

提案します！近未来型繁盛サロンづくり

お客様に大満足・おおよろこびしていただきながら、何度も・いつまでも来ていただける店
 お客様を詰め込まない・お待たせしない予約で、しっかり聴ききるカウンセリングができる店
 値引き・割引での集客に頼らず、十分な準備をしてお迎えをして売上を伸ばしていける店

もっともっとお客様に
 大満足・おおよろこび
 していただきたくて
 売上を伸ばしたい！

お客様への「不行き届き」を
 なくしたい！！

いつもスタッフと同数の
 お客様が店内にいらっしゃる
 状態の店にしたい！

生涯顧客づくり！！

① 予約

- ◆「予約」「次回予約」の取り組み方
進め方を学び、実践します
- ◆「次回予約率80%」のサロンでの
実践経験を学び、工夫を重ねます。

② カウンセリング

- ◆お客様をお迎えする準備と「聴ききる
カウンセリング」のための準備を学びます。
- ◆「聴ききるカウンセリング6つのSTEP」を
学び、ロープレでしっかり身につけます。

③ 準備活動

- ◆カウンセリングの準備
・前回から今日までのこと
・提案したいこと（3つの提案）

④ 接遇力 UP

- ◆「ホスピタリティ・サークル」
・ご来店から、次のご来店までの
お客様との接点ごとの対応

⑤ 広報活動

- ◆「ニュースレター」発行
◆紹介していただくコツ

5つの課題について、学び、実践経験を聞き、少しずつできるようになるよう実践し続けます。

年間売上 = 実客数 × 平均客単価 × 平均来店回数

売上を伸ばすには、どの数値をどれだけ伸ばすかという設計図が必要です。

- ①店全体と技術者ごとの現在の数値を準備します。（現状を正確に把握する）
- ②どの数値をどれだけ伸ばすか、そのためにどんなことに取り組むかを決めます。
- ③実践計画を立て、実践します。（実践すれば、次のステージ）
- ④毎月ふり返しを行い、進捗状況を数値で把握します。

繁盛サロンづくり年末緊急セミナー

来年の計画立案のために！！

年間売上・前年比20%UPを実現するための理論武装と実践提言

日時：2017年11月21日（火）午後1時～5時

会場：五反田駅周辺予定

対象：サロン経営者・幹部の方

参加費：1万円（二人目以降は一人5千円）



講師：坂井秀徳
 「夢サロン実践会」主宰
 毎月1回・10時～5時の
 学習・実践会を13年間
 続けています。

.....参加申込.....

サロン名： _____ 代表者名 _____ 参加人数： _____ 人

ご住所：〒 _____

TEL. _____

参加申込先：(株)エルコムネット FAX.03(5482)2149

主催：エルコムグループ 東京：TEL.03(3759)7828
 大阪：TEL.06(6909)2121