

2017

8

vol.69

ステキなお店をつくる情報誌

月刊 オミセラブ

CONTENTS

知らないうちに競争しちゃってませんか？

8月のセミナー・イベント情報

今月の情報発信のヒント

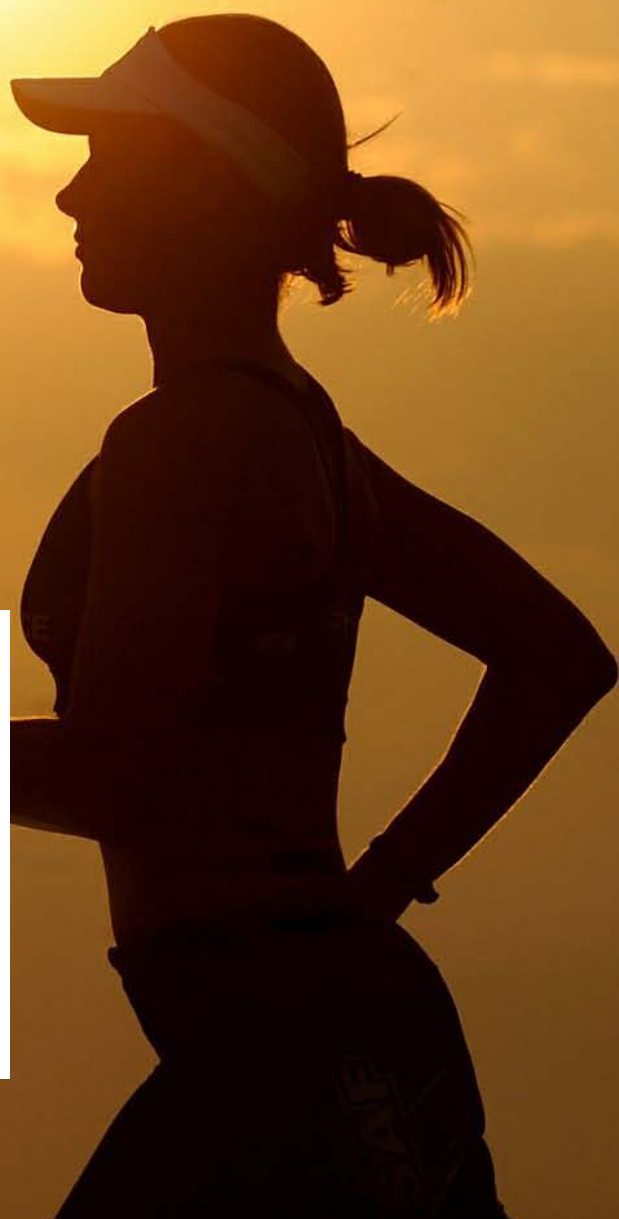
お店にオススメの一冊

「売り込まないネット集客の極意」

Column - 賢いかも！？コルタナの紹介

Column - 兎にも角にも画像の大きさを揃えてみましょう

Column - 「Canva」を使って画像を作成してみませんか？



知らないうちに 競争しちゃってませんか？



穂口大悟

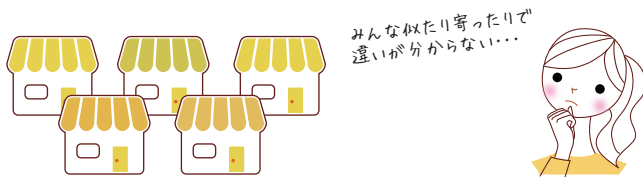
代表取締役 お客様係

先日次男と長女の通う小学校の運動会がありました。今年はPTAなどの役をやっていないので、久しぶりに一人のパパとしてゆっくり運動会を楽しめました。一生懸命運動会を頑張る子ども達の姿、なかなか感動的でした！

ホームページを公開したけど効果がない…ブログをがんばってるけど反応がない…お店をオープンしたのに鳴かず飛ばず…小さな店の経営者さんから、こんなご相談を受けることがあります。もしかして、自ら進んで競争しちゃってませんか？

