

レスポンスタイム (反応時間)

開発チームのふじたです。突然ですがレスポンスタイム (応答時間) が速いって重要ですよ。

例えば通販で物を買って、その日の内に手元に届くサービスと、一週間かかるサービスとでは、届く物は同じでもサービスに一つの差が生まれます。また、そば屋さんに入って注文してから出てくるまで10秒!とかだと、「今日は急いでるしあそこにするか」となったり、逆に出てくるまでに1時間とかだとお話しにならなくなったり。

今更の当たり前の話しですが、レスポンスタイムが速いって、それだけで付加価値だなと思うのです。これはシステムにも言えて、ポチッとボタンを押してから答えが返ってくるまでに1分かかると、1秒で返ってくるのでは、同じ答えでもシステムの質

という意味では差が出ます。

という事で、最近は地味にリウムスマイル!のレスポンスタイムを速くする改良に努めております。と言っても、0.1秒速くなった!など、小さな小さな改良の積み重ねなのですが、塵も積もればと日々改良しております。

以上、がんばってます報告でした!



藤田 憲一
取締役最高技術責任者
先日、大人になってから初めて飯盒炊爨しました。しかも大成功。

WEBデザイナーの一ちゃん デザインのある生活

装飾過多になっていませんか?

最近、リウムスマイル!の既存のデザインスキンを改良しておりました。見た目には何も変わらないのですが、各デザインを設定している部分を見直し余分なものを省くかなりの減量をしました。作った当初は、これが一番いい形!と思いながら作っていますが、後から見直すと修正すべき点はかなりあります。ホームページの内容の装飾も同じことが言えると思います。ですので今一度、ホームページを改めて見直してみてもどうでしょうか。説明が長すぎてわかりにくくなっていませんか?装飾過多になっていませんか?装飾過多を防ぐ一番いい方法は、まず、何も装飾せず

に普通の文字のみを打ち込み、その後ホームページを確認しながら他よりも目立たせたい部分のみ統一した装飾をすることです。それだけでグッとカッコいいホームページになります!

リウムスマイル!には「書式の削除」という装飾を消せる便利機能がありますので、「私、やりすぎかな...?」と不安な方は、この機能で装飾を削除してみてくださいね。「目立たせたい部分のみに統一した装飾をする」というのがかなり重要なポイントです☆



の一ちゃん
WEBデザイナー
少し涼しくなったので、友達と毎晩縄跳びを始めました!

じゃすみんの オミセラブ修行日記

視覚に訴える

人間の知覚の8割は視覚が占めている、という有名な話があります。たとえ良い文章を書いてもそれが文字だけだと、「読みにくい」と認識されてきちんと読んでももらえないことがあります。お店がサロンならば施術風景の写真や、飲食店



じゃすみん
WEBデザイナー
ひぐらしが鳴きはじめましたね...暑かった夏もようやく終わる...!

なら料理の写真など、文章の隣に写真やイラストを載せるだけで、文字だけよりも「読みやすく」「理解されやすく」なります。「ここ分りにくいな?」という箇所にはぜひ載せてみてください!

月刊オミセラブ2012年10月号



〒550-0005 大阪市西区西本町1-6-9川田ビル202



オミセラブ 10

月刊オミセラブ

10

2012

平成24年9月15日発行

発行 有限会社リウム
編集人 穂口 大悟

身近に埋もれる宝の山! 日々のデータを活用しよう

身近に埋もれる宝の山！ データを活用しよう



**代表取締役お客様係
穂口大悟**
先日、高野山まで25kmの道のりを登山しました。キツかったけど、後のビールがうまい！

方向性を考えるために データを活用しよう

お店って毎日忙しい。そんなお店の経営判断の味方になってくれるのが「データ」。今回はお店のファンづくり活動を行なっていく中で蓄積されているデータの説明と、その活用についてお伝えしたいと思います。

ホームページ編

ホームページアクセス解析				
【アクセス数】				
	年・月	PV	UU	
	今月 2012-09	313	168	
	今日 2012-09-05	5	5	
	昨日 2012-09-04	121	57	
【キーワードランキング】				
順位	キーワード	数		
★	おしゃれHP カフェ	2		
☆	hp ガャラリー 作り方	2		

ホームページの運用に関するデータはたくさんあるのですが、まずは次の3つのデータを確認し、対策をするのが基本。(リウムスマイル！では管理画面右側に表示されます)

●UU (ユニークユーザ=訪問者数)
何人がホームページを訪れたかという

数です。(厳密ではないですが)この数が多いとアピール効果も薄いのではまずこの数を伸ばすのが最初の一歩でしょう。

- 【一般的な対策】
- ・ページを更新する(検索対策)
 - ・ブログやソーシャルメディアにリンク
 - ・ポスター、チラシにアドレスを掲示

●PV (ページビュー=閲覧数)
のべ何ページ見られたかという数です。PVはUUとの比較で見ます。UUと変わらない数だと「あまりいろいろなページを見てない」UUの何倍もの数だと「一人の人が沢山のページを見ている」という事です。

- 【一般的な対策】
- ・他のページへのリンクを貼る
 - ・ボタンやバナーをわかりやすくする
 - ・関連するページを追加更新する

●キーワード
どんな言葉で検索してホームページにやってきたかという一覧です。

- 【一般的な対策】
- ・キーワードを使ったページ追加
 - ・キーワード関連キャンペーンの実施
 - ・キーワード関連メニューの開発

メールマガジン編

メールマガジンの運用にも沢山のデータがありますが、まずは会員数データの把握から始めましょう。会員数が伸

びない時、新規会員登録数が減った時は以下の対策を行いましょ。

メルマガ会員数	
今月	1
先月	12
累計	709

(リウムスマイル！では管理画面右側に表示されています)

