

「サロンドエルコム FW」活用提案

- ◆1.写真撮影
- ◆2.MEMO 入力
- ◆3.来店予測日・サイクル LIST
- ◆4.顧客識別
- ◆5.再来店分析
- ◆6.条件検索



エルコムデータシステム株式会社

◆写真撮影◆

◆MEMO 入力◆

◆お客様の写真を日付順に何年でも保存します。

任意検索

新規顧客 検索クリア

お客様No (検索) 42830 空きお客様No検索

氏名 (検索) 姓 名

フリガナ (検索)

前回担当 50 店

主担当 50 店 指名 担当スタイルも検索条件とする 年齢 39

カラーリスト 0 指名

入会年月日 (検索) 有効年月日 (検索) 日付の書式は YYYY/MM/DD 現在ポイント 0

電話番号 (検索) 携帯電話番号 (検索) 顧客連番 (検索) 300002830

Web Mail 携帯 toWeb (Tel,Mailは半角入力) Webパスワード変更

職種 (未設定) 地域

来店動機 郵便番号

交通 会員区分 0002 VIP

血液型 (未設定)

趣味

メモ拡大

来店予測日 46日 2023/04/23(日)

次回予約日(前日予約) 2023/04/19(水)10:30

C/Tr 90

初回来店日 2006/08/12 最終来店日からの日数 41日

最終来店日 2023/03/08

来店周期 46

紹介数 0

来店回数 186

技術単価 10587

来店回数初期値 0

生年月日 (検索) 1984/02/16 予定年齢

性別 男 女

既存顧客 集計対象から除く

※「住所欄」の文字数が多いとタックシール印字などではみ出ることがあります。

顧客切り替え << >>

F3 予約設定 F4 レジ処理 F5 登録

再選択

日付	技術	担当者	指名	金額
2023/03/08(水)	カット&ブロー(シャンプー付)		指名	4,600
2023/03/08(水)	クロロジスト		指名	5,000
2023/03/08(水)	技術値引(チケット)		指名	-2,000
2023/01/19(木)	縮毛矯正		指名	16,200
2023/01/19(木)	その他技術		指名	500
2023/01/19(木)	クロロジスト		指名	3,000
2022/12/24(土)	チケット		指名	5,000
2022/11/30(水)	カット&ブロー(シャンプー付)		指名	4,200

日付	商品	担当者	指名	金額
2023/03/08(水)	アジュネス		指名	8,800
2023/03/08(水)	パン ニュートリ FTF		指名	3,400
2023/03/08(水)	ファンダメンタルフォーサー		指名	3,600
2023/01/19(木)	パン ニュートリFTF		指名	3,400
2022/11/30(水)	パン ニュートリFTF		指名	3,400

青字はクレジット支払い

2023/04/18 2023/04/18 2023/04/18 備考



カメラ準備 << 一般取込 顧客取込 >>

※お客様一人につき100枚の写真を、日付順に記録します。(整理して、何年分でも残しておくことができます)



◆写真の撮影と保存・MEMOの入力と保存

簡単な操作で、お客様の写真と MEMO を保存します。

◆手順—1— お客様の LIST を、サーバーに登録します。

「受付一覧」の画面で、日付を設定します。



「toWeb」ボタンで、サーバーに保存します。

日付は、過去—未来—自由に設定できます。

No	予約日	予約時刻	お客様番号	顧客名	電話番号	Memo	入番	スタイリスト	指名	予約メニュー	カード	他	顧客ID	釣銭	レジ担当
1	予約	2022/11/18	09:45	42375	寺岡		3		指名	C/HC 120	0	0	3000023	0	
2	予約	2022/11/18	10:00	41088	玉置		90		指名	C/HC 120	0	0	3000010	0	
3	予約	2022/11/18	10:00	40106	秋山		80			C/HC 120	0	0	3000132	0	
4	予約	2022/11/18	10:00	456339	望月		67		指名	C/HC/Tr 150	0	0	3000130	0	
5	予約	2022/11/18	10:00	41787	西浦		3		指名	C/HC 120	0	0	3000017	0	
6	予約	2022/11/18	11:00	40998	福田		3		指名	P 120	0	0	3000009	0	
7	予約	2022/11/18	12:00	44746	中西		67		指名	C 60	0	0	3000122	0	
8	予約	2022/11/18	12:30	456832	比嘉		90		F	C/HC/Tr 150	0	0	3000150	0	
9	予約	2022/11/19	09:45	45215	吉井		67		指名	C/HC/Tr 150	0	0	3000128	0	
10	予約	2022/11/19	10:00	42733	小野		67		指名	C 60	0	0	3000027	0	
11	予約	2022/11/19	10:00	22960	谷口		80		指名	C 60	0	0	2000133	0	
42	合計									[0]	0	0			

