ステキなお店をつくる情報誌

月刊オミセラブ

非競争のためにできる８つのこと

2018

2

vol.75

特集

非競争のためにできる8つのこと

穂口大悟　代表取締役 お客様係

本2018年一回目の出張講座は札幌！
雪道も「コロバンド」で危なげなく歩けました。すごい発明だ。

新しい年こそはがんばろう！と思われているあなた。なりたい姿になる、には行動するしかありません。しかし・・・
「何をすれば良いのか解らない」「何から手を付ければよいのか」「今やっていることが正しいのか」
などの考えがグルグルして動けないこともあるでしょう。そんなあなたに、非競争の経営を実現する８つのできることをご紹介しましょう。

1.ホームページをお店の分身にする

ホームページは、非競争のブランドポジションとオンリーワンメニューが丁寧に説明されている、分身のような場所になっているでしょうか。情報発信で注目を集めても、ホームページの内容が差別化できていなければ、集客効果はあがりません。

2.お役立ちブログを毎日書く

ホームページ内のブログで、お客様の役に立つブログを毎日書くことで、見込客に喜ばれる情報の宝庫となり検索流入をねらいます。フッター等を設定し、ブログからリスト収集やご予約へつながる誘導も行うと良いでしょう。

3.SNSを楽しむ。告知を拡散させる

特定のSNSを楽しく利用し、そのSNSの「住人」になっておきましょう。また、お店の公式アカウントも作成しておきます。基本は、公式アカウントでブログ等更新を投稿し、その公式アカウント投稿を、個人アカウントでシェアする「シェア&シェア作戦」が有効です。

4.コラボイベントを企画し持ちかける

ペルソナさんを集客できるパートナーを見つけて、コラボイベントを企画し持ちかけましょう。上手く行けば、ネットに頼らない確実な集客方法が確立できます。

5.来店時のフォロー体制を見直す

ご来店頂いたお客様のカルテ記録やアンケート、次回ご予約おすすめ、ご来店後のアフターフォローなど、来店時のフォロー体制を見直すことでリピート率の向上をめざしましょう。

6.メルマガ読者増加作戦

ホームページやブログ、SNSのでの情報発信からメールマガジンの登録に誘導し、見込客のリストを蓄積しましょう。既存客のフォローメルマガ同時に見込客フォローができれば、非常に効率的です。具体的には、ステップメールの募集や、PDFのプレゼント等でメルマガ読者を増やします。

7.フォローイベントを開催する

既存顧客のフォローのためのイベントを自主開催しましょう。開催の告知はホームページやメルマガ等で行います。継続的に行うことで、「お客様ともう一度会う」という最高のフォローができるようになります。

8.メルマガを出す

定期的にメールマガジンを配信することで、お客様をフォローします。配信頻度は月イチから徐々に増やしていけばよいでしょう。

以上、小さなお店が非競争の実現のためにできる8つのことでした。
8つの各項目については、リウムスマイル！のレッスンや、パーソナルサポートでフォローする他、本誌にて随時詳しくご説明していきます！

02 Seminar・Event Calendar
セミナー・イベント情報

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

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
- 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

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！

既存のお客様を大事にしよう！

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14日：バレンタインデー
2月22日：猫の日
2月25日：東京マラソン

◆ 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

卒業式
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
恵方巻き・日本酒・カキ・ふぐ・カツオ・イチゴ

今はご活躍されているあの人の
「うまくいかなかった時代」のことをお聞きしました！

わたしの幸せ未満時代 01

カルペディエム　平井博美さん

すべてが足りないと思い知らされた公民館サロン時代

商社に勤めていた時に「ひとりで何かやりたいな〜」という想いが芽生えたんです。その時は漠然としてましたけど。それからアロマスクールに通い、会社を辞めて、自宅近くの公民館を借りてサロンをはじめました。今振り返ると・・・本当にダメダメでしたね（笑）

ーどんなところがダメダメだったんですか？

お金をいただけるレベルじゃない、という感じですよ（笑）。スクール卒業したてなので、トリートメントの技術もダメ。ご案内もちゃんとできない、タオルワークも解らない・・・とにかくグチャグチャでした。施術後の脚の拭き取りなんか、お客様に自分でやってもらってましたし（笑）
型どおりのトリートメントはできるけど、知識が無いので、お客様が不調をお伝えされても、どう対処して良いのかすらわからないんです。これは当時の自分なりに苦しみました。
それでもちゃんと、四千円とかいただいていたんです。無知って怖い（笑）

ー当時はどうやって集客していたんですか？

集客・・・と言っても、当時は集客に関する知識もゼロですから、チラシを作って公民館の周りに30件くらい配布したくらい。来て頂いたお客様はお友達と、母のお友達・・・くらいですね。公民館を借りていたけどほとんどの時間はヒーリング音楽を聞きながらぼーっとしてました（笑）

