

リボンで、 サロンの 「次の来店理由」を つくる。

美容サロン・美容ディーラー向け
リボン活用のご提案



1本のリボンから、施術・店販・投稿・再来店のきっかけを。

サロン提案につながる4つの価値

01 施術価値 通常メニューに 特別感をプラス	02 店 販 持ち帰れる 関連商品へ	03 来店動機 季節ごとの 企画テーマに	04 SNS 発信 写真・動画で 伝わりやすい
--	---	---	--

想定シーン

成人式	卒業式	ブライダル	推し活・ライブ	発表会	キッズ・日常
-----	-----	-------	---------	-----	--------

季節と「推し色」が、 年間の提案テーマになる。

完成スタイルだけでなく、色選び・素材選び・施術工程まで、接客と SNS のコンテンツになります。



季節ごとの提案例

1-3 月	4-6 月	7-9 月	10-12 月
成人式・卒業式 和装色／サテン	入学・ブライダル 淡色／オーガンジー	夏祭り・推し活 鮮色／細幅リボン	発表会・クリスマス 深色／ベルベット

色・幅・素材を入れ替えるだけで、年間を通じた企画として提案できます。

サロンにも、ベンダーにも、 売りやすい理由がある。

単なる材料販売ではなく、施術・店販・季節企画・教育コンテンツをまとめて設計できる商材です。

1つの商材から、4つの売上接点へ — 施術 / 店販 / SNS / 再来店

サロン様にとって

「選ばれる理由」と「伝える素材」が増える

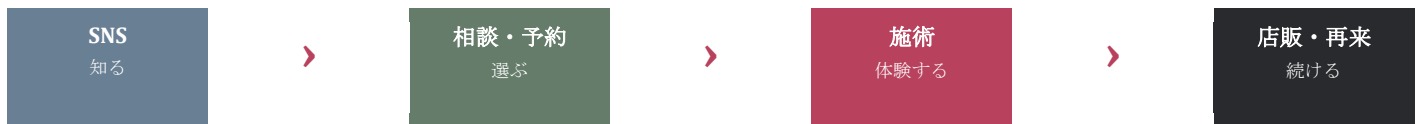
- 施術オプションとしてメニュー単価を上げやすい
- 小分けやセット販売で店販につなげやすい
- 完成写真だけでなく、色選びや工程も SNS 投稿になる
- 季節ごとのキャンペーンで次回来店店の理由を作れる

美容ディーラー様にとって

訪問時の新しい提案テーマになる

- 成人式・卒業式・推し活など季節企画に落とし込みやすい
- 商品販売と講習会・動画・スタイル提案を組み合わせられる
- 幅・素材・色の組み合わせで取引先別に提案を作れる
- テスト導入から始め、反応を見て採用品を広げられる

お客様との接点を増やす導線



導入の進め方

01

テスト導入

3 シーン×3 素材で反応を見る

02

季節企画

成人式・卒業式・推し活へ展開

03

教育連動

講習・動画・販促物と組み合わせる

選定から発信まで、 一緒に設計できます。



1921 創業

ギフト・ラッピング分野で培った実績

7,000+ 商品点数

色・幅・素材から用途に合わせて選定

BtoB / BtoC 販売導線

法人取引から個人購入まで対応

素材で変わる、仕上がりの印象

 サテン 光沢・上品 成人式／ブライダル	 オーガンジー 透け感・軽やか 春夏／柔らかな印象	 グログラン 形が出る・カジュアル 日常／キッズ	 ベルベット 深み・上質感 秋冬／クラシカル
---	--	--	---

まずは「3 シーン×3 素材」のテスト提案から。

ご提案できること ・対象サロン・用途の整理 ・おすすめ素材・色・幅の選定 ・販促・SNS コンテンツの切り口 ・サンプル・商品情報のご案内	 リボンシミュレーター 仕上がりイメージを確認	 商品検索 素材・幅・色から探す
東京リボン株式会社 部署名・担当者名 TEL : E-mail :		

掲載画像：東京リボン公式サイト内イメージ素材 ※数値は2026年7月時点の公式サイト掲載情報