

ステキなお店をつくる情報誌

月刊 オミセラブ

メルマガをスタート時の読者数を増やす「ひと工夫」



2018

6

vol.79

メルマガをスタート時の 読者数を増やす「ひと工夫」

穂口大悟 代表取締役 お客様係

駅でバツリ同級生に会って「痩せすぎや！病気したんか？」って言われてショック。それから気合い入れて食べるようにしていますが、体重はなかなか増えません・・・



サロンやお店をオープンした当初は、新しいお客様を集めることに夢中ですから、まずはホームページやブログ、そしてSNSなどの「発信」に頭がいっぱいです。ですが、順調にお客様が増えてきた時に、お客様フォローの大切さ、そして、見込客（まだお客様にはなっていないが興味を示してくれている人たち＝お客様予備群）フォローの大切さに気づきます。

リウムスマイル！のユーザーさんにも、最近このような方が増えてきて、「やっとメルマガ始めようと思うんです！」とご相談を受けることが多くなってきました。これは本当に嬉しいことです！！だって、フォローがあってはじめて経営って安定するんです。だからリウムスマイル！にはベーシックプランでも顧客管理とメルマガが使えるようにしているんです。みんなもっと使って！！そして安定経営しやがれ！！

でも、「ただ、単にメルマガははじめます」って始めるだけじゃなくって、ちょっぴりとした「ひと工夫」でメルマガ読者を増やすことができるのです。

メルマガスタート時の「ひと工夫」

●メルマガタイトルをひと工夫

まずは、タイトルから。「何が送られてくるのか」「読むとどんな効果があるのか」がわかるタイトルにしてみましょう。

「(店名)のメルマガ」
↓
「姿勢美人になるヒントメールマガジン」

例

●メルマガの説明文をひと工夫する

メルマガフォーム上部に「何が送られてくるのか」「読むとどんな効果があるのか」が伝わるような説明文を追加します。

ここを読んでメルマガ登録する方が多いと思われるので、少し丁寧に説明しましょう。



●ブログフッターをひと工夫する

メルマガ登録を促すフッターを作成し、更新しているブログに付けておく。そうすれば、過去記事が検索などで閲覧されメルマガ登録が増えることがあります。

また、SNSなどでメルマガの告知をするのも良いですね。



●読者登録プレゼントを工夫する

メルマガに登録すると、何かをプレゼントすると登録数の増加効果が高いです。「表情筋ストレッチ4パターン解説」みたいな簡単なマニュアルを作成してメルマガ登録者にプレゼントする等、アイデア次第でけっこうプレゼントするネタはあります。

また、「表情筋集中メールレッスン」のようなステップメールを設定してプレゼントと同じ効果を産むことができます。

メルマガフォローって実は効率的

メルマガでのフォローは、既存のお客様と見込客を同時にフォローできるんですね。だから、始めて続けると非常に効率なんです。でも多くの方が面倒がってやらない。

効果も高く効率的な集客法なので、ぜひぜひチャレンジしてみてくださいね！

06

Seminar・Event Calendar セミナー・イベント情報

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
					1 ブログ&FB 9:30	2
3	4 チャイ聞き 9:30 ブログ&FB 14:00 ネット予約 16:00	5 メルマガ 9:30	6 画像作成 9:30	7	8 デザイン 9:30 ネット予約 14:00	9
10	11	12 ネット予約 9:30 デザイン 14:00 ブログ&FB 16:00	13 メルマガ 14:00	14 画像作成 14:00 ネット予約 16:00	15	16
17	18	19	20	21 チャイ聞き 14:00 メルマガ 16:00	22 ネット予約 9:30 画像作成 16:00	23
24	25	26 ネット予約 14:00 チャイ聞き 16:00	27	28 デザイン 16:00	29	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
- 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 ※質問会・予約管理は無料
- 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。 ※チャ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！



梅雨を逆手にとって
企画をしかけよう！

6月といえば、本格的に夏へと季節が切り替わる時期であり、梅雨に入る時期でもあります。雨が多くなると、自然にお客様のご来店も減少するものです。だからこそ、お客様の体的な不安を取り除くようなアピールは、お客様のハートに届きやすいので「雨対策」「ジメジメで減入る気分の転換」などを提案すると良いでしょう！

梅雨がくることはわかっているのですから、雨を逆に利用した集客・情報発信で先手をうちましょう！

最高気温	27.8	最低気温	20.0	平均気温	23.5	相対湿度	68
------	------	------	------	------	------	------	----

