

## 時間単価 UP で顧客満足・リピート率・客単価も UP?! ～大人気サロン Lond 躍進のヒミツ～

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) は株式会社 Lond (本社: 東京都中央区、代表取締役: 吉田牧人) の吉田代表をお迎えし、「時間単価 UP で顧客満足・リピート率・客単価も UP?! ～大人気サロン Lond 躍進のヒミツ～」 (定員:100名/無料) を10月2日(月)に開催いたします。(申し込み先: [https://biz.fancrew.jp/seminar20231002\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20231002_contact?=pr))

美容室オーナー様向けセミナー

saloriza × Fancrew 共催

定員 100名

時間単価UPで  
**顧客満足・リピート率・  
客単価もUP!?**

大人気サロンLond  
躍進のヒミツ

【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

株式会社Lond  
代表取締役  
吉田 牧人 氏

Lond group

2023.10.2 月 20:00 - 21:00 参加無料

### 実施概要

今回は、東京銀座を中心に国内外 60 店舗 (FC 含む) を展開する株式会社 Lond の代表取締役 CEO 吉田牧人さんにご登壇頂きます。

10 周年を迎えた Lond が 5 年前から基本の考え方として取り入れているのが人時生産性と時間単価です。

時間単価重視と聞くと、スピードを重視するあまりカウンセリングや接客、施術の丁寧さが欠けてしまい、客単価はもちろん、顧客満足度やリピート率が下がってしまうような印象はないでしょうか。しかし吉田さんは反対だとおっしゃっています。

実際に始めた 5 年前から客単価やリピート率は大きく上がっており、今ではスタイリスト平均年収も 900 万円を超える実績となっています。

今回は、なぜ時間単価を上げる事で客単価やリピート率を上げる事につながったのか、どのようなやり方で時間単価を上げているのかなど Lond さん躍進の秘密を聞き出していきたいと思います。



### このような方におすすめ

- スタッフの生産性を上げたい
- スタッフのお給料を上げたい
- リピート率、客単価を上げたい

### セミナー詳細

#### ■日時

2023 年 10 月 2 日(月) 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/seminar20231002\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20231002_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 Lond**

**代表取締役 吉田 牧人 氏**

埼玉県出身。専門学校卒業後、都内2店舗を経てLondを設立。学生時代のクラスメイト6人での共同経営という異色の形態をとる。

戦略・ブランディングを主に担当しLondを10年で国内外60店舗の大人気サロングループにした立役者の一人。

座右の銘は『選んだ道が正解だ』

**【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))