

100%成功するためのサロン経営ノウハウ概要

売上を上げる仕組みから売り上げが上がる仕組みへ

客数増加のシステム化

絶対に成功する戦略からの市場管理
全体一現状＝可能性

来店が見込める潜在客の発掘の手法
エリアマーケティングシステム

顧客の来店を促進するカルテ管理
増客の為のカルテ管理

既存客から売上再開発
名寄せ管理システム

来店予測からの計画的来客促進
マトリックス管理システム

客の再来率アップから固定へのシステム化

顧客の特性を知る再来促進の科学
リピート率5倍から7倍へ
既存客が離れない既存再来率90%台の顧客管理

新規リピート率倍増管理
3の戦略管理システム

固定化率倍増管理
顧客が離れないメンバーズシステム

重点管理からの売上安定へのシステム化

顧客細分化による分析でのセグメント重点管理
3割の顧客で売上8割を上げる

顧客セグメント重点管理
3:8の戦略管理システム

トップダウンへの戦術浸透
紹介促進管理システム

スタッフの力を100%引き出す。

スタッフの基本的欲求（発達4段階）を
理解した個人差重視の教育
組織運営を理解した幹部の育成（1+1=3）

スタッフは皆向上を望んでいます。
個人差重視の教育システム

若手（インターン・見習い）も参加できる
売上貢献度評価システム

客数増加こそチャンス到来
集客・施術連動システム

顧客来店の平均化を
来店平均化システム

スタッフ当たり売上増加のシステム化

少数精鋭的経営のすすめ

技術教育の短縮化促進
スタッフ別目標管理システム

作業時間管理による公平評価
標準タイム稼働評価システム