

ステキなお店をつくる情報誌

月刊 オミセラブ

好評につき
期間延長！

＼2月29日まで／
リウムスマイル！ご紹介で
10,000円分ポイント
もらえる！



ホームページを育てる？

ホームページを 育てる？



穂口 大悟

代表取締役

今年もたくさんセミナーやります！
穂口を呼びたい方、お気軽にお声が
けください。どこでも行くだい！

2020年に入って、リウムスマイル！ユーザーさんのサポートが急増！もちろん「サポート2倍増量キャンペーン」の影響もありますが、ユーザーのみなさんに「ホームページは育てるもの」という意識が浸透してきたのかな？と喜んでいます。

お越しいただくユーザーさんそれぞれ、自分の課題をもって、ホームページを育てようとしてくださっています。そしてサポート後、新年のスタートダッシュ！とばかりに頑張る姿を拝見すると、やっとリウムスマイル！というサービスでやりたかったことが形になってきたな～と感動している穂口でございます。

ということで今回は、ホーム育サポートでよくあるパターンベスト5をご紹介します、ご自身のホーム育課題の洗い出しや対策にお役立ただけければ、と思います。

ホーム育のあるある課題ベスト5

01 | もっと、自分のこと・自分のビジネスを知ってもらいたい（認知度の向上）

ホームページを公開したけどアクセスが少ないので、アクセス数を増やしたい＝自分やビジネスを知ってほしい、という人が一番多い感じです。

どんな良いビジネスでも、良い内容のホームページでも、知られていなければ意味ないですからね。ホーム育方法としては、ブログを書く、SNS（Facebook・Twitter・Instagram・アメブロ・YouTube）との連携、リアルイベントの企画、などが多いです。

ホームページの内容を変更したい…とお越しになったけど、アクセス数が少ないので、こちらの対策に転換することもあります。

02 | 顧客管理とメルマガを活用したい

2番目は、ほとんどのビジネスで大切な「既存のお客様を大切にする」取り組みについて。

リウムスマイル！では顧客管理とメルマガなどのフォロー施策ですね。ある程度お客様が来るようになったらすぐに取り組みたい施策ではあるのですが、どうしても後回しになりがちなのがフォローのしくみづくり。

ホーム育サポートという半強制的なサービスを利用することで、自分のペースでフォローのしくみを作られる方が増えている印象です。

03 | ビジネスの方向性をまとめたい

3番目はビジネスの方向性。

「施術中心からスクール中心に移行したい」「新しいターゲットにビジネスしたい」のようなビジネスの転換に関するご相談も多いです。ホーム育方法としては、ホームページを新規で作成する時と同じ流れになります。

「理念・使命なんのためにやるのか」「成功ビジョン どうなったら成功なのか」「ペルソナさん理想のお客様」などを定義していき、ホームページをどのようにリニューアルするのか、もしくは新設したほうがよいのか、から検討します。

04 | ホームページの内容を整理したい（リニューアル）

4番目はリウムスマイルに関すること。

数年ホームページを運営していると、だんだんとホームページが実際のビジネスと離れてくることが多いです。もちろん、その都度ホームページを更新しているとは思いますが、それがかえって増築を繰り返した家のように統一性を失わせる場合があります。

そんな時は一旦コンセプトの確認し、ホームページ全体をリニューアルするのが早道。やはり人気サロンなどは1～2年周期で全体をリニューアルしていますね。

ホームページを公開して3年以上経過している場合は一度全面リニューアルを検討してみるべきだと思います。

05 | 見込客リスト収集のしくみをつくりたい

5番目は少し上級の取り組み。直接的な新規集客やリピーター増加のための施策ではなく、広く見込客のリストを収集する「しかけ」づくりのご相談です。具体的には、メルマガ登録プレゼントの設置や、ステップメールの企画、それらを組み合わせたしかけづくり、が多いです。

