

「二度行きたい美容室」ではなく、
「ずっと通いたい美容室」へ

昭和の薫りただよう路地裏にある、町の小さな美容室。
スケールメリットを活かした大規模美容室とは一線を画すサービスや集客で、
圧倒的な生産性をあげるための経営ノウハウを、
のりこ美容室代表の前田秀雄氏が余すことなく披露。
顧客に「ずっと通いたい」と心底思わせる“行きつけのマーケティング”に、
目からウロコが100枚落ちることまちがいなし。

NEW RELEASE

2015年
2月25日
発売

『ちっちゃい美容室のでっかい革命』

前田秀雄(のりこ美容室) 著

全192頁(予定) / 本体価格2,500円+税



※イラストは
イメージです

のりこへようこそ!

小さい美容室経営の革命児による “行きつけのマーケティング”

- 中～大規模美容室の動きが気になって仕方がない
- 集客したいけれど、サロンが超ローカルエリアにある
- 2代目、3代目経営者として美容室の方向性を模索中
- 生産性がなかなか上がらず苦労している
- 新メニュー開発がうまくいかない
- 店販が大切なのはわかるけれど、どうもアレルギーを感じる
- スタッフが定着しなくて悩んでいる
- 自分のサロンの「売り」が、イマイチ不明確だ
- 小さな美容室向けの情報が多すぎて、どれを選ぶべきかわからない
- とにかく辛口のアドバイス、求む!



こんな人に
オススメ!



前田秀雄

のりこ美容室 代表

1965年京都府生まれ。2店舗を経て母・紀子氏が創業した京都市伏見区美容室に1991年より勤務。独自の小規模美容室経営を模索し、現在スタッフ5名、1店舗で25年間、増収増益を達成。学校法人京理学園評議員、2000回超のセミナー実績など多彩な顔を持つ「ちっちゃい美容室経営の革命児」



NEXT LEADER
の好評連載が
1冊に!

本書は店長・幹部に向けたマネジメント誌『NEXT LEADER』(髪書房刊、毎月1日発売)2014年4月号から1年間にわたり好評を博した連載内容を、さらに詳しく再編集して、1冊の書籍にまとめました。業界を底支えするすべての小さな美容室における経営バイブルです。



のりこ美容室のすごいデータ

顧客の年間
平均来店回数

9.2回

店販購買比率
(客数比)

95%

ホームページ
HPなしで
口コミ新規客

48人

※総カルテ800枚

顧客
再来率

95%

12-13時は

お昼
休み

※ご注文はお取引ディーラーをお願いいたします。注文がご不便な場合は、直接弊社にお問い合わせください [前田秀雄氏のセミナーも受け付けております。お問い合わせは弊社まで]

株式会社髪書房 TEL:03-5414-6352 (販売部直通) FAX:03-5414-0020 E-mail:info@kamishobo.co.jp

申込書 『ちっちゃい美容室のでっかい革命』 前田秀雄著

本体価格:2,500円+税

氏名	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く下さい
サロンご住所 〒	
TEL E-mail	

FAX