

【集計・分析】船井総研集計レポート

更新日: 2020/1/27

船井総研集計レポートとは

船井総研視点の売上集計や顧客分析が可能です！

本機能は株式会社船井総合研究所と協力して開発した集計機能です。

サロンズソリューションで構築した様々なデータを船井総研エステ専門コンサル視点で集計できます。

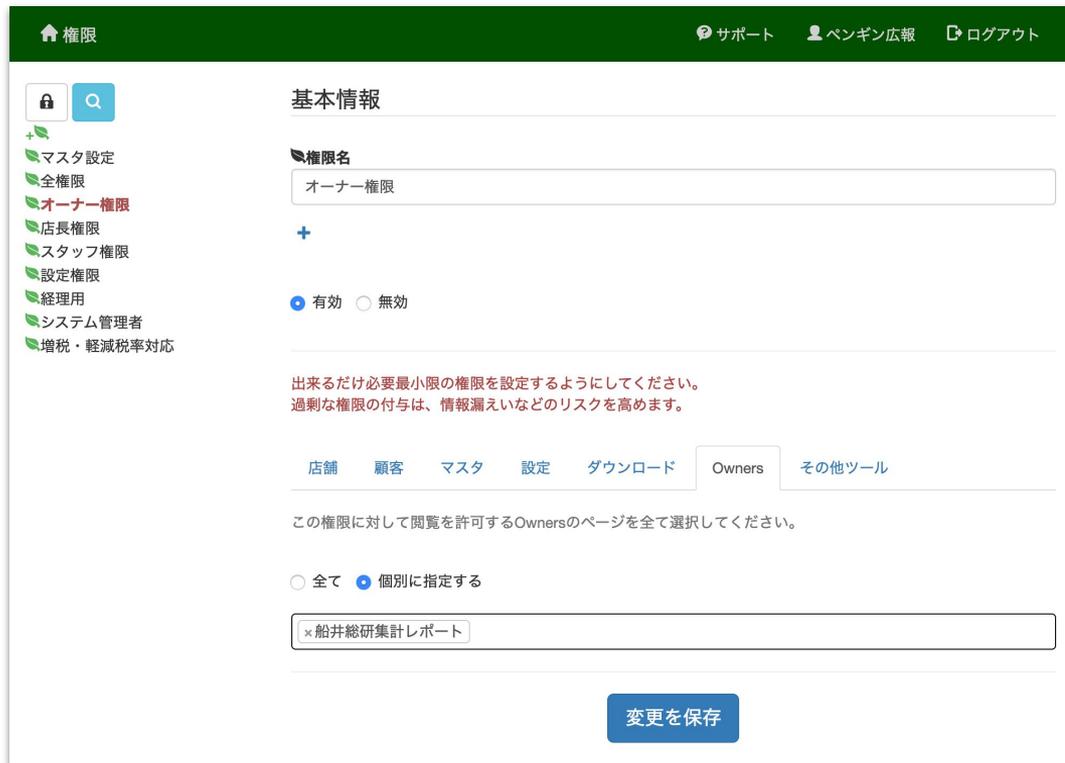
船井総研のコンサルティングを利用されている方が日々のマーケティングに利用いただけるのはもちろん、利用されていない方には船井総研エステ専門コンサルがどのような数値を指標としてコンサルティングを行っているか、がわかる非常に有用なデータとなります。

ご利用いただくには事前にマスタの設定、権限の設定が必要となります。

顧客分析については事前準備なしでも集計が可能です。是非ご活用ください。

1.利用前の準備:権限の付与

集計レポートを利用するには「船井総研集計レポート」の権限が必要です。



権限

サポート ペンギン広報 ログアウト

基本情報

権限名
オーナー権限

+
 有効 無効

出来るだけ必要最小限の権限を設定するようにしてください。
過剰な権限の付与は、情報漏えいなどのリスクを高めます。

店舗 顧客 マスタ 設定 ダウンロード Owners その他ツール

この権限に対して閲覧を許可するOwnersのページを全て選択してください。

全て 個別に指定する

×船井総研集計レポート

変更を保存

利用しているIDの権限に付与してください。

権限の付与方法:

[ID/パスワードと権限付与【マニュアル】](#)

2-1.利用前の準備(マスタの準備)

