

2017

ステキなお店をつくる情報誌

2

vol.63

月刊 オミセラブ



CONTENTS

カシコイ！サポートの使い方

2月のセミナー・イベント情報

今月の情報発信のヒント

お店にオススメの一冊

「セラピストは一生の仕事~心づよいミカタとなるセラピスト・シェルパ30~」

Column - ホームページ、ブログに間違った情報が残っていませんか？

Column - ホームページの看板！ヘッドライン画像を見直してみませんか？

Column - 春夏のトレンドカラー！

カシコイ！ サポートの使い方



穂口大悟

代表取締役 お客様係

年明けよりジョギングを再開！走る前アレコレ「やらない理由」を考えちゃうけど、走って後悔したことない。これって経営も同じですね～

多くのお店にご利用いただいているリウムスマイル！ですが、めちゃめちゃ効果を上げているお店と、あんまり効果があがっていないお店がえられるのも事実。この差ってどうして生まれるのかを考えていたのですが、効果が上がっているお店は「動いている」。たとえば、リウムスマイル！のサポートを上手に利用して、ホームページをほったらかしにしないで動いているんですね。

ということで今回は、僕が過去に見てきた、リウムスマイル！のサポートをカシコく活用しているお店の共通点をまとめてみました。

カシコイ使い方①

まずは、遠慮せずなんでもサポートに聞く

カシコく僕らを使って頂いているな～と感じる方って、遠慮がないんですね。（いい意味で！）リウムスマイル！の料金にはサポートに費用が含まれていますので使わないと損なんです。だから、ちょっとした疑問なんかでも、すぐにサポートに聞いてこられる。これ大正解だと思います。

「こんなこと聞いてもいいの？」「マニュアルに載ってそうだけど」「前に聞いたけど忘れちゃった」「これってサポートに聞くのは見当ちがいだよね」みたいなことでもバンバン聞いてくださる方がいいですよ。もちろん、サポートの範疇から外れる事項に関してはちゃんと「それはサポート外なのでこうしてください」とお答えします。マニュアルに書いてあることは「マニュアルのどこそこに書いておりますのでご参照ください」とお答えします。

まずはサポートに聞いちゃう。そこから次の行動が見えてくるんだと思います。

カシコイ使い方②

遠くても講習会に来る

リウムでは、リウムスマイル！の使いこなしや、お店のマーケティングに必要な講座を毎月たくさん行って

います。リウムは大阪にあるので、関西のユーザーさんの参加が多いのは事実ですが、関東や中国地方のユーザーさんもお越しになっています。

リウムスマイル！の開発にも携わっているスタッフが直接講習を行いますので、リウムスマイル！ユーザーさんにとっては、とても役立つ内容になっていると思います。また、ご一緒に参加された他のリウムスマイル！ユーザーさんから刺激を受けるという効果もありますね。

※講習会の内容・日程は、同封の「2月のセミナー・イベント情報」にてご確認ください。

カシコイ使い方③

定期的にパーソナルサポートを受ける

集客効果を上げておられるお店やサロンさんに多いのがこのパターン。パーソナルサポートにお越しになる間隔をご自身で決め、例えば半年に一回、4ヶ月に1回などの一定期間でお越しになるんですね。その期間中に溜まっていた操作の疑問、方向性の確認と見直し、最新情報の収集などを全体的にご相談いただき、今後やることを明確にしてお帰りになります。

なんでもそうですが、特に経営は計画するだけじゃだめ。実行して、結果をチェックして、修正しないと。ですが結果のチェックと修正はなかなか自分一人では難しい。定期的にパーソナルサポートを受けられることにより、否が応でも実行のチェックと修正を定期的に行うようにされているんですね。

カシコイ！サポートの活用法、いかがでしたか？2017年は、もっともっとリウムスマイル！のサポートを活用して、効果がだせるようにしてくださいね！サポートのご利用、お待ちしております！！

2月のセミナー・イベント情報

- Seminar Schedule -

02

Thurs.

私を知ってもらう！ ブログ&Facebook活用 情報発信講座

14:00 ~ 16:00

新規のお客様にサロン・お店の存在を知らせる有効な手段がブログとSNSです。でも、継続するのが難しい。必要なのは「ブログ・SNSを活用する目的の明確化」と「計画」と「文章術」。小さなサロンならではのブログとSNS活用のコツをお伝えする講座です。

【参加費】ユーザー様 3,000円/ユーザー様以外 5,000円



03

Fri.

ワンランク上のホームページデザイン になるための総チェック講座

14:00 ~ 16:00

内容の入力で力尽きた...という方に、満足のいくホームページを公開していただくための講習会です。現在作成されているホームページをプロのデザイナーがアドバイスし、デザインの基本法則などをお伝えすることで見た目をググッと良くすることができます。

【参加費】ユーザー様 3,000円/ユーザー様以外 5,000円



07

Tues.

