

6

June 2019
vol.91

ステキなお店をつくる情報誌

月刊 オミセラブ

発信は連携ストーリーでうまくいく



発信は 連携ストーリーでうまくいく

穂口大悟

代表取締役 お客様係



この歳になって、自分は寒さに弱いことに気づきました。夏は元気だけど、冬は行動量が大幅減してる……。ちょっと準備して、冬の間は南の島でお仕事、をやってみようかな！

集客のためにできること、といえば発信！

ですが、ホームページ・ブログ・Facebook・Twitter・アメブロ・LINE・Instagramなどのネットメディアに、イベント出展、交流会への参加などのリアルでの動き、そして看板や情報誌への広告・・・と手段がたくさんありすぎて迷ってしまいます。

そこで考えていただきたいのが、それぞれの「連携」です。たくさんある発信方法を単発で行うと、有効な方法や効果がよく見えません。しかし、それぞれの発信を繋げるストーリーを描くことで、自分のビジネスにあった発信を見つけやすくなります。

例えばこんな連携ストーリー

発信の連携ストーリーは、ビジネスの規模や行う場所、業種・業態により様々ではありませんが、たとえばこのような連携ストーリーが考えられます。

ストーリー1

ブログを書いて、SNSで拡散され、
ホームページからご予約



営業とか苦手で、お金も出せない時はこの流れが王道でしょう。お客様に役立つブログを書いて、ブログでシェアし、ホームページでビジネスのことをじっくり知ってもらい、ご予約などの反響に繋げる、というストーリーです。

ストーリー2

交流会やイベントで名刺を配り、その方が知り合いに紹介して、ホームページから問い合わせ



行動的で人と合うのが苦にならない場合は、交流会やイベント出展など自分のお客様候補と会い自己紹介し、名刺やリーフレットなどを配布する作戦です。配布した方が反応してくれれば良いですが、そんなのなかなか難しいので、その方が知り合いに紹介してくれた際にホームページが参照され、問い合わせに繋がる、という複線的なストーリーを描いておくのが大切です。

ストーリー3

地域情報誌へ広告掲載、ホームページで知ってもらい、LINE登録してご来店



店舗がある場合や、自分のお客様候補に支持されている地域情報誌などが明確な場合は広告出稿が有効です。ただ、

広告を見た方は受け身なので、広告から直接問い合わせを
狙うより、広告で存在を知ってもらいホームページでじっ
くり理解されLINEに登録後ご来店・・・という小さなステッ
プを積み重ねるようなストーリーを描くと効果的です。

お客様がどんな人で、 どんな行動をするのかを想像しよう

この連携ストーリーを描くために必要なことは、
「**自分のお客様が誰で、どんな人で、どんな行動をしているのか**」

を設定することでしょう。

この設定がグラグラしていると、集客に繋がるストーリー
なんて描けませんものね。

ペルソナさん決めて、ストーリーを描いて、やってみる。
でも、描いたストーリーどおりにことが運ばないかもしれ
ない。そんな時はストーリーをもう一度見直してみる、そ
して修正する・・・という具合に進める。

あれやこれや情報に惑わされて、焦ってばかりで行動でき
ない時は、連携ストーリーを描いて行動！してみてください。
きっと自分なりの集客の必勝パターンを見つけるきっ
かけになるはずです。

ご予約の管理をはじめませんか？

予約管理と顧客管理で接客向上レッスン へお越しください！



- ✓ カルテ登録って？
- ✓ 顧客管理すると何がいの？
- ✓ お客様の予約やりとりをもっとスムーズにしたい！
- ✓ どうすればお客様をお店のファンにできるのか？

ホームページを公開したら次はお客様をファンにする
ためのしくみづくり。その第一歩となるのが、予約管
理と顧客管理です。予約管理と顧客管理の考え方から、
ユーザーさんのビジネスにそくした実際の設定まで、
少人数制のレッスンで学べます。レッスンの開催日は
同封の「セミナー・イベント情報を」をご覧ください！

