



平均顧客単価計算



salon & school

Nail Shri

メニュー・料金作りの第一歩・・・

【あなたの平均顧客単価を算出しよう！】

闇雲に、料金やメニューを決めると後で大変になり、
苦しくなってしまいます。

楽しくネイルが出来ていてもあなたが必用とする金額が
稼げなければサロン運営の意味はありません！

ここで、あなたに合ったメニュー・料金を作成するために
必要な平均顧客単価を算出してみましょう！

次ページの計算式に沿って
あなたの平均顧客単価を計算してみてくださいね！



①：あなたの目標月収はいくらですか？

例えば・・・

- ・ 扶養範囲内のMAX金額 88000円
(↑金額は変更がある場合がありますので各自お調べ下さい)
- ・ 会社員時代の給料くらい 15万円
- ・ 副業だから月3万円

自分に必要な金額を数字で出してみましょう！

例) 月目標月収15万円

①：目標月収

目標月収

万円

②：毎月発生する必要経費の算出

家賃・水道光熱費

(自宅サロンの場合はサロンに充てている分を経費)

通信費

(サロン専用の携帯電話代など)

消耗品費

(キッチンペーパー・アルミ・名刺代・文房具代など)

仕入れ

(施術に使用するネイル道具・物販商品も)

等、だいたい上記が大まかな毎月经費になると思います。
これら、全ての合計金額を出していきます。

例)

毎月の平均月経費合計：5万円

これ以外の経費が毎月発生される方もいると思います。サロンに合わせて、一度書き出してみてくださいね！
月によっての変動が大きいものもありますが、大体の月平均を出してみてください。

②：経費

必要経費

円

③：月間目標売上の算出

今まで出した数字の

① + ② = ③月間売上目標 になります。

例)

目標収入15万円 + 月平均経費合計5万円 =
月間目標売上：20万円

③：目標売上

目標売上

万円

④：月の施術可能人数の算出

営業日・営業時間を決めたとします。
この時間から月平均何人施術出来るか
を出していきましょう！

例) 1日5時間営業可能だとして・・・

1日2名施術 × 月20日営業 = 月の施術可能人数：40名

④：施術人数

施術可能人数

人

⑤：実質の月施術可能性人数の算出

満席での金額計算はNGです！

例えば、

- ・ 急なキャンセルや予約変更の発生
- ・ お直しのお問い合わせ
- ・ サンプル作りなどの業務 等の時間も確保が必要です

なので④を稼働率70%で計算し直してみましょう！

例)

月の施術可能人数40名 × 稼働率70%
= 実質月施術可能人数：28名

⑤：実質人数

実質施術人数

人

⑥：平均顧客単価を算出

③ ÷ ⑤ = ⑥ 平均顧客単価

例)

③20万円 ÷ ⑤28名 = 平均顧客単価：7143円

この単価があなたに必要な平均顧客単価になります。

(ここが最低ラインになります。)

この金額を下回らないようなメニュー作りを今後していきます！)

⑥：平均単価

平均顧客単価

円



ここまでのワークお疲れ様でした。
実際に数字におこしてみると、
曖昧な部分もたくさん出てきたと思います。

今は、今分かる範囲の数字を出していればOK！

変更はいつでも可能なので分かる範囲内でひとまず
基準となる数字を出していきましょう！

今後、
この数字を元にメニューや料金を設定していきます