

10

Oct. 2019  
vol.95

ステキなお店をつくる情報誌

# 月刊 オミセラブ

ブログを書く意味をもう一度考えてみる



# ブログを書く意味を もう一度考えてみる

穂口大悟

代表取締役



今年の夏は2回、海に行くことができました！  
やっぱり海はいいなー  
ちなみに10mくらい素潜りできます。

「ブログぜんぜん更新してません、ごめんなさい」  
なぜか僕の顔を見ると、あやまるユーザーさんがおられます。僕がブログ書け書け言うものだから、なんか圧迫感あるんでしょうね。  
こちらこそ、すみません～～

いやね、べつに今、お客様来すぎて困っているとか、全てが上手く行ってるとかで問題ないのであれば、ブログなんて書かなくても良いと思うんです。でも、今満足に集客できていないとか、リピーター率低いとかで悩んでいて、特にこれといった対策が無いのであれば、ブログ書くといいよ～とお伝えしているだけなんですけどね。はい。

だって、ブログ書くことって、他の集客手段よりもカタイから。集客って水物で、努力しても効果として報われない場合が多々ある。でも、ブログはコツコツ書き貯めていると、まずまず効果がでてくるのです（期間や効果は人によりけりですが）。だから、不器用な人ほどブログをおすすめしているのです。

と、ここまで考えてみて、ふと思ったのが「ブログがかけない人って、ブログを書く意味がイマイチわかってないんじゃないか」ということ。

もしかしてブログ書くことって「集客のための発信」だと思ってませんか？

ブログ続かない人って、「書いたブログを読んだ人が来店する！」みたいな、チラシを撒く的な感覚でブログを捉えているんじゃないかと。

ブログ書いたら「ブログを見ました！」って新規のお客様が来る！みたいな。

でも、これは難易度が高い。ブログを書いても書いても想像した効果が現れないので心が折れちゃうんじゃないかと。

ないかと。

僕が考える、小さなサービス業がブログを書く意味「集客のための発信」ではなく、この2つ。

## 1「今のお客様への情報フォロー」

## 2「お役立ちを貯めることで、自動集客マシンをつくる」

この2つの意味がわかれば、ブログを書くモチベーションも維持しやすいんじゃないかと思うのです。

## ブログを書く2つの意味

### 1「今のお客様への情報フォロー」

これは「集客のための発信」とは逆の考え方です。要は現在のお客様へプロのノウハウを提供することで喜んでもらう！ためにブログを書く、ということ。だから、ブログから直接的に集客できなくても気にしない。今、お越しいただいているお客様に喜んで貰えれば、それで十分ではありませんか！

お客様が何に困っていて、その困りごとを自分の知識や知見で解決できないかを考え、ブログ記事にすれば良いのです。

### 2「お役立ちを貯めることで、自動集客マシンをつくる」

もう一つの目的は、「貯める」こと。

つまり、ブロッグ一つ一つの記事で集客しようとしなくて「お役立ちの集合体」をつくって、お客様（予備群）を呼び寄せようという作戦です。お客様へのお役立ちがたくさん貯まってくると、自ずと多くの（お客様に似た方の）検索が集まり、記事を役立て、ホームページをご覧になって、集客につながる流れができます。たくさん貯まったお役立ちブログが、新規のお客様を

勝手に読んできて集客できてしまう、自動集客マシンをつくるイメージです。

## 「お役立ち」をお布施しよう！

既存のお客様の役に立つためにブログを書いて、それが貯まると自動集客マシンになる。

どうです？ブログ書くモチベーション、ちょっとは上がりますか？

そもそも、自分の知識って自分だけの力で得たものでしょうか？たくさんの方からの好意や、お客様との接客により自分の中に醸成されたものでしょう。だから、その知識を、困っている方のために、無料で提供しても損ではないと思うのです。

今まで自分を育てていただいた方への感謝を込めて、今困っている人のために知識を「お布施する」ようにブログ書くと、とても清々しますし、その徳が積み重なれば思わぬ果報があるかもしれませんよ！



