



SOSIA POS SALON オペレーションマニュアル

(分析)

Ver 1.2
2011/3/28

Contents

顧客分析

第1章

1-1 動向分析

3～6

（来店予定者・失客候補者・再来店者の3つの条件を元に顧客検索し、該当した顧客の一覧をご覧頂けます。）

1-2 クロス分析

7～8

（来店回数と売上金額の2つの視点からそれぞれ3つのランクにわけることにより、どのランクの顧客が全体の何パーセントを占めているかなどの分析結果をご覧頂けます。）

売上分析

第2章

2-1 時間帯分析（日別・分類別・曜日別集計）

9～14

（日別・分類別・曜日別の時間帯別の売上をご覧頂けます。）

2-2 売上推移表（日次推移・月次推移）

15～17

（日次、月次の売上推移を一覧でご覧頂けます。）

スタッフ成績

第3章

3-1 担当別成績一覧表

18～20

（主担当別の技術売上・来店回数別売上・再来売上などの成績をまとめて一覧にてご覧頂けます。）

3-2 担当別技術成績表（技術売上）

21

（主担当・施術担当・アプローチなどの技術売上成績をスタッフ別の一覧にてご覧頂けます。）

3-3 担当別技術成績表（担当別技術成績）

22

（技術分類・技術クレーム分類別の人数・数量での売上構成比をスタッフ別の一覧にてご覧頂けます。）

3-4 担当別技術成績表（担当別按分成績）

23

※按分使用店舗のみ

（按分工程の金額・ポイント成績をスタッフ別の一覧にてご覧頂けます。）

3-5 担当別商品成績表

24

（主担当・実成績・アプローチなどの商品売上成績をスタッフ別の一覧にてご覧頂けます。）

3-6 担当別顧客成績表（来店回数別売上）

25

（技術売上客の来店回数別での内訳をスタッフ別の一覧にてご覧頂けます。）

Contents

3-7 担当別顧客成績表（性別別売上）	26
（技術売上客の性別での内訳をスタッフ別の一覧にてご覧頂けます。）	
3-8 担当別顧客成績表（職業別構成比）	27
（技術売上客の職業別での内訳をスタッフ別の一覧にてご覧頂けます。）	
3-9 担当別顧客成績表（年齢別構成比）	28
（技術売上客の年齢別での内訳をスタッフ別の一覧にてご覧頂けます。）	
3-10 担当別顧客成績表（来店周期別構成比）	29
（技術売上客の来店周期別での内訳をスタッフ別の一覧にてご覧頂けます。）	
3-11 担当別再来成績表	30～31
（技術売上客の再来状況をスタッフ別の一覧にてご覧頂けます。）	

再来分析

第4章

4-1 再来分析	32～33
（技術売上客が再来されたかどうかを技術分類別などの一覧にてご覧頂けます。）	

ランキング

第5章

5-1 主担当	34
（主担当売上成績でのスタッフランキングをご覧頂けます。）	
5-2 施術担当	35
（施術担当売上成績でのスタッフランキングをご覧頂けます。）	
5-3 店舗	36
（会社内での店舗売上ランキングをご覧頂けます。）	
5-4 技術	37
（技術メニューの売上ランキングをご覧頂けます。）	
5-5 商品	38
（商品メニューの売上ランキングをご覧頂けます。）	
5-6 顧客（デシル）	39～40
（累計売上金額が多い方から順に10等分・10ランクにグループ分けした一覧をご覧頂けます。）	

反響分析

第6章

6-1 反響分析	41
（反響項目の分析結果をご覧頂くことができます。）	

動向分析とは？

来店予定者・失客候補者・再来店者の3つ条件を元に顧客を検索し、該当した顧客を一覧にて確認頂くことができます。

また、結果として表示された顧客に対して、そのままメールやDMなどの来店促進に繋がっていただくことができます。

※メールなどの作成手順について、詳しくは来店促進マニュアルをご確認下さい。

※非会員は検索対象外となります。

1 検索条件を設定してみましょう。

①主担当者名を選択して下さい。店舗全体で見る場合は、空欄のままで。

②対象顧客の条件を選択して下さい。

- ・来店予定者・・・設定頂いた対象期間に、来店されると予測される方。
- ・失客候補者・・・設定頂いた対象期間に来店され、本日までに来店のない方。
- ・再来店者・・・設定頂いた対象期間に来店され、本日までに再来店されている方。

③対象顧客にて、来店予定者を選択した場合は、未来の日付を選択してください。
失客候補者・再来店者の場合は、お調べになりたい来店期間を選択して下さい。

④来店周期を選択して下さい。

【対象顧客にて、来店予定者を選択頂いた場合】

- ・賞美期限にチェック・・・前回の来店の際に施術された技術の中の最も短い賞美期限を元に、対象期間に来店が予測される方を表示します。
- ・来店周期にチェック・・・前回から前々回の直近の来店周期を元に、対象期間に来店予測される方を表示します。（新規の方は周期がない為、検索対象から外れます。）

【対象顧客にて、失客候補者・再来店者を選択頂いた場合】

- ・賞美期限にチェック・・・来店時に施術された技術の中の最も短い賞美期限を表示します。
- ・来店周期にチェック・・・前回から前々回の直近の来店周期日数を表示します。

⑤該当の顧客を来店時の指名・フリー・新規などの条件で、絞りこみ表示できます。

⑥最後に、**表示** ボタンをクリックして下さい。

第1章
顧客分析

動向分析

1-1

2 来店予定者を検索してみましょう。

例) 2010/7/1~2010/7/31に来店予定の方を検索したい。

(主担当者: 山本 明美 来店周期: 賞美期限)

その場合、検索条件は下記のようになります。

店舗	ジオサロン	
主担当者	1	山本 明美
対象顧客	<input checked="" type="radio"/> 来店予定者 <input type="radio"/> 失客候補者 <input type="radio"/> 再来店者	
対象期間	2010/07/01	~ 2010/07/31
来店周期	<input checked="" type="radio"/> 賞美期限 <input type="radio"/> 来店周期	
表示条件	<input checked="" type="radio"/> 全て <input type="radio"/> 指名客 <input type="radio"/> プリー客 <input type="radio"/> 新規客	
表示		

表示ボタンを押して頂くと以下の様な一覧が表示されます。

※この条件の場合、賞美期限の設定・ご使用が必須となります。

店舗	ジオサロン		EXCEL出力		メール作成		タグツール作成		ハガキ作成		
主担当者	1	山本 明美									
対象顧客	<input checked="" type="radio"/> 来店予定者 <input type="radio"/> 失客候補者 <input type="radio"/> 再来店者										
対象期間	2010/07/01 ~ 2010/07/31										
来店周期	<input checked="" type="radio"/> 賞美期限 <input type="radio"/> 来店周期										
表示条件	<input checked="" type="radio"/> 全て <input type="radio"/> 指名客 <input type="radio"/> プリー客 <input type="radio"/> 新規客										
表示											

前回来店日	顧客No.	顧客情報	氏名	主担当者	指名	次回来店予定日	賞美期限	経過日数	来店回数	前回技術売上	メール有無	送信対象
2010/05/16	55		歌田 ヒカル	山本 明美	●	2010/07/15	60	18	5	5,500	●	<input checked="" type="checkbox"/>
2010/05/23	2		福山 雅晴	山本 明美	●	2010/07/22	60	11	53	18		
2010/05/23	65		伊藤 由奈	山本 明美	●	2010/07/22	60	11	1	13		
2010/05/28												
2010/05/29												
2010/05/29												
2010/05/29												
2010/05/29	20		平川 龍子	山本 明美	●	2010/07/29	60	5	11	22,100		<input checked="" type="checkbox"/>
2010/05/30	60		夏川 由衣	山本 明美	●	2010/07/29	60	4	11	15,000		<input checked="" type="checkbox"/>
2010/05/30	150		下村 高史	山本 明美	●	2010/07/29	60	4	6	8,100		<input checked="" type="checkbox"/>
2010/05/30			山本 明美	山本 明美	●	2010/07/29	60	4	5	13,500		<input checked="" type="checkbox"/>
2010/05/30	123		村田 絵里子	山本 明美	●	2010/07/29	60	4	5	13,500		<input checked="" type="checkbox"/>

入客数	指名客	プリー客	新規客	前回技術売上
20	20	0	3	239,000

上記一覧の各合計

※来店周期は、前回・前々回との直近の来店周期となります。
 平均値ではありませんのでご注意ください。
 ※来店予定者には、次回予約者も含まれています。また、自店舗での
 来店予定となりますので、他店舗に来店した場合は対象となりません。

前回来店日から検索当
 日までに経過日数

前回来店日に対して、前回の施術の中の最短の賞美期限を基準に、
 次回来店日を予測して表示させます。
 予測日が、設定頂いた対象期間に該当した方の一覧が表示されま
 す。

前回来店日+賞美期限=次回来店予定日

顧客情報ボタン

全体割引は含み
 ません。
 税込・税抜の表
 示切替は、基本
 設定・会社関連・会
 社情報登録の帳
 票税区分の設定
 となります。

第1章
顧客分析

動向分析

1-1

3 失客候補者を検索してみましょう。

例) 2010/3/1~2010/3/31の来店者で、本日までに来店のない方を検索したい。
(主担当者: 山本 明美 来店周期: 賞美期限)

その場合、検索条件は下記のようになります。

店舗	ジオサロン	
主担当者	1	山本 明美
対象顧客	<input type="radio"/> 来店予定者 <input checked="" type="radio"/> 失客候補者 <input type="radio"/> 再来店者	
対象期間	2010/03/01	~ 2010/03/31
来店周期	<input checked="" type="radio"/> 賞美期限 <input type="radio"/> 来店周期	
表示条件	<input checked="" type="radio"/> 全て <input type="radio"/> 指名客 <input type="radio"/> フリー客 <input type="radio"/> 新規客	
表示		

表示ボタンを押して頂くと以下の様な一覧が表示されます。

店舗	ジオサロン		<input type="button" value="EXCEL出力"/> <input type="button" value="メール作成"/> <input type="button" value="タックル作成"/> <input type="button" value="ハガキ作成"/>				
主担当者	1	山本 明美					
対象顧客	<input type="radio"/> 来店予定者 <input checked="" type="radio"/> 失客候補者 <input type="radio"/> 再来店者						
対象期間	2010/03/01	~ 2010/03/31					
来店周期	<input checked="" type="radio"/> 賞美期限 <input type="radio"/> 来店周期						
表示条件	<input checked="" type="radio"/> 全て <input type="radio"/> 指名客 <input type="radio"/> フリー客 <input type="radio"/> 新規客		表示				
			全選択		全解除		

前回来店日	顧客No.	顧客情報	氏名	主担当者	指名	次回来店予定日	賞美期限	経過日数	来店回数	前回技術売上	メール有無	送信対象
2010/03/02	55		歌田 ヒカル	山本 明美	●	2010/05/01	60	94	5	5,500	●	<input checked="" type="checkbox"/>
2010/03/03												
2010/03/03												
2010/03/03												
2010/03/05												
2010/03/05												
2010/03/05	55		歌田 ヒカル	山本 明美	●	2010/05/04	60	94	6	5,100	●	<input checked="" type="checkbox"/>
2010/03/06	20		中川 晶子	山本 明美	●	2010/05/05	60					<input checked="" type="checkbox"/>
2010/03/06	60		夏川 由衣	山本 明美	●		0					<input checked="" type="checkbox"/>
2010/03/06	150		下村 高史	山本 明美	●	2010/05/05	60	90	6	8,100		<input checked="" type="checkbox"/>
2010/03/06				山本 明美	●	2010/05/05	60	90				
2010/03/06	123		村田 絵里子	山本 明美	●	2010/05/05	60	90				

設定して頂いた期間に来店され、検索当日までに来店のない失客候補者が表示されます。

この場合の賞美期限・来店周期の表示は、検索条件ではなく、経過日数と見比べて頂く為の目安表示となります。

また選択した来店周期を元に、次回来店予定日を表示します。

賞美期限がない場合は、予定日は空白表示となります。

前回来店日から検索当日までの経過日数

※来店周期は、前回・前々回との直近の来店周期となります。
平均値ではありませんのでご注意ください。

※来店予定者には次回予約者も含まれています。また、自店舗での来店予定となりますので、他店舗に来店した場合は対象となりません。

入客数	指名客	フリー客	新規客	前回技術売上
23	23	0	1	249,400

上記一覧の各合計

※クレームも含みます。

第1章
顧客分析

動向分析

1-1

4 再来店者を検索してみましょう。

例) 2010/3/1~2010/3/31の来店者で、本日までに再来店された方を検索したい。
(主担当者: 山本 明美 来店周期: 賞美期限)

その場合、検索条件は下記のようになります。

店舗	ジオサロン	
主担当者	1	山本 明美
対象顧客	<input type="radio"/> 来店予定者 <input type="radio"/> 失客候補者 <input checked="" type="radio"/> 再来店者	
対象期間	2010/03/01	~ 2010/03/31
来店周期	<input checked="" type="radio"/> 賞美期限 <input type="radio"/> 来店周期	
表示条件	<input checked="" type="radio"/> 全て <input type="radio"/> 指名客 <input type="radio"/> プリー客 <input type="radio"/> 新規客	
表示		

