

パワーカーセミナー（経営講習）

サロンの経営戦略において顧客との接点におけるマーケティング戦略は非常に重要です。
マーケティングは、**売れる仕組**を作り出すことであり**（技術も商品ととらえ）**
この発想は普遍的なものであります。
サロンの現状分析、マーケティングの発想からみたサロン経営に価値あるセミナーです。

・マーケティングの発想とは

「売れる仕組をつくりだすこと（技術も商品）」

「価格の競争ではなく、価値の競争である」

「顧客を生みだし、既存の顧客を維持するためのもの」

・マーケティングの第1歩は、価値を把握し付加価値をつくりだすこと
お客様は、商品を買うのではなく、価値（きれいになること）を買う。

セミナー内容

- ・マーケティングの基本概念
- ・マーケティングによる美容経営の発想
- ・販売の法則、リライト能率法則
- ・美容室を成功させるための4つのリンク
- ・認知科学から、心はどのように思考し判断するのか
- ・危険回避能力
- ・美容サロンの分析と実態



講師

株式会社ハニエル

代表取締役 杉山保行

社団法人 日本毛髪構造機構研究会 代表理事

新潟大学 自然科学 機能工学科共同研究員

日本再生医療学会会員

日本抗加齢医学会会員

日時 平成26年3月17日（月）

時間 13:00～17:00

講習会場 前橋勤労センター3F
第3会議室
前橋市野中町361-2
Tel 027-263-4111

会費 1サロン ¥3,000-

主催 (有) マイア
Tel 0270-64-3072
Fax 0270-64-3074

パワーカーセミナー 参加申込書

サロン様名

受講様名

様／

様／

様／

様／

様