予約管理と顧客カルテで 接客向上講座

14:00 ~ 16:00

リウムスマイル!には、お客様がご予約やイベントのお申し込みをスムーズに行うためにピッタリの機能があります!「予約カレンダー」を使って予約管理を楽に行い、「顧客カルテ」で接客やフォローに活かす方法を勉強しましょう。

【参加費】ユーザー様 3,000円/ユーザー様以外 5,000円



09

Thurs.

オリジナルヘッドライン画像 (ヘッダー画像)作成講座

14:00 ~ 16:00

「こんなのが作りたいけどパソコン苦手だし...」と諦めていませんか?ちょっとしたツールを使って、オリジナルのヘッドライン画像をご自身で作る方法をお伝えします。ツールの使い方さえわかれば、ご自宅でもカンタンに作れちゃいますよ!

【参加費】ユーザー様 3,000円/ユーザー様以外 5,000円



13

Mon.

お客様とファンをつくる メルマガフォロー講座

14:00 ~ 16:00

リウムスマイル!には標準でメルマガ機能も付いているんです。見込みのお客様や、ご来店頂いているお客様をメルマガでフォローするしくみを作って、お客様からずっと愛されるサロンをつくりましょう。メルマガ機能の使い方から書き方までを学べる講座です。

【参加費】ユーザー様 3,000円/ユーザー様以外 5,000円



15

Wed.

無料で分からないことが聞ける! ちょい聞き質問会

14:00 ~ 16:00

リウムスマイル!を作ったリウムメンバーに直接操作やシステムの応用について質問できる2時間のゆる〜い質問会です。「ここおかしくなったから治し方教えて〜」「この機能ってどうやって使うの?」など、こんなちょっとした疑問をなんでも質問していただけます。

【参加費】無料



20

Mon.

2日で完成!売り込まない ホームページ作成ワークショップ

02/20 ~ 02/21(2日間) 10:00 ~ 18:00

コンサルタントが開発した「下ごしらえドリル」を使って、一緒にサロンコンセプトを考えてみましょう。また、明確になったサロンコンセプトをリウムスマイル!を使って実際にホームページという形にしてみましょう。サロンの姿が明確になっていく濃厚な2日間です。

【参加費】100,000円



24

Fri.

5時間集中!売り込まない ホームページ作成ワークショップ

14:00 ~ 19:00

コンサルタントが開発した「下ごしらえドリル」を使って、一緒にサロンコンセプトを考えてみましょう。また、明確になったサロンコンセプトをリウムスマイル!を使って実際にホームページという形にしてみましょう。サロンの姿が明確になっていく濃厚な5時間です。

【参加費】20,000円



※表示している料金はすべて税別です。

セミナー・イベント
お申し込みについて

- リウムスマイル! ホームページの「セミナー・イベント」カレンダーよりお申し込みください。
URL : http://riumsmile.jp/calendar_11.html
- 各セミナー・イベントは前払い制となっております。受講日までにお支払いお願い致します。
- どの講座でも「パソコン(無線LANがご利用いただけるもの)」をお持ちください。



February

今月の情報発信の

ヒント

ホームページのブログやメルマガなどで
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！

既存のお客様を大切にしよう！

2月は日数が少ないこともあり、統計的に見ても飲食店・サロン・小売店の全分野で消費が落ち込む月です。気候的にも厳しい寒さのため、外出も少なくなります。新規のお客様がご来店しにくい時期だからこそ、既存のお客様に思い切ったサービスを行い、春に向けての賑わいのあるお店を演出できるようにしましょう。

また、1月から2月の初旬にかけて寒さのピークを記録した後は、徐々に春へ向かって気温が上がってきます。店頭でも春の気分を先取したいですね。

最高気温	10.2	最低気温	2.9
平均気温	6.3	相対湿度	60

大阪(1981~2010の平均値) 気象庁HP気象統計情報



2月のブログ・メルマガのヒント

例にあげたキーワードから、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！

2月のポイント

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の良いですよ！また、2月は圧倒的に日数が少ないので、春を先取りした早め早めの情報発信で、お客様の先手を取るようにしましょう。ゆっくりしているとあっという間に終わってしまいますよ！

2月の行事・暦・祭り

2月 3日：節分	／	2月 4日：立春
2月 8日：針供養（関東）	／	2月11日：建国記念の日
2月12日：初午	／	2月14日：バレンタインデー
2月18日：雨水	／	2月22日：猫の日

