

ステキなお店をつくる情報誌

# 月刊 オミセラブ

今年はリアル集客にチャレンジ



2018

1

vol.74

## 今年リアル集客に チャレンジ

### 穂口大悟 代表取締役 お客様係

本年は、全国のサロンさんに「非競争マーケティング」をお伝えするセミナーを沢山します！  
全国のユーザーさんとお会い出来るのが楽しみです！！



リウムスマイル！ユーザー様の多くは、インターネットでの情報発信がお店やサロンの集客に必要不可欠だと考えておられるはず。確かにそうなのですが、やはり、集客方法に絶対はなく、オーナー・商品・お店・お客様・立地・流行・・・などの、ひとつひとつのお店の環境が違う以上、相性というものが存在します。ネットだけで十分に集客できていない場合、おすすめなのは、リアルでの集客にもチャレンジすること。今回は、小さなお店でもお金をかけずに実行できる、リアル集客方法をご紹介します。

### 小さなお店におすすめの5つのリアル集客

#### ● ポスティング

自分の努力だけでできて、直接的な集客方法といえばポスティング。チラシをデザインして、印刷し、お店近隣のお家のポストに入れます。ポスティング時の服装や態度も見られているので少し気を使うとよいですね。お店のペルソナさんが多く住んでいそうな地域を重点的にポスティングします。地域性が強い場合は郵便局の「配達地域指定郵便物」の活用を考えても良いでしょう。

#### ● 周辺店舗とのリーフレット交換

市街地やお店の多い地域に出店している場合は、近隣のペルソナさんが立ち寄りそうな店舗に「リーフレット交換」を持ちかけます。あなたのお店のリーフレットやチラシをその店舗に置いていただく代わりに、その店舗のリーフレット等をあなたのお店に置いてあげるのです。ペルソナさんがぴったり合うお店と交換できると、思った以上の効果を生むことがあります。

#### ● イベント出店

ペルソナさんが集まるイベントに出店します。出店するときは必ずイベントご来店されたお客様の情報をアンケートなどでいただくようにしましょう。また、ショップカード的な名刺もしくはチラシもお渡しし、イベントだけで満足してしまわないようにしましょう。

#### ● 地域情報誌への寄稿

地域にペルソナさんが読みそうな情報誌がある場合、その誌面に専門知識を寄稿できないか考えてみましょう。占い師であれば「今月の占い」、アロマサロンであれば「ママのためのアロ

マ活用術」など。連載できれば、宣伝効果は高いです。

#### ● コラボイベントの開催

特にサロンや専門サービスを行っている人におすすめなのがこの方法。ペルソナさんを集客できるが、提供するネタに困っている提携先を探すのです。小さなお子さんがいるママがペルソナのアロマサロンが、地域の子育てサークルとコラボして「ママのためのアロマハンドマッサージ体験会」を催すなど、ウインウインの関係をコラボで作れるように考えてみましょう。

### 大切なのはリアルとネットの連携

リアルの集客は「現物」が直接お客様に触れるので、ネットよりは効果が高いと言われていますが、その後の効果の継続率が低いのが難点です。ですから、「リアルで出会う→ネットでくわしくフォロー」という連携を念頭において活動しなければ、労多くして功少なになりかねません。リアル集客を行う場合は、出会ったお客様候補さんたちに名刺やチラシをお渡ししてホームページへ誘導したり、SNSで友達になったり、アンケートでメールアドレスをお聞きしたり、次に繋がる行動を心がけておきましょう。

来年の飛躍を考えているお店のオーナーさんは、年末年始にリアル集客について考えてみてください！



### ホームページ仕上げサービス

リアル集客の前に、ホームページを  
かっこよくしておきましょう！

セルフコースや立ち上げサポートコース等でご自身で作成したホームページ全体を、リウムのデザイナーがかっこよく仕上げるサービスです。自分で作ったホームページも良いですが、やはりプロのデザイナーの仕上げはクオリティが違います。なかなか自分でホームページの見栄えにまで手をくわえる時間が無いオーナーさんにおすすめです。



