

サロンを元気にするコンピュータシステム 「サロンドエルコムFW」

時代は『集客』から『生涯顧客づくり』へ大きく変化していきます！
日々のサロンワークに、**元気に**取り組んでいきましょう！

エルコムデータシステム株式会社

〒571-0030 大阪府門真市末広町40-1 TEL.06(6909)2121.FAX.06(6909)3201.

株式会社ビッドシステム

〒379-2214 群馬県伊勢崎市下触町108-10 <https://www.bid.co.jp/>

去年の自分を追い越そう！

「前年同日累計対比表」

毎月、1日からその日までの客数と売上金額の累計を、前年と比較しています。
前年を下回ると▲がつきます。(12/31のサンプルデータです)

日付	----- 今 年 -----							----- 前 年 -----				
	技術売上	店販売上	売上合計	総客	新客	技術売上 前年比	総客 前年比	技術売上	店販売上	売上合計	総客	新客
2023/12/01 (金)	11,380	0	11,380	1	0	▲ 62.8%	▲ 33.3%	18,130	1,600	19,730	3	1
2023/12/02 (土)	44,880	0	44,880	5	0	0	0	0	0	0	0	0
2023/12/03 (日)	79,180	0	79,180	8	0	224.8%	114.3%	35,230	0	36,830	7	0
2023/12/04 (月)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2023/12/05 (火)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2023/12/06 (水)	119,080	0	119,080	13	0	0	0	0	0	0	0	0
2023/12/07 (木)	130,880	0	130,880	14	0	251.7%	140.0%	51,990	0	53,590	10	0
2023/12/08 (金)	165,980	6,500	172,480	19	0	274.4%	158.3%	60,490	0	62,090	12	0
2023/12/09 (土)	167,180	0	173,680	20	0	180.2%	142.9%	92,790	10,200	102,990	14	0
2023/12/10 (日)	172,980	0	179,480	22	0	169.6%	137.5%	101,990	0	112,190	16	0
2023/12/11 (月)	0	0	0	0	0	0	0	113,470	0	123,670	19	2
2023/12/12 (火)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2023/12/13 (水)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2023/12/14 (木)	190,710	10,500	201,210	26	1	124.3%	113.0%	153,370	0	163,570	23	0
2023/12/15 (金)	195,840	0	206,340	28	2	108.1%	103.7%	181,150	13,800	194,950	27	0
2023/12/16 (土)	218,660	41,700	260,360	31	0	107.6%	103.3%	203,310	15,000	218,310	30	0
2023/12/17 (日)	237,660	0	279,360	34	0	107.7%	103.0%	220,610	0	235,610	33	0
2023/12/18 (月)	0	0	0	0	0	0	0	239,210	0	254,210	38	0
2023/12/19 (火)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2023/12/20 (水)	275,560	49,300	324,860	37	0	0	0	0	0	0	0	0
2023/12/21 (木)	330,560	0	379,860	41	0	122.6%	100.0%	269,590	0	284,590	41	0
2023/12/22 (金)	339,760	0	389,060	43	0	119.1%	100.0%	285,250	0	300,250	43	0
2023/12/23 (土)	378,300	0	427,600	47	3	122.1%	102.2%	309,750	0	324,750	46	0
2023/12/24 (日)	400,620	0	449,920	50	4	121.9%	102.0%	328,550	0	343,550	49	0
2023/12/25 (月)	405,220	0	454,520	51	0	109.7%	▲ 94.4%	369,550	0	384,550	54	0
2023/12/26 (火)	438,720	0	488,020	55	0	113.3%	▲ 98.2%	387,150	0	402,150	56	3
2023/12/27 (水)	462,620	0	511,920	57	0	117.6%	100.0%	393,550	0	408,550	57	0
2023/12/28 (木)	488,820	0	538,120	60	0	121.6%	101.7%	402,080	0	417,080	59	4
2023/12/29 (金)	517,620	0	566,920	64	0	122.5%	101.6%	422,480	0	437,480	63	0
2023/12/30 (土)	539,820	0	589,120	68	5	125.3%	104.6%	430,880	0	445,880	65	0
2023/12/31 (日)	578,620	52,900	631,520	71	0	129.9%	106.0%	445,480	31,400	476,880	67	0
※合 計※	578,620	52,900	631,520	71	5	129.9%	106.0%	445,480	31,400	476,880	67	4

