

充実のタブレット端末

iPad Mini出ましたねえ。他にもGalaxy Tabなど、従来のiPadより一回り小さいタブレットの種類が増えて来ました。「軽いし片手で持っても疲れない！」や「この大きさとカバンに入る！」など、自分の周りでも上々の評判です。本を読む、ネットのニュースを見る、ツイッターやフェイスブックを使うなどなら、もうPCを起動する必要なくなります。

今すぐ従来のPCの役割をすべてタブレットで置き換えてしまうというのは、ちょっと無理があるかなと思いますが、特徴を活かした適材適所で使えば、かなり威力を発揮しそうです。

例えばリウムスマイル！などのクラウドシステムでの利用で言えば、お客様情報の閲覧や、お得情報や

臨時休業のお知らせなど、即時性の必要な情報発信にはタブレットを活用し、新メニューのご案内や開発秘話などたっぷり読ませるコンテンツ作成時などはPCを活用すると言うような使い分けがベターではないでしょうか？
使い方もわかりやすくなってますし、もう新しいモノ好きの人のおもちゃではなく、十分使い物になるレベルに達してると思います。

と、何やらただの新しいモノ好きの独り言になってしまいましたが、アップルの回し者じゃありませんので。



藤田 憲一
取締役最高技術責任者

湯たんぽを買いました。

WEBデザイナーの一ちゃんの デザインのある生活

ユーザーインターフェイス

ユーザインターフェイスとは、ユーザに対する情報の表示様式や、ユーザのデータ入力方式を規定する、コンピュータシステムの「操作感」のことです。
いきなりなんだ？という感じですが、最近、任天堂から発売された、「Wii U」を買いました。
子どもから大人までが操作するこういったゲームなどのユーザインターフェイスは、本当に勉強になります。説明書を読まなくても、設定などがスムーズに出来たり、子どものためにあらゆる漢字にルビがふってあつたり。



の一ちゃん
WEBデザイナー

もう年末ですね！大掃除して今年も気持ち良く終わりたいです！

じゃすみの オミセラブ修行日記

4コマ漫画のあり方

先月からおもしろブログでリウムで起こった事を4コマ漫画にして描いています。と言っても、作画担当でネタは先輩方からいただいているのですが…

4コマ漫画は一番ポピュラーで書きやすい漫画と言われています。基本構成は「起承転結」で作られていますが、必ずしもそうしなければならないということはないです。最初から最後までゆるーく進んで結局オチ



