

エステサロン健康診断（あなたのサロンの危険度チェック）

1. 「売上原価」「人件費」「宣伝・広告費」「減価償却・借入金返済」の項目は、エステサロン経営診断表をおとに数字を記入して下さい。
2. 「稼働率」「失客率」「来店頻度」の項目は、3～6ヵ月をベースに1ヵ月平均の数字を計算して記入して下さい。
3. あなたのサロンのポイントを合計して、サロン健康診断の目安（危険度の目安）を元に評価してみましょう。

項目		現状	ポイント	自己採点
稼働率	フェイシャル (営業時間÷平均施術時間)×営業日数×ベッド数×90%=月当たり最多客数	70%	10	
		60%	8	
	ボディ (営業時間÷平均施術時間)×営業日数×ベッド数×90%=月当たり最多客数	70%	10	
		60%	8	
失客率	3～6ヵ月の平均失客率 3ヵ月以上来店されていない期間総人数÷(期間延べ総客数÷期間月数)※総客数は月に何回来店されても月1名とカウントする。	1%	10	
		3%	8	
来店頻度	お客様の平均来店周期	5%	6	
		月2回	10	
		月1回	8	
		2ヵ月に1回	6	
売上原価	施術売上の業務用材料費比率 (化粧品・消耗品含む)	20%	10	
		25%	8	
		30%	6	
		35%	10	
人件費	総売上に対する人件費合計比率	45%	8	
		50%	6	
宣伝・広告費	総売上に占める月平均比率 (または年間総広告関連費÷年間総売上)	5%	10	
		10%	8	
		15%	6	
		5%	10	
減価償却 および 借入金返済	総売上に占める月平均比率 (または年間総返済額÷年間総売上)	10%	8	
		15%	6	
サロン健康診断目安 (危険度の目安)			80～72点	良好
			70～60点	注意
			60点未満	要注意