

高単価&高来店頻度の具体的な施策 リテンション・マーケティングのしくみ

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）は有限会社IVAn（本社：奈良県奈良市、代表取締役：田野龍一郎）の田野氏と、株式会社next company.（本社：大阪府東大阪市、代表取締役：増成崇）の増成氏をお迎えし、「高単価&高来店頻度の具体的な施策 リテンション・マーケティングのしくみ」（定員:150名/無料）を4月16日(火)に開催いたします。（申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20240416_contact?=pr）

✂️ 美容室オーナー様向けセミナー

高単価&高来店頻度の
具体的な施策

リテンション
マーケティングの
仕組み

定員
150名

IVAn
有限会社IVAn (イヴァン)
代表取締役
田野 龍一郎 氏

株式会社next company.
代表取締役社長
増成 崇 (リッキー) 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

2024.4.16 火 20:00 - 21:00

参加無料

実施概要

今回は奈良と東大阪に美容室を展開するIVAn（イヴァン）グループ代表取締役の田野 龍一郎氏にご登壇いただきます。IVAnグループでは「リテンション・マーケティング」を実践した事で、顧客の来店回数と年間支払い金額を増やすことに成功しております。上位顧客様の年間平均来店回数が22回で年間支払い金額合計27万円、一番多いお客様の

年間来店回数は、なんと 52 回で年間支払い金額 114 万円（2023 年 7 月時点）。

※「リテンション・マーケティング」とは、顧客との良好で継続的な関係を維持していくマーケティング手法です。

田野氏は「リテンション・マーケティング」と出会い、数々のトライ&エラーを経て、時短社員でも十分に収益を上げられるビジネスモデルを確立しました。

現在では、時短社員でも 1 スタイリスト当たり月 80 万円以上を稼ぐのが普通となり、営業利益率は、商品開発費を含めても、15%~20%にまで向上しています。

今回は田野氏と共に、美容室のコンサルタントで仕組み作りに詳しい、株式会社 next company.代表取締役の増成氏もご登壇いただき、実際に来店頻度や年間支払い金額を増やす仕組みや具体的な施策をお教え頂きます。

「年間 5 万円→10 万円」「年間 10 万円→20 万円」「年間 20 万円→30 万円」とステップアップさせるために、来店頻度や年間支払い金額別で、具体的な施策や事例をお話しさせていただきます。ぜひ皆様のサロンで、上位顧客との良好で継続的な関係を構築頂くヒントとしてご覧頂ければと思います。

このような方におすすめ

- 顧客の来店頻度を上げたい
- サロンを継続的に繁栄させたい
- スタッフの給与を上げたい
- 今より効率良く売上を上げたい

セミナー詳細

■日時

2024 年 4 月 16 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/seminar20240416_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】



有限会社 IVAn

代表取締役

田野 龍一郎 氏

東京で美容師として老舗サロンに就職。個人事業主として出店独立。26歳で奈良の新大宮というローカルな地に出店。居抜きサロンでスタート。

30歳で4店舗、個人事業から法人に。京都の中心地三条富の小路に出店したが、スタッフの大量退社によりわずか4年で撤退。

1億を超える負債になり、個人事業にまた逆戻り（パートや時短社員だけになる）。

その後、リテンション・マーケティングと出会い、再度法人に復帰。このビジネスモデルの構築により、サロン経営が好転。現在、平均営業利益率 15%～20%。

【講師】



株式会社 next company.

代表取締役社長

増成 崇（リッキー）氏

元美容師。14坪で月間売上300万円程の店舗を月間売上800万円にまで成長。

小顔カットアカデミーの立ち上げ2年で全国規模に。美容サロン社長就任後一年足らずで売上を5倍に増加。

美容室の業績改善・社風改善・人材育成に取り組んでいる。

現在の顧問先は、全社売上前年越え。離職率0%のサロンや、コロナの影響もなく、過去最高売上のサロンもある。

【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 140 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（特許取得済）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：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）