## ブログ向けの ブログ活用法を考えたい

独自のアロマ・エステ技術で予約の取れないHさんのサロン。今後は自分があみだした独自技術をこれから頑張るサロンオーナーに伝える側にまわりたい、とカリキュラムを整備しスクールを開始しようと準備中です。これまでは、お客様向けのブログを発信していたのですが、これからサロンオーナー、つまりプロ向けの発信となるので、イチからブログの活用法を考え直したい、とホーム育に申し込まれました。

### ペルソナさんの再定義

まず、スクール事業の対象となるサロンオーナーさんはどんな方なのかを一緒に検討しました。また、描いたペルソナさんが抱えている「悩み」「問題点」についても検討しました。

### ブログネタ出しシートの使い方をお伝え

ペルソナさんの悩みや抱えている問題点を、さらに「あるある」にまで分解し、「ブログネタだしシート」に書き込みました。また、そこから4つの切り口でブログネタを切り分ける方法をお伝えし、1つの「あるある」に対して実際にブログネタを4つ出してみました。

### ブログからホームページへの導線チェック

ブログ記事を読んだ、ペルソナさんに近いサロンオーナーが、どのようにスクールのページを見て申し込むのか、また申し込まない場合はメルマガ登録するのかという「導線」をチェックしました。その際に、ブログフッタの作成方法と、メルマガ募集ページの改善アドバイスをを行いました。

### 次回までの宿題

ブログネタを40個以上考える・ブログフッタを作成する・メルマガ募集ページを改修する  
→ブログ更新をスタートする

## 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し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

## 1 Tuesday

9:30-11:30 お布施ブログ+SNS活用レッスン

## 2 Wednesday

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

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 Friday

9:30-11:30 メルマガフォローレッスン

16:00-18:00 【無料】チョイ聞き質問会 ZOOM

## 7 Monday

9:30-11:30 お布施ブログ+SNS活用レッスン ZOOM

## 8 Tuesday

9:30-11:30 ヘッドライン画像作成レッスン

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

## 9 Wednesday

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 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

## 10 Thursday

16:00-18:00 【無料】チョイ聞き質問会

## 11 Friday

9:30-11:30 メルマガフォローレッスン ZOOM

## 15 Tuesday

9:30-11:30 【無料】チョイ聞き質問会

14:00-16:00 メルマガフォローレッスン

## 16 Wednesday

9:30-11:30 【無料】チョイ聞き質問会 ZOOM

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

## 17 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 お布施ブログ+SNS活用レッスン

## 18 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

14:00-16:00 お布施ブログ+SNS活用レッスン ZOOM

16:00-18:00 予約管理と顧客管理レッスン

## 23 Wednesday

14:00-16:00 メルマガフォローレッスン ZOOM

16:00-18:00 メルマガフォローレッスン

## 24 Thursday

14:00-16:00 【無料】チョイ聞き質問会 ZOOM

16:00-18:00 ヘッドライン画像作成レッスン

## 25 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 ホームページデザイン総チェックレッスン

## 30 Wednesday

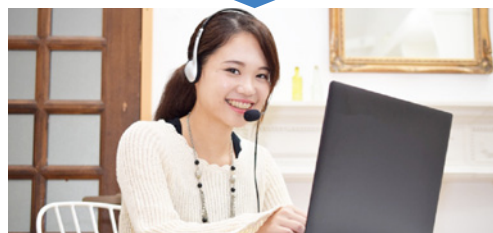
16:00-18:00 お布施ブログ+SNS活用レッスン ZOOM

## 31 Thursday

16:00-18:00 メルマガフォローレッスン ZOOM

＼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](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](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！

### 秋の旬とイベントにのっかる！

夏を引きずる9月から10月になると、気候は一気に秋！旬の味覚の便りが届き始め、人々の行動も良好な気候に活発化します。

旬の味覚を取り入れた企画・秋の行楽や気候の変動を取り入れた企画・行楽による疲れのケアや季節の変動による健康関連情報…等の旬やイベントにのった情報発信を行いましょう！



|      |      |      |      |
|------|------|------|------|
| 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