じゃすみん
WEBデザイナー

寒さが身に染みる時期ですね…
ひやひやひやい…

はなしの漫画もあります。4コマ漫画は絵の上手さ下手さなど関係なく描けるので、だから書きやすいと言われてるのだと思います。

もし家にスキャナーなどがあれば、お店で起きたことや日常生活で起きたことなどを4コマ漫画にしてアップする、というのも更新の手かもしれませんよ。

月刊オミセラブ2013年 1月号

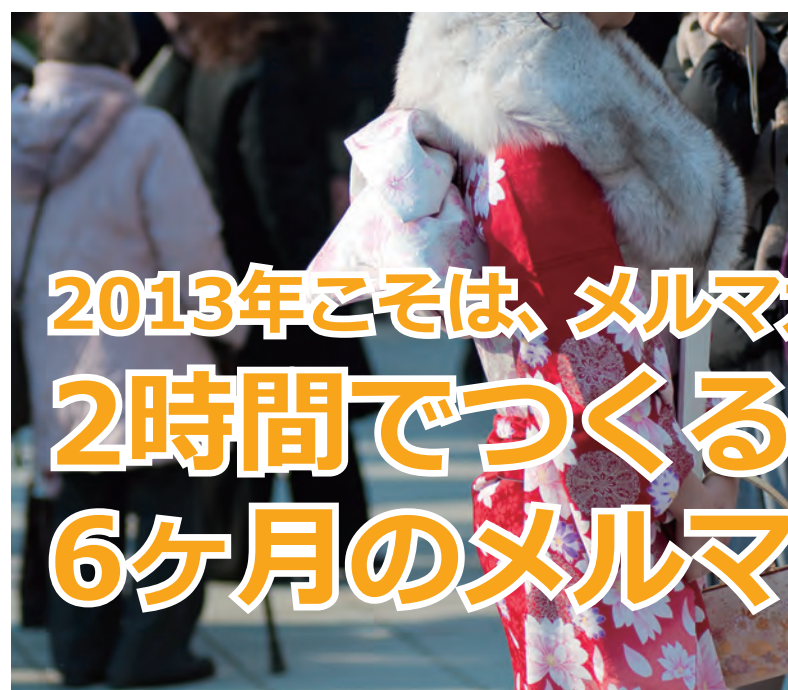


〒550-0005 大阪市西区西本町1-6-9川田ビル202



オミセラブ

新年号



2013年こそは、メルマガを継続したい。。。
2時間で作る！
6ヶ月のメルマガ計画のススメ

2013年こそは、メルマガを継続したい・・・
2時間でつくる！
6ヶ月のメルマガ計画のススメ

メルマガは継続してなんぼ！
新年あけましておめでとうございます！
本年も弊社で提供サービスならびに有
限会社リウムをよろしくお願い申し上
げます。
2012年のような不況時を見ていると継
続的なお客様フォローができているお
店と、そうでない店の差がほんとう
に目に見えてわかりました。やはり、
安定繁盛店は毎日毎日コツコツとお客
様をフォローしておられるんですね。
新年を機に、継続的なメルマガ発信で
コツコツフォローの継続を目標にしま
せんか？

続けるポイントは「計画性」
何度も口をすっぱくして申し上げてお
りますので、ここでは理由は割愛させ
ていただきますが、メルマガ配信の継
続には「計画」が必要なのです。2時
間くらいかけて半年分くらいの計画さ
え立てておけば、なんの苦もなく6ヶ
月間メルマガ配信を続けられます。で
もみなさんこの2時間を面倒臭がる。
だから続けられないんですよ。お正月
休みの2時間で、6月末までの計画を立
てて、今年はお客様との絆をしっかり
作っちゃいましょう！

あと、途絶えていたメルマガを復活す
るのにお正月は良いチャンス！
ぜひとも「新年のご挨拶メール」から
メルマガを復活させてください！

リウム式！メルマガ計画シートの
使い方
リウムスマイル！のホームページ
http://riumsmile.jp/contents_302.html
から「メルマガ計画シート」をダウン
ロードしてください！
1月半ばにはデータを削除しますので
お早めに！

- 1 環境の変化を6ヶ月分書こう
まずはお店を取り巻く環境でお店に影
響を与えそうな出来事を書いてみます。
●気候の変化（梅雨・紫外線量増加・
寒くなる・乾燥する etc）
●食材の旬・トレンド（ブリ・たけの
こ・薄着・クリスマス・お正月 etc）
●地域の大きなイベント（近所の学校
の学園祭・運動会・市民祭り etc）
まあとくに考えずにばば一つと書く。

- 2 自店の動きも6ヶ月書こう
毎年定番としてお店が取り組んでいる
こと、毎年訪れる自店のピンチなどを
書いてみます。
●定番イベント（秋の松茸フェア・春
のダイエットフェア etc）
●ピンチ（バイトさん少ない時期・食
中毒対応・お客様少ない etc）

- 3 テーマとねらいを思いつくまま
書いていこう
「環境の変化」と「自店のうごき」の両
方を見て、メルマガ配信する「テーマ」
を考えます。片方だけでも良いです。



代表取締役お客様係
穂口大悟
2013年の抱負：創業十年目。初心
にかえり、量を重視して動きます！
1.多くの人とお会いする。
2.多くの情報を発信する。
3.多くのインプットを行う。

地域大手企業は秋に人事異動が多い
×
秋は良いさんが仕入れられる
歓迎会狙いの「秋のさんま尽くし宴会コース」
×
空気が乾燥しお肌も乾燥しはじめる時期
仕入れているメーカーのキャンペーン開催時期
「秋の乾燥肌予防コース」

のような感じで組立てるのです。例は
フェアやキャンペーン的なものを挙げ
ましたが、お役立ち情報などではもっ
と簡単にネタが見つかることでしょ
う。お役立ち情報の場合は特に、「誰に向
けて」「どんなねらいで」お伝えする
情報なのかをメモしておく、と、発信す
る時に伝えたいことが明確になり良い
と思います。

