



こちらは、本格参入を前提に振袖需要を取り込みたいと考えている方へのご案内となります

振袖アイデンティティの振袖は、その子の「自分らしく」を一番に引き出すコーディネートをしています。なぜそう言えるかと言うと右下のグラフを参照下さい。

翌年のお客様は、前年のお客様からの98%が口コミのご紹介そして当店がある地域のシェア率は40%強です。こんな前年のお客様が翌年のお客様を口コミでご紹介下さる。ノウハウを仕組化した振袖アイデンティティの内容を是非聞いて見ませんか。

これは、長年当社が実施してきたことを毎年毎年積み重ね作り上げたノウハウとなります。優秀な経営者の皆さんは、振袖…単発一年で終わってしまおうとお考えではないでしょうか？

実は、そうではありません。極上の満足を体験していただくことで口コミのリピー特化に繋がります。

そしてその極上の満感がなんなのか？

失礼ですが、皆さん実行できていないのです

例えばです。HPや製作してもなかなか売上げに繋がらない経験をしていませんか？

なぜなら製作する人の仕事はウェブページを作ること制作会社はそもそもウェブサイトを作ればお金をもらえます。

売上げに責任は持ちません。

ひどくなると5年間で一つの問い合わせもないと言った具合です。

ウェブサイトの制作と売上げをあげることに集客することは、全く違うノウハウなのです。

集客も全く同じ考え方です。

また、システム屋さんは難しい言葉を使ったりします。いかにも知っている感を出す。それでお客様に自分は詳しいんだと差をつける、そんな気はなくともいつも使っている自分の言葉で表現する。デザインだけかっこいい これ、実はもっとも危険なのです。

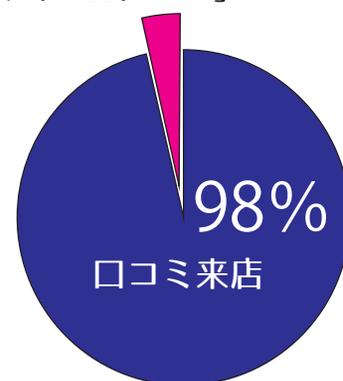
何故って一般のお客様にはほとんど伝わらない。これでは本末転倒

いくらかっこいいデザインでもお客様が来ないならお金を捨てるようなものなのです

では、成人式の振袖はどうでしょう。

巷に溢れかえっているレンタル店は、ほとんどのお店が、この振袖にはこの帯、そして帯揚げ1本追加すると+売上オン、決まった後にお客様が振袖に納得できずに振袖をチェンジするとキャンセル料をとってからの新しい契約として勧める。

チラシ / WEB / SNS 等



当店来店比率

ウェブサイトと同じで呉服店やレンタル貸衣装店は、着物のことは良く知っています。例えばこの着物（振袖）には一般的にはこの帯が合うというのは良くわかっています。でもお客様に似合うコーディネートは、全くと言ってわかっていないのです。

僕は全く違う方向性から入ります。

近年では、皆さんもよくご存知だと思いますが、肌の色で今ではフルベやイエベと言った、パーソナルカラーをセルフチェックができるようになっていますが、振袖に関してはパーソナルカラーがそのままというわけではありません。

ここからは本当は企業秘密 いえ 僕が考え出し作り上げた振袖アイデンティティの戦略を数年に渡り実行し、翌年に口コミ獲得、実証して98%までリピート率をあげ仕組化しました。

そんな仕組化したものを公開するのはなぜ？と疑問に思うでしょう

**僕には一つ、誰にも負けない熱い熱い思いがあるのです。
日本のキモノ文化をどうしても消したくないという思いです。
何故ならば、僕をここまで育ってくれた大好きな日本特有の文化だからです。**

この思いは、僕だけがいい思いをすればいい！で成し遂げることができないのです。

僕、匠潤一郎は振袖コーディネートの専門家

不満が残るであろう振袖を 成人式をもうすぐ迎える皆さんを必ず極上の笑顔にします。

一人一人に対応するコーディネートの仕方とそしてそれにかかる時間が圧倒的に他店とは違います。だから毎年リピート化できるのです。匠潤一郎と一緒に売上を作りませんか？

最後までご参照頂き、是非お気軽にお問い合わせ下さい。

美容業界の経営者の皆さまは、成人式振袖にご興味あるからここまで読んで頂いたと思います。

でも実際には自社で振袖を持ってない、在庫管理、ノウハウがない実は、レンタル貸衣装とタイアップしてどうにかしたいなど思って見たものの振袖の着付けなどハードルが高くて諦めていませんか？

