

ホームページの修正が反映されない時の対処法

リウムスマイル！のサポート宛てにちょこちょこ頂戴するお問合せに、「ホームページを更新したんですが、変わりません！」というものがあります。稀にシステムの不具合の場合もありますが(すみません!!)、ほとんどの場合、お使いのPCやスマホの「キャッシュ」という機能が影響しています。

キャッシュとはどういうものかといいますと、使用頻度の高いデータを一時的に保存しておくことで、2度目以降の表示を速くする仕組みです。

PCやスマホでは、ホームページを表示する際に、

「私のホームページを表示して！」

「わかりました！インターネットから読み込んで表示します！」

という流れで、ホームページが表示されるのですが、頻繁に同じホームページを表示をしようとした時などは、

「私のホームページを表示して！」

「わかりました！でも、さっき表示したばかりだから、変わっていないでしょ。さっきのまま表示します」

と、修正前の情報がキャッシュされていると、修正したはずなのに見た目が最新状態にならない……という現象が起こります。

PCやスマホは、なんでこんな動作をするかといいますと、決して怠けるわけじゃなく、ネットワークの使用頻度を下げて少しでも速く表示しようとする為の工夫なのです。

しかし、モリモリホームページを更新して、推敲してる時には不便ですね。そういう時は、PCやスマホのブラウザの機能で、強制的に再読み込みさせる機能を試してみてください。

Windowsの場合は、ホームページを表示している状態で、[CONTROL]キーを押しながら、[F5]キーを押すと、再読み込みされます。

「あれ？変わらない…」という時、是非お試しください。



藤田 憲一
取締役最高技術責任者
球春到来ですね。

WEBデザイナーのーちゃん デザインの生活

なぜドレスの色の錯覚はおきたか？ ～色の恒常性～

インターネットで見る人によって二通りの色に見えるドレスの画像が話題になっていました。結論からいえばこのドレスは青と黒なのですが、「青と黒に見える」派と「白と金に見える」派に分かれていました。あなたはどちらに見えましたか？

今日は、この理由について解説してみます。人間は周囲の状況が変わっても同じものは同じ色で見えるように脳内で補正を掛けています(色の恒常性)。しかし写真やイラストでは環境光がよくわからないことがあり、脳が間違っって補正をかけてしまうことがあります。この色の恒常性による錯視が今回の原因です。

■色の恒常性とは

人はものを見るときにその物体の色をそのまま見ているわけではありません。たとえば、晴れた日の屋外と、夕焼けのときでは、夕焼けのときの方が物体は全体的に赤っぽく見えているはずですが、普通はそれを意識せずに赤いものは赤く、青いものは青く、緑色のものは緑色に見えます。この環境光が変わっても色の見え方があまり変わらないことを色の恒常性といいます。



のーちゃん
WEBデザイナー

だいふ暖かくなってきましたね！でもまだコタツから出れません。



じゃすみん
WEBデザイナー

花粉症にはつらい季節になりましたね・・・

じゃすみの オミセラブ修行日記

GPS情報(位置機能)には注意を

あなたが持っているスマートフォンやデジカメにはGPS機能が付いていませんか？GPS機能のあるスマートフォンやデジカメで撮影した写真には、撮影した日時・場所・カメラの機種名などの情報が目に見えない形で記載されていることがあります。(設定で変更することは可能です)

よく確認せずに、SNSに位置情報を含んだ写真を載せようと、自宅や居場所などが知らぬ人に特定されてしまう……なんてこともあります。自宅サロンの方はHPに住所を載せていなくても、SNSに載せた写真から住所が分かってしまうかもしれません。迷惑行為やストーカー被害など危険な目に遭わないよう、写真に位置情報が載っていないか十分に気を付けるようにしてくださいね！

春からは、 オリジナルメニューで 勝負しよう！

お店やサロンの持っている本当の力がお客様に伝わる「オリジナルメニュー」を開発することで、集客力の基礎を築きましょう。

春はスタート！変化の時期。お客様のやる気を後押ししましょう
お客様を後押しできるようなポジティブな提案をお届けできるような
情報発信やキャンペーン、イベントを企画してみましよう。

