

エステサロン 3店舗で 年商2億円を 安定的に実現する経営の秘訣

ここがすごい！

3年連続平均年商
6,200万円以上達成

ここがすごい！

3ペット店舗
月平均売上620万円

ここがすごい！

1店舗あたり
物販売上月480万円

特別
講師

株式会社ブランディングスタイル
代表
ディアヒロイン事業部
柳田 依璃氏

決して楽ではなかった道のりでしたが
成功の秘訣は“メニュー”でした。

ディアヒロインを襲った悲劇

- 25歳で未経験からエステサロンを開業。
⇒エステの知識はゼロ。ひとりでサロンをスタートし、OPEN3カ月で500名来店。売上は半年で2000万円を達成！スタッフも採用を始め、売上は順調！と思いきや…
- 取引先脱毛メーカーが倒産。一気に売上低迷。
⇒サロンの主軸だった脱毛施術ができなくなったことで売上は一気に減少。雇用したスタッフの仕事を作するためにもフェイシャルに力を入れ始め徐々に売上は回復の兆し。
- 何とか回復し2店舗目出店も、スタッフ8名の一斉離職…
⇒オールハンド痩身技術を取り入れ、売上は急成長。2店舗目出店をし、売上は順調。と思った矢先に当時のスタッフ8名が一斉離職。コース施術の消化に追われる日々。
- 追い打ちをかけるように、お客様との訴訟問題発生
⇒スタッフの離職問題も束の間、メーカー主催のコンテストからお客様画像が流出し、訴訟問題まで発展…。エステ経営自体を辞めようと思えるほどのどん底に…。

さまざまな苦悩を乗り越えて2億円を実現できた理由とは…？
続きは中面をCHECK！

Profile

2004年に脱毛サロンとして創業。2013年には、現在の720万円を超える2店舗目を出店。競合サロンが150店舗を超える中でも、自社のサービスを明確にし、今では1店舗720万円を超える地域一番レベルのサロンに成長。現在は、新しい市場である痩身市場への積極的な展開で、3カ月目でスタッフ2名で月商360万円を超えるなど、新たな成長戦略に取り組んでいる。ビューティーワールドジャパンでの講師経験やエステティックグランプリでの活動など業界団体でも注目されているサロンを経営している。

東京
会場

2023年
8月30日 水

お申込み期限

8月26日(土)

13:00～16:00[受付開始 12:30～]

株式会社船井総合研究所 東京本社

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、会場はマイページ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いたしかねますので、ご了承ください。



主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

年商2億円を突破するエステサロン経営の秘訣 お問い合わせNo.S102940

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

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 ※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。

～ご挨拶～

本誌を手にとっていただき、誠にありがとうございます。

- ・これまでと同じことをやっているのに、売上が伸びない…
- ・近くのエステサロン数（競合）が増えて、新規集客ができない…
- ・お客様の来店ペースが減って、リピート売上が上がらない…
- ・お客様の財布の紐が固くなった気がする…

この冊子に興味を持っていただいた方の中には、そんな不安を感じているエステサロン事業者の方も多いのではないのでしょうか。

エステティック業界を取り巻く状況はこの2～3年で大きく変化をしました。特に近年では大手脱毛サロンにおける相次ぐトラブル・倒産など、エステサロン事業者の皆様にとってはかなり衝撃的なニュースだったのではないのでしょうか。

そして、時代の変化とともに消費者も大きく変化してきています。『お客様のニーズの変化』『お客様の新規集客経路の拡大』『お客様のサロン利用率・物販購入率の減少』『美容クリニックなど周辺業界への顧客流出』など消費者のライフスタイルや価値観が変わったことで、エステサロンに求められる価値というのにも変化してきました。

本レポートでは、この世の中の変化やエステティック業界の変化を敏感にとらえながら、サロン経営を柔軟に変化させ、コロナ禍においても**2期連続で3店舗年間売上2億円**を実現されたエステサロンのお話をご紹介します。ぜひ皆様の経営に役立てれば幸いです。

