



# メニューの値決めをしよう





なぜ先に値段を決めるのか？



メニューによって売上の上限が決まる

1日の営業時間内に入客できる人数に限界がある

同じ施術時間ならば値段が低いと売上も低くなる



収益シュミレーションをしよう



◆ 1人で働いた時の月の売上のアッパーを知ろう

$$\text{売上} = \text{単価} \times \text{一日の上限客数} \times 30\text{日}$$

例)

$$10,000\text{円} \times 5\text{人} \times 30\text{日} = 1,500,000\text{円}$$

$$15,000\text{円} \times 5\text{人} \times 30\text{日} = 2,250,000\text{円}$$

単価が決まると売上の上限が分かる



いつまでに  
どれくらいの売上になるか知ろう

---



客数×リピート率で計算

例) 毎月10名の新規集客できてる状況

- **リピート率70%の場合**

毎月7名のお客様がリピートされる

単価15,000円×7名=105,000円の売上が上がる

一年後 → 1,260,000円

- **リピート率90%の場合**

毎月9名のお客様が増えていく

単価15,000円×9名=135,000円の売上が上がる

一年後 → 1,672,000円

だが、それを合わせて既存の既存の失客も計算しなければいけない。

**既存のお客様の失客人数よりも新規客数が少ない場合、売上が減少していく。**



利益の計算をしよう



## ◆ 利益を計算しよう

- 利益とは

$$\text{売上} - \text{経費} = \text{利益}$$

- 経費の種類
  - ・ 原価（材料費）
  - ・ 家賃
  - ・ 生活費
  - ・ 水道光熱費



◆ 自分の作ってきた実績によって提供できる約束が異なる

”

例)

売上 80万円

原価 10万円

家賃 10万円

生活費 30万円

水道光熱費 5万円

その他経費 10万円

借入返済 10万円

利益 5万円

稼働率100%でも利益がほとんど残らない

成り立たないならコンセプトから見直そう

その上で、、、

- ・家賃を下げるのか
- ・メニュー単価を上げるのか
- ・施術時間を短くし1日の客数を増やすのか

どこをどう改善すれば成り立つのか考えよう