客数も売上金額も、前年を上回ることを目指してサロンワークに取り組みましょう。

努力した成果を自分で確かめよう！①

「顧客識別」

最近1年間の客数・客単価・来店回数・売上金額を表示します。(店全体・個人別)
上位20%のお客様の売上合計は、年間売り上げの64.4%になっています。(下位では3%)

2023/01~2023/12

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

店(空欄)/主担当

表示

店 担当 90

Copy

(客数・売上分析)

来店客数(実客数)	262人	平均客単価	7,806	集計期間	365	女性客数	180人(68.7%)
延べ来店客数(総客数)	679人	平均年間利用金額	20,231	平均年齢	40.0	男性客数	82人(31.3%)
平均来店回数	2.59回	指定期間売り上げ合計	5,300,600	年齢入力率	48246.6%		

月次切り替え

<<

>>

(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
最良客	55,320 ~ 665,590	14 5.3%	1.29回 32日	12,134 155.4%	136,989 677.1%	1,917,850 36.2%	57.4	158
得意客	26,540 ~ 55,320	39 14.9%	4.26回 86日	8,985 115.1%	38,274 189.2%	1,492,700 28.2%	49.3	166
顧客	4,180 ~ 26,540	159 60.7%	1.91回 191日	5,687 72.9%	10,863 53.7%	1,727,210 32.6%	39.7	304
未定着	1 ~ 4,180	50 19.1%	1.02回 358日	3,193 40.9%	3,257 16.1%	162,840 3.1%	29.1	51
合計		262 100.0%	2.59回 141日	7,806 100.0%	20,231 100.0%	5,300,600 100.0%	40.0	679

(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
最良客 2 (得意客から5%Up)	16 5.8%	11.29回 32日	12,134 152.4%	136,989 637.1%	2,191,886 37.1%
得意客 8 (顧客から5%Up)	47 17.1%	4.26回 86日	8,985 112.8%	38,274 178.0%	1,798,977 30.4%
顧客 3 (未定着から5%Up)	162 58.9%	1.91回 191日	5,687 71.4%	10,863 50.5%	1,759,672 29.8%
未定着	50 18.2%	1.02回 358日	3,193 40.1%	3,257 15.1%	162,843 2.8%
合計	275 100.0%	2.70回 135日	7,964 100.0%	21,503 100.0%	5,913,378 100.0%
増 減	13 4.7%	0.11回 -6日	158 2.0%	1,272 6.3%	612,778 11.6%

識別表示方法

総売上

技術売上

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	4 1.5%	13,761 176.3%	275,218 1360.4%	1,100,870 20.8%	60.3	80
回数 7-11回	14 5.3%	7,536 96.5%	61,899 306.0%	866,590 16.3%	45.4	115
回数 3-6回	64 24.4%	7,162 91.7%	28,310 139.9%	1,811,860 34.2%	38.3	253
回数 1-2回	180 68.7%	6,586 84.4%	8,452 41.8%	1,521,280 28.7%	38.1	231
*** 合計 ***	262 100.0%	7,806 100.0%	20,231 100.0%	5,300,600 100.0%	40	679

ランクごとのお客様LISTを作成します。上位のお客様には、また来ていただく工夫を。
実客数・客単価・来店回数・・・どの数値をどれだけUPさせますか？そのためには・・・？

努力した成果を自分で確かめよう！②

「識別比較表」

12ヶ月ごとに、顧客ランク別の数値の変化を前年と比較しています。(店全体・個人別)
ランクの高いお客様が増えると、売り上げは大きく伸びます。

店:空欄/士担当

前田 香菜子

総売上

技術売上

全て

女性

男性

表示

(12ヶ月ごとの比較)

