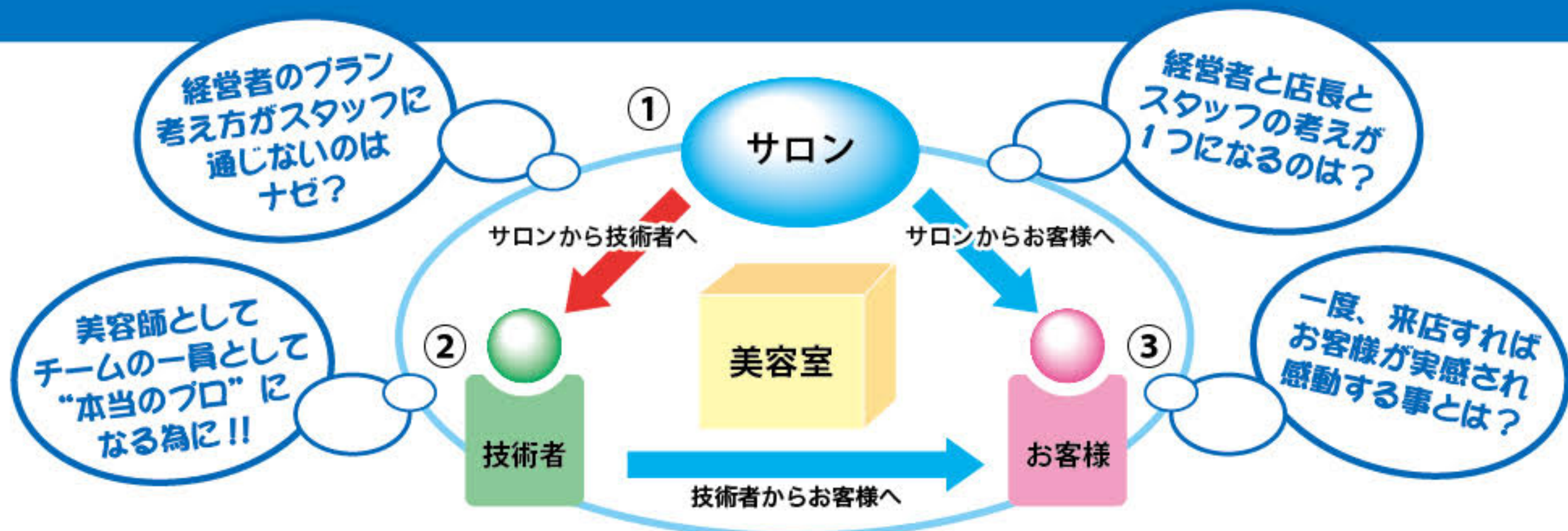


地域1番店に相談無料 なる為のご案内



↑ 繁盛店になるために! ↑

集客の為に無駄な経費を支払ってませんか?

客観的に見たチェック項目

★サロンとして

- Q1. 他店(他社)との違いは? ※技術以外です。
- Q2. 自店(自社)の売り(武器)は? ※技術以外です。
- Q3. 一つだけ誇れるものは?(具体的に)
- Q4. お客様は帰る際100点満点で何点で帰られていますか?

★スタッフとして

- Q5. お仕事は、何の為に働いていますか?
- Q6. 自分の魅力はいくつありますか?
- Q7. 自分自身、現在何を磨いていますか? ※技術以外です。
- Q8. 1年後、2年後、3年後の目標はありますか? ※具体的に。

新規客を増やすには? ... 集客はどのようにすれば?

1. 客数: 客数を増やす3つの方法とは?

3. リピータ客: 再来店率を高める方法とは?

2. 単価: 客単価を上げる方法とは?

4. 離店客: 離店客を少なくする方法とは?

経営者様・スタッフの皆様で学びたい方は、FAXまたはメールにてご連絡下さい。担当がお伺いさせていただきます。

美容室名	申込担当者名
ご住所 (〒 -)	TEL

SDジャパン株式会社 サロン事業部

HP: <http://www.sdjapan.net/>

E-mail: info@sdjapan.net

TEL: 06-6430-6601 / FAX: 06-6430-6602