

月刊あずかりくん
2006年8月号

ライトレンタルサーバ

株式会社ライト

Right

レンタルサーバって何？

他の業界の方と話すと、みなさん顧客データを集めるのに苦労されています。クリーニング屋さんって、ほとんどの方が顧客データを持っているんですよね。

でも、個人情報保護法とか、難しい話が出てきてややこしいだけだなんて思っていないませんか？

実は、そういう法律で取り締まられないといけない程、売上につなげられる大事な情報なんです。

今回は、そういった顧客情報と、売上の管理や、マスタの管理ができるレンタルサーバを紹介したいと思います。

レンタルサーバの特徴

@スピード

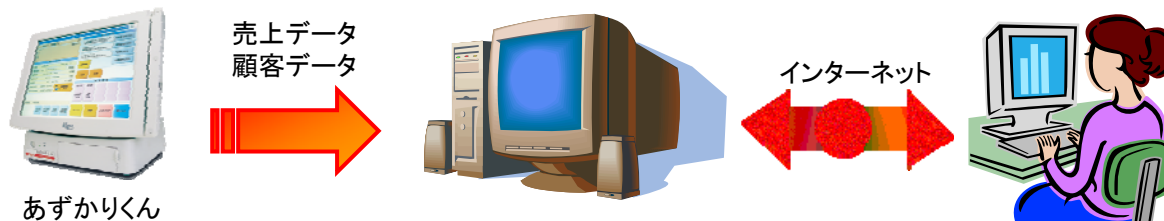
レジでの売上が、すぐに分かります。
セールで売上がどうなったかが即日分かります。

