

【マスヨ式かかりつけエステ自己紹介型リーフレット作成マニュアル】

1人サロンではあなたが看板です！

このリーフレットは、たとえばこんな場面に、こんなツールとして使用されることを想定して作っております。

- 「私はこんな人です」と名刺代わりにご自分で手渡しできるツール
- あなたのことを紹介したい人が、まだあなたのことを知らない方にも手渡しできるツール



サイズはA4、三つ折りタイプ
紙の厚さは一般的なチラシよりも少し厚めのもの~~で~~製作します
(高級感の演出 ※捨てられないために重要!!)



※A、Cは原稿が逆さまになります

A：表紙



①写真

前面に自身が「顔出し」します。あふれる笑顔で。口元は歯を見せたものにしましょう。

できればプロに撮ってもらってください。制服でも、制服じゃなくてもいいです。あなたらしさがよくにじみ出ている写真で！

②一番伝えたいメッセージ

一言で。キャッチコピーのようなもの。

③キャッチーなネーミング + 名前

あなたが何をやる人で何者かがわかるといいです

④店のロゴ（または店名・屋号）

あくまでおまけ。さりげなく入れる程度。このリーフレットの目的は、店名よりも人間（あなた）を出すことです。

⑤HP アドレス、検索まで など

興味を持った方やもっと詳しく知りたいと思った方が行動を起こせる次の場所への誘導。電話番号でもいいです。

B：裏面（裏表紙）

①地図

店舗付近の拡大地図

②最寄りの目印からどれくらいかの目安

やや大きく

③住所

④店名

⑤HP アドレス

⑥電話番号

一番大きく！

⑦営業時間

最終受付時間も () で入れるとよい。

⑧定休日・駐車場の有無

⑨社会活動に関する経歴、資格

店外での活動、1人の人間としての側面（例:2児の母）を見せる。写真も伝わりやすいものを掲載。

⑩SNS への誘導

C:開き面下部（裏表紙）

この部分は **A** : 開き面下部 と同じく、リーフレットを開いたときに最初に目に入る部分です。あなたがかかりつけエステティシャンであることを具体的に説明（証明）する場所です。



①〇〇は～かかりつけエステティシャンです

この部分はこのリーフレットをパッと手に取った時、**A** : 表紙 の下に来る（見える）部分です。

②お客様へ施術中の笑顔写真

かかりつけエステティシヤンの仕事をしている写真。

③エステに関する資格や仕事へのポリシー

④かかりつけエステティシヤンとして提供できる技術、メニュー + 写真

⑤キャッチーなネーミングの説明

A´:開き面上部（内側）

この部分は C:開き面下部 と同じく、リーフレットを開いたときに最初に目に入る部分です。

あなたが自信をもってお客様に提供できるメインの技術、他店にはないあなたの魅力が詰まったものをしっかり打ち出しましょう。

◆◆◆「お肌はAひと2います。」◆◆◆

マヨのカウンセリング
元大手化粧品メーカーに勤務、美容のプロとして約6,500名以上「一般女性のお肌を見てきた経験を持つ」おかみマヨだからこそ、あなたの肌の微妙な変化も見逃すことなく一緒に見つけ、感じます。毛穴、乾燥、ハリや弾力など、お肌の変化は季節や年齢によって大きく変化します。1時間単位、1日単位、1ヶ月単位で変化していく皮膚のメカニズムをわかりやすくご紹介します。

マヨの肌分析
お肌を1-4のパーツに分ける【フェイスマッピング法】は、おかみマヨが、その「手」と「目」を使い、じっくりとお肌を分析して、「位置の打」【肌質】や【肌トラブル】まで、本来のあなたのお肌の特徴は？
今のお肌の状態は？今後どうしていけばいいの？をお話します。おかみマヨの肌分析で、ご自分のキレイの近道を知ることができます。

①〇〇の△△ + その解説

あなたが自信をもってお客様に提供できる技術を一言で。 + その解説をしっかりと。大きく2つくらい打ち出しましょう。

②①につながるキャチコピー

B´:開き面中央（内側）

このリーフレットに関心をもって読む方が、A´:開き面上部 からつながって読み進める部分ですので

より A´:開き面上部 のことをさらに詳しく見せるか、A´:開き面上部 では書ききれなかったことをここで見せます。具体的なメニューをここに挙げてもいいです。

ただし、金額は載せない事！このリーフレットはあなたの人物を紹介するものであり、メニューに金額が入っているとこのリーフレットはただのメニュー表になってしまいます。

○人物紹介リーフレット

×サロン紹介メニュー表

◆◆◆「美しくなろうとするお肌のチカラは、だれにでもあるんです。」◆◆◆

キラ肌
マスコ

アロマクレンジング



美肌はクレンジングから！

「耳まで洗ってもらったのは初めて。デコルテから耳まで行うクレンジングは、気持ちよすぎてやみつきに。まがみで目や鼻が潤ったアロマオイルクレンジングが、肌がキレイを呼び覚まします。美肌の第一歩は「正しいクレンジング」にあります！」

