

様

「サロンドエルコム FW」へのレベルアップ提案

「サロンドエルコム FW」は、売上 UP に貢献します。

年間売上 = 実客数 × 客単価 × 来店回数

- ◆失客・疎遠客を減らして総客数を増やし、売り上げを伸ばします。
- ◆カウンセリングを充実させ、技術の満足度を上げて客単価を上げて、売上を伸ばします。
- ◆お客様の来店履歴から「お客様固有のサイクルを計算して、的確な次回ご来店最適日を提案して、来店回数を増やし売り上げを伸ばします。



エルコムデータシステム株式会社

◆お客様の写真を日付順に何年でも保存します。

カウンセリングの充実⇒客単価P!

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 担当スタイリストも検索条件とする 年齢 39

カラーリスト 0 指名 担当参照は有効スタッフのみ対象とする 性別 男 女

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

郵便番号 住所 住所2 ※「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。

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

Web Mail 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

メモ拡六

来店予測日 46日 2023/04/23(日)

本日来店->次回 44日 2023/08/02(水)

来店回数 186 技術単価 10587

生年月日 (検索) 1984/02/16 予想年齢

来店周期 46 紹介数 0 来店回数初期値 0

次回予約日(次回予約) 2023/08/05(土)10:00

C 60

初回来店日 2006/08/12 来店履歴の日の数 41 日

最終来店日 2023/03/08

顧客切り替え << >>

予約設定 レジ処理 登録

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

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)	刈りジスト		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)	刈りジスト		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)	フォンダンラインフォーサー		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 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)



◆ 次回最適日を的確に提案し、次回予約を増やします。

次回最適日提案⇒来店回数 UP！

任意検索

新規顧客 検索クリア

来店予測日
46日 2023/04/23(日)

次回予約日(次回予約)
2023/08/05(土)10:00

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

年齢 39

性別 男 女

現在ポイント 0

顧客連番 (検索) 300002830

Web 携帯 Mail

職種 (未設定)

来店動機

交通

血液型

趣味

メモ拡大

本日来店->次回
44日 2023/08/02(水)

初回来店日 2006/08/12 最終来店日からの日数 41日

来店情報 サイクル | トレンド | 予約情報 | つながり | ポイント |

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)	クログジスト	日野出 典子	指名	5,000
2023/03/08(水)	技術値引(チケット)	日	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)	クログジスト	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)	アージュネス	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)	フォンテ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 備考

来店回数再集計

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46日サイクルでご来店いただいています。次の44日後は、8月2日水曜日にあたります。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。

▶ 来店周期を延ばさず、来店回数を増やして、売り上げを伸ばしていくことができます。

◆技術者の方は、自分の進化の過程と到達点を自分で確認することができます。

<成長の記録>

店		担当		80		月度切替 (決算月が初期値)		17/12-22/12		表示		5年間実績推移表		1月1日 ~ 12月31日	
		2018年		2019年		2020年		2021年		2022年		前年との比較			
★ 実績	実客数	126	人	357	人	324	人	268	人	258	人	96.3%			
	のべ技術客数	151	人	854	人	798	人	724	人	781	人	107.9%			
	のべ総客数	151	人	859	人	803	人	734	人	788	人	107.4%			
	★平均来店回数	1.2	回	2.4	回	2.5	回	2.7	回	3.1	回	111.5%			
	★技術客単価	6,980	円	6,864	円	7,516	円	7,813	円	7,852	円	100.5%			
	★総客単価	7,432	円	7,381	円	8,016	円	8,489	円	8,629	円	101.6%			
	★平均技術利用金額	8,365	円	16,420	円	18,512	円	21,106	円	23,768	円	112.6%			
	★平均総利用金額	8,907	円	17,759	円	19,868	円	23,251	円	26,356	円	113.4%			
	★年間技術売上	1,053,980	円	5,861,890	円	5,997,940	円	5,656,440	円	6,132,100	円	108.4%			
	★年間商品売上	88,300	円	478,040	円	439,150	円	574,850	円	667,700	円	116.2%			
★年間総売上	1,122,280	円	6,339,930	円	6,437,090	円	6,231,290	円	6,799,800	円	109.1%				
★月平均売上	93,523	円	528,328	円	536,424	円	519,274	円	566,650	円	109.1%				
来店回数分析	年間13回以上	1	人	1	人	1	人	3	人	2	人	66.7%			
	12回来店	3	人	3	人	3	人	1	人	2	人	200.0%			
	11回来店	2	人	2	人	2	人	4	人	4	人	100.0%			
	10回来店	1	人	2	人	2	人	4	人	3	人	75.0%			
	9回来店	5	人	4	人	8	人	7	人	6	人	85.7%			
	8回来店	3	人	7	人	2	人	6	人	11	人	183.3%			
	7回来店	9	人	2	人	9	人	11	人	6	人	54.5%			
	6回来店	10	人	15	人	8	人	12	人	17	人	141.7%			
	5回来店	13	人	12	人	15	人	11	人	13	人	118.2%			
	4回来店	21	人	14	人	12	人	21	人	22	人	104.8%			
	3回来店	23	人	16	人	22	人	26	人	23	人	88.5%			
	2回来店	22	人	40	人	41	人	23	人	21	人	91.3%			
	1回来店	32	人	72	人	64	人	55	人	41	人	74.5%			
	合計	145	人	190	人	189	人	184	人	171	人	92.9%			
★12回以上	4	人	4	人	4	人	4	人	4	人	100.0%				
★7~11回	20	人	17	人	23	人	32	人	30	人	93.8%				
★3~6回	67	人	57	人	57	人	70	人	75	人	107.1%				
★1~2回	54	人	112	人	105	人	78	人	62	人	79.5%				

※「実客数」「客単価」「平均来店回数」の推移を知ることができます。どの数値をどれだけ伸ばせば、売り上げがどれだけ伸ばせるかを試算できます。

※担当するお客様の年間の来店回数が増えると、売り上げは伸びていきます。(来店回数の多いお客様が増えると売上UP!)

