

2022

1

JANUARY

月刊 ホム育ひろば

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



謹んで新春をお祝い申し上げます。
旧年中は大変お世話になり、誠にありがとうございました。
本年もリウムスマイル！ユーザーの皆様が
御健勝で御多幸でありますよう、心からお祈り申し上げます。

令和四年 元旦 リウムスタッフ一同



SPECIAL FUTURE

お客様をファンに変える ファンイベント4パターン



穂口 大悟

代表取締役

今年は無年！歳男だ！次の歳男は還暦！！今とおなじくらい元気な還暦歳男を迎えられるよう楽しく真剣にこの12年を過ごしたい！

お客様とファンって、実はちょっと違う。

「お客様とは」あなたのサービスを買ってくれた人。対して「ファン」は、あなた（あなたのサービス）を愛している人。できたら、「お客様」かつ「ファン」になっていただけのほうがいい。そしてファンは多いほうがいい。だって、ファンになってくれると

- あなたのサービスをずっと受けってくれるから
- あなたのサービスを紹介してくれるから
- あなたがピンチの時に支えてくれるから

では、お客様にファンになっていただくにはどうすればよいのでしょうか。一番大切なのは、お客様の想像以上のサービスを提供すること。これが大前提です。次に大切なのが接触の「量」と「質」です。

お客様と接触しよう

お客様とできるだけ、多く、強く、接触する機会をつくるのがファンづくりのポイントになります。接触「量」を多くするには、メルマガやSNSフォローが効率的ですね。では「質」つまり接触のインパクトを高めるにはどうするか。そう、会う！サービス提供以外でも会うのです。つまりイベントを開催してお客様と会う機会を作るのです。

「でも、自主開催イベントはやめとけ、って言ってたよね？」という声が聞こえてきそうです。確かに、この月刊ホム育ひろば11月号「新規集客のためのコラボイベントのススメ」で言いました。集客二重苦になるから、自主開催イベントはやめろ、と。でも、あれは「集客イベント」について申し上げたのでした。集客のためのイベントは自主開催すると危険ですが、ファンづくりのためのイベントは別。積極的に自主開催すると良いと考えています。

あなたにもできる！ ファンイベント4パターン

でもどんな自主開催イベントをやればいいのかと迷いますよね。スモールなサービスをされている場合は、次の4つのパターンから自分がイメージしやすい企画を考えてみてください。

研修型ファンイベント

自分（サービス提供者）やゲストが先生役になって、お客様に知識やノウハウを提供するイベントです。セミナーや研修会などがこの型です。原則、先生→生徒と一方通行なので交流が苦手、という方に向いています。

研究会型ファンイベント

テーマを決めて、参加者同士が考えや知識をシェアしあうようなイベントです。勉強会というとイメージしやすいでしょうか。

先生→生徒の一方通行というよりも参加者同士が学び合う場ですね。交流することに重きを置き、かつ自分がそのような場づくりをしたい場合におすすめです。

部活型ファンイベント

提供サービスから少し離れて、「お客様と一緒に何かする」ことに主眼をおいたイベントです。例えばお客様と一緒に「ゴルフをする」「登山をする」「読書する」など、楽しく集まれる場をつくるイメージです。最近ではオンライン部活を行っている方もおられます。

▼オンライン部活の参考

【極意インタビュー】スモールサービスにおすすめ「部活」のススメ
<https://youtu.be/BXU0vHB3aTY>

お茶会型ファンイベント

特に固いテーマなしに集まってワイワイしましょう、的なノリのイベントです。少しセミナーや勉強会の要素を入れてもよいですね。

この4つのパターンを良い感じにブレンドして、自分とお客様が心地よく接触できる場を積極的につくりましょう。

ファンイベントは継続がカギ

ファンイベントって、実は定着するまで時間がかかることが多い。企画しても最初は人数が集まらなかったり、盛り上がりなかったりするものです。でもコツコツ継続していると、徐々に参加者さんは増えますし、イベント内容も洗練されてきます。最低1年位は実験してみるくらいの長い目で考えて、ぼちぼちと継続してみてくださいね。