なんにもしないと競争してしまう

ほとんどのお店オーナーは競争なんてしたくないもの。…にもかかわらず、サロンでも飲食店でも…お店商売の世界では、競争が日常茶飯事のように起こっています。なぜでしょうか。それは、ほとんどのお店が自らの「立ち位置」を明確にしないまま経営を行っているからです。



自分の立ち位置を決めない、一見「正統派」の普通の商売を行うと、他のライバル店との違いがお客様に伝わりにくくなります。ライバル店との違いが伝わりにくくなると、自然に価格や奇抜さでの競争になってしまう、ということです。商売を始めた頃は誰もが「正統派」にあこがれます。

しかし、正統派という名のもとにあぐらをかいてライバル店との違いをはっきり出さなければあつという間に競争の波に引きずり込まれてしまう、ということです。

競争しない立ち位置は自分で決める

非競争マーケティングの考え方

では、どうすれば競争しない「立ち位置」を得ることができるのでしょうか。商売を始めた瞬間からなぜか差別化ができているお店や、数年の経営の末に自然に差別化できる立ち位置を手に入れているお店もあるのですが、現在、自分が競争してしまっている、ライバル店を差別化できる立ち位置を得ることができていない、と感じる場合はあなたがどんな立ち位置を得るのか「決める」ことがスタートになるでしょう。自分が望む競争しない差別化のできている立ち位置を決め、その立ち位置を積極的に取りに行くのです。



この考え方こそ、僕がずっとずっとリウムスマイル！ユーザーさんに伝えてきた「非競争マーケティング」なのです。

競争しちゃってるな、埋もれちゃってるなと感じたら…

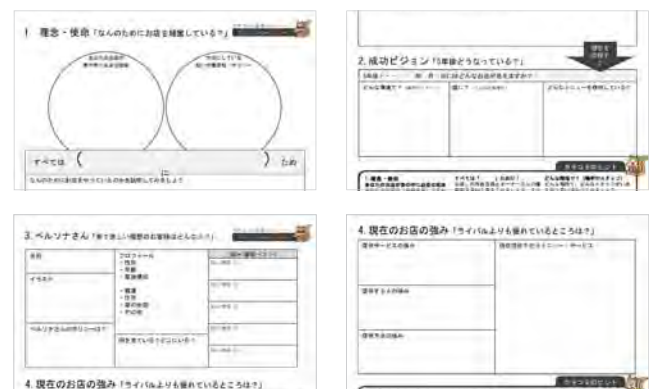
リウムスマイル！の管理画面 「サポート」 タブ-「お役立ちツール無料ダウンロード」から「下ごしらえドリル」がダウンロードできます。

リウムスマイル！ユーザー以外の方は

http://riumsmile.jp/webform_18.html

から、「下ごしらえドリル」がダウンロードできます！

このドリルでは、本当に自分がやりたい事から、自分の成功ビジョンを描き、本当に幸せにしたいお客様を選び、自分の強みを棚おろしし、自分が望む競争しない立ち位置を自分であぶり出すことができるように設計されています。



オンリーワンメニューを作ろう

4つのワークを行うことで自分の望む立ち位置が見えてきたら、その立ち位置を表現したオンリーワンメニュー（商品）づくりにチャレンジしてみましょう。あなたが本当に幸せにしたいペルソナさんの悩み事を、提供できる全てのものを総動員させてメニュー化すれば、それは他店には無いオンリーワンなメニューになるはず。オンリーワンメニューがあれば、ライバルとの違いがひと目で明確にできるので、そのメニューの内容を研鑽し発信し提供することで自然に望む立ち位置が得られるようになります。

今、あなたのお店が競争しちゃってるな、埋もれちゃってるなと感じるのであれば、今一度「下ごしらえドリル」をダウンロードして、競争しない立ち位置を決め直してみてもいいのではないでしょうか。きっと進むべき方向性が見えてくると思います。

8月のセミナー・イベント情報

Seminar Schedule

30	31	1	2	3  チョイ聞き 14:00  予約管理 16:00	4	5
6	7  画像作成 9:30  予約管理 14:00  ブログ&FB 16:00	8  デザイン 9:30  メルマガ 16:00	9  チョイ聞き 9:30  デザイン 14:00	10	11	12
13	14	15	16	17	18  ブログ&FB 9:30  メルマガ 14:00  デザイン 16:00	19
20	21	22	23	24  ブログ&FB 14:00  画像作成 16:00	25  予約管理 9:30  チョイ聞き 16:00	26
27	28	29	30  メルマガ 9:30  画像作成 14:00	31	1	2



