

2024 年 6 月 5 日

地方で勝てるサロンのつくり方 ～拡大し続ける BREK の集客や人材のヒミツ～

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 BREK（本社：岐阜県瑞穂市、代表取締役：濱口拓也）の濱口氏と、株式会社 Phoenix（本社：岐阜県大垣市、代表取締役：川瀬英三朗）の川瀬氏、株式会社アクライズ（本社：岐阜県安八郡、代表取締役：大塚一輝）の大塚氏をお迎えし、「地方で勝てるサロンのつくり方 ～拡大し続ける BREK の集客や人材のヒミツ～」(定員:150 名/無料)を 7 月 9 日(火)に開催いたします。(申し込み先：https://biz.fancrew.jp/seminar20240709_contact?=pr)

✂ 美容室オーナー様向けセミナー 定員150名

**地方で勝てる
サロンのつくり方**

拡大し続けるBREKの
集客や人材のヒミツ

株式会社アクライズ
代表取締役
大塚 一輝 氏

株式会社BREK
代表取締役
濱口 拓也 氏

株式会社Phoenix
代表取締役
川瀬 英三朗 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

2024.7.9 火 20:00 – 21:00 **参加無料**

実施概要

地方では都市部に比べて家賃が安いなどのメリットはあるものの、集客や人材確保に苦労しているサロン様も多いと聞きます。

- ・ 集客が厳しい
- ・ 人材が集まらない
- ・ 地元にも出店したいが良い立地が分からない

このような悩みをお持ちの方も多いのではないのでしょうか。

今回は、独自のノウハウで中部地方のローカルエリアを中心に次々に出店しており、地方戦略が大注目されている BREK グループの濱口社長にご登壇いただき、地方での集客や人材確保についてお話しいただきます。

また、異業種出身で BREK グループの FC オーナーである川瀬さん、大塚さんにも一緒にご登壇いただき、異業種出身視点での独自の美容室経営手法について、成功事例、失敗事例も含め具体的にお話しいただきます。

BREK には 10 年以上かけて培った、他社とは異なる美容室経営のノウハウがあり、BREK グループに入社したスタッフにはその入客数の多さに驚く方も少なくないようです。

BREK グループが地方でも集客や人材確保に困ることなく繁盛できる理由は何なのか？

地方で美容室を経営されている方はもちろん、今後地方に美容室を出店しようと思っ
ている方、さらには都市部でサロン経営されている方にも役立つ内容となっております。

是非ご参加ください。

このような方におすすめ

- 地方でのサロン経営に課題を感じている
- 地方サロンで集客が上手くいっていない
- これから地方への店舗展開を考えている

セミナー詳細

■日時

2024 年 7 月 9 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/seminar20240709_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

■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 BREK

代表取締役

濱口 拓也 氏

株式会社 BREK 代表取締役 岐阜県生まれ。ベルフォート美容専門学校卒。

新卒で株式会社サムソン(現:株式会社サムソン Sophia)へ入社を経て、2013 年 4 月 TOTAL BEAUTY BREK (現:穂積本店) をオープン。

その後は岐阜県内を中心に店舗展開し、自身はフランチャイズオーナーの育成と支援を中心にグループ全体をサポート。

現在は 6 名のフランチャイズオーナーを起点に、中京地区中心に更なる店舗展開を図っている。

【講師】



株式会社 Phoenix

代表取締役

川瀬 英三郎 氏

株式会社 Phoenix 代表取締役 神奈川大学 国際経営学部卒。

経営者一族に育ち、IT 起業家が活躍する時代に学生時代を過ごす。

将来は必ず人々に影響力を与える経営者を志し、大学卒業後広告代理店に就職して、法人組織の在り方や広告会社の基礎知識を学び、独立。

広告代理店業務を順調に展開してフランチャイズビジネスの広告に携わり、自らもフランチャイジーとして飲食店を最大 12 店舗展開、2023 年ブレイクグループに加盟、多店舗展開予定。

【講師】



株式会社アクライズ

代表取締役

大塚 一輝 氏

株式会社アクライズ 代表取締役 岐阜県生まれ。

専門学校卒業後、大手自動車メーカーで 12 年間勤務。

IT 経理部として会社の経営戦略、新規事業計画、IT 導入、決算業務を担った経験を活かして 2018 年自動車関連部品等の総合卸売及び小売として独立開業 2019 年インフルエンサーの育成、誘致によるイベント企画、設置、運営、記事作成を開始。

2020 年新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、感染症対策商品の取扱い販売開始、岐阜県

内にて無料 PCR、抗原検査場を 32 店舗展開。

年 1 つ以上の新規事業立ち上げを目標に現在 7 事業を展開。コロナ感染症収束に伴い、BREK FC オーナーに参画し、グループ 100 店舗展開を目指す。

【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）