月刊オミセラブ
8
2015
平成27年7月15日発行
発行 有限会社リウム

リウムスマイル！広報誌

月刊 オミセラブ

2015 8月号

システム開発裏話

ホームページのチェックの方法

ホームページは本などの印刷物と違って、間違った箇所が見つかってもすぐに修正できます。
弊社のリウムスマイル！のようなCMSを使っている場合はご自身ですぐに修正できますし、業者さんにお任せしている場合でも、数日で修正が反映されるでしょう。いづれにしても、印刷物のような取り返しがつかないものに比べたら、比較的気軽です。
とはいえ、新しくホームページを作成してオープンする際は勿論、大幅なリニューアル時などには、全体通してくまなくチェックしたいものです。せっかくプロフェッショナルなことが書かれているページでも、誤字脱字が混じっていると信ぴょう性がグッと下がりますし、料金などが間違っていたら大変ですからね。
リウムスマイル！では、ホームページを公開する前でも、プレビュー画面で実際近い表示状態で確認することができますので、キッチリチェックしましょう。

ただ、「PCの画面って長時間見てると疲れるのよねぇ～」とか、「タブレットの画面って小さいし、チェックし辛いわ～」という方もいらっしゃるかと思います。そういう時は、ホームページを印刷してしまって、紙でチェックするという手もあります。

リウムスマイル！には、1ページづつじゃなくて、全ページを一括で印刷する機能があるので便利です。
ホームページを全ページ印刷する手順は、

1. リウムスマイル！管理画面ログイン後、
   画面上部の「ホームページ」タブ -「高度なホームページデータ操作」-
   「ホームページ全ページ印刷」の順にクリック
2. 「プレビュー画面を印刷」を選択のまま、「実行」をクリック
3. 全ページの印刷の準備が始まりますので、画面上部のバーが赤から
   緑になるまでお待ちください。（ページ数によっては、数分かかります）
4. 画面上部のバーが緑になったら、画面上部左に表示される「印刷する」
   ボタンをクリック

以上で、繋がっているプリンターから印刷されます。
紙派の方、是非ご活用ください。

藤田憲一
取締役最高技術責任者
再放送であまちゃん観てます。二回目です。

WEBデザイナー のーちゃんの デザインのある生活

webレイアウトのルール

ホームページのレイアウトには、ちょっと気をつけるだけで「見やすい」「わかりやすい」「かっこいい」デザインになる基本的なルールがあります。きちんとしたレイアウトをしようとすると、多くの知識や経験が必要になりますが、リウムスマイル！の場合、どのデザインスキンでもそのルールを意識して作成されているので、大枠のホームページのデザインとしては安心です。
しかし、「何だか見栄えが良くない。」「このページまでの行き方がわかりにくい。」など、リウムスマイル！で作成されたホームページでもこのような問題は起こってしまいます。

今日はその解決のヒントとして、デザインスキン以外の部分（本文内の文章や写真）のレイアウトのルールについてご紹介します。
これさえ意識しておけば、さらに良いホームページの完成です！

キーワードは、**「揃える」「まとめる」「コントラスト」**。

「揃える」
見やすくするための一つ目のコツは、整理整頓です。揃えられるところはすべて揃えてみましょう。
- 文章の始まりと横に回りこませた写真の頭のラインを揃える
- 文字を左寄せで揃える（ホームページでは基本的にセンタリングは読みにくくなります）

「まとめる」
関連のある項目同士を相対的に近づけて、まとめてみましょう。
①タイトル
①文章
②タイトル
②文章
このようなレイアウトの場合、①タイトルと①文章の間より、①文章と②タイトルの間のスペースは広くとり、①グループと②グループを意識して分けてみてくださいね。

「コントラスト」
重要性に応じて、コントラストをつけてみましょう。
文字が単調に書かれていると、お客様はどこに注目すれば良いのかわからなくなります。文字の視覚的な目立ちやすさも、それぞれの文や単語の重要性に応じて変える必要があります。重要な箇所は強調し、そこにお客様の目線を誘導するようにしましょう。
そこで重要なのが、文字の装飾を多用しすぎないこと。ホームページ全体を通して、強調させるスタイルを統一化してみてくださいね。

