

## 美容師の価値向上 お客様が喜ぶ「高単価」ヘアカットの考え方～客単価を2倍にできる方法～

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 TICK-TOCK（本社：兵庫県神戸市、代表取締役：牛尾 早百合）の牛尾氏をお迎えし、「美容師の価値向上 お客様が喜ぶ「高単価」ヘアカットの考え方～客単価を2倍にできる方法～」(無料)を11月28日(月)に開催いたします。(申し込み先：[https://biz.fancrew.jp/seminar\\_contact7?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar_contact7?=pr))

✂️ 美容室オーナー様向け

お客様が喜ぶ  
「高単価」ヘアカットの考え方  
～客単価を2倍にできる方法～

美容師の価値向上

CHECK! カット1万円スタイリストを100名育成

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

講師 牛尾 早百合 (SAYURI) 氏  
株式会社TICK-TOCK代表取締役

2022.11.28月16:00-17:00 オンラインセミナー

### 実施概要

カット1万円以上のスタイリストを100名以上育成し、自身は新規カット料金33,000円のSAYURIさんをお迎えして、美容室の単価アップ方法についてお教え頂きます。

世界を体感してきたSAYURIさんは、日本の技術は世界で最高峰なのに、貧しい美容師が多いとおっしゃいます。

サービスは無料という日本独特の価値観が、単価の低さになってしまっているからです。

それは美容師が持つサービス精神の過剰さと、お金のブロックです。  
技術がうまいだけでは、大きく売上が上がらないことはご存知だと思います。  
新技術を取り入れて、500円の単価をあげる大変さをご存知でしょう。  
ところが、ステップボーンカットは、どんなお客さまも実感できる価値のあるヘアカットで  
単価を2倍にすることが可能です。  
それは限られた才能あるスタイリストだけではありません。  
だれもができる、ある仕組みがあるのです。  
美容師の価値を上げる専門家でもある SAYURI さんに、単価アップが出来ない美容室さん  
でも、客単価を上げられる方法をお教え頂きます。

### このような課題やご要望をお持ちの方におすすめ

- スタイリストの売上が上がらない
- 退職率が高い
- 客単価が低い
- 生産性が低い
- 他店差別化を図りたい
- 技術カリキュラムを見直したい
- 利益を増やしたい

### セミナー詳細

#### ■日時

2022年11月28日(月) 16:00~17:00

#### ■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](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](mailto: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】**



#### **株式会社 TICK-TOCK**

#### **代表取締役 牛尾 早百合 氏**

株式会社 TICK-TOCK 代表取締役。ステップボーンカット（小顔補正立体カット）発案創始者。カット料金が1万円以上のヘアスタイリストを100名以上育成。美容師の価値を上げる専門家。美容師の価値向上を目的に、一般社団法人ステップボーンカット協会を設立世界中に1,000名以上の特許技術の認定スタイリストを輩出。

### **【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=prFancrew](https://www.fancrew.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_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](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](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](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](mailto:pr@j-roi.com)）