表示ボタンを押して頂くと以下の様な一覧が表示されます。

店舗: ジオサロン 主担当者: 1 山本 明美 対象顧客: <input type="radio"/> 来店予定者 <input type="radio"/> 失客候補者 <input checked="" type="radio"/> 再来店者 対象期間: 2010/03/01 ~ 2010/03/31 来店周期: <input checked="" type="radio"/> 賞美期限 <input type="radio"/> 来店周期 表示条件: <input checked="" type="radio"/> 全て <input type="radio"/> 指名客 <input type="radio"/> プリー客 <input type="radio"/> 新規客										EXCEL出力 メール作成 タグソール作成 ハガキ作成		
前回来店日から次回来店日までの経過日数												
前回来店日	顧客No.	顧客情報	氏名	主担当者	指名	次回来店日	賞美期限	経過日数	来店回数	前回技術売上	メール有無	送信対象
2010/03/02	60		福山 雅晴	山本 明美	●	2010/04/17	60	46	3	4,200	●	<input checked="" type="checkbox"/>
2010/03/02												
2010/03/02												
2010/03/02												
2010/03/02	40		松下 有希	山本 明美	●	2010/05/04	60	63	3			
2010/03/02	33		大東 ネネ	山本 明美	●	2010/04/07	60	36	4			
2010/03/02	1110		青山 雄二	山本 明美	●	2010/04/06	60	35	5	5,460	●	<input checked="" type="checkbox"/>
2010/03/03	89		加護 藍	山本 明美	●	2010/03/18						<input checked="" type="checkbox"/>
2010/03/03	32		藤木 治人	山本 明美	●	2010/05/01	60	59	4	4,200	●	<input checked="" type="checkbox"/>
2010/03/03				山本 明美	●	2010/03/13	60	10	3	16,800	●	<input checked="" type="checkbox"/>
2010/03/03	65		木邑 カエラ	山本 明美		2010/03/31	60	28	4	16,800	●	<input checked="" type="checkbox"/>
※来店周期は、前回・前々回との直近の来店周期となります。 平均値ではありませんのでご注意ください。 ※来店予定者には次回予約者も含まれています。また、自店舗での来店予定となりますので、他店舗に来店した場合は対象となりません。												
						入客数 指名客 プリー客 新規客 前回技術売上						
						141 87 54 8 807,194						
上記一覧の各合計												

※クレームも含まれます。

クロス分析とは？

クロス分析では、来店回数と売上金額の2つの視点からそれぞれ3つのランクにわけることにより、どのランクの顧客が全体の何パーセントを占めているのかなどの分析結果をご覧頂くことができます。

また、結果として表示された顧客に対して、そのままメールやDMなどの来店促進に繋がっていただくことができます。

※メールなどの作成手順について、詳しくは来店促進マニュアルをご確認下さい。

1 検索条件を設定してみましょう。

店舗 ジオサロン

主担当者

対象期間 2009/07/01 ~ 2010/06/30 ☐ 過去累積含む
(対象期間内に来店し、かつ過去累積の来店回数と売上金額で分析する場合にチェックしてください)

税区分 ☒ 税込 ☐ 税抜

対象顧客 ☒ 稼働客(4ヶ月以内) ☒ 現役客(4~6ヶ月) ☒ 離店客(6ヶ月以上)

<来店回数設定>

ランク3	6 回以上
ランク2	4 回 ~ 5 回
ランク1	1 回 ~ 3 回

<売上金額設定>

ランク3	60000 円以上
ランク2	30000 円 ~ 59999 円
ランク1	0 円 ~ 29999 円

※ 期間内の来店回数を基準で設定してください。 ※ 期間内の累計売上金額を基準で設定してください。
(目安としては、平均客単価×来店回数で[来店回数設定]と同じ基準にしてください)

表示をクリック!

①主担当者名を選択して下さい。店舗全体で見える場合は、空欄のままです。

②対象期間を設定して下さい。(来店期間)

※『過去累積含む』にチェックして頂くと、対象期間に来店された顧客の期間以外の過去累積の来店回数と売上金額で分析頂くことができます。

③税区分を選択して下さい。

(初期設定値は、基本設定・会社関連・会社情報登録の帳票税区分の設定となります。)

④対象顧客を選択して下さい。

(初期値は、全て対象の状態となります。)

- ・稼働客・・・〇ヶ月以内に来店のある顧客。
- ・現役客・・・〇～△ヶ月以内に来店のある顧客。
- ・離店客・・・□ヶ月以上来店のない顧客。

※各顧客の期間設定は、【期間設定】ボタンをクリック頂くと、固定で設定頂けます。

⑤各ランクの来店回数を設定して下さい。

※一度入力・表示頂くと、次回もそのままの設定をご使用頂けます。

⑥各ランクの売上金額を設定して下さい。

※一度入力・表示頂くと、次回もそのままの設定をご使用頂けます。

⑦最後に、 ボタンをクリックして下さい。

第1章
顧客分析

クロス分析

1-2

2 下記の様に、設定頂いた顧客が、各ランクに区分けされます。

ランク		売上金額 (M)		
		3	2	1
来店回数 (F)	3	[VIP客] 25人 3.2%	←[ゴールド客] 103人 13.1%	[一般客] 108人 13.7%
	2	↑[ゴールド客] 0人 0.0%	↑[シルバー客]← 15人 1.9%	[一般客] 222人 28.1%
	1	[新規含む一般客] 0人 0.0%	[新規含む一般客] 0人 0.0%	[新規含む一般客] 316人 40.1%

[ヒント]

■VIP客 F3M3

来店回数も売上金額も高いVIP客なので、特別待遇を提供することで、ますますロイヤルティが高くなるでしょう。

上記の様に、各ランクごとに、該当する顧客数と全体の顧客数に対する比率が表示されます。

各ランクにマウスをあてて頂くと、各ランクに対してのヒントが右側に表示されます。

また、各ランクを左クリックして頂くと、下記の様なランクに該当した顧客一覧が表示されます。（各顧客の来店回数や売上金額が表示されます。）

前画面に戻ります。

該当の顧客の分析条件とランクが表示されます。

ランク内での顧客ランキングが表示されます。

順位	顧客情報	顧客No.	氏名	前回来店日	主担当者	指名	来店回数	売上金額	売上シェア率	平均単価	メール有無	送信対象
1		123	山田 太郎	2010/04/22	戸田 孝太	●	20	282,009	7.9%	14,100	●	✓
2		120	松原 美智子	2010/03/26	戸田 孝太	●	12	213,948	6.0%	17,829	●	✓
3		55	歌田 ヒカル	2010/03/29	戸田 孝太		11	193,704	5.4%	17,609	●	✓
4		105	青山 晃	2010/04/26	戸田 孝太	●	11	189,525	5.3%	17,229	●	✓
5		3	河村 良平	2010/04/22	戸田 孝太	●	8	174,090	4.9%	21,761		✓
6		40	仲尾 明康	2010/04/08	戸田 孝太		13	161,805	4.5%	12,446	●	✓
7		30	天海 有紀	2010/02/18	戸田 孝太		13	154,539	4.3%	11,887	●	✓
8		66	須賀 シカヲ	2010/04/08	戸田 孝太		13	147,924	4.2%	11,378	●	✓
9		150	下村 高史	2010/05/08	戸田 孝太	●	11	140,994	4.0%	12,817	●	✓
10		4	中/島 瑞希	2010/02/01	戸田 孝太	●	8	137,949	3.9%	17,243	●	✓
11		47	金子 健	2010/03/29	戸田 孝太		7	136,479	3.8%	19,497	●	✓
12		32	藤木 治人	2010/03/16	戸田 孝太		8	130,557	3.7%	16,319		✓
13		4	中/島 瑞希	2010/02/01	戸田 孝太		10	120,738	2.6%	12,073	●	✓

下記の一覧をExcel出力できます。
また、下記の顧客を対象に、メール作成・DM作成を行って頂けます。

※来店回数および売上金額には、クレームを含んでいます。
※売上金額は、割引を含んでいます。

顧客数	来店回数	売上金額	平均単価
25	268	3,564,320	13,299

第2章 売上分析

時間帯分析（日別集計）

2-1

時間帯分析とは？

日別での時間帯ごとの売上・人数推移をご覧頂くことができます。

また、全分類・技術分類・商品分類・曜日別での時間帯別の売上推移をご覧頂くこともできます。

1 日別集計の条件を設定してみましょう。

対象店舗 ジオサロン

① 対象期間 2011/02/01 ~ 2011/02/28

分類種別 ☒ すべて ☐ 技術分類 ☐ 商品分類

② 集計方法 ☒ 受付時間 ☐ 施術開始時間 ☐ 精算時間

③ 時間条件 ☒ 1時間毎 ☐ 個別設定

④ 出力条件 ☒ 金額 ☐ 人数

⑤ 税区分 ☒ 税込 ☐ 税抜

⑥ 表示

表示ボタンをクリック！

① 対象期間を選択して下さい。

※期間は、月初～月末の固定となります。

② 集計方法を選択して下さい。

- ・ 受付時間・・・在店時間。（フロントにて予約を在店させた時間）
- ・ 開始時間・・・施術開始時間。（開始ボタンをクリックした時間。クリックされなかった場合は、受付時間と同時間。）
- ・ 精算時間・・・お会計の退店画面にて、登録ボタンをクリックされた時間

予約		在店・退店		売上一覧							
顧客情報	顧客No.	顧客	来店回数	メニュー	主担当者	指名	予約時間	在店時間	開始時間	施術時間	終了時間
	90	五島 真紀	3	cut, color, perm	戸田 孝太		10:00	10:36	10:47	270	13:09

受付時間

開始時間

精算時間

③ 時間条件を選択して下さい。

- ・ 1時間毎・・・営業時間の前後、営業時間内を1時間ごとに表示します。
- ・ 個別設定・・・ 時間設定 にて、設定頂いたA～Mのパターンにて表示します。

④ 出力条件を選択して下さい。

- ・ 金額・・・時間帯ごとの売上金額
- ・ 人数・・・時間帯ごとの入客人数

⑤ 税区分を選択して下さい。

（初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。）

⑥ 上記の設定ができましたら、表示をクリックして下さい。

第2章
売上分析

時間帯分析（日別集計）

2-1

2 表示をクリックして頂くと、下記の様な一覧が表示されます。

月初から月末の固定となります。

対象期間 2010/07/01 ~ 2010/07/31
分類種別 ☒ すべて ☐ 技術分類 ☐ 商品分類集計方法 ☒ 受付時間 ☐ 施術開始時間 ☐ 精算時間
時間条件 ☒ 1時間毎 ☐ 個別設定
出力条件 ☒ 金額 ☐ 人数
税区分 ☒ 税込 ☐ 税抜

表示

表示の一覧を
EXCEL出力
できます。

EXCEL出力

設定頂いた条件の時間帯で表示されます。

日	曜日	天気	時間帯情報											1
			-09	09-10	10-11	11-12	12-13	13-14	14-15	15-16	16-17	17-18	18-19	
1	木	晴	0	24,702	0	9,350	0	34,977	0	0	1,900	3,825	0	
2	金	晴	14,975	24,500	12,825	3,600	7,500	0	10,000	15,000	0	7,200	4,275	
3	土													
4	日	曇時々晴	0	16,000	11,100	0	0	0	0	16,900	17,300	0	3,600	
5	月	雨	0	8,000	15,000	22,375	21,000	3,825	12,950	7,600	0	0	0	
6	火	曇	0	17,900	5,000	3,600	10,800	0	14,650	0	0	0	0	
7	水	晴	0	12,950	7,500	16,000	0	22,700	19,905	0	0	0	0	
8	木	晴	8,500	13,975	9,000	25,600	10,477	0	6,400	0	4,275	0	0	
9	金	曇	7,500	10,400	2,800	24,900	10,477	29,406	12,877	0	10,477	0	0	
10	土													
11	日													
12	月	晴時々曇	0	16,500	0	0	15,229	6,400	0	9,200	0	3,600	0	
13	火	晴時々雨	0	14,700	15,200	0	0	36,300	0	0	0	0	0	
14	水	晴時々雨	11,550	36,800	0	4,800	36,577	16,000	8,500	10,477	0	7,500	0	
15	木	雨	30,225	2,400	7,000	15,000	0	33,906	6,800	0	24,300	0	0	
16	金	曇	24,000	31,100	0	0	16,000	17,850	19,260	13,829	15,000	7,500	0	
17	土													
18	日	晴時々雨	0	34,550	0	0	17,500	7,740	0	0	0	12,000	0	
19	月	晴	0	13,900	21,900	12,900	0	4,500	2,250	0	13,500	0	0	
20	火	晴	0	28,000	5,950	0	7,500	0	0	0	10,400	3,000	0	
21	水	晴	3,600	10,250	34,200	0	11,429	7,500	0	10,300	6,800	3,150	3,825	
合計			100,350	457,610	184,500	141,325	223,145	333,279	158,969	118,810	122,252	99,975	26,850	
平均			4,363	19,896	8,022	6,145	9,702	14,490	6,912	5,166	5,315	4,347	1,167	

レジ締めにて登録
頂いた天気が表示
されます。合計・・・各時間の合計
平均・・・各時間の合計÷営業日数

		客数		客単価		前年実績		前年対比	
日計	累計	日計	累計	日計	累計	日計	累計	日計	累計
14,700	1,229,235	2	251	7,350	4,897	45,780	573,825	32.1%	214.2%
113,715	1,342,950	20	271	5,686	4,956	0	573,825	0	234.0%
86,730	1,429,680	21	292	4,130	4,896	0	573,825	0	249.1%
84,945	1,514,625	19	311	4,471	4,870	54,705	628,530	155.3%	241.0%
89,145	1,603,770	18	329	4,953	4,875	68,460	696,990	130.2%	230.1%
95,760	1,699,530	21	350	4,560	4,856	44,625	741,615	214.6%	229.2%
100,170	1,799,700	21	371	4,770	4,851	44,835	786,450	223.4%	228.8%
						43,575	229,425	0.0%	333.5%
91,140	856,380	23	174	3,963	4,922	61,110	290,535	149.1%	294.8%
65,940	922,320	14	188	4,710	4,906	62,475	353,010	105.5%	261.3%
96,285	1,018,605	21	209	4,585	4,874	0	353,010	0	288.5%

下のスクロールバーにて、
右側にスクロール頂くと、
日計・累計・客数・客単
価・前年実績・前年対比が
表示されます。

第2章
売上分析

時間帯分析（分類別集計）

2-1

3 分類別集計の条件を設定してみましょう。

対象店舗 ジオサロン

①対象期間 2011/02/01 ~ 2011/02/28

②分類種別 ☒ すべて ☐ 技術分類 ☐ 商品分類

③集計方法 ☐ 受付時間 ☐ 施術開始時間 ☒ 精算時間

④時間条件 ☒ 1時間毎 ☐ 個別設定

出力条件 ☒ 金額 ☐ 人数

⑤税区分 ☒ 税込 ☐ 税抜

⑥ 表示

表示ボタンをクリック！

①対象期間を選択して下さい。

②分類種別を選択して下さい。

- ・すべて・・・期間中に売上のあった技術・商品すべての分類別に表示します。
- ・技術分類・・・期間中に売上のあった技術分類別に表示します。
- ・商品分類・・・期間中に売上のあった商品分類別に表示します。

