

HAIR SALON



PROCESS

ヘアサロン利益アップ成功のプロセス

# ヘアサロン業績改善のポイント

- ・ヘアサロンにおける確実に利益を上げる方法とは？
  - ・それは、仕入れコストを削減することです。
- ・つまり、材料費を下げることでカンタンに利益アップにつながります。
  - ・それでは、どのようにして材料費を下げるか？
- ・それは、「**在庫管理システムを導入すること**」です!!
- ・しかし、在庫管理システムを導入するだけでは材料費は上がりません。
  - ・システムを運用し定着させることがマストです。



# 利益5%アップ のケース



例えば



材料費15%  
利益3%



材料費10%  
利益**8%**

材料費を5%  
下げると  
そのまま利益が  
5%UP!

**5%UP  
Case**

材料費を下げるとそのまま  
利益に直結します。



月商400万の  
サロン



5%の材料費削減で20万の利益に！

年間で言うと**240万**も！





在庫管理システムの運用で  
利益UPに成功したケース  
をご紹介します。

- ご紹介する企業では、月間最大削減率が「**驚異の27.5%**」を達成されました。

では、システム導入で成功した企業では、  
実際、どのように運用をしてシステムを定着さ  
せて利益アップに成功したかをご紹介します。



# 導入から定着までのプロセス

・キックオフミーティング



・オーナー業務チェック(毎日)



・担当者ミーティング



・オーナー実績チェック(毎月)



・利益UPによる経営改善

Process

## キックオフミーティング

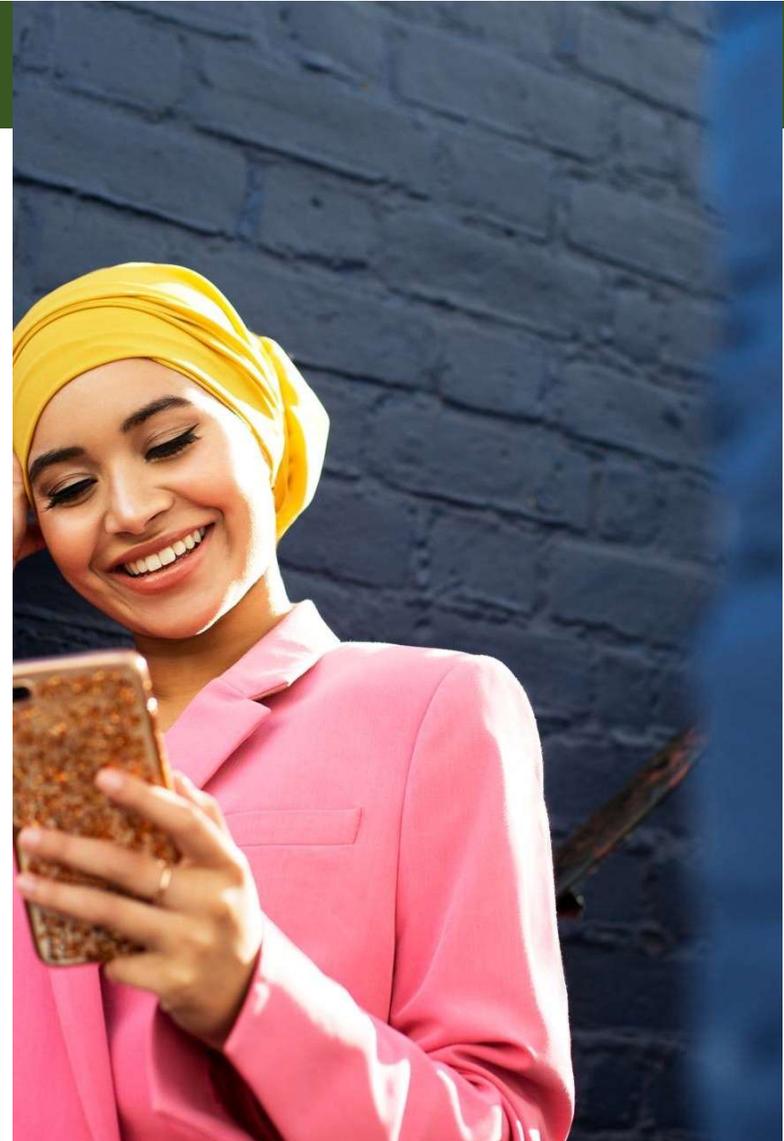
- 全社員参加型のキックオフミーティングを開催  
「いつからスタートするか」、「なぜ導入するか」、  
「導入すると会社と社員にどれだけのメリットがあるか」を説明をして理解する。

Meetings



## オーナーチェック

- 在庫状況や管理状況の確認は「在庫履歴機能」を活用して毎日チェックし指導をする。
- 「棚卸機能」のExcelデータを活用して毎月の仕入金額と前年度の仕入金額を比較をして削減額（利益アップ額）を把握する。



# 担当者ミーティング

- 担当者同士は統一された利用方法が必要です。システムの「表示名称」や「入力方法」など社内共有が必要なため「定期的なミーティング」の開催をお勧めします。「改善や利用アイデアを提案する」ことで「共通認識」のもと運用することがシステム定着には大切なことです。



Meetings



# 利益UPによる経営改善

- 仕入れコスト削減による利益アップについては、利益額に応じた「社員の待遇改善」、「設備投資」など次の一手を講じることが必要です。





<https://stock-lp.korearu.jp/>

<https://knowledge-morioka.co.jp/>

korearu2022@gmail.com

(019) 681 - 6490

<https://youtu.be/ob1udgak-9M>