「受付一覧」の画面

この日付の範囲の予約のお客様と過去の売上のお客様の LIST が表示されます。

◆手順—2

スマホで、「写真&MEMO 取込QRコード」を読み取ります。

→「ホーム画面に追加」すると便利です

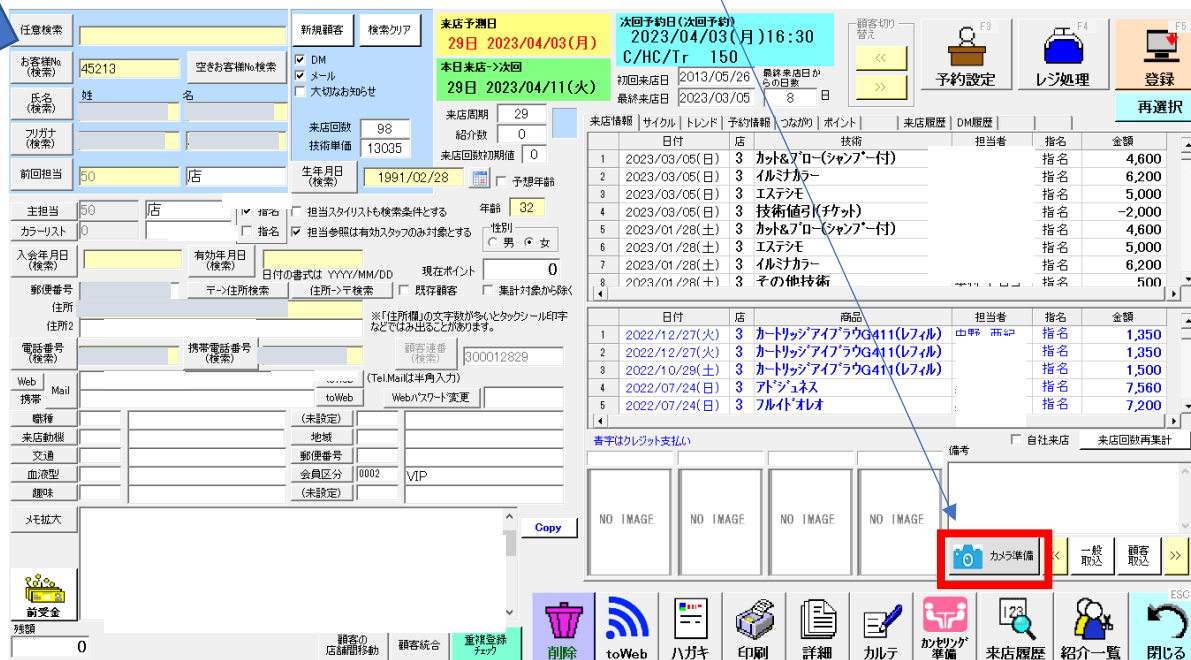
画面にお客様名が表示されます。

※予約がはいっていないお客様の場合、



カメラ準備

を押すと、先頭に表示します。



手順—3

「写真取り込み」

該当するお客様の「**撮影**」ボタンを押します。

撮影画面になりますので、「撮影」ボタンを押し、「アップロード」します。

顧客画面に保存されます。

(写真はスマホには残りません)

手順一4 MEMO 欄の書き込み 予約一覧から 該当するお客様の「メモ」ボタンを押します。

MEMO の種類を選びます。 顧客メモ・施術メモ・準備しておくこと・スタイルの傾向・前回の力点

「確認」を押すと、入力画面になります。 → 『音声入力』が使えます。



音声入力が便利です

※コンピュータのキーボードを使わずに、様々なメモが保存できます。

(スマホには、データは残りません。)

少し待つと、顧客情報に写真が取り込まれます。

任意検索 [検索] 新規顧客 検索クリア

来店予約日 31日 2023/03/21(火) 次回予約日(次回予約) 2023/04/01(土)13:00 P/HC 180

お客様No (検索) 45263 空きお客様No.検索

氏名 (検索) 姓 名

フガナ (検索)

前回担当 50 店

主担当 50 店

入会年月日 (検索)

郵便番号 (検索) 住所 住所2

電話番号 (検索) 携帯電話番号 (検索)

Web Mail 携帯 職種

来店動機 交通 血液型 趣味

来店予約日 31日 2023/03/21(火) 本日来店->次回 31日 2023/04/1(金)

初回来店日 2013/08/09 最終来店日 2023/02/18

来店回数 124 紹介数 0 来店履歴 DM履歴

来店周期 31 来店回数初期値 0

日付	店	技術	担当者	指名	金額
2023/02/18(土)	3	シルボンモイッシュア		指名	4,500
2023/02/18(土)	3	その他技術		指名	1,000
2023/02/18(土)	3	前髪カット		指名	1,000
2023/02/18(土)	3	シェイブ		指名	2,700
2023/02/18(土)	3	キャビン+マッサージ		指名	6,200
2023/02/18(土)	3	オイルワーク		指名	2,000
2023/02/18(土)	3	イルミナカラー		指名	6,200
2023/02/18(土)	3	シャンプー		指名	1,200

写真をクリックすると、拡大します。

※写真を拡大した状態で「削除」「回転」「ピン止め」ができます。

※写真取り込み、メモ入力は、パソコンを使わずにできますので、技術者の方は、自分のお客様の情報をいつでも入力できます。

任意検索 [検索] 新規顧客 検索クリア

来店予約日 19日 2022/06/24(金) 次回予約日(次回予約) 19日 2022/06/26(日)

お客様No (検索) 352 空きお客様No.検索

氏名 (検索) 姓 名

フガナ (検索)

前回担当 36 西里 和真

主担当 36 西里 和真

入会年月日 (検索)

郵便番号 (検索) 住所 住所2

電話番号 (検索) 携帯電話番号 (検索)

Web Mail 携帯 職種

来店動機 交通 血液型 趣味

来店予約日 19日 2022/06/24(金) 本日来店->次回 19日 2022/06/26(日)

初回来店日 2010 最終来店日 2022/06/05

来店回数 127 紹介数 0 来店履歴 DM履歴

来店周期 19 来店回数初期値 0

日付	店	技術	担当者	指名	金額
2022/06/05(日)	19			指名	1,000
2022/06/05(日)	19			指名	1,000
2022/06/05(日)	19			指名	1,000
2022/06/05(日)	19			指名	1,000
2022/06/05(日)	19			指名	1,000
2022/06/05(日)	19			指名	1,000
2022/06/05(日)	19			指名	1,000
2022/06/05(日)	19			指名	1,000

基本メモ
7/20 オーガニックシャンプー押しでいく1/26 次回M3DカラーH24 6/10 次回、炭酸スパ! 35

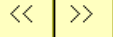
写真をクリックすると、拡大します。



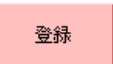
「顧客情報」画面で、「カウンセリング準備」ボタンで、「カウンセリング準備 SHEET」を表示します。

キレイになってよろこんでいただくための **カウンセリング準備SHEET**

次回予約



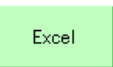
No.40065 お名前: 大坂 幸子 様 () 予約日時: 2022 年 11 月 17 日 10 時 00 分(木曜日) 予約メニュー: SSP/Tr 210



7. 次回のワクワク提案をした内容・次回までに準備しておくこと・etc クリア << <

1. お客様をお迎えする心構え・準備しておくこと(お好みの本・飲み物・他) クリア << <

パープル・オレンジページなどの情報誌 飲み物はカフェラテがお好み
ひざ掛け・メガネ 窓際の席がお好きです



6. どんなカウンセリングにするか? (3つの提案の準備)

☆3つの提案☆ (右が詳しい説明)

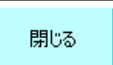
A 紫外線強くなってきたので、神のケアと毛先の保護のため
カット・マニキュア・ヘッドスパ・トリートメント ¥.16,000

B お疲れであれば、リラグゼーションメニューを
カット・マニキュア・ヘッドスパ ¥.12,000.

C カット・マニキュア ¥.8,000.

