

誰でもできる！ホットペッパービューティー集客を 3倍にする方法～具体的なブランド設計とページ作り～

会員130万人以上の体験型情報サイト「ファンくる」を運営する株式会社ファンくる（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LiBe（本社：神奈川県横浜市、代表取締役：宗像良祐、広瀬久也）の宗像良祐代表と、SPCN 辻良太郎代表をお迎えし、「誰でもできる！ホットペッパービューティー集客を3倍にする方法～具体的なブランド設計とページ作り～」(定員:100名/無料)を5月23日(火)に開催いたします。(申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20230523_contact?=pr)

美容室オーナー様向けセミナー

定員 100名

誰でもできる！
ホットペッパービューティー集客を
3倍にする方法
～具体的なブランド設計とページ作り～

株式会社LiBe
代表取締役 宗像 良祐 氏

【ファシリテーター】
株式会社ファンくる サロンサポートチーム
マネージャー 黒木 良一

SPCN 美容室収益改善の専門家
代表 辻 良太郎 氏

2023.5.23 火 20:00 - 21:00

参加無料

実施概要

ホットペッパービューティーの導入サロン数は10万店以上(※1)、年間ネット予約数は1億件以上(※2)と国内最大級の検索、予約サイトとなっています。利用率も81.5%(※3)と高く、いまや集客媒体としてなくてはならないものとなっています。

しかし、掲載店舗が多い分、ただ掲載してお客様を待つだけではなく、効果的に人を呼ぶ戦略を練らねばいけないといいます。

そのためには、まずはブランドを根底から作り、ホットペッパービューティーの掲載ページを作りこんでいくことが必要ようです。

今回は集客サポート延べ 1,000 店舗以上、自身の運営しているヘッドスパサロンは約 1 年半で 15 店舗まで拡大されている WEB マーケティング専門家の宗像さんと、全国 2,000 以上のクライアントをコンサルし、美容室収益改善の専門家である辻さんから、ホットペッパービューティーにおけるブランディングやリピートにつなげる手法などを教えていただきます。

是非ご参加ください。

※1 リクルート調べ(2021 年 9 月現在)

※2 予約受付日ベース

※3 株式会社アンド・ディ調べ(女性:2021 年 2 月 12 日～22 日)

このような方におすすめ

- 新規来店者数を増やしたい
- ホットペッパービューティーのプランを下げたい
- 新規リピート率を上げたい
- 客単価を上げたい

セミナー詳細

■日時

2023 年 5 月 23 日(火) 20:00～21:00

■定員

限定 100 名

■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/seminar20230523_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

株式会社ファンくる セミナー担当

Email : info@fancrew.co.jp

■注意事項

お申込みは事前申込制とさせていただきます。

なお定員になり次第、お申込み締切となります。

登壇者

【講師】



株式会社 LiBe (リアイブ)

代表取締役 宗像 良祐 氏

美容サロンの WEB マーケティングの専門家。

美容師として8年を過ごした後、美容室検索サイトや Google 活用の会社にてキャリアを積み、2018年に独立。

集客サポートでは延べ1000店舗以上を行っている。

自身でもノウハウを活用してヘッドスパサロンを運営。約1年半で15店舗まで拡大中。



SPCN

美容室収益改善の専門家

代表 辻 良太郎 氏

ミッション：収益改善を通して、さらなる「遣りがいい」「働きがい」作りをサポートする

2003年に大手コンサルティング会社が主催するコンサルティンググループ(=SPCN)

の立上げに参画。全国2,000クライアントをコンサル。経営コンテストでは2年連続

で優秀店舗を創出。

【ファシリテーター】



株式会社ファンくる

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】



オペレーションレベルでの現場改善や、ブランド戦略やメニュー開発など経営レベルの戦略立案にお役立ていただける顧客体験（CX）マネジメント SaaS サービスです。当社が運営する登録者 130 万人の体験型情報サイト「ファンくる」から派遣するモニターや来店客へのアンケートから収集されたレポート等を、独自の手法で感情を定量化（特許申請中）し、当社が保有するビッグデータや様々な外部データソースとともに精緻に分析することによって顧客体験（CX）全容を捉え、顧客満足の改善優先度の特定や競合比較を安価にフィードバックすることができます。

・ファンくる：<https://www.fancrew.jp/>

【会社概要】

- 会社名：株式会社ファンくる
- 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.fancrew.co.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prcorp

■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

顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービス「ファンくる (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】

■株式会社ファンくる（担当：広報、Email：pr@fancrew.co.jp）