

# 《サロン活性化戦略の概要》

## ★スタッフが商品売り上げを上げる★

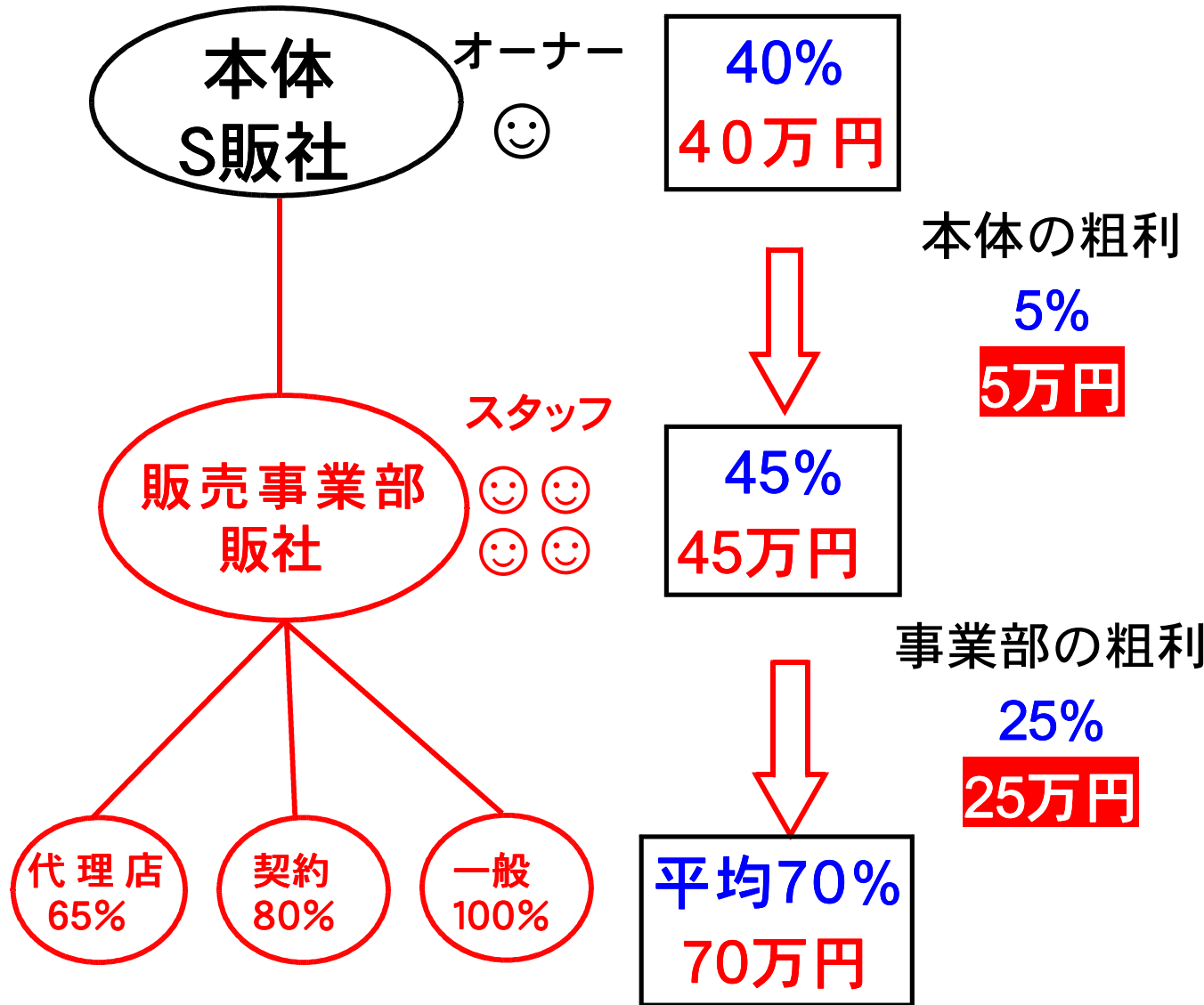
- ◆サロン本体の下に、新たにサロン販売事業部を販社登録し、スタッフは、ここに属していることにします。
- ◆商品売り上げの粗利の20%をスタッフ全員に還元します。粗利の金額は、サロン販売事業部の仕入れ値と販売価格との差額です。
- ◆還元の比率は、サロンで独自に決めます。店長(5)、スタイリスト(4)、アシスタント(3)などです。一律同額にはしない方が良いでしょう。
- ◆オーナーが現場に立っている場合、オーナーも、スタッフと同様に還元を受けます。
- ◆還元額の上限は、一人につき100万円までです。

