



ネイルサロン売上管理表の使い方

今回はネイルサロン売上管理表をダウンロード頂き、ありがとうございました。

売上管理表の本当の使い方さえわかれば、入力するのが楽しくなるはずですよ。
最初はきっとめんどくさいし、あまり売上意識がないかもしれませんが、
続けているうちに、数字によって対応できる能力が身についてきますので、頑張ってみて下さい。

売上管理をする上で大事な事は数字を知る事や、把握する事ではありません。

「その数字を知った事で何が出来るか、何をするか」

それが1番重要になります。

- ✓ ハンド売上
- ✓ フット売上
- ✓ ハンド件数
- ✓ フット件数
- ✓ 店販売上
- ✓ 総客数
- ✓ 総売上

これらの数字だけでは売上管理表をつけていってもほとんど対策のしようがありません。

この数字だけでは、売上記録帳です
「売上を上げなきゃ」と、その程度の意識しかわからないのです。

売上管理表を入力していく中で、
知らなければならない数字というものが**3つ**存在します。

それは

✓ **新規獲得数**

✓ **リピーター率 (リピーター客数÷総客数)**

✓ **客単価 (総売り上げ÷総客数)**

この3つになります。

なので、この数字を常に計算してくれる売上管理表を使う必要があるのです。

5、 出勤、ハンド売上、フット売上、ハンド件数、フット件数、キャンペーン件数、店販売上、新規客数、リピーター客数を入力

2015年 1月 1 / 20		出勤数	出勤予定日数	売上目標	達成率	客数	日	月	火	水	木	金	土									
達成まで残り	日割り売上目標	1日平均売上	店販売上	総売上	新規客	リピ客	総客数	リピ率	ハンド	フット	キャン											
¥-123,500	¥6,500	¥26,500	¥1,500	¥26,500	1	1	2	50%	1	1	0											
日付	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
出勤	○																					
ハンド売上	10,000																					
フット売上	15,000																					
店販売上	1,500																					
ハンド件数	1																					
フット件数	1																					
キャンペーン件数	0																					
新規数	1																					
リピーター数	1																					
総客数	2																					
客単価	13,250																					
リピーター率	50%																					
技術売上合計	25,000																					
売上合計	26,500																					
総売上	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500

6、 そうすると、複数の数字が表示されるようになります。

2015年 1月 1 / 20		出勤数	出勤予定日数	売上目標	達成率	客数	日	月	火	水	木	金	土									
達成まで残り	日割り売上目標	1日平均売上	店販売上	総売上	新規客	リピ客	総客数	リピ率	ハンド	フット	キャン											
¥-123,500	¥6,500	¥26,500	¥1,500	¥26,500	1	1	2	50%	1	1	0											
日付	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
出勤	○																					
ハンド売上	10,000																					
フット売上	15,000																					
店販売上	1,500																					
ハンド件数	1																					
フット件数	1																					
キャンペーン件数	0																					
新規数	1																					
リピーター数	1																					
総客数	2																					
客単価	13,250																					
リピーター率	50%																					
技術売上合計	25,000																					
売上合計	26,500																					
総売上	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500	26,500

7、 大事な数字を見る

- ✓ 新規獲得数
- ✓ リピーター率
- ✓ 客単価

これらの数字に注目するようにします。

8、 自分の目標と照らし合わせる

最終的にはリピーター率は90%くらいを目指してください。

新規獲得数、客単価はそれぞれのスタイルによって変動しますが、リピーター率をあげない限り、安定はしません。

リピーター率90%は大変そうに思われるかもしれませんが、リピート率ではありませんので、90%は案外難しいことではありません。

9、 対策を考え、施策をとる

新規獲得数が少ないのであれば、新規集客に力を入れるべき。

リピーター率が低ければ、リピーター戦略に力を入れるべき。

客単価が低ければ、販売戦略に力を入れるべき。

新規集客、販売戦略がうまくいかないのであれば、商品・サービスに問題ありな可能性大。商品、サービスの見直しをかけるべき。

最初は何がなんだかさっぱりわからん！という感じでokです。

少しずつお話ししていきますね。

最初は入力に慣れないかもしれませんが、日々の積み重ねでこそ見える数字がありますので少しずつ頑張りましょう^^v

ではでは！