美容室繁盛店視察ツアー 2024　お問い合わせ No.S120809

第一講座	**株式会社トゥルースの見どころ紹介** 本視察で見ていただきたい、体験いただきたいポイントを事前にお伝えします。	株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 チーフコンサルタント 有馬 之秀
第二講座	**モデルサロン視察ツアー** 店販の売り上げが高い店舗や新卒採用が早期成長し続けるトゥルース流の育成カリキュラムや教育現場や店販の売り上げが高い店舗のレイアウトなど視察でしか見ることのできないトゥルースの取り組みについてご紹介します。	株式会社船井総合研究所
第三講座	**トゥルースが成長し続ける理由とは？** トゥルースが創業から有名サロンまでの軌跡と美容業界における経営のポイントについて解説頂きます。	株式会社トゥルース 代表取締役 天野雅晴氏
第四講座	**まとめ講座** 明日から取り組んでいただいたいことをご紹介します。	株式会社船井総合研究所 ライフイベント支援部 マネージング・ディレクター 大道 賢作

開催日時・場所

美容室繁盛店視察ツアー 2024

開催日時　2024年11月25日(月)　13時00分~17時00分
受付開始 12時30分~

集合場所　JR 市川駅
〒272-0034 千葉県市川市市川 1 丁目 1－1

解散場所　東武鉄道野田線（東武アーバンパークライン）鎌ケ谷駅
〒273-0113 千葉県鎌ケ谷市道野辺中央 2 丁目 1－10

※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、会場はメールにてご確認ください。
また最小催行人数に満たない場合、中止させていただくことがございます。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かねますので、ご了承ください。
※移動中の交通事情により解散時刻がずれ込む場合がございます。ご了承くださいませ。

参加料金

・一般価格：30,000 円（税込 33,000 円）・会員価格：24,000 円（税込 26,400 円）
・美容室経営研究会会員価格：1 名目　会費充当 2 名目以降　24,000 円（税込 26,400 円）/1 人

《お振込先》三井住友銀行（0009）近畿第一支店（974）普通 No.5785404
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

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。
【お申込み期限】・銀行振込：開催日 6 日前まで ・クレジットカード：開催日 4 日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

お申込み取消期	取消料
開催日の前日から起算して 11 日前まで	いただきません
開催日の前日から起算して 8～10 日前まで	旅行代金の 20%
開催日の前日から起算して 2～7 日前まで	旅行代金の 30%
開催日の前日	旅行代金の 40%
開催日の当日	旅行代金の 50%
ツアーの開始後の解除または無連絡不参加	旅行代金の 100%

●お客様のご都合で、ご参加を中止される場合は、左記の取消料をお支払いいただきます。
●ご参加を取り消される場合は、事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。
キャンセル期日以降の取り消しの場合はキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。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。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、下記お申込み担当者へご連絡ください。
なお、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く場合がございます。
●添乗員は同行いたしません。担当コンサルタントが同行いたします。
●最少催行人数 10 名（出発日から 5 日前までに最低出発人数のご予約がない場合は中止とさせていただきます。）
●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）へご入会のお客様のお申込みに適用します。
●詳しい旅行条件を説明した書面をお渡しいたしますので、事前にご確認の上、ご契約ください。
●当視察セミナーでは、当社が手配した交通手段以外でのご参加はご遠慮いただいております。

お申込み方法

申込締切：2024 年 11 月 21 日（木）23 時 59 分

【QR コードからのお申し込み】右記の QR コードを読み取りいただき Web ページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

【PC からのお申し込み】https://www.funaisoken.co.jp/
船井総研ホームページ右上検索窓に「お問い合わせ No.」をご入力ください → 120809

お問い合わせ

株式会社船井総合研究所　研究会事務局
【TEL】03-4223-3166（平日 9:30 ~ 17:30）
【Email】f-biyou@funaisoken.co.jp

内容に関するお問い合わせ：大道 賢作（オオミチ ケンサク）
申込みに関するお問い合わせ：小倉 花織（オグラ カオリ）

※お電話・メールでのお申し込みは承っておりません。お申し込みに関してのよくある質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認下さい。

サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜 4 丁目 4-10 船井総研大阪本社ビル

旅行企画・実施：東京都知事登録旅行業第 2-6793 号 株式会社船井総合研究所
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目 2 番 1 号 東京ミッドタウン八重洲　八重洲セントラルタワー 35 階
TEL: 03-4356-0271　FAX:03-4546-0271

“繁盛店”の秘密を
見に行くことが出来る！
視察セミナーのご案内

＼実際に現場に足を運び「成長」を直で感じられる／

TRUTH
視察セミナー2024

2024年11月25日(月) 千葉県鎌ケ谷市

代表取締役 天野雅晴氏による講演も同時開催

トゥルース視察の見どころ4選！

1. スタッフ５名で**月間売上 1,100 万円超え**の店舗のマネージメント方法とは？
2. 安定した採用・定着を実現するための**ブランド展開戦略とは？**
3. **店販売上が月間 500 万円以上**の店舗続出！導線設計と営業方法とは？
4. **新卒 2 年目スタッフが売上 130 万円 / 月**を達成するための若手育成方法とは？

主催
サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken
株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜 4 丁目 4-10 船井総研大阪本社ビル
【TEL】03-4223-3166（平日 9:30 ~ 17:30）

美容室繁盛店視察ツアー 2024　お問い合わせ No.S120809
内容に関するお問い合わせ：大道 賢作（オオミチ ケンサク）
申込みに関するお問い合わせ：小倉 花織（オグラ カオリ）

当社ホームページからお申込みいただけます。
船井総研ホームページ https://www.funaisoken.co.jp/
右上検索窓に「お問い合わせ No.」をご入力ください → 120809

視察企業

株式会社トゥルースのご紹介（以降トゥルース）

TRUTH

千葉県を中心に茨城、埼玉、東京、台湾に 50 店舗以上展開している今大注目の美容室、ヘア、マツエク、エステ、ネイルなど多角的な事業も行っており、急成長を遂げている。

社名	株式会社トゥルース	社員数	トゥルース 290 名（内パート 97 名）キレイグループ 150 名（全てパート）
設立	1999 年 1 月	売上高	22 億 212 万円（グループ全体）24 年 5 月期
所在	千葉県鎌ケ谷市道野辺本町 2-14-3 トゥルースビル 3 階	主力商品	・美容技術・サービス・化粧品の販売・不動産賃貸業
資本金	2000 万円	グループ会社	・株式会社トゥルースホールディングス・有限会社 HARU・株式会社ステラ ・株式会社 Kirei・美誠股份有限公司（台湾）・株式会社 Boot's ・株式会社 faith・株式会社 MIC・株式会社 Flowsion・株式会社 I.T ・株式会社 Joann &Co・株式会社 ALPHA　・株式会社 Rogue One
業種	美容業		

＼SNS や業界紙で話題の天野社長のご登壇決定／

代表取締役

天野 雅晴氏

27 歳の時に 8 坪のお店とスタッフ 2 名で月商 100 万からスタート。現在では 400 名を超える社員とともに「日本一の美容室企業」を目指している。様々なメディアや雑誌にも取り上げられており、現在注目のサロン経営者の一人である。

美容室繁盛店視察ツアー 2024 の見どころガイド

全て視察 OK!
質問し放題！

月間売上 1,100 万円を超える店舗の特徴とは!?

スタッフの生産性が 220 万円を超える店舗になるまで店長のマネージメント方法を実際の現場に潜入し、そのポイントについて学ぶことが出来ます。

店販売上 500 万円を超える店舗の導線と営業方法とは？

店販売上 500 万円を超える店舗を視察し、トゥルースが取り組む店舗の導線や陳列の方法、営業方法について直接学べます！

マルチブランドで安定採用&定着率 UP!?

