

ステキなお店をつくる情報誌

月刊 オミセラブ

幸せな経営 3つのチェックポイント



2018

9

vol.82

幸せな経営 3つのチェックポイント

穂口大悟 代表取締役 お客様係

子供とプールに行ったら全身日焼けしてえらいことに。ただいま脱皮中です。



サロンでもお店でもフリーランスでも、自分で経営するのって大変です。

だって、全ての行いに対して責任を持たないといけなくなるから。お客様を集客できなくて困るのも自分、トラブル起こしちゃったら謝るのも自分、という感じで経営って誰のせいにもできないからです。（もちろんその分、上手くいった時に得られる喜びも報酬も大きいのですが）

だから必死になるわけですが、必死になって日々の仕事をしていると忘れてしまうのが「なんのために経営しているのか」という出発点。これを忘れて経営してしまうと、「幸せになるために経営する」が「経営のために経営する」にすり替わってしまいます。

経営のために経営することになると、商売的に上手く行っても何か虚しい、毎日が不安、というような精神状態になってしまいます。

幸せな経営3つのチェックポイント

こんな精神状態で、自分が全責任をおった経営を続けるのは辛い！だから、時々自分の経営をこの3つの視点でチェックしてみて、必要であれば軌道修正するようにしてみてください。

✓ チェックポイント1 やりたいことやってる？

自分が全責任をおう「経営」をするのだから、やりたいことをやらないのは本当にもったいない！と思うのです。お金のためにやりたくないことをやるのであれば、誰かに雇われたほうが安定しているし、責任の範疇も明確だし安全でしょう。自分がやりたいことを思い出し、それができているのかをチェックしてみてください。

✓ チェックポイント2 好きなお客様に選ばれてる？

やりたいことができていても、嫌なお客様ばかりだと経営は辛くなります。そのためには自らがお客様を選ぶことが大切です。（嫌なお客様などいない！という方はこの項目はクリアと考えてください）

✓ チェックポイント3 儲かってる？

最後は経営に必要な「儲け」が出せているのかというチェック。

やりたいことやって、好きなお客様に選ばれても儲けがないと経営を続けられませんものね。

ちなみに儲けとは、

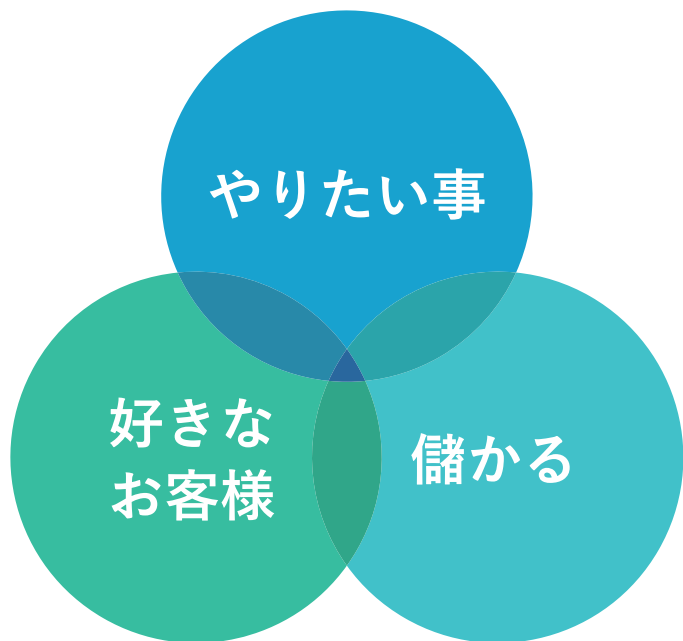
お客様から頂いたお金（売上）－ 経営を続けるのに必要なお金（経費）

で、プラスになるかというシンプルな基準で判断してみてください。

今は無理でも3つの成立を目指すことが幸せ

もちろん、今すぐこの3つの成立させろ、ということではありませんが、経営とは我慢、経営とは辛いことと自分で枠を決めてしまっここを目指さないと苦しみだけの経営になってしまいます。

