

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つくり方」著者の想い紹介



2018

12

vol.85

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 著者の想い紹介

穂口大悟 代表取締役 お客様係



さて、10月19日に発売となりました『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』（同文館出版）ですが、多くの方に感想をいただいております！本当にありがとうございます。
さて、今月号の特集では、著者である私、穂口の本に込めた想いをご紹介します。

書籍あらすじ



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、
薫にもすがる思いで、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実体化する「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

15冊まとめ買いで、穂口が無料でセミナーを行います！

15冊まとめて書籍をお買い上げいただくと、全国どこでも穂口
が出張して、書籍に関するセミナー（90分）を行います！

（交通費は実費をご請求いたします）

その他諸条件などは、柔軟に対応いたしますので、お気軽にお
声がけくださいね。

穂口の無料セミナーに関するお問合せは06-6484-5445まで。

リウムスマイル！ HP | <https://riumsmile.jp/>

お申込みは
こちら



穂口が語る！本に込めた思い！

1章「お客様も自分も幸せにするオンリーワンメニュー」に込めた思い

1章のテーマは「なぜオンリーワンメニューなのか」ということ。ナナさんが相談に来て、オンリーワンメニューづくりを決意するまでのお話を通じてこのテーマをお伝えしています。

「自分なんてダメ！」は思い込み

サロンオーナーとして生きていく上で、常に持っていて欲しいのは「私はオンリーワン！」という意識。決して「私なんてダメ」なんて思わないで欲しいんです。(p21)

売るものを工夫するほうが楽！

ホームページやブログ、SNSなどの売り方をあーだこーだ言う人や書いている本はたくさんあります。でも、売るものを工夫するほうが楽なんです。という気づきがあれば、集客はとっても楽になります。(p14)

幸せから逆算するメニューのつくり方

自分が幸せになるためにサロンを経営している。この大原則は常に忘れたくないものです。だから、売れたら幸せになっちゃうようにメニューをつくる必要があるのです。そのためにオンリーワンメニューづくりは「幸せからの逆算」で進める方法をとっているんです。(p33)

2章「繁盛サロンのオンリーワンメニューを見てみよう」に込めた思い

2章は実際のオンリーワンメニューの事例をどどーんご紹介しています。

実際のメニューを見ていただいて、「こんなふうになるのか〜」「こんな切り口で良いのか〜」とオンリーワンメニューのイメージを膨らませていただけると嬉しいです。

3章「オンリーワンメニュー・アイデア企画の7ステップ」に込めた思い

3章では、オンリーワンメニューを企画する方法を7つのステップで説明しています。ポイントは自分の思いからお客様の価値へのスイッチの部分ですね。

うまくいくイメージを

これはサロン経営全般に言えることですが、うまくいくイメージで進めて欲しいのです。「ダメかもな〜」と思いながら経営しても、メニューづくりしても上手くいく可能性が

下がってしまいます。だからイメージ！(p89)

ペルソナさんの悩み

自分や自分の技術、サロンに価値があるかどうかは、お客様が「欲しい！」と思ってくださるかにあります。では、どんな時にお客様は「欲しい！」と思うのか。それは、お客様の悩みを解決したい時、願いを叶えたい時、です。ということは、自分が一番幸せにしたいお客様の「悩み・願望」を想定することは、サロンの価値をつくるために必要である、ということです。(p105)

4章「オンリーワンメニューを実体化する「体」「名」「金」の3ステップ」に込めた思い

いよいよ4章では、オンリーワンメニューを実体化します。具体的にはメニュー名を付け（名）、内容を確定させ（体）、料金を決める（金）の3つを行います。

メニュー名の付け方

メニュー名の付け方に正解は無いんですよ〜。でも、メニュー名しだいで売れ行きが変わります。まずはオーソドックスなメニュー名の命名法を知りましょう(p181)

料金の決め方

メニュー名と同じく、料金の決め方にも正解はありません。でも料金しだいで売れ行きが変わる。料金決定の基礎となる「理想料金」を算出する方法を知ることがメニュー料金決めのスタートです。(P173)

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」に込めた思い

最終章は、オンリーワンメニューを売る方法について補足的に説明しています。これは僕が提唱している「非競争マーケティング」の内容そのままです。オンリーワンメニューは実体化して売ってみることがスタート。売ってみて、反応をみて、改善していくのが本当のオンリーワンメニューづくりなのです。

