

サロン開業を無理なく成功させるため リピート獲得率向上のための 『サロン開業の教科書講座』全24単元

の中から今月開催する講座のご案内です

今回開催するのは、
単元13の「ストレスなく集客するためのセミナーを開催する方法講座」です
2月13日（火） 15:30開始となります

『サロン開業の教科書講座』全24単元一覧

講座カテゴリⅠ：サロン経営をシミュレーションする

サロン開業できるか 確かめられる

単元1. 私でもできるの？にお応えする自己分析・業界分析講座	
単元2. 私のサロンのタイプを見つける心理分析講座	
単元3. 損益分岐点を予測する サロン経営シミュレーション講座	

講座カテゴリⅡ：想いをカタチにする

どんなサロンにするかを決めていく

単元4. 「自分にキャッチコピーを」 自分のウリ・強みの見つけ方	
単元5. 伝わるサロンコンセプトのつくり方講座	
単元6. 顧客ターゲットング講座 来て欲しいお客様像のつくり方	
単元7. 価格設定講座 自分もお客様も幸せになれるプライス設計	

講座カテゴリⅢ：選ばれて 得られる “やりがい” づくり

リピートされるしくみをつくりたい

単元8. お客様を育てる方法（顧客心理学基礎編）	
単元9. お客様を育てる方法（トークマニュアル作成編）	
単元10. お客様を育てる方法（伝わる・伝える技術向上編）	
単元11. お客様を育てる方法（広告宣伝編）	

講座カテゴリⅣ：お客さまが来店する流れづくり

新規集客のしくみをつくりたい

単元12. 初めてHP制作依頼 想いの伝わるHP制作準備講座	
単元13. ストレスなく集客するためのセミナーを開催する方法講座	
単元14. SEO対策の基礎と実践	
単元15. 目的別 チラシ作成講座	

講座カテゴリⅤ：サロンの開業から、その後の経営まで

サロン経営者としてレベルアップしたい

単元16. ビジネス思考法 発想法 講座	
単元17. コールドリーディング 基礎講座	
単元18. 心理トリガー講座	
単元19. 情報リテラシー講座	
単元20. 商圏調査の基礎	
単元21. 事業計画書作成講座	
単元22. スタッフのモチベーションの上がるサロンづくり講座	
単元23. タスク管理が上手くなるための講座	
単元24. サロン運営 関連法規とリスク管理講座	

ー 講座への想いー

新規のお客さまにお越しいただく方法はたくさんあります

当然、無料でできるものから、費用のかかるものまで多様であり、各整体師、セラピストの方の得意不得意に依存するものも多々あります

また、単に集客ができて、リピーターに繋がりがやすいもの、一過性のお客さまになりやすいものという分け方もあります

今回、ご案内する集客法は、できる限りコストをかけず、また、長くお付き合いのできるお客さまを育てるのに非常に有効な集客法です

そのやり方を学び、実践をしていただく講座です

学んだことの強みを活かし、やりがいを感ぜられやすい方法なので、サロン開業志望の方は、是非、取り入れてみてください。

■ 講座の構成

- 1 セミナー開催の2大目的 解説
- 2 セミナーによる集客の強み 解説
- 3 成功するセミナーの7段階構成
- 4 セミナーのつくり方
- 5 個別ケーススタディ

■ 受講料：

一般の方のご参加：

8,000円（教材費 込）

一般の方で受講後の復習、サロン開業個別相談付：

13,000円（教材費 込）

ご紹介の方のご参加：

5,000円（教材費 込）

生徒さん：

0円

■ 申込み・お問合せ先：

東京整体学院いほろ舎 教務部

教務部直通 P H S：070-5592-0168

教務部 L I N E I D：iroha-seitai.com

メール：kyoumu@iroha-seitai.com

