

2021

07

ホーム育ひろば

スモールサービスのステキを届ける「ホームページ育て」情報誌



今、メルマガな理由 ～企画から実行まで～



穂口 大悟
代表取締役

写真が新しくなりました！やはりプロに撮影してもらった良い感じ！
みなさんも、写真はプロにお願いすることをおすすめします！

新規のお客様の集客ばかり考えて、既存のお客様をほったらかしにしているませんか？

少し考えればわかることですが、新規のお客様も既存のお客様もお客様。同じです。だから、既存のお客様にもう一度来てもらうほうが楽なんですよ。もう既にあなたのことも、あなたのサービスのこともご存知なのですから。だから、既存のお客様はほったらかしにはいけないのです。

そこで、メルマガです。

お客様に一斉メールを送信して、つながりを保つのです。リウムスマイル！のベーシックプランでは、月に一度メルマガが出せるようになっています。（月イチ以上のメールやステップメールなどの自動送信にはメルマガ無制限オプションのご利用が必要です）まずは、この無料のメルマガ機能を使って、月イチメールから、お客様のフォローを始めましょう。

メルマガ？ LINEじゃないの？と思った方へ

お客様がご利用されているメッセージルールのナンバーワンはLINEでしょう。だから、お客様フォローもLINEで行うのが良い！とお思いかもしれません。

しかし、

- LINEだと誰にお送りするのかという「リスト」がわからない。持てない
- 公式LINEの乱立で、メッセージが届きにくくなっている（公式LINEを見なくなっている）
- ちゃんとしたメッセージを送ると、まあまあな月額になる

と考えると、最初はメルマガからはじめるのが良いのです。確かにメールはほとんどやり取りには使いませんが、見ることはまだ習慣になっているようですから。

月イチメルマガは「お役立ち」+「告知」で

では、どんなメルマガを送ればよいのか。いろいろな内容が考えられますが、スモールサービスが月イチメルマガをやる時は、「お役立ち」+「告知」の構成が良いと思います。

まずは、ちょっとしたお役立ちをメルマガで提供し、その内容と関連のある告知を行う、という構成にすれば単なる「お知らせメール」と敬遠されることも少なくなりますし、お役立ちを届けることでお客様に貢献できているので配信する時のモチベーションもあがります。

月イチメールの企画から実行まで

月イチメールを出す時の流れは、次のようにすると良いでしょう。

- 1.1年間の告知内容を決める
- 2.告知内容と関連するお役立ちネタを出す
- 3.メールの下書きをする
- 4.メルマガ送信を予約する
- 5.メルマガをバックナンバーで公開する（任意）

ポイントは、先に1年間の告知内容をきめてしまうこと。そうすれば、メルマガのネタを考えることと、書く、出すという作業を分離できます。

日本は四季があるから、1年間の内容を考えやすいと思います。

本当は月イチじゃ足りない

僕はずっと「メールを送りすぎると、お客様に嫌がられる」と思い込んでいたのですが、メルマガって受け取るのが嫌なら「配信停止」できますもんね。こちらはたくさん送って、決めるのはお客様、で良いんじゃないかな、と最近思うようになりました。結局はメールの配信頻度って慣れですもんね。毎日メールが来る、と慣れれば特に嫌じゃなくなる。

また、単純に接触が多いほうが効果もでるでしょう。だから、月イチ配信に慣れてきたら、週イチ…週二と頻度を増やしていけば、よりフォロー効果も高まると思います。

7/16(金)20時~22時

穂口の本ム育オンライン会員限定オンラインセミナー

メルマガの企画から実行まで

お客様を継続的にフォローするための「メールマガジン（メルマガ）」の基本的考え方から実際の書き方、出し方までを解説します。

お申し込み方法

リウムスマイル！ホームページ左側
「セミナー・イベント」よりお申し込みください。



検索で上位に表示されるお役立ちブログの書き方

本コラムでも何度もおススメしているホームページの効果アップに繋がるお客様へのお役立ちブログですが、やはり内容によってアップ度は変わります。

必ずヒットする書き方というのは難しいですが、いくつか心がけると良い点についてご紹介したいと思います。

1.最初に結論を書く

タイトルが「〇〇するための3つの方法」のようなお役立ちブログを書く時、その方法について冒頭で書き、そのあとに根拠など詳しい説明を書くという形式で書いてみましょう。

