

リウムスマイル！ユーザーのみなさん、 お困りのことはございませんか？

リウムスマイル！6月の機能アップデートで、予約管理機能がさらに便利になっているのですが、ご活用いただけてますでしょうか？「聞いてない！」「うっすら見たけど、まだ試してない」「それより、他に気になることがある」など、お困りのことがございましたら、是非ユーザーサポートをご利用ください。

弊社では、リウムスマイル！ユーザー様向けに、様々なサポートメニューをご用意しております。是非有効活用していただきたく、今回はそのサポートメニューをご紹介します。

1. メールサポート（無料）

使い方などで気になることがあれば、リウムスマイル！管理画面上部の「お問合せ」ボタンからお気軽にご連絡ください。詳しい操作手順をサポートスタッフが、すぐに回答いたします。

2. チョイ聞き質問会（無料）

サポートスタッフに直接操作やシステムの応用についてご質問いただける2時間のゆる～い質問会です。参加方法は開催日に弊社にお越しいただくか、無料通話アプリSkype（スカイプ）でのご参加が可能です。詳しくは弊社ホームページのセミナーカレンダーをご覧ください。

3. 電話サポート（オプションご利用の方のみ）

オプションをご契約の方のみとなりますが、お電話でのサポートもご利用いただけます。「文章ではうまく説明できない！まどろっこしい！」という方は、お問合せ画面に表示されているサポートダイヤルよりお問合せください。

4. パーソナルサポート（有料 8000円/1h）

スタッフがマンツーマンでサポートさせていただくサービスです。
● ホームページをチェックしてほしい
● 予約管理、顧客管理機能の使い方をレクチャーしてほしい
など、ご要望に合わせて、マンツーマンでサポートさせていただきます。詳しくは、リウムスマイル！管理画面サポートタブの「パーソナルサポートお申込み」をご覧ください。

と、充実サポートをご用意しておりますので、「こんなことはできるかな？」「どうしたらいいんだろう？」などの機能や使い方についてのお悩みから、「もっと使いこなしたい！」というアグレッシブなご要望まで、いつでもご相談ください！



藤田 憲一
取締役最高技術責任者

Windows10が7月発売らしいですね。

WEBデザイナーのーちゃん デザインのある生活

チョイ聞き質問会を Skypeで参加できるようになりました！

リウムで月に一度開催されているチョイ聞き質問会をご存知ですか？約2時間の枠で、最初の30分はミニ説明会、そして残りの時間は日頃リウムスマイル！をご利用になられている上での、操作についてのご不明点や、こんなことってリウムスマイル！でできるの？など、何でも聞けちゃうとてもお得な質問会です。

今までは、ご来社いただくしかご参加の方法はありませんでしたが、なんとSkypeでのご参加が可能になったのです！

先々月辺りから、こっそりとSkype対応を始めさせていただいたのですが、さっそく北海道の方がご参加。もちろんご来社される方もいらっしゃいますので、ご来社された方とSkypeでのご参加の方、みんなでわいわいと開催させていただきました。

Skypeで普通に会話しながら、「この先は北海道なんだな～」と思うと、なんだか凄くワクワクしてしまいました。凄いですね！Skype！！

今まで、「参加したいけど遠いからな～」とか、「お店を離れることができない・・・」とお悩みの方、是非Skypeでのご参加お待ちしております！ご参加のお申し込みは、通常のチョイ聞き質問会と同じです。参加方法で「Skype」をご選択いただき、「Skype ID」もお知らせくださいね～。

チョイ聞き質問会は無料ですし、ゆる～い会ですので、「お店にお客様が来られたので、ちょっと抜けます！」なんていうのもアリですよ～！たくさんのご参加お待ちしております！もちろんご来社いただいでのご参加お待ちしております。お申し込みは、リウムスマイル！ホームページ「セミナーカレンダー」より、ご希望の日にちの「チョイ聞き質問会」をクリック！



のーちゃん
WEBデザイナー

自転車の取締りが厳しくなりましたね。気をつけましょ～！

じゃすみんの オミセラブ修行日記

名刺のデザインを見直しませんか？

- サロン・お店の方向性が変わってきた・・・
- 名刺があと少しでなくなりそう・・・
- 新サービスを開始した

最近このような様々な理由で、名刺のデザインを変更したいとおっしゃるお客様が増えてきています。ただ偶然被っているのかもしれませんが、「名刺をリニューアルするタイミング」が今訪れているのだと思います。



