

<第2弾>次回予約のプロが教える次回予約率100%の方法【実践編】～スタッフが次回予約を取れるヒアリングのヒミツ～

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）はフリーランス美容師で次回予約のプロの江利仁美さんをお迎えし、「<第2弾>次回予約のプロが教える次回予約率100%の方法【実践編】～スタッフが次回予約を取れるヒアリングのヒミツ～」（定員:100名/無料）を6月6日(火)に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20230606_contact?=pr）

✂️ 美容室オーナー様向け

第2弾 「次回予約のプロ」が教える

次回予約率 **100%**の方法

定員 100名

フリーランス美容師 江利 仁美 氏

スタッフが次回予約を取れるヒアリングのヒミツ **実践編**

<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

2023.6.6 火 20:00 - 21:30 参加無料

実施概要

今年3月に開催した株式会社ファンくとフリーランス美容師で次回予約のプロの江利仁美さんの共催ウェビナーの申し込みは200名を超え、大好評でした。今回は「次回予約98%の理由」第2弾としてお送りします。

前回のウェビナーではマインド部分でのお話しが中心でしたが、江利さん自身の次回予

約率が今年3、4月に98%から100%に到達したということ、また江利さんがコンサルをされている美容室でも、オーナー・社員含めて全員が次回予約率100%を達成されたとのことで、今回は実践について、より説得力を増した具体的な方法についてお伺いしていきます。

次回予約をご案内する際に「次回予約はどうしますか？」とお客様に伺っている方も多くと思います。江利さんは「それは絶対にダメ」とおっしゃっています。店長だけではなく、スタッフ誰でもが次回予約を取る方法があるそうです。

その方法をお教え頂くとともに、次回予約を取った先のお客様と美容師、お店の三方よしの状態を目指す重要性などもお話し頂けるセミナーとなっております。ぜひご参加ください。

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
- 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6月6日(火) 20:00~21:30

■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/seminar20230606_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】



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/sNY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 (<https://www.instagram.com/hitomi.eri0916/>)

Twitter (<https://twitter.com/erihitomi0916>)

【ファシリテーター】



株式会社ファンくる

営業本部 モニター営業部 サロンサポートチーム

マネージャー 黒木 良一

顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービス「ファンくる」を使った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しています。

【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)