【無料】チョイ聞き質問会

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。



ブログ&Facebook活用 情報発信レッスン

ブログの書き方と書き続けていくための計画の立て方、そしてSNS活用のコツをお伝えするレッスンです。



予約管理と顧客カルテで接客向上レッスン

「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するレッスンです。



ホームページデザイン総チェックレッスン

プロのデザイナーからのホームページのアドバイスを聞いて、現在のデザインから更に素敵なデザインにするレッスンです。



ファンをつくるメルマガフォローレッスン

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、ずっと愛されるサロンに。



オリジナルヘッドライン画像作成レッスン

画像作成ツールを使って、ヘッドライン画像を自分で作る方法をお伝えします。作り方を知れば、ご自宅でもできるように！

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
- セミナー参加費：ユーザー様 3,000円／ユーザー様以外 5,000円 ※チョイ聞き質問会は無料
- 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。
- 講座には「パソコン(無線LAN内蔵のもの)」をお持ちください。 ※チョイ聞き質問会は不要





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！

夏を盛り上げる提案を！



例年の8月は猛暑！消費支出は全体としては下位の月で、小売店では昔から「夏枯れ」なんていいます。一方で食品関連の消費は好調となります。

業種業態により差のある月ですが、

- 繁忙月のお店：繁忙をリピートにつなげるしくみの整備
- 閑散月のお店：既存のお客様へのご恩返し

を念頭に販促を組み立ててみましょう！

最高気温	33.4	最低気温	25.3
平均気温	28.8	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！

8月のポイント

35度を超える猛暑日も多くなるのが8月。

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！

飲食店などでは、厨房の熱中症対策も検討しておきましょう。

8月の行事・暦・祭り

8月02日：青森ねぶた祭

8月06日：仙台七夕まつり

8月07日：立秋

8月09日：よさこい祭り

8月11日：山の日

8月12日：阿波おどり

8月15日：お盆・終戦記念日

8月16日：京都五山送り火

8月のキーワード

暑さ対策

日焼け止め・安眠対策グッズ・日傘・暑さ対策グッズ

夏物衣料・小物

ゆかた・夏スーツ・Tシャツ・サングラス・ビーチサンダル

帰省・旅行

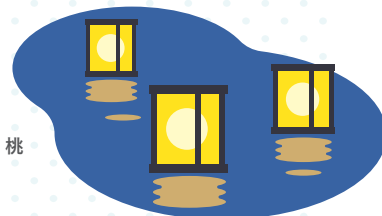
ドリンク・お菓子・レジャー用品

夏の美容

脱毛・部分痩せ・紫外線対策

旬の食材

トマト・とうもろこし・オクラ・鰯・桃



小さくても愛される“繁盛サロン”に大変身!!

小さなサロンのための ネット音痴なあなたも! 売上200%UP!!

売れ込まない ネット集客の極意

人間味あるプロフィールの見せ方は感動映画に学ぶ!

メニューの顧客間違いは、突然プロポーズするのと一緒!!

マーケティングコンサルタント 穂口大悟

数百のサロンを繁盛店に導いてきた
コンサルタントが教える
ホームページ、SNS、ブログを
カシコク活用する集客術を
一挙公開!!
これをおさえておけば
パーフェクト!!

BAB JAPAN



お店におすすめの一冊!

小さなサロンのための

売れ込まない ネット集客の極意

小さくても愛される“繁盛サロン”に大変身!!

ネットを活用しているのに、イマイチ集客に結びつかない……。もしかしたらサロンを売り込もうと、無理してネットを使っているませんか? こんな困った問題を解決する、売れ込まないネット集客の極意を一挙公開! 今すぐ実践して、愛されサロンへと脱皮しちゃいましょう! 数百のサロンを繁盛店に導いてきたコンサルタントが教える、ホームページ、SNS、ブログをカシコク活用する集客術を一挙公開! これをおさえておけばパーフェクトです!

全国の書店・amazonなどで好評発売中!!!