書籍を出版される際のキャンペーンと見込客リスト収集をされるしくみを方もおられますね。

見込のお客様のリストがたくさん収集できると、当然新規集

客数も増えます。ある程度集客が軌道に乗ってきた方が更にワンステップ上に登る際にチャレンジしていただきたい取り組みです。

予定を入れると、しょうがないのでやる

リウムスマイル！はスモールビジネスが自分で集客・ファンづくりできるシステムですから、もちろん自分でどんどん上のようなホム育を行っていただきたい。しかし、一人だと日常業務に追われてなかなか進まない方が多い。

「ホム育サポート」では、年間4回のサポート予定を立ててまいりますので、半強制的に自分がやりたい取り組みを進めることができます。

「リウムと面談する予定があるので、しょうがないからやらなきゃ！」みたいな感じで、自分をマネジメントする手段として使っていただければと思っています。

レッツ！ホム育！



Let's ホム育ケースレポート

ホームページへの導線を 決めたい！

中国地方のベテラン占い師でスクールで占い師の養成にも力を入れているMさん。書籍の出版・占いアプリのリリース・地元紙への占い原稿提供・お見合いイベントの開催・Facebook・Twitter・Instagram・note・アメブロなどでの発信を精力的に行われています。「瞬発力は自信があるけど、それらがバラバラで…」と悩んで、ホム育に申し込まれました。

現在の発信を洗い出し、導線を設定

ホームページを作成されて8年経っているので、下ごしらえドリルの前半部分をご記入いただき、現在のコンセプトを確認しました。

現在行っている全ての発信を洗い出し、それぞれの工夫や感触などをお聞きました。その上で、コンセプトと照らし合わせ、メディアの取捨選択を行いました。

各種メディアで何を配信し、どのようにホームページへ誘導し、リストを取得し、最終的にご予約へ導くのか、というストーリーを考えました。そのストーリーから、各種メディアの「役割」を決め、何をすればよいのかを確認しました。

次回までの宿題

・ブログのネタだし・執筆

ホームページのブログを中心に、発信を行うことにしたので、まずはベルソナさんの役に立つネタを書き出し投稿していくことを行っていただきます。

・過去のブログからのネタ使い回しテスト

ブログネタを各種メディアで「使い回す」方法の案をお伝えしたので、過去のブログネタを実際に使いまわしてみるテストをしていただくことにしました。

ホム育サポートお申し込みの流れ

STEP
01

スマイル管理画面右上の「ホム育サポート」をクリック

STEP
02

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

STEP
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

STEP
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

2 Monday

- 9:30 | お布施ブログ+SNS活用レッスン
14:00 | ホームページデザイン総チェックレッスン

3 Tuesday

- 9:30 | **Z** お布施ブログ+SNS活用レッスン

4 Wednesday

- 9:30 | 予約管理と顧客管理レッスン
14:00 | **0** チョイ聞き質問会
16:00 | **0** ネット予約カレンダーの使いこなしレッスン

5 Thursday

- 14:00 | **Z** **0** チョイ聞き質問会
16:00 | ヘッドライン画像作成レッスン

6 Friday

- 9:30 | メルマガフォローレッスン

11 Wednesday

- 9:30 | ヘッドライン画像作成レッスン
14:00 | **Z** メルマガフォローレッスン
16:00 | **Z** **0** チョイ聞き質問会

12 Thursday

- 16:00 | **0** チョイ聞き質問会

13 Friday

- 9:30 | ホームページデザイン総チェックレッスン
14:00 | 予約管理と顧客管理レッスン

16 Monday

- 9:30 | **Z** メルマガフォローレッスン
14:00 | お布施ブログ+SNS活用レッスン
16:00 | メルマガフォローレッスン

17 Tuesday

- 9:30 | **0** チョイ聞き質問会

18 Wednesday

- 9:30 | **Z** **0** チョイ聞き質問会
14:00 | **Z** お布施ブログ+SNS活用レッスン
16:00 | **Z** メルマガフォローレッスン

