

ステキなお店をつくる情報誌

月刊 オミセラブ

繁盛サロンにするためのあなただけのオンリーワンメニューの作り方



繁盛サロンにするための
あなただけの
オンリーワン
メニューの
作り方 穂口 大悟

大好きなお客様に囲まれて
幸せなサロンになる

10の
ステップ

『自分なんてダメ』『メニュー開発は難しい』
そんな思い込みは捨てましょう。
ステップどおりに進めればあなたのお店
あなたの好きなお客様が喜ぶ
魅力的なメニューが必ずできます。

同文館出版

2018

11

vol.84

新書籍 10月18日発売！

// 繁盛サロンにするための //

あなただけの オンリーワンメニュー の作り方

やりたい事で、好きなお客様に選ばれ、
ちゃんと儲かる「幸せ繁盛サロン」への
具体的な方法知りたくありませんか？

競争しない繁盛サロンへの一番の近道
オンリーワンメニューづくり！

大好きなお客様に囲まれて
幸せなサロンになる

10の
ステップ

『自分なんてダメ』『メニュー開発は難しい』
そんな思い込みは捨てましょう。

ステップとおりに進めればあなたのお店だけの

あなたの好きなお客様が喜ぶ

魅力的なメニューが必ずできます。

同文館出版

集客できない「アロマナナ」のオーナーのナナさんが、
自分だけのオンリーワンメニューをつくって、
集客に成功し、幸せな繁盛サロンになるストーリーを読みながら、
あなただけのオンリーワンメニューをつくる方法が学べます。

集客以前に、あなたのサロンのメニューは
お客様が買いたいメニューになっていますか？

サロンが集客ができない原因は「そのまま売り」メニュー。
あなたが本当にやりたいことを、本当に幸せにしたいお客様
のために「メニューとして実体化」すれば、やりたいことで、
好きなお客様に選ばれ、ちゃんと儲かる、幸せな繁盛サロン
に近づけます。

集客に悩むアロマナナのナナさんと一緒に、あなただけのオ
ンリーワンメニューづくり、始めてください。
(なんたって、メニューづくりに費用はかかりませんからね！)



あらすじ



集客の落ち込みに悩む、小さなアロマサロンのオーナー・ナナは、業にもすがる思いで、開業当時に知り合ったコンサルタントのもとを訪れる。集客方法のアドバイスが欲しいナナにコンサルタントが提案したのは、ナナの「本当にやりたいこと」を「オンリーワンメニュー」化することだった。手っ取り早い対策を知りたいナナは、反発を覚えながらもオンリーワンなメニューづくりに取りかかる。

プロローグ 「そのまま売り」は競争地獄へまっしぐら

1章 お客様も自分も幸せにするオンリーワンメニュー

2章 繁盛サロンのオンリーワンメニューを見てみよう

3章 オンリーワンメニュー・アイデア企画の7ステップ

4章 オンリーワンメニューを实体化する「体」「名」「金」の3ステップ

5章 オンリーワンメニューを売り込まずに売る、非競争のマーケティング

エピローグ 今のあなたでOK

著者 穂口大悟からのメッセージ 本書「まえがき」より

集客がうまくいかない。他のサロンとの違いが出せない。こんな悩みを抱えているサロンオーナーからのご相談が年々増えています。

夢や志をもってサロンをオープンしたのに、集客がうまくいかずに苦しんでいるのです。もしかして、他のサロンと同じようなメニューを提供していませんか？ライバルサロンと同じようなメニューを提供していれば、お客様に違いが伝わらないために競争になり、集客は難しくなります。

では、どうしたらよいのでしょうか。他のサロンにはない、あなたのサロンだけのオンリーワンメニューをつくれればいいのです。

一人ひとりの人間が違うように、一つひとつのサロンも違います。だから、他のサロンと同じメニューを売らなくてもいいのです。あなただけのメニューを売っていいのです。

あなたという人を、そのままお客様に喜ばれる価値という形に实体化させた、オンリーワンメニューをつくってみませんか。

オンリーワンメニューづくりには、一切お金がかかりません。サロンオーナーであるあなたが、「自分のサロンの使命を決める」「自分の中にある、これまでの全人生の経験に向き合う」という2つの覚悟さえすれば、オンリーワンメニューをつくることができます。

本書では、集客に悩むサロンオーナーの代表として、「ナナさん」という架空のオーナーセラピストさんに登場していただき、彼女のオンリーワンメニューづくりのストーリーを通じて、あなた自身がオンリーワンメニューづくりを疑似体験できるように工夫しました。

ぜひ、ナナさんと一緒に自分のサロンだけのオンリーワンメニューづくりをスタートしてみてください。そして、あなたが望む、あなただけの幸せなサロンの成功を手に入れてください。では、始めましょう！