## 01

## Seminar・Event Calendar

## セミナー・イベント情報

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

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 : [https://riumsmile.jp/calendar\\_11.html](https://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



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！

## 1年の計は 1月にあり

1年は新しい年の始まり。誰もが新たな気分で一念発起するものです。  
お正月気分の高揚感と新年のフレッシュな気分が消費を後押しします。年末商戦からの素早い切り替え、顧客単価向上による2月のダウン対策を心に留めて売り上げが落ち込む2月を前にスタートダッシュを決めましょう。  
また、1月は寒さも本格化し、体調を崩すお客様も多くなります。お客様の健康への配慮はもちろん、お店のスタッフさんの健康への配慮も忘れずに行い、いつでも元気一杯のお店づくりを！

最高気温

12.3

最低気温

5.1

平均気温

8.6

相対湿度

62

大阪(1981~2010の平均値) 気象庁HP気象統計情報

### 1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！

#### ◆ 1月の行事・暦・祭り

1月 1日：元旦  
1月 2日：初夢・書き初め  
1月 6日：小寒  
1月 7日：七草  
1月10日：十日戎  
1月11日：成人の日・鏡開き  
1月21日：大寒

#### ◆ 1月のキーワード

##### お正月

鏡開き・正月太り・餅レシピ・初詣・初売り

##### 成人の日

着物・メイク・お祝い・二次会・オードブル

##### 病気対策

インフルエンザ対策・風邪対策・冷え対策

##### 旬の食材

白菜・水菜・カニ・牡蠣・タラ・みかん・金柑

お店におすすめの  
一冊！

# 「これからもあなたと働きたい」と言われる 店長がしている シンプルな習慣

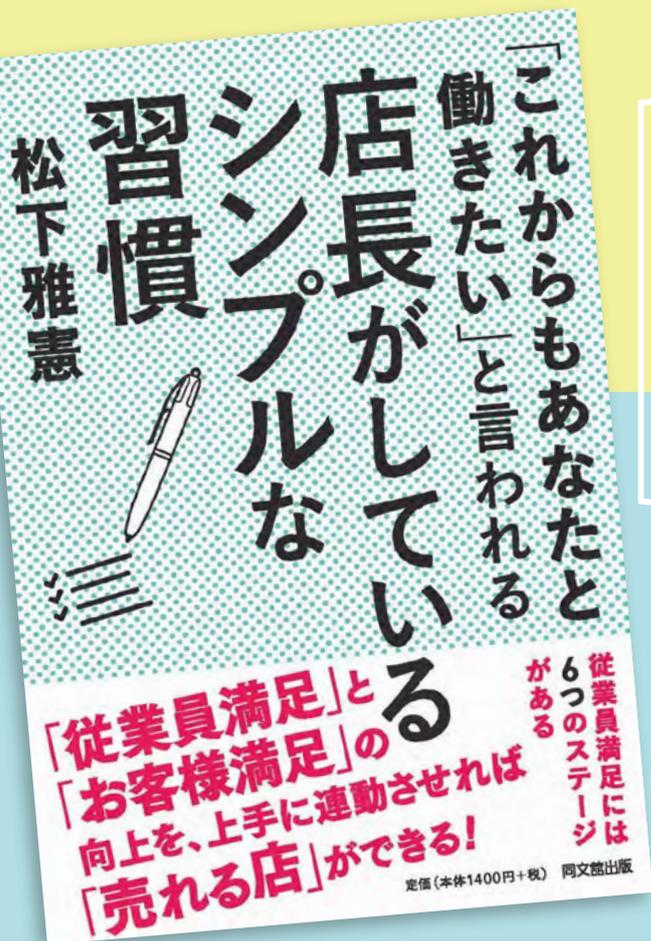
「従業員満足」と「お客様満足」の向上を上手に連動させれば、  
「売れる店」ができる！