3つのポイントを意識して、ホームページをブラッシュアップ！！

のーちゃん
WEBデザイナー
夏！祭の季節がやって来ましたね。
今年も天神祭が楽しみです。

じゃすみんの オミセラブ修行日記

熱暴走対策してますか？

この時期になると毎回熱暴走の話しをしておりますが、スマホやタブレットをお使いの方で「熱暴走はパソコンだけでしょ？」と思ってませんか？
熱暴走はスマホやタブレットでも起こりますよ！現に長時間使っていると、裏面が持っているのがつらいほど熱くなったりすると思います。
パソコンと違ってファンが内蔵されていないので、スマホやタブレットは夏場は特に、すぐに熱くなりやすいんです。また、熱暴走を起こすと、勝手に電源が落ちたり、電波の受信が悪くなったりと色々な不具合が起きやすくなります。
スマホやタブレットの熱は、一旦電源を切る、通信機能を一部停止する、日陰に置く、などで簡単に冷ますことができますので熱くなったときは試してみてくださいね！ただし、冷蔵庫に入れたり、氷枕の上に置いたり、など急激冷却は後々悪影響が出やすいので注意してください！

じゃすみん
WEBデザイナー
今年の夏は予定がいっぱいで忙しいです。

有限会社リウム　〒550-0005　大阪市西区西本町1-6-9 川田ビル202　☎ 06-4390-2668

特　集

お客様との「やりとり」を記録するとめっちゃお得！

穂口大悟
代表取締役 お客様係
本を出版したことでのお引き合いがかなりたくさん！
やっぱり本ってスゴイんですね！

先日、リウムスマイル！のユーザーさんがホームページを作成したいという方をご紹介してくださいました。その方は事務所に入るなり「私、実は過去に穂口さんにお会いしたことがあるのですよ・・・」と言って微笑まれたのです。僕の貧弱な脳コンピュータは過去の記憶を検索しますが・・・まったく何も思い出せない・・・。実は僕、人の顔と名前覚えるの不得意なんです。思い出せないことの非礼をわびながら、その方のお話をお聞きすることになりました。

お話しが始まって数分後、「あっ、思い出してきました！○○○がしたい！と仰ってましたね？・・・確か、△△△をターゲットにして！」と僕がその方に言いました。するとその方の喜んだこと！「わーっ！穂口さん！思い出してくださったんですね！ありがとうございます！そうです！そうです！あの時ご相談した私です！」

・・・ごめんなさい。思い出したのは真っ赤なウソです。
実は、頂いたお名刺の名前を元に、面談中に顧客カルテを検索したのですよ。そしたら、当時の面談メモと、その後にお送りしたメールの記録がでてきました。それを見て、思い出したのです。つまり、カンニングしたんですね。ええ。すみません。
念のため申し上げておきますと、正直者の僕はこの後ちゃんと種明かしをいたしました。リウムスマイル！の優れた顧客管理機能のご説明も兼ねて（ニヤリ）

お客様とのやりとりを記録すると得する３つのこと

お客様とのやりとりを記録することの重要性はみなさま重々ご理解頂いていると は思うのですが、これがなかなか続けられない。めんどくさい！でも、ちゃんとやっていれば僕の例のようにお客様に喜ばれ、結果としてお仕事につながることになるのです。
ほとんどの人の記憶力はたいしたことありません。ちゃんと記録を残すことで自分の脳みそを補完しようではありませんか！（逆に言うと、3年前の今日のお昼ごはんを誰とどこで何を食べたかがバーンと明晰に思い出せる記憶力の方には不必要かもしれませんが）

こつこつ記録をつけるモチベーションを上げるためにも、お客様とのやりとりを記録するとどんなお得があるのかを把握しておきましょう。

お得1　お客様との密着度アップ！

やりとりの記録を残すことで、ズバリ！接客の質が向上します。自分がお客様を迎える準備も整えやすくなりますし、お客様との会話も弾むでしょう。
常連さんであれば記録なしでも大丈夫ですが、ご無沙汰さんのご来店時などに室の高い接客ができれば、リピーターづくりにかなり貢献するはずです。

お得2　お客様が離れるのを防ぐ！

お客様とのやりとり記録を残すことで、足の遠のいている、いわゆるご無沙汰顧客さんが解るようになります。

- 最後にご来店頂いてから90日経ったお客様
- セミナーにご参加頂いてから180日経って、ご来店がないお客様

などの条件で、お客様を自動抽出することも可能になります。お客様個別のマメなフォローができればお客様が他のお店に浮気したり、離れていってしまったりすることが防げます。

