

## 分析

\* スタッフ実績 (stfr)

### 【条件・表示】

検索条件	日付	集計開始月を入力(日付は無視されます)
	スタッフ	1名のみ選択 複数選択はできません
	<input type="checkbox"/> 前年対比で表示	前年対比で表示する場合はチェックしてください。
	リピート【 】日以内	集計結果の「みなし新規売上」「リピーター売上」欄に集計する基準となります。例:60日で設定した場合、来店期間が60日以上なら「みなし新規売上」60日以内なら「リピーター売上」欄へ売上げを集計します。
	ホールド期間【 】ヶ月	集計結果の「HOLD人数」欄に集計する基準となります。例:3ヶ月で設定した場合、集計結果の月(例:2010年4月)を含む過去3ヶ月間(2010年2月~2010年4月)に来店した実客数を集計します。
並べ替え	×	

### 【出力項目・集計方法】

集計月に来店した顧客を来店間隔で「新規売上」「みなし新規売上」「リピーター売上」に分類

担当者	選択したスタッフ
デビュー年月日	グリーンペンギンのスタッフマスタに登録した日付を表示
総顧客数	集計日付時点での担当した総客数+総顧客数初期値
内指名あり	集計日付時点での担当した総客数の内 指名した顧客数+指名あり初期値
総顧客数 初期値	グリーンペンギンのスタッフマスタに登録した値を表示
指名あり 初期値	グリーンペンギンのスタッフマスタに登録した値を表示

### 集計表① 実績表示

新規売上	来店回数1回の顧客の集計	
みなし新規売上	来店回数2回目以上で来店間隔がリピート期間をこえている顧客の集計	
リピーター売上	来店回数2回目以上で来店間隔がリピート期間内の顧客の集計	
売上	新規売上+みなし新規売上+リピーター売上	
上記 売上項目の内訳	施術	レジメニューのレジ分類が「施術」の売上
	商品	レジメニューのレジ分類が「店販」の売上
	役務	レジメニューのレジ分類が「役務」の売上
	計	施術+店販+役務
	人数	施術・店販・役務を担当した人数
出勤日数	タイムカードデータの出勤日数	
総担当数	施術+店販+役務+チケット伝票で担当した数	
商品のみ総担当数	一つのレジ伝票で店販しかないものを担当した数	
一日あたりの担当数	総担当数÷出勤日数	
一日あたりの売上	売上の計÷出勤日数	
総顧客数(これまでに担当した顧客の数)	集計月末日までに担当した実客数+総顧客数 初期値	
HOLD人数(HOLD期間に来店した顧客の数)	ホールド期間内に来店した実客数	
LOST人数(総顧客数 - HOLD人数)	総顧客数 - HOLD人数	
反響媒体	新規売上の顧客の反響を集計	

## 集計表② 前年対比表示

実績と同じ項目を前年対比(%)で表示します。

前年に実績がない(データがない)場合は空白となります。

前年とは、日付を2009/9/1の設定にした場合、2008/9/1～2009/8/31が前年の実績となります。