2. これまでの、ヘアスタイリング・ヘアケアの流れ(過去2年くらい) クリア << <

ずっとショートヘア・くせ毛を生かしています
白髪がきになりだして、最近はヘアマニキュアされています。



3. 前回: 来店日・技術・スタイル・力を入れたこと・など

前回来店日: 2022年11月10日(木曜日) 19:25
前回技術内容: 富岡芽実 トリートメント ¥13,000

前回購入商品:

前回スタイリング・力点 クリア << <
前髪に工夫をして、手入れがしやすくしました。
カラーの色目を、春バージョンで明るくしました。

次回予約・提案日

(これまでのサイクル 15 日)

予測日 11 月 25 日 金曜日
提案日 12 月 02 日 金曜日
次回予約日 12 月 01 日 木曜日
16 時 30 分

技術:
商品:

4. ご来店日に予測される状態(スタイル・傷み具合・伸び具合など) クリア << <

伸びてきたら、くせが出てうねりが出はじめているかもしれない。
お手入れの仕方がどうだったか、おうかがいすること。カラーの色

最近のヘアスタイル・ヘアカラー・ヘアケアの画像

<: 前回のカウンセリング準備シートから取り込む

NO IMAGE

NO IMAGE

NO IMAGE

取込 削除

取込 削除

取込 削除

取込 削除

最新の4枚をカルテ用写真に取り込む

※各 MEMO 欄は、スマホを使って、音声入力で文章を書き込むことができます。

◆来店予測日サイクル LIST◆

- ・お客様ひとり一人の過去の来店履歴(2年分)から、来店サイクルを計算して、ご来店日を予測します。

◆ お客様のご来店の履歴を、くわしく記録します。 ※過去2年間の来店履歴から、サイクルを計算して、的確にご来店を予測します。

任意検索

新規顧客 検索クリア

来店予測日
32日 2023/07/26(水)

次回予約日(次回予約)
2023/07/21(金)13:00

顧客切り替え

予約設定 F3 レジ処理 F4 登録 F5

再選択

来店情報 サイクル トレンド 予約情報 つながり ポイント

来店履歴 DM履歴 写真

お客様No. (検索) 42830 空きお客様No.検索

氏名 (検索) 姓 名

フリガナ (検索)

前回担当 50 店

来店回数 186 来店周期 40 来店回数初期値 0

技術単価 10587

生年月日 (検索) 1984/02/16 年齢 39 性別 男 女

指名 指名 担当参照は有効スタッフのみ対象とする

現在ポイント 0

電話番号 (検索) 住所 住所2

電話番号 (検索) 携帯電話番号 (検索) 顧客連番 (検索) 300002830

職種 来店動機 交通 血液型 趣味

メモ拡大

本日来店->次回
32日 2023/08/22(火)

日付	技術	担当者	指名	金額
2023/03/08(水)	カット&ブロー(シャンプー付)	日野出 典子	指名	4,600
2023/03/08(水)	刈ノジスト	日野出 典子	指名	5,000
2023/03/08(水)	技術値引(チケット)	日野出 典子	指名	-2,000
2023/01/19(木)	縮毛矯正	日野出 典子	指名	16,200
2023/01/19(木)	その他技術	日野出 典子	指名	500
2023/01/19(木)	刈ノジスト	日野出 典子	指名	3,000
2022/12/24(土)	チケット	日野出 典子	指名	5,000
2022/11/30(水)	カット&ブロー(シャンプー付)	日野出 典子	指名	4,200

日付	商品	担当者	指名	金額
2023/03/08(水)	アジュネス	日野出 典子	指名	8,800
2023/03/08(水)	バン ニュートリ FTF	日野出 典子	指名	3,400
2023/03/08(水)	フォンタンラインフォーサー	日野出 典子	指名	3,600
2023/01/19(木)	バン ニュートリFTF	日野出 典子	指名	3,400
2022/11/30(水)	バン ニュートリFTF	日野出 典子	指名	3,400

青字はクレジット支払い

2023/04/18 2023/04/18 2023/04/18 2023/04/18

カメラ準備 一般取込 顧客取込

顧客情報を見ると、いつでも過去2年間の履歴から、このお客様のサイクルを計算して、「次回最適日」を表示しています。

◆「堀田様、いつも32日サイクルでご来店いただいています。次の32日後は、8月22日火曜日にあたります。よろしかったら、ご予約お取りしましょうか？」のお声かけで、来店サイクルが延びなくなり、少しずつ「次回予約」のお客様を増やしていくことができます。

▶ 平均来店回数をじわっと増やして、売り上げを伸ばしていくことができます。

◆来店予測日サイクル LIST を印刷します

「帳票」⇒⇒「来店予測日(サイクル)LIST」

売上積算表 帳票全印刷 印刷日変更 顧客管理 来店受付 運営日変更 売上画面へ MENUへ

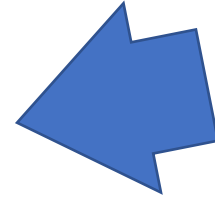
売上点検 | 明細一覧 | 帳票印刷 | 店舗動向 | 顧客自動識別 | 集計処理 | 構成比分析 | **来店予測日(サイクル)LIST**

印刷日付 2023 年 3 月 15 日

売上明細一覧表	営業日報月報主担当別	技術別年代分析表	スタッフ別情報1年間移動平均推移表
営業日報月報	按分明細一覧表	担当者別年代分析表	スタッフ別経営分析情報1年間推移表
主担当者別日報	按分集計	時間帯別分析表	予約提案キャンセル進化表
主担当者別月報	クレジット日報月報	半年月報推移①	予約状況管理表
責任担当者別日報	店舗分析表	半年月報推移②	
責任担当者別月報	担当者日報月報(金額)	月次売上集計表(金額)	支払区分月次表
担当者別按分日報	担当者日報月報(分析)	月次売上集計表(分析)	支払詳細一覧表
担当者別按分月報	担当者別再来店分析表	メニュー別売上集計表	支払方法明細一覧表
経費一覧表		部門担当者別日報	担当者別順位表Ⅱ
按分割当管理表	前年同日累計売上表	部門担当者別月報	担当者別分析表Ⅱ
	前受売掛	男女別売上客数分析表	客数(再来店)順位表

