

## 学生とミドルシニア特化で、高単価・高リピート 2人の成功事例から学ぶ新しいターゲット戦略

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 alo（大阪府大阪市、代表取締役：川原拓也）の川原氏と、株式会社 ioe（本社：大阪府大阪市、代表取締役：大垣峰志）の楽人（がくと）氏をお迎えし、「学生とミドルシニア特化で、高単価・高リピート 2人の成功事例から学ぶ新しいターゲット戦略」（定員:200名/無料）を7月23日(火)に開催いたします。（申し込み先：[https://biz.fancrew.jp/seminar20240723\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20240723_contact?=pr)）

✂ 美容室オーナー様向けセミナー

学生とミドルシニア特化で高単価・高リピート

2人の成功事例から学ぶ

新しいターゲット戦略

定員 200名

alo 代表 川原拓也氏

株式会社 ioe マネージャー 楽人(がくと)氏

【ファシリテーター】  
株式会社フレンドシップリング  
代表取締役 板場 宣幸

【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

2024.7.23 火 20:00 - 21:30 参加無料

### 実施概要

美容室の客単価を性別、年代別に見ると、女性の20代～30代が高い傾向にあります。

そのため、20代～30代の女性をメインターゲットにしている美容室経営者様は多く、その選択も間違いではありません。

しかし、みんなが同じターゲットを狙っていると、お客様の取り合いとなってしまいます。そこで、あえて違う層のお客様を狙うことも、美容室を経営していく選択肢の一つではないでしょうか。

今回は、10代後半～20代前半の若い世代の女性をターゲットとし、カラーや髪質改善を使って高単価・高リピートを実現している ioe の楽人氏と、50代～70代の大人女性をターゲットにショートスタイル特化や白髪ぼかしで高単価・高リピートを実現している alo の川原拓也氏のお二人にご登壇いただき、真逆の年代をメインターゲットとした二つのサロンの戦略と具体的な戦術をお話しいたします。

二つのサロンの共通点は客単価とリピート率の高さです。ターゲットとする年代に特有の有効な手段や意外な戦術、実は共通している価値観など、本当は教えたくない戦略を具体的にたっぷりとお話しいたします。

若い世代をターゲットに2万円超の高単価をどうやって実現しているのか？

60歳以上の大人世代を集客する意外な手段とは？

現在、若い世代や大人世代をターゲットにしている美容室経営者様はもちろん、これから挑戦しようとしている方、これからのターゲット戦略を検討中の方にも多くの気付きと学びがあるセミナーとなります。

是非ご参加ください。

### このような方におすすめ

- 若い世代や大人世代を集客する方法を知りたい
- 高単価を実現する方法を知りたい
- 高いリピート率を維持している方法を知りたい

### セミナー詳細

#### ■日時

2024年7月23日(火) 20:00～21:30

#### ■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/seminar20240723\\_contact?=pr](https://biz.fancrew.jp/seminar20240723_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](mailto: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】**



alo

代表

川原 拓也 氏

1995年1月3日生まれ 29歳。

大阪市内の2サロンを経て2022年7月に独立しaloをオープン。

2023年7月に2店舗目のtintをオープン。

生産性200万。ショート×ハイトーンを武器に最高のチームサロンとして関西を代表とするブランドサロンを目指し奮闘中。

個人の実績として、デビュー1年目440万、2年目880万、3年目で1000万達成。

ミドルシニア世代のお客様の悩み改善美容師として活動中。

## 【講師】



### 株式会社 ioe

#### マネージャー

#### 楽人（がくと）氏

1999年6月8日生まれ 24歳。

2023年、株式会社 ioe マネージャーに就任。

個人の実績として最高売り上げ 600 万円。アベレージでも売り上げ 450 万円(3 枠)。

客単価は 23,000 円と高額ながら、TikTok と Instagram で年間 800 名の新規集客を実現している。

## 【ファシリテーター】



### 株式会社フレンドシップリング

#### 代表取締役

#### 板場 宣幸 氏

1980 年生まれ 44 歳。兵庫県川西市出身。

大学卒業後、自身で劇団を主催。劇団「挫折」。文字通り 1 年半で挫折。実家を追い出されるきっかけで前職の美容ディーラータクサムに入社。

2020 年 4 月、フレンドシップリングを起業。

美容ディーラー業とともに、学びを促進するイベントやセミナー主催や美容ジャーナリストとしても活動中。

## 【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](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](mailto:info@fancrew.co.jp))