

「夢に、似ていく」

なりたい理想のサロン像を明らかにすること。
夢の実現を信じられること。

実践し続けていくことで、
サロンの状態が変化し、
技術者の心意気も変化し、
お客様の喜びの声も変化して、
じわっと夢に似た状態が実現していききます。
サロンと業界の活性化を提案し、
実現をサポートしていきます。

ELCOMエルコムデータシステム株式会社

〒571-0030 大阪府河内市末広町40-1 (Mビル) TEL (06) 6909-2121 (代) FAX (06) 6909-3201
ホームページに経営情報掲載しています URL <http://www.elcom21.com> e-mail elcom100@nifty.com

「誰でもいいから、大勢のお客様に来てほしい!」=マス・マーケティング経営から脱皮しましょう!

ワントゥワン・マーケティング経営で売上UPに貢献する 「サロンドエルコム」

13年開催し続けてきた「夢サロン実践会」で実証された「生涯顧客づくり」と売上UPの秘訣満載!
年間売上=実客数×客単価×来店回数 (売上を伸ばすには、「客単価」と「来店回数」を伸ばします。)

「マス・マーケティング経営」では、実客数を増やそうとしますが、ほとんどのサロンでは実客数は不足していません。むしろ、客数を増やそうとするために、客単価・来店回数が低いのが現状です。これからは、ひとり一人のお客様のことをよく知り、もっと大事にして、何度も来ていただく・いつまでも来店していただける「生涯顧客」づくりの考え方を基盤にして、「客単価」「来店回数」を増やして、売上を飛躍的に伸ばしていく、「ワントゥワン経営」への転換が必要です。「サロンドエルコム」は、ひとり一人のお客様の詳細な情報を蓄積し、スタッフのやる気を持続させる数値の見える化を実現しながら、「客単価」が自然に上がり、「来店回数」が増えて売上を伸ばしていくための「ワントゥワン経営」のノウハウを満載しています。

お客様のご来店を正確に予測します! 客単価UPに貢献
ひとり一人のお客様のご来店履歴から、平均来店サイクルを客単価と一緒に計算し、次回ご来店日を正確に予測します。
今週末来店されるお客様が、ランクごとに予測できますので、お迎えの準備、なによりも**カウンセリングの準備**ができます。もっともって技術で大満足していただくために、提案することを準備することで、忘れずに提案できますし、自然に客単価が上がって行きます。

【お客様個別の来店サイクル計算⇒次回最適日表示】

お客様を表示した時に、そのお客様の過去の来店履歴からサイクルを計算して「次回来店最適日」を同時に表示します。「次は、○月○日が最適です。次回の予約をお取りしましょうか?」の提案が無理なくスムーズに行えます。また、そろそろご来店が予測されるお客様がわかることでお迎えの準備やカウンセリングの準備ができます。

前回のことをイメージして、最適な提案を前もって準備しておくことでもっとお客様により喜んでいただくことができます。

「サロンドエルコム」は、「次回予約」を推進してお客様のサイクルを伸ばさず、来店回数UP!・売上UP!に貢献します。

13年間のセミナー開催で生まれた成功体験をシステム化しました。



売上UP!に役立つコンピュータシステム

「サロンドエルコム」

【売上目標達成のための3つの数値】数値の見える化!

A:実客数250人×客単価8000円×来店回数5回:83万円/月
B: 〃 600人 〃 5500円 〃 3回:83万円/月
A・Bどちらのサロンを目指していますか?(二極化の時代です)現状が、店全体・技術者ごとに数値化されていますか? それぞれの目標値が明確になっていますか? どんな取り組みを続けるか、自覚されていますか? 取り組んだ結果が、数値で評価されていますか? 「この数値をここまで伸ばすために、このことに取り組む続ける」という明確な思想と強い意志が、目標達成のために必要です。

「顧客識別システム」が、目標達成を支援します!