株式会社船井総合研究所

治療院・エステグループ エステチーム 一同



株式会社ブランディングスタイル ディアヒロイン事業部 代表 柳田 依璃 氏

2004年に脱毛サロンとして創業。2013年には、現在の720万円を超える2店舗目を出店。競合サロンが150店舗を超える中でも、自社のサービスを明確にし、今では1店舗720万円を超える地域一番レベルのサロンに成長。現在は、新しい市場である痩身市場への積極的な展開で、3ヵ月目でスタッフ2名で月商360万円を超えるなど、新たな成長戦略に取り組んでいる。ビューティーワールドジャパンでの講師経験やエステティックグランプリでの活動など業界団体でも注目されているサロンを経営している。

25歳で未経験からエステサロンを開業

約19年前に現在のエクリュ筑紫野店をオープンした時、私は若干 25 歳でした。経済の仕組みも知らず、資金もなく、業界の横のつながりも全くない無謀ともいえる開業。

ですが「知らない=無知」とは、時に最強ともなり
気持ちと勢いのみでサロンをオープンすることとなります。

とはいえ、エステが大好きで、いつかいつか自身のサロンを持ちたい！！と、夢を叶えた開業ではなく、当時、「親の決めた結婚に反発し大好きな人と結婚したい！！」と、いう気持ちだけで。。。親から逃れたい一心で創業に至ります。笑

初めてのエステサロン経営。

スタートは「脱毛サロン」のグループ店としてのOPENでした。

OPNEから3カ月で500名来店。半年間で2000万円を達成

脱毛サロンをオープンしたは良いものの、『エステ』や『経営』については全くの無知。だからこそ、まずは目の前のことを丁寧に一生懸命に取り組みました。

- ・ 習った通りに正確に丁寧に脱毛機で施術をすること。
- ・ 髪の毛一本も落ちていないようピカピカに掃除をすること。
- ・ 来てくださったお客様にとにかく笑顔でお帰りいただくこと。

この3つだけは精一杯やると決め、日々お客様と携わってきました。

有難いことにお客様はどんどん増え、売上も右肩あがりとなります。
1人サロンでも3カ月で500名が来店して半年間で2000万円。
順調といえるスタートだったと思います。

どんどんお客様が増え、1名で回すのに限界を感じ、
新たにスタッフの採用をすることを決意します。
そして、この時にスタッフの仕事を作るために導入したのが「フェイシャル」でした。



売上が順調なのも束の間、取引先メーカーの倒産で一気に売上低迷

スタッフも新たに雇用して、売上も右肩上がり順調と思ったのも束の間、
取引をしていた脱毛機メーカーが倒産し、
売上の主軸だった脱毛ができなくなるという状況に陥ります。

当時、月商500万円だった売上は、月商180万円まで急降下。
スタッフも雇っているし、何とかしなければという一心で
導入していたフェイシャルに力を入れていきます。
化粧品など物販の売上も伸び始め、売上はまた徐々に回復の兆しを見せ始めます。

何とか回復し2店舗目出店も、スタッフ8名の一斉離職…

売上が徐々に回復してきたタイミングで、当時、福岡で初めてのオールハンド痩身の技術を導入しサロンの売上は急成長。痩身店舗として2店舗出店を決意します。2店舗目はオールハンド痩身を中心としたメニュー設計で、サロンの売上2店舗で一気に1億円まで伸びました。



売上は順調、これで一安心と思った矢先にスタッフ8名が一斉離職。お客様にもスタッフにも一生懸命に向き合っていたつもりだったからこそ、この時のショックは今でも忘れられません。ただ通ってくださっているお客様はたくさんいらっしゃったので、落ち込んでいる暇もなく、

- ・ 現在コースで通ってくださっているお客様の施術をどうするのか
- ・ 新たな人の採用、教育はどうするのか

まずは目の前の問題を解決することに、毎日必死でした。

施術に終われる日々の中で、お客様との訴訟問題が発生

スタッフの離職問題も束の間、また新たな問題が…。

当時、痩身技術のメーカーで実施していたダイエット大会のキャンペーンからお客様の画像が流出してしまい、そこから訴訟問題までに発展します。メーカーからのフォローはなく、自社でお客様に違約金を支払う結果に。

