

iPad

先日発売された新iPadを購入しました。キレイな画面、キビキビした動作、余裕のバッテリーなど、もう大満足です。メールやフェイスブック、WEBページ閲覧などはPCを使わなくても全然問題なく使えます。いや、むしろPCよりも良い。実際、家でPCを立ち上げる事が少なくなりました。

リビングでフェイスブック、キッチンで料理レシピ検索など、ネット端末自身を素早く持ち歩ける事で便利度が格段にアップします。ビジネスでも資料や写真をホームページなどにアップしておけば、お客様にさっとお見せすることが出来ます。

そして弊社のリウムスマイル！で作成したホームページは、iPadなどのタブレット端末でも綺麗に表示されるよう工夫を続けています。スマイルなら更新もご自身で簡単にできますので、印刷物などよりも素早い対応が可能です

iPadをお使いのご利用者様は、是非ご活用してみてください。



藤田 憲一
取締役最高技術責任者

タイガース首位です！

お店のメール会員様募集用の告知ツール(チラシやお店のテーブルに置くポップ、カードなど)のデザインをしました。

会員募集告知ツールは、ご来店したお客様が、メール会員に登録していただくものでないといけません。目的は一体何であるのか？どんな情報があればお客様は「登録しよう！」という気になるのか？登録する気になったお客様にとって、その方法はわかりやすいか？等を、限られた小さいスペースの中に詰め込まなければなりません。

また、すべての情報をただ載せているだけでは、「お客様がメール会員に登録する」という最終ゴールに結びつきません。色々なことを考えて作らないといけないので難しいですが、webサイトデザインでも根本的な考え方は同じだと思います。リウムスマイル！のデザインスキンの作成にも、活かしていきたいと思います！

じゃすみんの オミセラブ修行日記

春とカラーとデザインと

この間まで冬だったのが嘘のように一気に暖かくなってきましたね。暗い色のコートを脱いで、明るい春色の服を着てくる人も多く見られます。パステルカラーは春、ビビットカラーは夏、茶色など落ち着いた色なら秋など…色が与える印象と影響

は本当にすごいと思います。だから、ホームページ作成時には色の組み合わせを毎回とても考えさせられます。まだまだ色の世界は奥深いので、地道にこつこつと学んでいこうと思います！

WEBデザイナーのーちゃんの デザイン のある生活

限れたスペースのデザイン



のーちゃん
WEBデザイナー
旅行で食べすぎてなのか、体重計に乗ってビックリ！
またダイエット頑張ります！



じゃすみん
WEBデザイナー
4月ですね！月日が経つのがすごく早く感じます。この勢いで花粉もどこかに過ぎ去ってほしい…



お客様のため、夢のために
お金から目をそらさない

お客様のため、夢のために お金から目をそらさない



代表取締役お客様係
穂口大悟
勢いで大阪マラソンにエントリーしてしまった…ハズレてください～

お金、得意ですか？

リウムのお客様のほとんどがマンションの一室で営業する個人サロンさんや、1～2店舗でがんばる居酒屋さんなどの「小さなお店屋さん」です。

小さなお店屋さんのオーナーさん達と接してきて思うのは、**お金を儲けることに對して罪悪感をもっている方が多い**ということ。

お店は夢のある商売。お店を始める動機は様々ですが、「お客様を幸せにしたい」などのアツい想いで開業された方がほとんどだと思います。

だから、「お店を営んでいる目的はお金儲けではない。」という考えはよく解りますし、僕も大賛成です！（リウムの経営目的も「儲けること」ではありませんもの）

ただ現実には厳しい。お客様を幸せにし続ける＝お店を営業し続ける にはお金が必要なのです。廃業するということは、信じてくれたお客様を裏切ることにもなります。

だから「お金を儲ける」ということに対する罪悪感を取っ払ってもらって、「お金を儲ける」ことをポジティブに捉えてほしいのです。

「儲け」とはなにか？

お金を儲ける。この「儲け」とはなんでしょう。簡単な算数です。

儲け＝売上－経費

つまり、お客様から頂いたお金から、お店の営業に必要なお金を差し引いた「あまり」が儲けです。

実際、事業を起こすとよくわかりますが、売上と経費をトントンくらいにすることは比較的簡単です。しかし、

売上－経費 が
サラリーマンの時にもらっていた給料＋
お店に残しておきたい貯金

を超えるようにするのはなかなか難しい！（サラリーマンのころは黙っていても毎月お給料をいただいていたのが、すごいことだとわかりますねえ）しかし、この「儲け」が積み上がりたければ、お店を営んでいる目的のために使えないということなんです。

夢とお金をリンクさせよう

では、儲けを出すにはどうすればいいのでしょうか。やはり儲けを出すためには**お金から目をそらさないで、お金の計画を立てることが必要**です。

お金の計画の立て方にはいろいろな方法がありますが僕からのアドバイスは、必ず夢とお金をリンクさせた計画にすること。つまり現状からではなく、夢からお金の計画を立てるのです。

