

Web開催

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

2022年
8月10日(水)

10:00~11:30
(ログイン開始 9:30~)

2022年
8月18日(木)

10:00~11:30
(ログイン開始 9:30~)

2022年
8月23日(火)

10:00~11:30
(ログイン開始 9:30~)

2022年
8月31日(水)

10:00~11:30
(ログイン開始 9:30~)

リピート売上で月300万円達成するエステサロン成功の秘訣

講座

講座内容

第1講座

時流講座-エステ業界の時流とこれから生き残るエステサロンに必要なこと

コロナを境に成長するサロンと衰退していくサロンに大きく2極化してきました。新規集客が見込みにくいコロナ禍で成長しているサロンは安定的にリピート客の売上があるサロンです。エステサロンの競合数が増えてくる中で、今後生き残るエステサロンになるために経営者様が抑えて欲しいポイントを解説いたします。

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 植山 望月



第2講座

事例講座-リピート売上300万円を実現しているサロンの成功事例大公開

全てのエステサロンオーナー様が安定売上の実現を目指されているかと思います。リピート売上が高いサロンでは、商品・施術の販売方法やオペレーションの仕組みを工夫されております。これらの事例も紹介しながら、必要な販促戦略を徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 大瀬 奈未



第3講座

まとめ講座-成長するエステ企業が明日から取り組むこと-

セミナーでの学びを明日から自社で活用していただくために意識していただきたいことをお伝えします。

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 マネージャー 寺寄 孔希



中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。
業種・テーマ別に「月次支援」「経営研究会」を両輪で実施する独自の支援スタイルをとり、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX(デジタルトランスフォーメーション)支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとする。その現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界経営者から高い評価を得ている。

船井総合研究所公式サイト <https://www.funaisoken.co.jp/>



お申込み方法

Webから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ページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/088436>



新規集客が減っても売上が落ちない

痩身エステサロン リピート対策 事例公開 セミナー

最新事例①

4ベッド・スタッフ7名の
都会型痩身サロン

×
サブスク
(月額会員制)導入

リピート売上だけで
650万円
(リピート比率90%)

最新事例②

3ベッド・スタッフ4名の
都会型痩身サロン

×
市場・季節性・顧客満足度別
の綿密な販促計画

リピート売上だけで
450万円
(リピート比率75%)

最新事例③

3ベッド・スタッフ2名の
地方の痩身サロン

×
低単価メニュー&
購入頻度UP施策

リピート売上だけで
240万円
(リピート比率77%)

リピート対策の新しい時流は

①カルテ枚数最大化

- ✓新規契約率UP
サブスクやトライアルコースなどの低単価メニューで新規契約率UP
- ✓離脱を防ぐ
別メニューやメンテナンスメニューなど自社内で顧客育成するフローの構築

②お客様1人当たりの年間購入額最大化

- ✓販促計画を立てるだけではなく、事前準備が最も大切。
キャンペーンごとに責任者を決め告知や見込み出しの強化を実施
- ✓結果出し、モチベーションUPのサロンオペレーション構築



株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 マネージャー 寺寄 孔希
株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 植山 望月
株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 大瀬 奈未

寺寄 孔希 植山 望月 大瀬 奈未
エステ専門のコンサルタントが
徹底解説!

Web開催

PC・スマホがあればどこでも受講可能!

2022年
8月10日(水)

10:00~11:30
(ログイン開始 9:30~)

2022年
8月18日(木)

10:00~11:30
(ログイン開始 9:30~)

2022年
8月23日(火)

10:00~11:30
(ログイン開始 9:30~)

2022年
8月31日(水)

10:00~11:30
(ログイン開始 9:30~)

※全日程同内容での開催となります。ご都合の良い日程をお選びください。

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

リピート売上で月300万円達成するエステサロン成功の秘訣 お問い合わせNo. S088436

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 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webから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。)→ 088436

スマホの方は
こちらから
お申込み
ください!



エステサロン経営者・オーナーのための 【8月限定】リピート売上最大化セミナー開催決定

Web開催

PC・スマホがあれば
どこでも受講可能!

2022年
8月10日 水
10:00~11:30
(ログイン開始 9:30~)

2022年
8月18日 木
10:00~11:30
(ログイン開始 9:30~)

2022年
8月23日 火
10:00~11:30
(ログイン開始 9:30~)

2022年
8月31日 水
10:00~11:30
(ログイン開始 9:30~)

リピート売上UPでサロン経営を安定させたい! サロン経営者のお悩みあるある

- ✓ リピート売上を強化したいけど…
そもそも継続提案できるような既存のお客様が少ないから新規で何とかしないと。
- ✓ コースご契約されたお客様が月に1回の来店ペースのため、なかなかコースが消化されず提案の機会がない。どうやって来店頻度を上げたら良いのか悩む。
- ✓ 継続提案の見込み出しは代表や店長しかできないため、月1回の会議時にしか見込み出しや進捗確認ができていない。
- ✓ スタッフはどのタイミングでお客様に何を提案すれば良いのかわかっていない。
- ✓ スタッフは提案内容が本当にお客様にとって必要だと思っていない。
- ✓ オーナーが当たり前にしてきたお客様との関わり方をスタッフにどう落とし込めば良いのかわからず困っている。



いろいろお悩みはあるけれど、
リピート売上を上げるためにおさえないといけないポイントはたった3つ!

