



エビデンスに自信あり！

その出会いがサロンの

# 導入サロン

運命を変えるかも？

# の成功談

体験会でもわかる“変化”



ヨニ活サロン ゆらぎ  
武川 明子さん

結婚・出産を経てエステサロンを開業。2021年、女性の一生を心身ともに美しく支えたいと表参道に「ヨニ活サロン ゆらぎ」をオープン。

流行や人気より、サロンの目的・コンセプトに合った製品選びを！

—— お客様との会話の中に必要なものは見えてくる ——

—— サロンに導入するアイテムを選ぶ際、どんな点を重視されますか？

**武川さん**（以下、敬称略）やはり製品の安全性ですね。メーカーさんが主催する説明会や研修があれば、積極的に参加するようにしています。実際にお会いすることでその会社の姿勢やこだわりを確認することができ、導入後のリスク回避にもつながると思っています。

**山下さん**（以下、敬称略）私は、満足できる結果が出るかどうか、という点ですね。気になる製品を見つけたら、それを導入しているサロンさんのSNSにアクセスして、施術前後の比較写真をチェックすることも多いです。時にはそのオーナーさんに直接お話を伺った……なんてことも。お会いしたオーナーさんの肌がすごくきれいで、「これは間違いない！」と製品の導入を決めたこともあるんですよ（笑）。

—— 「新しい製品を導入したい」と考えるのはどんな時ですか？



負担少なく美肌に導く  
既存メニューを一步先へ

「新しい製品を導入したい」と考えるのはどんな時ですか？

—— お客様との会話で「このお悩みが多いな」と思ったときや、お客様の肌や体の状態を見て「解決できる製品を入れたほうがいいかな」と感じたときですね。お客様との会話からヒントを見つけることもあります。

**武川** 確かに、お客様との会話のなかで、今、必要なアイテムのヒントはたくさんありますね！ 実際にも、お客様との会話で冷えや痔に悩む人が多いことに気付く、よもぎ蒸しの導入を決めたという経緯があります。そういう意味でも、お客様と会話を重ね、信頼を得ることがとても大切。特にデリケートな部分のお悩みは、やはり信頼した人にしか話せない内容だと思っています……。



脱毛専門店 BITEKI  
山下 友子さん

大手エステサロンでのエステティシャンから大学の実験実習助手を経て、兄がオーナーを務める「脱毛専門店 BITEKI」で再び美容の道へ。



低コストで高い“結果”へ  
ホームケア需要の救世主

—— お客様のニーズを正確に把握するのが成功のカギ！ ——

—— サロン経営を成功へと導く、運命のアイテム、と出会うためのポイントはどこにあるとお考えですか？

**山下** お客様のニーズを正確に読み取り、「それに応えられるアイテムとは何か？」を考えながら選ぶことではないでしょうか。例えば私のサロンでは、ムダ毛の悩みが解消されると、今度はシミやくすみ、肌あれといった別の悩みが出てきてしまうという人が多かったんです。そこでハープビーリングや炭酸パックなどを導入して、フェイシャルメニューの充実を図ったところ、多くの人に喜んでいただくことができ、売上アップにもつながりました。

—— 今、こんなものを導入したい。欲しい。—— と思っている、もしくは探している製品はありますか？

**武川** 私のサロンではフェムケア、腔ケアを中心に提供していますので、安

—— 今、こんなものを導入したい。欲しい。—— と思っている、もしくは探している製品はありますか？

**武川** 私のサロンではフェムケア、腔ケアを中心に提供していますので、安

## 化粧品

**P.27**  
“結果”に自信を持てる製品に出会いたい



Graces  
堺 絢さん

**P.24**  
既存メニューの効果を底上げする製品を見つけた



SANKALPA  
横山 衣理さん

**P.18**  
特別な技術が不要な高性能機器が欲しい



T-care 舞鶴店  
小川 朋代さん

**P.26**  
脱毛の施術時間を短縮して、回転率をもっと上げたい



T-care 舞鶴店  
小川 朋代さん

**P.25**  
フェイシャル施術の契約と売上アップを図りたい



株式会社スリムビューティハウス  
金田 有加さん

**P.20**  
結果出しと売上アップを両立する製品が欲しい



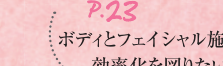
みゆき接骨院／VIEL  
梅村 恵さん

**P.22**  
肌悩みを底からケアできるスキンケアが欲しい



芦屋MUSA  
茂山 智恵さん

**P.23**  
ボディとフェイシャル施術の効率化を図りたい



SHINO BONHEUR MOMENT  
石塚 しのぶさん

**P.23**  
ボディとフェイシャル施術の効率化を図りたい



SHINO BONHEUR MOMENT  
石塚 しのぶさん

## 店販品

肌質ごとの施術が可能に



全性がしっかりと確保された製品で、エステサロンでも提供しやすい腔ケア用美容液が欲しいなと思っています。

**山下** 明確に「これ！」といったものはありませんが、結果やエビデンスがはつきりと提示されている製品が増えれば嬉しいです。

**武川** 確かにそういったものが見えるとお客様にも説明しやすいですし、

## 美容機器

これ1本で全身ケア



私たちも安心してオススメできますよね。メーカーさんの姿勢やこだわりにもつながると思いますので、重視したいポイントです。

**山下** お悩みを改善したい、とこだわって開発された製品からは、メーカーさんの「熱」といったものが伝わってくるもの。パッケージのデザインや見映えも大切ですが、そういったメーカーさんの想いやこだわりが感じられる製品を見極め、導入を検討したいと思っています。

悩みを解決した成功サロンの事例紹介は次ページから