

# Monatsabschluss Millennium

Der Monatsabschluss wird u.a. mit folgenden Listen aus dem Millennium dokumentiert:

## Übersicht

| Nummer           | "Pfad" - Titel   | Beschreibung / Zweck   | *Ziel  |
|------------------|--|--|--------|
| MR080            | Register - Register Summary  | <u>zur Prüfung und Verbuchung der Umsätze etc.</u><br>Gesamttotale der Umsätze und Zahlungsarten<br>- zur Überprüfung der täglichen SU's   | V      |
| MR041            | Register - Service/Retail Analysis   | <u>ergibt Personalstatistik und Personal-Verkäufe</u><br>Umsätze pro Mitarbeiter/-in (2 x drucken)<br>- zur Berechnung der Gewinnbeteiligung<br>- zum Verbuchen der Personal-Umsätze   | V      |
| MA050 /<br>MR140 | Analytical - Client Visit by Type /<br>Register - Sales by Service Class,<br>grouped by Employee | <u>zur Erstellung der Kundenanalyse</u><br>Kunden-/Bedienungsarten<br>- als Basis für die Kundenanalyse<br>- nur MR050 geht an Verwaltung<br>- (MR 140 bleibt im Salon und soll als Analyse-<br>Instrument für die Salonmanagerin / den<br>Salonmanager dienen.) | V<br>S |
| MR075            | Register - Refund Given  | <u>Nachweis der gewährten Rabatte</u>  | V      |
| MR145            | Register - Saley by Service Class  | <u>Aufteilung der Service-Leistungen nach<br/>Service-Klassen</u>  | V      |
| MR155            | Register - Product Class Sales   | <u>Aufteilung der Produkt-Verkäufe nach Produkt-<br/>Klassen</u>   | V      |
| MR129            | Register Liabilities (spg) - Liabilities<br>Summary  | <u>Übersicht über die Gutscheine und Abo's</u>   | V      |

\*Ziel = "Wohin gelangt der Report"  
V = Verwaltung  
S = bleibt im Salon (nur MR140)

## Ablauf

1. Am letzten Arbeitstag des jeweiligen Monats erstellen Sie nach dem Kassieren des letzten Kunden den Tagesabschluss wie gewohnt.
2. Am ersten Arbeitstag des Folgemonats drucken Sie die erwähnten Dokumente und stellen den Monatsabschluss zusammen. Dieser besteht aus den hier erwähnten Dokumenten und weiteren Dokumenten gemäss der "Checkliste für den Monatsabschluss".
3. Bitte alle Listen und Formulare unterschreiben.
4. Der Monatsabschluss wird bitte gleichentags in einen Briefumschlag gesteckt per A-Post nach Glattbrugg gesandt, so dass alle Monatsabschlüsse am 2. Arbeitstag des Folgemonats in Glattbrugg vorliegen. (Bitte nicht zuwarten, bis die Regionalleiterin oder der Regionalleiter den Salon besucht, bzw. "in den nächsten Tagen jemand nach Glattbrugg geht".)

## Details zu den Listen aus dem Millennium

### MR080 Register - Register Summary

1. Immer "Full Day" beim Monatsabschluss

2. "Last Months" (wenn Sie das Dokument am 1. des Folgemonats)

3. Drucken

### MR041 Register - Service/Retail Analysis

"Last Months" (wenn Sie das Dokument am 1. des Folgemonats erstellen)

# MA050 Analytical - Client Visit by Type

Reports & Graphs:1

Report Category: Analytical

Report List:

- CS005:Shop Supply Usage
- MA000:Client Analysis
- MA030:Profitability Analysis
- MA040:Client Retention Summary
- MA045:Client Retention Detail
- MA050:Client Visits by Type**
- MA060:Employee Productivity
- MA070:Service Usage Analysis
- MA200:Growth Indicators Analysis
- MA205:Client Retention by Department
- MA210:New Client Retention by Visit
- MA215:FOV by Service Class
- MA220:FOV by Employee/Service Class
- MA225:Sales Statistics
- MA230:Revenue by Sq. Foot
- MA235:Revenue Analysis:Top Standards

Report Details:

Analyzes client retention using appointment types.