振り返ってみると、この時期が最も経営人生で大変でした。

何が正しいかもわからなくて、私には経営者は向いていないんじゃないか、エステ経営自体を辞めようとさえ思いました。

それでも踏ん張らなければと思ったのは、ついてきてくれるスタッフがいたからでした。このような時でも信じてついてきてくれているからこそ、とにかく私が頑張らなければと。だからこそ、エステサロンとして再度立ちなおすために、一度店舗を縮小し、まずは「経営の基盤」の見直しをすることを決意します。

経営を見直し。「商品の絞り込み」がカギだった。

ここまで経験したさまざまなトラブル。避けようのないものもありましたが、安定的に売上を上げられる強いサロン作りのためにもまず見直したのが「商品設計」です。

どのような商品を導入し、ご提案するのかでサロンの方向性は決まります。

エステサロンをオープンしてから、これまで

- ・脱毛
- ・フェイシャル
- ・痩身
- ・コルギ

と次々にメニューを導入してきましたが、

①集客ができること、②お客様に効果を実感いただきやすいこと、③高い生産性（高単価をいただき生産性を高められること、の3つを基準に外部コンサルタントにも入ってもらい、数値の分析をした上で現在の当社の2大売上メニュー『痩身・小顔コルギに絞り込んだ専門店化』に転換することを決意します。



そしてもう一つ見直したのが「施術内容」です。

根本であるお客様にしっかり満足していただけること、結果を出すことはもちろんですがスタッフによって技術差がでないようにコルギについては、200工程以上ある技術を絞り込み、結果出しに特化した工程にすることで2週間での技術デビューを可能に。

また痩身においては、痩身機器を導入することで下限品質の担保や技術習得期間の短縮を図り、未経験者でも施術ができる環境を整えた結果、店舗全体としての生産性の高さに繋がっていきました。

2018年の痩身機器を中心にした痩身専門店店舗の出店により、店舗合計の売上は月1000万円から月1500万円まで伸び、その結果、3店舗年商2億円を実現するに至ります。

また、そのほか意識したのが、「出店立地」です。出店立地を絞ること、エリアでのブランディングを積み上げ、またターゲット別のサロンを出店することで幅広い層の顧客獲得することにも繋がり、最終的には店舗間同士の誘客でお客様のLTV（生涯顧客価値）も上がることとなりました。

これからのエステティック経営に対する想い

店舗事業が拡大し売上も安定してきたので、近年は会社を次のステップに進めるために

- ・スクール事業の実施
- ・自社商品の開発
- ・FC（フランチャイズ）の展開 など

店舗事業以外の取り組みにも挑戦しています。

これらの取り組みは、もちろん会社としての事業拡大のためでもあります。その根本には

- 「エステティシャンとして施術者以外のキャリアの選択肢を作ることで
- さまざまなライフイベントを通して長く働きやすい環境を作ってあげたい」
- 「一人あたりの生産性・会社としての利益率を上げられる仕組みを作ることで
- きちんと給与として還元し、エステティシャンの平均年収を上げてあげたい」

という、想いが込められています。

現在、エステティック業界を取り巻く環境は、

- ・市場規模の縮小
- ・法律の問題
- ・社会的地位の問題 など

依然として課題が多いと言えます。

私自身、創業してからこれまで紆余曲折ありましたが、その度に何のためにエステティックを職業にしているのか。経営者として何ができるのかを自問自答してきました。

変わるのを待つだけでは何も変わらないからこそ、

『エステティック業界を私たち自身で良くしていくこと』『エステティック業界に従事するエステティシャンが誇れる仕事にすること』に向けて、これからも取り組んでいきたいと思っています。



【株式会社ブランディングスタイルが3店舗で売上2億円を実現できた秘密】

高生産性サロン成功のキーワードは

『**市場性・季節性**』

×

『**高単価**』

×

『**脱ヒト依存**』

解説コンサルタント紹介



株式会社船井総合研究所
治療院・エステグループ
エステチームリーダー
植山望月

コンサルタント解説 ～成功する「エステサロン」はこれだ！～

こんにちは。株式会社船井総合研究所のエステティックサロン専門のコンサルタントの植山望月です。この冊子をご覧の方の中には、現在エステティックサロン経営に不安を感じられている方、又はエステビジネスの次のステージとしての次なる展開を考え始めているといった方も多いのではないのでしょうか？

