

無料&限定公開

公益財団法人 全国生活衛生営業指導センター主催
令和2年度生衛業収益力向上セミナー

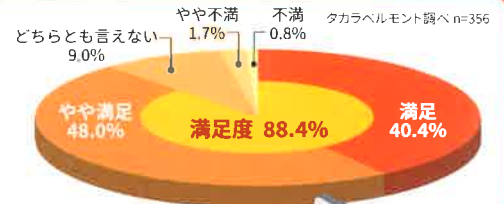
ご好評につき
再公開決定!

Beauty ACTIVATION

オンライン
セミナー UP

セミナー満足度 約90%!

視聴者アンケートでは多くの方から高い評価をいただきました。ご要望にお応えして再公開が決定しましたので、まだご覧いただけていない方、もう一度ご覧になりたい方は、ぜひこの機会をお見逃しなく。



Beauty
Activation
とは

「消費者の潜在ニーズ」と「ヘアサロンの強み」を掛け合わせるからこそできる、「顧客体験設計」。その提供によりヘアサロンとお客さまを互いに高め合う新たな関係性にし、ヘアサロンをこれまで以上に訪れたい場所にする。



withコロナ時代を迎え、生活者から「ヘアサロンは特別な場所」としてその価値が改めて問い直されています。

また、サロン経営においては収益の安定化が必須の課題となっています。

当セミナーは経営に役立つ助成金の活用から顧客体験を軸とした異業種の事例、そしてサロンでの取り組み実例の三部構成でお届けします。

サロン、ご自宅に居ながら視聴できる受講料無料のオンラインセミナーです。裏面のQRコードよりお申込みください。

第一部 ワンポイント経営セミナー

～サロン経営に役立つ助成金について～

理美容業でよく使われる助成金とは？
申請時に必ず確認される、主な3項目をわかりやすく解説します。

講師 特定社会保険労務士 中嶋 有美氏

採用、定着できるサロンづくりをモットーに、助成金を活用した研修制度等の提案で多くの実績を持つ。2017年「美容室開業の教科書」を共著にて出版。



中嶋 有美氏

第二部 ビューティアクティベーションセミナー:異業種事例紹介

～本のある場所から始まる顧客体験設計～

本に囲まれて暮らすBOOK HOTEL「箱根本箱」や入場料のある本屋「文喫」など、斜陽産業と言われている出版業界において、輝きを放つ顧客体験設計の事例を紹介。

講師 日本出版販売株式会社 染谷 拓郎氏

日本出版販売株式会社のブックディレクションブランド「YOURS BOOK STORE」プランニング・ディレクター。ブックホテル「箱根本箱」など、様々なブランドの立ち上げや企画を行なっている。



染谷 拓郎氏

第三部 ビューティアクティベーションセミナー:サロンにおける実践例紹介 ※お申込みの際に、理容希望・美容希望・両方希望のいずれかを選択してください。

～(理容)ワクワクさせてメンズを虜にするサロンの作り方～

東西人気パーバーサロンのオーナーによる“メンズを集客して離さない顧客体験設計のコツ”を2サロンの事例を交え、分かりやすく解説します。

講師 The Premium BarBer Dampier 岡部 裕氏

江戸時代末期創業。現在京都市内で2店舗を経営。メンズをターゲットにリピート率、優良顧客率ともに9割超え。

講師 PREMIUM HAIR SALON KOTOBUKI 三島 裕和氏

1982年埼玉県に創業。POSの分析と最先端の美を追求する“OTOKO DESIGN”の世界観で新規優良顧客率100%。



岡部 裕氏

三島 裕和氏

～(美容)コロナ禍においても変わらず生産性100万円/月以上!～

三重・大阪に店舗を構えて地域にとらわれず高い生産性を誇る秘訣と、“顧客体験設計のノウハウ”“顧客視点の店創りの考え方”を語っていただきます。

株式会社 sette felicità
代表取締役 社長 森腰 菜々絵氏
代表取締役 副社長 佐藤 真由子氏

2012年Capullo創業。桑名市内に4店舗、大阪府に1店舗を展開。2020年10月には桑名市、芦屋市に出店予定。高単価を生み出すマーケティング能力と、スタッフの能力を開花させるマネジメントが魅力。



佐藤 真由子氏

森腰 菜々絵氏

★受講料:無料



お見逃しなく!