From Date: Last Month (01.06.2009)

To Date: 30.06.2009

Last Run on: 22.07.2009 12.25.15

Sort Reports By: Number Name

Print Preview Close

**"Last Months" (wenn Sie das Dokument am 1. des Folgemonats erstellen)**

Millennium spasalon by Harms Software Inc. spasalon edition

Millennium Report - (MA050) Analytical - Client Visits by Type

MA050 *Coiffina Training System*

Client Visits by Type

From Monday 01.06.2009 To Tuesday 30.06.2009

28.07.2009

| Client Name                    | Visit Type   | Count | Percentage |
|--------------------------------|--------------|-------|------------|
| Overall Business/Spa           | Stamm Kunde  | 3     | 75.0%      |
|                                | Wechselkunde | 1     | 25.0%      |
|                                | NO SHOW*     | 0     | 0.0%       |
| PULICE A.:Anna Pulice          | Stamm Kunde  | 8     | 75.0%      |
|                                | Wechselkunde | 1     | 25.0%      |
|                                | NO SHOW*     | 0     | 0.0%       |
| SCHMID M.:Martina Schmid       | Stamm Kunde  | 11    | 11.0%      |
|                                | Wechselkunde | 4     | 4.0%       |
|                                | NO SHOW*     | 8     | 8.0%       |
| ASAMI ARG T:Argtime Asani      | Stamm Kunde  | 6     | 6.0%       |
|                                | Wechselkunde | 50    | 49.0%      |
|                                | NO SHOW*     | 4     | 4.0%       |
| SERRATORE:Eleonora Serratore   | Stamm Kunde  | 20    | 19.0%      |
|                                | Wechselkunde | 4     | 4.0%       |
|                                | NO SHOW*     | 1     | 1.0%       |
| TIRAS D.:Derya Tiras           | Stamm Kunde  | 2     | 5.0%       |
|                                | Wechselkunde | 1     | 2.5%       |
|                                | NO SHOW*     | 1     | 2.5%       |
| GASHI SHK.:Shkendi Gashi-Thaqi | Stamm Kunde  | 63    | 45.0%      |
|                                | Wechselkunde | 8     | 7.0%       |
|                                | NO SHOW*     | 30    | 25.0%      |
| LEHGEH HAD:Hadja Longen        | Stamm Kunde  | 1     | 1.0%       |
|                                | Wechselkunde | 46    | 57.0%      |
|                                | NO SHOW*     | 2     | 2.0%       |
| NIKOLIC SU:Suzana Nikolic      | Stamm Kunde  | 17    | 21.0%      |
|                                | Wechselkunde | 4     | 5.0%       |
|                                | NO SHOW*     | 9     | 8.0%       |
| UHLEMAHNE:Evah Uhlemann        | Stamm Kunde  | 1     | 100.0%     |
|                                | Wechselkunde | 0     | 0.0%       |
|                                | NO SHOW*     | 0     | 0.0%       |

# MR140 Register - Sales by Service Class, grouped by Employee

Immer "Full Day" beim Monatsabschluss

"Last Months" (wenn Sie das Dokument am 1. des Folgemonats erstellen)

"Move all" → "Ok"