退店 売上処理 **帳票** 目標設定 再来店分析 在庫管理

Web予約 売上点検 出退勤 メンテナンス 条件検索 終了



来店予測日(サイクル)LIST出力設定

来店予測日/予約日
日付 2023/08/01 2023/08/31

レビューを表示 他店舗も含める

主担当 全件

出力順

- 来店予測日順
- 主担当 + 来店予測日順
- 識別 + 来店予測日順
- 担当 + 識別 + 来店予測日順
- 識別 + 担当 + 来店予測日順

サイクルLIST表示
サイクルLIST出力
予約者 準備シート出力

準備シート出力
準備シート出力
準備シート出力
準備シート出力

閉じる

※過去の日付を入れると、「来店サイクルを過ぎても未来店のお客様

※未来の日付を入れると、そろそろ来店が予測されるお客様

を選び出します。

※個人別にリストを出すことができます。

顧客サイクルリスト

全件

識別	顧客No	顧客名	サイクル	来店予測日	残日数	2021/04～							2022/04～							主担当	予約日					
						4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5			6	7	8	9	10
1	●	40065	大坂	14	2023/03/09 (木)	-6	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆		2023/03/16(木), 2023/03/18(土), 2023/03/23(木)
2	●	456774	北森	14	2023/03/16 (木)	1	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	2023/03/29(水), 2023/04/12(水), 2023/03/15(水)
3	●	40095	藤原	40	2023/03/16 (木)	1	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	2023/03/18(土)	
4	●	40276	長谷川	29	2023/03/17 (金)	2	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆		
5	●	456735	北門	43	2023/03/17 (金)	2	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆		
6	●	456514	田村	27	2023/03/18 (土)	3	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	2023/03/26(日)	
7	●	42135	杉本	27	2023/03/18 (土)	3	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	2023/03/19(日)	
8	●	44951	樋口	29	2023/03/19 (日)	4	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	2023/03/18(土)	
9	●	45263	乾 由	31	2023/03/21 (火)	6	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	2023/04/01(土)	
10	●	43059	松浦	34	2023/02/02 (木)	-41	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	2023/03/16(木)		
11	●	44668	永吉	48	2023/03/11 (土)	-4	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	2023/03/19(日)		
12	●	44030	北門	34	2023/03/14 (火)	-1	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	2023/03/19(日)		
13	●	41054	遠山	40	2023/03/16 (木)	1	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	2023/03/18(土)		

※お客様のランクを色分けしています

※過去2年間のご来店状況を☆で表示します。

※予約が入っていれば予約日を表示します

◆活用の仕方 <<たとえば8月目標を達成するための準備として考えると・・・>>

- ①過去5ヶ月に、来店されるはずで、まだ来店されていないお客様をリストアップする⇒⇒的確なお誘いをします。
日付を 2023年3月1日～2023年7月31日 として、「サイクルリスト表示」を押します。
お客様ひとり一人の来店履歴から、曜日や時間帯の特徴、おすすめしたい技術メニューなどをチェックします。
お客様にあわせなお誘いを考え、実行します。

- ②8月に来店させるはずのお客様をリストアップします。
日付を 8月1日～8月31日としてサイクルリストを表示します。
予約が入っているお客様には、予約通りに来店していただく工夫をします。
予約が入っていないお客様には、曜日・時間帯・技術メニューを考えて、お誘いします。

※毎月お客様リストを見ることで、「ファン客」「ファン予備客」が見えてきます。

※待っているだけでなく、自力で目標が達成できる取り組みを続けていきましょう。

◆顧客識別◆

- ・自分の一年間の「実客数」「総客数」「客単価」「来店回数」「年間売上金額」がわかります。
- ・どの数値をどれだけ伸ばして年間売り上げを伸ばしていくかを考えることができます。
- ・取り組んだ結果(変化)を、数値で見ることができます。

◆「顧客識別」

「帳票」⇒⇒「顧客自動識別」

日常画面右下の「帳票」ボタンをクリックします。



各種帳票画面へ ⇒ 「顧客自動識別」のタグをクリックして「顧客識別」画面を開きます。

A screenshot of the '顧客自動識別' (Customer Auto-Identification) screen. The top navigation bar includes buttons for: 売上積算表 (Sales Accumulation Table), 帳票全印刷 (Print All Receipts), 印刷日変更 (Change Print Date), 顧客管理 (Customer Management), 来店受付 (Customer Reception), 運営日変更 (Change Operation Date), 売上画面へ (Return to Sales Screen), and MENU. Below this is a breadcrumb trail: 売上点検 | 明細一覧 | 帳票印刷 | 店舗動向 | 顧客自動識別 | 集計処理 | 構成比分析 | 来店予測日(サイクル)LIST. The '顧客自動識別' link is highlighted with a red box. Below the breadcrumb is a date selection field: 印刷日付 2023 年 3 月 15 日. The main area contains a grid of report thumbnails, including: 売上明細一覧表, 営業日報月報主担当別, 技術別年代分析表, スタッフ別情報1年間移動平均推移表, 営業日報月報, 按分明細一覧表, 担当者別年代分析表, スタッフ別経営分析情報1年間推移表, 主担当者別日報, 按分集計, 時間帯別分析表, 予約提案カウンセリング進化表, 主担当者別月報, クレジット日報月報, 半年月報推移①, 予約状況管理表, 責任担当者別日報, 店舗分析表, 半年月報推移②, 支払区分月次表, 責任担当者別月報, 担当者日報月報(金額), 月次売上集計表(金額), 支払詳細一覧表, 担当者別按分日報, 担当者日報月報(分析), 月次売上集計表(分析), 支払方法明細一覧表, 担当者別按分月報, 担当者別再来店分析表, メニュー別売上集計表, 担当者別順位表Ⅱ, 経費一覧表, 部門担当者別日報, 部門担当者別月報, 担当者別分析表Ⅱ, 按分割当管理表, 前年同日累計対比表, 前受売掛管理, 男女別売上客数分析表, 客数(再来店)順位表.

① ② ③ ④ ⑤

他の画面に遷移する場合は、ここをクリックし、この画面を閉じてください

顧客自動識別

識別比較表 印刷 Excel 閉じる

5年間実績推移表

月次切り替え << >>

店(空欄)/主担当

店 担当

店

※顧客マスタ(集計対象から除くにチェック)上様は含まない

(客数・売上分析)

来店客数(実客数)	1,051人	平均客単価	9,103	集計期間	365	女性客数	804人(76.5%)
延べ来店客数(総客数)	5,063人	平均年間利用金額	43,851	平均年齢	43.7	男性客数	244人(23.2%)
平均来店回数	4.82回	指定期間売り上げ合計	46,087,054	年齢入力率	93.0%		

(客層分析)

金額範囲	客数(参照)	平均回数・周期	平均客単価	平均利用金額	売上合計	平均年齢	延べ客数
最頂客 138,360 ~ 443,140	54 5.1%	14.02回 26日	13,890 152.6%	194,733 444.1%	10,515,590 22.8%	55.4	757
得意客 71,380 ~ 138,360	157 14.9%	7.91回 46日	12,060 132.5%	95,396 217.5%	14,977,150 32.5%	55.9	1,242
顧客 8,400 ~ 71,380	637 60.6%	4.35回 84日	7,089 77.9%	30,837 70.3%	19,643,234 42.6%	43.5	2,774
未定着 1 ~ 8,400	203 19.3%	1.43回 256日	3,276 36.0%	4,685 10.7%	951,080 2.1%	31.7	290
合計	1051 100.0%	4.82回 76日	9,103 100.0%	43,851 100.0%	46,087,054 100.0%	43.7	5,063