③集計方法を選択して下さい。

- ・受付時間・・・在店時間。（フロントにて予約を在店させた時間）
- ・開始時間・・・施術開始時間。（開始ボタンをクリックした時間。クリックされなかった場合は、受付時間と同時間。）
- ・精算時間・・・お会計の退店画面にて、登録ボタンをクリックされた時間

予約		在店・退店		売上一覧							
顧客情報	顧客No.	顧客	来店回数	メニュー	主担当者	指名	予約時間	在店時間	開始時間	施術時間	終了時間
	90	五島 真紀	3	cut, color, perm	戸田 孝太		10:00	10:36	10:47	270	13:09

受付時間

開始時間

精算時間

④時間条件を選択して下さい。

- ・1時間毎・・・営業時間の前後、営業時間内を1時間ごとに表示します。
- ・個別設定・・・ 時間設定 にて、設定頂いたA～Mのパターンにて表示します。

⑤税区分を選択して下さい。

（初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。）

⑥上記の設定ができましたら、表示をクリックして下さい。

第2章
売上分析

時間帯分析（分類別集計）

2-1

4 表示をクリックして頂くと、下記の様な一覧が表示されます。

対象期間は自由に設定頂けます。

集計方法 ☒ 受付時間 ☐ 施術開始時間 ☐ 精算時間
 時間条件 ☒ 1時間毎 ☐ 個別設定
 出力条件 ☒ 金額 ☐ 人数

分類種別 ☒ すべて ☐ 技術分類 ☐ 商品分類

設定頂いた条件の時間帯で表示されます。

表示の一覧を **EXCEL** 出力できます。

日別集計 分類別集計 曜日別集計

分類	-09		09-10		10-11		11-12		12-13		13-14		14-15	
	金額	数量	金額	数量	金額	数量	金額	数量	金額	数量	金額	数量	金額	数量
(技)カット	0	0	4,500	1	52,000	13	53,000	15	23,000	6	15,500	4	22,800	6
(技)カラー	0	0	0	0	7,000	3	9,000	2	3,000	1	9,000	4	6,000	2
(技)パーマ	0	0	34,000	4	284,000	30	99,500	10	87,000	9	104,500	11	165,000	17
(技)ストレート	0	0	19,000	2	64,000	7	27,500	3	28,500	3	20,000	2	22,000	3
(技)トリートメント	0	0	20,000	1	81,835	7	30,000	2	3,000	1	106,195	9	137,289	11
(技)シャンプー	0	0	29,500	10	6,500	2	6,500	2	6,500	2	0	0	3,000	2
(技)スタイリング	0	0	0	0	52,000	3	0	0	16,000	1	0	0	36,000	2
(技)その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(商)シャンプー1	0	0	3,200	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
(商)シャンプー2	0	0	0	0	1,400	1	0	0	0	0	0	0	0	0
(商)トリートメント1	0	0	0	0	1,400	1	4,000	2	1,300	1	0	0	0	0
(商)トリートメント2	0	0	8,000	4	0	0	0	0	2,200	1	5,800	3	0	0
(商)その他	0	0	3,000	1	0	0	3,500	1	0	0	0	0	0	0

各売上金額は、割引前の売上金額となります。
 ※割引欄でなく、金額自体を変更された場合は、変更後の金額が売上となります。

割引	0		20,850		92,525		48,500		31,075		37,850		60,810	
合計	0	0	100,350	24	457,610	67	184,500	37	141,325	26	223,145	33	333,279	44
客数	0		12		59		29		19		24		35	
客単価	0		8,363		7,756		6,362		7,438		9,298		9,522	

分類は、すべて・技術分類のみ・商品分類のみの表示を選択頂けます。

割引・・・各時間の割引合計（明細割引+全体割引）

合計・・・各時間の割引後の合計

客数・・・各時間の合計客数

客単価・・・各時間の合計÷客数

下のスクロールバーにて、右側にスクロール頂くと、期間中の各技術分類の合計が表示されます。

合計	
金額	数量
312,200	90
56,500	29
1,002,000	107
168,000	21
702,501	56
45,500	19
16,000	1
6,000	3
9,400	5
3,200	1
4,800	2

第2章
売上分析

時間帯分析（曜日別集計）

2-1

3 曜日別集計の条件を設定してみましょう。

対象店舗 ジオサロン

① 対象期間 2011/02/01 ~ 2011/02/28

分類種別 ☒ すべて ☐ 技術分類 ☐ 商品分類

② 集計方法 ☒ 受付時間 ☐ 施術開始時間 ☐ 精算時間

③ 時間条件 ☒ 1時間毎 ☐ 個別設定

④ 出力条件 ☒ 金額 ☐ 人数

⑤ 税区分 ☒ 税込 ☐ 税抜

⑥ 表示

表示ボタンをクリック！

① 対象期間を選択して下さい。

② 集計方法を選択して下さい。

- ・ 受付時間・・・在店時間。（フロントにて予約を在店させた時間）
- ・ 開始時間・・・施術開始時間。（開始ボタンをクリックした時間。クリックされなかった場合は、受付時間と同時間。）
- ・ 精算時間・・・お会計の退店画面にて、登録ボタンをクリックされた時間

予約		在店・退店		売上一覧							
顧客情報	顧客No.	顧客	来店回数	メニュー	主担当者	指名	予約時間	在店時間	開始時間	施術時間	終了時間
	90	五島 真紀	3	cut, color, perm	戸田 孝太		10:00	10:36	10:47	270	13:09

受付時間

開始時間

精算時間

③ 時間条件を選択して下さい。

- ・ 1時間毎・・・営業時間の前後、営業時間内を1時間ごとに表示します。
- ・ 個別設定・・・ 時間設定 にて、設定頂いたA～Mのパターンにて表示します。

④ 出力条件を選択して下さい。

- ・ 金額・・・時間帯ごとの売上金額
- ・ 人数・・・時間帯ごとの入客人数

⑤ 税区分を選択して下さい。

（初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。）

⑥ 上記の設定ができましたら、表示をクリックして下さい。

第2章
売上分析

時間帯分析（曜日別集計）

2-1

4 表示をクリックして頂くと、下記の様な一覧が表示されます。

対象期間は自由に設定頂けます。

対象期間 2010/07/01 ~ 2010/07/31

分類種別 ☒ すべて ☐ 技術分類 ☐ 商品分類

集計方法 ☒ 受付時間 ☐ 施術開始時間 ☐ 精算時間

時間条件 ☒ 1時間毎 ☐ 個別設定

出力条件 ☒ 金額 ☐ 人数

表示 表示 EXCEL出力

設定頂いた条件の時間帯で表示されます。

曜日	-09	09-10	10-11	11-12	12-13	13-14	14-15	15-16	16-17	17-18
月	0	65,299	57,838	46,100	28,650	14,700	25,048	22,638	8,700	152,7
火	0	34,640	56,824	97,350	57,187	49,375	39,165	47,110	133,985	105,6
水	0	95,280	20,000	24,490	30,040	22,340	56,910	33,280	39,700	27,6
木	53,025	60,170	13,675	46,000	55,500	13,975	81,630	9,425	10,000	42,3
金	0	56,235	44,033	19,355	27,940	68,690	36,875	1,016,490	15,080	22,9
土	0	4,200	41,400	14,175	38,615	38,176	0	7,875	111,800	10,0
日	0	4,690	16,100	0	39,140	0	0	0	4,500	4,2

合計・・・各時間の合計
平均・・・各時間の合計÷曜日（7日）

合計	53,025	320,514	249,870	247,470	277,072	207,256	239,628	1,136,818	323,765	365,4
平均	7,575	45,788	35,696	35,353	39,582	29,608	34,233	162,403	46,252	52,2

下のスクロールバーにて、
右側にスクロール頂くと、
日計・累計・客数・客単
価・前年実績・前年対比が
表示されます。

		客数		客単価		前年実績		前年対比	
日計	累計	日計	累計	日計	累計	日計	累計	日計	累計
582,585	582,585	49	49	11,889	11,889	448,815	461,940	129.8%	126.1%
381,803	381,803	39	39	9,790	9,790	1,242,651	1,242,651	30.7%	30.7%
969,503	1,351,306	88	127	11,017	10,640	1,325,278	2,567,929	73.2%	52.6%
977,567	2,328,873	89	216	10,984	10,782	1,293,350	3,861,279	75.6%	60.3%
850,801	3,179,674	77	293	11,049	10,852	836,938	4,698,217	101.7%	67.7%
877,778	4,057,452	97	390	9,049	10,404	1,386,899	6,085,116	63.3%	66.7%
981,251	5,038,703	90	480	10,903	10,497	1,190,634	7,275,750	82.4%	69.3%

第2章 売上分析

売上推移表

2-2

売上推移とは？

設定して頂いた期間での日次、月次の売上推移を一覧でご覧頂くことができます。
店舗全体、また主担当を選択してご覧頂くこともできます。

1 条件を設定してみましょう。

①日次推移（日単位の推移）、月次推移（月単位の推移）を選択して下さい。

②税区分を選択して下さい。

（初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。）

③店舗全体でみる場合は空白のままです。

主担当者を指定する場合は、リストより選択して下さい。

④期間を選択して下さい。

【日次推移の場合】

- ・日数方式・・・手入力、もしくはカレンダーをクリックして日付を指定して頂けます。
- ・月方式・・・年月を指定して頂くと、締日を元に、1ヶ月の期間を設定して頂けます。
例）20日締めの場合 21日～20日の期間設定となります。

【月次推移の場合】

対象期間となる期間を設定して下さい。

※日次推移の月方式と同じく、締日を元にした月単位の期間設定となります。

⑤上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

第2章
売上分析

売上推移表（日次推移）

2-2

2 日次推移を選択頂くと、下記の様な表がExcelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件
が表示されます。

日次推移表

期間： 2009/01/01 ~ 2009/01/31

対象： シオサロン

営業日数： 24日

税区分： 税込

日付	総入客		会員(技術)		非会員(技術)		新規(技術)		商品		技術売上				商品売上				全体割引	総売上	客単価	
	人数	売上	人数	売上	人数	売上	人数	売上	人数	売上	主担当	主担当指名	施術担当	施術指名	主担当	実成績	アプローチ	主担当+アプローチ				
2009/01/01 (木)	82	574,622	0	0	0	0	11	129,685	11	37,485	409,652	409,652	409,652	409,652	422,309	37,485	34,650	37,485	32,550	0	537,137	1,079,016
2009/01/02 (金)	22	75	7	5	3	30	0	0	0	68,880	41,762	0	782	382,967	68,880	0	380	38,430	0	0	0	
2009/01/03 (土)	75	00	5	2	0	30	0	0	0	80,430	546,315	0	315	484,890	80,430	0	430	42,840	0	0	0	
2009/01/04 (日)	39	00	5	2	0	15	0	0	0	72,093	531,614	0	614	493,604	72,093	0	393	55,540	0	0	0	
2009/01/07 (火)	39	00	5	2	0	7	0	0	0	96,117	594,405	0	405	499,275	96,117	0	117	93,870	0	0	0	
2009/01/08 (水)	56	640,131	40	555,605	21	9,870	101	57,329	101	74,695	400,821	400,821	400,821	400,821	454,806	74,695	67,935	74,695	74,695	0	565,476	1,009,778
2009/01/09 (木)	40	454,440	38	409,710	1	4,410	11	110,670	11	40,320	373,800	373,800	373,800	373,800	40,320	241,500	40,320	241,500	0	414,130	1,035,330	
2009/01/10 (金)	50	599,380	45	524,894	3	10,048	16	137,308	16	64,438	470,504	470,504	470,504	470,504	41,020	64,438	58,590	64,438	58,590	0	534,942	1,069,888
2009/01/11 (土)	76	746,390	72	672,890	0	0	15	159,390	15	73,500	599,390	599,390	599,390	599,390	73,500	70,875	73,500	70,875	0	672,890	8,853,8	
2009/01/14 (火)	64	636,130	54	564,994	5	17,271	19	140,438	19	53,895	528,400	484,354	528,400	478,054	53,895	48,300	53,895	46,620	0	582,295	9,097,8	
2009/01/15 (水)	56	619,024	49	548,466	1	19,423	10	110,772	10	51,135	516,754	480,739	516,754	480,739	51,135	42,840	51,135	42,840	0	567,889	1,014,09	
2009/01/16 (木)	51	538,369	40	462,155	10	3,989	15	70,419	15	44,225	449,919	391,488	449,919	389,913	44,225	28,245	44,225	28,245	0	494,144	9,689,1	
2009/01/17 (金)	54	656,354	49	534,346	3	9,440	13	72,974	13	112,560	431,234	422,309	431,234	408,449	112,560	110,880	112,560	94,920	0	549,794	1,007,03	
2009/01/18 (土)	76	919,810	68	785,830	5	13,995	18	160,702	18	120,015	681,040	635,260	681,040	642,085	120,015	103,530	120,015	104,265	0	801,095	1,054,02	
2009/01/21 (火)	56	548,730	54	502,635	1	3,675	13	100,695	13	42,420	483,890	363,510	483,890	363,510	42,420	32,550	42,420	32,550	0	505,310	9,041,3	
2009/01/22 (水)	40	492,184	35	369,387	3	18,480	16	191,834	16	210,417	283,590	178,025	283,590	176,450	104,317	51,082	104,317	65,992	0	387,867	9,696,7	
2009/01/23 (木)	56	587,943	44	478,390	9	36,432	14	83,997	14	73,131	441,681	355,161	441,681	355,161	73,131	50,085	73,131	50,085	0	514,812	9,193,1	
2009/01/24 (金)	38	367,891	31	311,995	3	15,644	12	89,338	12	40,255	287,381	240,605	287,381	240,605	40,255	32,392	40,255	32,392	0	327,636	8,622,0	
2009/01/25 (土)	55	599,014	52	512,305	1	3,004	10	76,009	10	83,674	431,686	395,969	431,686	390,716	83,674	75,600	83,674	75,600	0	515,340	9,369,8	
2009/01/28 (火)	65	677,144	60	596,609	2	8,715	9	79,695	9	71,820	533,504	483,814	533,504	490,664	71,820	71,820	71,820	71,820	0	605,324	9,312,7	
2009/01/29 (水)	75	761,946	62	653,692	3	22,574	13	115,604	13	85,690	590,586	574,416	590,586	574,416	85,690	67,620	85,690	67,620	0	676,266	9,016,9	
2009/01/30 (木)	79	645,805	51	518,487	13	53,087	21	118,564	21	74,221	497,363	425,351	497,363	425,351	74,221	46,515	74,221	46,515	0	571,594	7,275,2	
2009/01/31 (金)	55	506,041	45	463,060	2	2,151	13	106,205	13	42,840	422,361	357,630	422,361	353,115	42,840	36,895	42,840	36,895	0	465,201	8,458,2	
合 計	1,250	14,332,484	1,185	12,779,977	80	344,431	300	2,563,944	300	36	1,606,076	11,117,582	9,784,159	11,117,582	9,740,270	1,606,076	1,295,199	1,606,076	1,295,039	0	12,725,669	9,425,0
平 均	52.1	601,351.5	51.5	532,499.0	3.3	14,351.7	12.5	106,980.0	12.5	1.5	66,919.4	463,735.5	391,382.2	463,735.5	397,515.0	66,919.4	53,962.6	66,919.4	53,962.6	0	526,070.0	9,425.0

