

いつものお客様に、
新しい売上の選択肢を。



美容室のための 小顔メニュー導入プログラム

技術・研修・アプリ・接客支援を
ひとつに。店舗での運用まで支えます。

運営：株式会社LILIA

監修：一般社団法人 美骨小顔協会

川崎 美和

美容業界で
約20年

10年以上の
サロン経営を経て
スクールを開講



資格・施術経験のない方を中心に
一般向けスクールで100名以上へ指導

初めて学ぶ方にも伝わるよう、
手順・教え方・マニュアルを磨いてきました。

運営者の経歴・技術教育の背景です。
SalonKitの導入店舗実績ではありません。

追加メニューから、
サロンの主力へ。

導入から3か月で
予約が満席に

大阪の自身のサロンでは、
最終的に1回約5万円で提供。

小顔メニューをきっかけに、
お店を知っていただく入口に。
Instagramも約3,000人から約7,000人へ。

川崎自身の過去の経験です。SalonKitの導入実績
や推奨単価ではなく、同じ成果を保証しません。

小顔技術から店舗運用まで。 導入に必要なものを一式に。

01 技術と初期研修

小顔手技を学び、担当スタッフが
店舗で取り入れられる状態へ。

02 アプリと接客・提案の流れ

声かけ、カウンセリング、
コース案内、契約までを支援。

03 マニュアル・動画・導入後支援

店舗で復習し、運用を相談できる。
動画講座は50レッスン以上・随時追加。

スマートフォンの操作に慣れた方が
使いやすい、シンプルなアプリ設計です。

髪と顔まわりを、 一緒に提案できる。

歪み・面長矯正



別人級の整顔！

顔のゆがみ・面長のお悩みに着目

オステオパシー理論と浅層筋膜リリースを
参考に、美容ケアの手順を体系化。
初めて学ぶ方にも伝わるよう、
工程と教え方を整理しています。

提供済みの施術例。施術による変化には
個人差があります。

10名へのご提案から、 7名がコース契約。

和歌山 | votre a la mode
美容師 和田あいこさん

得意な小顔カットに
小顔メニューを組み合わせ
既存のお客様へご提案。



70% コース契約率

約120万円

累計売上（税込・店舗との分配前の顧客支払総額）

12回168,000円（税込）のコース実績

12回：5名 / 8回：1名 / 4回：1名

SalonKit開発以前の小顔技術の提供事例です。
SalonKit導入後の実績ではありません。

説明も、提案の順番も。 アプリに沿ってご案内。

01 ビフォーアフターを一緒に確認

アプリ内の事例と説明を使って、
メニューの特徴をご紹介します。

02 スクリプトに沿ってお話する

お悩みの確認から説明まで、
画面の順番に沿って進められます。

03 コース提案・契約までご案内

伝える内容と進め方をまとめて用意。
高単価コースもアプリに沿ってご提案。

声かけ・説明・提案の流れをマニュアル化。
スタッフが同じ手順でご案内できる仕組みです。

**トークを覚える負担を減らす。
画面に沿ってご案内。**

**顔のバランス分析をもとに、
カウンセリングトークを表示。**

その場で必要な説明を確認しながら、
お客様へのご案内を進められます。

**カウンセリングシート
契約書・同意書もペーパーレス**

顧客情報や経過もアプリで管理。
動画は予備知識や復習に活用でき、
好きな時間に繰り返し学べます。

お客様が受けやすい設計

メイクも、着替えも不要。
その後の予定も、そのまま。



オイル不使用。髪も乱れにくい。

メイクを落とす手間や、髪を整え直す負担を抑えた小顔ケア。お客様にも、店舗にも取り入れやすい設計です。

施術時間は15～30分程度を想定。
カウンセリング等の時間は別途必要です。

空き時間とスペースを、 新しいメニューに活かす。

01 担当を分ける運用も可能

美容師に加え、受付・アシスタントも
研修対象に。役割分担を一緒に検討。

02 店舗に合わせて予約枠を設計

比較的予約の少ない時間や、
既存施術の前後を活かしてご案内。

03 独立した施術スペースを確保

フルフラットの専用ベッドと、
施術者が座れるスペースが必要です。

他のお客様から見えない配置を想定しています。
セット椅子・シャンプー台では施術できません。

月1件・2件・3件の契約で、 どのくらいの売上規模に？

12回168,000円（税込）のコースを想定

月1件

16.8万円

月2件

33.6万円

月3件

50.4万円

表示額は、その月に契約したコースの総額です。
施術は各コースの回数にわたり提供します。

売上と利益は異なります。
事例・試算は成果を保証するものではありません。
費用回収は個別に試算します。

初期技術研修は8時間。 復習できる仕組みも一緒に。

01 オンライン導入相談

店舗状況・導入条件・料金・
費用回収のイメージを確認。

02 ご契約・導入設計

店舗の客層・人員・スペースに
合わせて運用方法を決めます。

03 初期技術研修

担当スタッフ2名までが対象。
動画・マニュアルで復習できます。

04 運用開始・導入後支援

既存のお客様へのご案内を開始。
運用相談と更新コンテンツで支援。

最初の導入事例を、
一緒につくる2店舗へ。

通常導入価格の

半額

特別条件の代わりに、3か月間の実証と
事例づくりにご協力いただきます。

2店舗決定次第、募集終了。
終了後は通常料金でのご案内へ。

モニター期間後も導入店としての継続運用が前提です。
適用範囲・具体的な料金は導入相談でご案内します。

**無理なく運用できるか、
一緒に確認します。**

施術環境

専用のフルフラットベッドを設置できる

担当者

担当スタッフが初期研修を受けられる

お客様へのご案内

既存のお客様へ新メニューを提案できる

実証期間

3か月間の実証に協力できる

事例公開

店舗名・店舗写真、代表者または担当者
1名程度の写真・インタビューに協力できる

データ共有

提案件数・契約件数・売上等を共有できる

公開範囲は事前に合意します。スタッフ全員の
顔出し・実名公開をお願いするものではありません。

こんな美容室におすすめです

**既存客への提案を増やし、
ヘア以外の売上の柱を。**

客単価を上げる選択肢がほしい

**小顔カットと相性のよい
メニューを持ちたい**

スタッフに新しい売上機会をつくりたい

新メニューを一から設計する時間がない

材料費を抑えやすい手技メニュー。

利益が残りやすいメニューを目指し、
人件費・導入費用・月額費用を含めて
お店ごとの採算を一緒に確認します。

自店の場合を、一度 シミュレーション してみませんか？

店舗の客数・スタッフ体制・予約状況に
合わせて、取り入れ方をご案内します。

相談で分かること

お店に合うメニューと運用方法
月1～3件の契約を想定した売上イメージ
導入費用の回収イメージ
具体的な導入条件・モニター料金

約60分 / Google Meet / 無料

オンライン導入相談の
空き日程を見る

相談ただけで、お申込みが確定する
ものではありません。