

*Salon sales product Seminar*

2024.5.13

# 店販の構造改革

業界でも課題とされる「店販」

愛知県を中心に多角的に展開しているブランシェグループは、  
【店販の構造改革】を掲げ、今までにない視点や切り口で新たな戦略を展開。  
店販の中で唯一誰もが毎日使用する生活必需品であるシャンプーの  
購入者比率は、全国平均5%とされています。  
そんな中ブランシェグループでは、3%から70%まで伸ばすことに成功しました。

また、購入者比率向上だけでなく、  
【スタッフの教育】 【お客様の美意識向上】  
【他の専売品の購入客数UP】にも繋がりました。

今回は、圧倒的顧客目線で展開した  
そのノウハウをセミナーでお伝えさせていただきます。



**b**  
b-first

×

**TACHIKAWA**

# 店販成功の秘訣

知りたくありませんか？



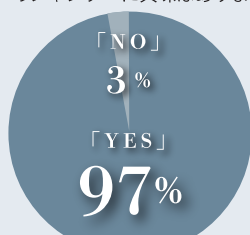
サロンでシャンプーを購入されているお客様の割合 サロン専売品の購入率

**95%** 購入しないお客様

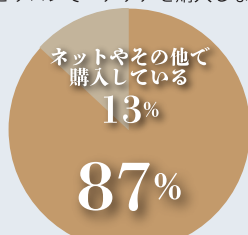
**5%**

シャンプーは必ずどこかでは購入しています。  
しかしサロンでシャンプーを購入する方は全国平均 10%にも届きません。

『サロンのシャンプーに興味はありますか？』『なぜサロンでヘアケアを購入しない？』



興味はある！使ってみたい！



高くて手が出ない…

ブランシェグループでは、3%から**70%**まで伸ばすことに成功

## 店販の構造改革セミナー

内容

- ・店販比率の向上
- ・今までにない売上の構築
- ・スタッフ教育(提案力向上/モチベーションUP)
- ・お客様のヘアケアに対する意識向上

2024.5.13(月) 10:00~11:30

受講費 無料

講師 ブランシェグループ/株式会社ビーファースト  
事業部長 林 裕希氏

定員 30名

お申込方法 / 下記QRコードよりお申込みください



お申込はこちらから



×



TACHIKAWA

株式会社タチカワ 本社  
〒950-0813 新潟市東区大形本町 6-8-14  
TEL 025-275-6666 FAX 025-275-4000



タチカワ HP から  
お申込みください  
www.jbl-tachikawa.co.jp