※取り組んだ結果(努力した効果)が、数値化され見える化します。 ※「気づき」が、技術者を成長させます。

年間売上 = 実客数 × 客単価 × 来店回数 準備したカウンセリングで、客単価が上がります。

次回予約が増えると、来店サイクルが間延びしなくなり、来店回数が増えて売り上げが伸びます。

◆失客・疎遠客を減らして、総客数を増やします。

4~5ヶ月未来店客へのDM⇒戻り率20%が期待できます

新規	固定	合計	来店回数別	再表示	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	
2022/03	63	59	93.7%	4	6.3%	9	22	16	4	3	1	1	-	2	-	1	-	98.4
2022/04	61	58	95.1%	3	4.9%	10	18	12	9	3	1	3	1	-	-	-	-	95.3
2022/05	61	55	90.2%	6	9.8%	6	25	13	5	2	1	1	-	1	-	-	95.3	
2022/06	64	60	93.8%	4	6.3%	12	25	12	5	2	2	2	-	-	-	-	100.0	
2022/07	76	70	92.1%	6	7.9%	6	35	14	7	5	2	1	-	-	-	-	118.8	
2022/08	66	58	87.9%	8	12.1%	4	28	17	5	2	2	-	-	-	-	-	103.1	
2022/09	60	49	81.7%	11	18.3%	8	19	11	8	-	3	-	-	-	-	-	93.8	
2022/10	69	57	82.6%	12	17.4%	6	27	17	5	-	2	-	-	-	-	-	107.8	
2022/11	64	52	81.3%	12	18.8%	9	22	15	4	2	-	-	-	-	-	-	100.0	
2022/12	81	60	74.1%	21	25.9%	7	33	16	4	-	-	-	-	-	-	-	126.6	
2023/01	44	33	75.0%	11	25.0%	9	15	9	-	-	-	-	-	-	-	-	68.8	
2023/02	59	34	57.6%	25	42.4%	16	18	-	-	-	-	-	-	-	-	-	92.2	
2023/03	69	8	11.6%	61	88.4%	6	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	107.8	
平均	64																	

◆4~5ヶ月未来店のお客様には、必ずお便りを出しましょう。

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	●(X)	10701	村田	2023/01/18	カット&フﾟロ C 60	中野	3,100	19,933	5	34	*			
2	●(O)	43833	辻元	2023/01/08	カット&フﾟロ(ジャンプｰ付) C 60	中野	4,600	14,300	3	33	*			
3	●(O)	44823	坂下	2023/01/26	学生カット(ジャンプｰ付)	中野	2,700	10,210	3	16				
4	●(D)	456577	関 愛	2023/01/14	学生カット C 60	中野	3,200	7,183	2	7				
5	●(O)	40393	大西	2023/01/07	カット&フﾟロ(ジャンプｰ付)	中野	9,800	10,780	1	4	*			
6	●(O)	40859	八尾	2023/01/22	カット&フﾟロ(ジャンプｰ付) C 60	中野	11,300	57,446	5	34	*			
7	●(O)	41658	永曾	2023/01/15	カット&フﾟロ(ジャンプｰ付) C 60	中野	4,140	18,414	4	13	*			
8	●(O)	41844	穴田	2023/01/27	カット&フﾟロ(ジャンプｰ付) C 60	中野	4,640	17,964	4	12	*			
9	●(B)	42273	菊川	2023/01/28	ジャンプｰ	中野	10,700	88,680	5	7	*			
10	●(O)	456813	大野	2023/01/28	カット&フﾟロ(ジャンプｰ付) C 60	中野	4,600	21,758	4	6	*			
11	●(D)	400120	桑名	2023/01/12	カット&フﾟロ C 60	中野	3,690	4,059	1		*			

◆タブレット機が、カウンセリング時に威力を発揮します

※しばらく来店されていないお客様の中で、ランクの高いお客様には、また

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**

No.21472 お名前: 小倉 様 () 予約日時: 2

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

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☆ (ちがいの説明)

A (最高にきれいに)

技術: ミストウイラトドラ

技術:

予算: 7700円

クリア < メニュー参照

B (お悩み解消)

技術: イルミナカラー

技術:

予算: 6200円

クリア < メニュー参照

C (ご要望どおり)

技術: アディクシー

技術:

予算: 6200円

クリア < メニュー参照

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

最新の4枚をカルテ用写真に取り込む

2022/12/06	2022/12/06	2022/12/06	
			NO IMAGE
取込	削除	取込	削除
取込	削除	取込	削除



前日予約 << >>

登録

み物・他) クリア << <

う!

2年くらい) クリア << <

...とおっしゃっていました。

空欄に前回は

再表示

閉じる

を入れたことなど

1日(水曜日) 11:03	
ットプロ(シャンプー付)	¥4,200
ルミナカラー	¥7,700

クリア << <

ました。

具合など) クリア << <

こ。

◎ 編集

<<実物大>>

※「前は、〇〇に力を入れて、こんな状態のできあがりでした。今日まで、なにか困られたことやお気づきのことはなかったでしょうか?」というカウンセリングができます。