この本を通じてサロンオーナーさんにお伝えしたかったのは「お客様を幸せにするためなら、何をしても良い！」ということ。

自分もお客様も幸せにするオンリーワンメニューづくり、ぜひトライしてみてくださいね！



Seminar Event Calendar

セミナー・イベント情報

3 Monday

- 9:30-11:30 ヘッドライン画像作成レッスン
 14:00-16:00 お布施ブログ+SNS活用レッスン
 16:00-18:00 **【無料】** ネット予約カレンダーの使いこな
 しレッスン

4 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 予約管理と顧客管理レッスン

5 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
 14:00-16:00 メルマガフォローレッスン

6 Thursday

- 14:00-19:00 5時間集中！ホームページ作成体験

10 Monday

- 9:30-11:30 **【無料】** チョイ聞き質問会
 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

11 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 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

12 Wednesday

- 9:30-11:30 お布施ブログ+SNS活用レッスン
 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

13 Thursday

- 14:00-16:00 予約管理と顧客管理レッスン
 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

17-18 Monday-Tuesday

- 10:00-18:00 2日で完成！売り込まないホームページ作
 成ワークショップ

19 Wednesday

- 9:30-11:30 メルマガフォローレッスン
 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 ヘッドライン画像作成レッスン

20 Thursday

- 14:00-16:00 ホームページデザイン総チェックレッスン
 16:00-18:00 **【無料】** チョイ聞き質問会

21 Friday

- 9:30-11:30 予約管理と顧客管理レッスン
 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 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！

年末のお客様の気持ちを考えて、早め早めに！

12月は何かと人もお金も動く時期。

ただし、大きな決断は先送りにすることも多い時期。

早め早めの告知で、お客様に情報発信することが大切です。



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

/// キャンペーンネタのヒント ///

CAMPAIGN 01

今年の悩みスッキリチャ ネリングキャンペーン

12月といえば年末。メンタル系のサロンでは、年内中の悩みを大掃除するするようなセッションメニューを提案し、お客様の明るい来年へのスタートを応援してみましょう。

CAMPAIGN 02

「お試しフェイシャル」 キャンペーン

ポディメニューをご予約されたお客様にフェイシャルを短時間だけ体験していただけるプレゼントキャンペーンです。力を入れたいのにお客様が「食わず嫌い」してなかなかご予約されないメニューの「サンプル配布」のようなイメージです。

CAMPAIGN 03

お客様忘年会

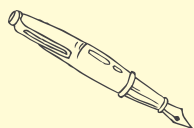
サロン系のビジネスでも、老舗になるとお客様忘年会を行っているところは結構あります。サロンオーナーが想像して楽しそうであれば企画してみるのも良いでしょう。

/// お布施ブログネタのヒント ///

美容系・リラク系サロン
プロがおすすめ！
冷え対策グッズ5選

美容系・リラク系サロン
こっそり教える。
冷えと肌荒れの関係の秘密

メンタル系サロン
来年はどんな年にしたい？
夢を叶える目標設定



保険代理店
個人事業主が年末に
見直したい経営リスク10

カラー教室
知ってる？
2019年のトレンドカラー



ブログの
更新頻度は？

みんな気になるブログの更新頻度。
お客様に役立つ記事が多く蓄積されることを狙うのであれば
「できるだけたくさん」が正解になります。
なぜなら、たくさん更新したほうが、早く記事が蓄積されるからです。
毎日書けば1年後365ページがホームページに追加されます。
一日一善の気持ちで、お客様の役に立つ記事を無料でお布施する、気持ちで続けましょう。

Column

リウムスタッフコラム

フレンドリーな対応とは？

先日、自分のiPhoneの調子が悪くてAppleストアに行ったんです。その時のやり取りは、

僕 OSをアップデートしたら、電池が一日持たなくなっていました。自分だけですかね？

Apple あ～なりますよね！私もなりました！困りますよね～

僕 なんとかします？設定とか、修理とか

Apple バッテリー交換ですかね～。それかも新機種に替えてしまおうか！私は良い機会なので、新しいのに替えました！

僕 ええ～。電池以外は、特に困ってないんで…

Apple あーそうですね。それもいい機種ですもんね！もしバッテリー交換されるならご予約いただくとスムーズですよ！

僕 はい、考えます…

という感じだったんですが、なんていうかAppleストアのスタッフさんの雰囲気って、なんか独特じゃないですか？フレンドリーというか、なんというか…。これが日本のメーカーのショップだと、終始「申し訳ございません…」って、感じじゃないですかね？Appleストアの場合、スタッフさんはAppleの中の人というよりは、

