

美歴 活用支援プラン（有料）例

美歴導入の成功に向け、3ヶ月ごとの取り組み事項のプランニング（P）と、毎月の進捗チェック（DC）、改善（A）を店舗の美歴推進責任者様の右腕として実行支援いたします。

↓このような、目指すゴールに向けた具体的なロードマップを設計し、実際の利活用データと現場スタッフ様のヒアリング、サロンを利用される顧客様からのフィードバック情報をもとに、改善プランを検討、現場への落とし込みをサポートします。

ロードマップと実施事項 9

まずは2店舗で運用をスタートし、そこでの成功体験が見えたタイミングで、全店舗で運用することをご提案します。
3ヶ月タームでのネクストステップアップ（＝美歴の活用を広げる）を続け、コスト減・LTV向上を皆様とともに目指してまいります。

契約

運用開始前準備
2週間程度

課金開始

電子カルテ運用定着化期間
3ヶ月

成功に向けて、チェックする事項 10

導入開始から追う内容のみ記載しています。3ヶ月ごとのネクストステップ内容に合わせて見直し（追加、変更）を行います。（将来的に美歴で業務が完結するようになれば、貴社に提供いただく必要はほぼなくなる見込みです）

	契約	運用開始前準備 2週間程度	課金開始																										
貴社	<p>(1) お申込み手続き ・Webによるお手続きです。弊社が用意する専用URLからお申し込み</p>	<p>(1) カウンセリングシート項目のご提出 ・現在運用している紙のカウンセリングシートを写真等のデータでお送りいただきます</p> <p>(2) 美歴 管理画面設定用シートのご提出 ・設定に必要な情報を入れていただくシートをお送りします</p> <p>(3) スタッフ 美歴アプリダウンロード、店舗登録 ・店舗登録の具体的な方法はレクチャーします。</p> <p>(4) POSレジから顧客データダウンロード ・名前（漢字、ふりがな）、住所、電話番号、生年月日 担当スタッフ の情報をダウンロードし、弊社が案内する手順でCSVファイルをアップロード</p> <p>(5) かんざし連携設定 ・レクチャーします。難しい作業はありません。</p> <p>(6) スタッフ向け導入説明会の希望日程ご提出 ・日程候補を3つ程度お送りいただきます。</p> <p>(7) スタッフ向け導入説明会の希望日程ご提出 ・Web予約 ホームページからのリンク設定</p>	<p>操作説明会</p> <p>1ヶ月の目標設定 共有</p>	<p>(1) 電子カルテ運用 ・紙カルテの情報を写真に撮ってアップロード（1顧客あたり1分程度の作業）</p> <p>(2) 専用LINEグループで適宜ご質問投稿</p> <p>(3) <担当者様>ウィークリーレポートの確認、共有</p> <p>(4) <原則全員>マンスリーミーティングへの参加</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 20%;">検証対象</th> <th style="width: 20%;">貴社に提供いただく情報</th> <th style="width: 20%;">弊社が抽出する情報</th> <th style="width: 40%;">検証内容</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>電子カルテ運用がうまくいっているか</td> <td>・週次スタッフ別入客数 ・月次スタッフ別入客数</td> <td>・週次スタッフ別施術記録登録数 ・月次スタッフ別施術記録登録数</td> <td>電子カルテへの情報登録率。90%を下回る人に週次でオンラインヒアリングを実施。</td> </tr> <tr> <td>美歴Web予約が顧客にとって便利に利用される状態か</td> <td>・週次予約数内訳 (Web・次回予約・電話) ・月次予約数内訳 (Web・次回予約・電話)</td> <td>・週次美歴Web予約コンバージョン (美歴Web予約数/アクセス数) ・月次美歴Web予約コンバージョン (美歴Web予約数/アクセス数) ・顧客満足度レビュー集計 (※)</td> <td>美歴Web予約の顧客活用状況を全体の割合、アクセスに対するコンバージョン、顧客アンケートによる定量・定性的な評価を見て、必要な改善点を見出す。</td> </tr> <tr> <td>顧客リピート向上に寄与しているか</td> <td>・月次スタッフ別入客数 ・月次ノーショー数</td> <td>・スタッフ別新規再来率、再来客名 ・スタッフ別再来客比率 ・顧客満足度レビュー</td> <td>リピート状況を数字および、顧客バイネームで確認し、リピートに寄与している要素の推察、確認を行う。成功しているスタッフはナレッジ共有してもらう。