じゃすみん
WEBデザイナー

今年も電気代が値上がりしましたね・・・

今コラムをご覧のあなたも、今一度ご自身の名刺を見直してみてもいかがですか？
今の名刺は、今の方向性に沿っていますか？今は行っていないサービスが載っていませんか？インパクトのあるデザインですか？

もし一つでも当てはまったならば、名刺のデザインを変更することをおすすめします。名刺は小さな広告ツールです。お客様に思い出してもらえようような名刺のデザインにリニューアルして、フレッシュな気持ちで仕事をしてみませんか？

ホームページで
「ブログ」やってる？

-サイト内ブログを書くためのコッ-



ホームページで「フログ」やってる？ - サイト内フログを書くためのコツ -



穂口大悟
代表取締役 お客様係
おかげさまで僕の本「売リ込まない”ネット集客の極意”(BAB出版)は売れているようです！みなさんのクチコミ宣伝のおかげです！ありがとうございます！

近年、Amebaブログやlivedoorブログなどの「無料ブログ」から、自分のホームページ内でブログやコラムを更新する「サイト内ブログ」に引越す人が増えていますね。

- 背景には、
- 無料ブログでアカウント削除などが頻発したこと
 - 無料ブログに同業他社の広告が表示されること
 - 自分のサイトに閲覧者を誘導したほうが来店効果が高いこと
- などがあると言われています。

まあ、一生懸命書いたブログに同業他社の広告がでちゃうと「なにやってんだか」ですし、コツコツと書きためた記事が一瞬にして消されると泣いちゃいますよね。もちろん、ブログのアクセス数が多くてもご来店につながらないのであれば無意味ですし。冷静に考えれば「サイト内ブログ」ということになるでしょう。これだけ売人様に無料ブログが流行っているのは日本だけのようですから、ふつうの状態に戻った、ということなのかもしれません。

では、ホームページの中でブログやコラムを書きためていく「サイト内ブログ」で記事を更新していくためのコツなどをご紹介しましょう。

何を書くのか？

まず、無料ブログとサイト内ブログの役割の違いを認識しましょう。無料ブログはどちらかというと無料ブログを書いている人どうしの交流がメインになります。だから読者登録やペタやウンタラカンタラが大切なのですね。

一方サイト内ブログの目的は「既存のお客

様に役立つ情報を発信し、その情報を新規のお客様に見つけていただくこと」になります。つまり、お客様の役に立つ有益な情報であることが大切なのです。これはなかなか難しいぞ！と思われるかもしれません。

日々の接客こそ「お役立ち」のヒントに

でも大丈夫！お店の現場にいる方にとって「お役立ち情報」はそこかしこにあふれています。「お客様へのちょっとしたアドバイス」「お客様からのご質問」「お客様に対してとった処置」「お客様からいただいた気付き」・・・などなど、日々の接客にはお客様へのお役立ちのヒントがあります。ブログの内容を考えるとときは、最近のお客様とのやりとりを思い出したり、カルテを読み返したりしてみましょう。「あっ、このこと、お客様みんなに教えてあげよう！」と思えるネタが見つかると思います。

一般化することがポイント

「でも・・・お客様とのやりとりをブログに書きちゃっていいの？」と心配になる方もおられるかもしれません。これはもちろんNG！お客様とのやりとりを「そのまんま」記事にしてはプロとしての守秘義務に違反してしまいますね。ですから、一般化して書くのです。コツは「原因」を隠して「現象」に対する「対処法」を書くこと。

エステサロンの接客において「運動会で急に日焼けしたというお客様に、日焼けの応急処置法をお伝えした」ということがあったのであれば、「急に日焼けした時の対処法」というネタでブログを書く。

カウンセラーが「浮気されて旦那さんへの

憎しみが消えないクライアントにアドバイスした」ということがあったのであれば、「身近な人への憎しみへの対処法」と一般化する、という感じです。最初はなかなか難しいかもしれませんが、やっているうちにうまくなっていきますよ！