※メニュー・明細割引は各項目に反映されています。

※スタッフを選択された場合は、全体割引額は表示されません。

合計・・・各項目の合計

平均・・・各項目の合計÷営業日数

SOSTA POS SALON

印刷：2010/6/7 15:11

<項目説明>

- ①総入客・・・1日の総入客数と総売上金額
※全体割引をご使用の場合は、割引前の金額となります
- ②会員（技術）・・・会員の方の技術客数と技術売上金額
- ③非会員（技術）・・・非会員の方の技術客数と技術売上金額
- ④新規（技術）・・・会員で新規の方の技術客数と技術売上金額
- ⑤商品・・・商品売上客数と、商品のみのお会計の方の人数と、商品売上金額
- ⑥技術売上・主担当・・・選択したスタッフが主担当の技術売上金額
// 主担当指名・・・選択したスタッフが主担当指名の技術売上金額
// 施術担当・・・選択したスタッフが施術担当の技術売上金額
// 施術指名・・・選択したスタッフが施術担当で、かつ明細行の「指名」にチェックのある技術売上金額
※主担当を選択されていない場合は、各スタッフの成績を合計したものが表示されます
- ⑦商品売上・主担当・・・選択したスタッフが主担当の商品売上金額
// 実成績・・・選択したスタッフが主担当で、担当者の商品売上金額
また、主担当ではないが、選択したスタッフが担当者で、明細行の「AP」のチェックが入っている商品売上金額
// アプローチ・・・選択したスタッフが担当者の商品売上金額
// 主担当＝アプローチ・・・選択したスタッフが主担当で、かつ担当者となっている商品売上金額
※主担当スタッフを選択されていない場合は、各スタッフの成績を合計したものが表示されます
- ⑧全体割引・・・全体割引（請求金額からの直接割引）された金額
※主担当スタッフを選択されている場合は、表示されません
- ⑨総売上・・・全体割引の反映した、最終的な売上金額
- ⑩客単価・・・総売上÷総入客数

第2章
売上分析

売上推移表（月次推移）

2-2

3 月次推移を選択頂くと、下記の様な表がExcelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件
が表示されます。

月次推移表

期間： 2009/01 ~ 2009/12
対象： シオサロン
税区分： 税込

期間中の各月

期間(月)	総入客		会員(技術)		非会員(技術)		新規(技術)		商品		技術売上				商品売上				全体割引	総売上	客単価	
	人数	売上	人数	売上	人数	売上	人数	売上	人数	売上	主担当	主担当指名	施術担当	施術指名	主担当	実績	アプローチ	全店共通				
2009年1月	62	574,022	51	537,137	0	0	11	129,695	11	1	37,485	499,692	499,692	422,309	37,485	34,650	37,485	32,550	0	537,137	8,663.5	
2009年2月	2	47		395		60	14	8,880	461,762		762	382,967	68,880		880		38,430					
2009年3月	5	95		390		90	10	0,430	546,315		3,315	484,890	80,430		430		42,840					
2009年4月	10	62		695		15	3	2,093	531,614		614	493,604	72,093		093		55,546					
2009年5月	19	15		807		47	12	6,117	594,405		4,405	499,275	96,117		117		93,870					
2009年6月	51	640,131	41	595,605	2	9,870	11	7,299	10	5	74,695	490,821	490,821	454,806	74,695	67,935	74,695	74,695	0	595,476	9,270.1	
2009年7月	50	454,440	38	439,710	1	4,410	11	11,0670	11	1	40,320	373,800	373,800	314,475	40,320	241,500	40,320	241,500	0	414,120	8,282.4	
2009年8月	64	599,380	46	524,894	3	10,048	16	137,308	16	2	64,438	470,504	470,504	417,899	64,438	58,590	64,438	58,590	0	534,942	8,358.5	
2009年9月	88	746,390	73	672,890	0	0	15	159,390	15	3	73,500	599,390	599,390	508,250	73,500	70,875	73,500	70,875	0	672,890	7,646.5	
2009年10月	78	636,130	54	564,994	5	17,271	19	140,436	19	5	53,895	528,400	528,400	478,054	53,895	48,300	53,895	46,620	0	582,205	7,464.9	
2009年11月	60	619,024	49	548,466	1	19,423	10	11,0773	10	6	51,135	516,754	480,739	516,754	51,135	42,840	51,135	42,840	0	567,889	9,464.8	
2009年12月	65	538,369	40	462,155	10	31,989	15	70,419	15	1	44,225	449,919	391,488	449,919	389,913	44,225	28,245	44,225	0	494,144	7,602.2	
合計	820	7,567,622	634	6,653,261	35	157,218	151	1,358,322	151	32	757,143	6,053,336	5,342,111	6,053,336	5,319,747	757,143	606,270	757,143	606,210	0	6,810,479	8,305.5
平均	68.3	630,635.2	52.8	554,438.4	2.9	13,101.5	12.6	113,193.5	12.6	2.7	63,095.3	504,444.7	446,175.9	504,444.7	443,312.3	63,095.3	50,522.5	63,095.3	50,767.5	0.0	567,539.9	8,349.1

※メニュー・明細割引は各項目に反映されています。
※スタッフを選択された場合は、全体割引額は表示されません。

合計・・・各項目の合計

平均・・・各項目の合計÷期間内月数

SOSIA POS SALON

印刷：2010/6/7 19:34

<項目説明>

- ①総入客・・・1月の総入客数と総売上金額
※全体割引をご使用の場合は、割引前の金額となります
- ②会員（技術）・・・会員の方の技術客数と技術売上金額
- ③非会員（技術）・・・非会員の方の技術客数と技術売上金額
- ④新規（技術）・・・会員で新規の方の技術客数と技術売上金額
- ⑤商品・・・商品売上客数と、商品のみのお会計の方の人数と、商品売上金額
- ⑥技術売上・主担当・・・選択したスタッフが主担当の技術売上金額
// 主担当指名・・・選択したスタッフが主担当指名の技術売上金額
// 施術担当・・・選択したスタッフが施術担当の技術売上金額
// 施術指名・・・選択したスタッフが施術担当で、かつ明細行の「指名」にチェックのある技術売上金額
※主担当を選択されていない場合は、各スタッフの成績を合計したものが表示されます
- ⑦商品売上・主担当・・・選択したスタッフが主担当の商品売上金額
// 実績・・・選択したスタッフが主担当で、担当者の商品売上金額
また、主担当ではないが、選択したスタッフが担当者で、明細行の「AP」のチェックが入っている商品売上金額
// アプローチ・・・選択したスタッフが担当者の商品売上金額
// 主担当＝アプローチ・・・選択したスタッフが主担当で、かつ担当者となっている商品売上金額
※主担当スタッフを選択されていない場合は、各スタッフの成績を合計したものが表示されます
- ⑧全体割引・・・全体割引（請求金額からの直接割引）された金額
※主担当スタッフを選択されている場合は、表示されません
- ⑨総売上・・・全体割引の反映した、最終的な売上金額
- ⑩客単価・・・総売上÷総入客数

第3章 スタッフ成績

担当別成績一覧表

3-1

担当別成績一覧表とは？

設定して頂いた期間での主担当別の技術売上・来店回数別売上・再来売上などの成績をまとめて一覧にてご覧頂くことができます。

1 条件を設定してみましょう。

①集計期間を選択して下さい。

②再来算出期間を選択して下さい。

※集計期間から選択した算出期間を元に評価期間が表示されます。

『集計期間内再来を集計』にチェックを入れて頂くと、評価期間に来店頂いた方が、集計期間内にのみ再来された成績を集計します。

※通常は集計期間内ではなく、評価期間から集計期間までとして集計します。

③固定客とみなす回数を設定して下さい。

④税区分を選択して下さい。

(初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。)

⑤上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

第3章
スタッフ成績

担当別成績一覧表

3-1

2

下記の様な表がExcelにて表示されます。

<項目説明>

期間など、設定頂いた条件
が表示されます。

担当別成績一覧表

集計期間 : 2010/03/01 ~ 2010/03/31	※各売上には『全体割引』を含みません。
営業日数 : 22日	※各担当別売上にはクレーム及び商品返品額を含みません。
対象店舗 : ジオサロン	※クレームには、商品返品を含みません。
再集計期間 : 3ヶ月 (2009/12/01 ~ 2009/12/31)	※クレーム減益額は、クレーム登録時のメニュー価格を集計しています。
固定回数 : 3回	※営業日数は、お会計データの登録されている日数となります。
税区分 : 税込	※スタッフ数は、レジ締め画面で登録したスタッフ数の合計÷営業日数となります。

総売上 (a+b)	技術売上 (a)	店販売上 (b)	スタッフ数	1人当たり技術売上	消費税(内税)
6,063,120	5,782,980	280,140	350	1,652,280.0	288,720

技術客数	技術客単価	新規客数	新規比率	クレーム数	クレーム減益額
1,241	4,659.9	390	31.43%	32	-133,350

主担当売上>											
スタッフ名	技術売上 (a)	技術客数	指名売上	指名客数	指名単価	店販売上 (b)	店販客数	ゲーム減損額 (c)	技術客単価	売上合計 (a+b)	
山本 明美	1,024,695	199	12,075	2	1.0%	6,037.5	21,315	5	-34,650	4,975.1	1,011,360
持田 正樹	3,632,790	832	2,071,230	345	41.5%	6,003.6	227,745	13	-28,350	4,332.3	3,832,185
戸田 孝太	1,125,495	210	7,350	2	1.0%	3,675.0	28,665	14	-70,350	5,024.5	1,083,810
担当なし	0	0	0	0	0.0%	0.0	0	0	0	0.0	2,415
合計	5,782,980	1,241	2,090,655	349	28.1%	5,990.4	280,140	32	-133,350	4,552.5	5,929,770

＜担当別売上＞ ※ 明確担当での売上成績となります。						※ AP・APブローカー			
スタッフ名	技術売上	技術客	指名売上	指名客数	指名AF売上	技術AF客	商品売上	担当売上	客単価
山本 明美	1,027,845	200	12,075	2	0	0	21,315	1,049,160	52.45
持田 正樹	3,632,790	832	2,071,230	345	0	0	226,170	3,858,960	46.38
戸田 孝太	1,122,345	209	7,350	2	0	0	30,240	1,152,585	5,514.48
担当なし	0	0	0	0	0	0	2,415	2,415	0.00
合計	5,782,980	1,241	2,090,655	349	0	0	280,140	6,063,120	48.95

スタッフ名	新規	2-2回	固定(3回以上)
山本 明美	91	17	0
持田 正樹	197	72	28
戸田 孝太	102	17	0
合計	390	106	28

＜主担当再来売上＞												
スタッフ名	全体			新規			2-2回			固定(3回以上)		
	再来売上	員数	再来率	再来売上	員数	再来率	再来売上	員数	再来率	再来売上	員数	再来率
山本 明美	210,840	95	41.30%	37,380	19	17.12%	14,910	13	44.83%	158,550	63	70.00%
井川 春香	29,925	5	33.33%	13,650	2	18.18%	8,925	2	66.67%	7,350	1	100.00%
持田 正樹	961,065	532	71.41%	186,900	99	47.83%	191,415	84	73.68%	582,750	349	82.31%
戸田 孝太	51,870	35	45.45%	0	5	0.00%	0	6	42.86%	51,870	24	77.42%
道中 龍馬	9,975	1	50.00%	9,975	1	50.00%	0	0	0.00%	0	0	0.00%
合計	1,263,675	668	62.40%	247,905	126	34.71%	215,250	106	65.63%	800,520	437	80.04%

＜ 主担当性別別売上 ＞												
「 控南売上スタッフ (クレ・スタッフ) 」		男性				女性				不明(非会員)		
	人数	比率	売上	単価	人数	比率	売上	単価	人数	比率	売上	単価
山本 明美	4	2.0%	27,300	6,825.0	195	98.0%	997,395	5,114.8	0	0.0%	0	0.0%
持田 正樹	349	41.9%	1,067,245	3,029.4	483	58.1%	2,575,545	5,332.4	0	0.0%	0	0.0%
戸田 孝太	4	1.9%	15,800	4,200.0	206	98.1%	1,108,695	5,382.0	0	0.0%	0	0.0%
合計	357	28.8%	1,101,345	3,085.0	884	71.2%	4,681,635	5,296.0	0	0.0%	0	0.0%

- ・各売上には、『全体割引』を含みません。
- ・各担当別売上には、商品返品額を含みません。
- ・＜主担当売上＞の売上合計以外、クレームを含みません。
- ・営業日数はお会計データの登録されている日数と、レジ締め日を元に集計しています。

③担当別売上 ※施術担当（明細担当）での売上成績となります。

- ・施術売上・・・・・・各スタッフが施術担当の技術売上金額
- ・施術数・・・・・・各スタッフが施術担当の技術客数
- ・施術指名売上・・・・各スタッフが施術担当で、かつ明細行の「指名」にチェックの入っている技術売上金額
- ・施術指名数・・・・各スタッフが施術担当で、かつ明細行の「指名」にチェックの入っている技術客数
- ・技術AP売上・・・・各スタッフが施術担当で、かつ明細行の「AP」にチェックの入っている技術売上金額
- ・技術AP数・・・・各スタッフが施術担当で、かつ明細行の「AP」にチェックの入っている技術客数
- ・商品売上・・・・・・各スタッフが明細担当の商品売上金額
- ・担当売上・・・・・・施術売上+商品売上
- ・客単価・・・・・・担当売上÷施術数