大阪(1981~2010の平均値) 気象庁HP気象統計情報

6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！

◆ 6月の行事・暦・祭り

- 6月 1日：衣替え・貴船祭
- 6月 2日：横浜開港記念日
- 6月 7日：YOSAKOIソーラン祭り
- 6月11日：和菓子の日
- 6月17日：父の日
- 6月21日：夏至

◆ 6月のキーワード

- 父の日**
ネクタイ・父の日ギフト・パパ応援キャンペーン
- 夏のボーナス**
自分へのご褒美メニュー・ご褒美プレゼント
- 夏の準備**
ダイエット・部分やせ・紫外線対策
- 梅雨対策**
カビ・食中毒対策・傘・雨具・抗菌グッズ

リウムスマイル！

サポートサービス

リウムスマイル！ではすべてのユーザーさんが「スッ！」とご利用いただけるよう日々機能改善を行っております。さらに、ユーザーさんがつまづきやすいところ、わかりにくいところ、迷いやすいところに関しては様々なサポートを行っております。

ホームページを完成させたい

ホームページ公開直前パーソナルサポート

公開直前のチェックの仕方や、機能の使い方などをご説明します。

【料金】8,000円／1時間

公開したらこれだけはやっておこうパーソナルサポート

公開後の更新の仕方や、予約が来た時の対応方法などをご紹介します。

【料金】8,000円／1時間

ホームページ定期検診

ホームページの全体のチェックと修正などのアドバイスをします。

【料金】8,000円／1時間

デザインをカッコ良くしたい

ホームページの見た目ブラッシュアップ パーソナルサポート

ホームページデザインを総チェックし、デザイン的に改善できるポイントと操作方法をお伝えします。

【料金】8,000円／1時間

ヘッドライン（ヘッダー）画像作成サービス

デザイナーがヘッドライン（ヘッダー）画像を作成します。

【料金】10,000円／枚

バナー画像作成サービス

デザイナーがメニューバナーなどを作成します。

【料金】3,000円／枚

ロゴ画像画像作成サービス

デザイナーがロゴを作成します。 ※商標登録する場合はお問合せください

【料金】10,000円／枚

写真加工サービス

色補正や写真修正など、デザイナーが写真を加工します。

【料金】3,000円／枚

ホームページデザイン仕上げサービス

デザイナーがホームページ全体のデザイン仕上げを行います。

※ホームページの内容や文言の修正、新たなページの作成などは含まれません。

【料金】80,000円

予約管理をちゃんとしたい

予約カレンダー使いこなしパーソナルサポート

カレンダーでの予約受付方法や返信の仕方などをご紹介します。

【料金】8,000円／1時間

顧客管理で接客の質を上げたい

顧客カルテ使いこなしパーソナルサポート

顧客カルテを使ったお客様情報の管理の仕方をご紹介します。

【料金】8,000円／1時間

顧客カルテ作成無料代行サービス

ご要望の顧客カルテを無料で作成代行するサービスです。

【料金】無料

メルマガでお客様フォローをしたい

メルマガ使いこなそうパーソナルサポート

メルマガの送り方から、内容の考え方までをご紹介します。

【料金】8,000円／1時間

メルマガ会員募集設定無料代行サービス

ご要望のメルマガ会員募集設定を無料で代行するサービスです。

【料金】無料

ご利用中の困ったを解決したい

メールサポート

リウムスマイル！のサポートにメールで質問できます。

【料金】無料

電話サポート

リウムスマイル！の操作に関するお困りごとを、わかりやすく電話でサポートします。

【料金】4,000円／月 ※年契約の場合

日頃の疑問スッキリパーソナルサポート

日頃のご利用での疑問にお答えし、操作方法などをサポートします。

【料金】8,000円／1時間

方向性コンサルティングパーソナルサポート

お店の理念やベルソナさんなど、根本部分を見つめ直し、ホームページを改善します。

【料金】8,000円／1時間

Facebookについても知りたい

Facebook活用パーソナルサポート

Facebookの登録方法から活用方法までをご紹介します。

【料金】8,000円／1時間

※表示している料金はすべて税別です。

※これらサービスのご利用は、リウムスマイル！のユーザーであることが条件となります。上記料金にはリウムスマイル！の初期設定費用・システム使用料は含まれておりません。

Column

リウムスタッフコラム

集客を分解する

「集客に困っているのですが、ホームページを作れば集客できますか？」

弊社はホームページを**ご自身**で作成できるサービスを提供しておりますので、チョコチョコこのようなお問合せを頂戴します。営業的には、「はい、勿論です！」とお答えしなければならないかもしれませんが、弊社では「**作って公開ただけでポンと集客できるというものではございません**」的なお答えをさせていただいております。