## ★スタッフが代理店を増やし育てる★

- ◆導入時に既に、代理店契約している顧客は、サロン本体の顧客とし、サロン販売事業部は、基本的には、小売りの顧客のみで、代理店を持たない状態からスタートします。
- ◆サロン販売事業部は、販社なので、顧客が販社以上にランクアップした場合は、サロン本体に登録します。

## ★スタッフがサロン外で代理店を開拓する★

- ◆サロン活性化戦略では、スタッフは、代理店にはなれません。既に契約している場合は、その権利を家族や親せきに委譲します。
- ◆スタッフは、商品をサロン販売事業部から65%で購入します。これにより、スタッフが買う分も、還元の対象になります。
- ◆スタッフの買う掛け率は、65%のまま変わりません。もっと安く買いたい場合は、自分の家族や親戚をサロンと契約させればいいのです。
- ◆サロン活性化戦略を導入しているサロンのスタッフに限り、65%で購入した商品をサロンの外で、自由に販売して利益を得ることができます。



スタッフ還元
◆事業部の粗利×20% 25万円×20%
<b>5万円</b>
<b>合計 50,000円</b>

オーナー利益
◆本体の粗利+事業部の粗利 -還元額 5万円+25万円-5万円
<b>25万円</b>
◆契約金 <b>30,000円</b>
<b>合計 280,000円</b>

★代理店契約 保証金30万円 契約金3万円

# 全員参加型ビジネス活性化システム

## 《外部活性化会員の詳細》

### ★仕事内容★

- ◆販売事業部の一員として、販売事業部の売り上げ**マシマシに貢献**する。
- ◆マシマシ実現のため、外部会員、代理店を獲得する。商品の注文を取って来る。

### ★登録条件★

- ◆初回一回、商品を**2万円以上購入**すること。
- ◆HW社員（お試しを含む）ではないこと。
- ◆短期契約中でないこと。
- ◆一坪委託契約中でないこと。
- ◆販社以上の販売代理店でないこと。

### ★資格★

- ◆**時給なし**。
- ◆**65%**で商品を購入できる。
- ◆販売事業部の一員として、事業部の粗利の20%から、還元比率に基づいた**還元**を受けられる。

### ★商品の購入★

- ◆購入は、現金または、事前振り込み後の直送。代引き発送は、できない。

### ★還元比率★

- ◆事業部への貢献度（売上）によって、**毎月、変動**する。
- ◆オーナー5、店長4、スタイリスト3、アシスタント2、内勤パート1を基本とした場合、貢献度が、**20万円以上なら、オーナーと同じ**、5、15万円以上なら、4、10万円以上なら、3、5万円以上なら、2、5万円未満なら、1。
- ◆ただし、月の売上が、**2万円に満たない場合は、0**とする。  
（自分で購入しても良い。）
- ◆還元比率が**0の月が3ヶ月以上続いたら、登録抹消**となる。（再入会可）

### ★代理店契約★

- ◆外部活性化会員は、雇用ではないので、**本人の名義**で代理店契約できる。

## ★貢献度（売上）★

### ☆本人購入分☆

- ◆**本人が購入した金額**は、入会時の購入金額を除き、貢献度に加算する。
- ◆本人が代理店、または、総代理店である場合、その**代理店、または、総代理店としての仕入れ**は、貢献度に加算される。

### ☆紹介貢献☆

- ◆非会員から取ってきた事業部への**注文金額**は、初月分のみ、貢献度に加算される。
- ◆獲得した事業部の**代理店、総代理店の当月分の仕入れ金額**が、貢献度に加算される。
- ◆**外部会員を獲得**した場合、外部会員の初月分の購入金額（入会時の2万円を含む）が、貢献度に加算される。

### ☆入会2万円☆

- ◆入会時の購入金額（2万円）は、入会者本人の貢献度には加算されない。
- ◆入会時の購入金額（2万円）は、**外部会員を獲得**した外部会員の貢献度に加算される。