BAB出版 / 定価 (本体1,500円+税) / ページ数: 244ページ

目次

はじめに

第1章 『残念ホームページをサロンの分身』に変える13のヒント

- TOPページはホームページの店構え1秒で「何屋さん」なのかアピールを
- せっかくの「こだわり」や「サロンの強み」伝えモレしていませんか
- 「おしながき」かい!? 金額だけのメニューページ
- メニュー説明の「順番間違い」はいきなりプロポーズしてフラれるのと一緒
- OH!NO! プロフィールの写真が怖い
- プロフィールには「余計な情報」をたっぷりと
- 人間味あるプロフィールの見せ方は感動映画に学ぶ
- 「良くあるご質問」で、サービス説明はNG!
- お客様の声は武器! 必ず掲載しよう
- 「鉄は熱いうちに打て!」サロンへの連絡手段は全ページの下下に
- 予約フォームの設問は必要最小限に!
- メルマガ登録は、ホームページの効果を高める「魔法のツール」
- 「お役立ちコラム」が新規のお客様を連れてくる!

第2章 「売れ込まない」ためのブログとSNS活用9のポイント

- ブログ・ホームページ・SNS・メルマガは、こう使い分けて集客につなげる!
- 無料ブログの思わぬ落とし穴!!

- ホームページ×ブログは魅力発信の最強コンビ♥
- 集客ミエミエのブログはイタイ!
- 食わず嫌いはやめて♥SNSデビューのススメ
- SNSも恋愛と同じ!? 適度な距離感を
- SNSでの濃い発信はモッタイナイ!
- パーティ会場 (SNS) ではポジティブ発言を

第3章 「売れ込まない」ネット集客のための下ごしらえ

- お宝発掘でサロンのウリを明確に!
- 「なんのためにサロンを経営しているのか?」がズバリ経営理念!
- どうなりたいのかを目指して集客していない
- 思い切って”ターゲットをひとりに絞ってみる”
- 自分のサロンの「強み」と「価値」って何だと思いませんか?
- 「悩み解決」×「サロンの強み」=ウリ!
- オリジナルメニューはまるでお子様ランチ
- サロンの強みはリアル! 人を活かした集客術
- 集客の後が描けると安定繁盛店に♥
- 「ブランド」の正体は、サロンのウリをはっきり認識すること!

おわりに

ホームページの作り方から、ブログの書き方、SNSの活用まで、小さなサロンがネット集客でやっちゃってる「あるある間違い」解決法を31項目にわたって紹介している、悩める小さなサロンオーナーさんに向けた「やる事全集」的な本を目指して書いた本です。

集客で大切なのは、具体的な方法よりも「なぜコレをやるのか」という理屈なんです。集客を成功させる具体的な方法はサロンによって微調整が必要になることが多いですからね。

その微調整を可能にするのが、サロンオーナーの理屈の理解なんです。だから、ひとつひとつの「あるある間違い」についてなぜ間違いなのかという理屈をできるだけわかりやすく解説しようと試みています。

「集客いろいろがんばってるんだけど、何か上手く行かない。でも何をしたらいいのかわからない」という小さなサロンオーナーさんはぜひお読みいただき、ネット集客の理屈を理解して、自分なりの集客必勝パターンを創り上げてください。



穂口 大悟

マーケティング・コンサルタント

1974年生まれ。コンサルティング会社、ITベンチャー企業でのなんでも実行部隊を経て2004年独立。小規模店舗向けマーケティングシステム「リウムスマイル」の開発・運営サポートを行う。

システム開発裏話

賢いかも！？ コルタナの紹介



藤田憲一 取締役最高技術責任者

早くも夏バテ気味です…。

先日、弊社のスタッフがユーザー様向けのホームページ作成レッスンで、PCが苦手とおっしゃられている方の操作している画面を見せていただいていた時のことです。

その方のマウスの動きがメチャクチャ速いんです。もう、マウスをちょこっと動かただけで、ピュンピュンとマウスが動き回る。速いのがお好みなのかというそうでもなく、動きが速すぎてよく見失うとのこと。