お得3　常連様の増加！

常連様とは密接な関係が築けても、見込みのお客様をフォローすることはとてもむずかしい！お客様とのやりとりを記録することで、「常連様でない、見込み顧客」を重点的にフォローすることもできるようになります。
例えば、見込みのお客様だけのお得なメニューを用意する、プレゼントをお渡しする・・・などを行えば、常連様を増やすことになるでしょう。

リウムスマイル！ではどうする？

リウムスマイル！をご利用であれば、「WEBフォームからのお問い合せやご予約」「Eメール」などの電子的なお客様とのやりとりは自動的に記録されます。
ですから、手動で記録しなければならないのは「ご来店時のカルテ」「セミナーでのアンケート」「電話でのやりとり」などのリアルでのやりとりのみ。
たしかにこれだけでも記録するのは大変ですが、得られるメリットも大きいのでぜひチャレンジしてみてください。

ベーシックプランの方でも
顧客管理は可能なんです！
ベーシックプランをご利用中のユーザーさんでも、顧客管理が100名分使えるの、ご存知でした？顧客管理オプションをご利用した場合と同様の機能を無料で利用することができます。小さなサロンさんなどでは、まずはこの100名様をきっちり管理することから初めて、本格的な顧客管理を行っていくことがおすすめです。
リウムでは、定期的に顧客管理機能の講習会を行っていますので、ご興味にある方はご参加いただくと良いと思います！

ネット集客チョイ聞き会！

Skype 対応

8月18日（火曜日）14時～ 16時

今回のテーマは「顧客管理」についてです。簡単に分かりやすく、顧客管理の運用方法をご説明させていただきます。
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

Special Menu

8月5日（水曜日）14時～ 16時

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

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！

夏休みに合わせたキャンペーンを！

8月に入れば子供も大人も夏休みの方が多くなりますが、お店やサロンによって消費・支出に差が出やすい月です。暑さに負けないよう、お客様が楽しみながら夏休みを過ごせるキャンペーンを行いましょう！

8月のキャンペーンネタ

夏物セール
夏物衣料・サンダル・帽子

夏の美容
脱毛・部分痩せ・紫外線対策

帰省・旅行
ドリンク・お菓子・レジャー用品

夏物衣料・小物
浴衣・夏スーツ・Tシャツ

平均気温	28.8	最高気温	33.4	最低気温	25.3	相対湿度	66

大阪(1981~2010の平均値)　気象庁HP気象統計情報

8月のコラム（ブログ）・メルマガのヒント

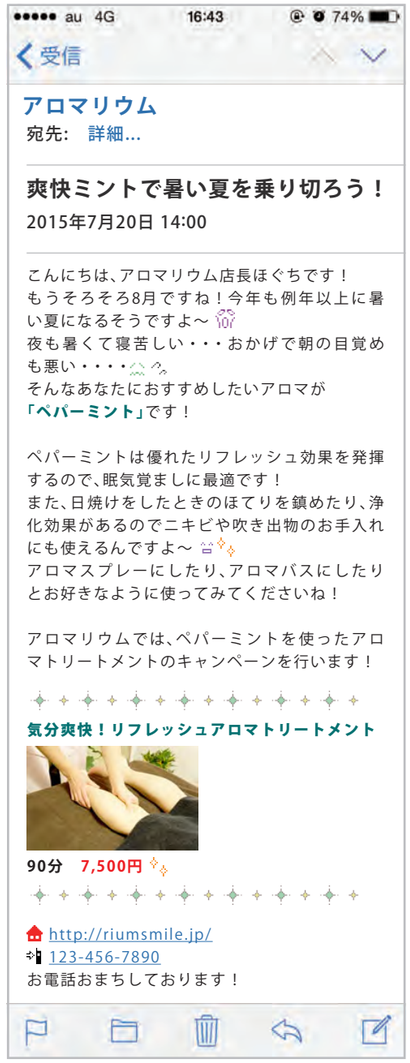
8月はこんなコラム（ブログ）の更新や、メルマガを配信してみるとお客様のハートをキャッチしやすいです！
例にあげたタイトルから、自分のお店やサロンでどんな情報発信ができるか考えてみてください。最初は上手にできなくても、慣れていくとコツが掴めるものです！

アロマサロン
「爽快ミントで暑い夏を乗り切ろう！」
「虫が嫌いなアロマってなーに？」

エステ・リラクゼーションサロン
「うっかり日焼けしてしまったら？簡単アフターケア」
「家でできる！夏バテ解消マッサージ」

飲食店
「祭りの後にお寿司はいかが？」
「夏休みのファミリーキャンペーンのご案内」

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！

アロマサロン