

月刊

ステキなお店をつくる情報誌

オミセラブ

10

2020

コロナ禍に備える。SNSの活用法



コロナ禍に備える。 SNSの活用法



穂口 大悟

代表取締役

今年はコロナで秋祭りが中止（泣）寂しいけど仕方ないですね〜。来年は思いっきり楽しめるよう、今をがんばります！

コロナ禍で明らかになったことの一つに、「お客様とのつながりを保つことの大切さ」があります。緊急事態宣言後、お客様が戻っている（増えている）ビジネスの多くは、あの自粛期間中も、なんらかの形でお客様とのつながりを保つとrikumiをされていたようです。

つながりを保つための取り組みと言っても、方法は様々で、

- お客様向けのオンライン講座やレッスンやイベント開催
- メルマガやLINEの送信
- ニュースレターやハガキの送付
- 動画をアップする
- ブログを書く
- SNSでお客様と交流する

などを行っていたようです。

できるだけ多くの手段で、つながりを保つための行動を行うほうが良いのですが、時間が限られる中、もっとも簡単で他の手段との連携の基盤にもなるのが「SNSでお客様と交流する」だと思います。

SNSでお客様と交流する具体的な方法

では、具体的にどうやって行動するのかを考えてみましょう。全くのSNS未経験の方を想定していますので、すでにバリバリSNSを活用している方は、ステップの途中から始めてください。

ステップ1 お客様が多く参加しているSNSを選ぶ

大切なのが「どのSNSを使うか」ということ。お客様と話してどのSNSを使っている方が多いのか、なんとなくでも傾向を掴みましょう。

ステップ2 お客様と友達になる

SNSにアカウントを作ったら、お客様とお友達になりましょう。お客様の名前で検索し、本人の確認ができたならメッセージとともに友達になりましょう。また、ご来店時などに「Instagramやってられますか？」などと、お客様に積極的に話しかけ、友だちになるようにしましょう。

ステップ3 お客様にリアクションする

SNSに投稿するのも大切ですが、お友達になったお客様の投稿にリアクションしましょう。いいね！などの簡単にできるものを基本にして、ちょっとしたコメントを返すとお客様とのやりとりになり楽しいです。

ステップ4 「普通の日常」を投稿する

お客様とつながりのためのSNS活動なので、まずは、あなたの日

常の投稿からでOKです。できれば仕事風景などがよいですが、プライベートが多くなってもかまいません。お客様とお友達つきあいのおしゃべりをする感覚でよいと思います。

ステップ5 お役立ち発信をシェアする

ブログや動画などでお客様の役に立つ発信を行った時に、その発信を「シェア」します。他の発信を使い回す感覚ですね。

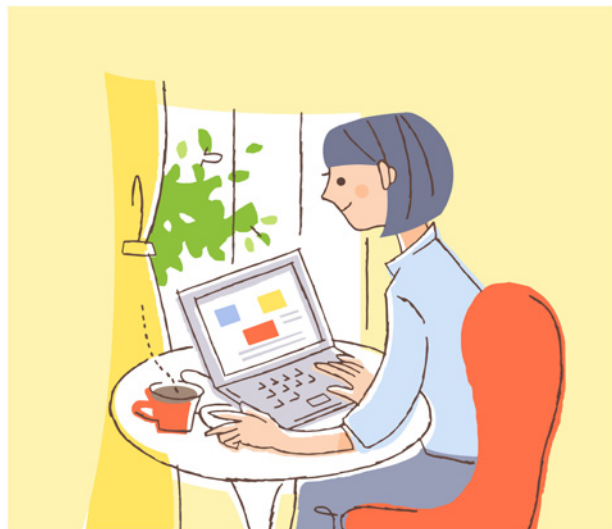
ステップ3からステップ5のSNS活用部分の順番は、運用する方のキャラクターやお客様との距離感によって変えてください。自分とお客様との関係において、「リアクション」「日常」「お役立ち」の比率を最適なものに、というイメージで良いでしょう。

既存お客様のフォローは見込客にも届く！

活用の自由度が高いSNSですが、目的を見失いがちです。「お客様とのつながりを保つ」というシンプルな目的を設定すると、使い方のアイデアも出てくると思います。まずは、既存のお客様を大切にすること、からです。

このようにSNSを活用していると、きっとまだお客様になっていない方とのつながりも自然に保つことができるので、新規のお客様を獲得することにもつながると思います。

先行きが不透明な今、SNSの活用を強化して、お客様とのつながりを保つ下ごしらえをしておきましょう。



Staff Column

オミセラブコラム

すでに何度かご案内していますが、ホームページの効果を高めるのにお役立ちブログを書くことをおすすめしています。お役立ちブログを書いて蓄積していくと、SEO的にも有効ですし、お客様の役にも立ち信頼度もアップします。

今回はなかなか書けない、書いてるけども効果を実感できないという方向けのコツ的なものを3つご紹介します。

①冒頭にブログの概要、結論を書く

インターネット検索した時に引用表示されるのは100文字ちょっとです。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興味をひき「全部読む価値がある」と思っただけが必要です。冒頭で「こんにちは！私は〇〇で、〇〇している山田 花子です。」などの自己紹介などは後回しにして、いきなり結論から書くくらいの勢いで書き始めましょう。

②事実と意見を明確にする

これ、少し難しいのですが、客観的な事実やニュース的なことと、自身の意見を明確にしないと読んでいてモヤモヤするブログになり

がちです。『こういうことがありました。〇〇とされています。でも、私はこう思います。』みたい感じで、何が事実で、どこからが意見なのか明確になるように気を付けてみてください。