@いつでも、どこでも

自宅や、外出先からでも、売上を見たいときに、見れます。
だから、見たい時に、いつでも、どこでも。

@中身が見える

単に売上の合計を見る事ができるだけでは、ありません。
ワイシャツの売上を見たい、ズボンの売上を見たいと思った、その時に、見ることができます。



レンタルサーバ利用イメージ

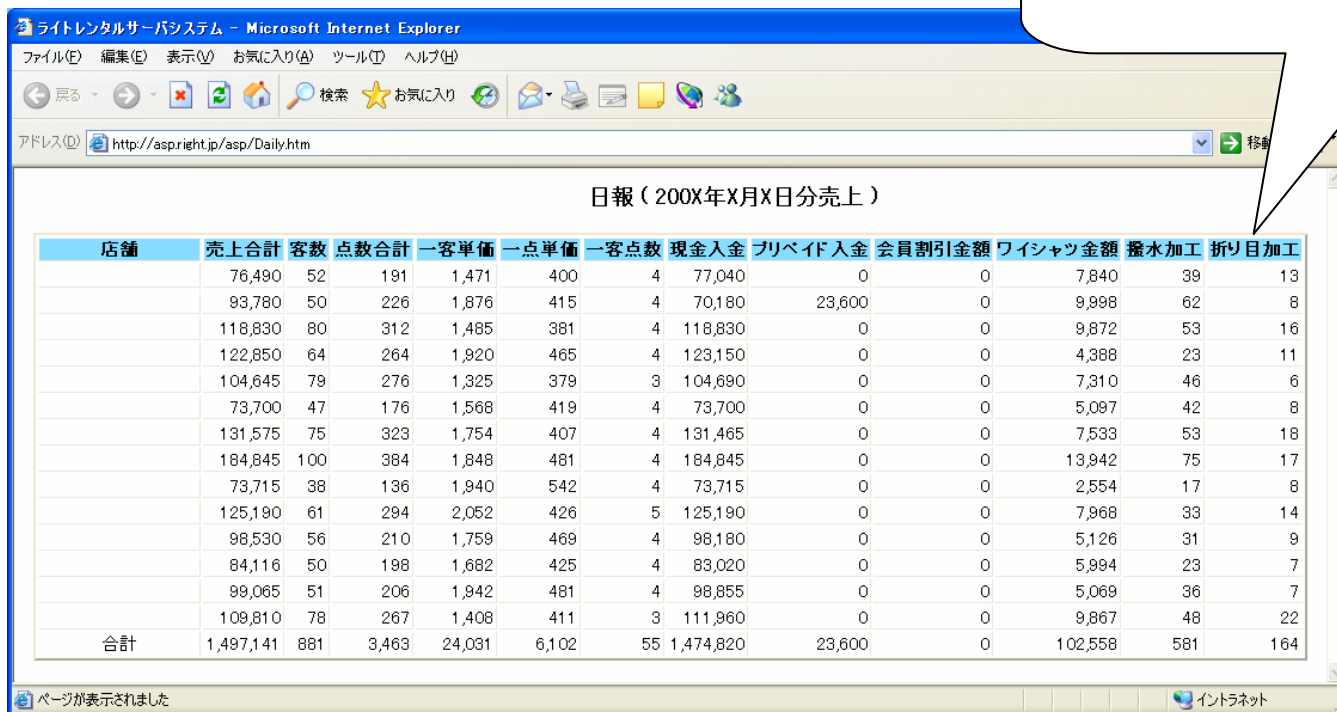
見やすい帳票

本部では、どんな帳票で売上を管理していますか？ ほとんどは、日報の項目から数字をひっばってきて独自の管理帳票を作っていますよね？

まずは、それを簡単に作れるようにしてみませんか？

ライトのレンタルサーバは、カスタマイズできるので、お客様の欲しい項目をレイアウトできるようになります。

この項目を自由に
変更できます。



日報 (200X年X月X日分売上)

店舗	売上合計	客数	点数合計	一客単価	一点単価	一客点数	現金入金	プリペイド入金	会員割引金額	ワイシャツ金額	撥水加工	折り目加工
	76,490	52	191	1,471	400	4	77,040	0	0	7,840	39	13
	93,780	50	226	1,876	415	4	70,180	23,600	0	9,998	62	8
	118,830	80	312	1,485	381	4	118,830	0	0	9,872	53	16
	122,850	64	264	1,920	465	4	123,150	0	0	4,388	23	11
	104,645	79	276	1,325	379	3	104,690	0	0	7,310	46	6
	73,700	47	176	1,568	419	4	73,700	0	0	5,097	42	8
	131,575	75	323	1,754	407	4	131,465	0	0	7,533	53	18
	184,845	100	384	1,848	481	4	184,845	0	0	13,942	75	17
	73,715	38	136	1,940	542	4	73,715	0	0	2,554	17	8
	125,190	61	294	2,052	426	5	125,190	0	0	7,968	33	14
	98,530	56	210	1,759	469	4	98,180	0	0	5,126	31	9
	84,116	50	198	1,682	425	4	83,020	0	0	5,994	23	7
	99,065	51	206	1,942	481	4	98,855	0	0	5,069	36	7
	109,810	78	267	1,408	411	3	111,960	0	0	9,867	48	22
合計	1,497,141	881	3,463	24,031	6,102	55	1,474,820	23,600	0	102,558	581	164

帳票のカスタマイズイメージ

カスタマイズした帳票が簡単に出てくるのもいいですけど、他にもこんな事もできます。

例えば、右の女性のような事はありませんか？ふだん見ている帳票では、ちょっと物足りなくなる時です。

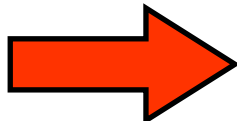
そんなときも、簡単にカスタマイズできるので、ふだん見ている月報に、売上の昨年対比だけでなく、上着の点数とその昨年対比なども、表示できます。



こんなときは、..

全体月報(2005年1月分売上)

店舗	売上	昨年売上	昨年対比	客数	預り点数
012 駅前店	175,541	139,622	1.26	140	483
013 1丁目店	211,016	166,357	1.27	182	629
014 南店	221,181	160,327	1.38	174	586
015 工場前店	169,777	128,366	1.32	137	439
016 東店	148,532	115,488	1.29	144	507
017 3丁目店	131,496	89,394	1.47	126	408



全体月報(2005年1月分売上)