美容サロンから始まり、アイサロン、ネイルサロン、シニア向けサロンとマルチブランドの展開を行うことによって安定した採用と定着に繋がっています。

若手でもすぐ活躍できるトゥルース流教育システムとは？

新卒 2 年目の社員でも生産性 130 万円を超えるなど若手でも稼げる仕組みとトゥルースの教育現場を視察することが出来ます！

JR 市川駅 集合

市川店

店販売上 500 万円達成したポイントについて探ります。

船橋店

2024 年 6 月に OPEN 髪質改善など人気メニューの作り方について学びます。

新鎌ヶ谷店

5 人で月間売上 1,100 万円を超えるために取り組んでいることを学びます。

鎌ヶ谷本社

本社のシステムや教育システムについて学びます。

講演

代表取締役 天野氏よりトゥルースの取り組みについて解説いただきます。

懇親会

参加者で懇親会を行い、今日の学びをシェアします。
※任意参加です。別途費用がかかります。

美容室業界必見！

登録無料

美容室 業績UP メルマガのご案内

船井総合研究所では「美容室業界をもっと盛り上げたい！」という思いから、
美容業界に特化したメールマガジンを無料配信しております！
是非この機会にご登録ください。

メルマガにご登録いただくと

01 最新の成功事例・業界コラムを定期的に読める！

船井総合研究所のお付き合い先における成功事例や、美容室専門のコンサルタントが執筆する
お役立ちコラムなどを定期的に配信いたします。

このようなメールが届きます！

【理美容の経営者必見!】店販強化に使える3つの購買心理

女性の3つの購買心理のステージ

女性には3つの購買心理のステージがあると考えられます。

〈女性の3つの購買心理のステージ〉
1. 必要だから買う
2. 興味があるから買う
3. 好きだから買う

この3つのステージです。

〈ステージ1「必要だから買う」〉
1つめは「必要だから買う」と言うものです。
これは商品やサービスに利用目的があり、必要に迫られているので購入する購買心理です。
これは男性も同様な心理ですのであえてこの場では説明は必要ないでしょう。

〈ステージ2「興味があるから買う」〉
2つめは「興味があるから買う」と言うものです。
ここからが男性とは違う購買心理のステージではないかと思います。
女性は男性とは違い、「興味がある」と言う段階で購入を決めてしまいます。
その購入動機は「試したい」と言う気持ちが男性に比べて高いのかと思います。
女性は男性に比べ好奇心が強く「お試し」に本当に弱いようなのです。

【中途採用の事例公開！】選ばれる求人を作成するための3つのポイント！

選ばれる求人を作成するための3つのポイント

①強みをいれた目に留まるタイトルにする！
②働くイメージが湧く写真を選定する！
③求職者が「知りたい」情報を本文に入れる！

ここからはそれぞれのポイントを具体的に解説していきたいと思います！

①強みをいれた目に留まるタイトルにする！
タイトルに関しては、求人ポータルサイトや自社のサイト、ハローワークなどを活用されてるサロン様はこだわることをオススメします。
なぜなら求職者の多くは求人のタイトル(職種名)でクリックするかしないかを判断しているからです！

よくあるケースでは、
「社会保険完備」「完全週休2日制」「アットホームなサロン」といったありきたりな言葉をキャッチコピーに活用し、
自社の強みを打ち出せていないことが挙げられます。

例えば、下記はタイトルを変更したことにより応募に繋がった事例です。

成功事例　集客　接客　営業　などテーマはさまざま！

他にもお役立ち情報盛り沢山！詳細は裏面へ

02 業界専門の小冊子を無料でダウンロードできる！

美容業界専門のノウハウが集約された業界専門のお役立ち小冊子を無料配布いたします。

過去配信したコンテンツ

美容室オーナーが必ず対策するべき インボイス・電子帳簿保存法

美容室業界 時流予測レポート

業界の課題と解決方法 **トレンド** など徹底解説！

03 セミナー・勉強会の情報をいち早くキャッチできる！

お付き合い先の成功事例を元にしたセミナーや研修など、年間を通して
美容室専門のコンサルタントが開催しているイベントのご案内をいち早くお届けいたします。

過去開催したセミナー

【美容室向け】新卒ガイダンス強化研修

美容室向け経営戦略セミナー

**今後も引き続き、さまざまなテーマでセミナーや勉強会を行う予定ですので
情報をいち早くキャッチアップし、経営にお役立てください。**

いますぐ登録！

QRコードから
ご登録ください。

PCの方はこちらから

1. 「船井総研 美容室メルマガ」で検索
2. メルマガ登録フォームからご登録

お問合せ
無料経営相談窓口　TEL：0120-958-270（平日 9:45～17:30）
株式会社船井総合研究所　〒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