

「店長廃止」で売り上げ1.8倍 ～ル・ジャルダン 適材適所の組織作り～

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）は株式会社ル・ジャルダン アカデミー（本社：神奈川県相模原市、代表取締役：井出彰）の井出氏をお迎えし、「『店長廃止』で売り上げ1.8倍 ～ル・ジャルダン 適材適所の組織作り～」（定員:150名/無料）を2月6日(火)に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20240206_contact?=pr）

✂️ 美容室オーナー様向け オンラインセミナー

「店長廃止」で売り上げ1.8倍

定員 150名

ル・ジャルダン

適材適所の組織作り

株式会社ル・ジャルダン アカデミー
代表取締役 井出 彰 氏

【ファシリテーター】
株式会社サインド
廣田 翔太

【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

2024.2.6 火 20:00 - 21:00 参加無料

実施概要

今回は、株式会社ル・ジャルダン アカデミー 代表取締役 井出 彰氏にご登壇いただきます。

一般的な美容サロンでは、店長・マネージャー等の役職者がおり、それらの方が経営層との間に入って店舗運営されるのが普通ではないでしょうか？

ル・ジャルダンでは、なんと店長・マネージャーという役割を廃止して、2年で年商2.4億を4億に伸ばされたそうです。

多くの美容サロンは、店舗の質は店長に依存していると井出氏はおっしゃいます。美容サロンの店長は、個人の売り上げ成績が良かったという理由や、優秀だと思う人間を辞めさせないツール、人柄の良し悪しと言う安易な決め方で店長に昇格しているケースが多く、その方が店舗を運営する立場に回った際に、個人の能力と店舗運営に求められるスキルが適材適所になっておらず、お店が上手くいかない原因になっています。

さらに、お店のあらゆる仕事が全て店長に集中することで、業務過多になり、もともとの得意分野でさえ成果が出せなくなることで、店舗運営が上手くいかないパターンも多くみられます。

そこで、店舗運営の役割を分担して、適材適所の配置をしたところ、ル・ジャルダンは大きく売り上げを伸ばすことができたそうです。

ル・ジャルダンも、元々は店長・マネージャーがおり、この制度を取り入れた際には大きな反発があり、売り上げが一時的には大きく減ってしまったといいます。

今回はそういったデメリットの部分も含めて、井出氏に具体的な現在の組織と、そこに至った経緯などもお教え頂きます。

このような方におすすめ

- これから店舗展開をしていきたい
- サロンの売り上げを上げたい
- 各スタッフの強みを活かしてあげたい

セミナー詳細

■日時

2024年2月6日(火) 20:00~21:00

■定員

限定 150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/seminar20240206_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 ル・ジャルダン アカデミー

代表取締役

井出 彰 氏

1997年 株式会社 SIC 入社（現在の Ash、アースと同系列の会社）

2013年 同社から1店舗完全売却をしてもらい、株式会社ル・ジャルダン アカデミーを
3人で設立

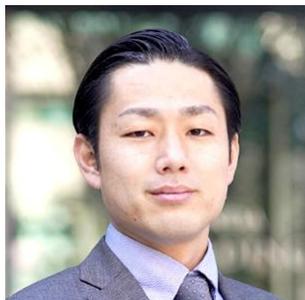
2014年 代表取締役就任

2022年 美容室5店舗、エステサロン1店舗、医療専門美容室（併設）

2023年 株式会社 gorw.を設立

2023年 代表取締役就任

【ファシリテーター】



株式会社サインド

廣田 翔太

法人営業を主戦場とし放送/広告/人材の業界を経験。

2019年株式会社サインドに参画。



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：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 セミナー担当（Email：info@fancrew.co.jp）