お店の夢を叶えるためにどれくらいのお金が必要か

オーナーが健康に暮らすためにどれくらいのお金が必要か

を先に決めて、それから必要な経費と売上を考える。

売上は「お客様数」×「お客様単価」です。つまり、夢を叶えるために「どれくらいのお客様に来ていただく必要があるのか」、「どれくらいの価格で販売できれば良いのか」が決まります。これが決まればはじめて、その「お客様数」をどうやって集客するか、その「価格」でどうやって売れるのか、という方法を考えること（＝マーケティング）ができるんです。

ぜひ、自分のお店のお金の計画を立てて、お店の夢を叶える経営を実現して下さい！

5名様限定

避けては通れない「売上計画」 お金のコンサルタントがやさしく 解りやすく説明します。

お金のこと、数字のこと、ちゃんとしなきゃと思っていても、ついついほったらかしにしがちですよ。

そんな「お金アレルギー」のあるお店のオーナー様に、銀行出身のお金のプロ、コンサルティング会社スタードッグス代表の前田アキラ先生から、お金の基本から、「夢」から逆算して売上計画を立てる方法までをお話頂きます。

■勉強会の内容

- 「夢からつくる！売上計画」
- ・お金のハナシはなぜ難しいの？
- ・身の回りのお金の事から考えよう！！
- ・わかりやすく図で書いたら大丈夫！！
- ・なぜ売上計画をたてるの？
- ・売上計画は夢から逆算しよう！！
- ・夢を何年でGETするか考えよう！！

数字が苦手な方でも解りやすく
解説していただくので大丈夫！



ゲスト講師：前田アキラ先生
銀行、投資会社を経て、お店の悩みをお金の面から解決するために独立。リウムの頼れるお金の相談役です。

- 日時 5月17日 木曜日
14時～15時30分
- 定員 5名様 電卓をお持ち下さい
- 場所 リウム事務所
- 受講料 1,000円（クライアント様無料）
リウムクライアント様以外のお店の方もお気軽にご参加下さいね。
下のフォームをFAXください！

会社名 屋号	
お名前	
連絡先 TEL	

FAX 06-6319-8080

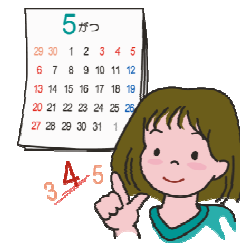
季節のタイムリー感を販売促進に利用しよう！
使える！お店のData集

5月

ゴールデンウィークは計画的に！

ゴールデンウィークが繁忙期のお店も、ゴールデンウィークが閑散期のお店もしっかりとした事前の対策が必要です！

またゴールデンウィーク後の準備もしっかりと行なっておきましょう！



●5月のキーワード

■初物
新茶・初鯉などの入荷情報、新メニュー

■5月病
5月病対策コース、カラーなどの提案

■母の日
ギフト・母の日コース・母の日外食

■梅雨対策
傘・雨具・カビ対策

■夏対策
ダイエット・部分やせ・紫外線対策

●5月の気候 気温もあがり梅雨へ

後半は最高気温が25度を越え、夏の雰囲気。そのころから梅雨の走りが始まります。それまでの初旬・中旬は一年間で最もとも気候の良い季節。人の動きも活発になります。

	平均気温	最高気温	最低気温	相対湿度
上旬	18.2	22.9	13.9	62
中旬	19.3	24	15.1	64
下旬	20.7	25.5	16.6	62

大阪 1971～2000 の平均値 気象庁HP気象統計情報

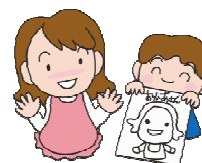
ピックアップイベント

こどもの日 5月5日



古来からの「端午の節句」とし男子の成長を願う行事が行われてきた日。ゴールデンウィーク中であるので、子ども関連のイベントを行う絶好の機会です。

母の日 5月第二日曜



母の日といえばカーネーションですが、現代では様々なプレゼントを一家で送るのが一般的。小物系のギフトから、外食ニーズまで幅広くキャンペーンなどに応用できるイベントです。

ワンポイントアドバイス

コラムネタが無い時は
メルマガをリサイクル

ホームページの更新大変ですよ。特にセールではない内容（お客様に役立つノウハウなど）をコラムとして更新するのは大変。並行して同じようなメルマガの配信も行なっているお店は大変さが二倍ですね。

本当はホームページのコラムとメルマガで配信する情報に区別ができ、両方バラバラに運用するのがベストですが、なかなかそこまで手が回らないお店は、メルマガで配信した内容をホームページのコラムページにバックナンバーとして掲載するリサイクルコラムの更新でもOKです！

