

## <第3弾>「次回予約のプロ」が教える デビュー3ヶ月で次回予約率58%の方法

日本最大級の体験型情報サイト「ファンくる」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3弾>『次回予約のプロ』が教える デビュー3ヶ月で次回予約率58%の方法」（定員:200名/無料）を12月5日(火)に開催いたします。（申し込み先：[https://biz.fancrew.jp/seminar20231205\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20231205_contact?=pr)）

Freelance hair stylist

✂ 美容室オーナー様向け

第3弾 「次回予約のプロ」が教える

定員 200名

デビュー3ヶ月で 次回予約率 58%の方法

フリーランス美容師 江利仁美氏

<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

2023.12.5 火 20:00 - 21:00 参加無料

### 実施概要

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た1回目、2回目のウェビナーはお申込が200名を超え大変好評でした。

今回は「次回予約のプロが教える」シリーズ第3弾として、デビューからたった3ヶ月で次回予約率0%から58%を達成させた方法についてお話いただきます。

江利さんはデビュー前の教育カリキュラムに「次回予約」を絶対に取り入れるべきだとおつ

しゃっています。

次回予約を実践し、デビューと同時に次回予約が取れるようになる仕組み化部分を特別にお教えいただきます。

次回予約が取れるようになることで自信がつき、即戦力として活躍できるだけでなく、歩合制での収入も増え、今後の求人にも有利になります。

しかも、江利さんの次回予約にはクーポンなどの割引要素は一切なし。

利益率も落とさずに売上を安定させることができるようになります。

さらに新人が次回予約を取れることで、先輩スタイリストの意識も変わり、お店全体の次回予約率も大きく底上げ・向上するようです。

教育をされているサロン様にはぜひ見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

- 新人に自信をつけてもらい即戦力化したい
- サロン全体の次回予約率を上げたい
- 教育カリキュラムをつくりたい

### セミナー詳細

#### ■日時

2023年12月5日(火) 20:00~21:00

#### ■定員

限定 200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/seminar20231205\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20231205_contact?=pr)

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。

#### ■お問い合わせ

株式会社ファンくる

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。

## 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ン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

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：来店客調査「ファンくる CR」の運用・開発  
消費者モニター調査「ファンくる MR」の運用・開発  
販促・店頭調査「ファンくる PR」の運用・開発  
従業員満足度調査「ファンくる ES」の運用・開発  
体験型情報サイト「ファンくる」の運用・開発  
インターネットリサーチ/マーケティング支援

### 【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))