キラ肌
マスコ

肌質別洗顔



ツルスベの感動肌！

「肌分析」によって肌質を正確に判別して、うのがキラ肌お悩み。季節や年齢別に、お肌質を使い分けて施術します。お肌の黒ずみや詰まりが気になる方には、さらに酵素洗顔の洗顔料も。ツルスベ、スベスベの感動美肌に導きます！ほとんどの方が本来のお肌に戻っていた輝きに気づき、驚かれます！」

キラ肌
マスコ

お悩み解決トリートメント



まだ間に合うのねっ！

お悩み別マッサージ法であなたのお肌。心身をリラックスさせ、本来の肌・骨・体をバランスの整った状態に戻すのが、おがみマスコのテクニック「肌に触れ、葉を見ると「私の肌、まだ間に合うかも！」と思わずハイ、じゅうぶん間に合います！」

①タイトル + 写真 + その解説

3つくらいに小分けしましょう。

②①を総称するキャッチコピー

「」であなたから発しているメッセージ（言葉）の形式にしましょう。

C´:開き面下部（内側）

お客様の声 + あなたからのお客様へのメッセージ（呼びかけ）

直筆での原稿だとより伝わる。

◆◆◆「お肌はいくつになってもやり直しがきくんです。」◆◆◆



「以前は敏感肌で悩んでいましたが、マスコさんにエステしてもらってるうちに解決したんです！」（29歳）

「若い頃からコンプレックスだった自分の肌に自信が持てるようになりました！マスコさんのおかげで、数年前を巻き返している感じ！」（35歳）

「マスコさん自身が自然派で、オーガニック中心の考え。いつも安心しておまかせしています。」（44歳）

「とにかくマスコさんが好き！！会うのが楽しみ！いつもパワーをもらいます！私もマスコさんのファンです。」（52歳）





お肌に自信が持てること、世界が変わります！毎日楽しくなり、笑顔になります！生きている限り、お肌は生まれ変わります。お肌を美しく作る事は、新しい人生を手に入れることなんです。

キラ肌おがみエステティシャン マスコ

①お客様の声

来ていただきたいお客様の年齢層、「こんなお悩みを持っていらっしゃる方が（あなたに会って）こうなった（変わった）という内容が盛り込まれたお客様の具体的な感想。3～5つくらい。年齢が入っていると、同じ年齢層の方には響きやすい。「顔出し」が大丈夫なお客様にはお写真の掲載があると信頼性が増すので良い。あなたとお客様と一緒に写っているものはなお良い。

②あなたの写真 + あなたからのお客様へのメッセージ（呼びかけ）

あなたが正面でこちらを向いて笑顔で写っているもの。A:表紙とはまた別の写真で。あなたからのメッセージはこのリーフレットを最後まで読んでくださった方へのメッセージになります。A:表紙②の一番伝えたいメ

ッセージを4～5行くらいで。手紙の様に。最後に名前を入れる。

③①②を総称するキャッチコピー

「」であなたから発しているメッセージ（言葉）の形式にしましょう。ここはお客様の声を載せる場所なので、お客様が発しているメッセージ（言葉）の形式でも可。

私、渡辺マスヨは既存のお客様がまだ多くない時期にこのリーフレットを作成して、どこに行くときも名刺の様に手渡しして回りました。

新規のお客様には今も変わらず、ご来店の際まずこちらを渡して「本日〇〇様を担当させていただきますマスヨです」とごあいさつしています。

このリーフレットが完成したら、一度すべてのお客様（既存のお客様はもちろん、1回きりでご来店がない方にも）に郵送することをオススメします。

あらためてあなたの魅力、仕事に対するポリシーや社会的な面まで、知っていただくチャンスです！

私はこの自己紹介リーフレットでいつのまにか自然体で集客できる
ブランディングが可能になりました

あなたの価値がしっかりと伝わり、あなたを必要だと感じてくださる方へ
このリーフレットがあなたというかかりつけエステティシヤンの存在を
広く認知してもらえるツールになることを心から願っています。

渡辺 マスヨ
