

新しいiPhoneが出ましたね！

カメラが良い！画面が広い！サクサク動く！など、良い感じの声が多い中、電池が突然減るとか、Wi-Fiに繋がりにくいとか、稀に起こる不具合事象もあるようです。また、地図アプリがこれまでのグーグルマップから、アップルの独自のものに切り替わり、この地図の不出来が大きな不満の一つになっているようです。

なぜアップルはこれまでの地図アプリを刷新したのでしょうか？戦略上の都合というのが実情かと思いますが、もしかしてただ単に「良かれと思って替えたのが、イマイチ受け入れられなかった」という可能性もあるかも！？と。

実はシステムの改良ではこういう事が結構あります。既存のユーザーさんの「慣れている」というベースを超えて満足してもらうには、新しいものを覚える面倒が気にならなくなるくらい突き抜けた改良が必要だと言うことですね。弊社のリウムスマイル！のバージョンアップも、「なんでこうなった？」の声を頂戴しないように、突き抜けた改良を目指して努めます。



藤田 憲一
取締役最高技術責任者

マルちゃん正麵のあまりのツルツルさにビックリしました。

WEBデザイナーの一ちゃん

デザインのある生活

運動会の万国旗

運動会の季節ですが、運動会で万国旗が飾られるのはなぜだかご存知ですか？調べてみると、「明治の初め頃日本にやってくる船舶は、入港する際に相手国に対して敬意と友好を表すものとして、自国の国旗と日の丸を掲げていました。また日本はこの頃万国博覧会にも参加するようになりました。大きな博覧会では参加各国の国旗が掲げられていたことから、国内では賑やかなイベントの場で万国旗が使われ、明治中頃には運動会の万国旗は定着していたとされています。」ということ

だそうです。今では運動場に万国旗があれば、誰が見ても運動会かな？と思いますよね！運動会の万国旗のように、ホームページでも、自分のお店を印象付けることが可能です。まずは、お店のロゴを作ってみてください。ロゴはお店の顔とも言えます。ロゴは、サービスの内容や、お店の雰囲気をデザインであらわせると、尚、良いと思います。ロゴを作成したら、ホームページや、チラシ、名刺など、すべてに同じロゴを使ってみてください。文字だけでお店の名前を表示しているよりも、お客様の記憶に残りやすくなりますよ。



の一ちゃん
WEBデザイナー

貝塚のだんじりを見に行ってきました。熱い！！

じゃすみんのオミセラブ修行日記

3秒ルールに意識を

一番最初にホームページで目がつく場所と言えば、やはりヘッドライン画像だと思います。ホームページには「3秒ルール」というものがあり、お客様は最初の3秒で興味のあるサイトかどうかを判断すると言われています。サービスでも商品でもお客様に興味を持てないか、手に取って詳しく見ていただく事もできません。その為、ヘッ



じゃすみん
WEBデザイナー

十数年ぶりに奈良へ行ってきました！三連休だったからか、鹿も人も多い！

ドライン画像はホームページやお店の印象を左右する重要な部分となります。ですが、そこが花の写真などのイメージ画像だと、どういったお店なのかパッと見では少々分かりづらいです。なので、できればお客様にサービスをしているシーンやお店の内装などの写真に変更していただくと、お客様にはお店の印象がより具体的に伝わりやすくなると思います。

月刊オミセラブ2012年11月号



〒550-0005 大阪市西区西本町1-6-9川田ビル202



今年の年末は「早い準備」で勝負！

今年の年末は「早い準備」で勝負

あっという間に2012年も残すところ2ヶ月！あなたのお店では年末対策もうお済みですか？
年末といえば小売業さんでも、飲食業さんでも、サービス業さんでもけっこう繁忙期なのではないでしょうか。だからこそ、万全な準備で年末を迎え、来年のスタートダッシュを狙いたいものです。

今年の年末のカレンダー見た？

月	火	水	木	金	土	日
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

今年の年末のカレンダー見てますよね？ちょっと厳しい感じの並びじゃないでしょうか。通常年末消費のピークが来る第三週の週末が21日って・・・んで、次週末はすでに28日。これお客様にとってはそうとう慌ただしい年末に感じるカレンダーですよ。
だから今年の年末は、年末年始準備需要の小売業さんにとっても、リセット需要のサービス業さんにとっても、忘年会需要の飲食業さんにとっても、「早め早め」のし

かけが例年以上に必要な年だと言えると思います。

今からならこの3つだけを速攻で準備してください

もう既に11月！いまさら「早め！」と言われても・・・というあなたはこの3つだけでも準備を！

1 年末特別メニュー・キャンペーンの早期のお知らせ

これはほとんどのお店が既に完了しているとは思いますが念の為。年末の特別メニューやキャンペーンの内容は固まって、すでに告知してますね？まだ！という方は早急に準備を！年末特別メニュー・キャンペーンのヒントは、「お客様の年末の心理状態」です。あなたのお客様は年末にどんな気分になり、何を求めるでしょうか。その求めるものをお店の強みで提供できるメニューを組めればアピール力が高くなります。

