

HEADS 自己評価シート

氏名	記入日	R6年. 月
----	-----	--------

目標 (達成率→ %)	"中間報告 (15日まで)"	実績	昨対%	累計(月～ 月) 5~7・8~10・11~1・2~4
総売上 ¥	¥	¥	%	
技術売上 ¥	¥	¥	%	
店販売上 ¥	¥	¥	%	
3ヶ月リピート率 (新) %	%	%	%	
3ヶ月リピート率 (総) %	%	%	%	
総客数 人	人	人	%	
技術単価 ¥	¥	¥	%	
指名技術売上 ¥	¥	¥	%	
指名客数 人	人	人	%	
次回予約率 %	%	%	%	

No.	人事評価 (下記項目について1~4で自己評価してください)	自己評価 (1~4)	評価の根拠 (なぜならば~)
1	数字の意識(個人売上達成) 売上		
2	数字の意識(個人売上達成) 指名		
3	数字の意識(個人売上達成) リピート		
4	数字の意識(個人売上達成) 店販・知販(扱う商材の理解度)		
5	数字の意識(店舗売上達成)		
6	自分の顧客ターゲットが明確である		
7	店舗の取り組み(キャンペーン・イベント)を理解し協力している		
8	自分の役割を理解し、全うできた		
9	チームとして人への気遣いができている		
10	HEADSの店舗のルールを理解している(時間・確連報)		
11	HEADSのブランドを保つための空気づくりや環境整備ができている		
12	HEADSの言葉の定義を理解している(理念・イズム・役割・サロン)		
13	新規客に対しての見せ方を出来ている(挨拶・言葉遣い・姿勢・カルテ)		
14	固定客・VIP客に対しての見せ方を出来ている(挨拶・言葉遣い・提案)		
15	お店のブランドを理解し、価値を落とすようなことはしていない		
16	技術の向上(レッスン計画・後輩育成・講習等参加)をしている		
17	新しいコトにチャレンジしている(技術・知識・情報)		
18	自己集客(発信・SNS)している		
19	自己管理できている(健康・スケジュール)		
合計点			

今月の振り返り	来月の目標
---------	-------

評価基準の参考に... 1 bad 2 No_good 3 おいしい 4 good