

## <第2弾>1年で17店舗出店 ルスリーのひみつ 「カウンセリングマニュアルの作り方」

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 Lsurii（本社：長野県長野市、代表取締役：原 和己）の原代表をお迎えし、「<第2弾>1年で17店舗出店 ルスリーのひみつ『カウンセリングマニュアルの作り方』」（定員:100名/無料）を9月5日(火)に開催いたします。（申し込み先：[https://biz.fancrew.jp/seminar20230905\\_contact?pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20230905_contact?pr)）

✂️ 美容室オーナー様向け

第2弾 ▶️ 1年で17店舗出店  
ルスリーのひみつ

“カウンセリング  
マニュアル”の作り方

定員 100名

急激にFC展開できた  
要因とは

株式会社 Lsurii  
代表取締役  
原 和己 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

2023.9.5 火 20:00 - 21:00

参加無料

### 実施概要

今年4月に開催したルスリー代表の原さんと株式会社ファンくるとの共催ウェビナーの申し込みは200名を超え、ご参加いただいた皆さまからとても大好評をいただきました。今回は1年で17店舗出店できるルスリーのひみつ第2弾として「カウンセリングマニュアルの作り方」をお送りします。

ルスリーがFC展開を始めたのは2021年、そこから20店舗拡大するまでにはわずか2年

しかかかりませんでした。急激に FC 展開ができた要因のひとつとして、ルスリーのマニュアルが挙げられます。

今回はカウンセリングマニュアルの考え方や具体的なつくり方、スタッフさんへの落とし込み方など、ルスリー発展において核心的な部分の一部をお教え頂きます。店舗展開をされているサロン様はもちろん、小規模なサロンや 1 店舗の経営者であっても、スタッフを抱えているサロン様には必ず聞いて頂きたい内容となっております。ぜひご参加ください。

### このような方におすすめ

- 生産性を上げたい
- スタッフを雇っているがマニュアルはまだ作っていない
- 売上を伸ばしたい
- 店舗展開を考えている
- スタッフ個人に任せているので今さら細かいマニュアルは作ろうと思わない

### セミナー詳細

#### ■日時

2023 年 9 月 5 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/seminar20230905\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20230905_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](mailto: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 Lsurii

#### 代表取締役 原 和己 氏

1981年、岐阜県生まれ。

工業高校を卒業後、美容学校へ。

大型サロンにて13年勤務したのち独立

2015年 ルスリー設立(2名でスタート)

2018年より美容室向けの経営セミナーやメーカー講師として登壇

2021年から株式会社 Lsurii を立ち上げ、ルスリーのFC店舗事業をスタート

2023年現在は直営3店舗、FC20店舗。

ルスリーグループ50店舗を目標に活動中。

## 【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](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](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](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](mailto:pr@fancrew.co.jp))