

新規集客実績 月間200名の集客ノウハウ ～初回来店で回収できるサロンのフェーズに合わせた広告設計と運用～

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VANQUISH（本社：大阪府大阪市、代表：中川俊樹）の中川社長をお迎えし、「新規集客実績 月間200名の集客ノウハウ ～初回来店で回収できるサロンのフェーズに合わせた広告設計と運用～」(定員:100名/無料)を3月4日(火)に開催いたします。(申し込み先：<https://biz.fancrew.jp/seminar20250304?=pr>)

✂ 美容室オーナー様向け オンラインセミナー

新規集客実績

月間200名の集客ノウハウ

初回来店で回収できるサロンの
フェーズに合わせた**広告設計**と**運用**

定員
100名

EXCIA GROUP
EXCIA GROUP/株式会社VANQUISH
代表取締役 中川 俊樹 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

2025.3.4 火 20:00 - 21:00

参加無料

実施概要

サロンの新規集客を自分で頑張っているものの、なかなか成果が出ない——そんなお悩みを抱えている経営者の方は多いのではないのでしょうか？

また、時間や知識の問題で広告代理店に運用を任せているサロンもあるかと思います。しかし、多くの広告代理店は美容業界の特性を十分に理解しておらず、無駄に広告費がかかってしまっていることも少なくありません。

今回のセミナーでは、東京と大阪に美容室を展開する EXCIA グループ代表の中川さんにご登壇いただきます。

中川さんは、累計広告運用額 1 億円超えの実績を持ち、効果的な広告運用で新規集客を成功に導いてきました。

今回は、テクニカルな広告運用のノウハウに加え、エンドユーザーの行動心理や最適な広告媒体の選び方まで、実践的なマーケティング戦略をお伝えいただきます。

中川さんは、新規のお客様が「どのタイミングで予約を入れるのか？」という行動心理を理解することが、効果的な集客のカギになると語ります。

実際のコンサルティング現場でも、コンバージョン（新規予約）につながらないリードを増やし、広告費を無駄にしているサロンがあり、その原因の多くが「お客様の心理を想像できていない」ことにあります。

さらに、新規集客の成功パターンはサロンの特長やターゲットの顧客層によって異なるため、他のサロンを真似してもうまくいくとは限りません。

「広告費をかけても成果が出ない…」とお悩みの方にとって、新規集客を成功させるヒントが満載のセミナーです！

ぜひご参加ください！

このような方におすすめ

- 新規集客に苦戦している方
- サロンの LP（ランディングページ）がまだない方
- 広告費を 2 回～3 回目の来店で回収している方

セミナー詳細

■日時

2025 年 3 月 4 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/seminar20250304?=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

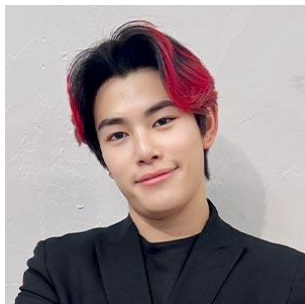
■注意事項

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】



EXCIA GROUP/株式会社 VANQUISH

代表取締役 中川 俊樹

現在 26 歳。月給 14 万で 3 人暮らしの底辺から独立 3 年で 30 店舗。

高校を卒業後大阪市内の美容室に入社し、同時に関西美容専門学校に入学。3 年の通学後美容師免許取得。

個人集客を追求してインスタ集客や WEB 集客スキルを取得。

プライベートでは子供が 3 人の家族がおり、自分の時間や家族との時間を得る為に早く独立したいという意思から創業を決意。2021 年 5 月に第一号店となる大阪、中津に HAIR SALON EXCIA をオープン。独立して一年で月売上げ 500 万達成。WEB、SNS 集客を活用し、新規単価 ¥13,000、1 店舗 200 人以上の新規集客を継続的に実現。

【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
- 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）