2月のキーワード

バレンタインデー

バレンタインネイル・相性（恋愛）占い・相性リーディング

卒業式

着物・メイク・ネイル・お祝い・二次会・オードブル

冬物バーゲン

おもちゃ・文具等こども用品 対応売場づくり

病気対策

インフルエンザ対策・風邪対策・花粉症・冷え対策

旬の食材

恵方巻き・日本酒・カキ・ふぐ・カツオ・イチゴ



各書店、Amazonにて
好評発売中！

セラピストは 一生の仕事

心づよいミカタとなる、
セラピスト・シェルパ30

「セラピストの学校」校長
谷口 晋一

セラピスト・シェルパ
(専門支援者)の例

経営コンサルタント
店舗コンサルタント
webデザイナー
ヘアメイクアーティスト
弁護士
税理士
社会福祉士
メンテナンスコーチ
エンジェル投資家...etc

“わたしの天職”をず〜っと続けよう！

めざすは、セラピーをライフワークとして長く続ける
「ロングライフ・セラピスト」

まずは、これからの10年でセラピーに
集中できる環境を整えることが大切。
セラピスト・シェルパ(専門支援者)を
ミカタにつけて、一生セラピストとして
豊かに生きていこう!!

BAB JAPAN

人口知能の研究者が発表した
「10年先も生き残る職業」に
“セラピスト(に含まれる職)”も
選ばれた!!

やったあ〜!!



お店にオススメの一冊！

セラピストは一生の仕事

心づよいミカタとなる、セラピスト・シェルパ30

“わたしの天職”をず〜っと続けましょう。人工知能の研究者が発表した
「10年先も生き残る職業」に“セラピスト(に含まれる職)”も選ばれました。

ズバリ、「成功セラピスト」とは、セラピーに集中できる環境に長きに
わたって安定的にいられるセラピスト。そのためには、これからの10
年で環境を整えることが大切です。セラピスト・シェルパ(専門支援者)
となる、経営コンサルタント、店舗コンサルタント、Web デザイナー、
ヘアメイクアーティスト、弁護士、税理士、社会福祉士、メンテナンスコー
チ、エンジェル投資家...etc.をミカタにつけて、一生セラピストとして
豊かに生きていきましょう!!

単行本: 248ページ 出版社: BABジャパン (2016/11/30)

著者のセラピストの学校谷口晋一校長からのメッセージ

セラピストに限らず一つの仕事で長
きに渡り活躍していくために必要な
ことは? そんな視点で執筆したのが
本書です。

本書を一言で言いますと、
「もっと甘え上手になろうよ!」

甘え上手とはワガママとはちょっと
違います。それは集中できる環境を
自ら創り出すために周囲の力をどん
どん活用する! ということ。

実は全国各地で活躍し続けているセ
ラピストたちはそんな“甘え上手な
セラピスト”がとっても多いのです。
(僕自身もウェブ構築については専門

支援チームであるリウムさんにシェ
ルパとなってもらっています)

本書ではセラピストの業界がこれか
ら進んでいくであろう道や支援の力
としてセラピスト・シェルパ(専門
支援者)の見つけ方や活用方法を職
業辞典風に30種紹介しています。そ
うそう。つついしてしまっている
「あるあるドツボネタ」はセラピスト
さんでなくてもあてはまるかもしれ
ません。

自らのプロステージに集中するた
めのシェルパ。あなたにはいますか?



谷口晋一さん

セラピストの学校校長。1999年にサロ
ンを7店舗経営。04年セラピスト支援事
業「セラポート」を設立。設立5年で全
国3,200人を超える個人セラピストを
ネットワーク。11年にセラピストの学
校を設立。スクール講義やDVD教材を
通して癒し業界を牽引している。著
書・監修書に『セラピストの手帖』
『即、実行! オンリーワンのセラピスト
になる!』(共にBABジャパン)がある。

月刊オミセラブ読者限定! 書籍プレゼント

「セラピストは一生の仕事〜心づよいミカタとなるセラピスト・シェルパ30〜」
を先着3名様にサイン入りでプレゼントします。

プレゼントご希望の方は、右のQRコードより応募フォームにアクセスして、必要事項にご記入の上ご応募ください。
当選の発表は、賞品の発送をもってかえさせていただきます。



システム開発裏話

ホームページ、ブログに間違っ た情報が残っていませんか？



藤田 憲一 取締役最高技術責任者
5年ぶりに財布を買い替えました。

お店公式の商用ホームページやブログ、SNSなどの存在理由の一つは、お客様へのお役立ちの為だと思います。

例えば、営業時間、お休みの情報、所在地などの基本的な情報も、「これから行ってみようかな」と検討されているお客様にとってはお役立ち情報です。「あっ、明日行ってみようと思っていたけど定休日かぁ。セーフ！」とか、「今日、このお店の近くに行くからついでに寄ってみよう！」とか。

