

札幌 スタylist アカデミー MINX 〈6回コース〉

開催日時

DAY 1 6/25 tue. 〈11:30~16:30〉

心を掴む接客力
COMMUNICATION
佐藤 スナオ 氏

DAY 2 7/23 tue. 〈11:30~16:00〉

価値づくりの提案力
APPROACH
歳嶋 建国 氏

DAY 3 8/27 tue. 〈10:00~16:30〉

飽きられない展開力
CUT DESIGN
大竹 祐紀 氏

DAY 4 9/24 tue. 〈11:30~16:00〉

共感につながる店販力
PRODUCT APPROACH
桜井 智美 氏

DAY 5 10/29 tue. 〈11:30~16:00〉

ファンを増やすための集客力
Self Branding
池戸 裕二 氏

ONLINE DAY 6 1/22 wed. 〈20:00~21:00〉

成長のための分析力
Marketing Plan
本田 直樹 氏

参加条件 アリミノヘアカラー、ヘアケア導入店様

対象薬剤

- アジアンカラー FES
- スプリナーージュ
- コアミー
- カラーストーリー アドミオ
- カラーストーリー プライム

対象者 Jr. スタylist ~ スタylist

- 売上げ100万円を目指しているスタylist
- リピート率アップをめざしているスタylist
- 自身の売上げ実績、客単価など講師の方と共有できる方
- 毎回、講習終了後に学んだ内容を自身のサロン内で共有できる方
- 課題に取り組む姿勢のある方

▲ お願い
当セミナー受講生専用SNS (LINEオープンチャット) へのご協力をお願いいたします。
※連絡事項等の発信の為、詳細は後日ご案内いたします。

定員 15名

参加費 25,300円 (1名様・税込) ※ウィッグ代込み

持参品 筆記用具・ノート

▲ コース3回目のCUT DESIGNのみ実習の為、下記のご持参をお願い申し上げます。
カット用具一式、霧吹き、タオル、スタンドクランプ、ダッカール、
ハンドドライヤー、スケルトンブラシ、デンマンブラシ、筆記用具

会場 札幌支店

北海道札幌市中央区大通西14-3-1 大通丸一ビルディング7F
☎ 011-221-5621

お申し込み

右記QRコードより
『エデュケーションアリミノ
チケット販売サイトで購入』から
手続きをし、チケットを手配頂けます。
初回お申込みの方はアカウントの作成をお願いします。
※アカウント作成時のメールアドレスとパスワードは忘れないようにお控えください。



新型コロナウイルス感染症対策として、
以下のようにセミナーを実施します。

- セミナー参加時のマスク着用に関しては、個人の判断に委ねさせていただきます。状況によってはマスク着用のご協力をお願いいたします。
- スペース確保を十分に行うため、少人数定員にてセミナーを実施します。
- 定期的に室内換気を行います。
- 消毒用アルコールをスタジオ出入口に設置しております。その他、手洗い等のエチケットに各自ご協力ください。
- 消毒用アルコールをスタジオ出入口に設置しております。手洗い等のエチケットに各自ご協力ください。
- 当日、発熱(37.5℃以上)、倦怠感、せき、のどの痛みなどの症状がある方はご参加をご遠慮願います。

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、参加者および関係者の皆様の安全面を考慮しセミナー中止、変更をする場合がございます。ご了承ください。

株式会社アリミノは、個人情報法令に従い適切に管理、運用いたします。お客様からご提供いただいたお名前、ご住所、電話番号などのお客様個人にかかわる情報および所属美容室名称などの情報は、本講習会のご連絡のためのみに使用させていただき、他の目的には使用いたしません。

当セミナーの受講風景につきましては弊社による撮影のもと弊社HP、SNS、発行物等への掲載投稿をさせていただきます。ご了承ください。

お問合せ アリミノセールス 又は(株)アリミノ 美容エデュケーション部

TEL 03-3363-8215 Email arimino-seminar@arimino.co.jp

受付時間 / 9:00~17:00 (祝日、年末年始、夏季休業期間を除く 月~金曜日) メールアドレスQR →



ARIMINO

2024 © ARIMINO Co., Ltd. all rights reserved 登録商標・特許 24.3.6

EDUCATION ARIMINO 2024

MINX



スタylist
アカデミー
100万円
スタylistへの道
リピート率90%目指す
5メソッド

MINX
STYLIST
ACADEMY

TOKYO SENDAI SAPPORO OSAKA NAGOYA



5回+オンラインコース
5days
+
1online



※セミナーにはヘアスタイルを整えてご参加くださいますようご協力をお願いいたします。

A

MINX STYLIST ACADEMY

100万円スタイリストとなるために
必要な要素の一つは“高いリピート率”です。

スタイリストアカデミーでは、
お客様との関係性を築くために必要な知識、技術、デザインを総合的に得られ
生涯美容師としての大切な要素を学んでいただけます。

講師より内容紹介のQR動画になります。

- DAY -
1



心を掴む接客力 COMMUNICATION

- 初回の施術から信頼されていますか？初回だからこそ必要なカウンセリングを学ぼう！
- お客様がイメージできることが大切！次回予約や再来店に繋がる次回提案メソッド。
- 苦手なタイプのお客様が苦手ではなくなる！？そんな時に役立つコミュニケーションスキル。
- 必見！講師が初めましてのモデルさんを『カウンセリング』＆『カット』。
- モデルさんへの質問コーナー。普段聞けないお客様の本音で見えてくる失客の真実。



佐藤 スナオ 氏
MINX aoyama店
総代表/執行役員



日程 TOKYO 6/4 tue. SENDAI 6/10 mon. SAPPORO 6/25 tue. OSAKA 6/24 mon. NAGOYA 7/22 mon. 時間 11:30~16:30

