

裏話

システム開発

メルマガのクリック率から分かること

突然ですがメルマガ配信機能活用していますか？有効に活用すれば、無くてはならない頼りになるツールです。

時間が無くて送れていない、頑張って送ってるけれどあまり手応えを感じない、などうまく活用できていないという方いらっしゃいませんか？送れていないという方、まずはメルマガ会員100人、月一回の配信を目標に頑張ってみてください！月に一回30分程の時間の確保と考えれば、なんとか光が見えてくるはず！

そして、あまり手応えがないと感じられている方。内容を宣伝、売り込みのみに終始せず、あなたの専門知識や商品へのこだわりを語る割合を増やしてみてください。そのメルマガが即直接の来店や成約に繋がらなくても、あなたやお店への信頼の蓄積に繋がっているはずです。

とは言え、何か指標となる数値があった方が、改善にも役立ちますし、モチベーションにも繋がると思います。

リウムスマイル！では、送信済みメール一覧画面に、本文に付

けたURLのクリック率が表示されます。また、各メルマガ配信のクリックレポート画面では、貼り付けたURL毎の詳細なクリック率がわかります。

クリック率とは、メルマガに掲載されたURLをクリックした人の数 / メルマガの配信数 × 100（％）で、メルマガの効果を測定する基本的な指標の1つです。

タイトルや内容、送信した時間、曜日などにより、どうクリック率が変化するから、どういう情報がお客様に求められているのかを推察してみましょう。過去のメルマガの数値を確認して、今後のメルマガ配信の参考にしてみてくださいね。



藤田 憲一
取締役最高技術責任者

タイガースの優勝が消えそうです…。

WEBデザイナーの一ちゃん

デザインのある生活

webサイト内に使う画像の大きさ

毎日いろんなwebサイトを見ていると、「かっこいいなあ」「素敵だなあ」と思うデザインに出会います。素敵だなと思うデザインには必ずそう思える理由があります。

その理由を見つけて、新しくデザインテンプレートを作成するときに、活かしてみたりしていますが、デザインテンプレート以外の、お客様が直接入力される、文章や画像を入れる部分にも、さらに素敵なデザインに仕上げるポイントがありますので、ご紹介します。

まずは画像です。ヘッドライン画像やロゴは別ですが、webサイト内で使用する文章内に添える画像などの大きさをすべて揃えて

みてください。縦や横など画像の向きも必ずどちらかに揃えます。これだけで、webサイトの素敵度がグッと上がります！

リウムスマイルでは、アップロードした後に、画像を編集する機能がついています。大きさ変更、トリミング（画像を切り取る）、回転など、画像の大きさを揃える為の機能が揃っています！使いたい画像をとりあえずアップロードしておいて、あとからまとめて一括で大きさを揃えたりすることもできますよ！

簡単・便利なリウムスマイル！の画像加工機能で、素敵度のグッとあがったwebサイトにしてみてください！



の一ちゃん
WEBデザイナー

ゴルフを始めたいと企み中です！

じゃすみんの

オミセラブ修行日記

無料ロゴマーク素材

ロゴはお店や会社を表すのに重要ですが、ロゴマークは自分じゃうまく作れなかったり、でも、有料で頼むのはちょっと…という方はいませんか？（できるだけ自社独自のロゴを作成される方が良いですが…）そこで、無料のロゴ素材をダウンロードできるサービスをお調べしました！

1つ目は「クラウドロゴ」。パブリックドメインのロゴ素材が無料でダウンロードできるサイトです。2つ目は「ロゴマル

シェ」。要無料会員登録ですが、女性的なロゴ素材が無料でダウンロードできるサイトです。

どちらのサイトもファイルがai形式なので、イラストレーターがパソコンに入っていない方は、「Adobe Acrobat Reader」や「Officeソフト（Word,Excelなど）」から開くことができます。上記の他にもロゴ素材を配布しているサイトはありますので、ぜひ検索してサイトのロゴに使ってみてください！