4 内容を3点くらいの箇条書きで
書いておこう

テーマとねらいを見ながら、メルマガ
で伝えたい内容を3点ほどメモしてお
きましょう。僕は以前からこのような
計画を立ててメルマガ配信しているの
ですが、後で見ると自分の書いたテー
マがよくわからない時があったりしま
した(笑)。ですから、テーマとねらい
を全部書きだしたらその内容をちょこ
っとメモしておくのをおすすめします。

はい！ノッてくるとあつという間にメ
ルマガ計画の完成です！紙が小さい場
合はA3くらいに拡大コピーするとよい
です。また、一人で考えずにお店のス
タッフみんなで考えると楽しいです。

月刊オミセラブ読者様特典「メルマガ計画無料アドバイス」

「メルマガ計画シート」を書いてみて不明な点や、実際に指
導されながら年間計画を立てたいお店の方！
穂口がマンツーマンで無料で45分間メルマガ計画の立て方を
アドバイスいたします。
今回はリウムのお客様以外のご参加もOK！
左のフォームに必要事項を書いてFAXください！

TEL 06-4390-2668 FAX 06-6319-8080

お名前					
お電話番号					
屋号					
第一希望日時	年	月	日	時	分
第二希望日時	年	月	日	時	分

(※1月31日まで土日祝を除く)

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

1月

1年の計は1月にあり

1月は新しい年の始まり。誰もが新たな気分で一念発起するものです。
お正月気分の高揚感と新年のフレッシュな気分が消費を後押しします。

- ・年末商戦からの素早い切替
- ・顧客単価向上による2月のダウン対策

を心に留めて日数も少なく、売上が落ち込みがちな2月を前に
スタートダッシュを決めましょう。



1月のキーワード

平年の気候データと比べて、体感的な寒さを販促
に活かせると良いですよ！

■お年玉

おもちゃ・文具等こども用品 対応売場づくり

■成人の日

お祝い・二次会・オードブル・デジカメ用メモリ

■新年会

早期予約サービス、鍋の需要（家庭含め）
幹事さんサービス

■旬の魚介類

鍋料理等の旬の魚介のレシピ提案

■受験生応援

夜食（インスタント食品）・カイロ・栄養ドリンク

1月の気候

寒さのピーク！

最低気温が零度以下の日は特別な寒さ対策が必要で
す。お店の設備や装備などを見直しておきましょう。

	平均気温	最高気温	最低気温	相対湿度
上旬	6.4	10	3.1	62
中旬	5.8	9.3	2.6	60
下旬	5.3	8.8	2	60

大阪(1971~2000の平均値) 気象庁HP気象統計情報

1月は寒さも本格化し、体調を崩すお客様も多くなり
ます。お客様の健康への配慮はもちろん、お店のス
タッフさんの健康への配慮も忘れずに行い、いつで
も元気一杯のお店づくりを！

ワンポイントアドバイス

メルマガでは人間が見えるメッセージを

「自分もそうだけど、メルマガなんて来てもあまり
読まないからムダじゃない？」なんてご質問をいただき
ます。「メルマガはあまり読まれない」これは正解かも
しれません。メルマガならね。
でも、個人的に来たメッセージであれば読むじゃないで
すか。ですから、メルマガを配信する時にはできるだけ
人間を見せたメッセージにすることが重要なんです。
広告のような商品案内メールではなく、個人的にお客様
に商品をおすすめするような内容にする、商品を作り上
げた時の苦労を紹介する・・・など文章の奥に「実際
の人間のうごき」が見えるように工夫す
ると、かなり読んでいただける率も上が
るというものです！メルマガはあくまで
も、現実の接客の延長であることを忘れ
ないでいたいものです。



お年玉



お年玉の全てが消費に回るとは限
りませんがターゲット層関連の商
品を提案することが重要です。
お正月の楽しい雰囲気をもっと盛り
上げるような販促企画を打ち出し
たいものです。

成人式



近年成人式での行き過ぎた騒ぎが
ニュース等で取り上げられ問題に
なっています。裏を返せばそれだ
け盛り上がっているということ。
ここを商機と捉え販売促進の準備
をしたいものです。