



◆ ◆ ◆ ◆ ◆ 標準タイムの稼働評価 ◆ ◆ ◆ ◆ ◆

理美容業では固定費が80%にのぼっており、技術集約型の業種です。

固定費のなかで最も比重の大きいのが人件費。美容室経営研究塾では、その人の売上に対する貢献度を

売上傳票の金額から集計するのではなく、作業の工程別に標準タイムを設定して公平な稼働評価と顧客固定化率・

集客貢献を売上貢献度とし、給与を算出します。

今以上に固定費を上げないで売上を上げてこそ経営者も得、スタッフも得するという仕組み、

つまり、サロン内での共存共栄を可能にするにはどうしたらいいかを学びます。

◆ ◆ ◆ ◆ ◆ DM・チラシ作戦 ◆ ◆ ◆ ◆ ◆

理美容業界の集客方法はDM・チラシが一般的です。しかし“効果がない”“経費倒れ”というケースが多く、

集客活動に決め手がありませんでした。“なぜチラシは費用がかかる割に効果が小さいのか”ではこれらの

根本原因を究明した上で、DM・チラシ作戦の効果的方法を確立しました。

集客をしながら同時に客単価も上げるという量も質もアップするユニークなシステムを学ぶのがこの講座です。

例えば新規客の来店時に来店礼状までは出す。

しかし新規にはその固定化率を 1.5倍にする手法があります。

礼状を出したから良いという従来の現実固定化率は 10%も満たないのです。

この個別研修会が貴サロン様の新しい経営活性化のスタートとなれば幸いです。