

眉毛メニューが美容室の救世主 求人・離職防止・アシスタント生産性UPが叶う

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 JULIA IVY（本社：東京都目黒区、代表取締役社長：福井仁美）の福井社長をお迎えし、「眉毛メニューが美容室の救世主 求人・離職防止・アシスタント生産性UPが叶う」（定員:200名/無料）を10月29日(火)に開催いたします。（申し込み先：<https://biz.fancrew.jp/seminar20241112?=pr>）



美容室オーナー様向け オンラインセミナー

定員 200名

眉毛メニューが美容室の救世主

求人・離職防止・
アシスタント生産性UPが叶う

HBL 株式会社 JULIA IVY
代表取締役社長
福井 仁美 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

2024.11.12 火 20:00 - 21:00 参加無料

実施概要

今、アイブロウ（眉毛メニュー）の需要が高まっていることを感じている方も多いのではないのでしょうか？

コロナ禍でマスク生活が定着したことが、アイブロウブームのきっかけとなりました。今では女性だけでなく、男性にも注目が高まっています。

アイブロウサロンも次々にオープンしており、多くの美容室オーナー様がアイブロウ（眉毛メニュー）の導入に関心を寄せています。

そこで、今回は「眉毛ブームの仕掛け人」として注目を集めているハリウッドブロウリフトの福井仁美さんに、美容室のメニューとしてアイブロウ（眉毛メニュー）を導入する際の美

容室のメリットをお教えいただきます。

アイブロウサロンとして新店舗を開くケースもありますが、今、空前の美容室の眉毛メニューブーム！

ヘアメニューとの相乗効果や、同時施術が期待できることもあり、すでに多くの大手サロンでも眉毛メニューが取り入れられ始めています。

眉毛メニューを導入することで、新規集客や来店頻度の向上だけでなく、すぐデビューできることから求人にも効果絶大！

アシスタントの生産性向上、さらに教育面でも大きな効果が期待できます。

これらの理由から、導入を見送る理由はほとんどありません。

ご参加、お待ちしております。

このような方におすすめ

- アイブロウ（眉毛メニュー）に興味がある方
- 新規集客でお悩みの美容室経営者の方
- アシスタントさんの生産性、求人でお悩みの方

セミナー詳細

■日時

2024年11月12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/seminar20241112?=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 JULIA IVY

代表取締役社長

福井 仁美 氏

早稲田大学第一文学部在学中、女子大生タレントとしてスカウトされ、芸能界入り。TBS『王様のブランチ』のリポーターを8年半務めるなど、メディアでの活動を経て、2016年に起業。「ブロウリフト®」という言葉と概念を世界に創出し、眉の生え癖を改善できる国内初のアイブロウソリューション®技術『HOLLYWOOD BROW LIFT®』（ハリウッドブロウリフト）を独自開発。

さらに、美容室用に座ったまま施術できる液剤を開発し、美容師の負担軽減に貢献する革新技術も導入。

2022年には、眉毛美容のジャンルで「ブロウアーティスト」という新たな職業を生み出し、女性の雇用と社会進出、女性の起業支援に貢献する『ジャパンアイブロウ協会 (JEBA)』の理事長に就任。

その他、全国にアイラッシュ、エステティック、ブラジリアンワックス、ホテルスパなど11店舗をオーナー経営し、数々の人気サロンを立ち上げる一方、インフルエンサーマーケティングやサロンコンサルティング事業も展開している。

【ファシリテーター】



株式会社サインド

廣田 翔太 氏

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 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
契約率向上ツール「ファンくる ICR・CSR」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)