(目標をいれた客層分析) 目標設定

客数Up(目標5%)	客数	平均回数・周期	平均客単価	平均利用金額	売上合計
最頂客 8 (得意客から5%Up)	62 5.6%	14.02回 26日	13,890 149.0%	194,733 420.3%	12,073,744 23.7%
得意客 32 (顧客から5%Up)	189 17.2%	7.91回 46日	12,060 129.4%	95,396 205.9%	18,029,579 35.3%
顧客 10 (未定着から5%Up)	647 58.8%	4.35回 84日	7,089 76.1%	30,837 66.6%	19,951,636 39.1%
未定着	203 18.4%	1.43回 256日	3,276 35.1%	4,685 10.1%	950,990 1.9%
合計	1,101 100.0%	4.97回 73日	9,321 100.0%	46,327 100.0%	51,005,949 100.0%
増減	50 4.5%	0.15回 -3日	218 2.4%	2,476 5.6%	4,918,895 10.7%

識別表示方法

総売上 技術売上

自店舗 全店舗

再表示

(来店回数による分析)

来店回数による分析	客数(参照)	平均客単価	平均利用金額	売上合計	平均年齢	延べ客数
回数 12回以上	43 4.1%	10,526 115.6%	173,307 395.2%	7,452,190 16.2%	56.2	708
回数 7-11回	229 21.8%	9,907 108.8%	82,591 188.3%	18,913,379 41.0%	50.9	1,909
回数 3- 6回	448 42.6%	8,350 91.7%	36,996 84.4%	16,574,332 36.0%	43.5	1,985
回数 1- 2回	331 31.5%	6,827 75.0%	9,508 21.7%	3,147,153 6.8%	37.2	461
*** 合計 ***	1,051 100.0%	9,103 100.0%	43,851 100.0%	46,087,054 100.0%	43.7	5,063

- ① 過去1年間の集計をしています。
 - ② 一年間に来店されたお客様の「実客数」「総客数」「平均来店回数」「平均客単価」「お客様一人当たり平均年間利用金額」「年間売上」を表示しています。
 - ③ 上位から5%・15%・60%・20%になるように金額範囲を計算して、ランク分けして、色分けしています。
一年間にご来店いただいたお客様をご利用金額順に並べると、上位20%のお客様の売上合計は、年間売り上げの50%を越えます。(55.3%)
下位20%のお客様の売上合計は、年間売り上げの2.1%です。
 - ④ 書くランクごとに、5%のお客様に一つずつランクアップしていただくと、年間売上が約10%上がります。(10.1%)
 - ⑤ 来店回数と平均客単価と平均利用金額の関連を表示しています。来店回数が多いお客様ほど、客単価が高いことがわかります。
- ※「実客数」「客単価」「来店回数」のどの数値をどれだけ伸ばして目標を達成するかを考えることができますし、取り組んだ結果を数値化できます。
- ※担当者番号を入力すると、自分の「顧客識別」を見ることができます。

※「識別比較表」最新の一年とその前の一年の数値を比較して、伸びているか減っているかを明確にします。

個人の比較表を見ることができます。

識別比較表

※顧客マスク(集計対象から除く)にチェック)上様は含まない

(12ヶ月ごとの比較)

自店舗 全店舗 印刷 閉じる

店 担当

表示

客数:101.3% ↑ 金額:104.5% ↑

月次切り替え << 2023/02 >>

識別比較表	2021/07/01 ~ 2022/06/30				2022/07/01 ~ 2023/06/30				増減			
	客数	売上合計	客数	売上合計	客数	売上合計	客数	金額				
来店客	148,480	99,999,999円	41人	8,621,510円	17.4%	48人	4.2%	9,855,200円	19.1%	7人	1,233,690円	
得意客	80,470	148,479円	138人	12.2%	14,561,850円	29.4%	157人	13.7%	16,459,040円	31.8%	19人	1,897,190円
顧客	9,600	80,469円	711人	63.1%	25,028,111円	50.6%	688人	60.2%	24,069,304円	46.5%	-23人	-958,807円
未定着	0	9,599円	237人	21.0%	1,270,280円	2.6%	249人	21.8%	1,337,370円	2.6%	12人	67,090円
合計	1,127人	49,481,751円	1,142人	51,720,914円	15人	2,239,163円						

年代別比較表	2021/07/01 ~ 2022/06/30				2022/07/01 ~ 2023/06/30				増減	
	客数	売上合計	客数	売上合計	客数	売上合計	客数	金額		
70才以上	124人	11.0%	6,670,890円	13.5%	123人	10.8%	6,682,250円	12.9%	-1人	11,360円
60~69才	116人	10.3%	7,498,490円	15.2%	120人	10.5%	7,547,240円	14.6%	4人	48,750円
50~59才	163人	14.5%	10,941,420円	22.1%	175人	15.3%	12,804,202円	24.8%	12人	1,862,782円
40~49才	190人	16.9%	9,302,881円	18.8%	189人	16.5%	9,288,650円	18.0%	-1人	-14,231円
30~39才	177人	15.7%	6,898,350円	13.9%	171人	15.0%	6,906,552円	13.4%	-6人	8,202円
20~29才	122人	10.8%	3,821,760円	7.7%	114人	10.0%	3,824,310円	7.4%	-8人	2,550円
15~19才	79人	7.0%	1,087,190円	2.2%	74人	6.5%	1,308,350円	2.5%	-5人	221,160円
14才以下	87人	7.7%	661,910円	1.3%	100人	8.8%	792,870円	1.5%	13人	130,960円
年齢不明	69人	6.1%	2,598,860円	5.3%	76人	6.7%	2,566,490円	5.0%	7人	-32,370円
合計	1,127人	49,481,751円	1,142人	51,720,914円	15人	2,239,163円				

売上の変化の要因を知ることができます。

※「5年間実績推移表」売上の数値と、来店回数数の数値の、5年間の推移を表示します。成長の記録です。

5年間実績推移表

1月1日 ~ 12月31日

実績	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	前年との比較
	実客数	1,287人	1,086人	1,086人	1,115人	1,125人
のべ技術客数	5,425人	4,710人	4,631人	5,072人	5,312人	104.7%
のべ総客数	5,517人	4,815人	4,730人	5,162人	5,406人	104.7%
平均来店回数	4.3回	4.4回	4.4回	4.6回	4.8回	103.8%
技術客単価	8,135円	8,233円	8,441円	8,472円	8,387円	99.0%
総客単価	8,986円	9,041円	9,182円	9,151円	9,063円	99.0%
平均技術利用金額	34,292円	35,706円	35,997円	38,540円	39,600円	102.8%
平均総利用金額	38,519円	40,086円	39,990円	42,386円	43,551円	102.8%
年間技術売上	44,133,346円	38,776,870円	39,092,380円	42,972,391円	44,550,524円	103.7%
年間商品売上	5,440,700円	4,756,920円	4,336,650円	4,265,730円	4,444,540円	104.2%
年間総売上	49,574,046円	43,533,790円	43,429,030円	47,238,121円	48,995,064円	103.7%
月平均売上	4,131,171円	3,627,816円	3,619,086円	3,936,510円	4,082,922円	103.7%