お客様は連日の飲み会で疲れている
「お腹に優しいみぞれ鍋コース」
お客様は年末の暴飲暴食をリセットしたい
「内臓脂肪リセット！リンパマッサージコース」

2 スタッフやシフトの早期の調整

お客様が一時的に増えることが予想されるお店の場合、早い内に年末のシフトを組んでおいてくださ



代表取締役お客様係
穂口大悟

久しぶりに長距離ジョギングしたら、膝を痛めました。

い。特にアルバイトさんに年末に帰省する学生が多いお店は早めにシフトの打診をしておいてください。年末の繁忙の対処はシフトの工夫やアルバイトさんへの早めのお願いなどが鍵です。それでも人手が足りない場合は他店からの応援を要請したり、臨時のアルバイトさんを募集することも必要かもしれません。なんにせよ早めが吉！

3 年末ご予約状況の早期の公開・お知らせ

毎年ありますよね？年末ギリギリのご予約。ちょっと前にご予約くだされば・・・と悔しい思いをすることも多いと思います。ギリギリご予約を上手くさばく方法として効果的なのが、ホームページやメールマガジンなどで年末だけでもご予約状況を公開すること。あらかじめご予約状況がわかっているとかなりスムーズにご予約をお取りすることができます。また、電話に出るスタッフでご予約がとれる日時を共有することも効果的。機会ロスを最小限にすることができます。

ということで、今回は今からでもできる年末対策についてお伝えいたしました！まだ対策していないお店は今すぐ、すでに対策しているお店も見なおして、万全の年末をお迎えくださいね！

5名様限定

11月15日(木) 年末特別メニュー・キャンペーン検討会

いよいよ年末！年末の準備のキモとなるのが年末特別メニューの作成です。すでに年末特別メニューを用意しているお店も、今から準備するお店もお互いのお店で年末特別メニューについてアドバイスし合いませんか？
他の業種の経営者からの鋭いアドバイスで、いい感じの年末特別メニューができちゃうかもしれませんよ！

勉強会の内容

- ・年末特別メニューの基本セオリー
- ・お客様の状況・お店の強み分析シート
- ・年末特別メニューの発表と参加者によるアドバイス

日時 11月15日 木曜日
14時～16時
定員 5名様
場所 リウム事務所

宿題 年末特別メニューを3個ほど考えて来て下さい！

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

11月

冬到来！ 季節の変わり目はチャンス

年末の盛り上がり控え、消費も一段落になりがちな11月。気候は本格的な冬を迎える時期ですのでお客様の「肌感覚」に訴える販売促進を検討してみましょう！



● 11月のキーワード

冬に合わせキーワードを活用しよう

■レジャー・アウトドア

レジャーアウトドア用品・外出着

■防寒

アウターや肌着

■ギフト・お歳暮

お歳暮予約・早割
食料品・日用雑貨のまとめ買い

■ハロウィン

お菓子・パーティグッズ・おもちゃ

■七五三

食事会・外出着・カメラ・ビデオ関連商品

● 11月の気候

後半から一気に冬！
寒さを感じやすい季節です

	平均気温	最高気温	最低気温	相対湿度
上旬	15.3	19.7	11.5	65
中旬	13.4	17.3	9.7	64
下旬	11	15	7.2	63

大阪(1971～2000の平均値) 気象庁HP気象統計情報

気候も良くなり、レジャーやアウトドアなど外出が活発になる時期です。後半は冷え込みが本格化すると共に、年末やクリスマスが視野に入ってきますので徐々にあわただしい雰囲気になってきます。

ピックアップイベント

ハロウィン



10月31日

日本でも徐々に浸透してきました。子供たちが仮装して家々を周りお菓子をもらう行事。今では日本の小学生の間でも仮装ハロウィンパーティを開くのが普通なのだとか。

七五三



11月15日

3歳5歳7歳の子供の成長を祝い神社や寺に参る行事。現在では性別に関係なく行われることが多いそうです。また写真の撮影は必須なんですって。

ワンポイントアドバイス

業界ニュースは使える更新ネタ

ホームページの更新ネタに困ったら・・・結構使えるのが業界ニュース。お店を営業しているあなたはその道のプロですから業界の情報を集めていますよね。でもお客様にとっては業界のニュースってなかなか伝わってこないし、内容もわかりにくかったりします。なので、業界ニュースを仕入れたらその記事を引用し、ニュースの解説や感想をそえてホームページで公開してみましょう。お店側の手間はかからないし、お客様にとっては知らないニュースを早く、わかりやすく知ることができるし、なかなかお得な情報ネタですよ！

