

6年連続ベストサロン受賞美容室が実は1番大切にしている事 ～LUVISMの「集客」「求人」「教育」について～

国内最大級の顧客満足度向上プラットフォーム「ファンくる」を運営する株式会社ROI（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口敬人）は株式会社WONE（本社：新潟県新潟市、代表取締役：阿部真也）の谷黒マネージャーをお迎えし、「6年連続ベストサロン受賞美容室が実は1番大切にしている事～LUVISMの「集客」「求人」「教育」について～」（無料）を10月4日（火）に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar_act7?=pr）

The banner features a portrait of a man on the left. Text elements include: 'Fancrew ファンくる' logo, '美容室オーナー様向け' (For Salon Owners), '6年連続' (6 Years Consecutive), 'ベストサロン受賞美容室が' (Best Salon Award-winning Beauty Salon), '実は1番大切にしている事' (The thing we value most), '～LUVISMの「集客」「求人」「教育」について～' (About LUVISM's 'Acquisition', 'Recruitment', 'Education'), '講師 谷黒雄也 氏' (Instructor: Mr. Takuro Takuro), 'LUVISM (ラヴィズム) グループ統括マネージャー' (LUVISM (Luvism) Group General Manager), '実質無料の顧客満足度調査「ファンくる」株式会社ROI マネージャー 黒木良一' (Substantially free customer satisfaction survey 'Fancrew' ROI Company Manager Ryoichi Kuroki), and '2022.10.4 火 19:30-20:30 Zoomウェビナー無料' (2022.10.4 Tue 19:30-20:30 Zoom Webinar Free).

実施概要

2022年はGOLD PRIZE2店舗にSILVERPRIZE6店舗、実に6年連続ベストサロン賞を獲得、30店舗以上を展開しているLUVISMグループの統括マネージャー谷黒雄也さんをお迎えします。

LUVISMグループがこれだけ賞を獲得するために大切にしている事とは？

利益を上げるために一番大切なのは、実は新規集客ではないと谷黒さんは言います。今回はその LUVISM の秘密をたっぷりと語っていただきます。

このような課題やご要望をお持ちの方におすすめ

- ・大手集客サイトでベストサロン受賞をしたい
- ・利益最大化の為に大切な事を知りたい
- ・店長による差が出にくいマネジメント手法を聞きたい

セミナー詳細

■日時

2022年10月4日(火) 19:30~20:30

■参加費

無料

■申し込み方法

以下の登録フォームよりお申込みください。

https://biz.fancrew.jp/seminar_contact7?=pr ご応募後、セミナーURLを送付させていただきます。

■お問い合わせ

株式会社 ROI セミナー担当

Email : info@j-roi.com

■注意事項

お申込みは事前申込制とさせていただきます。

登壇者

【講師】



LUVISM (ラヴィズム)

グループ統括マネージャー 谷黒 雄也 氏

2013年のLUVISM オープニングから携わり、現在はLUVISM 全店舗の統括マネージャー／株式会社WONEの美容部門マネージャーとしてヘア、アイサロン、エステ、ネイル、脱毛、フィットネスなど30店舗以上を担当。

ファンくるを直営店舗で1年以上マーケティング、マネジメントツールとして活用。運営管理のかたわら、サロンワークも続けている。

【ファシリテーター】



株式会社 ROI

サロンサポートチームマネージャー 黒木 良一

実質無料の顧客満足度調査「ファンくる」を使ってサロン様の店舗改善をご支援。顧客満足度とスタッフ様のモチベーションを上げ、お客様とスタッフに愛され続けるお店づくりをお手伝い。

【ファンくるについて】



累計 3,000 社にご利用いただいている国内最大級の顧客満足度向上プラットフォームです。全国 130 万人の会員様に実際に店舗やご自宅でモニターとなっていただき、その体験と声を収集して精緻に分析し企業様にフィードバックすることで、よりお客様の声を反映したサービスを構築していただけます。

コロナ禍で、多数の企業・店舗様が売上低下する中、来店頻度や単価の高い”お得意様”づくりと、そのための顧客満足度向上が益々重要になっています。

実際、「ファンくる」を導入することでコロナ禍においても売り上げがV字回復している企業・店舗様も多く、これはその企業・店舗様が「ファンくる」によって収集・分析された生活者のリアルな体験と声をサービスに反映させ、リピーターの獲得、ファン作りに成功されているからに他なりません。「ファンくる」は現在、飲食店だけでなく、美容室、食品・飲料メーカーなどの幅広い事業者の方にご利用いただいています。

・ファンくる：https://www.fancrew.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prReport

[m_campaign=prFancrew](#)

【会社概要】

- 会社名：株式会社 ROI
- 代表者：代表取締役社長 山口敬人
- 資本金：1 億円
- 創業：2004 年 8 月 26 日
- 所在地：東京都千代田区岩本町 1-10-5 TMM ビル 4F
- TEL：03-4400-6630
- FAX：03-5809-1468
- URL：https://www.j-roi.com/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prRoi
- 事業内容：モニター調査サービス「ファンくる」(https://www.fancrew.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prFancrew) の運営・開発
顧客満足度向上プラットフォーム「ファンくるクラウド CS」(https://biz.fancrew.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prFancrewBiz) の運営・開発

【本件に関するお問い合わせ】

- 株式会社 ROI（担当：広報、Email：pr@j-roi.com）