19 Thursday

- 14:00 | ヘッドライン画像作成レッスン
16:00 | **0** ネット予約カレンダーの使いこなしレッスン

23 Monday

- 9:30 | **0** ネット予約カレンダーの使いこなしレッスン
14:00 | メルマガフォローレッスン
16:00 | 予約管理と顧客管理レッスン

24 Tuesday

- 14:00 | **0** ネット予約カレンダーの使いこなしレッスン
16:00 | ホームページデザイン総チェックレッスン

25 Wednesday

- 16:00 | お布施ブログ+SNS活用レッスン

27 Friday

- 14:00 | **0** ネット予約カレンダーの使いこなしレッスン
16:00 | **Z** お布施ブログ+SNS活用レッスン

0 参加費が無料 **Z** 無料ビデオ会議ツール「ZOOM」での開催（セミナーに参加したい遠方の方におすすめ！）

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 3,300円／ユーザー様以外 5,500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をお願い致します。
- 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

3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！

もうすぐ春！という希望が膨らむ月！

寒さもだんだんと和らいで、春の予感！新しいことをはじめる意欲がみなぎるのもこの月。これまで冬のトーンで営業してきた売り場やサロンの雰囲気の一掃を行い、「春のやる気」を先取りすることがポイント。ひな祭りやホワイトデーなどイベントも多いので、お客様の置かれている状況を想像してこちらから仕掛けていきましょう！

最高気温	13.7	最低気温	5.6
平均気温	9.4	相対湿度	59

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 hint

春の体験レッスン 無料キャンペーン

春は新しいことを始めたい季節。教室はこの季節にあわせて、体験レッスンを無料にする、体験レッスンにプレゼントを付けるなどの工夫をして告知してみましょう。

お好きな一言鑑定メッセージ カードプレゼント

鑑定やセッションを受けて頂いた方へ、簡単だけど心のこもったプレゼントを、というアイデアです。物自体は簡単なものでも、お客様一人おひとりに向けたメッセージには心がこもりますからね。

春からはじめる！ 私だけのスキンケア講座

新しいことを「自分で」はじめることができるセミナーなどは春におすすめです。セルフケアの方法などをお伝えすることで、サロンケアとの相乗効果をねらいましょう。

お布施ブログネタのヒント

blog hint

美容系・リラク系サロン

春の肌荒れ。お家でできる3つの対策

美容系サロン

メイクも冬から春へ！
先取り今年のメイクトレンド

コーチングサロン

年度末は「自分の仕事」
を振り返ってみよう

士業・コンサルタント

年度末に見直すべき
「KPI」はこれだ！

保険代理店

お子様の進路決定や転職などの時に必要な保険の手続きは？

レポートブログは
楽ちん！

ブログのネタを考えるのも、お役立ちの内容を書くのも慣れるまではなかなか大変です。

ですが、「イベントをやりました」「勉強会に参加しました」のような行動のレポートは結構簡単に書けます。イベントの概要と、お客様にシェアしたい気付き、そして当日の写真があれば結構しっかりした読み物になります。ネタ不足の時はぜひレポートブログ書いてみてください。

Staff Column

ブログは毎日書かないとダメですか？

ユーザーさんより「ブログ集客セミナーに参加したら、ブログは毎日書かないとダメと言われたんですが、毎日書くのはちょっと辛いです。どうしても毎日書かないとダメですか？」というお問合せをいただくことができました。セミナーに参加されるなんて、意識が高く意欲的で素晴らしい！で、答えですが、「NO」でもあり、「YES」でもあります。まず、**集客に繋げるためのブログ**というのは、**お客様のために役に立つ内容であるというのが大前提**です。グーグルなどの検索エンジンは、検索した人の意図を読み取り、それに沿っているもの順に検索結果を表示しようとします。そして、その自分にとって役に立つブログを読んだ方が「この人はプロとして信頼できる！」と信頼していただくことで、実際の来店やお問合せなどに繋がります。