- 【一般的な対策】
- ・入会特典の見直し
 - ・入会ツールのリニューアル
 - ・新規登録キャンペーンを行う

という感じでデータの解説と対策をご紹介します。

データを日々チェックする
→対策を実施する
を行なっていけば必ずと着実なファンづくりができるはず！毎日コツコツデータチェック！ですよ！

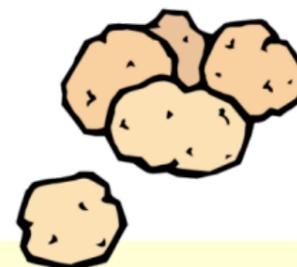
番外編 お金の管理は・・・？

ファンづくり活動のデータではないのですが「お金」に関するデータも大切。売上や仕入れってちゃんと管理しないと、経営が把握できなくなるんですよ。

今回のリウム勉強会では、そんな毎日のお金の管理の初歩を税理士さんに教えて頂きます。是非参加ください！

秋の旬とイベントにのっかる！

夏を引きずる9月から10月になると、気候は一気に秋！旬の味覚の便りが届き始め、人々の行動も良好な気候に活発化します。



販促ネタには事欠かない季節！

- 旬の味覚を取り入れた企画
- 秋の行楽や気候の変動を取り入れた企画
- 行楽による疲れのケアや季節の変動による健康関連情報等の旬やイベントにのっかった情報発信を行いましょ！

●10月のキーワード

■季節キーワード
衣替え・スポーツの秋・食欲の秋・紅葉・ハロウィン・レジャー・運動会・結婚シーズン

■食料品
新米・新じゃが・秋サケ・ハウスみかん・柿

■衣料品
スポーツウェア・ビジネス着・ジャケット・ウォーキングシューズ

■その他
リビング用品(模様替え多い)・冬物家電
スポーツ用品 観戦グッズ・こたつ こたつ
布団・行楽用お菓子

●10月の気候 一気に秋へと変わる季節

10月になると一気に秋！短い間ですが過ごしやすい気候になります。夏からの急激な変化で体調を崩す方が多くなるのもこの時期です。

	平均気温	最高気温	最低気温	相対湿度
上旬	20.6	24.8	17	67
中旬	18.9	23.2	15.3	66
下旬	16.8	21.1	12.9	64

大阪 1991~2000 の平均値 気象庁HP気象統計情報

ピックアップイベント

運動会



最近では6月に行う学校も多いのですが、まだまだ秋の快適な気候のもと盛り上がる一大イベント。盛り上がりれば関連消費が生まれる法則はここでも健在。どう関連付けてお客様にアピールするかの勝負です！

衣替え



四季のある日本特有の習慣ですが、時期は結構曖昧になっています。(気候的に10月に行われることが多いようです)衣替えを先取りするような季節感のある提案を早くから行うことで、季節需要を取り込むようにしたいものです。

ワンポイントアドバイス

メルマガのクリックカウント

メルマガを配信していると、お客様はちゃんと読んでいただいているか知りたくありませんね。反響を知る手段の一つとして、「本文中のリンクがどれだけクリックされたか」というクリックカウントがあります。

リウムスマイル！では「送信済みメール一覧」で送ったメールの先頭の[クリックレポート]ボタンを押せばOK！

添付したページタイトル	ユニーク クリック数	のべクリック数
[9月20日] リウム勉強会 「メルマガ配信キホンの勉強会」	5	11
2012年 9月号・特集 今さら聞けない！メール配信キホンのキ	10	10
携帯版送・メール配信の資料請求	1	

メール配信して1日くらいたったなら、クリックカウントをみて反響を確認して、次回のメルマガの改善のヒントにしてみてください！



10月18日 木曜日コラボ勉強会「お店の経理基本編」@田中明子税理士事務所

現金管理から領収書のもらい方まで、どなたにでもわかりやすく解説！

今回のリウム勉強会はリウムもお世話になっている「田中明子税理士事務所さん」とのコラボ企画。お店のオーナーが苦手なお金の記録や管理のキホンのキをわかりやすく解説してもらいます！

- 我流の帳簿、この方法でいいの？
- 簡単な領収書の整理方法を知りたい
- 税務調査がきたらどうしよう
- ホンマに儲かっているか知りたい

こんな方はぜひぜひご参加ください！

【講座内容】

■日時 10月18日 木曜日
14時~16時
■受講料 1,000円
(クライアント様500円！)

■会場
田中明子税理士事務所

大阪市西区京町堀1丁目13-19jrビル6F
TEL06-6225-7100

地下鉄四つ橋線本町駅より徒歩10分。地下鉄四つ橋線本町28番出口を北方向へ、靱公園を左手に通過、次の大きな交差点【京町堀1】を左折、約250M左側「jrビル」の6階です。

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！

■講師
税理士 神佐真由美 (かんばんゆみ)
頭脳明晰な上、数字の苦手な経営者に経営状況をわかりやすく伝えることが上手なフレンドリーな先生です。



一児のママさんでもあります。(産休前はリウムの担当さんでした)

会社名 屋号	
お名前	
連絡先 TEL	

FAX 06-6225-7101