

2021

09

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

集客の前に下ごしらえ



穂口 大悟

代表取締役

5時起き、なんとか続けていますが眠さには慣れません
でも、朝早く起きると得した気分です！

集客をしていて、

- なんか違和感を感じる
- 今やっていることに迷う
- 頑張ってるけど結果がでないってことあると思います。

色々な原因が考えられますが、一番根本的な原因は「自分がやりたいことやってない」だと思うんです。スモールサービスの場合。サービスって人と分離できないじゃないですか。絶対に人を介して行われるのがサービス。だから、サービスを提供する人が輝くことがとても大切だと思うんです。サービスを提供するあなたが、不機嫌だったり迷っていたりすると、サービスの質は下がります。にんげんだもの。

売れるかどうか？集客がうんたら？儲かるかどうか？最新ツールがどうたら？そんなんの前に、本当にやりたいことを明確にする「下ごしらえ」をやりましょう！

何度でも下ごしらえ

リウムスマイル！ユーザーは、一度はこの「下ごしらえ」やってると思います。が、一度決めた内容はけっこう変わります。特にお商売を初めて間もない方は、始める前の下ごしらえと始めた後の下ごしらえが大きく異なることになると思います。

だから、迷ったら下ごしらえ。

テクニク的なことに取り掛かりたいのをグッと我慢して、1時間～2時間下ごしらえドリルをやってみてください。きっと新しい自分に出会え、方法も見えてくると思います。

下ごしらえドリルの書き方上級編

基本的な下ごしらえドリルの書き方は、ドリルの説明を見ていただければわかりますので、ここでは、少し上級編なアドバイスを。

使命からビジョンへ

自分のお商売の使命を言語化したものが「理念」。この理念を追い求めた結果、最高にうまく行った未来が「ビジョン」です。だから、使命（理念）とビジョンの繋がりが大事。でも最初は難しい。だから、使命からビジョンを描いてみる。そしてもう一度使命を見直す。と一旦逆戻りすると、使命の言語化がうまくいくことがあります。ビジョンのほうを描きやすいんですよね。にんげんだもの。

ペルソナさんの奴隷

お客様の奴隷になれ！とおっしゃる方もおられますが、これ乱暴だなと。

僕なら「自分が本当に幸せにしたいお客様の奴隷になれ！」といいます。お商売ですから、独りよがりではうまくいきません。お客様が何に悩んでいて、何を解決したいのか。深い洞察が必要になります。そのためにペルソナさんを明確にする。そしてペルソナさんの奴隷になる！

すると、あら不思議。うまくいけばあなたは幸せになります。

これまでの人生は武器。全部使え！

自分のお商売の使命を言語化したものが「理念」。この理念を追い求めた結果、最高にうまく行った未来が「ビジョン」です。だから、使命（理念）とビジョンの繋がりが大事。でも最初は難しい。だから、使命からビジョンを描いてみる。そしてもう一度使命を見直す。と一旦逆戻りすると、使命の言語化がうまくいくことがあります。ビジョンのほうを描きやすいんですよね。にんげんだもの。

オンリーワンメニューの構成

「ペルソナさんの悩み」×「自分の強み」の交差点が「オンリーワンメニュー」の出発点。自分が幸せにしたいお客様の悩みを自分だけの強みで解決できれば、それでOK！なのですが、どんなメニューがペルソナさんに刺さるのかわかりません。

なので、複数のオンリーワンメニューで「構成」を意識すると、仮説検証がやりやすくなります。

例えば、

- ひとつだけ突拍子もないメニューを作る
 - ・抱っこ肩こりアロマトリートメント
 - ・ママの不眠にアロマトリートメント
 - ・嫁姑疲れアロマトリートメント

← 突拍子もないメニュー

- 複数業界にヤマをはるようにメニューを作る
 - ・介護で働く女性のアロマトリートメント
 - ・看護師さんのためのアロマトリートメント
 - ・接客業の女性のためのアロマトリートメント