【せっかく頑張って新規客を集めたのに、 継続に繋がらないサロンが抱えるもったいないポイント】

- ① 初回来店時のコースへの誘導率が40%以下
- ② 1~2か月目のお客様の気持ちをグリップできていない
- ③ スタッフがお客様の気持ちを引き出しきれていない



もったいないポイント	タイミング	離脱理由	重要な実施項目
第一離脱ポイント	初回来店	効果が分からない 実感がない 料金が高い	① 部分集中で結果出しがしやすい体験メニューを作る ② 痩せるSTEPを見せてどのように変化していくのかを可視化する ③ 低単価メニューで入口ハードルを下げる
第二離脱ポイント	1回目 コース契約	結果がでない 飽きる	① ホームケア商品の販売強化+使いきるまでフォローする ② 中間カウンセリングを実施し、現状の満足度確認&お悩みを確認
第三離脱ポイント	2回目継続 コース契約	結果がでた モチベーションが 続かない 金銭的な負担 通う理由がない	① もっと綺麗になりたい気持ちを引き出す → コンテストやイベントの開催 ② 別メニューの体験誘導 → 別メニューのコース契約 ③ 負担なく通える月額メニュー導入 ④ VIP会員制度で個別対応化

カルテ枚数最大化×年間購入額最大化
お客様1人当たりの

成功サロンから学ぶ!リピート売上最大化のポイント POINT① カルテ枚数最大化

詳細は
セミナーで
解説

カルテ枚数最大化の最新成功事例

- ① **コロナ前に比べて販促費用を1.5倍かけて新規集客を継続強化**
→ コロナ前に比べて新規顧客1名集めるのにかかるコストは増えている。
1つのポータルサイトに頼らず、HPやSNSを自社で運用強化しているサロンが増えてきた。
- ② **まずは専門店化戦略で、その次にマーケット拡大戦略**
→ ただただ販促費用をかけて集客すれば良いということではなく、自社の強みを洗い出しターゲット層を明確化して集客強化をする必要がある。それでも集客が困難であれば2軸目商品を強化し別のマーケットを狙っていく。
- ③ **稼働客最大化のためにライト層もターゲットにした商品設計**
→ サブスクメニュー、低単価メニュー、都度メニュー、オプション付加型メニュー導入により入口ハードルを下げ稼働客数最大化を目指すサロンが増えてきた。



POINT② お客様1人当たりの年間購入額最大化

お客様1人当たりの年間購入額最大化の最新成功事例

- ① **365日顧客サポート**
→ 結果出しを目的として来店されているお客様に対して、モチベーションを継続してもらうには、サロンケアだけでなくホームケアが必須であり、そのためにはスタッフ自身が商品についての知識をしっかりと持っているのか、販売しやすい体制になっているのが重要。
- ② **VIP顧客育成オペレーション**
→ リピート売上の高いサロンは必ず綿密な販促計画を立てて準備し、リピート客がつい買いたくなるようなキャンペーン内容を考えている。直前に決めてしまうと、告知やお声掛けの練習や見込みだしの時間が足りず結果としてリピート売上低下に繋がる。

詳しくはセミナー当日にお伝えします!



「あなたのサロンは順調に売上を上げていますか?」
消費者のニーズがどんどん変化し、店舗数が増え、競争が激化してきました。そしてコロナを機にさらにエステ業界の在り方自体が大きく変化をしました。成長し続けるエステサロン経営のためには時代に合わせた変化は必要不可欠です。ウィズコロナの時代でも売上を伸ばし続けているサロンはどんな取り組みをしているのか?全国50店舗以上のクライアントから導き出したエステサロンの成功事例を大量に交え、最短・最速で成功する方法をお伝えします。普通の個人エステサロンでもやり方次第で地域一番を目指すことは可能なのです。当日は皆様の今後のサロン成長のヒントを存分にお伝えできればと思っています。皆様とセミナーでお会いできることを心より楽しみにしております。

株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 植山 望月

【過去セミナー参加者の声】

- 業界分析などなかなか聞けない内容が多かったので、とても役に立ちました。
- 今後の開業に向けて大変参考になりました。
- エステ業界の動向に疎く、今回わかりやすく今後の方向性についていろいろ聞ける引き出しをいただいた点が良かったです。
- 悩みながら進めていた計画に必要な情報でした。今後の課題も見えました。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

リピート売上で月300万円達成するエステサロン成功の秘訣

お問合せNo.S088436

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも同じ内容となっております。ご都合のよい日程をお選びください。

お申込期限:8月 6日(土)

2022年 8月10日(水) 開始 10:00 ▶ 終了 11:30 (ログイン開始 9:30より)

お申込期限:8月14日(日)

2022年 8月18日(木) 開始 10:00 ▶ 終了 11:30 (ログイン開始 9:30より)

お申込期限:8月19日(金)

2022年 8月23日(火) 開始 10:00 ▶ 終了 11:30 (ログイン開始 9:30より)

お申込期限:8月27日(土)

2022年 8月31日(水) 開始 10:00 ▶ 終了 11:30 (ログイン開始 9:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

日時・会場

受講料

一般価格 税抜 5,000円 (税込5,500円) / 一名様

会員価格 税抜 4,000円 (税込4,400円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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

下記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上でご確認いただけます。

または、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.088436を入力、検索ください。

お問合せ



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

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:大瀬

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

8月10日(水)

申込締切日 8月 6日(土)

8月18日(木)

申込締切日 8月14日(日)

8月23日(火)

申込締切日 8月19日(金)

8月31日(水)

申込締切日 8月27日(土)