ー今の先生からは想像できないですね（笑）この状態から今の先生にどのように進まれたんでしょう

いったん公民館でのサロンをクローズして、技術・おもてなしを含めたすべてを学ぶためにホテルスパの求人に応募しました。公民館サロンでの苦い経験があったので、本当のセラピストになる！という意識で働き、技術や接客などを意欲的に学ぶことができたと思います。

ーそして、サロンスパを退職されて、現在のカルペディエムを開業された、ということですね

そうです。私の場合は基本的な技術以外を学ぶ場所が無いので、サロンへの就職を選びましたが技術スクール卒業生さんが本当のセラピストに成るお手伝いをしたいという想いでサロン&スクールという形式で自宅で開業しました。その後現在のサロン（大阪市西区）に移転し、現在に至っています。

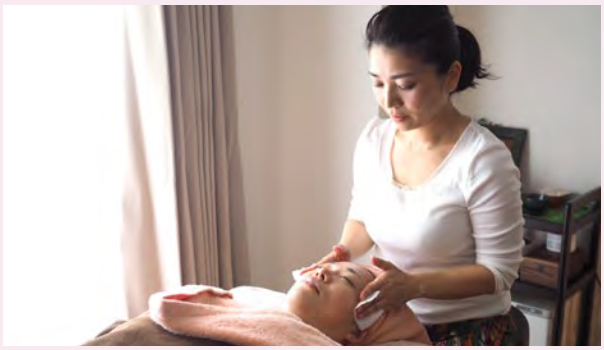
ーご活躍の先生にも、こんな時期があったんですね。最後に今うまく行っていないお店のオーナーさんにメッセージを

技術も接客も大切ですが、いちばん大切なのは、特にセラピストの場合「心の持ちよう」かな、と思います。お客様の身体に触れる、命に触れるセラピストはまず自分が満たされている責任がある、と思うんです。だから、自分を常にハッピーにする方法を見つけることが大切ではないか、と思います。

ーなるほど、心の持ちようですか。今日はありがとうございました！

1日講座「究極のフェイシャルへの誘い」

2月19日・3月5日（どちらでも）| 技術 x マインドワーク



クレンジングや実際のトリートメントに入る前にセラピストの“手”を感じて頂き、クライアントとの信頼関係を高めるタオルの上から行うドライワークを学んでいただきます！
リウムさん特別価格にさせていただきます♡

お問合わせはこちら
http://holistic-facial.com/calendardata_1648.html

Carpe Diem カルペディエム Holistic Facial Training

小さなサロンのためのフェイシャル技術アップスクール　カルペディエム Holistic Facial Training
〒550-0014　大阪市西区北堀江１丁目14-20　リンクハウス北堀江501
電話番号：090-7340-6839　営業時間：11:00 〜 14:00（日祝休）　HP：http://holistic-facial.com/

Column

リウムスタッフスタッフコラム

頼ってくださいね！

新年を迎え、「今年の目標」を決めた方も多いと思います。
弊社のリウムスマイル！に関連する事柄ですと、
ホームページの
・デザインのクオリティアップをしたい、リニューアルをしたい
・アクセスを増やす、効果を高めたい
・ブログを続けたい、効果を高めたい

お客様へのサービス向上として
・顧客管理をしっかりしてきめ細かいサービスを提供したい
・ネット予約で予約しやすくしたい
・メルマガで想いを届けたい
などを目標としてあげられたユーザー様もいらっしゃるかと思います。

しかし中にはなかなか続かず、挫折し、いつしか忘れてしまうという方もいらっしゃるのではないでしょうか…。
そうならないように、弊社でお手伝いできるサポートメニューをご紹介いたします。是非是非、活用してください。

メールサポート【無料】
操作に関するご不明点などございましたら、管理画面上部の「お問合せ」ボタンより、お寄せください。「こんなこと聞いても良いのかしら？」や、「前も聞いたんだけど…」などでも、ご遠慮なさらず是非お気軽に！

チョイ聞き質問会【無料】
こまごまとアレコレ聞きたいことがある。メールだとまどろっこしいし、わからないことをうまく文章にできない。そんな方にピッタリな、弊社スタッフが直接ご質問にお答えする質問会を毎月開催しております。弊社にお越しいただけるユーザー様は是非ご活用ください！

使いこなしレッスン【有料】
ブログ＆Facebook活用情報発信レッスン、メルマガフォローレッスン、予約管理レッスン、画像作成レッスンなど、目的別の使いこなしレッスンを開催しております。重点目標が明確な方は、是非ご活用ください。Zoomやスカイプなどを利用した遠隔サポートも対応しております。