## ★紹介料★

- ◆**代理店、または、総代理店である外部会員**が、外部会員を獲得した場合、初回購入額（2万円）の事業部の粗利の60%（**6,600円**）が紹介料として、還元される。
- ◆一般の外部会員と事業部の責任者は、この紹介料は、もらえない。

## ★販売利益★（代理店、総代理店でない場合）

- ◆外部活性化会員が取ってきた注文は、事業部の売上。
- ◆事業部の粗利から、還元はもらえるが、**販売利益はもらえない**。
- ◆事前に購入した商品を個人的に販売して利益を得ることは、可。
- ◆外部活性化会員が、代理店または総代理店なら、販売利益はもらえる。

# 全員参加型ビジネス活性化システム

## ～内勤と外部活性化会員の違い～

	社員・アルバイト・パートなど	外部活性化会員
登録条件	会社規定に基づく。	・ <u>初回一回、2万円以上</u> 購入。
固定給	あり	なし
還元比率	<u>役職別の固定比率。</u> オーナー・店長・スタイリスト・ アシスタント・アルバイト 5・4・3・2・1等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・貢献度によって、<u>毎月、変動</u>する。 例) 20万円以上 5、15万円以上 4、10万円以上 3、 5万円以上 2、5万円未満 1</li> <li>・<u>貢献度が2万円に満たない場合は、0。</u></li> <li>・<u>還元比率が、3ヶ月連続で0の場合、登録抹消。</u></li> </ul>
貢献度	なし	<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約から1ヶ月間に限り、獲得した(総)代理店の売上。</li> <li>・非会員からの1ヶ月間の注文金額。</li> <li>・紹介した外部活性化会員の初回購入金額及び、1ヶ月間の売上。</li> <li>・本人の購入金額。</li> <li>・本人名義の事業部傘下の(総)代理店の売上。</li> </ul>
仕事内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通常業務</li> <li>・事業部の売上UP</li> <li>・代理店の獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・商品注文の獲得</li> <li>・新規代理店の獲得</li> <li>・外部活性化会員の獲得</li> </ul>
特典	<u>65%</u> で商品を購入できる。	<u>65%</u> で商品を購入できる。
受注・発注	会社規定による	現金または、事前振り込み後の発送
代理店契約	<u>家族の名義</u> なら可。	<u>本人</u> が契約できる。

# 全員参加型ビジネス活性化システム 分配比率の求め方

事業部のスタッフの種類によって、還元比率の定め方のルールが異なります。

## ●従業員、内勤パートの場合

全員が協力しやすいように、**役職別の固定比率**とする。

役職	役職比率 ①	人数 ②	分母計算 ①×②	分配比率 ① / (③+⑥)
オーナー	5	1人	5×1= 5	5 / 49
店長	4	1人	4×1= 4	4 / 49
スタイリスト	3	3人	3×3= 9	3 / 49
アシスタント	2	2人	2×2= 4	2 / 49
内勤パート	1	3人	1×3= 3	1 / 49
—	—	—	合計 ③ 25	—

①に、会社で決めた、役職別の還元比率を記入します。

②に、人数を記入します。

①と②を掛け算し、答えの総合計を③に記入します。

同様に、下の表の④～⑥を記入します。

①を分子、③+⑥を分母にしたものが、スタッフ還元の分配比率です。

## ●外部活性化会員の場合

事業部の売上に対する貢献度によって、毎月、**変動制**にする。

売上が、**2万円未満**の月は、還元比率を“0”とする。

事業部の売上に対する貢献度	変動比率 ④	人数 ⑤	分母計算 ④×⑤	分配比率 ④ / (③+⑥)
20万円以上	5	1人	5×1= 5	5 / 49
15万円以上～20万円未満	4	2人	4×2= 8	4 / 49
10万円以上～15万円未満	3	2人	3×2= 6	3 / 49
5万円以上～10万円未満	2	1人	2×1= 2	2 / 49
2万円以上～5万円未満	1	3人	1×3= 3	1 / 49
2万円未満	0	3人	0×3= 0	0
—	—	—	合計 ⑥ 24	—

④は、20万円以上の変動比率をオーナーと同じにします。

④を分子、③+⑥を分母にしたものが、外部会員の分配比率です。