その方が人間にとっても検索エンジンにとってもわかりやすく、SNSに引用された時にも興味を惹きやすくなります。

2.オリジナリティのある内容にする

検索エンジンはオリジナリティの高いコンテンツを評価します。つまり、

どこかで見聞きした伝聞を、「…らしいです」と書いてもあまり評価されません。かといって、完全オリジナルの知識など、そう簡単にいくつも書けないと思います。

その場合は、

- 最近話題の〇〇法を30日間試した結果
- 最近海外で話題の〇〇法の効果と注意点

など、ただ単に伝聞するだけでなく、ご自身で試した結果や感想などを加えてみたり、海外の情報を訳してまとめてみたりして、オリジナリティを出すといいでしょう。

藤田 憲一

取締役技術責任者

タイガース強くて、ビールが美味しい〜



オリジナルヘッドライン画像を作成してホームページの看板に！

ホームページにおいて、ヘッドライン画像は、一番に目に入る位置です。お店の顔ともなる最も目立つ場所です。

ここに設置した大きな画像をヘッドライン画像と言い、ヘッドライン画像はホームページを見た時にまず最初に目に入りますので、お店の印象や、何をしているお店なのか？をわかっていただく、かなり重要なパーツとなります。

パッと見ただけで、何屋さんなのか？ここに行ったらどうなるのか？どんな雰囲気なのか？など、お店のサービスがわかりやすい画像や文字を表示させておくことをおすすめいたします。

リウムスマイル！で作成したホームページでは、このヘッドライン画像をスライドして紙芝居のように入れ替わる設定が可能です。

※以前は3枚まで設定できましたが、現在は5枚の画像を設定できるようになりました。

リウムスマイル！内のライブラリからイメージにあった画像を設定することも可能ですが、お店を撮影するなど、オリジナルの画像を使うとより一

層、お店のサービスも伝わりやすく、雰囲気もわかりますので、いい事だらけです！

スマホなどで撮影した画像なども使用できますので、ぜひオリジナルのヘッドライン画像の設定に挑戦してみてくださいね！

リウムでは、無料の画像編集サービス「Canva」を利用して、ご自身でオリジナルのヘッドライン画像を作れるようになるレッスンも行っています。ぜひご参加お待ちしております。

▼オンラインセミナー

https://riumsmile.jp/calendar_11.html

(ヘッドライン画像作成レッスンの[お申込みはこちら]をクリックし、下部のカレンダーよりご都合の良い日程からお申込みください。)

のーちゃん

WEBデザイナー

暑くなってきましたね！家の中にいても熱中症などにはお気をつけくださいませ。



夏が本格化する前に熱暴走の対策を

梅雨があけるとついに本格的に夏になります。今でも十分に暑いですけど、部屋の換気をしたり、クーラーや扇風機をつけたりと熱中症対策はされておりますでしょうか。

人間の熱中症対策も気を付けなければいけません、お持ちのパソコンやスマホの熱中症（熱暴走）対策もしておきましょう！

パソコンやスマホが熱暴走を起こすと、アプリが起動しなかったり、ホームページ編集中にフリーズしたり、処理速度が遅くなったりとトラブルが起きやすくなります。特にスマホやタブレットはファンが内蔵されていないので、夏場はすぐに熱くなりやすいのです。バッテリーの寿命もどんどん減っていってしまいます…

スマホやタブレットの熱は、一旦電源を切る、通信機能を一部停止する、

日陰に置く、などで簡単に冷ますことができますので熱くなったときは試してみてくださいね！ちなみに最近だと、スマホに取り付けれる外付け小型のファンもあるらしいですよ。

パソコンの場合は、Amazonなどでそれぞれに適した置き型クーラーや冷却パッドなどが販売されていますので、こちらも買って試してみるのでもいいかもしれません。

ただし、冷蔵庫に入れたり、氷枕の上に置いたり、など急激冷却は後々悪影響が出やすいので注意してくださいね！

じゃすみん

WEBデザイナー

毎年冷夏になればな〜っていう淡い願望を抱いてます



穂口のホム育オンライン

スモールサービスの”売り込まない”集客・ファンづくりの考え方とノウハウが月1,100円で学べる！

- 穂口の月イチマーケティングセミナー
- セミナーの過去動画閲覧
- FBグループでの質疑応答

が、30日1,100円！継続的に学び実践する仲間になりませんか？
7/16金曜日の「メルマガの企画から実行までセミナー」も、会員登録することで受講できます。

くわしくは

https://riumsmile.jp/contents_5171.html



Online seminar オンラインセミナー

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 チョイ聞き質問会

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。

セミナー申込 について

- リウムスマイル！ホームページのカレンダー、または右隣のQRコード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お願い致します。
- セミナーは無料ビデオ会議ツール「Zoom」を使って行います。



【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