①

- ・総売上
店舗全体の技術売上金額+店販売上金額
- ・技術売上
店舗全体の技術売上金額
- ・店販売上
店舗全体の店販（商品）売上金額
- ・スタッフ数
レジ締め画面で日々登録頂いたスタッフ数の合計÷営業日数
- ・1人当たり技術売上
技術売上÷スタッフ数
- ・消費税 消費税金額
- ・技術客数
店舗全体の技術客数
- ・技術客数単価
技術売上÷技術客数
- ・新規客数
新規技術客数
- ・新規比率
技術客数に対する新規客数の比率
- ・クレーム数
クレーム客数
- ・クレーム減益額
クレームメニューの元価格の集計
※商品返品は含みません
- ②主担当売上
 - ・技術売上
各スタッフが主担当の技術売上金額
 - ・技術客数
各スタッフが主担当の技術客数
 - ・指名売上
各スタッフが主担当で、かつ指名の技術売上金額
 - ・指名数
各スタッフが主担当で、かつ指名の技術客数
 - ・指名率
技術客数に対する指名数の比率
 - ・指名単価
指名売上÷指名数
 - ・店販売上
各スタッフが主担当の商品売上金額
 - ・クレーム数
各スタッフが主担当のクレーム数
 - ・クレーム減益額
各スタッフが主担当のクレームメニューの元価格
※商品返品は含みません
 - ・技術客単価
各スタッフが主担当の技術売上÷技術客数
 - ・売上合計
各スタッフが主担当の技術売上+店販売上+クレーム減益額

④主担当来店回数別売上 ※非会員は含みません。

【新規】

- ・主担当数・・・・・・各スタッフが主担当で、新規来店の方の技術客数
- ・紹介数・・・・・・各スタッフが主担当で、新規来店の方で、かつ紹介で来店された方の技術客数
- ・指名数・・・・・・各スタッフが主担当で、新規来店の方で指名の方の技術客数
- ・主担当売上・・・・・・各スタッフが主担当で、新規来店の方の技術売上金額
- ・指名売上・・・・・・各スタッフが主担当で、新規来店で指名の方の技術売上金額

【準固定】※新規と固定回数の間の来店回数の方となります。

例) 固定回数を5回以上で設定された場合は、2-4回の方が準固定となり、項目の表示は2-4回となります。

- ・主担当数・・・・・・各スタッフが主担当で、準固定の方の技術客数
- ・指名数・・・・・・各スタッフが主担当で、準固定で指名の方の技術客数
- ・主担当売上・・・・・・各スタッフが主担当で、準固定の方の技術売上金額
- ・指名売上・・・・・・各スタッフが主担当で、準固定で指名の方の技術売上金額

【固定】※検索時に設定して頂いた固定回数以上の方となります。

- ・主担当数・・・・・・各スタッフが主担当で、固定の方の技術客数
- ・指名数・・・・・・各スタッフが主担当で、固定で指名の方の技術客数
- ・主担当売上・・・・・・各スタッフが主担当で、固定の方の技術売上金額
- ・指名売上・・・・・・各スタッフが主担当で、固定で指名の方の技術売上金額

⑤主担当再来売上 ※非会員は含みません。

【全体】

- ・再来売上・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当で、集計期間までに再来された方の再来時の技術売上金額
- ・再来数・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当で、集計期間までに再来された方の技術客数
- ・再来率・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当の技術客数に対して、集計期間までに再来された方の比率

【新規】

- ・再来売上・・・・・・評価期間に新規来店し、各スタッフが主担当で、集計期間までに再来された方の再来時の技術売上金額
- ・再来数・・・・・・評価期間に新規来店し、各スタッフが主担当で、集計期間までに再来された方の技術客数
- ・再来率・・・・・・評価期間に新規来店し、各スタッフが主担当の技術客数に対して、集計期間までに再来された方の比率

【準固定】※新規と固定回数の間の来店回数の方となります。

- ・再来売上・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当の準固定客で、集計期間までに再来された方の再来時の技術売上金額
- ・再来数・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当の準固定客で、集計期間までに再来された方の技術客数
- ・再来率・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当の準固定客の技術客数に対して、集計期間までに再来された方の比率

【固定】※検索時に設定して頂いた固定回数となります。

- ・再来売上・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当の固定客で、集計期間までに再来された方の再来時の技術売上金額
- ・再来数・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当の固定客で、集計期間までに再来された方の技術客数
- ・再来率・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当の固定客の技術客数に対して、集計期間までに再来された方の比率

⑥主担当性別別売上 ※クレームは含みません。

【男性】

- ・人数・・・・・・各スタッフが主担当で、男性の方の技術客数
- ・比率・・・・・・各スタッフが主担当の技術客数に対して、男性の方の比率
- ・売上・・・・・・各スタッフが主担当で、男性の方の技術売上金額
- ・単価・・・・・・各スタッフが主担当の男性の方の技術売上金額÷客数

【女性】

- ・人数・・・・・・各スタッフが主担当で、女性の方の技術客数
- ・比率・・・・・・各スタッフが主担当の技術客数に対して、女性の方の比率
- ・売上・・・・・・各スタッフが主担当で、女性の方の技術売上金額
- ・単価・・・・・・各スタッフが主担当の女性の方の技術売上金額÷客数

【不明（非会員）】

- ・人数・・・・・・各スタッフが主担当で、性別不明（非会員）の方の技術客数
- ・比率・・・・・・各スタッフが主担当の技術客数に対して、性別不明（非会員）の方の比率
- ・売上・・・・・・各スタッフが主担当で、性別不明（非会員）の方の技術売上金額
- ・単価・・・・・・各スタッフが主担当の性別不明（非会員）の方の技術売上金額÷客数

第3章 スタッフ成績

担当別技術成績（技術売上）

3-2

担当別技術成績（技術売上）とは？

設定して頂いた期間での主担当・施術担当・アプローチなどの技術売上をスタッフ別の一覧にてご覧頂くことができます。

1 条件を設定してみましょう。

- ①税区分を選択して下さい。
(初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。)
- ②対象期間を設定して下さい。
- ③上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

2 下記の様な表が、Excelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件が表示されます。

担当別技術成績
＜技術売上＞

期間：2010/03/01 ～ 2010/03/31
対象：ジオサロン
税区分：税込

スタッフ名	主担当			主担当指名			施術担当			施術担当指名			アプローチ		主担当クレーム客数
	技術売上	人数	客単価	技術売上	人数	客単価	技術売上	人数	客単価	技術売上	人数	客単価	技術売上	人数	
戸田 孝太	82,806	10	8,280.6	55,450	6	9,241.7	82,806	10	8,280.6	55,450	6	9,241.7	0	0	0
津中 龍馬	37,800	4	9,450.0	27,300	3	9,100.0	37,800	4	9,450.0	27,300	3	9,100.0	0	0	0
井川 春香	0	0	0.0	0	0	0.0	6,300	1	6,300.0	0	0	0.0	6,300	1	6,300.0
担当なし	9,975	1	9,975.0	0	0	0.0	9,975	1	9,975.0	0	0	0.0	0	0	0
合計	130,581	15	8,705.4	82,750	9	9,194.4	130,581	15	8,705.4	82,750	9	9,194.4	6,300	1	6,300.0

※上記成績はクレームを含みます。

※施術担当は、明細行に登録している担当で集計しています。

※施術担当指名は、明細行の「指名」にチェックが入っているものを集計しています。

※アプローチは、明細行の「AP」にチェックが入っているものを集計しています。

※上記成績はクレームを含みます。

※全体割引は含みません。

SOSIA POS SALON

印刷：2010/6/8 14:41

《項目説明》

- ①主担当
・技術売上・人数・客単価・・・各スタッフが主担当の技術売上金額、技術客数、客単価
- ②主担当指名
・技術売上・人数・客単価・・・各スタッフが主担当で、かつ指名であった技術売上金額、技術客数、客単価
- ③施術担当
・技術売上・人数・客単価・・・各スタッフが施術担当の技術売上金額、技術客数、客単価
- ④施術担当指名
・技術売上・人数・客単価・・・各スタッフが施術担当で、かつ明細行の「指名」にチェックのある技術売上金額、技術客数、客単価
- ⑤アプローチ
・技術売上・人数・客単価・・・各スタッフが施術担当で、かつ明細行の「AP」にチェックのある技術売上金額、技術客数、客単価
- ⑥主担当クレーム客数・・・各スタッフが主担当のクレーム客数

第3章
スタッフ成績

担当別技術成績（担当別技術成績）

3-3

担当別技術成績（担当別技術成績）とは？

設定して頂いた期間での技術分類・技術クレーム分類の人数・数量での構成比をスタッフ別の一覧にてご覧頂くことができます。

1 条件を設定してみましょう。

① 対象: ジオサロン
税区分: ☒ 税込 ☐ 税抜

② 担当別技術成績
対象期間: 2010/06/02 ~ 2010/06/02
③ ☒ 技術分類構成比 人数
☐ 技術クレーム分類構成比 人数
④ EXCEL出力

EXCEL出力ボタンをクリック！

- ① 税区分を選択して下さい。
(初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。)
- ② 対象期間を設定して下さい。
- ③ 技術分類構成比、または技術クレーム分類構成比にチェックを入れて下さい。
また、人数・数量のどちらで構成比を見るのかを選択して下さい。
- ④ 上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

2 下記の様な表が、Excelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件が表示されます。

担当別技術成績
＜技術分類構成比＞

期間: 2010/05/01 ~ 2010/05/31
対象: ジオサロン
税区分: 税込
集計形式: 人数

スタッフ名	カット	カラー	パーマ	ストレート	トリートメント	エクステーション	ヘッドスパ	アフター	メイク	その他	施術人数
山本 明美	1	50.0%	0	0.0%	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	2
神田 正樹	1	50.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2
戸田 孝太	20	85.2%	0	29.6%	7	25.9%	1	3.7%	2	7.4%	27
遠中 龍馬	10	50.9%	5	45.5%	4	36.4%	1	9.1%	0	0.0%	11
土井 隆	0	0.0%	1	100.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1
合計	251	87.4%	141	32.8%	121	27.9%	31	7.9%	21	4.7%	455

※施術人数は複数のメニューをされている場合でも1人で計算していますので、各分類の施術人数の合計とは異なります。

分類項目は、使用されている分類数の数だけ横に広がっていく為、表が一枚の用紙に納まらないことがあります。

※非会員・店販のみの客は含みません。

※技術分類構成比で出した場合、クレームは含みません。

※人数で見て頂く場合、一番右端の施術人数は、複数のメニューをされている場合でも1人で計算していますので、各分類の施術人数の合計とは異なります。

《項目説明》

各分類名 人数（数量）・・・各スタッフが主担当で、該当の分類のメニューを施術された人数（数量）
比率・・・・・・・・人数の場合は、施術人数（表の右端）に対して、その分類の人数比率。
数量の場合は、施術合計（表の右端）に対して、その分類の数量比率。

第3章
スタッフ成績

担当別技術成績（担当別按分成績）

3-4

担当別技術成績（担当別按分成績）とは？

設定して頂いた期間での按分の金額成績・ポイント成績をスタッフ別の一覧にてご覧頂くことができます。**※按分機能をご使用の店舗のみの表示となります。**

1 条件を設定してみましょう。

- ①税区分を選択して下さい。
(初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。)
- ②対象期間を設定して下さい。
- ③表示順（金額成績の高い順・ポイント数の多い順）を選択して下さい。
- ④上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

2 下記の様な表が、Excelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件が表示されます。

金額・ポイント合計

担当別技術成績
<按分成績>

各按分ごとの成績

順位	スタッフ名	金額 ポイント	カット アップロー ナ	カット	シェンブー	ブロー	巻毛	巻毛	カラー アップロー ナ	パーマ アップロー ナ	トリートメント アップロー ナ	カウンスリング	マッサー	ハンドマッサー
1	伊藤 孝太	48,775 0.0	1,500 0.0	250 0.0	0 0.0	1,400 0.0	13,320 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1,400 0.0	25,725 0.0	0 0.0
2	中村 孝太	66,470 0.0	3,900 0.0	650 0.0	1,000 0.0	2,100 0.0	17,400 0.0	3,800 0.0	12,500 0.0	0 0.0	0 0.0	2,100 0.0	18,500 0.0	0 0.0
3	中村 正樹	45,015 0.0	3,300 0.0	950 0.0	500 0.0	0 0.0	12,300 0.0	2,800 0.0	6,500 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	15,500 0.0	0 0.0
4	中村 直樹	15,000 0.0	3,000 0.0	0 0.0	0 0.0	1,000 0.0	3,900 0.0	1,800 0.0	6,000 0.0	1,000 0.0	700 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
5	合計(金額)	176,485 0.0	25,100 0.0	4,610 0.0	4,610 0.0	7,825 0.0	8,400 0.0	301,531 0.0	206,133 0.0	73,740 0.0	7,825 0.0	8,800 0.0	97,125 0.0	0 0.0

上記の帳票レイアウトはサンプル表示となります。
ご使用されている按分数の数だけ横に広がり、スタッフ数だけ縦に伸びる為、表が一枚の用紙に納まらないことがあります。
印刷の際に、ご注意ください。

《項目説明》

各按分名 金額・・・設定頂いた期間中の該当の按分の金額成績
ポイント・・・設定頂いた期間中の該当の按分のポイント成績

第3章 スタッフ成績

担当別商品成績

3-5

担当別商品成績とは？

設定して頂いた期間での商品販売の主担当、アプローチなどの成績をスタッフ別の一覧にてご覧頂くことができます。

1 条件を設定してみましょう。

- ①税区分を選択して下さい。
(初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。)
- ②対象期間を設定して下さい。
- ③上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

2 下記の様な表が、Excelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件が表示されます。

期間: 2010/03/01 ~ 2010/03/31
対象: ジオサロン
税区分: 税込

担当別商品成績
<店販売上>

スタッフ名	主担当		実績値		アプローチ		主担当 = アプローチ	
	店販売上	店販客数	店販売上	店販客数	店販売上	店販客数	店販売上	店販客数
山本 明彦	6.8	0	6.8	0	6.8	0	6.8	0
渡中 雅彦	70.9	0	70.9	0	63.94	0	63.9	0
戸田 孝大	3.3	0	3.3	0	10.25	0	3.3	0
合計	81.0	0	81.0	0	81.0	0	74.1	0

