

先着50名様
経営者限定

東京
会場

2020年 3月2日(月) TKPスター貸会議室 日本橋 13:00~16:30 [受付 12:30~]

講座内容&スケジュール

| 講座 | セミナー内容 |
|---------------------|---|
| 第1講座 | <p>採用難の時代でも成長し続ける美容室戦略とは?</p> <p>セミナー内容抜粋① 採用難が加速する美容業界で生き残る美容室戦略とは? セミナー内容抜粋② 少人数・働き方改革を実現しながら「髪のお悩み専門店」を設計するためには? セミナー内容抜粋③ これからの美容室が持続するために目指すべき企業の在り方とは?</p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘアケアチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 富成 将矢</p> <p>立命館大学卒業後、船井総合研究所入社。主に美容室の業績アップを得意としており、美容室の新規開業から、50店舗以上展開する美容室まで、規模に応じた経営戦略を組み立てながら、業績アップに必要なものを的確に提案するスタイルが経営者から高く評価されている。業界内有名美容室もクライアントに多数抱え、毎月全国で100店舗以上の美容室の経営サポートをしている実力のあるコンサルタント。日本各地にクライアントを持ち、今日も全国を駆け巡っている。</p> |
| 第2講座 特別ゲスト 講演 | <p>スタッフ1.5人で月商230万円を達成!「髪のお悩み専門店」成功事例</p> <p>セミナー内容抜粋① 美容室働き方改革の成功ストーリー セミナー内容抜粋② エルペインターナショナルが髪のお悩み専門店が大きく成長したビジネスモデルの仕組みとは? セミナー内容抜粋③ なぜエルペインターナショナルはスタッフ1.5人で月商230万円を達成できたのか?</p> <p>ゲスト講師 有限会社 エルペインターナショナル 代表取締役 高久 重則氏</p> <p>1993年より美容事業を開始し、茨城県水戸市を中心に5店舗・髪のお悩み専門店1店舗・痩身エステ専門店2店舗を展開する。2019年3月に髪のお悩み専門店を出店し、スタッフ数1.5人で月商230万円を達成。美容室業界の新たな働き方改革に挑戦している。</p> |
| 第3講座 | <p>「髪のお悩み専門店」を成功させるポイントとは?</p> <p>セミナー内容抜粋① 少人数でもスタート可能! スタッフ1.5人で月商230万円を達成する方法とは セミナー内容抜粋② 客単価12,000円超えでも新規集客60名超える失敗しない「髪のお悩み専門店」の集客事例大公開!</p> <p>株式会社 船井総合研究所 ヘアケアチーム 松本 雄貴</p> <p>関西大学卒業後、船井総合研究所に入社。住宅不動産業界・医療業界でのコンサルティングを経て、現在は美容室のコンサルティングに特化する。WEB集客・SNS集客を得意とし、中でも美容系ポータルサイトを活用した新規集客は全国トップクラスの実績を持つ。また、顧客心理を知り尽くしたリピート戦略でサロンの生涯顧客創りに大きく貢献している。</p> |
| 第4講座 | <p>明日からすぐに取り組んでほしいこと</p> <p>セミナー内容抜粋① 今、経営者が実行するべき美容室経営のこれから セミナー内容抜粋② 縮小する業界でいち早くお客様から選ばれる美容室にする方法</p> <p>株式会社 船井総合研究所 ビューティグループ グループマネージャー 日坂 大起</p> <p>2014年関西学院大学社会学部を卒業後、船井総合研究所に入社。入社後はファッションビジネス関連のコンサルティングに従事しEC立ち上げ・活性化・商品開発や在庫分析など小売業全体のコンサルティングに従事。WEBマーケティングでは業種・商材の幅を超えた事例を持ち現在でも多くの最新事例を持つ。2019年からビューティビジネス全体の統括するグループマネージャーに就任し、小売業だけでなく美容室・エステなどサービス業へのコンサルティンググループを率いている。</p> |

お申込み方法

WEBからもお申込みいただけます!



OPEN!

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのお申込みフォームより
お申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/056632>



髪のお悩み専門店 セミナー

検索

先着50社限定 美容師人材難を解決する!新時代の最新美容室モデル

5店舗展開する美容室がリニューアル出店

残業なし!時短勤務!忙しくないのに
スタッフ1.5人で月商230万円を実現!

髪のお悩み専門店の 作り方大公開セミナー

~採用難の時代に勝ち残る!「少人数×短時間労働」を実現する美容室の秘密を徹底解剖~

髪のお悩み専門店の6つの魅力

- ① 正社員1名・パート社員1名で月商230万円を達成
- ② 土日休み・15時退社のパート社員でも生産性100万円超え
- ③ 残業ゼロ・時短勤務でも活躍できる
- ④ 客単価12,000円超えなのに新規集客60名超え
- ⑤ パート社員でも給与30万円超実現
- ⑥ たった6か月で平均150,000円の年間コース契約者毎月10名超え!



