

3ヶ月で指名0人→100人！ 指名が取れるメソッド 次回予約の4原則

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HMS（本社：千葉県茂原市、代表：鈴木日出寿）の代表「3ヶ月で指名0人→100人！指名が取れるメソッド 次回予約の4原則」（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/seminar20241029_contact?=-pr）



✂️ 美容室オーナー様向けセミナー

定員
200名

3ヶ月で指名0人→100人! check

指名が取れるメソッド
次回予約の4原則

株式会社HMS / 代表
hair spaces G.O.D オーナー
鈴木 日出寿 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

2024.10.29 火 20:00 - 21:00 参加無料

実施概要

指名0人の状態から、わずか3ヶ月で100人の指名を取れたら凄いいと思いませんか？
今回ご登壇いただく鈴木さんは、正しいやり方を知っていれば指名の獲得は簡単だとおっしゃいます。

新規のお客様のリピート率は、美容室の平均で30%前後とされています。

逆に言えば、来店いただいたお客様の70%を失っていることになります。

もし、この失っている70%のお客様に次回予約をしてもらうことができれば、どうでしょうか？

当然、指名の獲得につながります。

しかし、そもそも次回予約を取ること自体が簡単ではないために、70%のお客様を失っているのです。

鈴木さんは、次回予約を取れないお客様にどれだけアプローチしても、次回予約を獲得するのは難しい。だからこそ、次回予約を取りやすいお客様だけを集客することが大切だとおっしゃいます。

今回は、次回予約が取れるお客様と取れないお客様を見分ける方法、そして実際に次回予約を取る具体的な方法、さらにはホットペッパーで集客したお客様から次回予約をいただくための施策についてお話しいただきます。

指名を取るための具体的な方法も学べます。

集客や次回予約、指名率でお悩みの方は、ぜひご参加ください。

このような方におすすめ

- サロンの指名率や次回予約率を上げたい方
- 自分のサロンでは次回予約が取れないと思っている方
- サロンを予約で満席にしたい方

セミナー詳細

■日時

2024年10月29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/seminar20241029_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 HMS 代表

hair spaces G.O.D オーナー

鈴木 日出寿 氏

予約の取れない美容室を 16 年間運営。

ウェブマーケティング戦略で、「高単価 × 高リピート」の 1 ヶ月予約が埋まる仕組みを構築し、2023 年からコンサル事業を開始。

4 月から、美容師経営者のビジネス戦闘力を向上させるコミュニティ「HMS」を立ち上げ、数々のサロンを予約満席サロンに導く。

現在、参加サロン 30 社(47 店舗)、法人顧問契約 8 社、WEB サポート 8 社、補助金代行事業、再生医療加盟店制度も展開中。

【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）