

サロンケア＆ホームケアの両輪で薄毛ケアの満足度を高める

Clip Clapの ペロリコ店販Data

店販購入率
10%
(『ペロリコ』サロンケア利用者のうち)

店販リピート率
90%以上

店販売上額
約10万円/月

カウンセリング からの提案



薄毛のお悩みはカウンセリングでしっかり聞き出し、ケアメニューを提案。POPやパンフレットを使えば説明しやすくなる。

1

『ペロリコ』で サロンケア



『ペロリコ』を使ったヘッドスパメニューを施術。お客さまの要望に合わせて、さまざまなケアメニューを用意(下記参照)。

2

クロージングで ホームケアへ



会計時に「よかったらご自宅でも使ってみませんか?」の一言でクロージング。店販リピート率90%以上の実績を誇る。

3

アシスタントが
活躍できる!

Clip Clap流『ペロリコ』薄毛ケアメニュー 1回30分 /8,800円～

1



頭皮環境を整える
髪の発育にマルチに働く5種のペプチドをブレンドした『ペロリコ シャンプー』を使用。髪と頭皮の環境を整える。

2



髪と頭皮に栄養を補給
『ペロリコ コンディショナー』を使用。クリームバスのように頭皮に擦り込みながらマッサージ。髪と頭皮に栄養を補給する。

3



頭部の血行促進
コンディショナーを洗い流す。タオルドライ後にヘッドスパマシンのEMSモードで頭部の筋肉をほぐし、血行を良くする。

4



育髪細胞活性成分を塗布
国際特許取得のハイブリッドペプチドを配合したローション『ペロリコ ソリューション』を塗布。注射筒でスペシャル感を演出。

5



機器で頭皮に浸透
ヘッドスパマシンの電極ポレーションモードでローションを頭皮の奥に浸透させる。気になる部分に5分程度施術。

お客さまのニーズに合わせた メニューバリエーション

① 集中プログラム

サロンケア『ペロリコ メディカルスパ』
＋ホームケアのセット
2～3カ月内 6回コース **50,600円**

② オプションメニュー

サロンケア『ペロリコ 頭皮ケア』
1回10分 **3,300円**

推奨機器



セルキュア4T++
(ヘレガ(株))
213,400円(税込)



発毛医療から生まれた育髪スカルプケア『Pelo Rico(ペロリコ)』製品ラインアップ

ペロリコ シャンプー

ホームケアボトル300mL
6,600円(税込)
業務用レフィル1,000mL
16,500円(税込)



ペロリコ コンディショナー

ホームケアボトル300mL
6,600円(税込)
業務用レフィル1,000mL
16,500円(税込)



ペロリコ ソリューション

ホームケアボトル60mL
11,000円(税込)
業務用レフィル240mL
27,500円(税込)



店販とケアメニュー 人時生産性の高さが魅力

『ペロリコ メディカルスパ』とは、『ペロリコ』シリーズとマッサージ、EMS (Electrical Muscle Stimulation)、電極トロポレーションを組み合わせた、薄毛ケアスパ。30分8800円に設定しており、人時生産性も高い。なお、簡略化した10分3300円の頭皮ケアメニューも用意しており、ヘアカラーのオプションとして好評だ。

さらに、『ペロリコ』シリーズのメリットは、ホームケア用の購入にもつながること」と庄司代表。メニュー利用者だけでも、店販売上は月10万円に上る。店販リピート率は90%以上だ。その秘訣は、たった一つだけ。商品に興味を示したお客さまをスタッフ間で共有し、会計時に購入の意思を確認することで、店販売上が飛躍的に伸びた。薄毛の悩みに寄り添う『ペロリコ』シリーズは、美容室経営の面でも大きな役割を担う。

発毛医療生まれの育髪スカルプケアを美容室で 人時生産性と店販売上の高さが魅力 悩みに寄り添う薄毛ケア『ペロリコ』

薄毛などのセンシティブなお悩みはなかなか触れにくいものだが、髪のプロとして、悩みをケアするメニューを提案したい。発毛医療生まれの薄毛ケア製品『ペロリコ』がその架け橋となる。

Clip Clap(東京都町田市) × クレシオ(株)



Clip Clap(クリップ クラップ)

代 表 者 | 庄司琢麻
所 在 地 | 東京都町田市能ヶ谷
創 業 年 | 1995年
U R L | <https://clipclap.jp/>

店 舗 数 | 1店舗
従 業 者 数 | 6人
カ ッ ト 料 金 | 5,500円～

Clip Clap
庄司 琢麻 代表

しょうじたくま／1969年生まれ。
東京都町田市出身。山野美容専門学校卒業。都内1店舗を経て26歳で開業。

抜け毛や薄毛の悩みには 発毛医療由来の『ペロリコ』

ClipClapの庄司琢麻代表は、お客さまから寄せられる抜け毛や薄毛の悩みに対し、自店で行えるケアメニューを7～8年前から模索していた。その中で出会ったのが、シャンプー・コンディショナー・ローションからなる『ペロリコ』シリーズ。医療機関向け製品を展開するメーカーが開発したサロン専売品という点に魅力を感じ、庄司代表自身も『ペロリコ』を使用したところ、「ポリウム感のアップを実感しました」と証言する。「オンラインでの勉強会は参加しやすく、サポート体制も手厚いので、とても信頼しています」と語る。

美容師側から『ペロリコ』を推すことはせず、薄毛や抜け毛の予防美容に関するPOPを充実させ、相談しやすい環境に。そして、お客さまから相談を受けたら、『ペロリコ メディカルスパ』メニューを提案している。