スタッフ自身もお客さんと同じAppleの製品が好きなユーザーで、好きすぎてAppleで働いちゃってます的な立ち位置を感じます。だから、ユーザーと同じ不満に対して、「私も！」という反応ができるんだらうなと。これ、賛否別れるかと思います。だって、「いや、あなたの会社のことがやがな」と感じる人もいます。

勿論、プロなんで、解決方法をサッと示すのも大事です。ですが、その前に「私も同じことを思っていましたよ！」「私も同じ道を通ってきてますよ！」「その気持ちわかりますよ！」と本気で答えられると、自分の困ってることがまず伝わってるというのが感じられて、ひとまず落ち着くと感じました。

これ、自分の仕事に置き換えて考えてみると、最初はPCが言うこと聞いてくれなかったり、なんだか面倒くさいことがあったりするのを、なんとかしたくてシステムを作り始めました。その最初の気持ち、ユーザーさんと同じ立ち位置になってサポートするというのも大切なことだった次第です。

サロンオーナーの方は、ご自身の心身の不調を改善するためにスキルを磨いて開業された方も多いと思います。ベテランさんになるとその困っていたことは遠い記憶になってしまうかもしれませんが、ちょっと原点回帰してみるのもいいかなでしょうか？



藤田 憲一
取締役最高技術責任者

靴をローテーションで2、3日置きに履くようにすると、長持ちすると聞いて実践しています。

ホームページの文章における改行の位置について

最近、リウムスマイル！で作成されている方のホームページを拝見させていただくと、文章中での改行が多く気になりました。スマホでの表示などを意識されているのだと思うのですが、パソコンやスマホ、またはスマホの種類によっての画面のサイズの違いにより、文章中での改行は、意図しない箇所文章が途切れて表示されることがあり、読みにくい場合が多いです。ご自身の確認されているスマホではきれいに表示されていても、他のスマホでは途中で改行されているということもございますので、文章中での改行を無くしていただくことをおすすめいたします。文章の終わりの「。」や段落の終わりで、改行してみてくださいね。

例えば、

【スマホに合わせるなどで改行多めの文章】

年齢を重ねるほどに輝くのが
本当の女性の美しさだと思っています。

アンチエイジングというと
年齢に逆らって無理やり
美しさをつくるような気になりませんか。

【文章の終わりの「。」や段落の終わりで、改行した場合の文章】

年齢を重ねるほどに輝くのが、本当の女性の美しさだと思っています。
アンチエイジングというと、年齢に逆らって無理やり美しさをつくるような気になりませんか。

見やすいように頑張って改行で調整し整えた文章でも、そのせいであるお客様にとっては見難い文章になっている可能性もございます。パソコンでもスマホでも、またどのような画面の大きさでもある程度見やすい文章であるように、ご自身のホームページも見直してみてくださいね！



のーちゃん
WEBデザイナー

最近、自転車パンクし過ぎて困っています。

ショートカットキーで作業効率UP！

「ショートカットキー」って聞いたことありますか？ExcelやWordをよく使っている人なら聞き覚えがあると思いますが、「ショートカットキー」とはマウスやトラックパッドを使わずにできない操作を、複数のキーを組み合わせることで簡単にできる方法です。ホームページやブログの文章をコピーしたい時、マウスを右クリックして、表示されたメニューから「コピー（C）」を選んで……という操作を、ショートカットキーを使えば一瞬でパッとコピーすることができます。パソコンの操作が遅いと悩んでいる方や、もっと作業効率をアップさせたい方は、ぜひショートカットキーを使ってみてください。

今回は、最低限これだけは覚えておいた方が便利なショートカットキーをご紹介します。

■ コピーする

Win **Ctrl** + **C** Mac **command** + **C**

■ 切り取る（カット）

Win **Ctrl** + **X** Mac **command** + **X**

■ 貼り付ける（ペースト）

Win **Ctrl** + **V** Mac **command** + **V**

■ すべて選択

Win **Ctrl** + **A** Mac **command** + **A**

■ 一つ前の操作を取り消す

Win **Ctrl** + **Z** Mac **command** + **Z**

他にもいろいろなショートカットキーがありますので、もっと詳しく知りたい！という方はぜひ各OS会社のサイトをご覧ください。



じゃすみん
WEBデザイナー

寒くなってきましたね～