少しづつでもこの3つ「やりたいことをやって」「好きなお客様に選ばれ」「ちゃんと儲かる」を目指してください。きっとその過程も充実し幸せな経営になると思います。





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」のことをお聞きました！

わたしの幸せ未満時代 06

株式会社Shuka Berry 代表取締役 / 「共感される人材」育成講師
長谷部あゆ（旧姓・前川あゆ）さん

営業の女王から起業

昔から起業願望がありました。親が商売人だったことも影響しています。私はとにかく仕事が好きで、その中でも新しいことを企画したり開拓したりと生み出すことが好きなので、人から言われたことだけをするのは面白くないと感じていました。そういう意味で「自分は会社員に向いてない」とずっと思っていました。でも、起業のネタがないんですよ（笑）なので、大手メーカーの美容部員（百貨店で化粧品販売）、工務店で住宅リフォームの営業、広告企画会社で営業と、会社員を20年以上もやっていました。販売や営業は得意で、日本の成績や年間1億円の売り上げなど、どの会社でもトップセールス。「営業の女王」と呼ばれていました。

独立のきっかけは、広告企画会社でクライアントの販促支援をする中で、セミナーを開催して顧客を集める「セミナービジネス」が起業のネタになるのではないかと思いつき、社長面談で「社内ベンチャーってありですか？」と聞いたら「いいよ」と言ってくれたことです。会社員として本業の営業をしながら、社内に「セミナー事業部」を作るところからスタートしました。でもそこから実際に独立するまでに5年もかかりました。

一社内ベンチャーから独立される時に、障害はありましたか？

まず、独立することをほとんどの人に反対されましたね。「会社の中でやりたいことを好きにさせてもらっているのになんで独立するの？」と。当時、独立・開業したい人が集まって勉強する「創業塾」に通っていたのですが、先生やコンサルタントの方から「会社員という保証された立場がありながら会社のお金で起業っぽいことをさせてくれる素晴らしい環境を捨てるのはもったいない。辞めないほうがいい」と何度も言われました。「そこまでしてなんで独立したいの？」と。

一それで、あゆさんはなんて答えていたんですか？

私の答えは「理由なんてありません。とにかく独立したいんです！」（笑）。反対されたら反対されるほど、やる気になっていきました。「セミナービジネスなんて成り立つわけがない。失敗するのが目に見えている」とも言われましたね。そう言われると「やってみな、わからんやん！」と思い、とにかく聞く耳は持たなかったです（笑）2009年8月に独立しました。金融公庫で開業資金を借りて、人を雇って、セミナールームに使える部屋を賃貸契約して、派手にスタートしました。社内ベンチャーからの起業だったので、すでに土台ができていたのはありがたかったです。初めはとにかくがむしゃらに何でもやりました。ただ、寝る間も惜しんで働く毎日が続いたため、当時小学生4年生のひとり娘の世話がきちんとできなくなっていました。「今は仕方ない。数年がんばれば軌道に乗る」と考えていた私が出した答えは、娘を母のいる徳島県に行かせることでした。この決断は、母親であることを放棄しようとしているのでは…とかなり悩みました。でもこの時の私は、仕事と子育てを両立する心と時間の余裕がなくて、ただ前を向いて走るしかなかったんです。

一そんなことがあったんですね！それからどうなったんですか？

娘は小学校5年生の4月から徳島県へ行き離れ離れになりましたが、9月になってすぐ「大阪に帰りたい。今すぐ迎えに来て」とメールがあり、仕事をすべてキャンセルして迎えに行きました。娘なりに必死でがんばったけど、限界だったようです。私もあらためて娘の大切さを感じ、家族を犠牲にしてまで仕事をするのはよくないと反省しました。

そして、ちょうどこの時、「出版」が決まったんです。2011年8月に『セミナー講師養成率No.1のセミナー女王が教える 売れるセミナー講師になる法』が発売されました。それまでの収入源は、自主開催セミナーが中心だったのですが、出版を機に講演や研修の依頼が徐々に増えていきました。初めて、まったく知らない東京の会社から講師依頼の電話がかかってきた時には、お金とられるんじゃないかと思いましたが、講師代をいただくと聞いてびっくりしました。出版するまではあり得なかったです。知名度と信頼度がアップしたのと、その頃にリウムさんからホームページを作ってもらったので、高単価の仕事が取れるようになっていきました。安定したし、嫌な仕事は断れるようになりましたね。

一いつも順風満帆で自身に満ち溢れているあゆさんにもそ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経営者さんにメッセージを

人生には、辛いこと、しんどいこと、理不尽なことが起きますよね。起こったことはどうしようもないので「何か意味がある。乗り越えるべき課題を与えられた」と私は受け止めることにしています。

でも、平気なわけではありません。（笑）やっぱり落ち込みますよ。そんな時のおすすめは、応援してくれる人と話すことです。「だからオマエはあかんねん」とか「なんで、そうなる前に準備しなかったの？」と責められたら、余計落ち込みますもんね。「大丈夫。なんとかなるよ」と全面的に応援してくれる家族や友達に話を聞いてもらって癒されましょう♪