今回は特別に紙上セミナーという形で、株式会社ブランディングスタイルが「3店舗で売上2億円を実現できた秘密」というテーマで成功のポイントについて解説させていただきます。

まずは、株式会社ブランディングスタイルの実績をみると、

- コロナ禍でも2期連続3店舗で2億円を実現！
- 複数店舗展開に関わらず1店舗平均年商6600万円以上という圧倒的安定感！
- 1スタッフあたりの月間売上200万円以上の店舗も！
- 物販売上だけで月売上480万円越えを達成！

と、この4つの実績だけをみても、そうなりたい！そう思われるサロンも多くいらっしゃるのではないのでしょうか。ただ、聞いた話をそっくりそのままやれば簡単に成功するという訳ではありません。自社の状況や出店立地、また取り扱いメニューによっても求められる対策は異なります。伸びている市場を狙いつつ、自社の顧客基盤を最大限活用することでリピートの体制を作っていくことがポイントになるのです。次のページからは、「これからのエステティック業界で高生産性サロンを作るためのポイント」について特別に解説をさせていただきます。

【株式会社ブランディングスタイルが3店舗で売上2億円を実現できた秘密】

これからのエステティック業界で「安定的に高い売上を上げられるサロン作り」を実現させるためにまず押さえて頂きたいポイントは大きく4つです。

Pont 1 エステティック市場の変化に合わせた店舗経営

Pont 2 季節性を加味したメニュー設計で、年間を通じて安定売上を実現

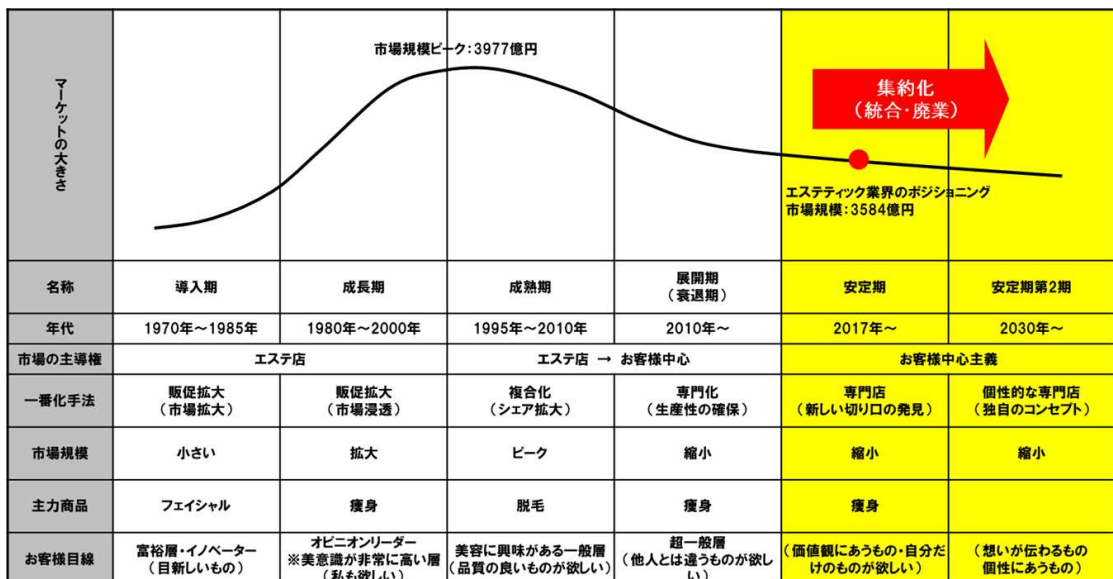
Pont 3 コンプレックス需要の強いメニューで高単価・高生産性を獲得

Pont 4 脱ヒト依存！スタッフのスキルに左右されない仕組み作り

Pont 1 エステティック市場の変化に合わせた店舗経営

一言に経営といっても、業界の市場（ニーズや競合数など）によって取るべき戦略は大きく異なります。そしてその「市場」というのは、時代と共に常に変化を続けていきます。

本レポートでご紹介させて頂いた株式会社ブランディングスタイルも同様に、時代の変化に合わせて脱毛→フェイシャル→痩身→コルギと業態転換やメニュー付加を続けて来られました。導入するメニュー（＝ビジネスモデル）で店舗の方向性・売上は大きく変わります。だからこそまずは「市場の“今の状況”と“これから”を正しく理解する」ことから始めていただければと思います。



【株式会社ブランディングスタイルが3店舗で売上2億円を実現できた秘密】

Pont
2

季節性を加味したメニュー設計で、年間を通じて安定売上を実現

エステティックサロンを長く経営されている方なら感じられるかと思いますが、エステティック業界は季節の影響を受けやすい傾向があります。（例えば、脱毛であれば肌の露出が増える夏には新規が集まりやすく、冬はお客様の来店数が減少するなど。）

