

LTVを大きく上げる沖縄地域密着サロンの秘密 ～リピート90%以上、客単11,000円以上、店販25%以上～

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）は株式会社 CHIMJUN（本社：沖縄県那覇市、代表取締役社長：岡城良太）の岡城社長をお迎えし、「LTV を大きく上げる沖縄地域密着サロンの秘密～リピート 90%以上、客単 11,000 円以上、店販 25%以上～」(定員:100名/無料)を7月25日(火)に開催いたします。(申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20230725_contact?=pr)

✂️ 美容室オーナー様向けセミナー

LTV 顧客生涯価値
を大きく上げる
沖縄地域密着サロンの秘密

リピート**90%以上** | 店販**25%以上**
客単**11,000円以上**

定員 **100名**

株式会社CHIMJUN
代表取締役社長 岡城 良太 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

LTV: 顧客が自社と取引を開始してから終了するまでの期間に
どれだけの利益をもたらしてくれるかを表す指標。

2023.7.25 火 10:00 - 11:00 **参加無料**

実施概要

15年以上地域密着で地元のお客様に愛されている沖縄のヘアサロン CHIMJUN（チムジュン）。

CHIMJUN は新規リピート率 60%以上、顧客リピート率 90%以上、平均客単価 11,000 円以上、平均店販比率 25%以上、上位顧客の年間売り上げは平均 25 万円以上など、全国最

低賃金といわれる沖縄県で大きな成果を上げ続けています。
その背景には、お客様にとって「あったらいいな (wants)」ではなく「無くてはならない (needs)」美容室となってきた特別な方法と考え方がありました。
今回はその特別な方法や、そこに至った考え方を経営者の岡城さんにお教え頂き、皆様の店舗運営のヒントにして頂ければと思います。ぜひご参加ください。

※ LTV：ライフタイムバリューの略。

顧客が自社と取引を開始してから終了するまでの期間にどれだけの利益をもたらしてくれるかを表す指標。

このような方におすすめ

- LTV の考え方を店舗運営に取り入れたい
- 客単価を上げたい
- リピート率を上げたい

セミナー詳細

■日時

2023年7月25日(火) 10:00~11:00

■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/seminar20230725_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 CHIMJUN (チムジュン)

代表取締役社長 岡城 良太 氏

岡山県出身、沖縄県在住。19歳美容師で月200万円の個人売上達成し、21歳で店長に抜擢。わずか1年で店舗の売り上げを300万から1000万円に伸ばすなど結果を出す。オーナー会長と意見が合わなくなり退職。

29歳で独立し、沖縄に美容室をオープン。新規リピート率は60%以上、顧客リピート率90%を切ることなく、顧客単価11,000円、店舗利益率25%の高生産性を実現する経営手法を体系化させ、沖縄県内で美容サロン8店舗、グループ売上約3億円企業に成長させる。さらに化粧品会社を買収し事業を拡大。美容メーカーとして全国のサロンに商品を通して経営サポートを展開中。

【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、顧客満足度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)