客数:109.6% ↑

金額:130.7% ↑

月次切り替え

<<

2023/12

>>

識別比較表				2022/01/01 ~ 2022/12/31				2023/01/01 ~ 2023/12/31				増減	
				客数		売上合計		客数		売上合計		客数	金額
晶屑客	55,320	~	99,999,999円	10人	4.2%	1,503,760円	37.0%	14人	5.3%	1,926,250円	36.3%	4人	422,490円
得意客	26,540	~	55,319円	21人	8.8%	793,930円	19.5%	39人	14.9%	1,492,700円	28.1%	18人	698,770円
顧客	4,200	~	26,539円	161人	67.4%	1,624,210円	40.0%	157人	59.9%	1,718,850円	32.4%	-4人	94,640円
未定着	0	~	4,199円	47人	19.7%	140,830円	3.5%	52人	19.8%	171,200円	3.2%	5人	30,370円
＊合計＊				239人		4,062,730円		262人		5,309,000円		23人	1,246,270円

年代別比較表		2022/01/01 ~ 2022/12/31				2023/01/01 ~ 2023/12/31				増減	
		客数		売上合計		客数		売上合計		客数	金額
	70才以上	28人	11.8%	859,240円	21.3%	27人	10.3%	520,280円	9.8%	-1人	-338,960円
	60~69才	10人	4.2%	234,850円	5.8%	14人	5.3%	364,580円	6.9%	4人	129,730円
	50~59才	26人	10.9%	953,010円	23.6%	29人	11.1%	1,654,150円	31.2%	3人	701,140円
	40~49才	33人	13.9%	531,850円	13.2%	33人	12.6%	706,380円	13.3%	0人	174,530円
	30~39才	29人	12.2%	353,840円	8.8%	43人	16.4%	628,290円	11.8%	14人	274,450円
	20~29才	36人	15.1%	536,310円	13.3%	35人	13.4%	720,530円	13.6%	-1人	184,220円
	15~19才	21人	8.8%	198,940円	4.9%	27人	10.3%	296,670円	5.6%	6人	97,730円
	14才以下	34人	14.3%	159,410円	3.9%	35人	13.4%	193,200円	3.6%	1人	33,790円
	年齢不明	21人	8.8%	212,080円	5.3%	19人	7.3%	224,920円	4.2%	-2人	12,840円
＊合計＊		238人		4,039,530円		262人		5,309,000円		24人	1,269,470円

年代ごとの客数・売上を、前年と比較してみることができます。

努力した成果を自分で確かめよう！③

「5年間実績推移表」過去5年間の実客数・客単価・平均来店回数・年間売上の変化を表示します。
何度も来店していただくお客様が増えていくと、売上画面伸びていきます。

		2019年		2020年		2021年		2022年		2023年		前年との比較
実績	実客数	1,086	人	1,086	人	1,115	人	1,125	人	1,111	人	98.8%
	のべ技術客数	4,710	人	4,631	人	5,072	人	5,312	人	5,180	人	97.5%
	のべ総客数	4,815	人	4,730	人	5,162	人	5,406	人	5,269	人	97.5%
	平均来店回数	4.4	回	4.4	回	4.6	回	4.8	回	4.7	回	98.7%
	技術客単価	8,233	円	8,441	円	8,472	円	8,387	円	9,030	円	107.7%
	総客単価	9,041	円	9,182	円	9,151	円	9,063	円	9,687	円	106.9%
	平均技術利用金額	35,706	円	35,997	円	38,540	円	39,600	円	42,103	円	106.3%
	平均総利用金額	40,086	円	39,990	円	42,366	円	43,551	円	45,940	円	105.5%
	年間技術売上	38,776,870	円	39,092,380	円	42,972,391	円	44,550,524	円	46,776,192	円	105.0%
	年間商品売上	4,756,920	円	4,336,650	円	4,265,730	円	4,444,540	円	4,262,680	円	95.9%
年間総売上	43,533,790	円	43,429,030	円	47,238,121	円	48,995,064	円	51,038,872	円	104.2%	
月平均売上	3,627,816	円	3,619,086	円	3,936,510	円	4,082,922	円	4,253,239	円	104.2%	
来店回数分析	年間 1 3回以上	16	人	22	人	22	人	25	人	23	人	92.0%
	1 2回来店	23	人	15	人	19	人	16	人	24	人	150.0%
	1 1回来店	19	人	9	人	20	人	30	人	30	人	100.0%
	1 0回来店	25	人	26	人	30	人	32	人	30	人	93.8%
	9回来店	47	人	42	人	28	人	35	人	29	人	82.9%
	8回来店	45	人	49	人	60	人	65	人	60	人	92.3%
	7回来店	57	人	71	人	65	人	81	人	84	人	103.7%
	6回来店	84	人	76	人	115	人	105	人	122	人	116.2%
	5回来店	112	人	104	人	91	人	113	人	110	人	97.3%
	4回来店	110	人	103	人	132	人	137	人	101	人	73.7%
	3回来店	124	人	136	人	123	人	134	人	131	人	97.8%
	2回来店	156	人	139	人	124	人	132	人	142	人	107.6%
	1回来店	202	人	224	人	207	人	220	人	225	人	102.3%
	合計	1,020	人	1,016	人	1,036	人	1,125	人	1,111	人	98.8%
	1 2回以上	39	人	37	人	41	人	41	人	47	人	114.6%
	7 ~ 1 1回	193	人	197	人	203	人	243	人	233	人	95.9%
	3 ~ 6回	430	人	419	人	461	人	489	人	464	人	94.9%
	1 ~ 2回	358	人	363	人	331	人	352	人	367	人	104.3%