マーケティング・コンサルタント 穂口 大悟



10月31日までの購入者特典

オンリーワンメニューをつくって繁盛した
アロマナナに新たな試練が？！
本作の4年後のエピソードが読める
pdfブックを無料プレゼント！

お申込みは
こちら





1 Thursday

16:00-18:00 **【無料】** ネット予約カレンダーの使いこな
しレッスン

2 Friday

9:30-11:30 メルマガフォローレッスン

14:00-16:00 お布施ブログ+SNS活用レッスン

16:00-18:00 **【無料】** チョイ聞き質問会

9 Friday

9:30-11:30 お布施ブログ+SNS活用レッスン

14:00-16:00 メルマガフォローレッスン

12 Monday

9:30-11:30 ヘッドライン画像作成レッスン

14:00-16:00 予約管理と顧客管理レッスン

13 Tuesday

9:30-11:30 ホームページデザイン総チェックレッスン

14:00-16:00 **【無料】** チョイ聞き質問会

16:00-18:00 **【無料】** ネット予約カレンダーの使いこな
しレッスン

14 Wednesday

9:30-11:30 **【無料】** ネット予約カレンダーの使いこな
しレッスン

16 Friday

14:00-16:00 **【無料】** ネット予約カレンダーの使いこな
しレッスン

16:00-18:00 メルマガフォローレッスン

19 Monday

9:30-11:30 予約管理と顧客管理レッスン

14:00-16:00 ヘッドライン画像作成レッスン

16:00-18:00 **【無料】** ネット予約カレンダーの使いこな
しレッスン

20 Tuesday

9:30-11:30 **【無料】** ネット予約カレンダーの使いこな
しレッスン

14:00-16:00 ホームページデザイン総チェックレッスン

26 Monday

16:00-18:00 ヘッドライン画像作成レッスン

27 Tuesday

14:00-16:00 **【無料】** ネット予約カレンダーの使いこな
しレッスン

16:00-18:00 ホームページデザイン総チェックレッスン

28 Wednesday

9:30-11:30 **【無料】** チョイ聞き質問会

29 Thursday

14:00-16:00 **【無料】** ネット予約カレンダーの使いこな
しレッスン

16:00-18:00 予約管理と顧客管理レッスン

30 Friday

9:30-11:30 **【無料】** ネット予約カレンダーの使いこな
しレッスン

16:00-18:00 お布施ブログ+SNS活用レッスン

参加費
無料

＼リウムおすすめセミナー／

スマイル！ユーザー
「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。ゆる～い質問会です。

「この機能ってどうやって使うの？」「ここおか
しくなったから治し方教えて～」など、ちょっ
とした疑問をなんでも質問していただけます。
お気軽にご参加ください！zoomでもご参加いた
だけます！

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



Let me give you a hint.

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！

冬到来！季節の変わり目はチャンス

11月になるとそろそろ冬の気配が。
年末の盛り上がりを控え、消費も一段落になりがちに。
気候は本格的な冬を迎える時期ですので、
お客様の「肌感覚」に訴える販売促進を検討してみましょう！

最高気温	23.3	最低気温	15.7
平均気温	19.0	相対湿度	65

大阪(1981~2010の平均値) 気象庁HP気象統計情報



/// キャンペーンネタのヒント ///

CAMPAIGN 01

冬の体調変化にアロマ リラクスキャンペーン

寒暖差などで体調を崩すお客様が多くなるこの季節、お客様ご自身が感じている体調変化に訴えるキャンペーンメニューを作ってアピールしてみましょう。

CAMPAIGN 02

セッション時間+10分 キャンペーン

レギュラーメニューに少しだけ施術やセッション時間追加提供するタイプのキャンペーンです。より長いメニューへの誘導効果もあります。

CAMPAIGN 03

紅葉と パワースポット遠足

冬の到来前、紅葉の季節はお客様向けの「遠足イベント」などの企画にぴったりな季節です。楽しいイベントを企画してお客様同士の親睦を図りましょう。

/// お布施ブログネタのヒント ///

美容系・リラク系サロン

5分でできる カサカサハンドの お手入れマッサージ法

美容系・リラク系サロン

知っておきたい！ 冬のミセスの 肌荒れメカニズム

メンタル系サロン

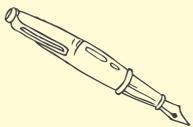
意外な関連？ 冷えと気分の 落ち込みの関係

士業・コンサルタント

やっておきたい、 今からできる 確定申告の5つの準備

料理教室などの教室

秋の味覚を味わう 手抜き料理ベスト5



ブログタイトル に悩んだら

ブログタイトルはインパクトが重要。
内容からタイトルを考えたら、インパクトのある言葉を前後に追加してみましょう。
ブログ記事が読みたくなるタイトルになればアクセスアップも間違いなし？

Column

リウムスタッフコラム

ホームページの情報の洪水にご注意

iPhoneの生みの親ともいえるスティーブ・ジョブズ氏が、かつて自社の広告に対して「あれも言いたい、これも言いたい」と情報を足そうとした時に、広告クリエイターがジョブズに向かって5枚のちり紙を丸めて一度に投げたそうです。そして、そのうちの1つしか受け取れなかったジョブズに向かって、「広告とはそういうものだ」と言ったとか。

