

応募数も採用数も増えるサロン見学の「考え方」とは ～ペルソナ設定や雑談術で辞めない採用方法教えます～

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 La Blanche（本社：埼玉県さいたま市、代表取締役：小林ゆみこ）の小林社長をお迎えし、「応募数も採用数も増えるサロン見学の「考え方」とは～ペルソナ設定や雑談術で辞めない採用方法教えます～」（定員:100名/無料）を2月25日（火）に開催いたします。（申し込み先：<https://biz.fancrew.jp/seminar20250225?=pr>）

✂ 美容室オーナー様向け オンラインセミナー

応募数も採用数も増える サロン見学の「考え方」とは

ペルソナ設定や雑談術で
辞めない採用方法教えます



【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

定員
100名

La Blanche

株式会社La Blanche
代表取締役 小林 ゆみこ 氏

2025.2.25 火 20:00 - 21:00

参加無料

実施概要

今回ご登壇いただくのはスタッフ数が3名から40名へと増加し、現在では離職率が5%以下という驚異的な成果を上げている「La Blanche」を率いる代表取締役の小林さんです。セミナーでは、見学時の雑談テクニックやペルソナ設定、そして長期的に活躍できるスタッフを育てる教育方法など、実践的なノウハウを学ぶことができます。La Blanche では以前、「誰でもいいから採用する」という方針を取っていました。しかし、

その結果、多くのスタッフが短期間で辞めてしまうという苦い経験をしました。

このような厳しい状況を打開するため、La Blanche では次の取り組みを進めました。

- ・ペルソナ設定：残ってくれたスタッフを基に、自社で長く働いてくれそうな人物像を明確化
- ・「2:6:2」の法則を基にしたルール設定：スタッフ全員が無理なく働ける環境の整備
- ・スタッフ主体の採用判断：現場のスタッフの意見も取り入れて採用・不採用を判断する仕組みを整備

これらの取り組みを基に生み出されたのが、聞き出すことを主体とした新しいサロン見学手法です。この見学手法により、応募者とお店の相互理解が深まり、面接につながる確率が大きく向上しました。

このセミナーでは、美容業界における効果的な採用の事例とその根底にある「考え方」を具体的にご紹介します。貴社の採用や教育の在り方を見直すためのヒントをお持ち帰りいただければ幸いです。

採用の新しい視点を得るこの機会を、ぜひお見逃しなく！

このような方におすすめ

- サロン見学から面接につながらない
- 中途採用を強化したい
- スタッフの離職に悩んでいる

セミナー詳細

■日時

2025年2月25日(火) 20:00~21:00

■定員

限定 100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/seminar20250225?=-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 La Blanche

代表取締役 小林ゆみこ

美容師免許を持たない美容室経営者。

2017年に株式会社 La Blanche を起業。美容師なんてもう辞めたい。

そんな人を少しでも減らしどんな人でも働く事ができる職業にすることを目標に労働環境と生産性や教育に力を入れている。

現在は個人事業主・中小企業の経営や採用コンサルティング業務や、美容学校などで美容業界の素敵さを伝える授業や、美容業界の採用セミナーの登壇など行う。サロン見学者を面接に進ませる独自のセミナーで他社様のリクルーター育成に力を入れている。

【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)