有限会社 エルペインターナショナル
代表取締役

高久 重則氏

1993年より美容事業を開始し、茨城県水戸市を中心に5店舗・髪のお悩み専門店1店舗・痩身エステ専門店2店舗を展開する。2019年3月に髪のお悩み専門店を出店し、スタッフ数1.5人で月商230万円を達成。美容室業界の新たな働き方改革に挑戦している。

東京会場 2020年 3月2日(月)
TKPスター貸会議室 日本橋 13:00~16:30 [受付 12:30~]

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル 申し込みに関するお問い合わせ:ヒダ 内容に関するお問い合わせ:マツモト

髪のお悩み専門店立ち上げセミナー

お問い合わせNo.S056632

TEL.0120-964-000

FAX.0120-964-111

24時間
対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 056632

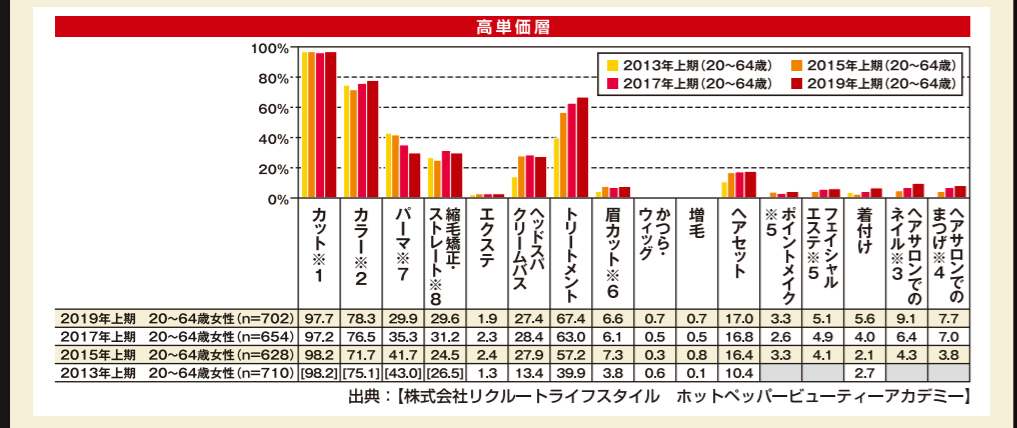
2020年

髪のお悩み専門店の
作り方セミナー

働き方改革を実現しながら売上・生産性が増加する美容室の全貌は？

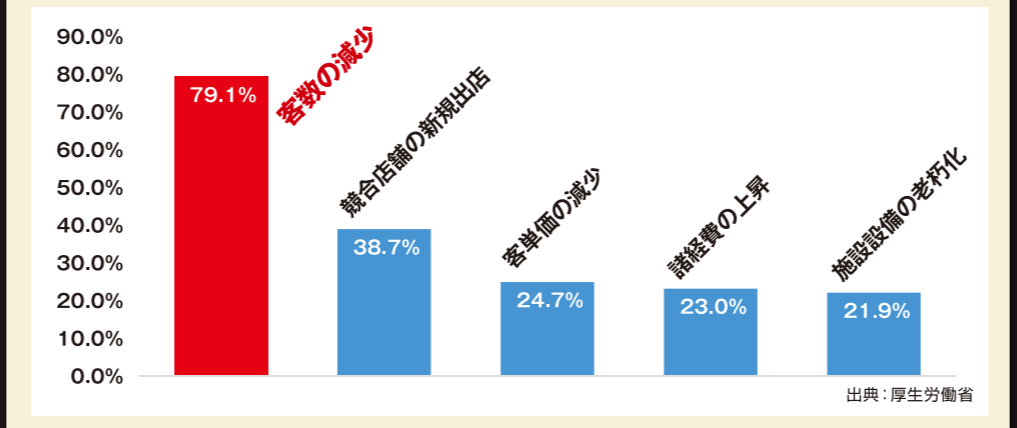
美容業界の課題1 低単価 脱却のカギはトリートメント

高単価層のお客様の利用メニューで大幅に伸びているのがケアを中心とする「トリートメント」メニュー。低単価脱出のカギは効果の出るケアメニューの充実が必須。



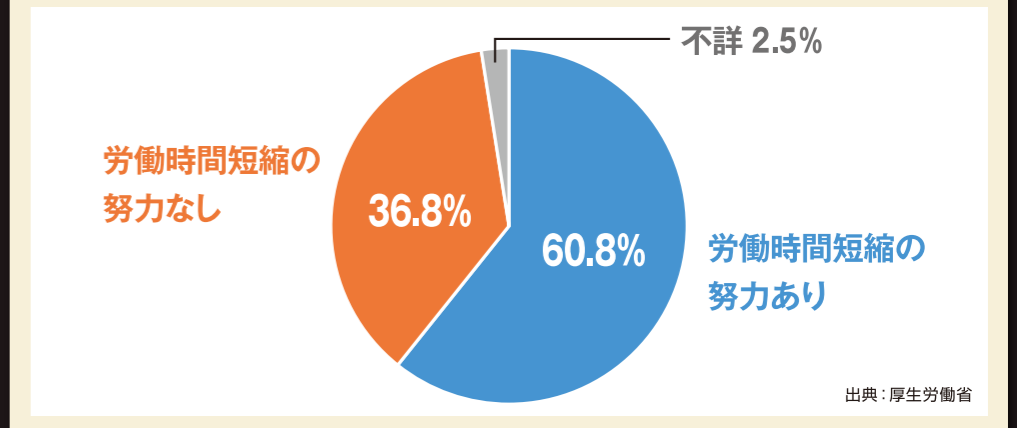
美容業界の課題2 客数の減少 生き残るには差別化が重要

経営者様のお悩みの上位は「客数の減少」です。美容室の数は年々増加傾向にあります。お客様に選んでもらうためには自店ならではの強み作りが重要に。



美容業界の課題3 離職防止 美容室の働き方改革

美容室業界でも着実に働き方改革の流れは来ています。労働時間短縮を実施する会社様も増えてきています。働き方改革と売上UPを同時に実現するサロンモデルの導入は必須に。



美容室業界の課題を解決する！「髪のお悩み専門店」モデルとは？

【髪のお悩み専門店の収支構造】

| 美容室の収益構造 | | 髪のお悩み専門店の収益構造 | |
|----------|-----------|---------------|-----------|
| 売上 | 300万円 | 売上 | 300万円 |
| 原価 | 30万円 10% | 原価 | 30万円 10% |
| 販売管理費 | 231万円 77% | 販売管理費 | 195万円 65% |
| 人件費 | 135万円 45% | 人件費 | 105万円 35% |
| 水道光熱費 | 15万円 5% | 水道光熱費 | 9万円 3% |
| 広告宣伝費 | 15万円 5% | 広告宣伝費 | 30万円 10% |
| 通信費 | 6万円 2% | 通信費 | 6万円 2% |
| 家賃 | 30万円 10% | 家賃 | 15万円 5% |
| その他経費 | 30万円 10% | その他経費 | 30万円 10% |
| 営業利益 | 39万円 13% | 営業利益 | 75万円 25% |
| スタッフ数 | 6名 | スタッフ数 | 3名 |
| 生産性 | 50万円 | 生産性 | 100万円 |

「髪のお悩み専門店」では、一人当たり給与30万円～支給しながらも営業利益を25%残すことができるサロンモデルです。このような数字を出すことができる理由は、生産性100万円を実現できる仕組みにあります。

【客単価12,000円超えを実現】



「髪のお悩み専門店」では、客単価12,000円超えを実現することが可能なモデルです。高い客単価を実現できるポイントとしては、「完全個室空間」と「ケアメニュー」を主軸としたメニュー作りにあります。高単価を実現することで、15時までのパート社員でも生産性100万円を達成。

【スタッフの早期戦力化】



「髪のお悩み専門店」モデルが成功するポイントの1つが、教育機関の短さ。1か月で技術習得ができ、カット技術がメインではないことから、1か月半でデビューし生産性を上げることが可能。カウンセリングのデジタル化や、マニュアルの整備により誰でも簡単にお客様の満足度を上げることができます。

エルベインターナショナル様が成功したツール (カウンセリング・オペレーション) 大公開!