来店回数分析	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	前年との比較
	年間13回以上	18人	18人	22人	22人	22人
12回来店	18人	23人	15人	19人	16人	84.2%
11回来店	25人	19人	9人	20人	26人	130.0%
10回来店	33人	25人	26人	30人	29人	96.7%
9回来店	40人	47人	42人	28人	34人	121.4%
8回来店	55人	45人	49人	60人	63人	105.0%
7回来店	79人	57人	71人	65人	79人	121.5%
6回来店	83人	84人	76人	115人	101人	87.8%
5回来店	111人	112人	104人	91人	105人	115.4%
4回来店	152人	110人	103人	132人	130人	98.5%
3回来店	135人	124人	136人	123人	125人	101.6%
2回来店	194人	156人	139人	124人	119人	96.0%
1回来店	226人	202人	224人	207人	196人	94.7%
合計	1,169人	1,020人	1,016人	1,036人	1,045人	100.9%
12回以上	36人	39人	37人	41人	38人	92.7%
7~11回	232人	193人	197人	203人	231人	113.8%
3~6回	481人	430人	419人	461人	461人	100.0%
1~2回	420人	358人	363人	331人	315人	95.2%

どの数値をどれだけ伸ばしたいかがわかります。そのために、どんなことに取り組むかが見えます。

取り組んだ結果・成果が数値化されます。

◆再来店分析◆

◆「来店動向分析」「日常業務」画面で、「再来店分析」をクリックします。



日常画面右下の「再来店分析」ボタンをクリックします。



上段も下段も「新規」「固定」「合計」のボタンを押して、表示させます。「再表示」

来店回数区別集計を有効にする

期間	客数	再来店合計数	未来店数	30日	60日	90日	120日	150日	180日	210日	240日	270日	300日	330日	360日	指数
2022/06	5	4	80.0%	1	20.0%	-	2	1	-	-	-	1	-	-	-	41.7
2022/07	21	15	71.4%	6	28.6%	2	1	8	2	-	1	-	-	-	1	175.0
2022/08	12	7	58.3%	5	41.7%	-	3	2	-	1	-	1	-	-	-	100.0
2022/09	13	7	53.8%	6	46.2%	-	1	3	2	-	1	-	-	-	-	108.3
2022/10	10	6	60.0%	4	40.0%	-	1	2	2	-	1	-	-	-	-	83.3
2022/11	14	7	50.0%	7	50.0%	-	3	1	2	1	-	-	-	-	-	116.7
2022/12	10	4	40.0%	6	60.0%	-	2	-	1	1	-	-	-	-	-	83.3
2023/01	12	7	58.3%	5	41.7%	2	2	2	-	-	1	-	-	-	-	100.0
2023/02	14	4	28.6%	10	71.4%	2	1	1	-	-	-	-	-	-	-	116.7
2023/03	12	5	41.7%	7	58.3%	1	1	3	-	-	-	-	-	-	-	100.0
2023/04	13	5	38.5%	8	61.5%	2	2	1	-	-	-	-	-	-	-	108.3
2023/05	8	-	0.0%	8	100.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	66.7
2023/06	8	-	0.0%	8	100.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	66.7
平均	12															

期間	客数	再来店合計数	未来店数	30日	60日	90日	120日	150日	180日	210日	240日	270日	300日	330日	360日	指数	
2022/06	333	321	96.4%	12	3.6%	57	144	69	25	6	5	6	3	3	1	2	82.8
2022/07	441	418	94.8%	23	5.2%	68	182	90	33	11	11	4	6	-	1	1	109.7
2022/08	408	397	97.3%	11	2.7%	63	173	96	37	7	8	5	3	4	1	-	101.5
2022/09	385	369	95.8%	16	4.2%	55	177	81	32	16	4	2	-	1	1	-	95.8
2022/10	398	384	96.5%	14	3.5%	61	166	107	29	12	4	5	-	-	-	-	99.0
2022/11	418	397	95.0%	21	5.0%	52	183	96	31	20	11	4	-	-	-	-	104.0
2022/12	415	392	94.5%	23	5.5%	51	197	82	41	15	4	2	-	-	-	-	103.2
2023/01	393	359	91.3%	34	8.7%	63	157	88	40	9	2	-	-	-	-	-	97.8
2023/02	418	366	87.6%	52	12.4%	56	194	95	18	3	-	-	-	-	-	-	104.0
2023/03	397	340	85.6%	57	14.4%	84	165	73	18	-	-	-	-	-	-	-	98.8
2023/04	555	378	68.1%	177	31.9%	86	206	86	-	-	-	-	-	-	-	-	138.1
2023/05	286	103	36.0%	183	64.0%	54	49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	71.1
2023/06	384	15	3.9%	369	96.1%	15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	95.5
平均	402																

上段に工夫があります。 客数・再来店合計数・未来店数 の数値をダブルクリックすると、該当するお客様をリストアップします。

新規	固定	合計	来店回数別	再表示													
期間	客数	再来店合計数	未来店数	30日	60日	90日	120日	150日	180日	210日	240日	270日	300日	330日	360日	指数	
2022/06	338	325 96.2%	13 3.8%	57	146	70	25	6	5	6	3	4	1	-	2	81.6	
2022/07	462	433 93.7%	29 6.3%	70	183	98	35	11	11	12	4	6	-	1	2	111.6	
2022/08	420	404 96.2%	16 3.8%	63	176	98	37	8	8	5	3	5	1	-	-	101.4	
2022/09	398	376 94.5%	22 5.5%	55	178	84	34	16	4	2	1	1	1	-	-	96.1	
2022/10	408	390 95.6%	18 4.4%	61	167	109	31	12	4	6	-	-	-	-	-	98.6	
2022/11	432	404 93.5%	28 6.5%	52	186	97	33	21	11	4	-	-	-	-	-	104.3	
2022/12	425	396 93.2%	29 6.8%	51	199	82	42	16	4	2	-	-	-	-	-	102.7	
2023/01	403	364 90.3%	39 9.7%	63	159	90	40	9	3	-	-	-	-	-	-	97.3	
2023/02	432	370 85.6%	62 14.4%	58	195	96	18	3	-	-	-	-	-	-	-	104.3	
2023/03	409	345 84.4%	64 15.6%	85	166	76	18	-	-	-	-	-	-	-	-	98.8	
2023/04	569	383 67.3%	186 32.7%	86	210	87	-	-	-	-	-	-	-	-	-	137.4	
2023/05	294	103 35.0%	191 65.0%	54	49	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	71.0	
2023/06	392	15 3.8%	377 96.2%	15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	94.7	
平均	414																