年間売上＝実客数×平均客単価×来店回数 どの数値がどれだけのびていますか？
これから、どの数値を。どれだけ、どうやって伸ばしていきますか？

大切な、お客様の記録です！①

顧客情報画面

技術の履歴、商品購入の履歴を記録しています。

過去2年間の履歴から来店サイクルを計算して、次回来店をかなり正確に予測します。

任意検索			新規顧客	検索クリア	来店予測日 32日 2024/01/27(土)	次回予約日(次回予約) 2024/01/10(水)10:30 C/HC/Tr 150	顧客切り替え << >>	F3 予約設定	F4 レジ処理	F5 登録																																																						
お客様No. (検索)	44515	空きお客様No.検索	☒ DM ☒ メール ☐ 大切なお知らせ		本日来店->次回 32日 2024/02/10(土)	初回来店日 2010/10/30 最終来店日 2023/12/26	最終来店日からの日数 14 日			再選択																																																						
氏名 (検索)	姓 内田	名 貴子	来店回数 57 技術単価 12268		来店周期 32 紹介数 0 来店回数初期値 0	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																																																										
フリガナ (検索)	ウチダ	タカコ	生年月日 (検索) 1998/01/25	☐ 予想年齢		<table><thead><tr><th>日付</th><th>店</th><th>技術</th><th>担当者</th><th>指名</th><th>金額</th></tr></thead><tbody><tr><td>2023/12/26(火)</td><td>3</td><td>チケッ</td><td></td><td>指名</td><td>5,500</td></tr><tr><td>2023/12/06(水)</td><td>3</td><td>カット&フロー(シャンプー付)</td><td></td><td>指名</td><td>4,600</td></tr><tr><td>2023/12/06(水)</td><td>3</td><td>イルミナカラー</td><td></td><td>指名</td><td>6,200</td></tr><tr><td>2023/12/06(水)</td><td>3</td><td>アマトラ</td><td></td><td>指名</td><td>4,500</td></tr><tr><td>2023/12/06(水)</td><td>3</td><td>技術値引(ポイントカード)</td><td></td><td>指名</td><td>-1,000</td></tr><tr><td>2023/11/08(水)</td><td>3</td><td>カット&フロー(シャンプー付)</td><td></td><td>指名</td><td>4,600</td></tr><tr><td>2023/11/08(水)</td><td>3</td><td>イルミナカラー</td><td></td><td>指名</td><td>6,200</td></tr><tr><td>2023/11/08(水)</td><td>3</td><td>ミルボンススムース</td><td></td><td>指名</td><td>3,500</td></tr></tbody></table>					日付	店	技術	担当者	指名	金額	2023/12/26(火)	3	チケッ		指名	5,500	2023/12/06(水)	3	カット&フロー(シャンプー付)		指名	4,600	2023/12/06(水)	3	イルミナカラー		指名	6,200	2023/12/06(水)	3	アマトラ		指名	4,500	2023/12/06(水)	3	技術値引(ポイントカード)		指名	-1,000	2023/11/08(水)	3	カット&フロー(シャンプー付)		指名	4,600	2023/11/08(水)	3	イルミナカラー		指名	6,200	2023/11/08(水)	3	ミルボンススムース		指名	3,500
日付	店	技術	担当者	指名	金額																																																											
2023/12/26(火)	3	チケッ		指名	5,500																																																											
2023/12/06(水)	3	カット&フロー(シャンプー付)		指名	4,600																																																											
2023/12/06(水)	3	イルミナカラー		指名	6,200																																																											
2023/12/06(水)	3	アマトラ		指名	4,500																																																											
2023/12/06(水)	3	技術値引(ポイントカード)		指名	-1,000																																																											
2023/11/08(水)	3	カット&フロー(シャンプー付)		指名	4,600																																																											
2023/11/08(水)	3	イルミナカラー		指名	6,200																																																											