マスタに

- ・役務が体験、新規、既存、サービス分と用途によってメニューが分けられていること
- ・マスタに「タグ」が設定されていること

が意図する集計を行うための条件となります。

次ページ以降を参照してレジメニューの追加を行い、レジメニュー、支払い方法、媒体に「タグ」を設定してください。

また、タグを設定していなくても指標となるデータが集計される項目もあるため本機能をご活用いただけます！

2-2.利用前の準備(マスタの準備)

次ページのタグ一覧を参考にレジメニューの追加、タグの設定をしてください。

既存顧客向けのチケット、プリペイドのレジメニューはタグが不要です。タグはフォルダに設定しても集計されません。マスタひとつひとつ(葉っぱ)に設定が必要です。

また、「カウンセリング時に体験施術がなくレジ精算の必要がない」という運用をされている場合、正しくスタッフ別の新規契約率を集計するために無料であってもカウンセリング用のレジメニューを¥0で作成いただきレジ精算を行う必要があります。

例: 体験施術を伴わないカウンセリング、瘦身体験、瘦身10回チケットを提供している場合

- ・無料カウンセリング…¥0で作成。タグ不要。
- ・瘦身体験チケット…「体験」タグ必要。
- ・瘦身10回チケット(ご新規)…「新規」タグ必要。
- ・瘦身10回チケット…既存用。タグ不要。

上記の4つのレジメニューが必要です。

タグはShopでは確認できないので、体験、新規、既存がメニュー名でわかるようにしておきましょう！

2-3.利用前の準備(マスタの準備)

・タグ一覧

マスタ	内容	タグ
レジメニュー	体験チケット	体験
	新規向けチケット	新規
	既存向けチケット	(タグ不要)
	サービス分プリペイド	サービス
	新規向けプリペイド	新規
	既存向けプリペイド	(タグ不要)
支払い方法	ホットペッパーポイント	ホットペッパー
	カード売上	カード
	信販売上	信販
媒体	HPB	HPB
	チラシ	チラシ
	既存事業紹介	既存事業
	その他紹介	その他紹介
	HP	HP

2-4.利用前の準備(マスタの準備)

Web > マスタ から編集したいマスタを開きます。

レジメニュー名の下に「+」をクリックするとタグを入力するテキストボックスが出現するので、タグを入力しOKをクリックし、「変更を保存」もしくは「作成する」をクリックしマスタを設定します。

※マスタの登録にはそれぞれのマスタの権限が必要です。

※CSVアップロードでの一括更新では「タグ」の編集は対応していません。

3-1.集計してみよう！

Web>集計・分析(Owner)>その他>船井総研集計レポート から利用します。

月ごとに、店舗集計(店舗ごと)もしくはスタッフ集計(スタッフごと)が可能です。

集計内容は次スライド以降をご参照ください。

船井総研集計レポート												
2019年12月		✓ 店舗集計		集計		CSV						
		スタッフ集計										
集計対象月：2019-11												
スタッフ名	受注売上						消化売上 (リピート客)					
	受注合計	新規売上	継続売上	体験のみ売上	商品売上	その他売上	消化合計	コース消化売上	体験消化売上	商		
ペンギン翔くも	6,600円	0円	0円	0円	6,600円	0円	81,156円	74,556円	0円	6		

3-2.集計についての注意事項

集計についての注意事項

- ・ 全体の金額は、税込金額で集計しています。
- ・ 売上は、「来店に含めない」受付を含めて集計しています。
- ・ 顧客数(来店数)については、「来店に含めない」受付を含めず集計しています。
- ・ 契約数、消化数については、「来店に含めない」受付を含めて集計しています。(「来店に含めない」受付で、購入や消化を行っているケースがある為)
- ・ 契約数については、契約後解約があっても、1契約として集計しています。
- ・ スタッフ集計は、1顧客に対し、複数のスタッフで対応した場合、それぞれのスタッフに1カウントされます。

例:購入時のレジをスタッフA、役務消化をスタッフB、スタッフCで行った場合、顧客1人ですが、スタッフAに+1、スタッフBに+1、スタッフCに+1されます。

4-1.集計結果の見方：受注売上

大項目名	項目名	内容	備考
受注売上	受注合計	新規売上＋継続売上＋体験のみ売上＋商品売上＋その他売上	
	新規売上	<新規>タグの有るチケット、プリペイド売上	※<サービス>タグの有るプリペイドは除く
	継続売上	<新規><体験>タグの無いチケット、プリペイド売上	
	体験のみ売上	<体験>タグの有るチケット売上	
	商品売上	商品売上	
	その他売上	割引割増、施術売上	

