

ビューティメニュー時代の新しい店販
あなたのお店にぴったりの実例が必ず見つかる

ロイヤルカスタマー

店販でお客がにぎわう

伊藤 豊(ラポットカンパニー)・著 / 佐久間 寿美江(株式会社 研修屋)・協力

A4変型判 152ページ 発行/髪書房
定価4,200円+税 特別付録DVD付



2013年10月25日発売

成功事例満載!
実例をまねするだけで売れる
自店に合った方法を選んで即実践できる

必ずこの中に自店に合ったやり方があります

- 本気で取り組むディスプレイ
- POP名人直伝“その気にさせる”POPは「形」と「ストーリー」でつくる
- 福袋で500万円。事前調査で中身厳選
- お客様でにぎわうビューティフェア
- ここでしか買えない「こだわり商品」
- 「定番商品」「季節商品」「売り切り商品」売り方で分ける
- 客層に合わせた品ぞろえ
- 自信がつくロールプレイングのやり方
- “絶対ほしくなる”お客のタイプ別アプローチ法
タイプが違えば使うツールも変わる
Vさん：映像が決め手 Aさん：言葉が大事 Kさん：体験を重視



すぐに使える!

どこが弱い?
店販売上を伸ばす
「自己診断」&「サロン分析」

ロールプレイング
マニュアルと
連動した解説DVD

V・A・Kアプローチツールの
実例とトレーニング解説

<p>ロイヤルカスタマー 「店販」でお客がにぎわう</p>		<p>お申込書</p>	
<p>氏名</p>		<p>お取引ディーラー様社名・ご担当者 (ディーラー様の社名ゴム印などを押してサロン様へお渡してください)</p>	
<p>サロン住所 〒</p>			
<p>TEL</p>			
<p>FAX</p>			
<p>E-mail</p>			