クリスマスまでに運命の彼と  
出会う！恋愛占いキャンペーン

.....  
年々早くなるクリスマス商戦を意識して、10月末からクリスマスに関するキャンペーンを行うのも良いですね。

#### CAMPAIGN 02

試供品プレゼント  
キャンペーン

.....  
新商材の導入時などにメーカーとタイアップして試供品プレゼントキャンペーンとして告知します。お客様のリピートと、新商材の認知を狙います。

#### CAMPAIGN 03

ママのための  
子育て座談会

.....  
お客様の問題を、お客様が語り合う「座談会」を開催してみましょう。対面では聞けなかったお客様の声やお悩みなどがわかるきっかけになりますし、お客様どうしの連帯感も強まります。

### /// お布施ブログネタのヒント ///

#### 美容系・リラク系サロン

女性が気をつけたい、季節の変わり目5つの体調変化のサイン

#### エステ・アロマサロン

アラフォー女子におすすめ！  
秋に読みたい美容本3冊

#### 占いサロン

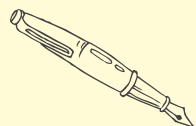
星座別・クリスマスまでに彼を作るラッキーアイテム紹介

#### 趣味教室

この秋挑戦したい  
3つのテーマクラフト

#### 保険代理店

消費税増税で中小企業が  
気をつけるポイント



名簿集めは  
ステップメール

集客って難しい。だからある程度の規模になってきたら「見込客」の名簿を集める段階にステップアップしてほしいのです。

あなたに興味のある方（お客様予備群）の名簿に継続的にご案内できる状況を作れば、狩猟民族から牧畜民族になれます。（ナンノコッチャ）

そのために強力なツールが「ステップメール」コレやると質の良い見込客のデータが集まります。

# リウムスタッフコラム Staff Column

## 効果の出るお役立ちブログのチェックリスト

お役立ちブログ、書き続けていますか？

弊社サポート宛てにちょこちょこいただくお問合せに、「ホームページを公開しましたが検索しても出てきません！」「検索で上位に表示されるようにしたいのでSEO対策について教えてください！」というものがあります。現在のインターネット検索は、検索した人の役に立つページが上位に表示されるように調整されていますので、このお問合せには、「ペルソナさん（潜在的なお客様像）に向けてお役立ちブログを書きましょう」と回答しています。

でも、いくつか書いてみたけど、手ごたえがなくモチベーションが落ち、最近は全然書いてない…という方もいらっしゃるのではないのでしょうか？少し書いてだけで、いきなり効果がドーンと現れるというのは難しいので、コツコツと記事を充実させていくしかないのですが、なるべく早く効果が表れるように、ブログをアップする前にチェックしておきたいポイントをまとめてみました。

### □ 誰に向けて書いているのか明確か

沢山の方に読んで欲しいという思いが強過ぎると、内容が一般化し過ぎてしまつて、誰の心にも刺さらないサラツとしたものになってしまうがちです。特定の誰かを思い浮かべて、「〇〇さんに届け！」「〇〇さんにこうなって欲しい！」くらい具体的にイメージして書いてみてください。

### □ 冒頭で結論を書いているか

インターネットの検索結果には、膨大な量の情報が表示されます。また、SNSなどにシェアされた場合などは、冒頭部が引用されることが多いです。

ですので、冒頭部を読んだだけで「全部読む価値がある」と思ってもらいたく必要があります。冒頭に「こんにちは！私は〇〇で、〇〇している山田 花子です。」なんて悠長に自己紹介している余裕はありません。冒頭から「〇〇で困ってる人、それ10分で治ります！」くらいの書き出しをしましょう。

