

スタイリストの強みをつくる教育と店舗経営 ～salon de MiLK が従業員 1 人当たり売上 100 万円を継続 しているワケ～

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 salon de MiLK の高比良代表をお迎えし、「スタイリストの強みをつくる教育と店舗経営～salon de MiLK が従業員 1 人当たり売上 100 万円を継続しているワケ～」（定員:100 名/無料）を 9 月 25 日(月)に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20230925_contact?pr）

美容室オーナー様向けセミナー

スタイリストの強みをつくる 教育と店舗経営

salon de MiLK が従業員 1 人当たり
売上 100 万円を
継続しているワケ

定員 100 名

高比良 剛 氏
salon de MiLK
代表取締役

【ファシリテーター】
株式会社soeasy
beauty営業部
部長 森本 和希

【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

2023.9.25 月 20:00 - 21:00 参加無料

実施概要

今回は、出店するサロンが次々に人気店となっている「salon de MiLK」代表取締役の高比良剛さんにご登壇頂きます。

salon de MiLK が展開しているサロンは初月から高い売り上げを記録し、従業員 1 人当たりの売り上げは 100 万円/月を達成しています。

その成功の背景には、スタイリストとの対話を重視した強みづくりが挙げられます。

今回は、個人の強みを活かし、リピート率や生産性の重要性に共通の理解を持つ方法、再現

可能な教育手法、それを継続できるモチベーションや社内風土、更にサロンの特長の出し方まで、salon de MiLK 独自の方法を具体的にお教え頂きます。

美容室オーナー様や幹部の方には是非ご覧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 1人あたり月 100万円を出したい方
- スタイルリストさんの強みをつくりたい方
- salon de MiLK の具体的な教育方法を学びたい方

セミナー詳細

■日時

2023年9月25日(月) 20:00~21:00

■参加費

無料

■定員

限定 100名

■参加方法

本セミナーはビデオ会議ツール「Zoom」を利用して開催いたします。

URL につきましてはお申し込みいただいた方へのみご案内させていただきます。

■共催

株式会社 soeasy × 株式会社ファンくる

■お問い合わせ

株式会社ファンくる

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。

登壇者

【講師】



salon de MiLK

代表取締役 高比良 剛 氏

住田専門学校卒業後、SHIMA 入社。

2013 年高校からの知人と salon de Milk オープン（現 3 店舗）。

2022 年メンズライン『QOL（クオル）』、eyelash & nail『iels（イエル）』スタート。

サロンオープンから 10 期目を迎え『スタッフのやりたいを叶える教育サロン』を心掛けており、美容師向けにセミナーや学校の教師も務め『美容業界の教育』にも携わる。

【ファシリテーター】



株式会社 soeasy

beauty 営業部 部長 森本 和希

新卒入社で美容師を経験したのち、株式会社リクルートライフスタイル(現：株式会社リクルート)入社。

ホットペッパービューティー表参道エリア担当として営業表彰歴数回、HOT PEPPER Beauty AWARD 表彰サロンを数社輩出。

その後、ベンチャー企業へ転職と同時にコンサル事業を設立。2020 年より現職。



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）