未再来店客LIST

宛名シール発行

ハガキ宛名印刷

印刷

閉じる

No	識別(色)	お客様番号	お客様名	最終来店日	最終来店日技術(店販)	スタイリスト	最終来店時料金	過去1年利用金額	過去1年来店回数	累計来店回数	DMチェック
1	●(C)	598	澤田	2023/01/27	カット&フーロー(シャンプー付) C/Tr		8,700	58,356	6	107	*
2	●(C)	734	住本	2023/01/27	カット&フーロー(シャンプー付)		10,400	21,080	2	47	*
3	●(C)	936	和田	2023/01/21	カット&フーロー(シャンプー付) C 60		5,200	16,180	3	61	
4	●(C)	396	倉中	2023/01/20	トリートメント P 120		9,480	21,846	2	66	*
5	●(C)	948	梅津	2023/01/12	カット&フーロー(シャンプー付)		4,200	17,248	3	35	*
6	●(C)	088	永松	2023/01/11	カット&フーロー(シャンプー付)		4,200	9,240	2	16	*
7	●(C)	657	笠尾	2023/01/13	カット&フーロー(シャンプー付)		4,200	9,240	2	41	*
8	●(C)	761	上田	2023/01/13	ポイント縮毛矯正 SSP		15,400	32,880	2	48	*
9	●(D)	800	富岡	2023/01/11	カット&フーロー C 60		2,700	3,070	1	65	*
10	●(C)	043	川島	2023/01/13	カット&フーロー(シャンプー付) C/HC		9,400	44,540	4	13	
11	●(C)	325	上田	2023/01/13	カット&フーロー(シャンプー付) C/HC/		13,213	26,624	2	20	*
12	●(C)	595	森本	2023/01/26	カット&フーロー(シャンプー付) C/HC		10,900	21,143	3	45	*

※個人別に再来店状況をみることができます。

※「印刷」で、名簿を印刷します

※「ハガキ宛名書き」で、ハガキに直接宛名書きをします。

※「宛名シール印刷」で、タックシールに宛名書きをします。

4~5ヶ月未来店のお客様には、月末にはがきを出しましょう。

◆条件検索◆

◆条件検索の使い方-1 「自店舗対象」と「全店舗対象」

- ・「自店舗対象」・・・自店舗で登録されたお客様を対象に、条件に合うお客様を選びだします。
- ・「全店舗対象」・・・全店舗のお客様を対象に、条件にあうお客様を選びだします。

※F1検索

F1 検索 F2 シール印刷 F3 シール表示 F4 はがき印刷 F5 サイクルList F6 回数集計 F7 顧客削除 F8 顧客toWeb ESC MENU

顧客識別ランキングLIST 一括設定 印刷設定 詳細検索 表示順

条件設定 | キーワード/ポイント検索条件設定 | バターン検索 | 検索結果 | DM履歴

性別 **女性** 顧客識別 スタッフ別顧客識別 指定スタッフ 条件クリア

初回来店日 日付 _____ 年 _____ 月 _____ 日 香 ~ 本 _____ 年 _____ 月 _____ 日

前回来店日 日付 2020 年 01 月 01 日 香 ~ 本 2022 年 11 月 30 日

来店予約日 日付 _____ 年 _____ 月 _____ 日 香 ~ 本 _____ 年 _____ 月 _____ 日

来店予定・予測日 **今週** 日付 _____ 年 _____ 月 _____ 日 香 ~ 本 _____ 年 _____ 月 _____ 日 **次**

誕生日 **年月日** _____ 年 _____ 月 _____ 日 香 ~ 本 _____ 年 _____ 月 _____ 日

【利用金額の集計期間】
 利用金額 **技術** _____ ~ _____ **過去1年**

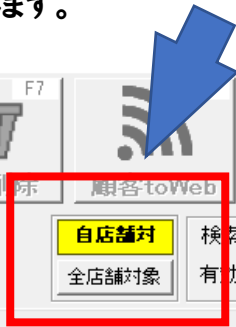
来店回数 **通年** _____ ~ _____ ※通年以外は要回数集計

指名 **あり** DMOK ※日付は、YYYY年MM月DD日で設定します

疎遠客 **直近3ヶ月未来店**

表示順 昇順 降順

ご職業	ご来店動機	交通	血液型
1:主婦 2:会社員 3:学生 4:自営	1:DM 2:折込 3:看板 4:来店に便利	1:徒歩 2:自転車 3:バイク 4:車	1:A型 2:B型 3:O型 4:AB型
趣味	(未設定)	地域	担当者
1:音楽 2:読書 3:映画 4:絵画		1:南郡山町 2:北郡山町 3:九条町 4:東奈良口町	奥村 ヒロコ 日野出 典子 藤田 しずか 中野 亜紀



客数 2022/11/16 日数/月計 51.6

客数項目	日計	月計	前年同月計	前年比
総客数	0	213	410	52
新規客	0	5	10	50
2回目客	0	4	7	57.1
固定客	0	204	387	52.7
フリー客	0	50	64	78.1
指名客	0	163	346	47.1
技術客	0	207	401	51.6
店販客	0	19	57	33.3
店販のみ	0	6	9	66.7
キャンセル	0	16	0	
帰客	0	0	0	

売上

金額項目	日計	月計	前年同月計	前年比
技術売上	0	1,560,510	3,294,340	47.4
店販売上	0	129,800	408,100	31.8
技術値引	0	0	0	
店販値引	0	0	0	
値引合計	0	0	0	
売上	0	1,690,310	3,702,440	45.7
消費税	0	179,831	390,344	46.1
合計	0	1,870,141	4,092,784	45.7
値引累計	0	108,000	97,000	111.3

※「値引累計」とは、売上の内、マイナス計上されたもの(税抜)

単価

	日計	月計	前年同月計	前年比
技術客単価	0	7,539	8,215	91.8
総客単価	0	7,936	9,030	87.9

本日日付に連動し、自動更新する

再集計 目標表示

◆条件検索の使い方-2

「印刷設定」…宛名書きなどで、様々な設定ができます。

印字位置調整

ハガキ(mm)

