

消えた美容室の売上を一般市場から奪回するプロジェクト 総集編

～ 美を形にする happycompany ～

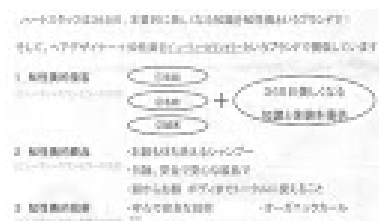
《Vol.1》 美容業界における推移(1991～2010年)



《Vol.2》 お客様が年間に使う金額は？



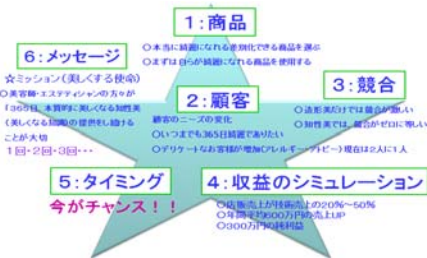
《Vol.3》 造形美(ヘアデザイナー)+ 知性美(ビューティアドバイザー)とは



《Vol.4》 造形美+知性美で売上を2倍に 経常利益を10倍にする方法



《Vol.5》 スター戦略(6つのポイント) ビューティカウンセラー構築法



《Vol.6》 貴店がダントツNo.1サロンになる ランチェスター戦略とは

- 1: 商品戦略**
 - 3ヶ月に一度の新Menuで、造形美+知性美が提供出来るスタイリストになると **商品力UP**
 - 365日毎日、本質的に美くなる知識の提供とトータルに1つのブランドで結果が出る商品を選ぶ(髪+頭皮+スキンケア+バス+サプリ)
- 2: 地域戦略**
 - 地域でナンバー1になることが必達
 - もし現在ナンバー1でなければ 地域を狭くしてナンバー1に
- 3: 客層戦略**
 - ロイヤルユーザーの構築(生涯顧客)
 - 年間24万円以上お預けになることに投資していただけるお客様作り(年間12万)
 - 来店頻度は毎月来店していただけるお客様作り(年間12万)
 - 毎日ホームケアをしていただけるお客様作り(年間12万)

感謝

ハートスタッフ。 木納 基雄