業態によって、「伸びやすい時期」「伸びにくい時期」は異なります。もちろん、売上の上がりやすい時期に一気にあげて、他の月は消化を一気にするというのも手ですが、新型コロナのような未曾有の自体があった際にリスク分散がしにくくなる危険性もあります。まずは自社の現状の売上構成比を確認した上で、繁忙月と閑散月を補完し合えるようなメニュー体制にしておくことをおすすめします。

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
脱毛	閑散期		平常月(後半上昇傾向)			繁忙月			平常月(後半下降傾向)		閑散期	
フェイシャル	平常月								微増傾向		平常月	
ボディ	季節による大きな変動はなし											
痩身	閑散期		平常月(後半上昇傾向)			繁忙月			平常月(後半下降傾向)		閑散期	
小顔	季節による大きな変動はなし											

Pont
3

コンプレックス需要の強いメニューで高単価・高生産性を獲得

高い生産性を実現するために、次に意識をしたいのが「単価」です。単価は、

- ・他社の競合状況
- ・お客様のニーズ（その商品に対する価値観）

の掛け合わせで決まります。特にリラクゼーションなど競合数も多く、かつ「癒し・健康」ニーズに対しては単価が低くなりやすい傾向が多く、バストアップなど競合数が少なく、かつ「コンプレックス」ニーズが高いものは比較的単価が高くなりやすい傾向があります。但し、単価が高いもの≠新規集客がしやすいということではありません。

痩身・小顔など「競合数」と「ニーズ」のバランスのあったメニューを選ぶようにしましょう。

脱ヒト依存！スタッフのスキルに左右されない仕組み作り

エステティックサロンにおいて、特にご相談を頂くのが「ヒト問題」。

- ・良いスタッフが採用できない
- ・スタッフを育てるのに時間がかかりすぎる
- ・育ったと思ったら、すぐに辞めてしまう

などエステティシヤンの採用・教育に常に頭を抱えられている事業主の方も少なくないのではないのでしょうか。確かに、エステティック業は「ヒト対ヒト」となるので、最終的には個々のスキルに左右される部分もありますが、できるだけスタッフ個々の能力やスキルに影響されない体制を整えておくことが重要です。

特に世の中は「働き手不足」とも言われています。優秀な人材が来るのをただ祈って待つのではなく、①待遇面の見直し（他社と比較して採用がしやすい体制作り）、②機器施術を中心に置くことで技術の下限品質の担保、③手技技術やカウンセリングなど個人差が出やすいものはポイントを押さえて簡易化させた上でマニュアルを作成し、教育時間の短縮など取り組みを進めていきましょう。

まとめ

「安定的に高い売上を上げられるサロン作り」を実現させるためにまず押さえていただきたいポイントについて4つお伝えさせて頂きました。

サロンの成功は「トップで99.9%決まる」とも言われています。自社をこれからますます成長させていくためにも、事業主の皆様がエステ業界の時流を正しく把握し、「どこに向けて、どのように戦っていくのか。」をスピード感を持って決断していくことが求められているのです。