「スタッフが仕事に満足して辞めない店」を作っていないと、経営が  
成り立たない時代になってきています。

しかし、漫然と「従業員満足度の高い店」にしても、「お客様満足度」  
は向上せず、売上げが上がることはありません。

実は、「従業員満足」には6つのプロセスがあり、低いレベルで満足し  
ているだけでは「お客様に満足していただきたい」という主体的な気持  
ちが生まれず、売上げの向上には結びつかないのです。

本書で紹介する「従業員満足度」の6つのステップをスムーズに上って  
いくことができれば、スタッフは満足して、辞めることはなくなります。  
そのために店長は何をすればいいのか、豊富な事例を用いてわかりやす  
く解説します。



Amazon・紀伊国屋書店・TUTAYAで好評発売中！

同文館出版 / 定価（本体1,400円＋税） / 216ページ

「店長・・・私、きょうでバイト辞めさせていただけます」

店長が絶対に聞きたくないと思っている、スタッフからの最後通告・・・彼らはなぜお店を辞めてしまうのでしょうか？それは、彼らが「仕事に満足できなくなったから」なのです。

実は、アルバイトである彼らは、自分が成長し、貢献できる環境を常に求めています。彼らにとっては時給だけではなく、成長と貢献が実現出来ること、それこそが「仕事の満足」なのです。そして、そんな彼らは、「自分が仕事に満足できる環境を作ってくれる店長」を求めています。

もし彼らが、あなたが、「それが出来ない店長」だと思ったら・・・彼らは、自分が成長

できるステージに導いてくれる新たな店長を求めて別の店に移っていきましょう。

本書では、スタッフの仕事の満足度高めて行くために、満足度を「6つのステージ」に分解し、それぞれのステージ毎に「仕事に満足出来る環境作りのノウハウ」と「さらに次のステージに行く方法」を事例とともに紹介しています。

是非、ご一読いただき、スタッフから「これからもあなたと一緒に働きたい」と言われる店長になっていただきたいと思います。



松下 雅憲

PEOPLE&PLACE 代表

多店舗チェーンを展開する2企業において、延べ36年にわたり、アルバイトリーダー・店長・営業責任者から本社での経営分析・出店戦略の責任者として、人材育成「ひと」から店舗開発「場所」までの根幹を経験。その経験を「店長主体化プログラム」としてまとめ、店舗ビジネス企業を「店長の通じて企業の業績を向上する」のテーマでコンサルティングしている。

## 株式会社PEOPLE&PLACE

〒104-0061 東京都中央区銀座1丁目3番3号 G1ビル7階615号

TEL. 080-5472-1958 | E-MAIL. info@peopleandplace.jp | HP. <http://www.peopleandplace.jp>

# Column

リウムスタッフスタッフコラム

## ブログのタイトルの付け方

今回は、お役立ちブログをがんばって書いているのに、いまいち手応えを感じられない方向けのコラムです。弊社サポート宛てにお問合せいただく内容に、「お役立ちブログを書いているけど、検索結果が上がってきません。なぜですか？」といったようなものがあります。

実際にはケースバイケースでズバリの答えはないのですが、一番よくあるケースは、そもそも書かれてるブログのタイトルが

- ・そのタイトル、誰が検索します？
  - ・そのタイトル、誰がクリックします？
- というものがあります。

例えば、ヘッドマッサージの効果について詳しい解説が書かれている、とても濃い内容のブログページがあったとします。

でも、このブログのタイトルが、「これでスッキリ！」だったとすると、何がスッキリするのか、どういう時に役に立つことなのか、さっぱりわかりません。

このタイトルでは検索エンジンにも評価され辛いですし、検索結果に出てきたとしても、何がスッキリするかわかりませんからクリックしてくれる人も少ないでしょう。

タイトルを付ける時は、そのページはどんな検索の仕方をする人に届くと一番喜んでもらえるか？を想像してみてください。

例えば、ズバリ「ヘッドマッサージ 効果」と検索する人に喜ばれる内容だと予想したら、ブログタイトルはストレートに、「ヘッドマッサージの効果について」「ヘッドマッサージの効果とは？」などにしてみるとか。