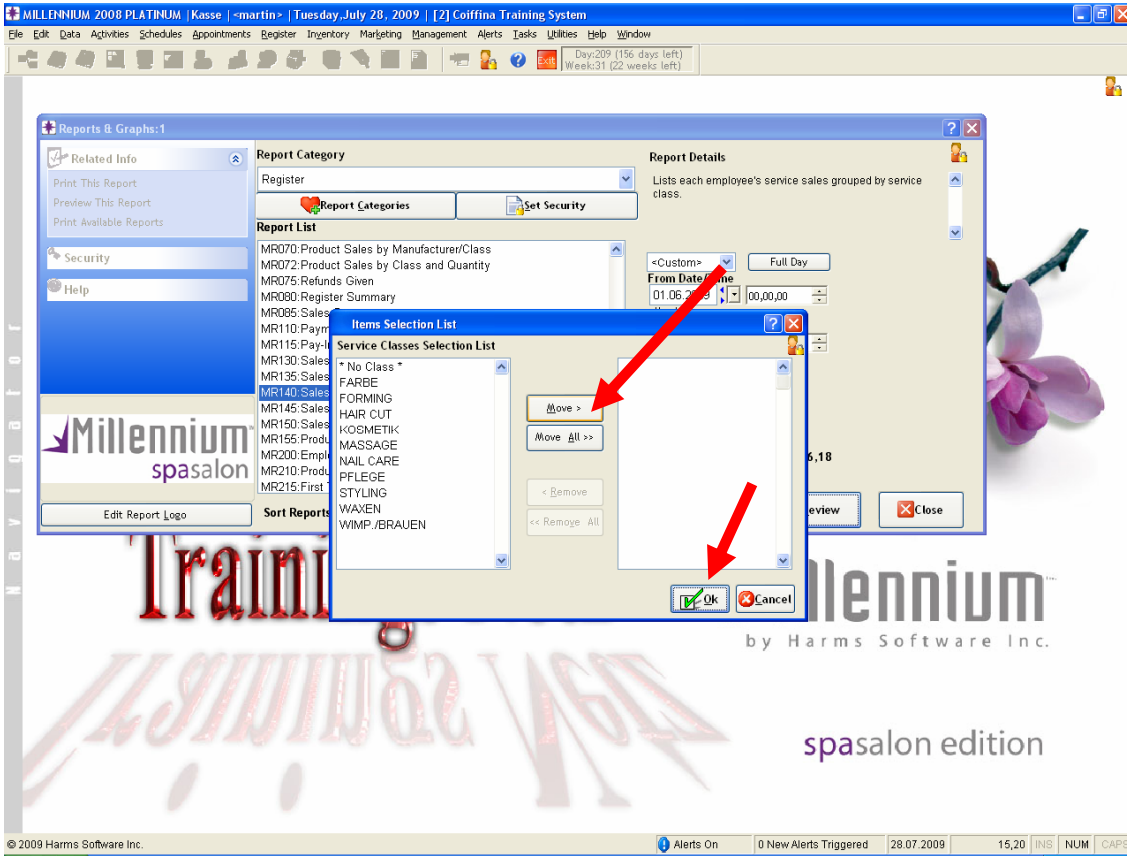
Items Selection List

Employee Selection List

Move All >>

Ok

beim nächsten Fenster nochmals: "Move all" → "Ok"



Pro Mitarbeiter/-in wird folgende Auswertung erstellt:

**Details pro Mitarbeiter/-in**

**Übersicht nach Mitarbeitenden**

| Employee Name                                | Class | Quantity      | Sales               | Percentage   | # Female   |
|--|-------|---------------|---------------------|--------------|------------|
| <b>ASANI ARGT: Asani, Argime</b>             |       |               |                     |              |            |
| <b>FARBE</b>                                 |       |               |                     |              |            |
| Biodieren                                    |       | 0.40          | CHF 100.00          | 0.04%        | 1          |
| Color  |       | 1.00          | CHF 120.00          | 0.04%        | 11         |
| Color Art                                    |       | 21.00         | CHF 1778.80         | 3.60%        | 24         |
| Toonen                                       |       | 0.00          | CHF 187.20          | 0.33%        | 0          |
| <b>Total For FARBE</b>                       |       | <b>32.35</b>  | <b>CHF 2'535.24</b> | <b>4.99%</b> | <b>42</b>  |
| <b>FORMING</b>                               |       |               |                     |              |            |
| Forming                                      |       | 4.00          | CHF 300.23          | 0.71%        | 0          |
| <b>Total For FORMING</b>                     |       | <b>4.00</b>   | <b>CHF 300.23</b>   | <b>0.71%</b> | <b>0</b>   |
| <b>HAIR CUT</b>                              |       |               |                     |              |            |
| Damen  |       | 67.40         | CHF 3'930.61        | 7.56%        | 68         |
| Kompakt                                      |       | 13.00         | CHF 1'055.87        | 2.14%        | 1          |
| <b>Total For HAIR CUT</b>                    |       | <b>80.40</b>  | <b>CHF 4'986.48</b> | <b>9.70%</b> | <b>69</b>  |
| <b>KOSMETIK</b>                              |       |               |                     |              |            |
| Beauty                                       |       | 2.00          | CHF 0.00            | 0.00%        | 2          |
| <b>Total For KOSMETIK</b>                    |       | <b>2.00</b>   | <b>CHF 0.00</b>     | <b>0.00%</b> | <b>2</b>   |
| <b>PFLEGE</b>                                |       |               |                     |              |            |
| Kopfmassage                                  |       | 2.00          | CHF 33.40           | 0.07%        | 1          |
| Maske  |       | 1.00          | CHF 9.20            | 0.02%        | 1          |
| Packung                                      |       | 21.00         | CHF 207.10          | 0.57%        | 20         |
| <b>Total For PFLEGE</b>                      |       | <b>24.00</b>  | <b>CHF 329.60</b>   | <b>0.65%</b> | <b>22</b>  |
| <b>STYLING</b>                               |       |               |                     |              |            |
| Aziatisch                                    |       | 2.00          | CHF 22.20           | 0.04%        | 2          |
| Foanen                                       |       | 10.00         | CHF 614.20          | 1.21%        | 10         |
| Langhaar                                     |       | 7.00          | CHF 104.00          | 0.20%        | 6          |
| Special Filz                                 |       | 1.00          | CHF 73.10           | 0.14%        | 1          |
| <b>Total For STYLING</b>                     |       | <b>20.00</b>  | <b>CHF 813.50</b>   | <b>1.59%</b> | <b>25</b>  |
| <b>Total For ASANI ARGT: Asani, Argime :</b> |       | <b>185.95</b> | <b>CHF 9'491.19</b> |              | <b>167</b> |

unter "HAIR CUT" erscheint u.a. die Rubrik "Kompakt" und eine Anzahl (=Spalte "Quantity")