Let's ホーム育ケースレポート



SEO（検索上位表示） したい！

これまで、他のお仕事をされながら、土日のみご自宅でアロマトリートメ
ントをしていたKさん。今年からお仕事を辞め、ご自宅を改装してサロ
ンルームを作られ、本格的に活動開始されましたが、集客に苦戦していま
した。春に行った集客セミナーで、講師に最新のSEO情報を聞かされ、自分
のホームページが対応していないのでは？と不安になり、できることから
自分で対策し、ホームページのアクセスを増やしたく、ホーム育を申し込
まれました。

そもそも、誰に見て欲しいの？

ホーム育の動機はSEO対策によるアクセスアップだったのですが、そもそも
「誰が」「どんな言葉で検索した」時に上位になりたいのか。
そして、その経路でホームページが見られたらご予約に繋がるのか。
というゴールに至るストーリーが曖昧でした。まずはじっくり話し合い、K
さんのゴールに至るストーリーを決めました。

ホームページの改善ポイントを洗い出し

明確になったゴールに至るストーリーから、現在のページの改善点を洗い
出します。Kさんの場合、本格始動したのにもかかわらず副業時代とほとん
ど同じ内容のホームページのままでした。

改善のポイントは2つ

- 1.対象のお客様がご覧になった時に、魅力的なメニューや内容にする
- 2.対象のお客様が検索するワードを含む内容にする

ということで、

- 新しいおすすめメニュー作成
 - 通常メニューの見せ方変更
 - コンセプトで伝えること変更
 - プロフィールで伝えたいこと強調
- など、できることをリストアップしました。

また、Kさんが集客セミナーで講師に聞いてきたという対策（headerにペー
ジ個別のDescriptionを挿入する等）の方法もお伝えしました。

今回は、コンテンツ計画を

今回はホームページの改善をメインにサポートしました。次回は、改善点
とともに、コンテンツを増やしてアクセス数を伸ばす積極的な施策に着手
したいと思います。

自分ではなかなか難しい、SEO対策なども、ユーザーさんお一人おひと
りの状況やパソコン得意度に合わせてサポートします。お気軽にご相談く
ださいね！

ホーム育サポートお申し込みの流れ

01 スマイル管理画面右上の「ホーム育サポート」をクリック

02 ホーム育サポートお申込み画面で内容を確認して、最下部の
「ホーム育サポートプラン お申込みはこちら>」をクリック

03 ご契約の更新・新規オプションのお申込み内容確認画面で
内容を確認し、下部のお支払い方法欄で「銀行振込でお支
払い」又は「クレジットカードでお支払い」をクリック

04 お支払いいただき、弊社で入金確認後に1回目のサポート
日程をご相談します



Seminar Event Calendar

セミナー・イベント情報

7 Friday

9:30-11:30 お布施ブログ+SNS活用レッスン
16:00-18:00 ヘッドライン画像作成レッスン

10 Monday

9:30-11:30 予約管理と顧客管理レッスン
14:00-16:00 **【無料】** チョイ聞き質問会 **ZOOM**

11 Tuesday

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 ホームページデザイン総チェックレッスン

12 Wednesday

9:30-11:30 ヘッドライン画像作成レッスン
16:00-18:00 お布施ブログ+SNS活用レッスン **ZOOM**

13 Thursday

16:00-18:00 **【無料】** チョイ聞き質問会

14 Friday

9:30-11:30 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】** ネット予約カレンダーの使いこな
しレッスン

17 Monday

9:30-11:30 お布施ブログ+SNS活用レッスン **ZOOM**
14:00-16:00 お布施ブログ+SNS活用レッスン

18 Tuesday

9:30-11:30 **【無料】** チョイ聞き質問会
14:00-16:00 予約管理と顧客管理レッスン
16:00-18:00 **【無料】** チョイ聞き質問会 **ZOOM**

19 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
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 Thursday