① ② ③ ④

店販売上・・・各成績の商品売上金額

店販客数・・・各成績の商品売上客数

店販のみ・・・各成績の商品のみの売上客数

※売上金額には、全体割引・商品返品は含みません。

印刷: 2010/6/9 19:46

《項目説明》

- ①主担当・・・・・・各スタッフが主担当の商品売上
- ②実績値・・・・・・各スタッフが主担当で、かつ担当者の商品売上
また、主担当ではないが、各スタッフが担当者で、明細行の「AP」のチェックが入っている商品売上
- ③アプローチ・・・・・・各スタッフが担当者の商品売上
- ④主担当=アプローチ・・・・各スタッフが主担当で、かつ担当者の商品売上

第3章 スタッフ成績

担当別顧客成績（来店回数別売上）

3-6

担当別顧客成績（来店回数別売上）とは？

設定して頂いた期間で来店され、主担当でお会計された技術売上客の来店回数別の内訳をスタッフ別の一覧にてご覧頂くことができます。

1 条件を設定してみましょう。

- ①税区分を選択して下さい。
(初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。)
- ②対象期間を設定して下さい。
- ③顧客分類を選択して下さい。(すべて・指名・フリー)
- ④上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

2 下記の様な表が、Excelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件が表示されます。

担当別顧客成績
<来店回数別売上>

期間: 2010/03/01 ~ 2010/03/31
対象: ジオサロン
税区分: 税込
顧客分類: すべて

スタッフ名	新規		2~3回 来店者		4回~ 来店者		主担当数
	主担当数	比率	主担当数	比率	主担当数	比率	
山本 明美	30	27.6%	11	0	24.4%	3	47.9%
遠中 龍馬	35	44.9%	;	;	24.7%	;	30.3%
戸田 孝次	30	48.1%	;	;	19.8%	;	32.1%
合計	15	33.6%	11	0	23.7%	3	42.6%

※上記にクレーム客、非会員、及び店販のみの客は含まれません。
※売上金額には、全体割引は含まれません。

2010/6/9 19:48

《項目説明》 ※但し、顧客分類にて指名orフリーを検索した場合は、下記の条件にプラス指名orフリーとなります。

- ①新規・・・各スタッフが主担当で、かつ新規の方の技術売上
- ②2~3回 来店者・・・各スタッフが主担当で、かつ来店回数が2回~3回であった方の技術売上
- ③4回~ 来店者・・・各スタッフが主担当で、かつ来店回数が4回以上であった方の技術売上
- ④主担当数・・・各スタッフが主担当の技術売上客数

第3章
スタッフ成績

担当別顧客成績（性別別売上）

3-7

担当別顧客成績（性別別売上）とは？

設定して頂いた期間で来店され、主担当でお会計された技術売上客の性別の内訳をスタッフ別の一覧にてご覧頂くことができます。

1 条件を設定してみましょう。

- ①税区分を選択して下さい。
（初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。）
- ②対象期間を設定して下さい。
- ③上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

2 下記の様な表が、Excelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件が表示されます。

担当別顧客成績
<性別別売上>

期間: 2010/03/01 ~ 2010/03/31
対象: ジオサロン
税区分: 税込

スタッフ名	男性				女性				不明(非会員)				主担当数
	人数	比率	売上	単価	人数	比率	売上	単価	人数	比率	売上	単価	
山本 明美	255	40.1	3,098	380	59.8	5,375	0	1	0	0	0	0	635
塩中 龍馬	1	0.1	7,350	139	99.9	5,114	0	1	0	0	0	0	240
戸田 孝太	0	0.0	0	151	100.0	5,320	0	1	0	0	0	0	21
合計	256	27.1	3,114	670	72.4	5,398	0	1	0	0	0	0	656

※上記にクレーム客、非会員、は含まれていません。

人数・・・主担当された各性別の方の技術客数

比率・・・主担当された技術客数に対して、各性別の技術客数の比率

売上・・・主担当された各性別の方の技術売上金額

単価・・・主担当された各性別の方の技術売上金額÷技術客数

※クレーム客・及び店販のみの客は含みません。

SOSIA POS SALON 印刷: 2010/6/9 19:50

《項目説明》

- ①男性・・・各スタッフが主担当で、かつ男性であった方の技術売上
- ②女性・・・各スタッフが主担当で、かつ女性であった方の技術売上
- ③不明（非会員）・・・各スタッフが主担当で、かつ性別不明（非会員）であった方の技術売上
- ④主担当数・・・各スタッフが主担当の技術客数

第3章
スタッフ成績

担当別顧客成績（職業別構成比）

3-8

担当別顧客成績（職業別構成比）とは？

設定して頂いた期間で来店され、主担当でお会計された技術売上客の職業別の内訳をスタッフ別の一覧にてご覧頂くことができます。

1 条件を設定してみましょう。

- ①税区分を選択して下さい。
(初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。)
- ②対象期間を設定して下さい。
- ③上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

2 下記の様な表が、Excelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件が表示されます。

期間: 2010/02/01 ~ 2010/02/31
 対象: ジオサロン
 税区分: 税込

担当別顧客成績
 <職業別構成比>

スタッフ名	主幹	会社員	派遣社員	フリーター	サービス業	接客業	専門学校生	大学生	高校生	小・中学生	幼稚園以下	その他	不明	主担当数
人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数
山本 明美	40	8.0%	20	27.7%	17	3.1%	20	3.6%	10	0.2%	0	0.0%	0	68
山中 龍馬	7	5.4%	35	27.7%	4	3.1%	10	7.7%	3	0.2%	0	0.0%	2	19
戸田 幸太	12	10.0%	27	22.5%	4	3.3%	6	5.0%	2	1.7%	0	0.0%	3	17
合計	69	8.0%	270	22.5%	25	3.1%	36	4.0%	17	2.1%	0	0.0%	14	104

※上記にクレーム客、非会員、及び店販のみの客は含まれません。

職業項目は、登録されている項目数の数だけ横に広がっていく為、表が一枚の用紙に納まらないことがあります。

※クレーム客・非会員、及び店販のみの客は含まれません。

《項目説明》

各職業名 人数・・・各スタッフが主担当で、各職業の方の技術客数

比率・・・各スタッフが主担当の技術客数に対して、各職業であった方の技術客数の比率

主担当数・・・各スタッフが主担当の技術客数

第3章
スタッフ成績

担当別顧客成績（年齢別構成比）

3-9

担当別顧客成績（年齢別構成比）とは？

設定して頂いた期間で来店され、主担当でお会計された技術売上客の年齢別の内訳をスタッフ別の一覧にてご覧頂くことができます。

1 条件を設定してみましょう。

- ① 税区分を選択して下さい。
(初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。)
- ② 対象期間を設定して下さい。
- ③ 上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

2 下記の様な表が、Excelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件が表示されます。

担当別顧客成績

<年齢別構成比>

期間: 2010/03/01 ~ 2010/03/31

対象: ジオサロン

税区分: 税込

スタッフ名	～14才		15～19才		20～24才		25～29才		30～34才		35～39才		40～44才		45～49才		50～54才		55～59才		60才～		未登録		
	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率					
山本 明雄	9	2.4%	24	6.2%	115	31.2%	68	18.7%	45	12.2%	30	8.1%	16	4.3%	11	3.0%	10	2.7%	7	1.9%	19	5.1%	15	4.1%	369
遠中 雅希	2	0.7%	15	4.2%	29	8.2%	20	5.6%	9	2.5%	1	0.3%	4	1.1%	5	1.4%	3	0.8%	0	0.0%	6	1.6%	15	4.1%	110
戸田 孝志	2	0.5%	11	3.0%	30	8.2%	17	4.7%	8	2.2%	6	1.6%	3	0.8%	2	0.5%	3	0.8%	2	0.5%	4	1.1%	7	1.9%	97
合計	13	3.6%	50	13.6%	174	47.6%	95	26.0%	62	16.6%	37	10.0%	23	6.2%	19	5.1%	16	4.3%	9	2.4%	34	9.2%	37	10.0%	584

※上記にクレーム客・非会員、及び店販のみの客は含まれていません。

年齢項目

～14才	30～34才	50～54才
15～19才	35～39才	55～59才
20～24才	40～44才	60才～
25～29才	45～49才	未登録

※クレーム客・非会員、及び店販のみの客は含まれていません。
※項目は固定となります。

《項目説明》

各年齢 人数・・・各スタッフが主担当で、各年齢であった方の技術客数
比率・・・各スタッフが主担当の技術客数に対して、各年齢であった方の技術客数の比率

主担当数・・・各スタッフが主担当の技術客数

第3章 スタッフ成績

担当別顧客成績（来店周期別構成比）

3-10

担当別顧客成績（来店周期別構成比）とは？

設定して頂いた期間で来店され、主担当でお会計された技術売上客の来店周期別の内訳をスタッフ別の一覧にてご覧頂くことができます。

※来店周期は、今回来店と前回来店と周期を元にしています。

1 条件を設定してみましょう。

①税区分を選択して下さい。

（初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。）

②対象期間を設定して下さい。

③上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

2 下記の様な表が、Excelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件が表示されます。

担当別顧客成績
<来店周期別構成比>

期間：2010/03/31 ~ 2010/03/31
対象：ジョサロン
税区分：税込

スタッフ名	～30日		～45日		～60日		～75日		～90日		～120日		～150日		～180日		180日～		新規	主担当数
	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率	人数	比率		
山本 明美	55	8.8%	107	17.2%	82	13.2%	65	10.5%	43	6.9%	48	7.7%	23	3.7%	18	2.9%	19	3.1%	162	26.0%
連中 龍馬	18	12.4%	12	8.3%	10	6.9%	14	9.7%	6	4.1%	10	6.9%	7	4.8%	4	2.6%	8	5.5%	56	38.6%
戸田 孝大	12	8.2%	10	6.8%	10	6.8%	16	11.0%	2	1.4%	7	4.8%	7	4.8%	5	3.4%	9	6.2%	68	45.6%
合計	85	9.3%	129	14.1%	102	11.2%	95	10.4%	51	5.6%	65	7.1%	37	4.1%	27	3.0%	36	3.9%	286	31.3%

※上記にクレーム客、非会員、及び店販のみの客は含まれていません。

来店周期項目

～30日	～45日
～60日	～75日
～90日	～120日
～150日	～180日
180日～	新規

SOSIA POS SALON

印刷:2010/6/11 17:12

※クレーム客・非会員、及び店販のみの客は含まれていません。

※項目は固定となります。

《項目説明》

各年齢 人数・・・各スタッフが主担当で、各来店周期であった方の技術客数

比率・・・各スタッフが主担当の技術客数に対して、各来店周期であった方の技術客数の比率

主担当数・・・・・・各スタッフが主担当の技術客数

担当別再来成績とは？

設定して頂いた評価期間に来店され、主担当でお会計された技術売上客が、設定して頂いた集計期間に再来されたかどうかをスタッフ別の一覧でご覧頂くことができます。

1 条件を設定してみましょう。

①税区分を選択して下さい。

（初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。）

②評価期間を選択して下さい。

3ヶ月再来を見るのであれば、3ヶ月前に来店された方が評価対象となる為、評価期間は3ヶ月前の期間を設定して頂くことになります。

③集計期間を選択して下さい。

集計期間は、評価期間に来店された方が再来されたかどうかを集計する期間となります。初期値は、評価期間の開始日（変更不可）から、現在までとなっています。

④固定客とみなす回数を設定して下さい。

⑤上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

第3章
スタッフ成績

担当別再来成績

3-11

2 下記の様な表がExcelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件
が表示されます。

担当別再来成績

登録期間: 2009/10/01 ~ 2010/02/28
集計期間: 2009/10/01 ~ 2010/06/02
対象: シオサロン
検索分: 複込
固定回数: 4回

スタッフ名	新規				2~3回				4回以上				合計				新規				2~3回				4回以上				合計			
	対象客数	集計客数	売上	再来率	対象客数	集計客数	売上	再来率	対象客数	集計客数	売上	再来率	対象客数	集計客数	売上	再来率	対象客数	集計客数	売上	再来率	対象客数	集計客数	売上	再来率	対象客数	集計客数	売上	再来率	対象客数	集計客数	売上	再来率
戸田 孝次	1	0	0	0.0%	5	2	11,700	40.0%	22	15	114,850	68.2%	28	17	128,250	60.7%	0	0	0	0.0%	3	0	0	0.0%	11	7	55,450	63.6%	45.7%			
渡辺 龍馬	0	0	0	0.0%	1	0	0	0.0%	11	0	24,350	0.0%	12	0	30,050	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	7	0	0	0.0%	15.0%			
村田 聖彦	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	1	0	100.0%	0.0%	1	0	100.0%	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	0.0%			
山本 明典	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	2	0	0.0%	0.0%	2	0	0.0%	0.0%	0	0	0	0.0%	2	0	0	0.0%	2	0	0	0.0%	0.0%			
持田 正樹	0	0	0	0.0%	1	0	0	0.0%	3	0	100.0%	0.0%	4	0	75.0%	0.0%	1	0	0	0.0%	3	0	0	0.0%	4	0	0	0.0%	0.0%			
土井 隆	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	2	0	100.0%	0.0%	2	0	100.0%	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	2	0	0	0.0%	0.0%			
後藤 愛子	1	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0.0%	1	0	0.0%	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	0.0%			
下道 真弓	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	1	0	0.0%	0.0%	1	0	0.0%	0.0%	0	0	0	0.0%	0	0	0	0.0%	1	0	0	0.0%	0.0%			
合計	2	0	0	0.0%	7	2	11,700	28.6%	42	27	243,920	64.3%	51	29	281,600	56.9%	1	0	0	0.0%	4	0	0	0.0%	28	13	123,850	50.0%	31	13	123,850	41.9%