実際振袖を在庫で置きたくない方には、レンタルのご案内も出来ますが、振袖をどこから仕入れたらいいのかなども全く不明だと思います。匠潤一郎は、長年呉服の現場で10億以上の売上を作ってきました。そのノウハウを皆さまに惜しみなく伝授していきたくと思っています。

当店では、基本的な振袖の色や柄、素材（織り）、振袖の仕入れ方法、振袖レンタル契約の仕方・振袖の着付けコーデノウハウ（古典ママ振りからモダン、カッコイイ系、ローリータ、量産型女子 実は色々多すぎて雑誌に出てくる様なコーデを 実際の貸衣装屋さんで全てを網羅できる着付けはなかなか出来ていません）、又、基本となる売上成約のクロージング、振袖の貸し出し方法、振袖手入れ保管方法、貴店が持っているらっしゃる名簿を活用しての集客方法、SNS活用方法、口コミで来店頂きリピート化する方法など多くのツールを取り揃えて、皆さまのお店の売上UPの助けになることが出来ます。

貴店での（貴店だけでなくこのコロナ禍どこも同じ）悩みどころは、あまり資金をかけたくないというのが現状とも思います。

振袖アイデンティティでは下記の2通りの方法で悩みを解消するご提案をしています。

- ①トライアル参入方式（資金は最小限で抑えることができます）
- ②本格的参入方法（ある程度の資金が必要となりますが、ノウハウを学んでいただき振袖アイデンティティの考え方をどこよりもいち早くどんどん進めて自社のお客様のリピート率をあげる方法）

また、契約内容は選択できる3つの方法をご準備しました。

上記の①、②どちらかを選んで頂く、次に下記の契約方法となります。

- A バディ契約（インセンティブ方式）…美容関連・着付師・エステサロン・ネイルサロン・フィットネス・ヨガサロン・カメラマン等々となります。（トライアル参入方式）
- B フランチャイズ契約（マニュアル、着付けの勉強もして頂く動画にてポイント等を提供します）、それでも出来ない場合にはオフションですが私のお店に実際にお越し頂く事も又は派遣も可能です）全てのノウハウを手にすることが出来ます。（本格参入方式）
- C コンサル契約（御社の強み、弱みを精査して貴店に一番合う振袖売上確保を匠潤一郎が1年でお伝えしていく方法）…呉服店様・美容室・エステサロン・ネイルサロン・写真館カメラマン・ヨガサロン・フィットネスジム（実はお客様の体型が特殊な方ほど振袖選びに悩まれますそのノウハウを兼ね備えています）（匠潤一郎が直接コンサルに入り貴店に最も合う方法をいち早く取り入れて頂く方法、直接指導を受けることができます）

美容業界の皆さまが心配している部分を、どの様に解消していくのか？のノウハウやスクールで動画で学んでいただくようにします。（スクールは、BとCの契約の方）下記の様なものがあります

振袖仕入れ方法

振袖レンタル方法（BtoB）

展示会場所確保の仕方

展示会開催方法

振袖コーデの方法（匠潤一郎のメソッドあり）

集客方法（SNS集客動画配信含む・チラシ作成のポイント）

接客（クロージングまで）

当日着付けの為のレッスン

翌年度に繋げる接客ノウハウ

撮影方法（カメラマンがいない場合は、詳細まで教えることができます）

アルバム導入のノウハウ

後は、オフションでフランディング方法・マーケティング・インターネットマーケティング・チラシ作成・動画作成等（You tuber もいますのでご指導可能）も出来ます。

