

<第4弾>次回予約のプロが教える アシスタントを活かし次回予約率90%超を実現する方法

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4弾>次回予約のプロが教える アシスタントを活かし次回予約率90%超を実現する方法」（定員:200名/無料）を5月14日(火)に開催いたします。（申し込み先：[seminar20240514_contact?=pr](https://www.fanclub.jp/seminar20240514_contact?pr)）

✂ 美容室オーナー様向け

第4弾 「次回予約のプロ」が教える
アシスタントを活かし
次回予約率
90%超を実現する方法

定員 200名

Freelance hair stylist

【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

フリーランス美容師
江利 仁美氏

2024.5.14 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 仁美氏をお迎えした過去3回のウェビナーは、なんと約600名以上のお申し込みをいただき、大好評のうちに終わることができました。第4弾は、「次回予約のプロが教える アシスタントを活かし 次回予約率90%超を実現する方法」と題して、アシスタント教育で次回予約率を大きく増やした方法をお話させていただきます。

皆様のサロンでは、アシスタントが自らお客様に次回予約のご提案をすることがありますでしょうか。

江利氏は、スタイリストとアシスタントが連携して、お店全体がチームとして動くことで、お客様の信頼感や満足度が上がり、次回予約につながると述べています。

そのためには、アシスタントの役割は非常に重要で、全てのお客様へ担当者意識を持ち、アシスタントがスタイリストの分身となり、提案すべき箇所ではお客様のために自ら提案していく必要があると言います。

アシスタントの役割は単なるお手伝いではなく、お客様一人一人に目標を持って対応し、チームとして結果を出すことは、後にスタイリストになってからの実績にも大きく影響してきます。

そのようなアシスタントを育成するにはどうすればよいのか。

本ウェビナーでは、考え方や教育方法・マニュアル・店舗ルール事例など、具体的かつ実践的な内容をお話しいたします。

過去 3 回をご覧いただいた方も、今回が初めてという方もぜひご参加いただき、一つでも学びを持ち帰っていただければ幸いです。

このような方におすすめ

- 次回予約率を上げたい
- アシスタントの生産性を上げたい
- お店全体をチームとして協力体制を作りたい

セミナー詳細

■日時

2024 年 5 月 14 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。

seminar20240514_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】



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。

累計支援実績は35社。次回予約率100%越え8名、80%以上75名輩出。

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ルドを発信しています。

Instagram (hitomi.eri0916)

X (@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 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)