(客数・売上分析)

来店客数(実客数)	592人	平均客単価	¥8,938
延べ来店客数(即客数)	2,347人	平均利用金額	¥39,439
平均来店回数	4.41回	指定期間売上合計	¥20,981,686

ScreenShot << 顧客別売上 >>

顧客ID	顧客名	来店回数	客単価	売上
001	山田 太郎	5	8000	40000
002	佐藤 花子	3	5500	16500
003	鈴木 一郎	4	6000	24000
004	田中 美咲	6	7000	42000
005	高橋 健太	2	9000	18000
006	中村 由美	4	5000	20000
007	渡辺 拓也	3	6500	19500
008	小林 千恵	5	7500	37500
009	加藤 大輔	2	8500	17000
010	山崎 真由美	4	6000	24000
011	佐々木 翔太	3	7000	21000
012	松本 愛	5	5500	27500
013	石川 浩二	4	6500	26000
014	木村 結衣	3	8000	24000
015	水野 隼太	2	9500	19000
016	森田 美穂	4	7000	28000
017	山本 健一	3	6000	18000
018	村上 由香	5	5000	25000
019	高木 拓海	4	6500	26000
020	山口 真由	3	7500	22500
021	北川 大輔	2	8500	17000
022	藤田 美咲	4	6000	24000
023	松本 翔太	3	7000	21000
024	石川 愛	5	5500	27500
025	木村 浩二	4	6500	26000
026	水野 結衣	3	8000	24000
027	森田 隼太	2	9500	19000
028	山本 美穂	4	7000	28000
029	山崎 健一	3	6000	18000
030	佐々木 由香	5	5000	25000
031	高木 拓海	4	6500	26000
032	山口 真由	3	7500	22500
033	北川 大輔	2	8500	17000
034	藤田 美咲	4	6000	24000
035	松本 翔太	3	7000	21000
036	石川 愛	5	5500	27500
037	木村 浩二	4	6500	26000
038	水野 結衣	3	8000	24000
039	森田 隼太	2	9500	19000
040	山本 美穂	4	7000	28000
041	山崎 健一	3	6000	18000
042	佐々木 由香	5	5000	25000
043	高木 拓海	4	6500	26000
044	山口 真由	3	7500	22500
045	北川 大輔	2	8500	17000
046	藤田 美咲	4	6000	24000
047	松本 翔太	3	7000	21000
048	石川 愛	5	5500	27500
049	木村 浩二	4	6500	26000
050	水野 結衣	3	8000	24000
051	森田 隼太	2	9500	19000
052	山本 美穂	4	7000	28000
053	山崎 健一	3	6000	18000
054	佐々木 由香	5	5000	25000
055	高木 拓海	4	6500	26000
056	山口 真由	3	7500	22500
057	北川 大輔	2	8500	17000
058	藤田 美咲	4	6000	24000
059	松本 翔太	3	7000	21000
060	石川 愛	5	5500	27500
061	木村 浩二	4	6500	26000
062	水野 結衣	3	8000	24000
063	森田 隼太	2	9500	19000
064	山本 美穂	4	7000	28000
065	山崎 健一	3	6000	18000
066	佐々木 由香	5	5000	25000
067	高木 拓海	4	6500	26000
068	山口 真由	3	7500	22500
069	北川 大輔	2	8500	17000
070	藤田 美咲	4	6000	24000
071	松本 翔太	3	7000	21000
072	石川 愛	5	5500	27500
073	木村 浩二	4	6500	26000
074	水野 結衣	3	8000	24000
075	森田 隼太	2	9500	19000
076	山本 美穂	4	7000	28000
077	山崎 健一	3	6000	18000
078	佐々木 由香	5	5000	25000
079	高木 拓海	4	6500	26000
080	山口 真由	3	7500	22500
081	北川 大輔	2	8500	17000
082	藤田 美咲	4	6000	24000
083	松本 翔太	3	7000	21000
084	石川 愛	5	5500	27500
085	木村 浩二	4	6500	26000
086	水野 結衣	3	8000	24000
087	森田 隼太	2	9500	19000
088	山本 美穂	4	7000	28000
089	山崎 健一	3	6000	18000
090	佐々木 由香	5	5000	25000
091	高木 拓海	4	6500	26000
092	山口 真由	3	7500	22500
093	北川 大輔	2	8500	17000
094	藤田 美咲	4	6000	24000
095	松本 翔太	3	7000	21000
096	石川 愛	5	5500	27500
097	木村 浩二	4	6500	26000
098	水野 結衣	3	8000	24000
099	森田 隼太	2	9500	19000
100	山本 美穂	4	7000	28000

