

100万円以上の売上を安定して上げ続けるスタイリストへの道

# 顧客プランニング レッスン

安定して顧客を獲得するためには、ポイントがあります。

顧客の大人化と人口減少が起こり始めている昨今。

デビュー後、売上を伸ばす取り組みをしても

安定して売上を進捗させ続けることがむずかしいケースが増えています。

本セミナーでは、売れるスタイリストの行動を

「7大行動」として実践することで、

売れるスタイリストの基本習慣を身につけます。

## 「売上をのぼしている」スタイリストの特徴

- 売れる「行動習慣」を継続できる
- 「数字管理」の意識を高くもっている
- マネジメントしてくれる人がいる

継続して売上を伸ばし続けるタイリストの成長には  
スタイリスト自身の「**継続力**」と  
取り組みを支える幹部の「**サポート力**」が  
大切になってきます

## セミナー内容

Lesson 1

### 売れるスタイリストの『7大行動』を身に付ける

- ◆ 売れるスタイリストの意識習慣
- ◆ 売れるスタイリストの共通行動である7大行動の理解
- ◆ 実践型レッスンによる、明日からサロンワークで使える行動習得



Lesson 2

### 継続した取り組みの実践方法

- ◆ 顧客管理のためのカルテ記入方法
- ◆ 自己進捗管理方法



## 講師

office enplana MRG 代表  
溝口 賢氏

1969年生まれ。愛知県出身。

愛知県大型美容室にて営業部長兼人材育成部長を経て、美容室専門の人材育成コンサルティング会社「office enplana MRG」を設立。「企業(美容)は人なり…」 「100万円プレイヤー育成」をテーマとして、人材育成を主体とする現場改善に力を注いでいる。現場改善により実績向上したサロン、団体多数あり。



## スタジオのご案内・お申し込み方法

ミルボン名古屋スタジオ  
7/14(月) 12:00~17:30

定員  
25組(50名)

お申し込み **052-243-5040**

参加費/お一人さま 5,000円 \*サポートの店長(幹部)は無料

対象者/売上100万円を目指すデビュー前後のスタイリストさま  
+ 成長を願う店長(幹部)さまのペア参加

※同店参加2名以上に対してサポートが1名でも可。サポート無しの参加は不可。

受付開始 5/30(金) 受付時間 13:00~17:00

名古屋市中区栄3-19-8

- ◆ 地下鉄東山線、名城線「栄駅」7・8番出口より徒歩約7分
- ◆ 地下鉄名城線「矢場町駅」6番出口より徒歩約5分