4-2.集計結果の見方:支払内容

大項目名	項目名	内容	備考
支払内容	ホットペッパーポイント	<ホットペッパー>タグが有る支払い方法の合計	
	カード売上	<カード>タグが有る支払い方法の合計	
	信販売上	<信販>タグが有る支払い方法の合計	
	現金売上	現金売上の合計	
	掛け売上	掛け売上の合計	

4-3.集計結果の見方:消化売上(リピート客)

大項目名	項目名	内容	備考
消化売上(リピート客)	消化合計	コース消化売上+体験消化売上+商品売上+その他売上	
	コース消化売上	チケット消化+プリペイド支払いの売上 ・<体験>タグの有るチケットは除く ・<サービス>タグの有るプリペイドは除く	スタッフ集計ではプリペイド消化は「担当者なし」として集計
	体験消化売上	<体験>タグの有るチケットの消化売上	
	商品売上	商品売上	
	その他売上	割引割増、施術売上	

4-4.集計結果の見方:顧客管理

大項目名	項目名	内容	備考
顧客管理	総客数	役務消化客数(延べ人数) ※「来店に含めない」受付の役務消化が含まれます。	スタッフ集計ではプリペイド消化は「担当者なし」として集計
	新規予約数	来店回数0回で予約した顧客数(予約キャンセルは除く)	同一顧客の複数予約は「1」でカウントします
	新規客数(1回目)	来店回数1回で「来店に含む」顧客数	スタッフ集計では ・「来店に含めない」もカウントする
	新規客数(2回目)	来店回数2回で「来店に含む」顧客数	・プリペイド消化は「担当者なし」として集計
	新規契約数(1回目)	1回目来店時に役務を購入した受付数 ※<体験><サービス>タグの無い役務を含む受付	
	新規契約数(2回目)	2回目来店時に役務を購入した受付数 ※<体験><サービス>タグの無い役務を含む受付	
	継続契約数	3回目以降の来店時に役務を購入した受付 ※<新規><体験><サービス>タグの無い役務を含む受付	

4-5.集計結果の見方:顧客分析

大項目名	項目名	内容	備考
顧客分析 ※1	稼働カルテ	1ヶ月以内(当月)に「チケット、プリペイド消化もしくは施術の購入」がある顧客数	集計結果の人数をクリックすると顧客検索結果の対象者一覧が表示される画面に遷移
	休眠カルテ	「チケット、プリペイド消化もしくは施術の購入が過去にある顧客」が2ヶ月以内にチケット、プリペイド消化もしくは施術の購入が無い顧客数	
	失客カルテ	「チケット、プリペイド消化もしくは施術の購入が過去にある顧客」が3ヶ月～6ヶ月の間で、チケット、プリペイド消化もしくは施術の購入が無い顧客数	
	離脱カルテ	「チケット、プリペイド消化もしくは施術の購入が過去にある顧客」が7ヶ月～12ヶ月の間で、チケット、プリペイド消化もしくは施術の購入が無い顧客数	
	卒業カルテ	1年間(検索月含む)にチケット、プリペイドを完全消化(卒業)して、役務を購入していない顧客数 ※1年間消化がない役務は集計の対象外となります	
	体験のみカルテ	1年間(検索月含む)で<体験>タグの有るチケットしか購入していない顧客数	
	優良顧客候補カルテ	1年間(検索月含む)で15万円以上30万円未満の売上のある顧客数	
	VIPカルテ	1年間(検索月含む)で30万円以上の売上のある顧客数	

4-6.集計結果の見方:顧客分析

顧客分析はタグ登録等の事前準備をしていない場合でも正しく集計されます。是非ご活用ください。

※1 店舗毎での集計の為、複数店舗での消化・購入がある顧客は、それぞれの店舗に集計されます。

例:

- ・A店で3か月前に施術購入、B店で当月に役務消化を行っている場合、A店の休眠カルテ、B店の稼働カルテにそれぞれカウントされます。
- ・A店で卒業後B店にて役務購入、役務消化を行った場合、A店の卒業カルテにカウントされます。
- ・A店で体験後B店で契約継続中でも、A店の体験のみにカウントされます。
- ・A店で25万円B店で10万円使用している顧客の場合、顧客単位では35万円使用していますが、A店の優良顧客候補カルテにカウントされます。(VIPカルテにはカウントされません)