◆「サロンドエルコム」を有能なスタッフとして活用いただくための費用◆

基本システム: 6年リース30,000円/月(税込) [買取金額188万円]
オプション: 多店舗双向オンラインシステム(お客様を全店で一元管理)
: 領収書プリンター: パワーメール: ガ・ド・リダ・e・tc.
(有能なパートさんに毎日1時間働いていただく費用です)

※24時間・365日安心のマンパワー・サポート(soft・hard・インターネット)
※売上倍增のための実践提案・課題解決を強力に支援します。

◇新「サロンドエルコム」開発&販売&サポート◇

エルコムデータシステム株式会社

〒571-0030大阪府門真市末広町40-1 Tel.06-6909-2121 fax.06-6909-3201

美容・理容業界の発展に貢献したい! since1986

◇関東地区販売&サポート◇

株式会社エルコムネット

株式会社ビッドシステム

〒146-0092東京都大田区下丸平3-27-15

〒群馬県伊勢崎市下船町108-10

Tel.03-3759-7838 Fax03-5482-2149

Tel.0270-62-7941 Fax0270-62-7942

【くわしい資料をお届けします。FAXお送り下さい】FAX.06(6909)3201

生涯顧客づくりを強力に推進する『夢サロン実践会』参加のお誘い

売上を大きく伸ばし、スタッフの大幅な待遇改善を実現するには、学び・実践する「変化」が必要な時代です
値引き・割引依存のマス・マーケティング経営から、生涯顧客づくりのためのワントゥワン経営への転換を！

お客様に大満足・およろこびしていただきながら、何度も・いつまでも来ていただける店
お客様を詰め込まない・お待たせしない予約で、しっかり聴ききるカウンセリングができる店
値引き・割引での集客に頼らず、十分な準備をしてお迎えをして売上を伸ばしていける店

もっともってお客様に
大満足・およろこび
していただきたい
売上を伸ばしたい！

お客様への「不行き届き」をなくしたい！！

生涯顧客を増やしたい！

“1回きりのお客様”ではなく、
お客様の「生涯価値」を
高めながら売上を伸ばそう！

いつもスタッフと同数の
お客様が店内にいらっしゃる
状態の店にしたい！

① 予約

- ◆「予約」「次回予約」の取り組み方
進め方を学び、実践できます。
- ◆「詰め込まない・お待たせしない店」
づくりのため！で次回予約率80%は可能

「予約・次回予約」が
機能して、はじめて
「カウンセリング」が
きちんとできます！

② カウンセリング

- ◆お客様をお迎えする準備と「聴ききる
カウンセリング」のための準備を学びます。
- ◆「聴ききるカウンセリング6つのSTEP」を
学び、ロープレでしっかり身につけます。

③ 準備活動

- ◆カウンセリングの準備
・前回から今日までのこと
・提案したいこと（3つの提案）

④ 接遇力 UP

- ◆「ホスピタリティ・サークル」
・ご来店から、次のご来店までの
お客様との接点ごとの対応

⑤ 広報活動

- ◆「ニュースレター」発行
◆紹介していただくコツ

5つの課題について学び、実践体験を聞き、少しずつできるようになるよう実践し続けます。

年間売上 = 実客数 × 平均客単価 × 平均来店回数

売上を伸ばすには、どの数値をどれだけ伸ばすかという設計図が必要です。

- ①店全体と技術者ごとの現在の数値を準備します。（現状を正確に把握する）
- ②どの数値をどれだけ伸ばすか、そのためにどんなことに取り組むかを決めます。
- ③実践計画を立て、実践します。（実践すれば、次のステージ）
- ④毎月ふり返りを行い、進捗状況を数値で把握します。できるようになるまでサポートします！

