

インターネット上にサロン、お店の情報を散らかしてませんか？

高度なことが簡単にできるITシステムの進化により、サロンやお店の商用ホームページは非常に簡単かつ安価に制作できるようになりました。

弊社のリウムスマイル！もそのシステムの一つです。また、広告などが出てしまうことに目をつづれば無料で作成するサービスも沢山あります。

ただ、簡単にできてしまうが故に、意識して整理しておかないと、お店の情報がネット上に散らかった状態になってしまいます。

無料のホームページをいくつも作っては放置し、ブログの引っ越しを繰り返し、ミクシー、ツイッター、フェイスブックなど流行りもののSNSには手当たり次第登録する。その結果お店の所在地や電話番号が違ったり、営業日やメニュー、活動内容、料金が微妙に異なる情報がネット上に散

在してる状態になってしまっている。そういう散らかしっぱなしの方、結構いらっしゃるんじゃないでしょうか？

見るページによって、料金が異なる。いざ、コンタクトを取ってみると、話が食い違う。お客様からすると、これ本当に困るんです。

無料のものだから失うものは無いと思いがちですが、お客様にマイナスのイメージを与えてしまってる可能性もあるのです。古いものやメンテナンスしなくなったものは、削除してしまうなり、最新情報のページへ誘導するなり、きっちり整理しておきましょう。



藤田 憲一
取締役最高技術責任者

いつも月刊オミセラブのご愛読ありがとうございます。来年も「お店にとって真に役立つシステムを作る」という気概を胸に精進してまいりますので、よろしくお願いいたします。

WEBデザイナーのーちゃん的设计のある生活

人間の心理に与える色の影響

今月は「黒」をご紹介します。黒色は白色や灰色と同じ無彩色です。黒は光を反射することなくすべての色を吸収・遮断します。周囲の色を引き締めて目立たせます。他の色に与える影響が強く、色を組み合わせたときには黒のイメージが上乗せされます。強さや権威、神秘的な雰囲気を感じさせる色ですが、他の色に比べて負のイメージが潜在的にあります。

黒の心理効果としては、
● 実際よりものを重く感じさせる
● 強さや圧力、権力など力を感じさせる
● 暗い気持ちになる ● 老化を促進させる
● 高級感を与える ● 自己主張を強くする
などがあります。

黒は枠で囲まれた中のものを浮き出させる働き、額縁効果が高い色です。収縮や後退の効果が大きいので、黒の中に置かれた色は前面に出てきてよく見えるようになります。黒い器に入った料理は食材の「色」を引き立たせる効果を活用してのものです。

黒のイメージからなる性格は次のようなものがあります。
● 無口 ● ひとりが好き ● 音楽が好き
● 打ち解けない ● 他人が怖い ● 独立心が強い
● 完璧主義 ● 威厳 ● 粘り強い ● 秘密主義

黒は有彩色をもっとも引き立たせる色です。落ち着きや威厳、高級感、モダンな雰囲気を加えるので組み合わせに便利な色です。高級感を出したいサロンは、ホームページの基本色に黒を選ぶか、背景に黒っぽい写真を設定すると効果的です！リウムスマイルにも、高級感のある黒っぽいデザインスキンがございますのでご覧くださいね♪



のーちゃん
WEBデザイナー

今の家に引っ越して1年。キッチンの整理で劇的に使い勝手が変わりました！

じゃすみのオミセラブ修行日記

パスワード変更は定期的に！

みなさんFacebookやLINEなどの複数のネットサービスで、メールアドレスとパスワードを使いまわしていませんか？パスワードの使いまわしはとても危険で、一つのサービスから流出してしまうと、他のサービスにもログインされる



じゃすみん
WEBデザイナー

今年も1年お世話になりました。来年もどうぞリウムをよろしくお願いいたします！

可能性があります。また、そこからクレジットカード情報が流出したり、ネットストアにログインされることもあります。パスワードをいくつも覚えておくのは、すごく難しいことです・・・ですが、被害にあわないように、できるだけパスワードは定期的に変更して、各サービスでパスワードを変えるようにしましょう！

