

顧客視点カウンセリング技術教育システム **サロンマーケティング研究会** **3DAYS**

**対象** サロンワークを顧客視点へと転換し、生産性を向上させたいサロンさま  
(オーjuriaまたはグローバルミルボンを導入されているサロンさま)

**参加費** 1サロンさま(5名):10,000円(税込) **講師** ミルボン教育担当者 **持参物** 筆記用具・ノート

**開催スケジュール一覧** 開催時間:各日程共通10:00~17:00

会場	定員	日程			お申し込み期間 (24時間受付)
		1日目	2日目	3日目	
札幌スタジオ 札幌市中央区大通西3-4 明治安田生命札幌大通ビル 4F TEL:011-272-3801 FAX:011-272-3802	6サロンさま	5/28(火)	6/18(火)	7/23(火)	3/6(水) ~ 5/20(月) 10:00 ~ 17:00
仙台スタジオ 仙台市青葉区中央2-8-13 大和証券仙台ビル 5F TEL:022-722-2411 FAX:022-722-2160	7サロンさま	6/17(月)	7/22(月)	8/26(月)	4/3(水) ~ 6/7(金) 10:00 ~ 17:00
さいたまスタジオ さいたま市大宮区宮町1-114-1 ORE大宮ビル 1F TEL:048-650-5821 FAX:048-650-5822	7サロンさま	6/25(火)	7/30(火)	9/3(火)	4/3(水) ~ 6/14(金) 10:00 ~ 17:00
東京青山スタジオ 東京都渋谷区神宮前2-6-9 TEL:03-3470-9547 FAX:03-3470-9548	7サロンさま	5/14(火)	6/11(火)	7/16(火)	3/6(水) ~ 4/26(金) 10:00 ~ 17:00
東京銀座スタジオ 東京都中央区銀座3-9-7 トレランス銀座ビルディング 4F TEL:03-3524-2350 FAX:03-3547-6171	7サロンさま	5/28(火)	6/25(火)	7/30(火)	3/6(水) ~ 5/20(月) 10:00 ~ 17:00
横浜スタジオ 横浜市西区みなとみらい4-6-2 みなとみらいグランドセントラルタワー 6F TEL:045-222-7660 FAX:045-222-7661	7サロンさま	6/4(火)	6/25(火)	8/27(火)	4/3(水) ~ 5/27(月) 10:00 ~ 17:00
金沢スタジオ 金沢市鞍月4-133 KCビル 2F TEL:076-268-6777 FAX:076-268-6741	6サロンさま	6/10(月)	7/1(月)	8/19(月)	4/3(水) ~ 5/31(金) 10:00 ~ 17:00
静岡スタジオ 静岡市葵区追手町1-6 日本生命静岡ビル 4F TEL:054-255-2333 FAX:054-255-2335	7サロンさま	6/10(月)	7/8(月)	8/26(月)	3/29(金) ~ 6/6(木) 10:00 ~ 17:00
名古屋スタジオ 名古屋市中区栄3-19-8 栄ミナミ平和ビル 3F TEL:052-243-5040 FAX:052-243-5045	7サロンさま	5/27(月)	6/17(月)	8/5(月)	3/29(金) ~ 5/23(木) 10:00 ~ 17:00
京都スタジオ 京都市下京区四条通り柳馬場東入立売東町12-1 4F TEL:075-253-6641 FAX:075-251-6463	7サロンさま	6/3(月)	7/1(月)	8/5(月)	4/12(金) ~ 5/30(木) 10:00 ~ 17:00
大阪スタジオ 大阪市西区京町堀1-9-8 TEL:06-6443-6116 FAX:06-6443-6061	7サロンさま	5/20(月)	6/10(月)	7/22(月)	3/22(金) ~ 5/16(木) 10:00 ~ 17:00
神戸スタジオ 神戸市中央区三宮町2-7-4 神戸日興ビル 8F TEL:078-391-0780 FAX:078-391-0781	6サロンさま	6/17(月)	7/29(月)	9/2(月)	4/12(金) ~ 6/13(木) 10:00 ~ 17:00
岡山スタジオ 岡山市北区駅元町15-1 リットシティビル 2F TEL:086-251-6190 FAX:086-256-9290	4サロンさま	5/27(月)	7/1(月)	8/19(月)	3/25(月) ~ 5/23(木) 10:00 ~ 17:00
広島スタジオ 広島市中区袋町3-17 シンヨービル 8F TEL:082-247-4571 FAX:082-247-4572	6サロンさま	6/3(月)	7/8(月)	8/26(月)	4/8(月) ~ 5/30(木) 13:00 ~ 17:00
福岡スタジオ 福岡市中央区天神1-3-38 天神121ビル 2F TEL:092-762-1120 FAX:092-722-1161	6サロンさま	5/27(月)	6/24(月)	7/29(月)	4/2(火) ~ 5/23(木) 10:00 ~ 17:00
熊本スタジオ 熊本市中央区下通1-3-1 NADELビル 3F TEL:096-352-7880 FAX:096-352-7878	7サロンさま	6/3(月)	7/8(月)	9/9(月)	4/8(月) ~ 5/31(金) 10:00 ~ 12:00