じゃすみん
WEBデザイナー

秋は新作ゲームの発売ラッシュでお財布がものすごく軽いです…

月刊オミセラブ

2013年 10月号



〒550-0005 大阪市西区西本町1-6-9川田ビル202



月刊オミセラブ

10月号

平成25年09月13日発行

編集人 穂口 大悟

発行人 有限会社リウム

「人」という武器をアピールする

「人」という武器をアピールする

同じモノでも「売る人」によって買うか買わないかが変わるし、同じサービスでも「行う人」によって受けたいか受けてないかが変わる・・・お店という商売において「人」は商品の一部でございます。ましてや、全国どこに行っても同質のサービスを謳うチェーン店ではなく、独立店では「人」は他店との差別化の大きな武器です。

しかし！
この大きな武器である「人」を、なかなかアピールできていないお店が多い！ということ
で今回は「人」という武器をアピールする具体的な方法をご紹介します！

- ホームページ編
スタッフ紹介ページでの、アピールのポイント
もちろん「スタッフ紹介」のページを作っていますね？基本中の基本です。（なかったら作ってください！）このページで大切なのは「情報開示」と「共感をよぶストーリー」です。
- ◎ 笑顔の写真
どんなスタッフがいるのかをパッと表現するのは写真が一番。笑顔の写真でお客様の緊張感をほぐしましょう。怖い顔の写真は NG！
- ◎ 趣味や出身校などのお客様と共通点があるかもしれない情報
サービスと直接関係ない、細かいプロフィールを情報開示しましょう。「釣りが好き」などの趣味の話でお客様とうちとけた経験、「同じ中学校」ということで親近感が増した経験はありませんか？やはり人間というものは共通点があれば「共感」する動物なのです。
- ◎ この職業に就くまでのストーリー
プロとしてこの職業に就くまでのストーリー

- を公開しましょう。「この仕事に就く前の私」「この仕事との出会い」「プロになるための努力」「今プロとしての幸せ」という感じのストーリーを公開すると、お客様は人に感情移入しやすくなります。
- 商品・サービスページでのアピールのポイント
お店で販売するのは商品やサービスなのですが、そこにチョコッと人間性を加えましょう。
- ◎ おすすめコメント・体験談
商品やサービスに対するオーナーやスタッフからのおすすめの一言をそえると、商品サービスページがグッと人間臭くなります。個人的にこの商品サービスが気に入っている点や、過去にご提供した際の体験談などをそえるといいですね。
 - コンセプトページでのアピールのポイント
お店のコンセプトページはまさにオーナーの人間性をアピールするページなのですが、ここで注意が必要していただきたいのはバランスを考えること。お店オーナーさんはつい「今」自分が一番気にかけている点を多く語りがち。ホームページではモレなくこだわりを伝えるようにしたいです。そのためにこだわりを下の3つに分けて考えてみてください。
 - ◎ 商品や材料に対するこだわり
お店で提供する商品やサービスに関するこだわりです。商品そのものと素材に分解して考えても良いと思います。（「炭火焼き」と「黒毛和牛」とか、「オールハンドテクニク」と「オーガニック化粧品」とか）
 - ◎ 場所に対するこだわり
お店の空間に関するこだわりです。なんでこんな空間をつくったのか、工夫した点などを



代表取締役お客様係
穂口大悟

もうすぐ地域の秋祭り！太鼓が鳴り出すとソワソワします。今年は子ども会の役員なので子ども達と楽しめます！

- 語りましょう。
- ◎ サービスに対するこだわり
接客サービスやおもてなしに関するこだわりです。お客様に対する想いやお店の存在意義などをアツク語ってください。
 - ブログ・メルマガ編
情報フォローとしてのブログやメルマガでも、人間性をアピールすることは重要です。ただし、ホームページとちがい、お送りできる面積に限りがあるのでスパイス程度にちょこっと追加するのがよいですね。
 - ◎ 冒頭にプライベートをチョコッと
メルマガやブログの冒頭、いわゆる「まくら」の部分にちょこっとプライベートな近況を挟むとかは文章にリズムもついて良いですね。その近況からお客様と話が弾む・・・っとこともあるかと思います。
 - ◎ ひとことコーナーを作る
「まくら」で自然な文章をつくるのが少々難しい場合は、「ひとこと」や「近況」などのコーナーを設けると楽ちんです。（そういえば、月刊オミセラブにも「ひとこと」コーナーがありますね。）
 - やっぱ「自分磨き」も大切
という感じで「人」をアピールする具体的な方法とポイントをご紹介いたしました。これらの方法が有効なのは「人」が魅力的な場合です。ということは（耳の痛い話ですが）人間性を常に磨かないといけないということですね。冒頭で申しましたとおり、小さいお店は人間が商品なのですから人を磨かないといけませんねえ…。うーん、みなさまと一緒に頑張りましょう！