ズバリお答え！ メルマガの不安Q&A

メルマガを始める前の不安について、穂口がズバリとお答え

年始のスタートダッシュをきめましょう！
年末の慌ただしさを乗り切ったらもう新年！

年末年始のご連絡先について
今月のメルマガテンプレート



ズバリお答え！ メルマガの不安Q&A



穂口大吾
代表取締役 お客様係
忘年会が続いております。
同じ居酒屋に2連ちゃんは避けたいという
のがホンネであります。

僕ね、小さいお店やサロンはメルマガやって欲しいんです。
だって、小さいお店って余裕ないじゃないですか。お金もさることながら人手がない。だから、集客を効率化することを考えなければならないのですよ。その効率化に一番役立つのが「メルマガ」じゃなからうか、と思っているのです。

メルマガを出すことで、お店に来て頂いている既存のお客様のフォローになります。既存のお客様をフォローすることで、リピートしていただいたり、他のお店に浮気されにくくなったりという良いことがあります。同時に、見込のあるお客様のフォローにもなるのがメルマガの良い所です。例えば、ホームページやブログを見てお店のことを気に入ってくださった方、イベントなどで知り合った程度の方、などのお客様未満の見込み客をフォローすることで、新規のお客様になっていただく、ということがおきます。

一説によると、全く新しいお客様をつかまえるのにかかるお金や労力は、見込みのある方をお客様にするお金や労力の7倍なんだとか。つまり、メルマガは、既存のお客様を大切にしながら、新しいお客様を増やすことができるという、めちゃくちゃ効率的なシロモノなのですよ！

しかし・・・
メルマガってやっちゃえば全然なんということも無いんですが、結構始めるのに躊躇される方が多い。
ということで、メルマガを始める前の不安について、メルマガ歴10年の僕がズバリっ！とお答えしたいと思います。

メルマガ始める前の不安Q&A

Qメルマガには何を書いたらいいの？

A最初は、ホームページの更新を伝えることから始めましょう。
これ誰でも不安だと思います。メルマガ用にネタが浮かぶのかどうか・・・。逆転の発想でまずはホームページの更新をリンク付きでお知らせするだけに留める、というのもアリです。ちょっと近況と、ホームページの更新タイトル、リンク、のみでサラッと送る。慣れてくればそこにリード文をつけてみる・・・というようにしていくことから始めてみると案外簡単ですよ。

Qメルマガに割く時間がとれそうにない

Aまずは月に一回の配信でOK！慣れてくれば30分くらいの作業です。
メルマガ配信頻度ってどれくらいが妥当なのでしょう？なかなか難しい問題ですが、まずは月に1回を続けてみてはいかがでしょうか。上でご紹介した更新をお伝えするメールを作成するくらいなら、作業時間は1時間。慣れてくれば30分くらいでできるようになるでしょう。1ヶ月に30分くらいは時間あるんじゃないでしょうか。

Qメルマガ続けられる自信がない・・・

A計画を立てるのが続ける唯一のコツです。
断言すれば、世の中にマメな人間などおりません。誰だってめんどくさいです。どうすればこのめんどくさい病と戦えるかという、計画することです。6ヶ月のメルマガ配信計画(何をいつ配信するか)を立ててしまっ、スケジュール帳にメルマガを書く時間の予定をいれてしまってください。そしてその時間が来たら予め考えていた内容を書いて配信する、とすれば結構いけます。これ本当。だって僕がこの方法だから。

リウムスマイル！のベーシックプランのご利用者様でも、お客様100名様、28日に1回までのメルマガ配信が可能です。ぜひメルマガをはじめて、既存客と見込み客のフォローを始めてください！メルマガ登録フォームの作り方などは、お気軽にサポートまでお問合せくださいな。