歓送迎会には、肉！肉！肉！
今月のメルマガテンプレート

春からは、オリジナルメニューで勝負しよう！

この春からは、何か新しいことをして集客力を高めたい！とお考えのお店やサロンが多いと思います。春ってやる気になりますもんね！そんなお店やサロンにこの春提案したいのが「オリジナルメニューの開発」です。

集客力を高めようと新たな情報発信手段に手を出すのではなく、お店やサロンの持っている本当の力がお客様に伝わる「オリジナルメニュー」を開発することで、集客力の基礎を築いて欲しいのです。

オリジナルメニューとは「悩み解決メニュー」

僕がお店やサロンに提案しているオリジナルメニューとは、新しい技術や珍しい素材を使った特異なメニューではありません。お店やサロンが提供してい商品・サービスを「お客様目線に組み替える」だけなのです。

具体例を示しましょう。

ヒーリングサロンの場合
(32歳の恋の悩み多きOLさんがターゲット)

今までのメニュー
「ヒプノセラピー」「チャネリング」

▼

オリジナルメニュー
「素直な出会いのためのメンタルセッション」
「パートナーとの関係改善セッション」

アロマトリートメントサロンの場合
(36歳の二児のママがターゲット)

今までのメニュー
「アロマボディトリートメント」

▼

オリジナルメニュー
「産後の腰痛ケアのためのアロマトリートメント」
「抱っこ肩こり解消アロマトリートメント」

今までは「お店やサロンができること」をメニューとして用意していたのですが、オリジナルメニューは「お客様の悩みを解決できるもの」としてメニューを用意していることがわかりますね。

つまり、オリジナルメニューとは、お店やサロンの商品(サービス)をお客様目線で捉え直し、お

お客様にお買い上げしやすくしてあげる「思いやり」の発想で開発されるものなのです。

オリジナルメニューを作る3つのステップ

STEP1.メニューを提供するお客様を一人に絞る(ペルソナさんを設定する)

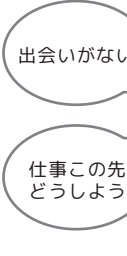


- 性別：女
- 年齢：32歳
- 家族構成：実家で両親と同居(弟は結婚)
- 職業：事務の派遣
- ポリシー：ありのままの自分でいたい

まずは、お店やサロンのターゲットを一人に絞り込んでみましょう。いわゆるペルソナさん(理想のお客様像)ですね。性別・年齢・家族構成・職業の有無・住所・収入の状態・情報源・ポリシー・・・などを詳しくプロファイリングしてください。

これからお客様目線に立ったオリジナルメニューを開発するわけですから、まずはお客様がどんな方なのかを詳細に知らなければならいのです。

STEP2.ペルソナさんの悩みを分析する



出会いがない

親が結婚結婚うるさい

仕事この先どうしよう

将来が漠然と不安・・・

ペルソナさんがあなたの頭の中で動き出すほど詳細に描けたら、次はペルソナさんの悩みを書き出してみましょう。プロとしてペルソナさんについて考えてみると、顕在的・潜在的な悩み



穂口大悟
代表取締役 お客様係

喉が弱いので、最近、口をテープで塞いで寝ています。
喉が痛くなりにくくてゲーですよ！

をどんどん思いつくことができると思います。この「悩み」を解消するためのお客様はお店やサロンにご来店するのです。

STEP3.今まで提供していたサービスを悩み別に組み合わせる



●と■を
組み合わせて
・・・

ペルソナさんの悩みが明確になったら、これらの悩みを今お店やサロンが提供しているものを組み合わせて最適な形で解決できないかを考えてみましょう。

実際に悩みをもったお客様がお店やサロンにご来店された時のことを想像して、メニューを組み立てると、リアリティのあるコースの案ができるでしょう。

まずはオリジナルメニューをつくる！そして試す！

と、ここまでではあなたの頭の中だけでできることです。原価は1円もかからない。ですからどんどんオリジナルメニューの案を作ってください。そして、良い感じのオリジナルメニュー案は実際にお客様に提供して反応を見てみましょう。