ホームページが無ければ、電話して問い合わせなくてはわからなかったことや、実際にお店に行ってから「なんだ、今日休みか…」となってしまうたかもしれないので、お客様からすると便利情報なのです。ただ、これらの情報が間違っていたら話は逆になります。「なんだよ、今日定休日じゃないはずなのにお店閉まってじゃん！」「あれ？この辺のはずなのに、お店が無い…」などなど。

また、サービス・商品の料金が変わっているのに、

ホームページの情報が改定されていなかったり、すでに提供していないサービスや商品のページが残っていても同様に、「え？話しが違う！」という問題が起りかねません。お店を移転したのにホームページなどの情報を更新していない方、サービス・商品が最新のものに改定されていない方など、是非一度総チェックしてみてください。ホームページは勿論、ブログやSNSのプロフィール欄もチェックすると良いでしょう。

リウムスマイル！には、全ページの検索機能がありますので、例えば所在地が変わった場合、念のために旧住所で検索して古い情報が残っていないかなどチェックすることもできます。

検索は「ホームページタブ」-「ホームページ一覧」画面右の検索窓から。また、併せて「WEBフォーム一覧」の検索窓からも検索しておくとうまいでしょう。活用してみてください。

ホームページにおいて、上部のヘッドライン（ヘッダー）部分は最も目立つ場所です。お店で言うと看板のような場所。ここに設置した大きな画像をヘッドライン画像と言い、ヘッドライン画像はホームページを見た時にまず最初に目に入りますので、ホームページの顔とも言える、かなり重要なパーツと言えます。

実際のお店の看板ですと、固定式の1枚になります。リウムスマイル！で作成したホームページでは3枚の画像を紙芝居のように入れ替わるように設定できますので、3つの切り口からアピールすることが可能です。

今回は、サロンがヘッドラインでアピールすべき3つのことをまとめてみましたので、参考にご覧いただき現在のホームページに設定されたヘッドライン画像を見直してみてくださいね！

ヘッドラインでアピールすべき3つのこと

アピール1：サロンのコンセプト

「誰に」「何を」「どのように提供して」「どうなってほしいのか」というサロンのコンセプトや理念、使命をアピールします。理想のお客様である「ペルソナさん」がページを見た時に「自分にピッタリのサ

ロンね！」と思っていただくのが目的です。

■アピール2：オンリーワンなサロンメニュー

サロンのコンセプトから選ばれた、サロンのペルソナさんの悩みを解決するオンリーワンなメニューをアピールして、他のサロンとの違いを商品レベルでアピールします。複数のサロンのホームページを見て比較検討されている方が、「このサロンのメニューは他のサロンには無いわ！」と思っていただくのが目的です。

■アピール3：サロン

空間やおもてなし、セラピストのウリ施術やセッションなどのメニューそのものではない、サロン空間のウリや、おもてなしのウリ、セラピストの人としてのウリ、施術やセッション以外の小さなサロンならではのウリに、共感していただくのが目的です。

お手本から生成すると、業種別の画像や文字があらかじめ用意されていますが、ご自身で作成した画像を使用することで、さらにオリジナリティの高いホームページを作成することが可能です。オリジナルのヘッドラインを制作して、一歩進んだホームページにしましょう！

デザインのある生活

ホームページの看板！ ヘッドライン画像を 見直してみませんか？



のーちゃん WEBデザイナー

年末・年始にかけて高校ラグビーの試合を見に行ってきました！ラグビー熱いっ！！

オミセラブ日記

春夏のトレンドカラー！



じゃすみん WEBデザイナー

お正月は実家でゆっくりできました。

2017年の春夏のトレンドカラーをご存知でしょうか？ファッション雑誌を読まれてる方は既に知っているかと思いますが、今年の春夏の流行色はこちら！全体的に落ち着いた色が主流のようです。

- | | |
|-----------------------|--|
| 1. Wonderland White | |
| 2. Mature Yellows | |
| 3. Baking Spices | |
| 4. Intemporal Beiges | |
| 5. Weaving Pigments | |
| 6. Spiritual Dark | |
| 7. Cuban Tobacco | |
| 8. Whirling Mauve | |
| 9. Strawberry Sunrise | |

- | | |
|---------------------|--|
| 10. Spicy Reds | |
| 11. Orange Ceramics | |
| 12. Software Teal | |
| 13. Marine Blue | |
| 14. Organic Green | |

流行色に合わせて、ホームページのカラーを変更することはおすすめいたしません。サロン・お店のコンセプトカラーであるのが一番だからです。

ですが、季節もののキャンペーンやサービスを行ったりする場合は別です！春のキャンペーンのチラシやバナーを作成する時に参考にしてみたり、フラワーアレンジメントやアイシングクッキーに流行色を取り入れたりしてみてもいいかな？