

## Beauty Monthly Topics

### 真のエスティックを目指して②

先月より連載・・・

エスティックサロンの経営についての留意点！

先月は、サロン様が今抱える悩みより「人材育成」の重要性についてまとめてみました。

今回は、連載第二弾としてサロン様を取り巻く「数値データ」についてまとめてみたいと思います。



#### ◆サロン様が抱える「数値データ」の悩み

- どのようなデータを収集すればよいか分からない
- 収集したデータをどのように分析、活用すればよいか分からない
- 収集したデータに振り回され、何のためにデータを収集しているのか分からない



サロンを経営するにあたり、様々な「数値データ」と向き合っていかなければなりません。しかし、多くのサロン様がデータに振り回されてしまっているのが現状です。



何故？

□ 「売上」「利益」「人件費」など損益に関わる情報しか見えていない(データ不足)

→ 売上がどのようにつくられているか何となく分かっているつもりだが、いざ、売上げが減ってくるとデータ不足で明確な要因が分からないためズルズルと経営不振に陥ってしまう。

□ 収集したデータの表面的な一面しか見えていない(本質認識の欠如)

→ 収集したデータが意味する答えは1つとは限りません。

**Point)** 数字に隠された本当の意味を知るコトが大切

[サロンを取り巻く数値データ]



などなど・・・



### ★安定経営のキーデータ『次予約率』！

左ページに記載しましたように、サロン様を取り巻く数値データは多種多様です。サロン様の環境や状況により、収集・分析すべきデータも異なります。そんな中、サロン様の安定経営を実現するために、共通し大切だと私どもが考える数値データ、それが『次予約率』です。



#### 次予約率とは？

・・・お客様来店時に、次回来店予約(施術予約)を取った割合

例) 今月50名のお客様を担当し、  
内40名のお客様に対し次月予約を取った場合

⇒次予約率は**80%**となります。

Q. その場で次月の予約を取らなくても、  
結果的に次月来店して頂ければいいんじゃないの？

↓↓↓

A. 次予約を取っているのと、そうでないのでは、売上げづくりのプロセスに  
大きな違いが出ます。

⇒ 次予約はそのまま次月の“見込み売上”となります。  
この“見込み売上”が立つか立たないかは、次月の施策に大きく影響します。

目標売上 - 見込み売上 = “差額”

↑  
次予約を取ることで、  
より現実的な数値データとなります。

この差額分をどのように作り出すかが、  
次月施策のキモとなります。  
そのため、“見込み売上”が非現実的、  
机上の空論ではいけません。

理想 目指せ！次予約率80%以上！

サロンの安定経営には、次月予約の**3分の2**が当月末までに埋まっていることが理想です。その実現のためには、エスティシャンは技術力だけでなく営業力の教育が必要となります。ぜひ一度、サロンの次予約率が何パーセントなのか分析してみてください。。。

## 9月4日(水) 経営セミナー開催決定！

◆顧客づくりの秘密と売上安定がここにあった 講師：株式会社アミルド 副社長 長原香子  
ご好評頂きました九州に引き続き、今度は東京にて経営セミナーを開催致します。  
エスティック業界にて31年、サロン様とともに歩んできた経験とノウハウを伝えます。  
「顧客づくりの考え方」「データ分析」など一緒に学びましょう。

開催日時：9月4日(水) 13:00～17:00 会場：代々木美容会館4F  
セミナー費：¥15,750(税込) 定員10名 ※先着順での受付となります。

※詳しくは担当営業までお問い合わせ下さい。