対象客数・・・評価期間に来店された技術客数

集計客数・・・評価期間に来店され、集計期間に再来された客数

売上・・・・・・集計客数にカウントされた方の再来時の売上金額

再来率・・・・・・集計客数÷対象客数

※非会員・クレーム客・及び店販のみの客は含まれていません。

印刷: 2010/6/2 14:59

<項目説明>

【再来主担当】

- ①新規・・・・・・評価期間に新規来店し、各スタッフが主担当で、集計期間までに再来された方の結果
- ②2回～〇回・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当の2回～〇回の準固定客で、集計期間までに再来された方の結果
※〇は、固定回数で設定して頂いた数よりマイナス1の数となります
- ③〇回以上・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当の〇回以上の固定客で、集計期間までに再来された方の結果
※〇は、固定回数で設定して頂いた数となります。
- ④合計・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当で、集計期間までに再来された方の結果（①～③の合計）

【再来主担当指名】

- ⑤新規・・・・・・評価期間に新規来店し、各スタッフが主担当、かつ指名で、集計期間までに再来された方の結果
- ⑥2回～〇回・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当、かつ指名の2回～〇回の準固定客で、集計期間までに再来された方の結果
※〇は、固定回数で設定して頂いた数よりマイナス1の数となります
- ⑦〇回以上・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当、かつ指名の〇回以上の固定客で、集計期間までに再来された方の結果
※〇は、固定回数で設定して頂いた数となります
- ⑧合計・・・・・・評価期間に来店し、各スタッフが主担当、かつ指名で、集計期間までに再来された方の結果（⑤～⑦の合計）

再来分析とは？

評価期間内に来店され、選択して頂いた主担当スタッフ（選択されない場合は店舗）の主担当でお会計された技術売上客が、設定して頂いた集計期間に再来され、どのような顧客属性別・技術分類別なのか分析した結果をご覧頂くことができます。

1 条件を設定してみましょう。

対象 ジオサロン

① 主担当者 [選択ボックス]

② 集計期間 2010 年 6 月

③ 再来算出期間 1ヶ月

評価期間 2010/04/21 ~ 2010/05/20

④ 固定回数 3 回以上

⑤ 人数条件 ☒ 延べ客数 ☐ 純客数

⑥ 技術分類別再来 ☒ 他分類での再来も対象 ☐ 同分類の再来のみ対象

⑦ EXCEL出力

EXCEL出力ボタンをクリック！

①主担当スタッフを選択して下さい。

（初期値は、誰も選択されていない状態となっています。空白の場合は店舗全体の再来結果となります。）

②集計期間を選択して下さい。

集計期間は、評価期間に来店された方が再来店されたかどうかを集計する期間となります。

③再来算出期間を選択して下さい

（1ヶ月、45日、2ヶ月、3ヶ月、4ヶ月、5ヶ月、6ヶ月からの選択となります。）

3ヶ月再来を見るのであれば、設定して頂いた集計期間より3ヶ月前に来店された方が評価対象となります。

※評価期間は、基本設定で登録頂いている締日を基に表示されます。

④固定会員とみなす回数を設定して下さい。

⑤人数条件を設定して下さい。

延べ客数・・・主担当でお会計された技術総客数

純客数・・・主担当でお会計された技術純客数

※評価期間内に同じお客様が2回以上来店された場合、述べ客数を選択頂いた場合は、回数分の人数カウント、純客数を選択されると、1人のカウントとなります。

⑥技術分類別再来の再来条件を選択して下さい。

他分類での再来も対象・・・評価期間の来店時と、再来時違う分類でもカウント

同分類の再来のみ対象・・・評価期間の来店時と、再来時同じ分類であればカウント

⑦上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

第4章
再来分析

再来分析

4-1

2 下記の様な表がExcelにて表示されます。

期間など、設定頂いた条件
が表示されます。

再来分析

対象： ジオサロン
主担当： 全体
集計期間： 2010/01/01 ~ 2010/03/31
評価期間： 2010/01/01 ~ 2010/01/31

固定回数： 3回以上
人数条件： 延べ客数
技術分類再来： 他分類での再来も対象

<全体>

項目	入客(会員)	新規	紹介	準固定	固定
入客人数	448		49	69	217
再来人数	217		26	29	134
再来率	48.4%		53.1%	42.0%	61.8%

<顧客属性別再来>

年代	女性			男性			不明			合計		
	入客	再来	再来率	入客	再来	再来率	入客	再来	再来率	入客	再来	再来率
不明	21	11	52.4%	4	2	50.0%	0	0	0.0%	25	13	52.0%
0~14才	7	0	0.0%	1	1	100.0%	0	0	0.0%	8	1	12.5%
15~19才	21	4	19.0%	15	10	66.7%	0	0	0.0%	36	14	38.9%
20~24才	87	28	32.2%	34	23	67.6%	0	0	0.0%	121	51	42.1%
25~29才	70	35	50.0%	25		38.0%	0	0	0.0%	95	52	54.7%
30~34才	34	16	47.1%	15		33.3%	0	0	0.0%	49	24	49.0%
35~39才	27	14	51.9%	11		33.6%	0	0	0.0%	38	21	55.3%
40~44才	13	6	46.2%	0	0	0.0%	0	0	0.0%	13	6	46.2%
45~49才	11	4	36.4%	3	3	100.0%	0	0	0.0%	14	7	50.0%
50~54才	12	6	50.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%	12	6	50.0%
55~59才	5	4	80.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%	5	4	80.0%
60才以上	27	15	55.6%	5	3	60.0%	0	0	0.0%	32	18	56.3%
合計	335	143	42.7%	113	74	65.5%	0	0	0.0%	448	217	48.4%

<技術分類別再来>

分類名	入客	再来	再来率
カット	392	193	49.2%
カラー	60	23	38.3%
パーマ	152	70	46.1%
ストレート	13	3	23.1%
トリートメント	21	16	76.2%
スバ	43	19	44.2%
その他	72	47	65.3%
合計	753	371	49.3%

※非会員・クレーム客・及び店販のみの客は含まれていません。

入客・・・評価期間に来店された技術客数

再来・・・評価期間に来店され、集計期間に再来された技術客数

再来率・・・再来客数÷入客数

SOSIA POS SALON

印刷:2010/6/9 20:06

<項目説明>

①【全体】

入客(会員)・・・評価期間に来店し、選択したスタッフが主担当の技術売上客の再来結果

新規・・・評価期間に来店し、選択したスタッフが主担当で新規の技術売上客の再来結果

紹介・・・評価期間に来店し、選択したスタッフが主担当の新規紹介の技術売上客の再来結果

準固定・・・評価期間に来店し、選択したスタッフが主担当で来店回数が準固定（2回～固定数のマイナス1）の技術売上客の再来結果

固定・・・評価期間に来店し、選択したスタッフが主担当で来店回数が固定（設定して頂いた回数以上）の技術売上客の再来結果

②【顧客属性別再来】

女性・・・評価期間に来店し、選択したスタッフが主担当で、女性の技術売上客の年代別での再来結果

男性・・・評価期間に来店し、選択したスタッフが主担当で、男性の技術売上客の年代別での再来結果

不明・・・評価期間に来店し、選択したスタッフが主担当で、性別不明の技術売上客の年代別での再来結果

合計・・・評価期間に来店し、選択したスタッフが主担当の技術売上客の年代別での再来結果

③【技術分類別再来】

各分類名・・・評価期間に来店し、選択したスタッフが主担当で、各分類の技術売上客の再来結果

※売上実績のない分類項目は表示されません

※合計数は、施術ごとの人数カウントとなり、施術を2つ以上された場合は、それぞれの入客にカウントされる為、【全体】の入客とは一致しません

第5章
ランキング

主担当

5-1

主担当ランキングとは？

主担当でお会計された売上を基に、スタッフのランキンガー一覧を表示します。

1 条件を設定してみましょう。

① 対象店舗 GEOBECK 分類 全て
 主担当者 評価対象 全て
 ② 対象期間 2010/06/02 ~ 2010/06/02 ④ 表示範囲 ~10位
 ③ 税区分 ☒ 税込 ☐ 税抜 ⑤ 表示順 総売上 ⑥ 表示 EXCEL出力

表示ボタンをクリック！

表示と同じ内容をExcel出力して頂くことができます。

- ① 対象店舗を選択して下さい。
グループ店舗がある場合は、初期値は会社全体が対象となります。
- ② 対象期間を設定して下さい。
- ③ 税区分を選択して下さい。
(初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。)
- ④ ランキング表示範囲を設定して下さい。(～10位、～20位、～全て)
- ⑤ ランキングの表示順を設定して下さい。(初期値は総売上が設定されています。)
- ⑥ 上記の設定ができましたら、表示をクリックして下さい。

2 下記の様なランキンガー一覧が表示されます。

主担当		施術担当	店舗	技術		商品		顧客(デシル)					
順位	名前	店舗	総客数	技術客数	技術売上	指名客数	指名売上	新規客数	紹介客数	商品売上	総売上	総客単価	技術客単価
1	戸田 孝太	ジオサロン	1,524	1,524	6,561,765	710	4,007,430	326	128	420,210	6,981,975	4,581	4,305
2	道中 龍馬	ジオサロン	457	457	2,169,825	7	22,050	208	29	61,110	2,230,935	4,881	4,747
3	持田 正樹	ジオサロン	458	457	2,170,350	8	44,310	185	24	57,960	2,228,310	4,865	4,749
4	山本 明美	ジオサロン	14	14	61,635	1	5,250	7	2	0	61,635	4,402	4,402

上位3名のみの表示となります。

総客数・・・各スタッフが主担当の技術売上客+店販のみ客
技術客数・・・各スタッフが主担当の技術客数
技術売上・・・各スタッフが主担当の技術売上金額
指名客数・・・各スタッフが主担当で、かつ指名の技術客数
指名売上・・・各スタッフが主担当で、かつ指名の技術売上金額
新規客数・・・各スタッフが主担当で、新規の技術客数
紹介客数・・・各スタッフが主担当で、新規紹介の技術客数
商品売上・・・各スタッフが主担当の商品売上
総売上・・・各スタッフが主担当の技術売上+商品売上
総客単価・・・総売上÷総客数
技術客単価・・・技術売上÷技術客数

※総売上には全体割引は含まれておりません。 ※総客数は、技術客数+店販のみ客となります。

第5章
ランキング

施術担当

5-2

施術担当ランキングとは？

施術担当でお会計された売上を基に、スタッフのランキンガー一覧を表示します。

1 条件を設定してみましょう。

① 対象店舗 GEOBECK 分類 全て
 ② 主担当者 評価対象 全て
 ③ 対象期間 2010/06/02 ~ 2010/06/02 ④ 表示範囲 ~10位
 ⑤ 税区分 税込 税抜 ⑤ 表示順 担当売上 ⑥ 表示 EXCEL出力

表示ボタンをクリック！

- ①対象店舗を選択して下さい。
 グループ店舗がある場合は、初期値は会社全体が対象となります。
- ②対象期間を設定して下さい。
- ③税区分を選択して下さい。
 （初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。）
- ④ランキング表示範囲を設定して下さい。（～10位、～20位、～全て）
- ⑤ランキングの表示順を設定して下さい。（初期値は担当売上が設定されています。）
- ⑥上記の設定ができましたら、表示をクリックして下さい。

表示と同じ内容を
Excel出力して頂く
ことができます。

2 下記の様なランキンガー一覧が表示されます。

主担当		施術担当		店舗		技術		商品		顧客(デシル)	
順位	名前	店舗	施術客数	施術売上	施術指名客数	施術指名売上	アプローチ客数	アプローチ売上	商品売上	担当売上	客単価
1	戸田 孝太	ジオサロン	1,524	6,561,765	710	4,007,430	0	0	415,275	6,977,040	4,578
2	道中 龍馬	ジオサロン	456	2,166,675	23	173,135	0	0	66,045	2,232,720	4,864
3	井川 春香	ジオサロン	458	2,173,500	12	97,825	0	0	57,960	2,231,460	4,861
4	持田 正樹	ジオサロン	14	61,635	1	5,250	0	0	0	61,635	4,402

上位3名のみ
王冠の表示と
なります。

施術客数・・・各スタッフが施術担当の技術客数
 施術売上・・・各スタッフが施術担当の技術売上金額
 施術指名客数・・・各スタッフが施術担当で、かつ明細行の「指名」にチェックのある技術客数
 施術指名売上・・・各スタッフが施術担当で、かつ明細行の「指名」にチェックのある技術売上金額
 アプローチ客数・・・各スタッフが施術担当で、かつ明細行の「AP」にチェックのある技術客数
 アプローチ売上・・・各スタッフが施術担当で、かつ明細行の「AP」にチェックのある技術売上金額
 商品売上・・・各スタッフが担当者の商品売上
 担当売上・・・各スタッフが担当者の技術売上＋商品売上
 客単価・・・担当売上÷担当客数（施術客数＋商品のみ客数）

※全体割引は含まれておりません。

第5章 ランキング

店舗

5-3

店舗ランキングとは？

会社内での店舗売上ランキング一覧を表示します。

1 条件を設定してみましょう。

① 対象店舗: GEOBECK ② 分類: 全て ③ 表示範囲: ~10位 ④ 表示順: 総売上 ⑤ 表示ボタンをクリック！

① 対象期間: 2010/06/21 ~ 2010/06/21 ② 税区分: 税込 ③ 表示範囲: ~10位 ④ 表示順: 総売上 ⑤ 表示ボタンをクリック！

⑥ EXCEL出力

① 対象期間を設定して下さい。

② 税区分を選択して下さい。

(初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。)

③ ランキング表示範囲を設定して下さい。(～10位、～20位、～全て)

④ ランキングの表示順を設定して下さい。(初期値は総売上が設定されています。)

⑤ 上記の設定ができましたら、表示をクリックして下さい。

表示と同じ内容を
Excel出力して頂く
ことができます。

2 下記の様なランキング一覧が表示されます。

主担当		施術担当		店舗		技術		商品		顧客(ジェル)	
順位	店舗名	総客数	技術客数	技術新規客数	技術新規比率	技術売上	技術客単価	商品売上	総売上	客単価	
1	ジオサロン	817	765	51	6.67%	6,961,385	9,099	1,037,598	7,995,183	9,786	
2	サロンド ジオ	819	790	77	9.75%	7,190,200	9,101	630,153	7,820,353	9,548	
3	ジオジオ	846	810	74	9.14%	6,880,817	8,494	838,951	7,715,968	9,120	
4	スペース ジオ	669	644	96	14.91%	5,672,450	8,808	787,078	6,459,528	9,655	
5	ビューティ ジオ	578	554	47	8.48%	4,669,450	8,428	515,316	5,184,766	8,970	