『夢サロン実践会 2018』参加申込受付中 豊かなサロン実現のために！！

ワントゥワン『生涯顧客づくり』のための研究・実践講座

日 時：2018年2月から 毎月第一月曜日・10:00～17:00

会 場：エルおおさか（大阪・天満橋）東京会場は、2月・5月・8月・11月に開催

対 象：サロン経営者・幹部・スタッフ（全員で参加されることをおすすめします）

参加費：1万円（二人目以降は一人5千円）【一回】

参加申込

サロン名： _____ 代表者名 _____ 参加人数： _____ 人

ご住所：〒 _____ TEL. _____

主催・夢サロン実践会・推進 Team[田元・加藤・坂井] 参加申込先：FAX.06 (6909) 3201

2019 エルコムセミナー SCHEDULE

1	1 日 祝日	2 月 水	3 月 木	4 月 金	5 月 土	6 月 日	7 月 月	8 月 火	9 月 水	10 月 木	11 月 金	12 月 土	13 月 日	14 月 月 祝日	15 月 火	16 月 水	17 月 木	18 月 金	19 月 土	20 月 日	21 月 月	22 月 火	23 月 水	24 月 木	25 月 金	26 月 土	27 月 日	28 月 月 エルコム フォーラム (大阪)	29 月 火	30 月 水	31 月 木
2	1 月 水	2 月 木	3 月 金	4 月 土 夢サロン 実践会 (大阪)	5 月 日	6 月 月	7 月 火	8 月 水	9 月 木	10 月 金	11 月 土 祝日	12 月 日	13 月 月	14 月 火	15 月 水	16 月 木	17 月 金	18 月 土	19 月 日	20 月 月	21 月 火	22 月 水	23 月 木	24 月 金	25 月 土	26 月 日 夢サロン 実践会 (東京)	27 月 月	28 月 火			
3	1 月 水	2 月 木	3 月 金	4 月 土 夢サロン 実践会 (大阪)	5 月 日	6 月 月	7 月 火	8 月 水	9 月 木	10 月 金	11 月 土	12 月 日	13 月 月	14 月 火	15 月 水	16 月 木	17 月 金	18 月 土	19 月 日	20 月 月	21 月 火 祝日	22 月 水	23 月 木	24 月 金	25 月 土	26 月 日	27 月 月	28 月 火	29 月 水	30 月 木	31 月 金
4	1 月 水 夢サロン 実践会 (大阪)	2 月 木	3 月 金	4 月 土	5 月 日	6 月 月	7 月 火	8 月 水	9 月 木	10 月 金	11 月 土	12 月 日	13 月 月	14 月 火	15 月 水	16 月 木	17 月 金	18 月 土	19 月 日	20 月 月	21 月 火	22 月 水	23 月 木	24 月 金	25 月 土	26 月 日	27 月 月	28 月 火	29 月 水 祝日	30 月 木	
5	1 月 水	2 月 木	3 月 金 祝日	4 月 土 祝日	5 月 日 祝日	6 月 月 夢サロン 実践会 (大阪)	7 月 火	8 月 水	9 月 木	10 月 金	11 月 土	12 月 日	13 月 月	14 月 火	15 月 水	16 月 木	17 月 金	18 月 土	19 月 日	20 月 月 59th エルコム ゴルフコンペ	21 月 火	22 月 水	23 月 木	24 月 金	25 月 土	26 月 日	27 月 月	28 月 火 エルコム フォーラム (大阪)	29 月 水	30 月 木	31 月 金 夢サロン 実践会 (東京)
6	1 月 土 祝日	2 月 日 祝日	3 月 月 夢サロン 実践会 (大阪)	4 月 火	5 月 水	6 月 木	7 月 金	8 月 土	9 月 日	10 月 月	11 月 火	12 月 水	13 月 木	14 月 金	15 月 土	16 月 日	17 月 月	18 月 火	19 月 水	20 月 木	21 月 金	22 月 土	23 月 日 エルコム フォーラム (京都)	24 月 月	25 月 火	26 月 水	27 月 木	28 月 金	29 月 土	30 月 日	
7	1 月 水 夢サロン 実践会 (大阪)	2 月 木	3 月 金	4 月 土	5 月 日	6 月 月	7 月 火	8 月 水	9 月 木	10 月 金	11 月 土	12 月 日	13 月 月	14 月 火	15 月 水 祝日	16 月 木	17 月 金	18 月 土	19 月 日	20 月 月	21 月 火	22 月 水 エルコム フォーラム (大阪)	23 月 木	24 月 金	25 月 土	26 月 日	27 月 月	28 月 火	29 月 水	30 月 木	31 月 金
8	1 月 水	2 月 木	3 月 金	4 月 土	5 月 日 夢サロン 実践会(大阪) エルコムビュートィネット ワークショップ	6 月 月	7 月 火	8 月 水	9 月 木	10 月 金	11 月 土	12 月 日 祝日	13 月 月	14 月 火	15 月 水	16 月 木	17 月 金	18 月 土	19 月 日	20 月 月	21 月 火	22 月 水	23 月 木	24 月 金	25 月 土	26 月 日	27 月 月 夢サロン 実践会 (東京)	28 月 火	29 月 水	30 月 木	31 月 金
9	1 月 日	2 月 月 夢サロン 実践会 (大阪)	3 月 火	4 月 水	5 月 木	6 月 金	7 月 土	8 月 日	9 月 月	10 月 火	11 月 水	12 月 木	13 月 金	14 月 土	15 月 日	16 月 月 祝日	17 月 火	18 月 水	19 月 木	20 月 金	21 月 土	22 月 日	23 月 月 祝日	24 月 火	25 月 水	26 月 木	27 月 金	28 月 土	29 月 日	30 月 月 エルコム フォーラム (大阪)	
10	1 月 火	2 月 水	3 月 木	4 月 金	5 月 土	6 月 日	7 月 月 夢サロン 実践会 (大阪)	8 月 火	9 月 水	10 月 木	11 月 金	12 月 土	13 月 日 祝日	14 月 月	15 月 火	16 月 水	17 月 木	18 月 金	19 月 土	20 月 日	21 月 月 エルコム フォーラム (岡山)	22 月 火	23 月 水	24 月 木	25 月 金	26 月 土	27 月 日	28 月 月 60th エルコム ゴルフコンペ	29 月 火	30 月 水	31 月 木
11	1 月 水	2 月 木	3 月 金 祝日	4 月 土 祝日	5 月 日	6 月 月 夢サロン 実践会 (大阪)	7 月 火	8 月 水	9 月 木	10 月 金	11 月 土	12 月 日	13 月 月	14 月 火	15 月 水	16 月 木	17 月 金	18 月 土	19 月 日	20 月 月	21 月 火	22 月 水	23 月 木 祝日	24 月 金	25 月 土	26 月 日	27 月 月 夢サロン 実践会 (東京)	28 月 火	29 月 水	30 月 木	
12	1 月 日	2 月 月 夢サロン 実践会 (大阪)	3 月 火	4 月 水	5 月 木	6 月 金	7 月 土	8 月 日	9 月 月	10 月 火	11 月 水	12 月 木	13 月 金	14 月 土	15 月 日	16 月 月	17 月 火	18 月 水	19 月 木	20 月 金	21 月 土	22 月 日	23 月 月 祝日	24 月 火	25 月 水	26 月 木	27 月 金	28 月 土	29 月 日	30 月 月	31 月 火