何度でも書いていい！

接客からネタを得ていると、そのうちネタ切れになってしまいます。そんな時は・・・もう一回書きゃおう！あまりにも頻繁に同じネタを書いちゃうとアレですけど、1年に1回位は同じネタを繰り返してもいいんじゃないかなと思います。もちろんそのまんま同じ記事ではなく、同じテーマを今の気持ちで書く、ということです。きっと、ちょっと違った切り口の記事が書けると思います！

読まずに書けるか？

ということで、サイト内ブログを書くコツ、のようなものをお伝えしました。最後にこのようなコツ以前に、そもそも文章を書くことが苦手な人へのアドバイス。

「文章を読むこと」です。「なんか言葉が出てこない」「書いていてもトンチンカンになっちゃう」「スラスラと文章が書けない」なんて方は文章を読んでいる量が圧倒的に少ないことが多い。つまり「文章の貯金」がないのです。

恋愛小説でも、ラノベでも、趣味の本でも、時代小説でも・・・なんでもいいです。とにかく文章を書く人は文章を読んでもください。文章をある程度読んでいると、自分の書く文章が変わってくるのに気づくと思います。

今月の情報発信のヒント

ホームページのコラムやブログ、メルマガなどでお客様にお役立ち情報をお伝えするためのヒントをお伝えします！

暑い夏を迎える企画をドーンとぶつけよう！

関東の梅雨明けは例年7月20日ごろ、といわれています。ということは、7月後半には夏本番！業種によっては購買意欲が落ちる季節でもある夏を向かえる重要な月ですので、夏と真っ向勝負した企画をお客様にぶつけたい所です。

7月のキャンペーンネタ

暑さ対策

日焼け対策・熱中症対策

夏メニュー

冷製メニュー・ビールフェア

夏のボーナス

自分へのごほうび・自分への投資

夏を控えての美容

脱毛・部分痩せ・紫外線対策

平均気温	27.4	最高気温	31.6	最低気温	24.3	相対湿度	70
------	------	------	------	------	------	------	----

大阪(1981~2010の平均値) 気象庁HP気象統計情報

7月のコラム(フログ)・メルマガのヒント

7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！

ヒーリングサロン・占い

「2015年夏の恋、NO1の星座は・・・」

「夏休みに行きたいパワースポットのご紹介」

エステ・リラクゼーションサロン

「まだ間に合う！二の腕スッキリコース」

「食欲が無い時の栄養補給は？」

飲食店

「夏はスタミナ！にんにくメニューのご紹介」

「アイスクリーム・シャーベット祭り開催！」



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！

ネット集客ちょい聞き会！

7月16日(木曜日)14時～16時

Skype
対応

書き続けることが難しいブログですが、ちょっとしたコツで書き続けられるようになります！今回は「ブログ更新」についてお話しします。また、その他のご質問にもお時間の許す範囲でお答えいたしますので、お気軽にご参加くださいね！

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



予約機能スタート講習会

7月10日(金曜日)10時～12時

Special Menu

サロン・お店にとって大事な「予約管理機能」。リウムスマイル！で「ご予約受付カレンダー」を作成すれば、一目で予約状況を確認でき、自動返信機能やメルマガ配信機能でお客様フォローもできるようになります！今回は、予約管理機能を使いたい！試してみたい！と思っている方に、設定から運用方法までご説明させていただきます！

料金：3,240 円※講習会当日にお支払いいただきます
申し込み：http://riumsmile.jp/webform_96.html



ヘアサロン

au 4G 16:43 74%

受信

ヘアリウム

宛先: 詳細...

夏本番！髪の紫外線対策

2015年6月28日 18:00

こんにちは、ヘアリウム店長ほぐちです！いやー、もう夏ですね～。日差しもキツイ！こんな日差しで髪を痛めてしまっているお客様が多くおられるようです。☹️👩

ということで、普段からできる「髪の紫外線対策」をご紹介します！

◆髪をまとめましょう！👩

◆帽子をかぶりましょう！👒

◆日傘をさしましょう！☂️

単純にいうと、できるだけ髪を日光にあてない。そのためにできることをする！ということです。

髪そのものを守るのは、やっぱりトリートメント！ということで、ヘアリウムでは「夏のUV対策トリートメントフェア！」を開催いたします！💎💎

◆○○○トリートメント(○○○円)
◆○○○トリートメント(○○○円)
のUVトリートメントがなんと半額！この機会に髪のUV対策しちゃいましょう！💎💎

▼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！