Q一度始めてしまうとやめられなくなるんじゃない・・・

A辛ければ「1回休み」でもいいんだよ。にんげんだもの。
これまでは毎月決まった日にメール配信できていたのに、今月は予定が狂って作業ができなくて・・・。ということはよく起こります。遅れても送ってしまえばよいのですが、タイミングを逸してしまうこともあるでしょう。そんな時は「1回休み」でもぜんぜんOK。また翌月普通にお送りすればよいのです。「一回メルマガを配信しなかった私はダメだあ～」と自分を責めなくてもよいのです。だれでも辛いことはあるのです。にんげんだもの。翌月がんばればよいのですよ。

Q昔やって途中でやめたので、再開しづらい・・・

Aしれっ、と再開すればいいんです。何事もなかったかのように。
昔は毎月配信頑張っていたのに、もう3ヶ月、いや6ヶ月、1年・・・だから今更再開しにくいよね～なんて方。大丈夫。何事もなかったかのように再開してください。きっとお客様はそんなに気にしていませんよ。くよくよ考えているのは自分の妄想かもしれませんよ！しれっ、と何もなかったかのように再開すれば良いのです。かくいう僕も、何度もやめて、何度も再開しています。コケたら立ち上がったらええねん。

ということで、なんだが精神論的な内容が多くなってしまいましたが、メルマガ始める前の不安Q&Aでした。
最悪なのはいろいろ考えて動けない、お客様に発信できないまま時間だけが過ぎてしまうこと。
メルマガの効果は実証されているのですから、後は「やってみる」(そしてなんとか続ける)ことが一番大切ですよ～！

今月の情報発信のヒント

ホームページのコラムやブログ、メルマガなどでお客様にお役立ち情報をお伝えするためのヒントをお伝えします！

年始のスタートダッシュをきめましょう！

年末の慌ただしさを乗り切ったらもう新年！
スタートダッシュをきめて、売上が落ち込みがちな2月に備えたいものです。

1月のキャンペーンネタ

お年玉

おもちゃ・文房具などの子供用品

新年会

早期予約サービス・鍋の需要(家庭含)

成人の日

着付け・成人の日エステ、ネイル

受験生応援

夜食・カイロ・栄養ドリンク

平均気温	6.0	最高気温	9.5	最低気温	2.8	相対湿度	61
------	-----	------	-----	------	-----	------	----

大阪(1981～2010の平均値) 気象庁HP気象統計情報

1月のコラム(ブログ)・メルマガのヒント

1月はこんなコラム(ブログ)の更新や、メルマガを配信してみるとお客様のハートをキャッチしやすいです！

例にあげたタイトルから、自分のお店やサロンでどんな情報発信ができるか考えてみてください。最初は上手にできなくても、慣れていくとコツが掴めるものです！

飲食店

「新年会のお得な早割のお知らせ」

「数量限定！おせち料理ご予約について」

エステサロン

「今年は痩せる！1月からのダイエット計画」

「おせちを食べ過ぎた方への緊急ダイエット法」

ヒーリングサロン

「新年の想いを実現するための3つの方法」

「今年の計画自分に聞いてみませんか？」



メルマガテンプレートを利用しよう！

今回ご紹介したメルマガテンプレートは

1. リウムスマイル！管理画面「メール」
 2. 本文「装飾メール」-「メールテンプレート」アイコン
- からご利用いただけます！このテンプレートを活用して、オリジナルのメルマガづくりにチャレンジしてみてください！

リウムスマイル！ちょい聞き質問会

1月14日(水曜日)14時～16時

1月は「メルマガスタート」についてご説明します！メルマガをスタートするあたっての不安について、スタッフがお答えします！お気軽にご参加ください！

料金：リウムクライアント様とそのお友達(無料)
申し込み：http://riumsmile.jp/webform_45.html



リウムスマイル！ユーザー講習会

1月20日(火曜日)14時～

残席3名

【ユーザー限定】顧客管理スタート講習会
接客やフォローに活かしやすい業種には本当に使っていただきたい、便利な顧客管理機能についてご説明します！

料金：テキスト代 2,000 円
(テキストをお持ちの方は無料)
申し込み：http://riumsmile.jp/webform_96.html