パーソナルサポート【有料】
各ユーザー様の、今知りたいこと、今解決したいことに合わせて、個別にマンツーマンでサポートいたします。こちらも、Zoomやスカイプなどを利用した遠隔サポートも対応しております。

ホームページデザイン仕上げサービス【有料】
ホームページのデザインをワンランクアップさせる、プロによるデザイン仕上げサービスもご用意しております。「内容は固まったので次はデザインにも拘りたい」という方は、一度ご相談ください。

それぞれの詳しいご案内は弊社「リウムスマイル！」ホームページをご覧いただくか、お問合せフォームよりお寄せください。

藤田 憲一
取締役最高技術責任者
初詣で引いたおみくじは「小吉」でした。

ホームページ作成において気をつけるべき３つのポイント

ホームページを、自分で作成していると、最初は文字を入力するだけで精一杯だったという方も、文字サイズを変えてみたり、文字に色をつけてみたり、だんだんとデザインに凝りたくなってきますよね。いくらホームページの内容が良いものであっても、視覚的にダサいデザインだとパッと開いて見ただけで直感的に「このサイトは見る必要がない」と思われてしまうこともあるかもしれません。なので、内容が良いものであることはもちろんとして、デザインを凝るというのはすごく良いことなのですが、
・見た目を整える
・ホームページを見てくれた人に居心地の良い思いをしてもらう
・ホームページを見てくれた人の本来の目的を果たす
ということがホームページのデザインにおいて重要なポイントとなります。
そこでホームページ作成において気をつけるべき3つのポイントをご紹介いたしますので参考にしていただければ幸いです。

【１．目的達成性：目的は達成できるのか？】
ホームページを作成する場合、必ず何か目的はあるかと思います。例えば、ご予約してもらう、メルマガ登録してもらう、など。ホームページ作成において、どうしても人は「見た目が美しいホームページを作る」ということを意識してしまいます。それももちろん大事ですが、本来の目的は一体何なのか、その目的を達成できるようなボタンの配置、配色などになっているのかをまず意識してみてください。

【２．機能性：使いやすいか？】
次に重要なのが「使いやすさ」です。いくらシンプルで美しいからといって、背景が白ですべて同じ大きさの黒字だけで書かれた文章は、見出しやその他のデザインがある文章に比べてかなり読みにくいと思います。リンクはリンクで色分けされていたり下線デザインになっていることで、これはリンクでクリックできるということを直感的に認識出来るようになりますよね。またこういうデザインをホームページ全体で統一しておくことも重要です。

【３．優美性：美しいか？】
先にご紹介した「目的達成性」「機能性」が備わっている上で最後に「美しいデザインか？」を考えてみましょう。「目的達成性」や「機能性」を守っている上で、個性をホームページデザインに表現していくことは他のホームページとの差別化を図る上でとても重要です。

良いホームページデザインを行うために「目的達成性」「機能性」「優美性」の3つのポイントをご紹介しましたが、「見た目が美しい＝良いホームページデザイン」ではありません。あくまでも「このホームページ本来の目的はなんなのか」ということを頭においてデザインを考えてみてくださいね。

のーちゃん
WEBデザイナー
あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願いいたします。

ホームページの3秒ルール

ホームページの3秒ルールをご存知ですか？
ホームページを見るとき、お客様は最初の3秒で自分にとって有益なサイトか、自分の興味のあるサイトかどうかを判断すると言われています。

実際には1秒の人も10秒の人もいますが、パッと見た時にお客様の興味を引くサービスや商品の情報が掲載されていなければ、すぐに他のページやサイトに移動されてしまいます。なので、ホームページの上部に表示されるヘッドライン（ヘッダー）画像は、お店・サロンの印象を左右する重要な部分となります。

ヘッドライン画像がお店・サロンのサービスとは合っていないイメージ写真だと、どういったお店・サロンなのかを瞬時に判断することができません。なので、お客様にお店・サロンのこだわりやサービス・商品のことをパッと見て分かっていただけるよう、ヘッドライン画像には、サービスを行っている場面の写真やお店の内装、サロン・お店で働くスタッフの写真にすることがおすすめです。

また、ヘッドライン画像やトップページから興味を持って詳しくホームページを見ようとしてくれるお客様を逃さないように、ホームページのレイアウトを見やすいように変更したり、メニューや役立つコラム記事を充実したりするのも大事ですよ！

じゃすみん
WEBデザイナー
今年もよろしくお願いします！

有限会社リウム
〒542-0081　大阪市中央区南船場1-16-23　パレロワイヤル順慶町303
TEL 06-6484-5445　／　FAX 06-6484-5446　／　HP https://rium.jp/

月刊オミセラブ　2018年2月号
発行／有限会社リウム