それ、調整できます！

でも、こういうのって、どこをどういじって良いかわからないから、そのまま我慢して使っているって方も多いと思います。

そんな時は、コルタナに聞いてみてください。

コルタナというのは、Windows10から付いたiPhoneのSiriのようなアシスタント機能で、画面の左下辺りにあります。



この入力欄に、例えば、「明日の天気は？」などを入力すると、明日の天気予報を教えてください。



ここに、同じ要領で、「マウス 速度」などを入力すると、「マウスポインターの表示または速度の変更」というタイトルが表示されます。これをクリックすると、マウスの速度の設定パネルが表示されます。

ここで、上部の「ポインターオプション」タブをクリックすると、マウスカーソルの動く速度を調整することができます。

また、上部の「ホイール」というタブをクリックすると、マウスの真ん中にあるクルクル回せるボタンの速度も調整できます。

PCってこういう感じで、結構色々細かく調整できるんです。そして、ちょっとしたことが自分好みに調整できると、小難しいヤツだったPCも、ちょっとかわいく見えてくるものです。

なんとかならないのかなあ？ということがあれば、一度このコルタナに聞いてみてはいかがでしょうか？

ホームページを自分で作成していて、

- 何かシュッとカッコよくならないなあ・・・
 - プロが作ったようなホームページとは違うなあ・・・
 - どこをどうしたらもっと良くなるのかなあ・・・
- とお悩みではありませんか？

ホームページに限った話ではありませんが、すべてのデザインには法則があります。その法則に沿っているだけで、カッコイイとか、見て心地良いホームページを作ることができます。

リウムスマイル！のデザインスキンは、基本的にデザインの法則に沿って作られていますので、肝心なのは文章や画像などのご自身で変更可能なものに対してもその法則に沿っているかが重要ポイントです。

そこでお勧めしたいのが、「ホームページ内で使用する画像サイズを統一させる！」ということです。ロゴ画像やヘッドライン画像（トップページ上部の大きな画像）など、特別な画像以外は、すべて大きさを統一

してみてください。



「画像の大きさを揃える」

たったこれだけでも、ホームページは格段にみやすく、洗練されたデザインになります。

横向きの画像や縦向き画像の画像が入り混じっている場合も、トリミング機能を使って、すべて横向きの大きさに統一することも可能です。

この機会に、ご自身のホームページの画像の大きさを見直してみてくださいね。

デザインのある生活

兎にも角にも画像の 大きさを揃えてみましょう



のーちゃん WEBデザイナー

だいふ夏らしくなってきましたね！
リウムの観葉植物もぐんぐん成長してきました！

オミセラブ日記

「Canva」を使って画像を 作成してみませんか？



じゃすみん WEBデザイナー

暑い日が続くようになってきましたね。熱中症にはご注意ください！

ホームページのヘッドライン画像やバナー画像を作る時、皆さんどうしていますか？IllustratorやPhotoshopなど有料の画像編集ソフトを使ったり、無料の画像編集ソフトを使ったり・・・もしくは、そもそも一度も画像を作ろうとしたことがない、という方もいらっしゃるかもしれません。一度も画像を作ったことがない人は、「作るのが難しそう」とか「綺麗に作れそうにない」など不安を抱いていらっしゃるのではないのでしょうか？

そんなあなたにおすすめしたいのが、無料で画像編集できるWEBサービス「Canva（キャンバ）」です。Canvaでは、ツイッターやFacebookのカバー画像からポストカードや3つ折りパンフレットまで、自由に作成することができます。会員登録は必要ですが、WEB上で使えてインストールも必要ありません！もちろん会員登録もサービス利用も無

料です。（一部素材などに有料もあり）

Canvaの操作は直感的に行えるため、Photoshopなどに高いハードルを感じていた人でも簡単に画像を作成できると思います。また、オシャレな日本語・英語のフォントも使用できるため、カッコよく仕上げることもできますよ！

リウムスマイル！のマニュアルにも、登録方法から基本的な画面の見方、簡単なヘッドライン画像の作り方をご説明したページを用意しているので、気になった方は参考にご覧くださいね！

※「Canva」はリウムスマイル！外のサービスとなりますので、Canvaの使い方そのものについては弊社サポートの範疇外となります。Canvaの詳しい使い方は、Canvaのページにある「ヘルプ」をご参照ください。