冒頭でもお伝えしたように世の中、そしてエステティック業界は今大きな変化の時期を迎えています。安定的に高生産性を実現させていくためにも、今一度自社を見直し、これからの経営戦略を改めて考え直すきっかけにしていただけましたら幸甚です。

【年商2億円を突破するエステサロン経営の秘訣セミナー】

開催決定！

高生産性サロンを実現するための成功のポイントを大公開！ 具体的なノウハウが詰まった**3時間**！

【下記にひとつでも当てはまる方は是非ご参加ください】

- ・これから年商2億円を超えるエステサロンの経営を実現したい方
- ・フェイシャル/脱毛サロンを展開しており、毎年売上や利益が減少しているサロン
- ・痩身エステを展開しているが、売上や集客が好調ではない方
- ・上手くいっているサロンの経営や仕組みに興味がある方

ここまでお目通しいただきまして、誠にありがとうございます。今後のサロン経営に不安を抱え、このDMを手にとっていただいた方も多いのではないのでしょうか。ここ2～3年でエステティック業界も大きく変わってきました。オンラインカウンセリングやECサイトの活用、新メニューの登場などこれまでになかった新しい常識も続々と出てきました。サロン数が増え、競合も増えていくエステティック業界の中で勝ち残るためには、時代に合わせて柔軟に変化をしていくことが必要不可欠になるのです。つまり、「エステサロン経営における成功パターン」を知っているかどうかが今後のエステサロン経営を左右するのです。

この度、毎回大好評をいただいている船井総合研究所主催「スペシャルゲストを招いての1日限定の特別セミナー」を約2年ぶりにリアルで開催させていただくことが決定いたしました。特別ゲストの株式会社ブランディングスタイルの柳田依璃様の成功体験だけでなく、全国100社以上のお付き合い先から導き出したエステサロン経営のノウハウを3時間に詰め込めこんだセミナーとなっております。店舗規模に関わらず、普通の個人エステサロンでもやり方次第地域一番店になることは可能なのです。

最短・最速で業績向上をさせるための経営のヒントを包み隠すことなくお伝えできればと思っています。皆様と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 治療院・エステグループ エステチーム リーダー 植山望月

当日のセミナー内容を一部抜粋

1. 高生産性サロンを実現するために押さえるべき商品設計！
2. 高単価・短時間メニューを実現するための当たるメニュー選定！
3. 数字が命！実際に使用している管理帳票大公開！
4. 成功率UP！チラシ・POPも実践ツールを全部紹介！
5. 事業を軌道に乗せるための経験者採用方法のポイント！
6. 実際に面接時の売れるエステティシヤンの見分け方！
7. 船井総合研究所がご提案する成功するエステサロンの作り方！
8. テクニック不要！お客様が通いたくなる施術の作り方
9. 顧客リピート率を底上げするための顧客管理指導の極意
10. 未経験でも2週間デビューを可能にする教育体制
11. やみくもなご提案はNG！安定的なリピートを叶えるご提案方法！
12. コース契約こそ収益の軸。新規契約率を維持する仕組み！
13. 計画的なサロン成長を実現するためのスケジュール管理！ など



ゲスト講師のご紹介



株式会社ブランディングスタイル
ディアヒロイン事業部
代表 柳田 依璃 氏

2004年に脱毛サロンとして創業。2013年には、現在の720万円を超える2店舗目を出店。競合サロンが150店舗を超える中でも、自社のサービスを明確にし、今では1店舗720万円を超える地域一番レベルのサロンに成長。現在は、新しい市場である痩身市場への積極的な展開で、3カ月目でスタッフ2名で月商360万円を超えるなど、新たな成長戦略に取り組んでいる。ビューティーワールドジャパンでの講師経験やエステティックグランプリでの活動など業界団体でも注目されているサロンを経営している。

無料メールマガジン 購読者募集！

【株式会社船井総合研究所 発！事業者のためのメールマガジン】

**最短・最速・最ローコストで業績アップを実現！
エステ業界の現場最新情報＆ノウハウが満載！**

株式会社船井総合研究所のエステティックサロン専門のコンサルタントが、日々のコンサルティング現場における成功事例や、業界情報を配信いたします。最短・最速・最ローコストで業績アップを目指す事業者の皆様には、必読のメールマガジンです。

