

チェックリスト付き

リピート率・お客様単価UP！

コース販売を始める際の 注意ポイント

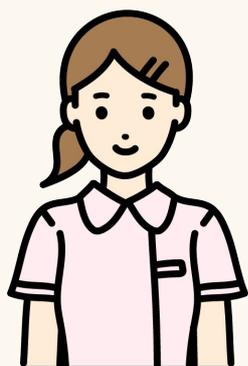


コース販売のメリット



お客様

- お得
- 継続して通うことで結果が出やすい！
- 都度支払の手間がない



サロン

- リピーター獲得
- 安定した売上
- 売上と来店の見通しが立つので集客の計画が立てやすい

サービスの特性上、双方にメリットが多く
サロン経営に合った販売方式

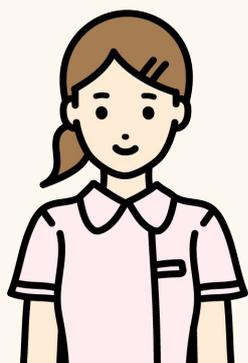
コース販売のデメリット



お客様

- ライフスタイルの変化で継続して通えなくなる場合がある

※解約は可能です



サロン

- 回数の管理や売上計上が複雑になる(役務管理)
- 法律(特定商取引法)の知識が必要
- 販売(含む解約)の手間が増える

役務管理ができる
システム利用で解決！

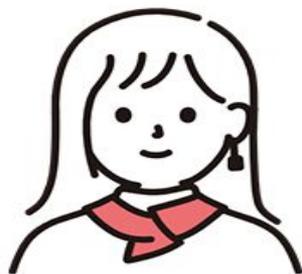
お客様ごとの役務管理

A子様

12回コース

残り 8回

期限：20xx/8/7

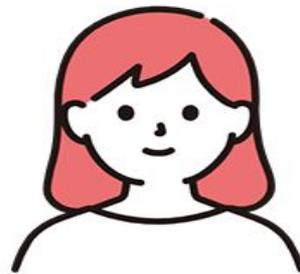


B子様

8回コース

残り 2回

期限：20xx/9/2



C子様

12回コース

残り 3回

期限：20xx/1/7



D子様

18回コース

残り 10回

期限：20xx/3/9



やむを得ない解約や消費者トラブル防止のため

お客様ごとの管理が必須

適切な売上管理

販売金額や入金額ではなく、施術した金額だけが
売上として計上できます



A子様

12回コース

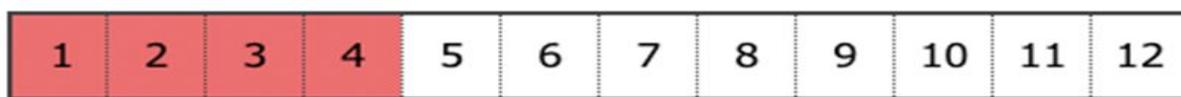
施術済4回 残り8回

期限：20xx/8/7

12回コース 96,000円

(全額支払い済み)

1回単価 8,000円



施術済み4回分が売上

施術済み 4回×8,000円 = 32,000円

残り8回分は前受金

残り 8回×8,000円 = 64,000円

役務管理をしていないとサロンの財務状況が
正しくわかりません



スタッフが必ずシステムに入力するという
サロン業務の組み立てが必要！

来店時に必ず利用するレジで入力忘れなし！
お客様にお渡しするレシートへも残回数を印字！

特定商取引法 遵守

- **いわゆるエステティック**

人の皮膚を清潔にし若しくは美化し、体型を整え、又は体重を減ずるための施術を行うこと(いわゆる美容医療に該当するものを除く)

- **いわゆる美容医療**

人の皮膚を清潔にし若しくは美化し、体型を整え、体重を減じ、又は歯牙を漂白するための医学的処置、手術及びその他の治療を行うこと(美容を目的とするものであって、主務省令で定める方法によるものに限る)

契約期間が1か月を超え、契約金額が5万円を超えるサービスは政令で「特定継続的役務」と定められており、
特定商取引法の対象です！



特商法は消費者保護のための法律です。
違反すると事業者名、代表者名が公表され、
最悪、業務停止命令が下ります。

※参考：[特商法ガイド\(消費者庁\)](#)

特商法では どんなことが定められてる？

例えば、、、

- 誇大広告の禁止
- クーリングオフや中途解約を受け付けることや、その際の手数料の上限
- 概要書面、契約書面の交付、及び、その書面への記載内容（文字の色やサイズも決まっています！）