■ 配信日時

2020年11月13日(金) 9:00~11月19日(木) 24:00

上記期間内でしたら、指定URLからいつでもご視聴いただけます。

お申込み方法、視聴方法は裏面をご覧ください。

Beauty Activation Program

ビューティアクティベーションプログラムとは

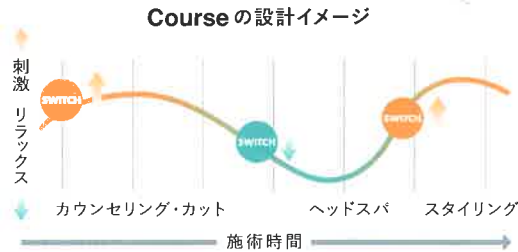
ビューティアクティベーションプログラムは、ビューティアクティベーションを実現するためのメソッドです。これを行うことで1回のご来店だけでなく、長期的な視点でお客さまとの関係性を高めていきます。



Course コース

刺激とリラックスのバランス

ヘアサロンで提供するメニューを、フランス料理のコースのように、提供する順番やそれぞれのメニューに意味を持たせたコースとして設計します。刺激とリラックスをバランスよく組み合わせることで、従来型のセットメニューを進化させた、これまでに以上の顧客体験をお客さまに提供することが可能となります。コースには、お客さまの気持ちを切り替えるための「SWITCH スイッチ」を戦略的に仕掛けていくことが重要です。



SWITCH ... 顧客体験を設計するときに必要な「スイッチ」の例

- | | | | |
|--------|------|----------------|---------------------|
| SWITCH | メニュー | ■ 疲れを癒したい | ヘッドスパで心身共にリセット |
| | | ■ 変化を感じたい | 最新カラーで未体験の髪色にチャレンジ |
| SWITCH | 香り | ■ リラックスしたい | ラベンダーやイランイランの香り |
| | | ■ 配慮されていると感じたい | 香りを選ぶことができる |
| SWITCH | 内装 | ■ わくわくしたい | トレンド空間やセンスのいい小物 |
| | | ■ 安心したい | 他人の目が気にならない個室 |
| SWITCH | サービス | ■ 贅沢な気分になりたい | 気分によって過ごし方を選べる |
| | | ■ わくわくしたい | スタイリストからの美に対するアドバイス |

ヘアサロンにおけるコース提供では、その一連の体験を通じてお客さまにどのような気持ちになって欲しいかをあらかじめ検討します。その上で、目指す気持ちに合わせたスイッチをコース内にそれぞれ仕掛け、お客さまの気持ちに変化を与えます。



飲み物や香りなどちょっとした工夫でも、お客さまの気持ちに変化を与えることができます。

Home ホーム

もっと気軽にもっと深く



- 例) ■ ホームケア用品を自由に試せるスペース
■ ヘアアレンジレクチャー

Short ショート

短時間コースに比べて通いやすく



- 例) ■ ヘッドスパで疲れを癒す
■ アクアフォルテの水溜シャンプーですっきり
■ 気軽にコアデザイン or セルフネイル

Event イベント

施術以外にも関係性を築く



- 例) ■ メイクアドバイス
■ 最新美容家電講座

【お申込み方法】



QRコードか以下のURLからお申込みフォームにアクセス
<https://www.tb-net.jp/ba/seminar.html>



お申込みフォームに必要事項を入力し送信



お申込みフォームに入力されたメールアドレス宛に視聴URLを記載したメールが届く



配信期間内(表面参照)に視聴URLからオンラインセミナー視聴

視聴後、アンケートにお答えください

★アンケートにお答えいただいた方全員にBAコース設計書をプレゼント!

※迷惑メール対策などでドメイン指定をされている場合、返信メールが受信できない場合がございますので、takara_baseminar@takara-net.comの受信設定をお願いします。

【視聴方法】配信時間になりましたら、PC、スマートフォン等でご視聴ください。視聴に関わる通信料はお申込者のご負担となります。

【お申込み締切】2020年11月19日(木)

お問い合わせ先

タカラベルモント株式会社

お客様フリーダイヤル 0120-596-348

BAセミナー専用お問い合わせメール takara_baseminar@takara-net.com