- DAY -
2



価値づくりの提案力 APPROACH

- 客単価＝メニュー提案。提案上手になるポイントを大公開。
- 生涯顧客を創るメニュー提案を通じてのコミュニケーション法。
- パーマを使い分けよう！デザインの再現性を高めリピート率アップ。
- デザインの幅を広げよう！飽きられないカラーの提案術。
- 顧客の美意識をあげよう！ケアのお話は尽きてはダメ！



歳嶋 建国 氏
MINX aoyama店
ディレクター/取締役



日程 TOKYO 7/9 tue. SENDAI 7/22 mon. SAPPORO 7/23 tue. OSAKA 7/29 mon. NAGOYA 8/26 mon. 時間 11:30~16:00

- DAY -
3



飽きられない展開力 CUT DESIGN

- 自分の自信になる！スタイル写真から切り方を見抜くポイントをマスターしよう！
- スライスで変わるカットデザイン。スピードアップに必要な見極め方法。
- お客様の見た目年齢を左右する、大切なウエイトポイントの位置を学ぶ。
- 似合わせが得意になる！顔の骨格タイプ別の似合わせ整理術。
- スタイルのバリエーションの引き出しが簡単に増えるカット実習。



大竹 祐紀 氏
MINX harajuku店
総代表/執行役員



日程 TOKYO 8/6 tue. SENDAI 8/19 mon. SAPPORO 8/27 tue. OSAKA 9/9 tue. NAGOYA 9/30 mon. 時間 10:00~16:30

- DAY -
4



共感につながる店販力 PRODUCT APPROACH

- あなたはどちら？共感型と問題解決型？アプローチの違いはココにある！
- 大満足にも2パターンある！頭で感じる？心で感じる？その違いは何？？
- 女性像は学ぶほど納得。自分が不得意なお客様にも理由がある！
- 押し売り説明と無縁になるには〇〇〇が必要。
- 顧客の声を聞こう！ファンになる時には心を動かされる感動がある。



桜井 智美 氏
MINX ginza 副店長/執行役員



日程 TOKYO 9/10 tue. SENDAI 9/30 mon. SAPPORO 9/24 tue. OSAKA 10/7 mon. NAGOYA 10/28 mon. 時間 11:30~16:00

- DAY -
5



ファンを増やすための集客力 Self Branding

- 売れる自分になる為のスタート準備、自分を知る事から始めよう！
- いい技術・いい商品があるだけでは売れない！『売る力』を身に付けよう。
- インスタ活用集客法！自分のタイプに“合う”の見つけ方。
- スタイル撮影はデザイン力アップの近道！MINXの勉強会を全部公開！
- 池戸的。お客様を定着させる力。既存客を増やす極意。



池戸 裕二 氏
MINX shibuya smart salon
ディレクター/取締役



日程 TOKYO 10/1 tue. SENDAI 10/21 mon. SAPPORO 10/29 tue. OSAKA 11/11 mon. NAGOYA 11/25 mon. 時間 11:30~16:00

ONLINE

- DAY -
6

成長のための分析力 Marketing Plan

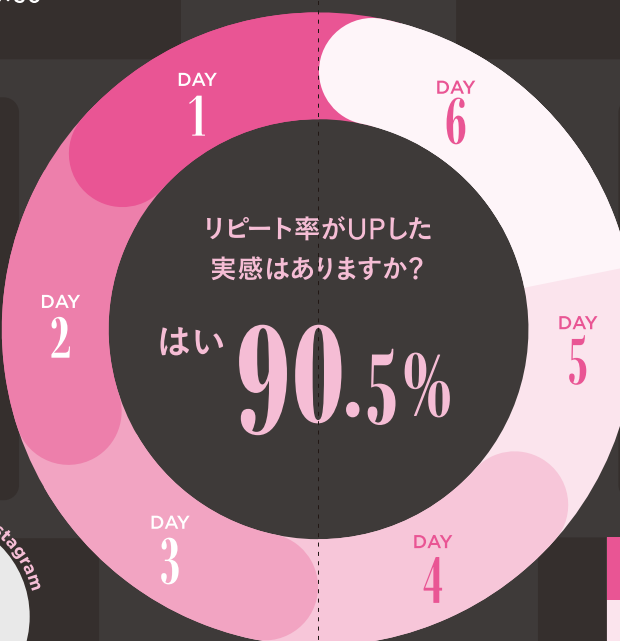
- 売上＝成績表の作り方をまとめてみよう。
- 売上を整理してセルフチェックをしよう。
- 成績表から分かる私に必要なPDCAサイクル
- 美容師として大切な数字ランキング
- 成績表の落とし穴ってなに？



本田 直樹 氏
MINXworld
プレス/執行役員



日程 ONLINE 1/22 wed. 時間 20:00~21:00



受講生の声

何よりもお客様に対して親身になることや、相手の気持ちを汲み取ることが意識したら深くお客様との関係性が持つことができました。

今までも、提案は大事と言われていたが、実際にどうやればいいかわからないことが多かった。提案したらやってくださるお客様が増えたのでとても印象に残りました。

お客様のことを多く考えられるようになりました。商品を売ることにに対して躊躇していましたが、お客様の悩みを解決するためのツールだと考えられるようになりました、自然とオススメできるようになりました。

セミナーに参加していなかったら絶対に考えつかない内容を知れたので新しい考え方が生まれました。

セミナーに参加してから自分自身のカウンセリングが大きく変わり、お客様の喜んでいる顔が増えた気がします。

過去3年/
セミナー満足度

99.2%

※アンケートより