今後は「売り込まなくても自然に売れ出す」ノウハウを研修やコンサルティングで

今年の8月で独立して丸9年。10年めに突入！です。力を入れているのは、「売り込まなくても自然に売れ出す」ノウハウを、研修やコンサルティングで提供することです。特に個人事業主や小さな会社やお店の人が競争に巻き込まれず、安売りをしなくても楽しく営業や販売できる方法を知って欲しいのです。そのために、これからも講師として日本全国で話して、著者として発信を続けていきます。どんな人に出会えるのか考えるだけでワクワクします♪

09

Seminar・Event Calendar

セミナー・イベント情報

SUNDAY	MONDAY	TUESDAY	WEDNESDAY	THURSDAY	FRIDAY	SATURDAY
2	3	4	5	6 顧客管理 14:00 ネット予約 16:00	7 画像作成 16:00	8
9	10 ネット予約 14:00	11 ブログ&FB 9:30	12 ネット予約 9:30	13 画像作成 14:00 チョイ聞き 16:00	14 デザイン 9:30 メルマガ 16:00	15
16	17	18 メルマガ 14:00 ネット予約 16:00	19 顧客管理 9:30 チョイ聞き 14:00	20 ネット予約 14:00 デザイン 16:00	21 画像作成 9:30 ブログ&FB 14:00	22
23	24	25 顧客管理 16:00	26 メルマガ 9:30 デザイン 14:00	27 ネット予約 14:00 ブログ&FB 16:00	28 チョイ聞き 9:30	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
- 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・ネット予約は無料
- 各セミナー・イベントは前払い制となっております。前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！

行楽の秋！
イベントの秋！
食欲の秋！



例年残暑の厳しい9月ですが、だんだんと猛暑からも解放され秋の気候に。
過ごしやすい気候になるので、レジャーやイベントなどが活発になる季節です。
地域密着のお店は、
「秋祭り」「防災イベント」「市民まつり」「運動会」
などのイベントにアンテナをはり、早めに情報をキャッチするようにしましょう。

最高気温	29.3	最低気温	21.7	平均気温	25.0	相対湿度	67
------	------	------	------	------	------	------	----

大阪(1981~2010の平均値) 気象庁HP気象統計情報

9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！

◆ 9月の行事・暦・祭り

9月15～16日：岸和田だんじり祭
9月17日：敬老の日
9月20日：彼岸の入り
9月23日：秋分の日
9月24日：十五夜
9月26日：彼岸明け
9月29日：招き猫の日

◆ 9月のキーワード

秋のイベント

敬老の日・十五夜・秋祭り・遠足

残暑対策

スタミナ食材・スポーツ飲料

衣料品

婦人フォーマル・子供カジュアル

旬の食材

園芸用品・新学期の文房具等・入浴剤

ご注意！SSL化（HTTPS化）していないホームページは警告が表示されます

昨年からのオミセラブコラムやサポートからのお知らせなどでご案内させていただいております。ホームページの全体SSL化（常時SSL化）の対応はお済みでしょうか？ホームページの全体SSL化とは、ホームページすべてのページでのやり取りを暗号化することで、閲覧される方のセキュリティ・安全強化を行います。この全体SSL化されているホームページをGoogleChromeというブラウザで閲覧した際に、アドレスバーに次のようにグリーンメッセージが表示されます。



これが、全体SSL化対応がされていないホームページを閲覧した際には、次のような警告メッセージが表示されるようになりました。



※2018年7月24日にリリースされた最新バージョンより

また、このメッセージは2018年10月より、赤文字で警告表示される予定になっています。そうなると、せっかくホームページに来てくれた方も、不安で閉じてしまう可能性が高まります。閲覧者さんにとってホームページをより安心、安全にご利用いただくためにも、この全体SSL化の設定をご検討ください。全体SSL化の設定は、リウムスマイル！ユーザーの方は、お申込み手続き（ワンクリック！）をしていただくだけで、1時間以内に全体SSL化対応できます。無料です。

業種にあったホームページデザイン

自分の業種にあったホームページのデザインって、どんなデザインなのか迷ったことはないでしょうか？個人でサロンやお店をされていて、ご自身でホームページを作成されていると、数あるデザインの中から選ぶこと、さらに内容のレイアウトについて迷われる方が多いようです。

