

美容室経営 ゴールデンバランスチャート

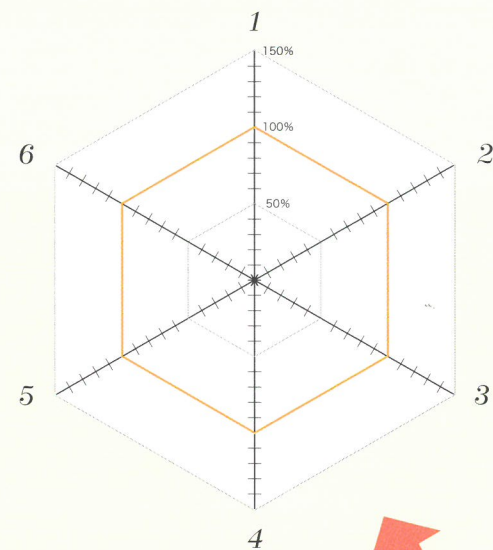
こちらのシートでは、美容室経営におけるバランスの良い数値との、数値比較ができます。今後の美容室経営にお役立てください。

貴店実績

合計売上（技術売上+店販売上）/月
a 円
 スタッフ数
b 人
 来店客数/月
c 人
 パーマ客数/月
d 人
 カラー客数/月
e 人

ゴールデンバランスチャート

分析表の各項目の適合率を下記のチャートに記入してみましょう。



分析表

	コタ標準値	貴店数値実績	適合率 (貴店÷コタ標準値×100)
1 1人/月当りの合計売上 $a \div b$	650,000円	円	%
2 スタッフ1人当りの客数 $c \div b$	75人	人	%
3 スタッフ1人当りのパーマ客数 $d \div b$	23人	人	%
4 パーマ率 $d \div c \times 100$	31%	%	%
5 スタッフ1人当りのカラー客数 $e \div b$	29人	人	%
6 カラー率 $e \div c \times 100$	39%	%	%

上記のゴールデンバランスチャート分析により、貴店の課題は見てきたでしょうか？
 コタは、課題解決のためのバックアップをいたします。

コタのバックアップが 貴店の課題を解決します。

コタ営業方針

『美容室の業績を伸ばす』 (業績向上)

当社は、お客様である美容室の業績を伸ばす事に対し、自信と誇りを持ち、美容室の皆様方から、「コタと出会えて本当によかった」と言って頂けることを、何よりの遣り甲斐と考えております。また、創業以来一貫して美容室の業績向上に取り組んで参りました。その実績あるシステムこそが、当社独自の『旬報店システム』を柱とする『コンサルティングセールス』です。

バックアップ

現状分析・目標設定

過去のデータを分析し、現在の状況(長所・短所)を把握し、貴店(社)の課題を見つけます。また、自店での目標設定では、とすれば甘く(辛く)なり過ぎることが考えられる為、第三者(コタ)の冷静な評価により、明確な目標を設定させていただきます。

課題解決策のご提案

課題解決の為に、コタから実績のある対策を提案いたします。ミーティングにより、経営者・スタッフ・コタの三者がそれを共有し、一丸となり実行いたします。

目標達成の為に進捗状況把握

自店が目標達成に対し、今どの位置にいるのか進捗状況を知ることが可能です。

旬報店システム

業績の改善

経営計画作成のアドバイス

『売上計画』、『利益計画』、『中・長期計画』作成のアドバイスをいたします。その折には、経営目的を明確にする為の『経営理念』作成のお手伝いもさせていただきます。

財務管理・労務管理のアドバイス。

財務分析のアドバイスをいたします。
 職務規定・賃金規定整備のお手伝いをいたします。

その他 経営アドバイス

『法人化のご相談』『事業承継のご相談』『資本政策のご相談』『人材育成のご相談』『採用に関するご相談』『その他 経営相談』

美容室経営の近代化

各種セミナー

経営者セミナー 幹部セミナー 新人セミナー 労務セミナー 財務セミナー モチベーションアップ勉強会セミナー 接客セミナー 他