エルコム・フォーラム ①お客様に「来店回数UP」のための「サロンドエルコム」の活用法 ②「生涯顧客」づくりに貢献する「サロンドエルコム」の機軸紹介を各地で開催します。(大阪・京都・岡山)

「2019年のスケジュール」

夢サロン実践会・大阪

14年間、これからの理想の築造サロン像探求と、その実現のための取り組みに挑戦し続けてきました。お客様ひとり一人に大満足していただきながら売上を伸ばし、働き方改革を実現できる利益を創出しながら、理想のサロン実現への道をひた走り、やりがいのある、豊かな美容業界にしていきたいために！

夢サロン実践会・東京

東京での開催、2年目になります。昨年は、基礎をしっかりと取り、実践し続けているサロンでは、大きな前進をつくりました。学び、実践し、少しずつ変化を体感しながら、さらに学び、実践を積み重ねて、「実践すれば、次のステージ」が自然と訪れます。

エルコム・フォーラム

コンピュータが、技術者の方が売上を伸ばしていくための、欠かすことのできない「ツール」になってきています。サロンのフロントで、お客様と接するサロンワークの中で、ひとり一人のお客様により喜んでいただきながらお客様が上がり平均来店回数を増やして、売上を飛躍的に伸ばしていきます。

エルコムゴルフコンペ

秋には、60回目を迎えます。30年の節目の、記念に残るコンペにしたい！

エルコムビューティネットワークセミナー

毎年夏の恒例行事になっています。新しい夏をさらに輝かせる講師の先生をお呼びして、新しい学びとふれあいの場としてのセミナーを開催します。