1/21(金)20時~

穂口のホム育オンライン会員限定オンラインセミナー

お客様をファンに変える！ ファンイベント4パターン企画術

お客様をファンに変えるには、接触の量と質をあげることが早道。その方法としての自主開催のファンイベントについて、スモールサービスにおすすめな4つのタイプから説明します。

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。



ホーム育ひろば新年号です

本年もよりよいサービスを目指して尽力してまいりますので、どうぞよろしくお申し上げます。

一年間で改良された機能をあらためてご紹介させていただきます。

- Stripe（クレジットカード決済代行サービス）の定期支払機能と連携可能になりました
- メール決済機能が追加されました
- スマホ版ホームページ用ヘッドライン画像の設定が可能になりました
- リウムスマイル！管理画面に「Canvaボタン」を設置しました
- ドロップダウンメニュー形式の表示が可能になりました
- ブログページの文字の大きさ、行間などをカスタマイズできるようになりました
- タイトルクリックで内容を表示する設定が可能になりました
- 顧客名簿一覧とコンタクトデータ一覧で、タグを一括設定する機能に新たに「追加」と「削除」操作ができるようになりました
- メインタブカレンダーの月曜始まり表示が可能になりました
- 検索パーツの対象パーツが指定可能になりました

サイト内検索パーツで、 ホームページ内を検索しやすく！

ホームページを公開したら、ブログなどにお役立ち情報を書き貯めていくなど、ご自身の手でホームページをどんどん充実させて、お客様に想いや専門知識を伝えていくことが大切です。ただ、どんどんホームページを育てて、ページ数が100、200と増えていくと、ホームページに訪れたお客様がその中から自分の欲しい情報を見つけるのが、少し難しくなっていきます。

そこまでホームページが充実してきたら、お客様自身が探している情報をホームページ内から簡単に検索することができる「検索パーツ」をホームページに設置してみるのもおススメです。お客様の利便性があがりやすし、お店としてもお客様がどのような情報を探されているのかの傾向を掴むことができ、ページを拡

ホームページを公開したのに出てこない！ そんな時は…

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

- 各一覧画面でのパーツの並べ替えが、複数パーツ一括で移動できるようになりました
- 下書きメールの並び順がカスタマイズ可能になりました
- ブログカレンダー機能が追加されました

2021年の機能アップデートも濃く、多岐に渡るアップデートがありました。

特にコロナ禍で色々な変化が求められる中、クレジットカードの定期支払いに対応したことで会員制オンラインサイトの構築が可能になったことは、大きかったかと思います。また、タグやホームページパーツの一括操作関連機能の強化がなされ、効率的な大ボリュームコンテンツ管理への対応も進みました。

その他、詳しいご案内はこちら↓をご覧ください。

https://riumsmile.jp/contentstag_140_5.html

藤田 憲一 取締役技術責任者

ご要望などございましたらサポートまでお気軽に！



充していく手がかりにもできます。

リウムスマイル！で作成されたホームページには、検索窓を簡単な操作で設置することができます。ホームページがしっかり育ってきていて、ページ数が増えてきている方は、参考にご覧くださいませ。

▼ホームページに検索窓を設置する

https://riumsmile.jp/contents_1467.html

のーちゃん WEBデザイナー

あっという間に新年ですね。2022年こそはシンプルな暮らしができるようにお片付けします！



が存在します。お名前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。公開後は、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ススメします。

じゃすみん WEBデザイナー

2022年もよろしくお祈りします！



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？

1月21日（金）の「お客様をファンに変える！ファンイベント4パターン企画術」も、会員登録することで受講できます。

▼詳しくはこちらのページを御覧ください

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。

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。

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！

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。