ただし、事実ばかりですと誰が書いても同じでスピード勝負になってしまいますし、意見ばかりですとクセが出て読み手を選び過ぎるかもしれませんので、そこは良いバランスで。

③読み手が知りたいことを書く

当たり前のようですが、実際には書き手が言いたいこと書きたいことと、読み手が知りたいことがズレている場合が結構あります。

書き手（プロ）側からすれば、「え？そんな簡単なことでもいいの？」ということが、喜ばれることも結構あるので、ズレていないか一度推敲してみてください。

藤田 憲一 取締役技術責任者

今年の夏の電気代が前年同月比75%アップでした…。



リウムスマイル！で作るランディングページ

- クーポン画像だけを載せた印刷できるページを作りたい…
- ランディングページを作ったけど、HPの上部のメニューやサイドを見せたくない…

など、お困りではありませんか？

最近、リウムスマイル！で、クーポンページやランディングページみたいな、中身だけのページってできる？というご質問がよく寄せられます。

ランディングページというのは、インターネット広告などのリンクをクリックした際に表示されるウェブページで、一般的に、取り扱っているサービスや商品などを説明した一枚の長いページであることが多いです。

実はリウムスマイル！で作成したページは、基本的に「中身だけのページ」にもなれることができます。ページのアドレスを少し

変えるだけで「通常のページ」が「中身だけのページ」になるんです。詳しく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。

▼クーポンページやランディングページみたいな、中身だけのページってできる？

https://riumsmile.jp/contents_2689.html

また、ランディングページ内のコンテンツの並べ替えなどを簡単にできるランディングページ用のパーツもご用意しております。ランディングページの作成をご検討されていましたら、ホームページパーツ一覧の「ランディングページ」種別で作成してみてくださいね。

のーちゃん WEBデザイナー

やっとなんて暑さがマシになってきましたね。
しっかり運動して落ちた体力を戻します。



作ったホームページが検索結果に出てこない時は

ようやくホームページが完成して公開したのに、GoogleやYahoo!で調べても検索結果には表示されない！ってことないですか？

実は、ホームページが完成して公開しても、すぐには検索結果に表示されることはないんです。なぜなら、あなたのホームページが新しくできたことを、検索エンジンが知らないから。

基本的に公開したホームページがどこからもリンクされていない孤立したページでない限り、特に何もせず待っていれば数日から数週間で検索結果に表示されるようになります。

気長に待ちながら、TwitterやFacebookなどのSNS、アメブロなどでホームページができたことをお知らせしましょう。

ただ、インターネット検索で表示される結果には、常にライバルが

存在します。お名前前で検索結果に出てきやすいのは、それだけユニーク（独自性）が強いからライバルページが少ないためです。単語やエリアで絞って検索してみても、ライバルページは約何万も存在します。

それらのライバルを押しつけて、検索結果の上位に表示されるには、ご自身のホームページが検索エンジンに高く評価されなければなりません。今後、プロとしての知識を詳しく解説したようなお客様向けのページを増やしていかれることをおすすめします。

じゃすみん WEBデザイナー

寒暖差が激しくなってきましたね。
風邪にはご注意ください。



穂口の無料相談継続中

- ホームページ見直しを一緒にしてほしい
- 補助金申請を考えている、コンセプトを相談したい
- オンライン化どうしたらいいの？
- ビジネスのコンセプトやメニューや導線について相談したい
- サポートに何を聞いたら良いのかわからない

穂口が無料でご相談をお受けいたします！

穂口なので、具体的なリウムスマイル！の操作サポートはできませんが、ざっくりとした方向性のご相談ならお気軽に。
限られた時間枠ですが、ご遠慮無くご相談くださいね。

穂口の無料相談ご予約

https://riumsmile.jp/calendar_16.html



Seminar Event セミナー・イベント

お布施ブログ+SNS活用レッスン

サロン・お店の存在を知ってもらうのに、重要なブログとSNS。でも、継続するのが難しい。小さなサロンならではのブログの書き方と書き続けていくための計画の立て方、そしてSNS活用のコツが学べる講座です。

メルマガフォローレッスン

見込みのお客様や、ご来店頂いているお客様をメルマガでフォローするしくみを作って、お客様からずっと愛されるサロンをつくりましょう。メルマガ機能の使い方から書き方までを学べる講座です。

予約管理と顧客管理レッスン

リウムスマイル！にはお客様がご予約やイベントのお申し込みをスムーズに行える機能があります。予約カレンダーを使って予約管理を楽に行い、顧客カルテで接客やフォローに活かす方法を勉強しましょう。

ヘッドライン画像作成レッスン

「作りたいけどパソコン苦手だし・・・」と諦めていませんか？無料の画像作成ツールを使って、オリジナルヘッドライン画像を自分で作る方法をお伝えします。作り方を知れば、ご自宅でもできるようになりますよ！

ホームページデザイン総チェックレッスン

内容の入力で力尽きた・・・という方に、満足のいくホームページを公開していただくための講座です。プロのデザイナーからのホームページのアドバイスを聞いて、今現在のデザインから、人目を惹く更に素敵なデザインに。

【無料】ネット予約カレンダーの使いこなしレッスン

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そこのあなた！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みませんか？レッスン費用は無料です。

【無料】ちょい聞き質問会

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時間のゆる〜い質問会です。「ここの治し方教えて〜」「この機能ってどうやって使うの？」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。

セミナー・イベント 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 ※ちょい聞き・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。
- 講座にはパソコンをご用意ください。 ※ちょい聞き質問会は不要



【差出人】LNET

【返還先】LNET（有限会社リウム内） 〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町4-2-12 野村不動産御堂筋本町ビル 8F
BillageOSAKA内 有限会社リウム大阪オフィス