交付書面に誤りがあると、故意であろうとなかろうと、コース消化済でも全額返金しないといけません。



厳しい法律なのに、難しくてスタッフひとりひとりに遵守させるのは無理かも、、、

特商法に対応したシステムで
社員の負担と事業リスクを排除

コース販売を扱う際の システム選定12のチェックリスト

- ❑ コースの有効期限を管理できるか
- ❑ お客様ごとに回数管理できるか
- ❑ お客様にもコースの残回数がわかる仕組みがあるか
- ❑ 売上や前受金を適切に管理できるか
- ❑ スタッフのコMISSION計算に対応できるか
- ❑ 多様な支払方法に対応しているか
- ❑ 掛け払いが管理できるか
- ❑ 特商法で定められた書面(概要書面・契約書面)を交付できるか
- ❑ クーリングオフ、中途解約の際の手数料や返金額が計算できるか
- ❑ 法改正への対応が無償で行われるか
- ❑ マニュアルやサポート体制が整っているか

サロン経営に強いシステムならサロonzソリューション



今すぐ相談する

サロンズソリューションなら

ご愛顧いただき
2003年の発売から

20年

サロンズソリューション単体
導入実績

1,500法人 4,800店

サロン経営ノウハウが人にも
システムにも詰まっています

販売実績

日本国内トップシェア

エステサロン

国内売上

TOP5社中3社が利用

(株)ウィル・ドウのご紹介

美容業界に特化したサービスを自社で 開発・販売・サポート

- 2001年創業。社員は全30名。伊勢に本社を置き、国内全3拠点。
- 2003年、国内最初のサブスク(月額料金制)のサロンシステム「サロonzソリューション」を販売。
- 日本国内トップのコンサルタント企業である船井総合研究所株式会社と「サロonzソリューション」を共同開発。
- 電子契約書サービス「けいやくん」が総務省後援ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2020で社会業界特化系ASP・SaaS部門ニュービジネスモデル賞を受賞
- システムのご提供を通じサロンの経営強化、内部統制の強化、サロンワークの効率化のお手伝いを得意とします。
- システムの販売がゴールではなくサロンの成長に寄与し続け長くお付き合いさせていただくことを喜びに社員一丸となりものづくりに取り組んでおります。

会社名 株式会社ウィル・ドウ

所在地 本社 〒519-0506 三重県伊勢市小俣町湯田791-3

東京 〒102-0085 東京都千代田区六番町13番地

アセット六番町ビル2F

資本金 1,000万円

<http://willdo.co.jp/>

サロンシステム トータルコーディネート



顧客管理					
予約	来店	カウンセ リング	契約	レジ	集計 分析
HPB連 携		見積り	信販 連携	役務 管理	会計 管理
LINE連 携				掛け 管理	在庫 管理
		カルテ	グラフ	レシート 領収書	スタッフ 管理
		写真	体組成 計連携	ポイント カード	DM
					決済 端末

- サロンズソリューション <https://salons-solution.jp>
- 電子カルテ「ペンギンカルテ」 <https://securekarte.com/>
- 電子契約書サービス「けいやくん」 <https://lp.keiyakun.net/>

トータルでご利用いただくことで、サロン経営を知り尽くしたサロンズソリューションファミリーだからこそできる本当の業務改善を実感していただけます。

コア業務に専念できるよう業務フロー変更に伴う現場スタッフ様の負担を極力軽減し、内部統制強化、コンプライアンス向上を実現。健全で骨太なサロン経営に寄与します。

ご利用開始の流れ

ご提案・デモ

サロン経営、運営ノウハウを活用し貴サロンでのサロンズソリューションファミリー活用をご提案させていただきます。
アナログ管理や現在ご利用のシステムからのお乗り換え、データインポートもお任せください。

ご契約

お申込手続きが必要です。
事務処理のためご利用開始まで平均2週間ほどお時間頂戴いたします。

導入・研修

現場でしっかりご活用いただけるよう、セットアップ専任チームがヒアリングをさせていただき、導入準備や現場への研修を行います。

ご利用開始

アフターフォロー、コールセンターやサポートサイトなども無料でご利用いただけます。
また、サービス自体の機能アップデートも随時実施。

システム導入、業務フロー変更に伴う現場のご負担を極力軽減

ご利用中のサポート

コールセンター



オペレータと直接相談
PC遠隔操作でサポート可能

各種メール窓口



通常問合せはもちろん
障害連絡にも対応

LINE



使い慣れたLINEで
お気軽にご相談ください

サポートサイト



マニュアル、Q&A、
最新情報を掲載

- SLO(サービスレベル目標)
<https://www.willdo.co.jp/posts/6653576>
- プライバシーポリシー
<https://www.willdo.co.jp/posts/2043157>

※ISMS取得に向けて活動中 ※情報処理安全確保支援士在籍

お問合せ

デモのお申込み、システム提案依頼
お気軽にご連絡ください

メール

support@willdo.co.jp

お電話

0596-64-8585

LINE