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！旬の味覚や秋の行楽を取り入れた企画等、旬やイベントにのっかった情報発信を行いましょう！



- 10月のキーワード

- 季節キーワード
衣替え・紅葉・ハロウィン・運動会
- 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

- 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・布団・行楽用お菓子

- 10月の気候

	平均気温	最高気温	最低気温	相対湿度
上旬	20.9	25.2	17.5	67
中旬	19.3	23.7	15.8	65
下旬	17.0	21.4	13.3	64

大阪(1981~2010の平均値) 気象庁HP気象統計情報

使える！10月のメルマガテンプレート

- メルマガポイント
10月は販促ネタにはこと欠かない季節！旬やイベントなどが盛りだくさんで、また気候もよくなり、お客様の活動も活発になります。
- ◎ 気候の変化 ◎ 旬の味覚 ◎ レジャー、行楽
などなど・・・関心のあるテーマと関連したフォローを行っていきたいですね！

10月のメルマガテーマ

10月の気候やイベントを考えてメルマガを送るとすると、こんな内容も考えられるっす！

エステサロン
「秋から始める！来春に結果を出すダイエットコース」

ネイルサロン
「ギラギラは終わり！秋ネイルで季節を先取り！」

レストラン
「秋限定！キノコメニューが勢ぞろい！」

秋の感覚がお客様にあたえる影響を考えてメールを送るっす！

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
リウムスマイル！管理画面「メール」
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！

リウムでお茶でもどうですか？&かんたん写真加工機能の説明 10月22日(火) 14時～16時

- ◎ リウムスマイル！の操作のこと
- ◎ 今後の事業展開のこと
- ◎ お店の集客のこと
- ◎ リウムへのご要望
- ◎ 自分の商売のPRがしたい
- ◎ ただ、リウムでだべりたい

リウムにお越しただいて、お気軽にリウムスタッフに質問したり要望したり、同じリウムスマイル！をご利用のお店の方と意見交換したり・・・そんな気軽な2時間です。

今回はご質問の多い写真を綺麗に見せるための「かんたん写真加工機能」の説明を30分くらい行う予定です。

その後にお茶でもしましょう。退出は自由ですのでゆる〜くお過ごしください！

会社名 屋号	
お名前	
連絡先 TEL	
FAX 06-6319-8080	

秋のレジャーの疲れに効く！ストレッチ法

かずとよ様

この前の日曜日、子供の運動会の綱引きで絶賛筋肉痛中！%の店長田中です！
秋はレジャーや行事も多く、お疲れのお客様が多くおられるようです！本日はそんなレジャーで溜まったお疲れに効く、簡単ストレッチ方法をお伝えます！%
首ネジネジストレッチ！
まずは背筋を伸ばして立ちます。ゆーっくり呼吸しましょう。あごを胸にくっつけるように頭を下げて・・・そこからゆっくり左にねじります。この時左の耳を左の鎖骨にくっつけるように。首の右側がのびーる！
※反対側も同じ要領でやってみてください！

ストレッチだけじゃ疲れが取れない方は・・・
%
！メール会員様限定！
お疲れの首肩集中コース



60分% **3150円**！%
%
首肩の他の部位もご相談で治療しますよ〜%
秋のレジャー疲れしっかり取って、健康の秋にしましょう！（僕は食欲の秋ですが・・・%）

ご予約はこちら % **06-XXXX-XXXX**
ご予約お待ちしております！