2023/11/08(水)	3	ミルボンススムース		指名	3,500																																																											
前回担当	50	店	担当スタイルも検索条件とする	年齢 25		<table><thead><tr><th>日付</th><th>店</th><th>商品</th><th>担当者</th><th>指名</th><th>金額</th></tr></thead><tbody><tr><td>2017/10/22(日)</td><td>1</td><td>着付小物</td><td>店</td><td></td><td>300</td></tr><tr><td>2017/10/22(日)</td><td>1</td><td>店販その他</td><td></td><td></td><td>7,800</td></tr><tr><td>2017/10/22(日)</td><td>1</td><td>着付小物</td><td></td><td></td><td>2,300</td></tr><tr><td>2017/10/22(日)</td><td>1</td><td>着付小物</td><td></td><td></td><td>4,500</td></tr></tbody></table>					日付	店	商品	担当者	指名	金額	2017/10/22(日)	1	着付小物	店		300	2017/10/22(日)	1	店販その他			7,800	2017/10/22(日)	1	着付小物			2,300	2017/10/22(日)	1	着付小物			4,500																								
日付	店	商品	担当者	指名	金額																																																											
2017/10/22(日)	1	着付小物	店		300																																																											
2017/10/22(日)	1	店販その他			7,800																																																											
2017/10/22(日)	1	着付小物			2,300																																																											
2017/10/22(日)	1	着付小物			4,500																																																											
主担当	50	店	☐ 指名 ☐ 担当参照(は有効スタッフのみ対象とする)	性別 ☐ 男 ☐ 女		来店履歴 DM履歴 写真																																																										
キャリアリスト	0		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	☐ 集計対象から除く																																																									
郵便番号	5710030	〒>住所検索	住所	住所2	※「住所欄」の文字数が多いとタックスール印字などではみ出ることがあります。																																																											
電話番号 (検索)	06-6909-2121	携帯電話番号 (検索)	09030573566	顧客連番 (検索)	300004515																																																											
Web		toWeb	(Tel/Mailは半角入力)																																																													
携帯		toWeb	Webパスワード変更																																																													
職種		(未設定)																																																														
来店動機		地域																																																														
交通		郵便番号	0883	その他																																																												
血液型		会員区分																																																														
趣味		(未設定)																																																														
メモ拡六	<基本メモ>																																																															
Copy																																																																
①																																																																
青字はクレジット支払い																																																																
備考 ☐ 自社来店 来店回数再集計																																																																
カメラ準備 << 一般取込 顧客取込 >>																																																																

(※表示データは全て仮名です)

