



2016年5月26日

株式会社 リクルートライフスタイル

リラク&ビューティーサロン向けクラウド型予約管理システム『SALON BOARD』に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、リラク&ビューティサロン（ネイル、まつげ、リラクゼーション、エステサロン）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」をリリースすることをお知らせいたします。

概要

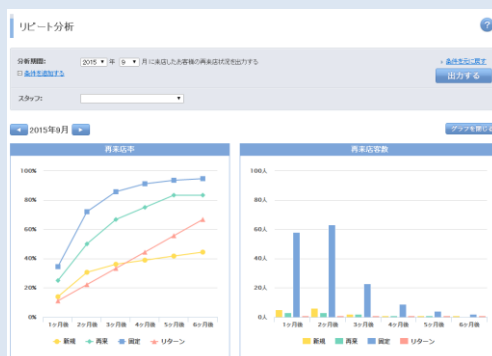
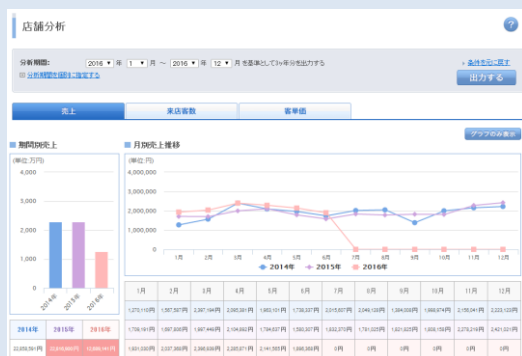
クラウド型予約管理システム『SALON BOARD』は、リラク&ビューティサロン（ネイル、まつげ、リラクゼーション、エステサロン）に向けて2014年1月よりサービスを提供しており、現在2万4000件以上に活用されております。これまで『SALON BOARD』はネット・電話などからのすべての予約を一元管理できる予約管理機能をはじめ、顧客管理、販促支援、会計レジ、売上管理とサロンの4大業務をサポートする機能を充実させてまいりました。

今回、新たに経営にとって必要な集計・分析機能を追加します。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、グラフィカルで直観的に理解・操作できる分かりやすさを追求しました。本機能により、店舗やスタッフ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。

先んじて2016年4月に同機能を追加したヘアサロン向け『SALON BOARD』は、リリース後約2カ月で8,000件以上のサロンが本機能を活用しており、サロンからは大変好評を頂いております。『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、スタッフ別、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。スタッフ別の売上推移や、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レポートを2016年5月30日（月）にリリース予定です。

【本件に関するお問い合わせ先】
<https://www.recruit-lifestyle.co.jp/support/press>