上位3店舗の
み王冠の表示
となります。

総客数・・・技術客数＋商品のみ客
技術客数・・・技術客数
技術新規客数・・・新規の技術客数
技術新規比率・・・技術客数に対しての新規客の比率（技術新規客数÷技術客数）
技術売上・・・技術売上売上金額
技術客単価・・・技術売上÷技術客数
商品売上・・・商品売上金額
総売上・・・（技術売上＋商品売上）-全体割引
客単価・・・総売上÷総客数

※各売上は、すべて割引後の金額となります。

第5章
ランキング

技術

5-4

技術ランキングとは？

設定頂いた期間での、技術メニューのランキング一覧を表示します。

1 条件を設定してみましょう。

① 対象店舗 GEOBECK ⑤ 分類 全て
 ② 主担当者 ⑥ 評価対象 全て
 ③ 対象期間 2010/06/02 ~ 2010/06/02 ⑦ 表示範囲 ~10位
 ④ 税区分 ☒ 税込 ☐ 税抜 ⑧ 表示順 数量

表示ボタンをクリック！

表示 EXCEL出力

- ①対象店舗を選択して下さい。
 グループ店舗がある場合は、初期値は会社全体が対象となります。
- ②主担当者を選択して下さい。（空白の場合は、店舗全体が対象となります。）
- ③対象期間を設定して下さい。
- ④税区分を選択して下さい。
 （初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。）
- ⑤技術分類を選択して下さい。（空白の場合は、全分類が対象となります。）
- ⑥ランキングの表示順を設定して下さい。（初期値は数量が設定されています。）
- ⑦上記の設定ができましたら、表示をクリックして下さい。

表示と同じ内容を
Excel出力して頂く
 ことができます。

2 下記の様なランキング一覧が表示されます。

主担当	施術担当	店舗	技術	商品	顧客(デシル)			
順位	分類名	技術名	単価	数量	売上合計	割引金額	比率 (数量)	比率 (売上)
1	カット	レギュラーカット	4,200	245	1,958,960	7,440	21.97%	27.39%
2	カラー	マニキュア	6,300	114	712,417	3,000	10.22%	9.96%
3	カラー	グレイカラー	6,300	55	344,200	4,200	4.93%	4.81%
4	カット							6%
5	カット							2%
6	カット							6%
7	パーマ							4%
8	パーマ	ベージュパーマ	8,400	33	269,300	7,900	2.96%	3.76%
9	パーマ	デザインパーマ	10,500	32	333,900	2,100	2.87%	4.67%
10	カラー	ファッションカラー	6,300	32	201,100	500	2.87%	2.81%
11	トリートメント	クラスターゼ	4,200	28	117,600	0	2.51%	1.64%

※売上合計は、明細割引後の金額となります。 ※全体割引は含まれておりません。

上位3位
 のみ王冠
 の表示と
 なります。

単価・・・該当メニューのマスタ登録販売価格
 数量・・・該当メニューの売上数量
 売上合計・・・該当メニューの売上金額合計
 割引金額・・・該当メニューの割引金額
 比率（数量）・・・技術売上の合計数量に対する、該当メニューの比率
 比率（売上）・・・技術売上の売上金額合計に対する、該当メニューの比率

第5章
ランキング

商品

5-5

商品ランキングとは？

設定頂いた期間での、商品メニューのランキング一覧を表示します。

1 条件を設定してみましょう。

① 対象店舗 GEOBECK ⑤ 分類 全て
 ② 主担当者 ⑥ 評価対象 全て
 ③ 対象期間 2010/06/02 ~ 2010/06/02 表示範囲 ~10位
 ④ 税区分 税込 税抜 ⑦ 表示 数量 EXCEL出力

表示ボタンをクリック！

- ①対象店舗を選択して下さい。
グループ店舗がある場合は、初期値は会社全体が対象となります。
- ②主担当者を選択して下さい。（空白の場合は、店舗全体が対象となります。）
- ③対象期間を設定して下さい。
- ④税区分を選択して下さい。
（初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。）
- ⑤商品分類を選択して下さい。（空白の場合は、全分類が対象となります。）
- ⑥ランキングの表示順を設定して下さい。（初期値は数量が設定されています。）
- ⑦上記の設定ができましたら、表示をクリックして下さい。

表示と同じ内容を
Excel出力して頂く
ことができます。

2 下記の様なランキング一覧が表示されます。

主担当	施術担当	店舗	技術	商品	顧客(ゲシル)			
順位	分類名	商品名	単価	数量	売上合計	割引金額	比率 (数量)	比率 (売上)
1	シャンプー剤	ミルボンシャンプー	10,000	43	400,425	8,500	26.71%	54.02%
2	シャンプー剤	NHS77EヘアムSW1000ml	3,990	20	81,385	200	12.42%	10.98%
3	トリートメント剤	NHT77EヘアムクアトリートメントMV250ml	1,701	15	28,813	1	9.32%	3.89%
4	シャンプー剤	単価・・・該当商品のマスタ登録販売価格 数量・・・該当商品の売上数量 売上合計・・・該当商品の売上金額合計 割引金額・・・該当商品の割引金額 比率(数量)・・・商品売上の合計数量に対する、該当商品の比率 比率(売上)・・・商品売上の売上金額合計に対する、該当商品の比率						34%
5	シャンプー剤							16%
6	スタイリング剤							73%
7	トリートメント剤							59%
8	トリートメント剤	ラックススーパーリッチェクストラトリートメント100ml	10,240	6	61,440	0	3.73%	8.29%
9	スタイリング剤	スパイスシスターズウェーブスタイル35g	1,260	5	6,300	0	3.11%	0.85%
10	シャンプー剤	ラックススーパーリッチェシャンプー	2,980	4	11,920	0	2.48%	1.61%
11	シャンプー剤	NHS77EヘアムクアシャンプーFB320ml	1,150	4	4,151	1,000	2.48%	0.56%

※売上合計は、明細割引後の金額となります。 ※全体割引は含まれておりません。

上位3位
のみ王冠
の表示と
なります。

第5章
ランキング

顧客（デシル）

5-6

顧客（デシル）ランキングとは？

対象期間に来店されたお客様を期間中の累計売上金額が多い方から順に並べ、10等分し、10ランクに分けたものを一覧表示します。

1 条件を設定してみましょう。

① 対象店舗 GEOBECK ② 主担当者 ③ 対象期間 2010/06/02 ~ 2010/06/02 ④ 税区分 税込 税抜 ⑤ 評価対象 全て ※技術、商品の場合、客単価は含まれません。 ⑥ 表示 EXCEL出力

表示ボタンをクリック！

表示と同じ内容をExcel出力して頂くことができます。

- ①対象店舗を選択して下さい。
グループ店舗がある場合は、初期値は会社全体が対象となります。
- ②主担当を選択して下さい。（空白の場合は、店舗全体が対象となります。）
- ③対象期間を設定して下さい。
- ④税区分を選択して下さい。
（初期設定値は、基本設定-会社関連-会社情報登録の帳票税区分の設定となります。）
- ⑤評価対象（どの売上を評価対象とするか）を選択して下さい。（全て、技術、商品）
- ⑥上記の設定ができましたら、表示をクリックして下さい。

2 下記の様なランキング一覧が表示されます。

主担当		施術担当		店舗		技術		商品		顧客(デシル)		
ランク	顧客数	来店回数	売上金額	売上シェア率	累計売上シェア率	平均売上金額	平均来店回数	客単価	一覧			
1	143	471	3,537,240	30.7%	30.7%	24,736	3.3	7,495	一覧			
2	143	363	1,931,370	16.8%	47.5%	13,506	2.5	5,402	一覧			
3	143	顧客数・・・・・・顧客数Aを10等分した各ランクの顧客数 来店回数・・・・・・該当のランクの顧客の期間内来店回数の合計 売上金額・・・・・・該当のランクの顧客の期間内売上金額の合計 売上シェア率・・・・・・売上金額Bに対して、該当のランクの売上金額比率 累計売上シェア率・・・・売上金額Bに対して、該当のランクに、それよりも上位のランクの売上を加算した累計売上金額比率 平均売上金額・・・・・・該当のランクの売上金額÷顧客数 平均来店回数・・・・・・該当のランクの来店回数÷顧客数 客単価・・・・・・・・・該当のランクの平均売上金額÷平均来店回数										
4	143											
5	143											
6	143											
7	143											
8	143	163	463,680	4.0%	95.4%	3,243	1.1	2,948	一覧			
9	143	146	301,875	2.6%	98.0%	2,111	1	2,111	一覧			
10	142	148	232,575	2.0%	100.0%	1,638	1	1,638	一覧			

期間内累計売上金額の多い方から順に、10等分され10ランクに分けます。

※評価対象が、技術・商品の場合、全体割引は含まれておりません。

A

B

顧客数	来店回数	売上金額	平均売上金額	平均来店回数	客単価
1,429	2,454	11,505,270	8,051	1.7	4,688

※売上金額には、割引が含まれています。
※非会員は含まれません。

第5章
ランキング

顧客（デシル）

5-6

- 3 各ランクの右端の一覧ボタンをクリックして頂くと、該当の顧客一覧が表示されます。

戻る EXCEL出力 メール作成 タックシール作成 ハガキ作成

対象店舗 GEOBECK 評価対象 全て 期間などの設定条件と、ご覧頂いているランクが表示されます。

主担当者 指定なし ランク【1】 メール・DM作成の送信対象チェックの全選択・全解除を行うことができます。

対象期間 2010/01/01 ~ 2010/03/31 全選択 全解除

税区分 税込

順位	顧客情報	顧客No.	氏名	前回来店日	主担当者	指名	来店回数	売上金額	売上シェア率	平均単価	メール有無	送信対象
1		65	木邑 加江	2010/06/08	戸田 孝太	●	5	58,170	1.6%	11,634		✓
2		30	天海 有紀	2010/05/28	山本 明美		13	57,750	1.6%	4,442		✓
3		10	桧山 誠	2010/05/27	戸田 孝太	●	4	54,915	1.6%	13,728		✓
4												✓
5												✓
6												✓
7												✓
8												✓
9												✓
10		23	夏木 真理	2010/05/26	戸田 孝太	●	3	36,855	1.0%	12,285		✓
11												✓
12		50	松下 尚	2010/05/08	道中 龍馬	●	4	36,540	1.0%	9,135		✓
13		101	相山 しのぶ	2010/04/24	戸田 孝太	●	2	36,425	1.0%	12,145		✓

前回来店日・・・対象期間内の最終来店日
主担当者・・・対象期間内の最終来店時の主担当者
指名・・・対象期間内の最終来店時に主担当指名された場合は、●の表示
来店回数・・・対象期間内の来店回数
売上金額・・・対象期間内の累計売上金額
売上シェア率・・・ランクの売上金額合計に対する、該当の顧客の売上金額の比率
平均単価・・・売上金額÷来店回数
メール有無・・・顧客情報登録でのメールアドレスの有無 有は●表示

顧客情報を確認頂けます。

※来店回数および売上金額には、クレームを含んでいます。
※売上金額は、割引を含んでいます。

顧客数	来店回数	売上金額	平均単価
143	471	3,537,240	7,510

各ランクの中で、期間内累計売上金額の多い方から順に、ランキング表示されます。

※評価対象が、技術・商品系の場合、全体割引は含まれておりません。

こんなときは？

ランカー一覧の方に対して、この画面よりそのままメールやDM作成などを行って頂くことができます。

（メール作成・タックシール作成・ハガキ作成の詳しい手順については、来店促進マニュアルの各作成手順の部分をご確認下さい。）

EXCEL出力 メール作成 タックシール作成 ハガキ作成

表示の一覧をExcel出力できます。

メール作成をすることができます。

タックシール作成をすることができます。

ハガキ作成をすることができます。

第6章
反響分析

反響分析

6-1

反響分析とは？

お会計時に登録頂いた反響項目の分析結果をご覧頂くことができます。

1 条件を設定してみましょう。

① 対象期間 2010/06/02 ~ 2010/06/02

② 固定回数 3 回以上

③ EXCEL出力

EXCEL出力ボタンをクリック！

- ①対象期間を設定して下さい。
- ②固定会員と見なす回数を設定して下さい。
- ③上記の設定ができましたら、Excel出力をクリックして下さい。

2 下記の様な表が、Excelにて表示されます。

集計期間が表示されます。

反 響 分 析

集計期間：2010年05月01日～2010年05月31日

※金額は全て税込です。

	反響項目	件数	来店区分					性別					売上合計	客単価		
			新規	金額	2-2回	金額	固定	金額	男性	金額	女性	金額			不明	金額
1	ホットペッパー	19	3	50,790	3	55,558	13	128,690	7	79,215	10	127,423	2	28,400	235,038	12,370.4
2	街頭配布チラシ	8	0	0	1	3,990	7	82,000	3	43,050	5	42,940	0	0	85,990	10,748.8
3	HPクーポン	5	1	14,200	1	14,700	3	31,000	1	10,500	4	49,400	0	0	59,900	11,980.0
4	キャンペーンDM	5	1	5,040	1	2,415	3	26,250	3	21,105	2	12,600	0	0	33,705	6,741.0
5	クレーム有	1	0	0	0	0	1	1,580	1	1,580	0	0	0	0	1,580	1,580.0
	合計	38	5	70,030	6	76,663	27	269,520	15	155,450	21	232,363	2	28,400	416,213	10,953.0

反響項目は、集計期間中に使用された項目のみの表示となります。

※反響項目は、一回のお会計につき2項目まで選択できる為、件数と金額が実際の入客内容より多くなることがあります。

<項目説明>

件数・・・集計期間内の、各反響項目の合計件数

【来店区分】

新規・・・該当の反響項目でお会計された新規客数と売上金額

2-〇回・・・該当の反響項目でお会計された来店回数が2-〇回の客数と売上金額
(〇は固定回数マイナス1の数)

固定・・・該当の反響項目でお会計された来店回数が〇回数以上の客数と売上金額
(〇は固定回数として設定して頂いた回数)

【性別】

男性・・・該当の反響項目でお会計された男性客数と売上金額

女性・・・該当の反響項目でお会計された女性客数と売上金額

不明・・・該当の反響項目でお会計された性別不明の方の客数と売上金額

売上合計・・・集計期間内の、各反響項目でお会計された売上合計

客単価・・・各反響項目の売上合計÷件数