

商圈人口8万人の圧倒的ローカルエリアで 成長速度が急加速した奈良

クロスヘアーの実例をもとにした

珍しいでしょ^^

メーカー主催のマネジメントセミナーのご案内です。



“**現実に成長している美容室の実例以外には価値はない!**”というのが今年からのピアセラボの基本方針です。

今回のセミナーはその実例公開型セミナーの第一弾! 奈良県香芝市という決して立地的には恵まれていない訳ではない条件下で、急速なカラー売上伸長と、スタッフの圧倒的モチベーションで**急速に業績を伸ばしているクロスヘアー富田氏をゲスト講師にお招き**しました。

今美容業界の軸テーマの一つである“**カラー比率**”と永年のテーマであり続ける“**スタッフ育成**”を中心にお伝え致しますが、“**参加して良かった!**”と思って頂けるための**チェックシート**を作ってみました。○が3つ以上の皆様には是非ご参加頂けることをお待ちしております。

2017年7月吉日

株式会社ピアセラボ 代表取締役 吉田昌夫

美容室経営者様向け

CHECK SEAT

- カラー比率アップを最重要テーマに置いて頑張ってきたけど、最大43%で伸び止まって1年以上が経つ。
カラー比率50%超え、60%超えの有効な手段があるのであれば、何であれ話は聞いてみたい。
- “美容室経営で一番大切なのは生産性!”と思って色々試してきたけど、どれも結局長続きしなかった。欲しいノウハウは**永続的に生産性が上がる経営法**。
- 早期スタイリストデビューに力を入れてきたけど、結局デビューしたあと伸び悩んで辞めていくスタッフが増えた。**デビュー後売上が伸びる方法**は是非とも知りたい!
- ロイヤルカスタマー創りが大切! とは色々な所で聞くけれど、**そもそもロイヤルカスタマーって**客単価で考えるのか、来店回数で考えるのかに疑問がある。
- 最近新卒採用がうまくいかない…。アシスタントの活躍度を上げることで何とか**予定通りの採用人数を確保したい**。
- 技術講習やトレンドセミナーにも大変興味があるが、**最近マネジメントセミナーも大切な気がする**。
- 良いサロンにするためには**メーカーの力を借りることは普通**のことだと思う。
- 机上の空論や具体性に欠ける抽象論は聞きたくないが、**実例中心のマネジメントセミナーだったら時間とお金の投資はしても良い**と考えている。

チェックが3つ以上の方は是非ご参加ください!

合計チェック数

／8 個

