



2016年4月4日

株式会社 リクルートライフスタイル

クラウド型予約管理システム『SALON BOARD』に新機能 ヘアサロンの売上や顧客データを元に集計・分析が行える機能を追加

株式会社リクルートライフスタイル（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：浅野 健、以下リクルートライフスタイル）は、ヘアサロン向けに無償で提供しているクラウド型予約管理システム『SALON BOARD』（サロンボード）の新機能として、売上や顧客データからサロンの強み・課題がわかる「集計・分析機能」をリリースしたことをお知らせいたします。

概要

2012年6月より提供を開始しているクラウド型予約管理システム『SALON BOARD』（約5年弱で2万8000件以上（2016年3月時点）のヘアサロンに活用いただいております。これまで『SALON BOARD』は、ネット・電話などからのすべての予約を一元管理できる予約管理機能をはじめ、顧客管理、販促支援、会計レジ、売上管理とヘアサロンの4大業務をサポートする機能を充実させてまいりました。

リクルートライフスタイルの調査によると、ヘアサロンの中には、売上や顧客データを元にした集計・分析を行いたいが、高額でシステムを導入できなかったり、導入しても複雑な機能を使いこなせないためデータに基づかない感覚的な店舗運営や経営判断を行っていることがわかりました。

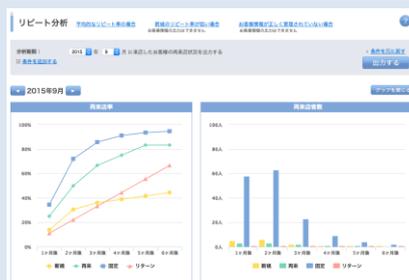
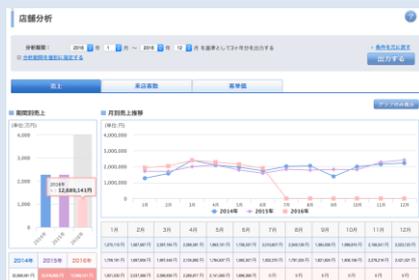
この課題を解決するために、サロンの業務内容を調査し、経営にとって必要な集計・分析機能を『SALON BOARD』に新たに追加し、ヘアサロンに向けて提供いたしました。ITや数字に不慣れなオーナーやサロンスタッフの方にも簡単に使いこなしていただけるようグラフィカル、かつ直感的で分かりやすい機能を追求しました。

本機能により、店舗やスタイリスト単位の売上集計や顧客データを元にした経営分析ができるようになることで、自サロンの強みや課題を把握でき、また来店頻度アップや失客防止に向けた施策をより正確に実行することができます。

『SALON BOARD』は、今後も『ホットペッパービューティー』と連携したシステムである特徴を生かしながら、ヘアサロンの運用業務負担を軽減し、より一層サロンワークの利便性を高められるように、機能拡充を行ってまいります。

■ 分析機能

分析機能はヘアサロンの売上構成要素である客数・単価・来店回数・頻度を簡単かつ正確に把握できます。『SALON BOARD』のメッセージ機能とシームレスに連動しており、ワンストップで効率的な販促活動が行えます。来店頻度が下がりはじめている常連客や単価アップを狙いたい顧客をすぐに抽出でき、その顧客に最適なオンラインメッセージを送ることが可能です。



<<機能詳細>>

- 1.店舗分析：過去3年分の売上・客数・単価など売上を構成する要素が把握でき、売上変化の要因を把握できる
- 2.リピート分析：月ごとの来店区別別に人数や割合、失客率が簡単に把握できる
- 3.来店サイクル分析：顧客の来店サイクルを把握できるため、失客防止に向けたアプローチができる
- 4.優良顧客分析：単価×来店頻度別の顧客分析ができ、ターゲットを絞った販促ができる

■ 集計機能

日別、月別、スタイリスト別、メニュー別、店頭販売商品ごとに日々の売上や推移がリアルタイムに確認できる機能です。スタイリスト別の売上推移や、どのメニューが伸びてきているかなど、オーナー・店長が知りたい情報をスピーディーに把握することができます。

■ HOT PEPPER Beautyレポート

分析・集計機能に加えて『ホットペッパービューティー』のPV数や予約数などを画面から簡単に確認することができる、HOT PEPPER Beautyレポートも合わせてリリースします。

【本件に関するお問い合わせ先】

<https://www.recruit-lifestyle.co.jp/support/press>