下ごしらえはやればやるほどうまくなる！

下ごしらえは、なんども繰り返すとだんだんとうまくなり、予測の精度も上がってきます。

ぜひぜひ、事あるごとに下ごしらえ繰り返してみてくださいね！

目立たせる工夫の前に

サポートにいただくお問合せの中に、「〇〇をもっと目立たせたい」というものがあります。〇〇というのは、ボタンだったり、文章だったり。

- 申し込みボタンを目立たせたいので点滅させられませんか？
- 文字を目立たせたいのもっと大きくしたい。赤色にしたい。などなど。

ですが、ボタンを動かしたり、文字を赤色にしたりするまえに、チェックした方が良いことがあります。ボタンを目立たせたり、文字を赤色にしたりして目立たせるといのは、実際のお店の営業でいうとお店の前で呼び込みの声を大きくするのと似ています。

聴こえてないんじゃないか？届いてないんじゃないか？と。

ですが、その前に

「何を売っているのか？」

「なぜ良いのか？」

「他と何が違うのか？」

などの説明が不十分だったり抽象的過ぎたりしないかチェックしてみてください。

藤田 憲一 取締役技術責任者

やっと新型コロナのワクチン接種できました。



リンクバナーの固定表示、もう設定してみましたか？

ホームページをご覧になった方が、次に起こしたくなるアクションへのリンクバナー（予約フォームへのボタンなど）を固定して表示しておく、お客様がホームページをスクロールして先頭に戻ったり、末尾に進めたりしなくても、いつでもアクションが起こせるので、ご予約数UPなどにも効果的です。

リウムスマイル！では、ホームページの表示レイアウト設定で「固定エリア」に、予約フォームなどのリンクバナーを設定し、隅の任意の位置に固定的に（スクロールしても移動しないで）表示し続けることができます。パソコンでは画面の4角から表示位置を選択でき、スマホでは上下のどちらかにパソコンでの設定に合わせて表示されます。

大概の場合は、上部にはヘッダメニューがあるかと思うので、かぶらないようにパソコンでは右下（エリア14）、スマホではページ最下部という表示がおすすめです。

表示する内容については、お店によって違うかと思いますが、

- カレンダーを使った予約形態を設定されている場合は、カレンダーへのボタン

- 第二希望までご予約を聞くようなご予約フォームの場合は、予約フォームへのボタン

- 電話でのお問い合わせが多い場合は、電話番号リンク

など、お客様のアクションにそって設定することが可能です。

詳しい設定方法を、図付きで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。

▼マニュアルはこちら

https://riumsmile.jp/contents_3183.html

のーちゃん WEBデザイナー

今年の夏はクーラーの効いた家の中にずっといるので、夏でも暖かいお茶を飲むようにしてしてます。



画像作成・加工だけでなく動画も作れる「Canva」

皆さんは無料で画像編集できるWEBサービス「Canva（キャンバ）」をご存知ですか？

リウムスマイル！を使っている方なら、編集画面の画像欄の左サイドのボタンで見たことがあったり、弊社で開催している講座で知っているかもしれませんが…この「Canva」、実は画像作成・加工だけでなく、ティックトック用の動画やYouTubeのイントロ動画まで作れるんです！

会員登録は必要ですが、WEB上で使えてインストールも必要ありません！もちろん会員登録もサービス利用も無料。有料版の場合は、更に画像素材やフィルターも多種多様に使えて便利です！

Canvaの操作は直感的に行えるため、Photoshopなどの画像作成ソフトや動画作成ソフトなどに高いハードルを感じていた人でも簡単に画像も動画も作成できると思います。また、オシャレな日

本語・英語のフォントも使用でき、すでに用意されたテンプレートを使って作成できるため、かっこよく仕上げることもできますよ！気になった方はぜひ試してみてくださいね。

▼Canvaはこちら

<https://www.canva.com/>

また、リウムスマイル！ではCanvaを使ってホームページのヘッドライン画像の作成する講座も開催してますので、こちらもお気軽にご参加くださいね！

https://riumsmile.jp/calendar_11.html

じゃすみん WEBデザイナー

ようやくワクチン打てる順番が回ってきましたが、友人はまだまだの状態…



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
づくりの考え方やノウハウが月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？
9月17日（金）の「集客前のごしらえとオンリーワンメニューづく
り」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 チャイロ聞き質問会

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 ※チャイロ聞き・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