印字方向 縦書き 左位置 10
 横書き 上位置 10

〒フォント サイズ
MS ゴシック 12

住所フォント サイズ
MS 明朝 14

お名前フォント サイズ
MS 明朝 22

〒番号位置

左位置 46.2 住所1位置 左位置 5
上位置 13.5 上位置 40

名前位置

左位置 15 住所2位置 左位置 10
上位置 60 上位置 48

家族横幅 8 住所2無効

ハガキ用郵便番号バーコード位置

郵便番号バーコードを印字する

左位置 10 上位置 125

顧客名の最大文字数 11

(様まで。ハガキ印字の場合、この数を超えると2行になります。)

印字間隔 5 秒

顧客マスタからは直接印字する

プレビュー

タックシール(mm)

左位置 0 横間隔 69
上位置 23 縦間隔 42.3

〒番号位置

左位置 3 上位置 3

住所位置

左位置 3 上位置 8
住所縦幅 3.5

名前位置

左位置 5 上位置 16

家族位置

家族縦幅 5

プレビューを有効にする
 郵便番号バーコードを印字する
 家族の「様」の前のSPをとる

住所2無効

プレビュー

レイアウト 2×6 3×6

CSVデータ位置/タックシール出力設定

郵便番号 1 担当者 6
住所1 2 担当No 7
住所2 3 店舗No 9
住所3 4 顧客No 8
顧客名 5 家族No 0

(複数列ある場合は、カンマ区切で設定)

プリンタの設定

出カプリンタ(ハガキ) 出カプリンタ(タックシール)

プレビュー用プリンタ(ハガキ) プレビュー用プリンタ(タックシール)

郵便番号、住所が不完全でもDMに「*」があれば印字する
 家族があれば、検索結果になくても印字する

Copy
プリンタ
登録
閉じる

◆タックシールを印刷する時に、様々な情報を印字することができます。

- ・「担当者」「担当」…下部に印字します。
- ・「顧客 No.」…コード番号を印字します。
- ・「家族 No.」…家族のかたを、一括で宛名書きします。

◆「年賀状」などは、「全店舗対象」で検索して、主担当者順に宛名書きをすれば、ダブらずもれなく発送できます。

◆条件検索の使い方-3

「表示順」・・・前回来店日」「担当者」など、さまざまな並べ替えができます。

条件検索

F1
検索

F2
シール印刷

F3
シール表示

F3
はがき印刷

F5
サイクルList

F6
準備シート

F7
顧客削除

F8
顧客toWeb

F4
名簿印刷

ESC
MENU

Excel

顧客識別ランキングLIST 一括設定 印刷設定 詳細検索

条件設定 | キーワード/ポイント検索条件設定 | パターン検索 検索結果

検索条件 [前回来店日]2020/01/01~2022/11/30

結果表示切替 範囲を選択 構成比分析 ポジション

1 前回来店日 昇順 降順 未設定

2 担当者 昇順 降順 未設定

3 生年月日(※推定) 昇順 降順 未設定

初回来店日 昇順 降順 未設定

E-mail

カナ

メモ

住所2

キャンセル 表示順設定

誕生月

① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ 全

	顧客No	名前	DM	郵便番号	TEL	前回来店日	顧客識別	初回来店日	性別	来店回数	年間回数	単価	次回予約日	有効年月日	生月日
1	0					2022/03/25		2022/03/25	女	1	1	0			
2	0					2022/04/22		2022/04/22	女	0		0			
3	0					2022/10/02		2022/10/02	女	0	1	0			
4	0					2022/05/05		2022/05/05	女	0		0			
5	1	松永	*			2022/11/03		2022/03/24	男	3	4	0			07/06※
6	2	津田				2022/11/06		2022/03/26	男	4	6	0	22/12/		
7	3	田中	*			2022/03/26		2022/03/26	男	1	1	0			08/18
8	4	籠谷	*			2022/03/26		2022/03/26	男	1	1	0		2004/05/21	
9	5					2022/03/30		2022/03/29	女	1	1	0			
10	40000	藤林	*			2022/10/16		2014/12/05	女	38	5	0			10/25
11	40004	大曾村	*			2022/05/11		2012/12/15	女	18		0			12/30
12	40006	山田	*			2022/09/14		2022/09/21	女	40	6	0	22/11/		

◆条件検索の使い方-4

「詳細検索」・・・技術の履歴や、商品の購入履歴からお客様を探し出すことができます。

汎用条件 | 固定条件

条件
-1
新規条件
条件登録

条件名

氏名

フリガナ

郵便番号 指名あり WEB会員

住所

自宅電話

携帯電話

年齢 ~

誕生日 ~

お客様No ~

来店周期 ~

最終来店曜日

日 月 火 水 木 金 土

メール 大切なお知らせ

主担当

前回担当者

交通

血液型

趣味

(未設定)

地域

郵便番号

会員区分

(未設定)

過去に担当したことがある

主担当 担当者

責任担当

DM DMチェックもハガキ印字 家族を表示する

検索 クリア

集計期間

2021/11/18 ~ 2022/11/17

来店回数 ~ 総売上 ~

技術単価 ~ 紹介数 ~

初回来店日 ~

最終来店日 ~ 2022/11/17

チェック期間

2021/11/18 ~ 2022/11/17

施術履歴・購入履歴での検索

コード	技術・商品名
1	
2	
3	
4	

集計期間内に、上記施術を最後に実施し、その後実施していないもの

指定項目売上

指定項目売上 ~

検索結果を標準の条件検索結果に表示する

	お客様No	姓	名	フリガナセイ	フリガナメイ	ID	性別	主担当	前回担当者	郵便番号	住所	住所2	電話番号	携帯番号	メールアドレス	携帯メール	生年月日
1																	
2																	
3																	
4																	
5																	
6																	
7																	
8																	
9																	
10																	
11																	
12																	

結果表示切替

選択を全解除

選択行を除く

選択行を抽出

範囲を選択設定

平均来店周期

一括設定

顧客ソート順

新規顧客

印字位置調整

ハガキ印字

タックシール

印刷設定

Excel

閉じる

技術4参照

	No	名称
1	1	パーマ
2	2	カット
3	3	セット&ブロー
4	4	カラーリング
5	5	シャンプー
6	6	トリートメント

※↑/↓キーで一覧選択
※F1キーでキー選択

技術 店販商品

選択 閉じる

	No	名称
1	19	クリエ
2	20	ジューンイルディール
3	21	スキンシューティカルズ
4	22	松倉
5	23	アレクサントル
6	1	ケラスターゼ

※↑/↓キーで一覧選択
※F1キーでキー選択

選択 閉じる

◆LIST を表示するには、このバーを押して表示させます。

検索結果を標準の条件検索結果に表示する