

新人スタイリスト育成術！今すぐできる集客法と表彰制度で成長を加速！

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CS-C（本社：東京都港区、代表取締役：梶原 健）と共催で、「新人スタイリスト育成術！今すぐできる集客法と表彰制度で成長を加速！」（無料）を2月20日(月)に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20230220_contact?=pr）

✂️ 美容室オーナー様向け

新人スタイリスト育成術！
今すぐできる！
集客法と表彰制度で
成長を加速！↑↑

定員 100名

株式会社CS-C
社長室マネージャー
朱膳寺 瞬

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

美容ポータルサイトの活用術、GoogleMAP、
Instagramの対策ポイント etc...

2023.2.20日 20:00 - 21:00 参加無料

実施概要

成人式も終わり、サロンの繁忙期はひと段落といったところでしょうか。
次の春には新卒のスタッフが合流するため、ゆっくりしている暇もないサロンさんも多いかと思われます。

新卒からすぐにスタイリストデビューという訳にはいかないかもしれませんが、なるべく

早く一人前に育って欲しい。

しかし、苦勞してスタイリストに育成したものの、思うように指名が増えない、モチベーションを保てずに離職してしまうなど、1人前に育てるには時間がかかるもの。

そこで今回は「新人スタイリスト育成術！今すぐできる集客法と表彰制度で成長を加速！」というテーマで、ローカルビジネス DX 事業を展開する株式会社 CS-C と、ファンづくりを科学する顧客体験（CX）マネジメント SaaS サービスを運営する株式会社 ROI の共催で、美容室の皆様向けにウェビナーを開催いたします。

これから指名を付けたい、新人スタイリストの集客課題を解決する、美容ポータルサイトの活用術や GoogleMAP、Instagram の「いますぐできる」対策ポイント、表彰制度を利用したフィードバックで、モチベーションを上げ成長スピードを加速させる方法をお伝えいたします。

本編は2部構成で行います。

- ① 新人スタイリストの集客課題を解決する、美容ポータルサイトの活用術（CS-C）
- ② 若手スタイリストが伸びる表彰制度の考え方と、企業理念の浸透方法（ROI）

少しでも気になるテーマがあれば是非ご参加ください。

一つでも学びを持ち帰って頂ければ幸いです。

このような方におすすめ

- 集客をもっとやっていきたい、改善したい
- 美容ポータルサイトやインスタグラムをもっとうまく活用したい
- Google の検索対策ってどうしたらいいのかわからない
- 表彰制度を取り入れてみたいが、どのようなものが効果的かわからない
- 企業理念の浸透を実践したい

セミナー詳細

■日時

2023年2月20日(月) 20:00~21:00

■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/seminar20230220_contact?=pr

ご応募後、セミナーURLを送付させていただきます。

■お問合わせ

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】



株式会社 CS-C

社長室マネージャー

朱膳寺 瞬 氏

イベントコンサル企業で 8 年間、プロモーション・メディア対策などイベント開催の多岐に渡るサポートを経験。

株式会社 CS-C 合流後は、美容サロン専門チームのマネージャーに就任。

全国にて 2000 店舗以上支援。また、美容業界の WEB 普及を目的としたイベントを多数企画実施。

【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>

【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>

■事業内容：モニター調査サービス「ファンくる」(<https://www.fancrew.jp>)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>)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）