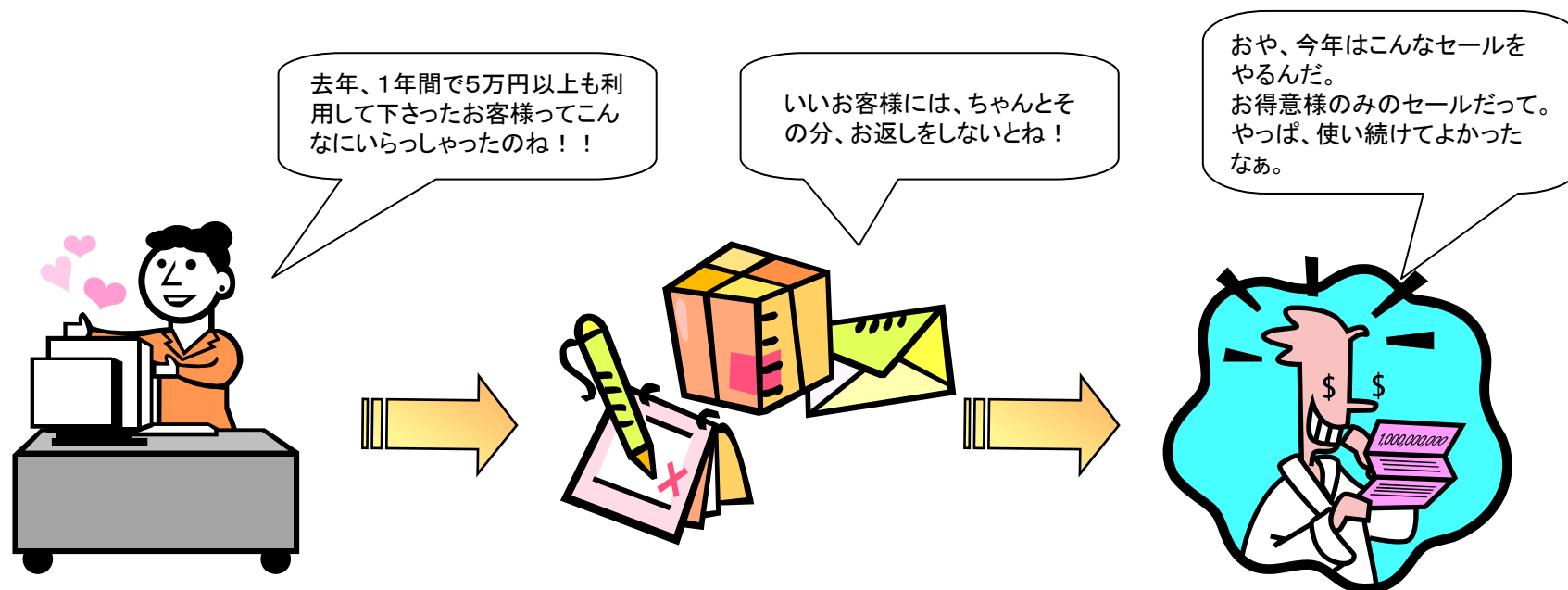
店舗	売上	昨年売上	昨年対比	客数	預り点数	紳士上着	昨年紳士上着	上着昨年対比
012 駅前店	175,541	139,622	1.26	140	483	8	7	1.14
013 1丁目店	211,016	166,357	1.27	182	629	11	9	1.22
014 南店	221,181	160,327	1.38	174	586	8	6	1.33
015 工場前店	169,777	128,366	1.32	137	439	7	6	1.17
016 東店	148,532	115,488	1.29	144	507	11	6	1.83
017 3丁目店	131,496	89,394	1.47	126	408	6	3	2

通常の月報イメージ

カスタマイズ後の帳票イメージ

いいお客様をしっかりとキャッチ

もちろん、売上を見るだけじゃなくて、お客様にDMも送りましょう！
お客様にDMを送って、いいお客様にはちゃんと恩返ししないといけませんし、他にも誕生日や、疎遠客の方にもDMを送りたいですね。



※ 単なるセールよりも、特定商品だけのセールを行ったり、デラックスや、撥水のサービスを行うほうが、売上を下げずに需要を掘り起こして、売上アップを見込めます！！