各会場へのアクセスなど詳しい情報はこちらから➡



■お申し込み方法

ミルボン スタジオエデュケーションガイダンスサイトよりお申し込みください。  
(パソコン・iPhone・iPad・Android端末)

<https://seminar.milbon.co.jp/>

- お申し込み後のキャンセルに関しては、マイページの「お申し込み状況」をご確認ください。
- マイページのログイン時にID・パスワードが必要となりますので、必ずお控えください。
- 方がお忘れの場合は、サイト内のログインページ内の「ID・パスワードをお忘れの方はこちら」からご確認ください。
- キャンセル待ちはございませんので、空席状況は随時ご確認ください。

※会員登録・申込受付・決済受付メールを後程送信いたしますので、お申し込み前に下記2つのアドレスからのメールが受信できるようメール設定をお願いいたします。  
(seminar-milbon@milbon.com) (reply-milbon@milbon.com)

URLにアクセス ➡ **会員登録** ➡ **ログイン** ➡ **エリア選択** ➡ **セミナーを探す** ➡ **お申し込み** ➡ **完了**

- ※利用規約及びプライバシーポリシーは必ずご確認ください。
- ※スマートフォン・iPad推奨環境: iPhone6 (iOS9以上) Safariブラウザ, iPad (iOS9以上), Android (OS 4.4以上) 標準ブラウザ
- ※推奨環境以外のスマートフォン・iPad・Android タブレット端末等については、正しく表示されない場合や、ご利用できない場合がございますのでご了承ください。
- ※フィーチャーフォンは対応していませんのでご了承ください。

ご不明な点がございましたら、担当のミルボンフィールドパーソンまでお問い合わせください。

顧客視点カウンセリング技術教育システム

# サロンマーケティング研究会

グループワークで、サロンさま全体のリピート率・店販の向上を目指す

**3DAYS**



# 「学び」をしっかりと「成果」に変える。実践型の“研究会”です。

新規客比率が減少する今、

## リピート率 店販 の向上が、サロン発展のカギ!

「サロンマーケティング研究会」では、サロンワークの顧客視点への転換を通じ、リピート率と店販の向上を目指します。

高生産性サロン実現のためには、お客さまを深く理解し、高い価値を提供できる「顧客力」を持った“ライフタイムビューティパートナー”育成が急務です。

顧客力向上のために必須なのは、コミュニケーションの本質である“顧客視点”のカウンセリング技術習得。

しかし、スタッフさま個々の取り組みだけでは、サロンさま全体の変革に壁が生じることも…。

そこで当研究会では、以下のポイント1.2.3により、サロンさま全体の総合的なイノベーションをサポートいたします。

### 参加条件

サロンワークを顧客視点へと転換し、生産性を向上させたいサロンさま  
(オーギュアまたはグローバルミルボンを導入されているサロンさま)

キャリア・立場に関係なく、サロンさま全体で顧客視点を見直す取り組みにさせていただくために…  
**1サロン5名でご参加ください。**

- オーナーさま(または店舗責任者さま)は必ずご参加ください。
- スタイリスト、アシスタント、男性・女性スタッフなど、バランスよくご参加ください。

### カリキュラムのポイント

#### 1 グループワーク主体の「研究会」形式。

自店オリジナルのノウハウづくりによる、継続した生産性向上を目指します。

#### 2 サロンさま全体で取り組む。

様々なスタッフさまがご参加いただくことで、サロンワーク全体の変革につながります。

#### 3 3日目の事例共有会で検証・見直し。

各サロンさまの実践事例を共有し、取り組みの見直しを行います。

Day 1  
1日目

## 学ぶ

### 女性心理の理解と顧客視点の深掘り

- イントロダクション ～研究会の目的・方向性の共有～
- 女性心理を知る
- 顧客視点を深める“傾聴”と“検証”
- 女性心理をつかむ提案トークスキル

#### コンテンツ開発協力

女ココロマーケティング研究所 所長  
木田 理恵氏

商業コンサルティング会社～広告代理店を経て、女性市場マーケティング専門会社のチーフプロデューサーを勤める。  
2013年4月に独立し「株式会社女ココロマーケティング研究所」を設立。自身が企画し、講師を務める「女性  
マーケター養成講座」の受講生は790名を超え、「女ココロマーケティング」「女性活用」をテーマとした講演多数。

Day 2  
2日目

## 創る

### カウンセリング・メニュー開発

- 顧客視点カウンセリングノウハウ開発
- オリジナルメニュー・ツール開発
- 検証期間に向けた取り組み計画

1～2ヶ月

### 検証期間

顧客視点での取り組みの実践と検証

## 進化させる

### サロンワーク事例の共有・見直し

- 検証期間振り返り
- 取り組み事例共有会
- 情報交換会

### チャレンジ期間(3ヶ月間)

これまでに学んだ知識やノウハウ、共有会で検証した内容などを踏まえ、サロンさまごとの目標に向かって、取り組みを推進していただきます。

サロンさまの  
目標に向けチャレンジ!

継続

Day 3  
3日目