

繁栄は新たなビジネスモデルで勝ち取れ!

ビジネスモデルとは、事業で収益を上げるための仕組み。従来のビジネスモデルで収益を上げられないとしたら、それはビジネスモデルの破たんを意味する。サロン業界の不振の原因がここにある。技術主体の価値観、メニュー構成に営業時間、料金体系、待ちに徹する商売、そして過剰店舗……、これらの“業界当たり前基準”が、サロンユーザーにとっては鮮度を失った基準に映る。

時代は激変している。人口構造も消費者の意識も激変してしまった。求められるのはサロン業界の新たなビジネスモデルなのである。ユーザーがワクワクするほどの期待感を寄せられるサロンサービスの仕組み。そこで今回は新たなビジネスモデルを構築して大きな成功を取っている3人の講師にご登場願った。明日のサロンの在り方と方向性を決める必聴のセミナーである。

「生き残るという種は最も強いものでもなければ、最も賢いものでもない。唯一生き残るのは、最も変化に適応できる種である。」
(チャールズ・ダーウィン)

「急激な構造変化の時代においては、生き残れるのは、自ら変革の担い手、チェンジ・リーダーとなる者だけである。」
(P.F.ドラッカー)



セミナー会場：
フクラシア品川クリスタルスクエア

【基調講演】>>> 13:00~13:30

新たなビジネスモデルこそこれからの業界スタンダードだ

旧態依然のビジネスの在り方、サービスの提供の仕方から、新たな業界スタンダードを築く時代が到来した。この変化に無頓着であってはならない。

(株)ビービー・コム 代表 **鈴木 勝**



Masahiro Ohnishi

【基調講演】>>> 17:00~18:30

創業16年で8業態20ブランド、230店舗超のサロンを展開。

急成長はビジネスモデルの勝利であり、

“誰もやらないことにこそ価値がある”でサロン新時代を築く

5年で30億円と売上げを倍増させた(株)リビース。今後5年で60億円を目指すという。その出店展開や1社で8業態20ブランドも展開する秘訣に迫る。最近ではNYのトップサロン「ウォーレン・トリコミ」を日本市場へ投入。「人が育ってから店を出すのではない。店を出すから人が育つ」という店舗展開の哲学とともに、社長の価値観を共有する社員=パートナーの育成法に迫る。

(株)リビース 代表 **大西 昌宏**



Yuichi Iwata

【基調講演】>>> 13:30~15:00

**昼間人口と夜間人口の変化に着目して夜間に
営業をシフトした「ナイトサロン」のビジネスモデルを構築。
1人当たり300万円は売上げると驚異の実態**

魚の入るところに釣り糸を垂れる。これは集客の鉄則だ。本誌で取材し大反響を呼んだ夜間営業へのシフト。そこには魚(失礼)=お客様がたくさんいた。誰も気づかないし、気づいてもやりたがらないから集客は地域独占。しかし、ただ単純に夜間にシフトしたからって集客ができるほど甘くはない。そこには顧客心理にのっとったキメの細かいノウハウが息づいている。

(株)ナイトサロンオーナーズクラブ 代表 **岩田 雄一**



Kouichi Tanaka

【基調講演】>>> 15:20~16:50

**訪問理美容事業でハード面では特許商品となった各種機器の開発、
ソフト面では危険予知・業務改善・感染予防などの
マニュアル完備で新たな価値を創造する**

人口構造の変化を見れば訪問理美容こそ豊かなマーケットが存在する。そこに商機を見出して業者がこぞって参入の果てに、過当競争を引き起こし一部料金のダンピングを招いている。現場の必要から各種機器を開発(発明)し、また危険予知・感染予防など安心・安全を担保するソフト面を完備し、訪問理美容事業の新たな価値=スタンダードを確立した。サービスの受益者に感謝され喜ばれるその事業の全貌を公開する。

(有)ビューティフルライフ **田中 晃一**

日時 **2017年2月20日(月)** 13:00~18:30 (受付12:30~)

■受講料

18,000円(税込)※本誌購読者以外は23,000円

5名以上の同時お申し込みは1名15,000円(すべて税込)

■定員

100名 ※定員になり次第締切り

■会場

フクラシア品川クリスタルスクエア(港南口) 3F F会議室

※JR品川駅港南口から徒歩8分、京浜急行品川駅から徒歩8分

〒108-0075 東京都港区港南1-6-41

TEL:03-6430-9355

-----キリリ線----- 下記の参加申込書をコピーして、必要箇所をご記入の上、FAXでご送信ください。-----キリリ線-----

「繁栄は新たなビジネスモデルで勝ち取れ！」受講申込書

受付No.	参加者氏名	年齢	役職	性別	店舗名	店舗分類 美容・美容 ※いずれかを○でお囲みください
					店舗所在地(〒 -)	
					店舗数	従業員数
					TEL ()	
					FAX: ()	
					e-mail	
	申込者氏名				店名	

■お申込方法 ■ 上記の申込書に必要事項をすべて記入の上、(株)ビービー・コム「セミナー事業部」宛に、郵送またはFAXにてお申し込みください。後日、会場までの交通案内図と受講票をお送りいたします。参加者が多数の場合、申込書をコピーしてご使用ください。※キャンセルの場合、事前に必ずご連絡ください。●ご記入いただいた住所やe-mailアドレスなどに、事務連絡の他、(株)ビービー・コムから、各種ご案内(アンケート、刊行物、セミナーなど)をさせていただく場合があります。

株式会社ビービー・コム「セミナー事業部」
〒350-0127 埼玉県比企郡川島町牛ヶ谷戸 81 番地
FAX.049-297-8345 TEL.049-299-5027