

「いきいき進化・売上UPの秘訣」

サロンワークを楽しく進化させ、売上を伸ばしている『実践経験』を交流します

実質賃金下がっている中で消費者物価が値上がりしていて、国民生活はかなり圧迫されているといわれています。美容・理容業界でも売上が伸び悩む中、大幅とはいえない料金の値上げに挑戦されているサロンが多くみられます。そのような中で、コロナの影響を乗り越えて、いきいき楽しく仕事ができるようにサロンワークを工夫されて売上を伸ばされているサロンがいくつもあります。どんなことに取り組みられているか、実際に取り組みられていることをお話していただき、参加される方のこれからのサロン経営に実践的に役に立つ経験交流を行います。

「高料金サロン」のつくり方。
高収益・5時まで美容室の現在とこれからの展望。

予約表はお客様が記入していかれます。
今年から昼休み90分を確保しました。

「店内にスタッフと同数のお客様が
いらっしゃる状態」に取り組み続けて
売上UPしています。



岩倉市
ポリー美容室 原留美子先生



宝塚市
ゆい美容室 井上信子先生



大和郡山市
レグラツェ AZUMA 奥村裕子MG

日時 2024年 **9月9日**(月)
午後1時開会

会場 **エル・おおさか** (大阪・天満橋) 6階・606教室
参加費 **5千円** (+税) [1サロン・何人でも]

夢サロン実践会
エルコムデータシステム株式会社
共催

〒571-0030
大阪府門真市末広町 40-1
Tel.06 (6909) 2121
Fax.06 (6909) 3201



木津川市
美容室ママの部屋 池水章滋先生

仕上がり状態を写真に撮って次回のカウンセリングに
役立てて客単価が上がっています。

いつも、お客様に感動していただくことに
取り組んで、売上を伸ばしています。



東大阪市
スタジオ ASK 米塚利勝先生



スタッフ8人のサロンで、自分一人だけ料金を
高く設定して、売上を伸ばしています。

枚方市
美容室 tsu: 坂口博紀MG



守口市
美容室 We'll
松本俊二先生・優子先生

「あたりまえ」を疑うことから変化・進化が始まる。
様々な改革に取り組んでいます。

どうぞ、お誘いあわせの上ご参加ください。

「9/9 セミナー」参加申し込み用紙

サロン名	ご代表者名
ご住所	TEL/FAX
参加人	e-Mail ad.

※FAX.or Mail でお申し込み下さい。⇒ FAX.06(6909)3201. Mail : elcom100@nifty.com