レイアウトで言うと、ホームページのゴールが「ご予約いただくこと」なら、もちろんその導線がわかりやすくなっているかどうかをご確認ください。こだわりの想いと、詳しいメニュー内容も載せていても、どこからご予約すればいいのかわからないようなホームページではなかなかご予約いただくことは難しいですよ。今回は業種別に王道のホームページデザインをご紹介します。ご自身の業種ではどのようなホームページデザインだと、お客様も見心地が良いのかを知って、参考にいただければ幸いです。

■エステサロンのホームページデザイン

エステサロンのホームページは施術メニュー一覧を一目見て分かるような位置に配置すると良いですね。エステサロンのホームページを見ているお客様がどんな情報を求めているかは、そのお客様がど

お申込み手順は、リウムスマイル！管理画面ログイン後、画面上部ピンク色の「サポート」タブ-「ドメインSSL証明書設定」の順にクリックするとお手続き画面が表示されます。

なお、このホームページ全体SSL化の際に、いくつか注意点がございます。全体SSL化を行いますと、URL（ホームページのアドレス）が変わります。

http://XXXXX.JP → https://XXXXX.JP

のように、最初がhttpsになります。

これにより、フェイスブックなどのいいねの数が一旦リセットされます。また、googleなどの検索エンジンが、アドレスの変更を把握するまで、一時的に検索結果の順位が変動する可能性があります。

以前のhttp://のアドレスにアクセスされた場合でも、全体SSL化されたhttps://の方の新アドレスへ自動的に転送されますのでご安心ください。ただ、SEO的にも、見た目的にも、https://で表記いただく方が良いと思いますので、ブログやSNSなどに記載しているリンクURLや、ショップカード、名刺などの印刷物に記載しているホームページアドレスは、順次新しい

https://

の方へ切り替えていただくことをおすすめします。

また、リウムスマイル！以外で作成されたホームページをお持ちの方も、ご自身のホームページが全体SSL化（常時SSL化）されているか確認し、されていない場合やご不安な場合は、管理業者さんや制作業者さんに一度ご相談されると良いかと思います。

んな悩みを抱えているのかによって変わります。お客様のお悩みを解決できるようなメニューがわかりやすく並んでいると、迷わず欲しい情報に辿りつけるのでご予約にも結びつきやすいです。

■美容院のホームページデザイン

美容院のホームページはおしゃれな髪形をしている女性の大きな写真があると良いですね。お客様はお金を出して髪を切ってもらうので、腕の良い人に切ってもらいたい・好みの髪型にしてもらいたいという希望があります。そのため、お客様に一目で自分たちの技術を証明できる、おしゃれな髪型をした女性の大きな写真をホームページの最初にもってきたり、ヘアギャラリーにたくさん事例を載せましょう。

一部の業種のデザインについてご紹介させていただきましたが、すべてに通じて言えることは、お客様がホームページからどんな情報を求めているかを考えて、その情報を見やすい位置に見やすい大きさで表示しておくことです。

あなたのホームページは、お客様想いのホームページになっていますでしょうか？

「Googleユーザーのあなた、おめでとうございます！」に気を付けて！

パソコンやスマートフォンでネットを見ていると突然「Googleユーザーのあなた、おめでとうございます！（1）件のGoogleギフトが当選しました。」という通知が表示される人がここ最近増えていきます。実はこれ…フィッシング詐欺なんです！

フィッシング詐欺とは、相手に偽のホームページなどにアクセスさせて、アカウント情報やクレカ番号などの個人情報を盗み出す行為のことを言います。

Googleの当選通知のもフィッシング詐欺なので、全く意味のない3つの質問に答えてもらった後、当選した中で欲しい商品を選ぶと個人情報を入力してもらう…という流れになっています。ちなみに

アンケート画面には、「今日〇〇が届きました！」や「冗談だと思ったんですが、本当に〇〇が届きました」といったコメントがありますが、これは偽のコメントなので決して信用してはいけません。

もし上記の通知が表示された場合は、通知に表示されている[OK]ボタンや[閉じる]ボタンを押したり、画面の案内には従わずに、すぐブラウザのタブを閉じるようにしてくださいね！

また、誤って個人情報を入力してしまった場合は、すぐにクレジットカード会社に連絡してご相談ください。



藤田 憲一
取締役最高技術責任者

危険な暑さはいつまで続くのでしょうか…。



のーちゃん
WEBデザイナー

暑くて毎日大変ですが、何か夏らしいことがしたいです！



じゃすみん
WEBデザイナー

熱中症に気を付けてくださいね！