ぜひご登録ください。登録・購読は“**無料**”です。

【エステビジネスメルマガ通信】



～配信内容参考～

- ① エステ業界の最新時流
- ② Web集客ノウハウ
- ③ オフライン集客ノウハウ
- ④ 採用・マネジメント手法
- ⑤ 美容業への新規参入

【1分で簡単☆登録完了！今すぐご登録ください】

- ① お手持ちのスマートフォンでQRコードを読み取る
- ② HPIにアクセスし、メールアドレスを入力する

船井総研 エステメルマガ

検索

エステ経営に役立つ 無料経営BOOK配信中

エステサロン経営でよくあるお悩みに対する
無料業績アップノウハウをまとめたレポート配信中

【無料経営BOOKの一部をご紹介します！】

【エステサロン】 Googleビジネスプロフィール 基礎マニュアル

WEB集客は広告だけじゃない！
SEO対策で集客力アップする方法とは？



【エステサロン】 HP集客対策レポート



エステサロンの最新Instagram 集客2023

失敗しない！
エステサロンのための最新Instagram集客2023【初級編】



中途エステティシャン WEB採用必勝法

人で悩むエステ企業の課題は採用にあり！
欲しい人を採用するポイントとは



エステ業界に必須の 財務戦略決定版

次なる成長のための財務戦略、管理体制とは



その他、全国100サロン以上の成功事例をもとに作られた
無料経営BOOK多数配信中！是非ご活用下さい！

船井総研 エステ ダウンロード小冊子

検索

<https://beauty.funaisoken.co.jp/treat/download/>



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。

年商2億円を突破するエステサロン経営の秘訣

お問い合わせNo. S102940

セミナー内容

第1講座

【エステ専門のコンサルタントが解説】エステ業界最新トレンド2023

- ①変化したエステティック業界
- ②エステサロン経営で右肩上がり成長を実現するための3つのポイント
- ③これからのエステ経営のカギを握る痩身×小顔

株式会社 船井総合研究所 治療院・エステグループ エステチーム リーダー 植山 望月



ゲスト講座

第2講座

株式会社ブランディングスタイルが年商2億円を実現した秘密

- ①株式会社ブランディングスタイルの年商2億円までの軌跡
- ②右肩上がり成長を実現した5つの理由
- ③株式会社ブランディングスタイルのこれから

株式会社 ブランディングスタイル ディアヒロイン事業部 代表 柳田 依璃 氏



第3講座

成功事例から学ぶ！年商2億円サロンを実現するためのエステサロン経営とは

- ①④未来を描く！エステサロンの『事業計画』
- ②『商品設計』でサロンの成功は決まる！
- ③気づいた時にはもう手遅れ！『集客戦略』
- ④"良いヒト"を育てるための『採用計画&教育』

株式会社 船井総合研究所 治療院・エステグループ エステチーム リーダー 植山 望月



第4講座

まとめ講座

株式会社 船井総合研究所 治療院・エステグループ マネージャー 宮澤 駿



開催概要

お申込み期限：2023年8月26日(土)

日時・会場

2023年 8月30日(水)

@株式会社船井総合研究所 東京本社

開始

13:00

終了

16:00

(受付開始：12:30)

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
[JR]東京駅丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般価格 20,000円(税込 22,000円)/1名様

会員価格 16,000円(税込 17,600円)/1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、振込金額でのお申し込みをお願いいたします。お申し込みいただいたにも関わらずメールがお手元に来ない場合や、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、ご入金が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。●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みに適用となります。

お申込み方法

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。

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. 102940 を入力、検索ください。

お問い合わせ

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)

※お電話・メールでのセミナーお申し込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNO.とセミナータイトル」をお伝えください。

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

お申込みはこちらからお願い致します。

株式会社船井総合研究所 東京本社

2023年8月30日(水)

お申込み期限：2023年8月26日(土)