つまり、お客様の役に立たないブログ、例えば、「おはよう、今日もがんばりましょ～」と言だけ書かれたようなブログを毎日書いても、意味はありません。毎日書くのが大事なのではなく、お客様の役に立つ内容、お客様の疑問に答える内容のブログを書くのが大事です。

とはいえ、弊社でも「ブログはできるだけがんばって毎日書いてみましょう！」とオススメしています。それは、なぜか？文章を書くプロでない

方に、いきなり、「お客様の役に立つものをピンッと書きましょう」と言っても、とてもハードルが高いからです。野球をしたことがない方に、いきなり1打席でホームランを打ちましょうというようなものです。素振り、練習が必要なのです。もちろん、ホームランを打とうと意識して振らないと意味がありません。これが、先ほどの「おはよう」だけの一言ブログを重ねても意味がないということに繋がります。

お客様の困りごととはどんなことか？それをどう解決できるのか？日々そのことを考え、どうすればわかりやすく伝えることができるか？そこを考えてブログを書いていると、100本、200本と書いていくうちに、どんどんブログの内容が鋭くなっていきます。コツコツとお客様に役立つことを考えて発信し、アクセスも増える → お客様に喜ばれる → お問合せも増える → 来店も増える というサイクルに乗せましょう。

藤田 憲一 取締役技術責任者

そろそろ花粉が気になります…。



実は2つのモードがある入力エリアのツールバー

リウムスマイル！でホームページを作成された時やブログを書く時など、文字を入力するエリアの上部にたくさんのアイコンが並んでいますね。これをリウムスマイル！では「本文エディタのツールバー」と呼んでいます。このアイコン群は、入力した文字を大きくしたり色を変えたり、見出しにしたり、表を挿入したり、画像を挿入したり、箇条書きにしたり、とたくさんの機能がつまっています。

お手本をセットアップしたらすでに用意されている文章中には、文章を見やすくするために見出しや、写真などがすでにありますが、これもすべてこのツールバーの機能を使って設定しています。そしてこのツールバー、実は「基本/プロ」の2つのモードが用意されています。

 基本的な機能ボタンのみを表示する基本モード

 すべての機能ボタンを表示するプロモード

このスパナマークのアイコンをクリックするとモード切替ができます。ほとんどの操作は、基本モードに表示されるボタン群のみでまかなえるように設定されていますが、慣れてきて、もっと使ってみたい！という方はスパナマークをクリックしてピンク色の「Pro」に変更してみてください。たくさんあるアイコンの機能をすべて覚えようとしなくても大丈夫です。1つ1つのアイコンの機能についてご紹介したページがございますので、参考にしていただければ幸いです。

▼ツールバーの各ボタンの機能

https://riumsmile.jp/contents_4043.html

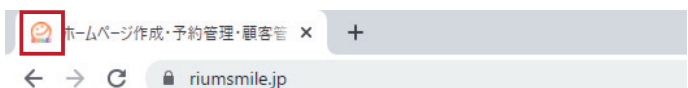
のーちゃん WEBデザイナー

寒い冬がなく、このまま春を迎えそうですね。
コロナウィルスが早く終息しますように。



ホームページにファビコンを設定してみよう

リウムスマイル！のホームページにはファビコンを設定することができます。ファビコン（Favicon）とは、ブラウザのアドレスバーやタブ、お気に入り登録時にサイトタイトル横に出ているアイコンのことです。



ここにサロン・お店のロゴマークなどを設定しておくと、たくさんタブを開いている時やお気に入り（ブックマーク）の中から探す時の目印となり、とても便利です。また、タブだけでなく、Googleでサロン・お店を

検索して検索結果にホームページが出てきたときも、ホームページタイトル横にファビコンが表示されるので、パッと見でお客様にどのサイトかわかっていただけるようになります。

スマイルでの設定は簡単ですので、ぜひ試してみてくださいね！

▼ホームページにファビコン（Favicon）を設定する

https://riumsmile.jp/contents_4004.html

じゃすみん WEBデザイナー

毎日緑茶を飲んでいるので、今年も風邪にもインフルにも罹らずに済みそうです。

