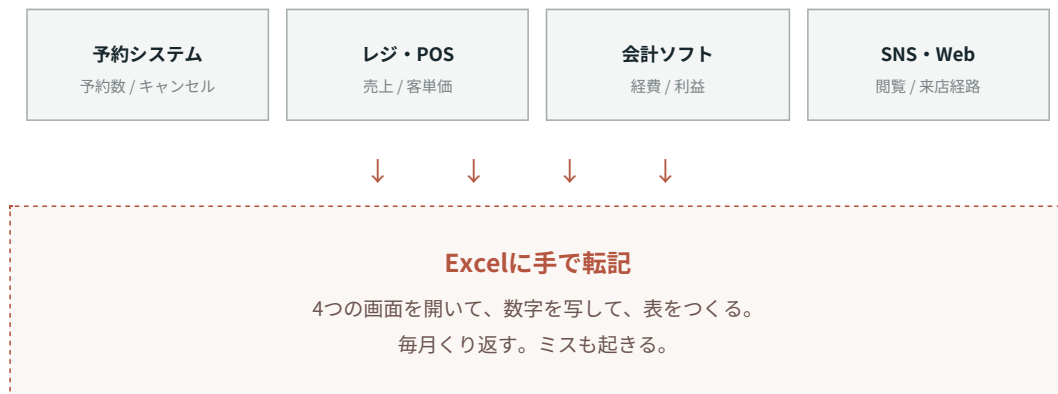


いま、数字を見るのに 何画面ひらいていますか。

4つのシステム、4回のログイン、そして手作業の転記。

予約システム、レジ、会計ソフト、SNSの解析。どれも別々の画面です。数字を1か所に集めるために、毎月Excelへ手で写す。その時間もかかりますが、いちばんの問題は——写している間、「で、来月どうする？」を考える時間がないことです。

**4**

つの管理画面

3-5

時間 / 月の転記作業

0

来月の打ち手

次のページから、それが1枚になった状態です。業種別に4例。

小さな店（カフェ・小売）

架空「みなと珈琲」 / 12か月

統合しているデータ:

POSレジ

会計ソフト

Googleビジネス

Instagram

月商

1,240 千円

前月比 +3.1%

客単価

1,180 円

前月比 -40円

来店数

1,051 人

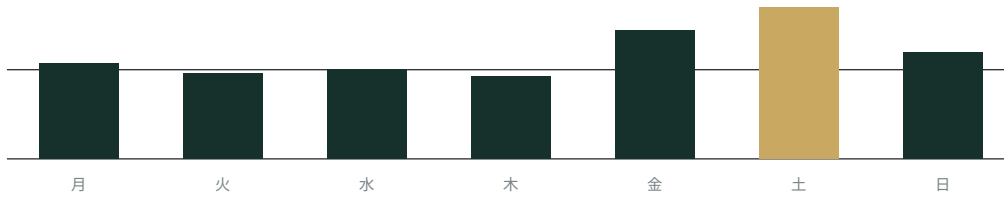
前月比 +6.2%

再来率

31 %

12か月で -9pt

曜日別の売上と、来店のきっかけ



今月の所見

売上は伸びていますが、**客単価は下がっています**。人は増えて、1人あたりの支払いが減った状態です。

SNS経由の新規は増える一方、**再来率は31%まで低下**。来月は新規獲得より、**常連向けの一手**のほうが効きます。

サロン・予約制の店

架空「Salon Aoi」 / 12か月

統合しているデータ:

予約システム

POSレジ

会計ソフト

LINE公式

予約充足率

74%

前月比 -3pt

無断キャンセル

6.8%

12か月で +2.6pt

指名率

52%

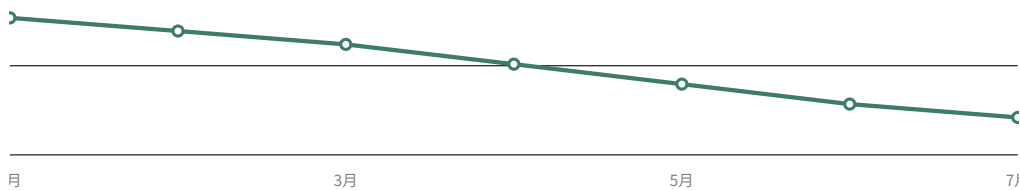
前月比 +1pt

再来率

47%

12か月で -15pt

再来率の推移



今月の所見

埋まっていないのは平日15～16時台だけで、月におよそ180枠が空いています。

一方、帰りぎわにその場で次回を取った方は、ほとんど飛びません。無断キャンセル率は電話予約の3分の1。受付での一言が、いちばん強い定着策です。

クリニック・治療院

架空「みなと内科」/ 12か月

統合しているデータ:

予約システム

レセコン

会計ソフト

Web解析

月間来院数

940 人

前月比 -4.1%

予約充足率

79 %

前月比 -1.0pt

無断キャンセル

6.8 %

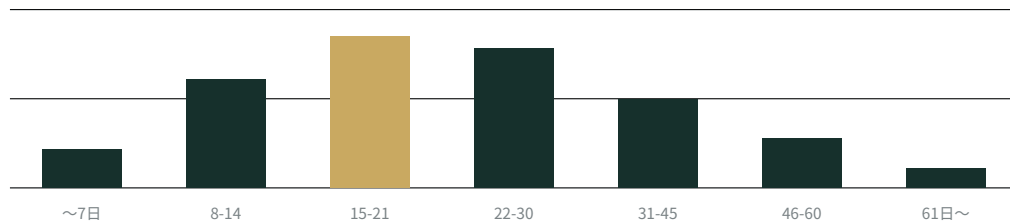
12か月で +2.6pt

再診率

47 %

12か月で -15pt

初診から2度目までの日数



今月の所見

減っているのは初診ではなく**再診**です。入口ではなく出口が開いています。

2度目の来院は**14～30日に集中**し、60日を越えるとはぼ戻りません。声をかけるなら**初診から45～60日**が最後の窓です。

業種を問わない汎用型

架空「小さな会社」 / 12か月

統合しているデータ:

請求・入金

経費

顧客管理

Web / SNS

月商

3,180 千円

前月比 +1.8%

粗利率

38 %

前月比 -2pt

継続顧客

62 %

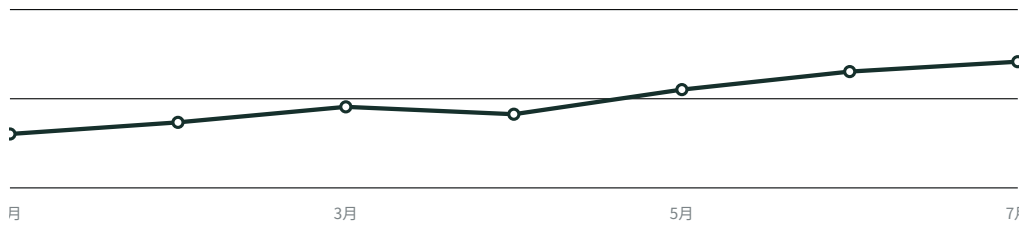
前月比 +3pt

入金遅延

11 %

12か月で +4pt

売上と粗利の推移



今月の所見

売上は伸びているのに、**粗利率が下がっています**。忙しさが利益になっていない状態です。
あわせて**入金遅延が11%まで上昇**。来月は新規営業より、**単価の見直しと請求サイクル**を先に触るほうが効きます。