

# 年度計画の作成手順

CKEN

下記内容については、複数店ある場合は、全店と各店の両方で検討することが必要である。

## ①昨年度の反省を行う。

- ・悪かったところ、良かったところなど、本年度伸ばすべきところのヒントを見つける。

## ②本年度のサロン経営戦略を立てる。

- ・経営方針を前提に、
  - ・スタッフに対するどの部分を強化するか？
  - ・お客様への対応のどの部分を強化するか？
  - ・地域貢献のどの部分を強化するか？

## ③本年度の全店(各店)を対象とした目標合計を設定する。

- ・アップの根拠
  - ・なぜ上げなければならないかの説明が必要。
  - ・何の率、額を向上させるのか？
    - ・技術売上、店販売上、1スタッフ売上、粗利額、純利益
- ・上記戦略・目標を満たすためには？
  - ・昨年売上対比〇〇%アップにしなければならないか？
    - ・昨年と条件が同等なら、8～10%アップくらいが妥当。
- ・生産性を考慮する。
  - ・可能な範囲の設定とする。
  - ・不可能に挑戦する場合は、達成のための条件を追加する。
- ・シミュレーション
  - ・全店・・・【全店売上・経費・利益シミュレーション】
- ・複数店ある場合は、全店目標を各店に按分する。
  - ・過去の傾向、実力、地域格差、生産性などを加味して考える。
  - ・各店・・・【メニューシミュレーション】  
【個人別売上シミュレーション】

## ④本年度の全店(各店)目標を達成するための軸となる計画は？

- ・店(ブランド)の何を売ることに力を入れるのか？
  - ・流行発信(モード)、ケア(クリニック)、スタイル(似合わせ)  
接客(ホスピタリティ、マナー、フレンドリー)
- ・新店舗出店
  - ・するか、しないか？・・・概要=時期、規模、地域、戦略
- ・人材補充面
  - ・何人体制でその目標を達成するのか？
- ・人材育成面
  - ・どんな人材育成方針(人間性開発)で行くのか？
- ・技術面
  - ・どんな技術方針で行くのか？
- ・接客面
  - ・どんな接客方針で行くのか？
- ・サービス面
  - ・どんなサービス方針で行くのか？
- ・集客面
  - ・どんなSP戦略を中心に展開するか？
    - ・雑誌媒体での売り、ポスティング強化、地域誌等
- ・メニュー面
  - ・新メニューの導入、メニュー価格とラインアップの見直し
- ・経費節約
  - ・利益率向上のための戦略
- ・各種プロジェクト
  - ・各種技術プロジェクト、レクレーションプロジェクト等

以上