うちには場所がないとおっしゃる美容業界の方も ご安心ください。
あらゆる場所で開催できるのが、匠潤一郎の振袖アイデンティティ方式なのです。

展示会ですら、3坪もあれば出来ます。
ワンルームの広さです。これならサロン様も参入可能です。
広い場所があるのは強みではありません。
でもご安心ください。狭いからと言って出来ないわけではありません。

ご興味（異業種）がある方は是非、一度下記のチェックリストにご回答ください。

- 振袖事業を本格的に自社に設立したい
- お客様のリスト 10代、40代、60代のリストがしっかり管理されている
- 貴店のフロアのメイクアップアーティストがいる。又は準備できる
- 貴店のフロアのヘアアーティストがいる。又は準備できる
- 貴店の着付け師がいる。又は準備できる
- 専属カメラマンがいる。又は準備ができる
- 成人式の日振袖の着付け・ヘアメイクに外注参入している
- 振袖の専門知識がない
- いい振袖レンタル先がない
- 集客するがなかなか集まらない
- 売上を伸ばしたいけど最小限の経費に抑えたい
- 一過性の売上増加ではなく、リピート客の囲い込みを行いたい（ライフプランでお客様とお付き合いしたい）
- 自店のお客様と一緒にイベントを楽しんでファンを増やしたい
- 実績もあるイベントやお客様が本当に喜ぶ顔が見える企画を知りたい
- 口コミを増やしたい
- 成人式（振袖需要）を取込みたいが具体的なノウハウがない

上記のチェックリストに1個でもチェックがついたら、さあ匠潤一郎の振袖アイデンティティにご一報ください。0120-033-753

まずは、ZOOMで現状のお話を伺い、ある程度の方向性が決まれば、直接ご来店もしくはこちらからお伺いする方法を選択できます。

☆☆☆ここでちょっと匠潤一郎のご紹介です☆☆☆

振袖コーディネート&呉服店やレンタル貸衣装の振袖を選ぶ人に更にお客様に極上の笑顔を与える振袖コーディネートをコンサルします（要はコンサルマスターなのです） / ・ シンプルに前年度のお客様からの口コミで翌年のご紹介を得る（リピート化口コミ売上アップ） / ・ 5年かかることを仕組み化して1年で貴店の売上ベースにオン、残り4年で次の戦略や自分らしい生き方に費やして下さい / 自称：素人笑いの帝王 / 前世…若旦那さん：前前世…笑いの神：前前前世…お公家さん（綾小路麻呂）

説明会申込書

申込日

202 年 月 日

セミナー参加と個別面談希望といずれかになります。当店からお電話でご要望を伺います

ご注文者様

※ご注文書を受信しましたら当店からご連絡差し上げます。

会社名	フリガナ	フリガナ
	(役職)	(役職)
業種	フリガナ	
メールアドレス		(役職)
会社住所 〒		
TEL		FAX
ご参加名	フリガナ	フリガナ
	(役職)	(役職)
	フリガナ	フリガナ
	(役職)	(役職)

店舗についてのご質問です

店舗業種	店舗数	店舗広さ	従業員数	別事業展開内容	振袖事業に関わる従業員数

ヘアー対応可能 メイク対応可能 着付師対応可能 カメラマン 着付けコーディネーター

御社業績について

年商	万円	<input type="checkbox"/> 個別相談を希望する	<input type="checkbox"/> 対面面談希望	<input type="checkbox"/> ZOOM 面談希望
----	----	------------------------------------	---------------------------------	------------------------------------

領収証名の記載

※ご注文者様の会社名と違う場合のみお書き添え下さい。

--

◆個人情報の取り扱いに関して◆振袖アイデンティティでは、カタログ・チラシ・各種案内・アフターフォロー・展示会案内・などのサービス目的以外ではお客様からお預かりした名前・住所等の個人情報を使用することはありません。

◆ダイレクトメールの発送を希望しません

↑FAX:0574-62-0320↑

↑FAX:0574-62-0320↑