大切なのはお客様に案を話して相談することではなく、実際に提供して感想をいただくこと。想定の話ではなく実体験の感想をいただくことがオリジナルメニューへの最高のフィードバックです。

春はスタート！変化の時期。お客様のやる気を後押ししましょう

春は芽吹きの子供！誰もが本能的に「生まれ変わりたい」「何かを始めたい」と思う時期です。そんな心境のお客様を後押しできるようなポジティブな提案をお届けできるような情報発信やキャンペーン、イベントを企画してみましょう。

4月のキャンペーンネタ

季節の変化 アウトドアグッズ・お弁当・お花見	花粉症 花粉症対策グッズ・症状改善サービス
新生活 ギフト・自分へのご褒美・自己投資	夏の準備 ダイエット・部分痩せ・紫外線

平均気温	15.1	最高気温	19.9	最低気温	10.7	相対湿度	59
------	------	------	------	------	------	------	----

大阪(1981~2010の平均値) 気象庁HP気象統計情報

4月のコラム(ブログ)・メルマガのヒント

4月はこんなコラム(ブログ)の更新や、メルマガを配信してみるとお客様のハートをキャッチしやすいです！

例にあげたタイトルから、自分のお店やサロンでどんな情報発信ができるか考えてみてください。最初は上手にできなくても、慣れていくとコツが掴めるものです！

保険代理店

「お子様が自転車通学をされる方はご一報くださいね」

「転職したらどんな手続が必要かをまとめてみました」

メンタルサロン・占い

「職場の人間関係がうまくいかない時に覚えておきたい3つのこと」

「星座別！遠距離恋愛成功のコツ」

エステ・リラクゼーション

「花粉症対策になるアロマの知識」

「今から始める腕痩せ・脚痩せ」



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

1. リウムスマイル！管理画面「メール」
2. 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！



飲食店向け

●●●● au 4G 16:43 74%

受信

焼き肉リウム
宛先: 詳細...

歓送迎会には、肉！肉！肉！
2014年3月16日 18:00

佐藤 様
いつもありがとうございます！

4月といえば歓送迎会、送迎会！
これから来る新しい仲間を迎えたり、お世話になった方をお送りしたり・・・
そんな時には肉です。
肉でガン！と元気に歓送迎会しませんか？

歓送迎会4,000円ぽっきり
肉！肉！肉！コース



通常おひとり6,000円レベルの国産黒毛和牛を特別にご用意！
最後はゆずシャーベットで。
もちろん飲み放題です。

オトクすぎるコースのため限定5名様とさせていただきます。
売り切れの際はご容赦ください。

▼ご予約はこちら
http://riumsmile.jp/
123-456-7890
お電話おまちしております！

ネット集客ちょい聞き会！ 4月20日(月曜日)14時～16時

リウムスマイル！ユーザーさんもユーザーさん以外の方もお店のオーナーなら参加自由！なんでも専門家に聞けちゃう気軽な会です！
今回は、「オリジナルメニューページの作り方」です！
もちろん、その他のご質問にもお時間の許す範囲でお答え致します！

料金：リウムクライアント様とそのお友達(無料)
申し込み：http://riumsmile.jp/webform_45.html



オリジナルメニュー開発コンサルティング 「パーソナルサポート」

自分一人じゃオリジナルメニューなんて開発できないよ～！
って方はパーソナルサポートをお申込みください。オリジナルメニューの開発のコンセプト決定から、ホームページやチラシのライティングサマリー作成までをサポートします。
(みっちりやると60分×2回くらいになると思います)

料金：60分 / 8,640円 (ご来社・Skype)
申し込み：http://riumsmile.jp/webform_40.html



Special Menu