Diese Zahl übertragen Sie bitte von Hand auf Report "MA050". Das Ergebnis sieht dann etwa so aus:  
(K = Kompakt)

**Millennium Report - (MA050) Analytical - Client Visits by Type**

MA050 *Coiffina Training System*  
**Client Visits by Type**  
 From Monday 01.06.2009 To Tuesday 30.06.2009  
 28.07.2009

**Overall Business/Spa**

|                     |     |       |
|---------------------|-----|-------|
| *NO SHOW*           | 42  | 6.0%  |
| Mit Empfehlung      | 22  | 3.3%  |
| New Client(deductio | 59  | 8.6%  |
| Reklamation         | 50  | 7.4%  |
| Stamm Kunde         | 411 | 59.6% |
| Wak-in              | 27  | 4.0%  |
| Wechselkunde        | 10  | 1.5%  |

**K: 12**

**ASAH ARG T:Argtime Asani**

|                     |    |       |
|---------------------|----|-------|
| *NO SHOW*           | 2  | 2.0%  |
| Mit Empfehlung      | 1  | 1.0%  |
| New Client(deductio | 11 | 9.0%  |
| Reklamation         | 9  | 7.0%  |
| Stamm Kunde         | 79 | 63.0% |
| Wak-in              | 4  | 3.0%  |
| Wechselkunde        | 16 | 13.0% |

**K: 6**

**GASHI SHK.:Shkendi Gashi-Thaqi**

|                     |    |       |
|---------------------|----|-------|
| *NO SHOW*           | 7  | 6.0%  |
| Mit Empfehlung      | 1  | 0.8%  |
| New Client(deductio | 7  | 6.0%  |
| Reklamation         | 8  | 7.0%  |
| Stamm Kunde         | 48 | 41.0% |
| Wak-in              | 6  | 5.0%  |
| Wechselkunde        | 28 | 24.0% |

**K: 8**

**LEHGENI HAD:Hadja Lengn**

|                     |    |       |
|---------------------|----|-------|
| *NO SHOW*           | 4  | 5.0%  |
| Mit Empfehlung      | 2  | 2.0%  |
| New Client(deductio | 9  | 11.0% |
| Reklamation         | 1  | 1.0%  |
| Stamm Kunde         | 46 | 57.0% |
| Wak-in              | 2  | 2.0%  |
| Wechselkunde        | 17 | 21.0% |

**K: 3**

**HIKOLIC SU:Suzana Hkolic**

|                     |    |       |
|---------------------|----|-------|
| *NO SHOW*           | 9  | 8.0%  |
| Mit Empfehlung      | 4  | 4.0%  |
| New Client(deductio | 7  | 6.0%  |
| Reklamation         | 4  | 4.0%  |
| Stamm Kunde         | 61 | 56.0% |

**PULICE A.:Anna Pulice**

|              |   |       |
|--------------|---|-------|
| Stamm Kunde  | 3 | 75.0% |
| Wechselkunde | 1 | 25.0% |

**SCHMID M.:Martina Schmid**

|                     |    |       |
|---------------------|----|-------|
| *NO SHOW*           | 11 | 11.0% |
| Mit Empfehlung      | 4  | 4.0%  |
| New Client(deductio | 8  | 8.0%  |
| Reklamation         | 6  | 6.0%  |
| Stamm Kunde         | 50 | 49.0% |
| Wak-in              | 4  | 4.0%  |
| Wechselkunde        | 20 | 19.0% |

**SERRATORE:Eleonora Serratore**

|                     |   |       |
|---------------------|---|-------|
| New Client(deductio | 1 | 25.0% |
| Stamm Kunde         | 2 | 50.0% |
| Wechselkunde        | 1 | 25.0% |

**TIRAS D.:Derya Tiras**

|                     |    |       |
|---------------------|----|-------|
| *NO SHOW*           | 6  | 5.0%  |
| Mit Empfehlung      | 5  | 4.0%  |
| New Client(deductio | 8  | 7.0%  |
| Reklamation         | 9  | 8.0%  |
| Stamm Kunde         | 53 | 45.0% |
| Wak-in              | 8  | 7.0%  |
| Wechselkunde        | 30 | 25.0% |

**UHLEMAH: Eva Uhlemann**

|                |   |        |
|----------------|---|--------|
| Mit Empfehlung | 1 | 100.0% |
|----------------|---|--------|

**MR075** Register - Refund Given  
 → analog MR080

**MR145** Register - Saley by Service Class  
 → analog MR080

**MR155** Register - Product Class Sales  
 → analog MR080

**MR129** Register Liabilities (spg) - Liabilities Summary  
 → analog MR080