14:00-16:00 ヘッドライン画像作成レッスン

21 Friday

9:30-11:30 **【無料】** チョイ聞き質問会 **ZOOM**

24 Monday

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

25 Tuesday

14:00-16:00 お布施ブログ+SNS活用レッスン **ZOOM**
16:00-18:00 お布施ブログ+SNS活用レッスン

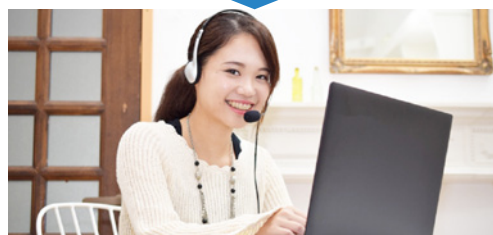
26 Wednesday

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

27 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 メルマガフォローレッスン

＼遠方のユーザー様も参加できる！／
ZOOMでユーザー質問会



リウムスマイル！操作についてちょっとした疑問など、気軽にチョイと聞ける質問会が、ビデオ会議ツール「ZOOM」でも開催！リウムにお越しいただくのが困難な遠方のユーザー様もご参加いただけます。

▼ZOOMの使い方はこちら

https://riumsmile.jp/contents_4267.html

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！

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！

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



/// キャンペーンネタのヒント ///

CAMPAIGN 01

6月限定！心のじめじめ スッキリ占いコース

6月は梅雨。天候に影響されメンタル不調になるお客様も多いと思われます。そんな6月限定と銘打って、心がスッキリするようなコースを打ち出してみるのも良いでしょう。

CAMPAIGN 02

定期カウンセリング 体験モニター

単発で行っているカウンセリングやコンサルティングの定期コースを作成し、その体験モニターを募集します。年6回の定期コースであれば、単発1.5回分の料金くらいで2回の定期コースの体験をしていただき、定期コースの本契約へ誘導します。

CAMPAIGN 03

夏はもうすぐ！焼きたくない 人のための美肌講習会

6月は夏の気配を感じる季節。お客様が夏に気になる部位や問題を、自分の強みで解決する講習会を開催するのに良いタイミングです。

/// お布施ブログネタのヒント ///

アロマサロン

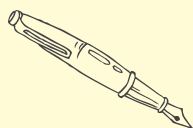
気分が落ち込んだ時に
試したい、3つのアロマオイル

整体院・リラクゼーションサロン

骨盤を立てて、五月病を追い
払う3つの簡単エクササイズ

ヒーリングサロン

過去の失敗を笑い飛ばせる私に
なるセルフヒーリングワーク



税理士

消費税増税、今から中小企業
が備えるべき10のこと

保険代理店

夏の旅行準備に！
旅行保険のチェック方法



お役立ちブログを
書くという
最高の勉強

ブログを書く目的は「お客様への情報提供」や「新規のお客様集客」ですが、続けていると自分の勉強になっていることに気づきます。お客様に役立ちそうなことを想定し、調査し、伝わるようにブログに書く・・・これを毎日行うことはプロにとって最高の勉強かもしれません。得られるものは多くリスクが少ないブログ、やらない選択肢はありませんね！

リウムスタッフコラム Staff Column

メールソフトを使ってメールを送受信している方はご注意ください

先月号のこのコラムでも書きましたが、セキュリティについての注意喚起でございます。昨今、インターネット上の様々な認証システムに対して、パスワードを総当たりで試行してスパム行為を働こうとするハッキング行為が横行しています。

※未読の方は是非先月号のオミセラブをご一読ください。

パスワードが単純な1234や0001、abcdなど単純なものは勿論、ドメイン（屋号）と誕生日など、推測されやすい簡単なものも危険ですので、心当たりのある方は早急に変更してください。

なお、こうしたスパムロボットによる攻撃に対して放置しているわけではなく、勿論防御システムがあります。簡単に説明しますと、銀行のATMなどでみられる、何度もパスワードを間違えると「係員をお呼びください」などとロックが掛かるようなシステムです。これにより、何百万通りといったような総当たり攻撃を事実上防ぎます。

