

経営が楽しく学べる場を！



サロン業界にもっと経営理論が学べる場を！！

これが私が経営塾の開催を思い立った動機でした。今や信号機の数と同じと言われる美容室、続いて成熟してくるマツエクサロン。どちらもただお店を開いただけでは経営を継続していくのは簡単ではありません。また一時は時流をとらえて繁栄したサロンも新勢力である低価格店、業務委託サロン、サービス特化型サロンなどの進出により、集客や採用がままならなく衰退してしまうサロンさんを多く見てきました。

そこで、わたしが経営とマネジメントを学べる林式ベーシック経営塾を立ち上げました！ただ単に売上を追い続けるだけの日々ではなく経営の原理原則に基づいて、あなたの人生ビジョンが実現する経営理論をご提供いたします。

○ 1 店舗 6 名の高生産性サロンオーナー様受講の声

数字の見方や考え方、今までなんとなくでした。今回、受講して改めて自店の状況を客観視できました。今後の計画も冷静に見ることができ、より具体的に立てれます。うちのお店は現在6人で組織として考えることはませんでしたがマネジメントという観点で未来に向けてやるべき事が見えた気がします。また来年も受講して、もっと深く見つめ、客観視し、未来図を作りたいです！

○ 28 店舗多角化経営サロンマネージャー様受講の声

【令和元年おススメセミナー】今まで色々なセミナーに参加しましたが、林式経営セミナーが一番わかりやすく、“楽しく”学ぶことができました。学びにワークも取り入れインプット→アウトプットでより理解できます。“論理的に考える思考フレームワーク”数字をもじいてのセミナー、経営者、マネージャー、店長または、今後幹部・経営に携わっていきたい方などにとって最適なセミナーです！

林哲平プロフィール) 1977年生まれ、O型。愛知県出身。エモーショナルマネジメント株式会社代表取締役。売上改善請負人。愛知を拠点に全国で美容室とマツエクサロンの経営改善を行う。経営の原理原則に沿った幹部育成やマネジメント改革による売上改善やV字回復得意とする。幹部教育1年で年商6,000万円アップ、V字回復施策にて1年半で利益3,000万円アップ、スタッフの離職から立て直しを図ったサロンを15ヵ月で売上150%アップおよび新店舗出店、幹部育成と組織強化にて10ヵ月で新店出店と過去最高売上達成など様々な実績を持つ。



emotional management
サロン経営をもっと面白く