<セミナー名> 髪のお悩み専門店立ち上げセミナー

お申込みはこちらから お問い合わせNo. S056632 振込をご希望の場合



※ネットからのお申込みはクレジット決済が可能です。

TEL 0120-964-000

(平日9:30~17:30)

お申込みについて 担当:ヒダ
セミナー内容について 担当:マツモト

※ご連絡の際は、お問い合わせNoをお伝えください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
三井住友銀行(0009)
近畿第一支店(974)
普通 No.5785101
口座名義:
カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。
※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

日時・会場

東京会場
2020年 **3月2日(月)**
TKPスター貸会議室 日本橋
〒103-0027
東京都中央区日本橋3-3-11 第1中央ビル 3F
東京メトロ銀座線・東西線・都営浅草線「日本橋駅」B3より徒歩2分

開催時間 開始 **13:00** ▶ **終了 16:30** (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたし兼ねますので、ご了承ください。

受講料

一般 税抜 40,000円 (税込**44,000円**) / 一名様 **会員** 税抜 32,000円 (税込**35,200円**) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

WEBからのお申込み 上記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上で確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

■ご記入方法:太枠内は必ずご記入ください。 ■ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

| | | | | | | | | | |
|--------|---|------|----|------|---|------|----------------|-------------|----|
| フリガナ | | | | フリガナ | | | | 役職 | 年齢 |
| 会社名 | | | | 代表者名 | | | | | |
| 会社住所 | 〒 | | | | | | | | |
| フリガナ | | | | 役職 | | | | メールアドレス(任意) | |
| ご連絡担当者 | | | | | | | ※お持ちの方のみで結構です。 | | |
| TEL | | | | FAX | | | | | |
| ご参加者氏名 | 1 | フリガナ | 役職 | 年齢 | 2 | フリガナ | 役職 | 年齢 | |
| | 3 | フリガナ | 役職 | 年齢 | 4 | フリガナ | 役職 | 年齢 | |

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか? 下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにをお付けください。)

- セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
- セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください。)
● 社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus) ● その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

- 会社に発送データとして預託することがございます。
 - 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 - お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません
※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、を入れて当社宛にご連絡ください。