4-7.集計結果の見方:新規予約管理

大項目名	項目名	内容	備考
新規予約管理	HPB	<HPB>タグが有る反響媒体の新規顧客数	来店回数0回で予約した顧客または来店回数1回で「来店に含む」顧客
	HPB契約数	<HPB>タグが有る反響媒体の新規顧客が、<新規>タグの有る役務を購入した顧客数	来店回数1回の顧客 「来店に含まない」もカウントする
	HPB契約率	HPB契約数 ÷ HPB	小数点第2以降切り捨て
	チラシ	<チラシ>タグが有る反響媒体の新規顧客数	来店回数0回で予約した顧客または来店回数1回で「来店に含む」顧客
	チラシ契約数	<チラシ>タグが有る反響媒体の新規顧客が、<新規>タグの有る役務を購入した顧客数	来店回数1回の顧客 「来店に含まない」もカウントする
	チラシ契約率	チラシ契約数 ÷ チラシ	小数点第2以降切り捨て

4-7.集計結果の見方:新規予約管理

大項目名	項目名	内容	備考
新規予約管理	既存事業紹介	<既存事業>タグが有る反響媒体の新規顧客数	来店回数0回で予約した顧客または来店回数1回で「来店に含む」顧客
	既存事業紹介契約数	<既存事業>タグが有る反響媒体の新規顧客が、<新規>タグの有る役務を購入した顧客数	来店回数1回の顧客 「来店に含まない」もカウントする
	既存事業紹介契約率	既存事業紹介契約数 ÷ 既存事業紹介	小数点第2以降切り捨て
	その他紹介	<その他紹介>タグが有る反響媒体の新規顧客数	来店回数0回で予約した顧客または来店回数1回で「来店に含む」顧客
	その他紹介契約数	<その他紹介>タグが有る反響媒体の新規顧客が、<新規>タグの有る役務を購入した顧客数	来店回数1回の顧客 「来店に含まない」もカウントする
	その他紹介契約率	その他紹介契約数 ÷ その他紹介	小数点第2以降切り捨て

4-7.集計結果の見方:新規予約管理

大項目名	項目名	内容	備考
新規予約管理	HP	<HP>タグが有る反響媒体の新規顧客数	来店回数0回で予約した顧客または来店回数1回で「来店を含む」顧客
	HP契約数	<HP>タグが有る反響媒体の新規顧客が、<新規>タグの有る役務を購入した顧客数	来店回数1回の顧客 「来店に含まない」もカウントする
	HP契約率	HP契約数 ÷ HP	小数点第2以降切り捨て
	その他	タグが無い反響媒体の新規顧客数	来店回数0回で予約した顧客または来店回数1回で「来店を含む」顧客
	その他契約数	タグが無い反響媒体の新規顧客数が、<新規>タグの有る役務を購入した顧客数	来店回数1回の顧客 「来店に含まない」もカウントする
	その他契約率	その他契約数 ÷ その他	小数点第2以降切り捨て

4-8.集計結果の見方:重要指標

大項目名	項目名	内容	備考
重要指標	契約率(1回目)	新規契約数(1回目) ÷ 新規客数(1回目)	
	契約率(2回目)	新規契約数(2回目) ÷ 新規客数(2回目)	
	契約率合計	(新規契約数(1回目)+ 新規契約数(2回目)) ÷ (新規客数(1回目)+ 新規客数(2回目))	
	スタッフ契約数	新規契約数(1回目)+ 新規契約数(2回目)	

お困りの場合

サポートサイトをご活用いただき、ご不明点ございましたらお気軽にご連絡ください。

▪ お問合せ

メール support@willdo.co.jp

お電話 フリーダイヤル 0120-36-7136 （携帯電話から 0596-31-0005）

▪ Q&A (<http://www.salons.jp/pages/874417/faq>)

ソフトの利用に関するよくある質問、便利にお使いいただくためのヒントがつまっています。

▪ ご意見箱

サービス向上のため、製品についてのご意見・ご要望、お客様の声を広く募集しております。
お気軽にご意見をお寄せください。

お問合せ



ご意見箱

