

このままの
サロン経営で
いいの？

／ きっかけの1冊、変える未来
髪書房の新刊書籍

と一度でも思ったら読む本

未来経営 2030

生存戦略が必要な時代の
美容室経営バイブル

坂之上勇次 (Bee-ms) 著

- 美容室の顧客情報を生かした多角化ビジネスとは？
- 地方だからこそできる顧客創造とは？
- 女性スタッフの未来を考えた「選べる4つの働き方」とは？

5月15日発売!

本体価格5,000円+税 / A5判 / 結果が出る5つのシート付!

集客難

採用難

働き方改革

を全部味方に
する!

社長になるつもりが無かった美容師が2代目社長になり、 本気で美容室経営をしてみたら 面白い未来が見えてきた

CONTENTS

第1章 潰れない組織づくりの基本6ステップ

- STEP1 理念づくり 組織の骨格をつくる
- STEP2 ビジネスモデルづくり 儲かるモデルのヒント
- STEP3 組織づくり 新時代の組織はフラットで柔軟さが鍵
- STEP4 コンセプトとターゲットづくり 顧客創造のキホン
- STEP5 売上づくり 他業種に学ぶ! 売り上げをつくる5の手法
- STEP6 新たな売上の柱づくり 地方こそできる! 美容室の多角化

第2章 変革を乗り越える組織づくり

- 美容室の働き方改革 ●女性活躍推進 ●美容師のWワーク
- これからの店長の役割 ●人時生産性

第3章 ビームズの組織変革

多角経営と
トータルビューティを
軸に組織を急成長させた
次世代リーダーの旗手
(岐阜・愛知・三重県で
45店舗展開、
スタッフ235名)

PROFILE

Bee-Ms 代表取締役社長

坂之上勇次

さかのうえゆうじ◎1977年2月25日、岐阜県生まれ。高校卒業後、英・ロンドンのV.サズーンアカデミーに留学。帰国後、東京都内1社を経て2003年より父が経営するサロンの後継者として帰郷。業態変革に着手し、会社を急成長させる。その動向が注目されているネクストリーダーの1人。



お申込書

商品名	¥	(税込)	注文冊数
サロン名	お名前		
お届け先 (〒)			
TEL	FAX		
注文方法	ディーラー注文	お取引されているディーラーへお申し込みください	
	代引き	(株) 髪書房 FAX 03-5414-0020 注意事項 代引きの場合、送料・手数料が発生いたします ●商品合計金額が¥4,999以下(税込)の場合 送料 ¥756 + 手数料 ¥324 ●商品合計金額が¥5,000以上(税込)の場合 送料 ¥0 + 手数料 ¥432	
		ディーラー使用欄 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	

簡単・便利!
オンラインショップからも
ご注文が可能です

(支払方法 Amazon Pay / クレジットカード / 代引き)



QRコードを
読み取り、
簡単注文!

or

インターネットの検索エンジン

髪書房 オンラインショップ

検索