ただ、このセキュリティシステムにより、正規ユーザーの方がメール送受信できなくなったり、リウムスマイル！の管理画面にアクセスできなくなったりする可能性があります。

どういった場合に起こるかと言いますと、

● パスワードなど、間違ったアカウント設定の存在するメールソフトを使っている

● 存在しないメールアドレスの設定が残ったままのメールソフトを使っているなどです。

上記のようなメールソフトがPCやスマホに存在すると、ほとんどの場合そのメールソフトは自動で定期的に受信メールがないか、メールサーバに接続を試みます。その際に、パスワード設定が間違っていたり、存在しないメールアドレスをチェックしようとする。これを、定期的に何度もすると、最初に説明したハッキングを試みている攻撃と同じ行動となり、これが起因となってセキュリティシステムが発動しアクセスがブロックされてしまいます。

メール送受信でエラーが出る設定のままメールソフトを使っていたり、過去に使っていたが、今は削除してしまったメールアドレスの設定が残ったままのメールソフトを使っていたりする場合は、設定を早急に見直してください。

藤田 憲一

取締役最高技術責任者

令和最初のオミセラブです！



無料！ネット予約カレンダー使いこなしレッスン

- お客様が簡単に予約できるようにしたい！
- お客様とのご予約の時間調整が手間・・・
- 希望時間じゃなくこちらで予約時間枠を作りたい！
- ご予約～ご来店までのやりとりを無くしたい！
- ダブルブッキングしないようにならないかな・・・

このような問題でお悩みの方にピッタリの機能がございます。

ホームページはもちろん、外部ブログなどにも設置できるネット予約カレンダーシステムをつかって、楽に予約管理ができるように設定していく無料レッスンを毎月開催しています。

リウムスマイル！でホームページを作っているのに、予約管理システムをまだ取り入れていないなんてことはありませんか？その日から使える予約管理

システムのレッスンを受けて、ネット予約を今すぐ始めてみましょう！

レッスン費用はなんと！**無料**です。

お店の現在のご予約の取り方や、お客様とのやり取りをお聞きして、あなたにピッタリの方法をご一緒に考えて設定していくレッスンですので、受けて得すること間違いなしですよ～！

開催日時の確認・お申込みは、リウムスマイル！ホームページの「セミナーカレンダー」をご確認ください。

▼セミナーカレンダー

https://riumsmile.jp/calendar_11.html

のーちゃん

WEBデザイナー

やっとやっと暖かくなってきましたね！



新たな時代を祝う「令和 慶祝カラー」

ついに元号が新しく変わりましたね！私は平成生まれなので、昭和から平成に変わった時のことを詳しく知らないのですが、悲しみに包まれながら、よりも、今回のように晴れやかな「お祝い」として時代が切り替わるのはとても良いことだと思います。

カラートレンドの研究・発信を行っている一般社団法人 日本流行色協会（JAFCA）では、新しい元号の「令和」を迎える喜びを込めて「令和 慶祝カラー」を発表されました。



梅

系統色名 モデレート・パーブリッシュ・ピンク／マンセル値 3.4RP7.4/6.8
PANTONE 14-2710 TPG



菫

系統色名 ダーク・パーブル／マンセル値 7.1P2.9/3
PANTONE 19-3714 TPG



桜

系統色名 ベール・パーブリッシュ・ピンク／マンセル値 2.8RP8.8/2.7
PANTONE 11-2511 TPG

令和 慶祝カラー／一般社団法人 日本流行色協会（JAFCA）

品の良い淡い春色カラーで、とても美しいですね。和の色合いは、基本的に彩度が低めで、自然を感じさせる柔らかな印象を与えます。

アロマキャンドルや手作り石けんなどを作っている教室さんや、アイシングクッキーなどを作っている料理教室さんは、令和カラーを使った作品を作成するのも良いかもしれませんね！

じゃすみん

WEBデザイナー

テレビで天皇陛下の退位・即位儀式を見ました。思ったより短かったのですが、すごく厳かな雰囲気でしたね。