</td> </tr> <tr> <td>コスト削減に寄与しているか</td> <td>・月次で売上に対する、広告費+システム運用費の率</td> <td></td> <td>美歴導入後のコストパフォーマンスを見る</td> </tr> <tr> <td>LTV向上が実現できているか</td> <td>・月ごとの 直近1年 売上/ユニーク来客数</td> <td></td> <td>年間利用金額の平均が向上しているか。美歴にカルテデータが蓄積されたら、ランク分けをしての分析を実施。</td> </tr> </tbody> </table> <p>(※ 顧客満足度レビューは、美歴から貴社の顧客に対し、店舗やスタッフの評価（予約システム等の仕組みに対する評価も含む）をお伺いするWebアンケートです。メアドが登録されているお客様に対して、来店日翌日にメールで自動配信します。第三者からのお伺いであり、公開されるものでもないので、いわゆる「クチコミ」とは違い、顧客の本音が引き出しやすくなります。</p>	検証対象	貴社に提供いただく情報	弊社が抽出する情報	検証内容	電子カルテ運用がうまくいっているか	・週次スタッフ別入客数 ・月次スタッフ別入客数	・週次スタッフ別施術記録登録数 ・月次スタッフ別施術記録登録数	電子カルテへの情報登録率。90%を下回る人に週次でオンラインヒアリングを実施。	美歴Web予約が顧客にとって便利に利用される状態か	・週次予約数内訳 (Web・次回予約・電話) ・月次予約数内訳 (Web・次回予約・電話)	・週次美歴Web予約コンバージョン (美歴Web予約数/アクセス数) ・月次美歴Web予約コンバージョン (美歴Web予約数/アクセス数) ・顧客満足度レビュー集計 (※)	美歴Web予約の顧客活用状況を全体の割合、アクセスに対するコンバージョン、顧客アンケートによる定量・定性的な評価を見て、必要な改善点を見出す。	顧客リピート向上に寄与しているか	・月次スタッフ別入客数 ・月次ノーショー数	・スタッフ別新規再来率、再来客名 ・スタッフ別再来客比率 ・顧客満足度レビュー	リピート状況を数字および、顧客バイネームで確認し、リピートに寄与している要素の推察、確認を行う。成功しているスタッフはナレッジ共有してもらう。	コスト削減に寄与しているか	・月次で売上に対する、広告費+システム運用費の率		美歴導入後のコストパフォーマンスを見る	LTV向上が実現できているか	・月ごとの 直近1年 売上/ユニーク来客数		年間利用金額の平均が向上しているか。美歴にカルテデータが蓄積されたら、ランク分けをしての分析を実施。
検証対象	貴社に提供いただく情報	弊社が抽出する情報	検証内容																										
電子カルテ運用がうまくいっているか	・週次スタッフ別入客数 ・月次スタッフ別入客数	・週次スタッフ別施術記録登録数 ・月次スタッフ別施術記録登録数	電子カルテへの情報登録率。90%を下回る人に週次でオンラインヒアリングを実施。																										
美歴Web予約が顧客にとって便利に利用される状態か	・週次予約数内訳 (Web・次回予約・電話) ・月次予約数内訳 (Web・次回予約・電話)	・週次美歴Web予約コンバージョン (美歴Web予約数/アクセス数) ・月次美歴Web予約コンバージョン (美歴Web予約数/アクセス数) ・顧客満足度レビュー集計 (※)	美歴Web予約の顧客活用状況を全体の割合、アクセスに対するコンバージョン、顧客アンケートによる定量・定性的な評価を見て、必要な改善点を見出す。																										
顧客リピート向上に寄与しているか	・月次スタッフ別入客数 ・月次ノーショー数	・スタッフ別新規再来率、再来客名 ・スタッフ別再来客比率 ・顧客満足度レビュー	リピート状況を数字および、顧客バイネームで確認し、リピートに寄与している要素の推察、確認を行う。成功しているスタッフはナレッジ共有してもらう。																										
コスト削減に寄与しているか	・月次で売上に対する、広告費+システム運用費の率		美歴導入後のコストパフォーマンスを見る																										
LTV向上が実現できているか	・月ごとの 直近1年 売上/ユニーク来客数		年間利用金額の平均が向上しているか。美歴にカルテデータが蓄積されたら、ランク分けをしての分析を実施。																										
弊社	<p>(1) お申込み手続き用フォーム準備 ・プランに合わせた料金の最終提示 ・貴社専用の申込フォームを共有</p>	<p>(1) 初期設定作業 ・カウンセリングシート設定 ・美歴店舗管理画面設定 ・POSデータ登録作業 ・かんざし連携設定 ・Web予約フォーム設定 ・導入説明会日程調整</p>		<p>(1) デイリーサポート ・ご質問に適宜回答</p> <p>(2) ウィークリーフィードバック ・1週間の運用状況レポート報告 課題の吸い上げ</p> <p>(3) マンスリーミーティング ・1ヶ月反省、次月目標共有</p>																									