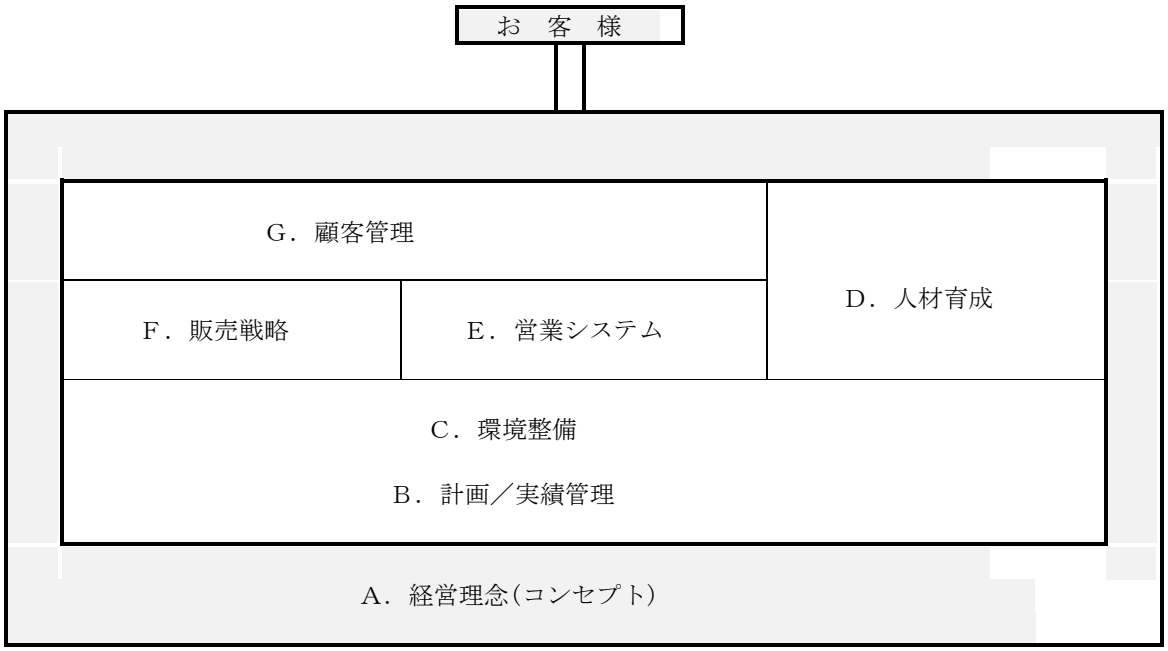
《 サロン経営チェックリスト 》



＜　上記の各項目の説明　＞

大項目	定　　義
A．経営理念(ｺﾝｾﾌﾟﾄ)	・経営理念を縦に通す。打てば響く組織を作り上げる。
B．計画／実績管理	・計画と実績をチェックし、リアクションすることにより成長がある。
C．環境整備	・ＥＳ(従業員満足)の要となる規定類を構築し働く環境を整える。
D．人材育成	・技術、接客面を多方面から支援する能力開発制度を作る。
E．営業システム	・お客様との接点となる営業(売上)に直接関係する教育を行う。
F．販売戦略	・効率的な集客と単価アップ手法を知る。
G．顧客管理	・細やかな顧客管理を心掛ける。

《 売上を構成する要素 》

売上＝単価×客数

項　目	細　　目	説　　明
単　　価	・プライスライン	・メニュー価格の設定。
	・プライスゾーン	・メニューの幅を増やしてプラスオーダーにつなぐ。
	・オーダー比率	・メニュー比率を改善するとみるみる売上が上がる。
	・店販商品	・お勧めのタイミングを知る。
客　　数	・定着率	・失客率の目安を知る。
	・来店サイクル	・サイクルアップのためのノウハウ。
	・新規(FS)(SS)	・１スタッフ１０名／月。サロンの成長の鍵。
	・施術タイム	・回転率を向上する。