ほとんどの人間は一度に受け取れる情報には限りがあります。ジョブズはちり紙を一つキャッチできましたが、沢山投げられると焦ってしまって、結局一つもキャッチできない人も多いことでしょう。

このコラムの読者のサロンオーナーの方も、広告を見る側の立場の時はごちゃごちゃした広告だと読む気がしないとわかっているのに、いざ自分がチラシなどを作る側の立場になると、「価格を目立たせて！それで、電話番号をもっと大きく！キャンペーン期間は赤で目立つように！」などと、ついついデザイナーさんに注文してまう。そんな経験のある方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

これ、ホームページにも同じようなことが言えます。特にリウムスマイル！のような、自分で簡単に更新できるシステム

の場合、思いついたその瞬間にその時伝えたいことを、目立つように加えてしまいがちです。

- 今、〇〇キャンペーンやっています！
- 期間限定メニューのご案内！！
- 〇月〇日は臨時休業いたします。
- スタッフ急募！
- 新メニューができました！
- 季節のメニュー誕生！
- さらに新メニューができました！

などなど、トップページの上部を、先を争うように大きく、赤や黄色で、ビックリマークを沢山付けて、その時々旬の情報を継ぎ足し継ぎ足し、まるで秘伝のウナギのタレのように…。そうすると大抵の場合、そのホームページに初めて来た方は、その情報の洪水に驚いてページを閉じてしまうことが多くなります。

ご自身のお店のホームページが可愛くて毎日チョコチョコ育てる意欲の高い方の場合、逆に気づくのが難しいのですが、定期的に客観視して情報の洪水になっていないかチェックしてみてください。



藤田 憲一
取締役最高技術責任者

最近、健康のために意識して階段を使うようにしています。

業種にあったホームページデザイン vol.2

前回エステサロンと美容院のホームページデザインについてお伝えしましたが、今回は第二弾として、士業と整体院にあったホームページデザインはどのようなものかご紹介致します。

士業のホームページデザイン

士業のホームページは、業務内容（引き受け可能な業務）がパッと見て目に入る位置にあると良いです。ホームページを見ているお客様は、仕事を依頼するかを検討しているお客様です。抱えている悩みがあなたの事務所で解決されるのかをホームページで判断されています。トップページに業務内容の記載があれば、お客様が読むべきページまで誘導することが容易になりますので、ご契約にも結びつきやすいです。

整体院のホームページデザイン

整体院のホームページは、実際の施術シーンと店の雰囲気想像できるような大きな写真を載せると良いです。ホームページを見ているお客様が抱えている悩みとして、日々の疲れを癒してもらうためや体の痛みをとりたいというものがあります。だから整体

院に求めているのは、良い施術師はいるか、リラックスできる空間かどうかです。それらに応えられるということを示す写真を選んでホームページに載せると、お客様の気持ちをぐっと引き付けることができます。

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と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？

リウムでは、弊社プロのデザイナーが、あなたの業種にあったホームページ全体のデザイン仕上げを行うサービスも承っております。内容は入力できて、ホームページ公開してみたけど、業種にあったデザインにお悩みをの方はぜひご検討いただけましたら幸いです。

▼ホームページデザイン仕上げサービス【ユーザー限定】
https://riumsmile.jp/contents_3570.html



のーちゃん
WEBデザイナー

何年かぶりで髪の毛を短くして、頭が軽くスッキリです！

スマホやパソコンの画面の明るさについて

パソコンやスマホの画面を長時間見続けていると、だんだんと目が疲れてきますよね。ブルーライトの影響、というのも考えられますが、そもそも見ている画面が明るすぎたりしてませんか？強すぎる光源自体が目刺激を与えて、眼精疲労を引き起こしやすくなる可能性があります。

スマホの場合は周りの環境に合わせてモニターの明るさ（輝度）を自動調整してくれる機能がありますが、パソコンの場合は使っている機種やOSによって自動調整がついていたりついていなかったりします。自動調整を使っていなかったり、使っているか分からない方は、是非一度お使いのスマホ・パソコンの取扱説明書を見て設定を確認してみてくださいね。

また、自動調整ではなく手でパソコンの明るさを調整したい場合、モニターの眼に優しい理想的な明るさは「周りの環境と合わせた明るさ」と言われています。コピー用紙など真っ白な用紙を用意していただき、紙とモニター画面を並べてできるだけ明るさが一致するように調整していくと、理想的な明るさに近づいていきます。

【Win10の場合】

画面右下にある「アクションセンター（吹き出しアイコン）」または「電源（電池アイコン）」をクリックしたときに表示される、太陽のアイコンで簡単に明るさ（輝度）を変更できます。

自分にとって最も見やすい明るさに調整して、目に負担がかからないようにしましょうね。



じゃすみん
WEBデザイナー

ようやく秋到来で涼しくなりましたね！