### □ 専門用語を使った場合、それを説明しているか

専門用語、業界用語を使うのはOKです。その用語を調べようと検索される可能性もありますし、きちっと正しいことが書かれていれば、プロとしての信頼に繋がります。ただ、言いつ放しではなく、補足説明をいれましょう。

### □ あいまい言葉が多用していないか

100%じゃないし…、ケースバイケースだし…、例外もあるし…など、クレームを恐れて、ついついあいまい言葉で濁してしまうこともありますよね。ただ、このあいまい言葉が多用されていると、歯切れが悪く、説得力に欠けたものとなり、本来の商用ブログの目的である、「プロとしての信頼を得る」ということから逸れてしまいます。あいまい言葉とは、「～そうだ」、「～だと思う」、「～かもしれない」、「～らしい」、「～といわれている」、「～のようだ」などの言葉です。根拠と自信を持って、しっかり断定していきましょう。

## 藤田 憲一

取締役技術責任者

夏休みに肋骨を骨折してしまいました…。



## 上部メニューバーを固定表示して、ホームページの利便性をアップ！

ホームページの上部に横並びで「ホーム」「コンセプト」など表示されているメニューバー（エリア2）は、通常ホームページを下にスクロールしていくと見えなくなってしまいます。「コンセプト」や「メニュー」などホームページのメインとなるページへのリンクが表示されているこのエリアを、常に画面上部に固定して表示することで、ページ内のどの位置にいてもすぐに他のページにアクセスしやすくなります。

リウムスマイル！の基本機能を使えば、常に画面上部に固定して表示するように設定することができますので、ぜひお試しください。

### 【上部メニューバーを固定表示する方法】

手順1：リウムスマイル！管理画面左上の「PC版：プレビュー」をクリック

手順2：プレビュー画面上部黄色エリアにある

「編集ボタン表示切替」の「プロ」をクリック

手順3：プレビュー画面上部黄色エリアに追加表示された「編集」の

「高度なデザイン設定」をクリック

手順4：高度なデザイン設定画面のグローバルナビゲーションメニュー

位置固定設定「位置固定する」にチェック

手順5：高度なデザイン設定画面の左下「保存」をクリック

以上で、上部メニューバーが画面上部に固定表示されるようになります。また、スマートフォンでも固定されるようになるので、画面幅の影響でパソコンよりもページが長くなってしまうスマホ版でも便利になります。ぜひ設定してみてくださいね！

詳しい設定方法を、図付きでご紹介したページがございますので、参考にいただければ幸いです。

### ▼グローバルナビゲーションメニューを固定してホームページの利便性をアップ！

[https://riumsmile.jp/contents\\_4452.html](https://riumsmile.jp/contents_4452.html)

## のーちゃん

WEBデザイナー

やっと少し涼しく過ごしやすい季節になりました。

夏の終わりを感じて寂しいですね～



## WEBフォームへのスパムを強力にブロック！

ホームページにお問合せフォームやご予約フォームなどのWEBフォームを設置していると、たまに外国語で書かれた内容で申し込まれたりしませんか？これは海外のロボット（プログラム）が手当たり次第にメッセージを入力して、スパム（迷惑）送信を行っているのです。

このスパムが多くて困っている人は、WEBフォームへのスパム送信を防止するグーグルの「reCAPTCHA」をお試しください。reCAPTCHA V3を設置すると、WEBフォームの操作を解析して、人間らしくない動きをするbotを排斥して、人間の入力と思われるもののみを受け付けることができるようになります。見掛けした事がある人も多くいるかと思いますが、「私はロボットで

はありません」のチェックの表示もreCAPTCHAの機能となります。マニュアルでも詳しくご説明しておりますので、参考にご覧くださいね。

### ▼WEBフォームにreCAPTCHA V3を設置してスパム対策を強化する

[https://riumsmile.jp/contents\\_4413.html](https://riumsmile.jp/contents_4413.html)

## じゃすみん

WEBデザイナー

イマイチ安定しない天候が続いておりますが、大雨などにはお気を付けください。

