

「次回予約のプロ」が教える ～次回予約率 98%の理由～

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「次回予約のプロ」として美容業界で有名な江利さんをお迎えし、「『次回予約のプロが教える』～次回予約率 98%の理由～」（無料）を3月14日（火）に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20230314_contact?=#pr）

✂️ 美容室オーナー様向け

フリーランス美容師
江利 仁美 氏
Freelance
hair stylist

「次回予約のプロ」が教える
次回予約率
98%の理由

月15日で売上100万超え
失客せずに次回予約を取るためのヒント

定員
100名

<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

2023.3.14 火 20:00 - 21:00 参加無料

実施概要

今回は「次回予約のプロ」として美容業界で有名な江利さんにご登壇頂きます。江利さんの次回予約率はなんと98%！月15日で売上100万円以上にも。そんな江利さんに今回はオーナーさんや幹部さんの立場から「次回予約」の話をして頂きます。

「サロン運営は次回予約が大切」という言葉は様々な所で聞いたことがある言葉だと思います。

しかし実際には、「予定が分からないのでまた連絡します」、「自分のタイミングで来たいので、またネットから予約します」と、断られてしまう事も多いのではないのでしょうか。さらに社の調査でも次回予約がしつこくて嫌だった」などと失客理由にもあげられてしまう事も。

だからスタッフさんからは「次回予約は提案しない方が、結局はリピート率があがる」なんて言葉も聞いたことがあります。

今回お話頂くのは、そんなスタッフさんへの伝え方やマインドセット。そして次回予約を取れるようになる為のヒントをお話頂けます。

このセミナーを聞いた後、ぜひ次のミーティングでは、次回予約率を上げる事を議題に出してみてください。

このような方におすすめ

- サロンの次回予約率を上げたい
- スタッフに明確な次回予約のやり方を伝えられない
- お客様に次回予約のメリットを割引でしか伝えられていない
- スタッフが次回予約を嫌がる
- 次回予約をすると逆にお客様が離れてしまうのではないかとと思っている

セミナー詳細

■日時

2023年3月14日(火) 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/seminar20230314_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】



フリーランス美容師

江利 仁美 氏

佐賀県出身。高校卒業後、東京山野美容専門学校（夜間）へ。卒業後は都内外のヘアサロン3店舗を経て東京吉祥寺のヘアサロン立ち上げから11年間店長を勤める。

2017年フリーランスの道へ。

2018年オンラインサロンを開講。

2019年 s/s NY コレクション、パリコレ(海外コレクション)のバックステージでメイクを担当。

2021年次回予約セミナー開始

2022年次回予約サポート(コンサル)開始。美容師、美容室の他にアイラッシュサロン、ネイルサロンの次回予約サポートも行う。

SNS では、美容サロン専門次回予約のプロとしてリピートや次回予約に繋がる接客やマイルドを発信しています。

Instagram (hitomi.eri0916)

Twitter (@erihitomi0916)

【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）