また、このブログに詳しく書かれている「困りごと」について、その問題を検索する人を想定するのも良いでしょう。

例えば、「顔のたるみ 改善」「集中力 高め方」などと検索した方に、「そういう時はヘッドマッサージというものが効果的です！」という内容が届くと喜ばれるはずです。その場合は、「顔のたるみはヘッドマッサージでリフトアップ!」「集中力を高める!ヘッドマッサージの意外な効果」みたいなタイトルも良いかもしれません。

良いブログを書いたら、そのページを探す人のことをちょっと思い浮かべて、タイトルを付けてみるようにしてみてください。



藤田 憲一  
取締役最高技術責任者

Merry Christmas and happy new year!

## さまざまな画面幅のスマホでの表示について

最近はおもひのどの方がスマホを持っていて、普段の何気ない疑問を検索したり、気になるお店を調べたり、そういうことでわざわざパソコンを開くことは無くなってきているのではないかと感じています。

他にも、物を買ったり、お店の予約を入れたり、お店もお客様のニーズにスマホで応えられる改良をどんどんしているかと思っています。

ホームページを作成したなら、スマホで見れるのはあたり前、尚且つスマホ対応表示をちゃんとして見やすくなっているかということも重要なポイントとなってきています。スマホ自身も、より見やすいように画面サイズが大きくなったり、解像度が上がったりしてどんどん進化しています。そしてその進化に制作者側は正直振り回されます・・・

画面が大きくなったなら大きくなった分、表示が崩れたりしていないか？崩れていたならどう設定したらキレイに

表示されるか？

新しい進化が起こるたびに、イタチゴッコのような感じだったのです。

ただ制作者側も負けてはいません。ちゃんとその進化に対応できる方法もあります！

と、今回は愚痴のような悩み相談のような記事になってしまいましたが、スマホ表示の内部設定で、すごく良い改良ができました！

リウムスマイル！で作成されたホームページは、基本的にはパソコンで表示されている状態と自動同期し、スマホ対応表示されます。更新した情報も即反映されますよ～。少し高度な設定になりますが、パソコンとスマホで別々のレイアウトにすることも可能です。

スマホ表示についてさらなる改良をお考えの方はぜひ一度お問合わせください！



の一ちゃん  
WEBデザイナー

気づけばもう12月。  
大掃除！断捨離！

## ネットで簡単にチラシや名刺作成できるんです

12月ももう中盤に差し掛かり、年が変わるのも間近ですね。年末に作るものと言ったら、やっぱり年賀状。

今はメールやSNSで気軽に送ることもできますが、年賀状を送る人もいらっやと思います（リウムも毎年賀状を出してますよ！）

インターネットで年賀状を検索すると、オンライン上で作成できるサービスやアプリがたくさん出てきます。

高い画像編集ソフトを使わずとも簡単に自分の好きなようにかわい・かっこいい年賀状を作成できるので、使っている人は多いのではないのでしょうか。

けれど、チラシや名刺になると、Wordなどを使って作成している人もよく見かけます。

もしかして、チラシや名刺はオンラインサービスやアプリでは作れないと思いませんか？

実は探すと作成できるサービスやアプリがあるんですよ！

リウムでもいつも印刷でお世話になっている「印刷の通販グラフィック」では、A4チラシや名刺、カレンダーなどをオンライン上で編集してそのまま印刷注文することができます。

また、以前ご紹介した無料で画像編集できるWEBサービス「Canva（キャンバ）」でも、ポスターやメニューを作成して印刷用のPDFを保存することができます。（印刷用PDFは印刷会社さんに入稿できます）

どちらもテンプレートがあるので、簡単に自分好みの名刺やチラシを作成できると思います。

「プロに頼むほどではないけど…」や「すぐに名刺が欲しい！」という方はぜひ一度お試してみてください！



じゃすみん  
WEBデザイナー

1年が経つのは早いですね～