これは、ホームページに限らず、

- チラシを撒けば集客できますか？
 - 雑誌、ラジオ、テレビに広告を出せば集客できますか？
- というお問合せでも同じかと思えます。

なぜか？集客、つまりお客様が集まるのは結果です。これをさらに分解すると「**周知**」→「**魅了**」→「**来店**」のようにわけることができます。

上に挙げた集客ツールは、この最初の「周知」のためのツールで、この中でお客様を「魅了」しなければ、「来店」につながりません。

ホームページの中で、

- あなたはなぜ、どういう想いでそのサービスを提供しているのか？
- お客様のどういう困りごとを解決できるのか？
- お客様のどういう希望を叶えることができるのか？
- お客様にどうなって欲しいのか？

これらが丁寧に語られてなければ、いくら周知してもお客様を魅了することはできません。

チラシを撒く、広告を出す、SEO対策。それらも大事なのですが、その前にそれを見たお客様を魅了することができるようになっていないのか？そこをチェックして、充実させていくことが先決です。

お店のサービスの魅力をまとめるためのお助けツールとしてドリルを用意しております。
リウムスマイル！のサポートタブの中の「お役立ちツール無料ダウンロード」内に「**下ごしらえドリル**」がありますので、是非活用してください。



藤田 憲一
取締役最高技術責任者

メジャーリーグへ行った大谷翔平君、凄過ぎますね。

スマホから写真を簡単アップロード

ホームページのヘッドライン画像やイメージ写真、ブログに使用する写真など、スマホで撮影した写真を使いたい！という方が最近ではほとんどではないでしょうか？

昔は写真を撮るならやっぱりデジタルカメラがキレイでしたが、今はスマホでもビックリするぐらいキレイな写真が撮れますもんね～。そしてデジカメで撮影したデータを一度パソコンに移動させてホームページに使用する、という形が普通でした。

スマホで撮影したデータを使用する場合でも、写真データをメールでパソコンに送り、一度パソコン内に保存するという手間がありましたので、それだったらデジカメで撮った方が手慣れているし・・・という声もよくお聞きました。

そこで、リウムスマイル！では、スマホで撮影した写真を、そのままスマホでリウムスマイル！のサーバーにアップロードできるようにいたしました～！スマホから写真をアップロードする操作手順を図付きで詳しくご紹介したページがご

ざいませので、参考にいただければ幸いです。

▼スマホから画像アップロードする方法

https://riumsmile.jp/contents_2979.html

この機能を使ってスマホから写真をアップロードしておく、もちろんパソコンでリウムスマイル！にログインした際にも使用可能です。

「ブログに使いそう！」と思ったイメージをパッとスマホで撮影し、その場でスマホからアップロード！→パソコンでブログ記事を書く時にアップロードしておいた画像を使う！

ということが簡単にできちゃいます！また、iPhoneの場合は、写真データを複数一括でアップロードもできますよ！

※一括アップロードは容量制限があり

以前からある機能ですが、ご存知無かった方は便利ですのでぜひご利用してみてくださいね！



のーちゃん
WEBデザイナー

家で寝ていたロードバイクを引っ張り出して来ました。気持ち良い季節ですね！

ホームページに載せると良い写真は？

「私のサロン」「私のお店」というオリジナリティのあるホームページを作成するには、写真がとても大切！もちろん写真素材サイトで配布されている写真やイメージ画像ではなく、ご自身のサロン・お店で撮った写真を掲載するのが一番です。でも、ホームページ用の写真を撮る時、どんな写真を撮ればいいの？とよく聞かれます。

基本的には「お店・サロンの外観や内観」「商品・サービス」「スタッフ」をメインに撮ることをおすすめします。

- お店・サロンの外観や内観
- 外観、サービスを行う部屋だけでなく、受付や待合室などもあれば撮っ

ておきましょう。飾っている小物などもOK。

● 商品・サービス

エステやネイルなどの「サービス」が商品の場合はカウンセリングから施術、アフターまでの一通りの流れを細かく撮影しましょう。

● スタッフ

「このお店は誰がやっているの？」というお客様の不安をできる限りなくすために、スタッフの写真を撮りましょう。もちろん笑顔で！

ご自身で撮影される時はできるだけたくさん写真を撮っておくと、後々ブログに使いたりできるので便利です！



じゃすみん
WEBデザイナー

過ごしやすい季節になりました