

《 経営指数 チェックシート 》

※該当項目に○印を付ける。

項目	詳細項目	ガイドライン	自店チェック
技術売上額	＜1スタッフ売上額欄参照＞		
客単価	＜マーケティング指数チェックシート参照＞		
客数	＜最繁忙月で1スタMAX100～120名＞		
店販売上比率	対総売上 ＜店販売上÷総売上×100＞	1%以下 ……努力不足	
		1～3% ……まずまず	
		3～5% ……よし	
		5%以上 ……優秀	
フリー新規数	(FS) ＜フリー新規数÷スタッフ数＞	4名以下 ……危険	
		5～6名 ……まずまず	
		7名以上 ……よし（成長する）	
紹介新規数	(SS) ＜紹介新規数÷スタッフ数＞	4名以下 ……危険	
		5～7名 ……まずまず	
		8名以上 ……よし（成長する）	
1スタ売上額	＜総売上÷スタッフ数＞	40万円以下 ……ダメ	
		45万円台 ……あぶない	
		50万円台 ……なんとか運営	
		55万円台 ……まずまず順調	
		60万円台 ……順調	
		70万円台 ……かなりよし	
		80万円以上 ……文句無し	
技術材料比率	対総売上（店販含む） ＜技術材料費÷総売上×100＞	8%以下 ……大変よし	
		8～12% ……普通	
		12%以上 ……危険	
メニュー比率	パーマ比率 ＜パーマ客数÷総客数×100＞	15%以下 ……危険	
		15～20% ……よくない	
		20～25% ……まずまず	
		30～35% ……よし	
	カラー比率 ＜カラー客数÷総客数×100＞	35%以上 ……大変よし	
		20%以下 ……ダメ	
		20～30% ……普通	
		30～35% ……まずまず	
		35～40% ……よし	
		40～50% ……大変よし	
プラスオーダー比率	1人あたりメニュー数 ＜総メニュー数÷客数×100＞	120%以下 ……危険	
		120～130% ……普通	
		130%以上 ……よし	
面効率	1セット面当り ＜総売上÷セット面数＞	50万円以下 ……危険	
		50～80万円 ……普通	
	1シャンプー台当り ＜総売上÷シャンプー台数＞	80万円以上 ……よし	
		100万円以下 ……危険	
		100～150万円 ……普通	
		150万円以上 ……よし	