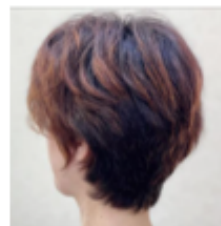
一人のお客様に100枚の写真が記録できます。

ヘアスタイル・ヘアケアの記録を、何年でも保存しておくことができます。

大切な、お客様の記録です！②

お客様の写真を記録します

カンタン操作で、お客様の写真を撮影します。
一人のお客様に、100枚の写真を記録します。



アップロード

ビフォー・アフターも残せます

任意検索		新規顧客		検索クリア	
お客様No (検索)	44515	空のお客様No検索	☒ DM	☒ メール	
氏名 (検索)	姓 内田 名 貴子	姓 内田 名 貴子	☐ 大切なお知らせ		
フリガナ (検索)	ウチダ タカコ	フリガナ	来店回数	57	来店周期
新担当	50 店	技術準備	12268	紹介数	0
主担当	50 店	生年月日 (検索)	1998/01/25	来店回数初回値	0
カラーリスト	0	年齢	25	性別	男 女
入会年月日 (検索)		有効年月日		現在ポイント	0
郵便番号	5710030	日付の書式は YYYY/MM/DD	※「住所欄」の文字数が半角とタテ書き印刷などでは異なることがあります。		
住所	大阪府門真市末広町40-1				
電話番号 (検索)	06-6908-2121	携帯電話番号 (検索)	09000573566	顧客番号 (検索)	300004515
Web		toWeb		(TelMailは半角入力)	
携帯		toWeb		Webパスワード変更	
職種		(未設定)			
来店動機		(未設定)			
交通		地域			
血液型		郵便番号	0883	その他	
趣味		会員区分			
メモ拡大	< 基本メモ >				

来店予定日		次回予約日 (次回予約)	
32日 2024/01/27(土)		2024/01/10(水) 10:30	
本日来店→次回		C/HC/Tr 150	
32日 2024/02/10(土)		最終来店日 2010/10/30	
		最終来店日 2023/12/26	
		最終来店日 2023/12/26	

日付	店	商品	担当者	指名	金額
2023/12/26(火)	3	カット	店	指名	5,500
2023/12/06(水)	3	カット&ブロー(シャンプー付)	店	指名	4,600
2023/12/06(水)	3	イルミカラー	店	指名	6,200
2023/12/06(水)	3	アマト	店	指名	4,500
2023/12/06(水)	3	技術補引(ポイントカード)	店	指名	-1,000
2023/11/06(水)	3	カット&ブロー(シャンプー付)	店	指名	4,600
2023/11/06(水)	3	イルミカラー	店	指名	6,200
2023/11/06(水)	3	シルボンスムース	店	指名	3,500

日付	店	商品	担当者	指名	金額
2017/10/22(日)	1	着付小物	店	指名	300
2017/10/22(日)	1	店販その他	店	指名	7,800
2017/10/22(日)	1	着付小物	店	指名	2,300
2017/10/22(日)	1	着付小物	店	指名	4,500

青字はクレジット支払い

自社来店 来店回数再集計

準備 << 一般 取込 顧客 取込 >>

- ◆ケータイで写真を撮ります。
- ◆アップロードで、顧客情報に取り込みます。
- ◆ケータイには、写真は残りません。

タブレット機で、お客様に写真を見ていただくしながらカウンセリングができます。
写真をみながらのカウンセリングで、カウンセリングの質を高めることができます。

大切な、お客様の記録です！③

ご来店時のことを記録します。 技術内容のことやおしゃべりしたことなどを十分に記録します。
音声入力で、誰にでも、いつでも、どこでも記録できます。

素晴らしく進化した、スマホの音声入力をフル活用して、簡単に、どこでも記録ができます。



◆いつでも、どこでも入力できます。
◆何人でも、同時に入力できます。
◆パソコンをふさぎません。

A diagram showing a menu for selecting the type of memo. The options are: 顧客メモ (Customer Memo), 施術メモ (Treatment Memo), 準備しておくこと (Things to prepare), スタイルの傾向 (Trend of style), and 前回の力点 (Focus of the previous time). Each option has a radio button next to it.

◆「メモ」の種類を選びます。
◆音声入力で入力します。

A screenshot of a PC screen showing a customer record form. The form has various fields for customer information and a large text area for notes. A pink arrow points from the smartphone app to this form.

◆顧客情報に書き込まれます。



◆音声入力が進化しています。

その日の施術内容やおしゃべりしたことなどを、音声入力で簡単にカルテに記録できます。
来店される前に見ておくことで、お迎えの準備がしっかりできるようになります。

大切な、お客様の記録です！④

タブレット機の活用 「サロンドエルコム」の画面をそのまま客席へ！

客席では、こんな活用ができます。

カウンセリングを充実させます。(カウンセリング準備HEET)

- ・前回のビフォー・アフターの写真・施術内容・力点などをお客様と一緒に見ながら、今回のスタイルやヘアケアについてよろこんでいただける提案を行います。
- ・音声入力で、必要なことをどんどん記録しながらカウンセリングができます。
- ・スタイルブックとして活用して、スタイルの提案が充実します。

いつも用意しておくこと・最近のヘアスタイル、ヘアケアの流れ、お見えになった時に予測できる状態、今日の提案内容など、準備したことを見せながらカウンセリングができます。

お客様についてのMEMOや、写真を拡大して見せながら、カウンセリングができます。



前回の写真を活用することで、カウンセリングの質を高めることができます。

「次回予約」が一番！①

次回予約が進みます 過去2年間の来店履歴から、平均来店サイクルを計算して次回最適日を表示します。次回は〇月〇日〇曜日が最適です・・・とお伝えします。

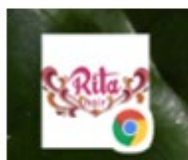
任意検索			新規顧客	検索クリア	来店予測日 32日 2024/01/27(土)
お客様No. (検索)	44515	空きお客様No.検索	☒ DM		本日来店->次回
氏名 (検索)	姓 内田	名 貴子	☒ メール		32日 2024/02/10(土)
フリガナ (検索)	ウチダ	タカ	☐ 大切なお知らせ		来店周期 32
前回担当	50	店	来店回数 57		紹介数 0
			技術単価 12268		来店回数初期値 0
			生年月日 (検索)	1998/01/25	☐ 予想年齢
主担当	50	店	☒ 指名	☐ 担当スタイリストも検索条件とする	年齢 25
カラーリスト	0		☐ 指名	☒ 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	5710020	〒->住所検索	住所->〒検索	☐ 集計対象から除く	
住所	大阪府門真市末広町40-1				
住所2					
電話番号 (検索)	06-6909-2121	携帯電話番号 (検索)	09030573566	顧客連番 (検索)	300004515

「内田様、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、2月10日土曜日にあたります。よろしければご予約お取りしておきませんか」 (※表示データは全て仮名です)

「次回予約」が一番！②

WEB予約も活用できます。 「次回予約」が取りにくいお客様には、お客様のスマホにお店のロゴマークを表示させて、スマホから予約をいただけるように工夫することができます。

スマホを使った **WEB予約** は、既存のお客様に便利に使っていただくことができ、営業時間中の予約の電話を減らします。



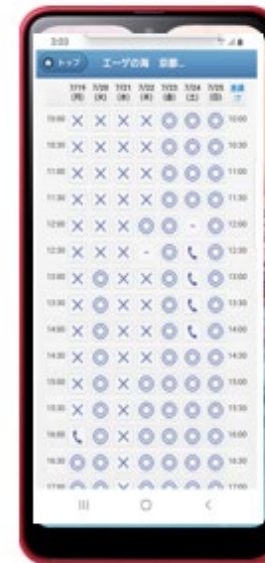
コード番号と生年月日(下4桁)で簡単にログインできます。

希望のメニューを選びます

登録して「ホーム画面に追加」すると、お店のロゴがお客様のスマホ画面に登録されます。



希望の日時を選びます



だんだん先の予約が入るようになります。
営業中の電話が激減します。

来店予測日サイクルLIST

[来店予測日\(サイクル\)LIST出力設定](#)顧客サイクルリスト

予約されていなくても、ご来店を予測することができます。(準備してお迎えできます)
次回予約されているお客様は、あらかじめお迎えする準備をしておくことができます。

元気になっていただくために

「サロンドエルコムFW」は、

- ・日々のサロンワークの現状を数値化します。
- ・現状の数値から、課題を見つけるお手伝いをします。
- ・努力して到達した「成果」を数値で「見える化」します。
- ・お客様の詳細な情報を整理して蓄積します。
- ・「聴ききるカウンセリング」を進化させます。
- ・お客様との「絆」づくりを推進します。
- ・お客様に何度も、いつまでもご来店いただいて
売上を伸ばしていくサロンづくりを強力にサポートします。

「サロンドエルコムFW」を元気なサロンづくりにお役立てください。