

2022

2

FEBRUARY

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



SPECIAL FUTURE

集客を加速させる リードマーケティングとは？



穂口 大悟

代表取締役

最近着る服の方向性を探っています。
ながらくのファッション迷子、ついに
終結するか！？

僕がお伝えしているスモールなサービス業の集客ストーリーは
お客様と

- 1 出会う
- 2 説明して
- 3 約束して
- 4 提供して
- 5 フォローする

という5つのステップで成り立っています。この基本の5ステップで一番の難関となるのが、2と3の間「サービスを説明したお客様と提供の約束を交わす」、つまり「ご予約をいただく」部分です。説明に好印象を持っていたとしても、実際に申し込む・予約するとなるハードルがある場合も多いですからね。

そこで、サービスを説明して好印象を持っていたけど、約束を交わすに至らなかった見込みのお客様をフォローすることで約束に導く＝お客様にする、しゅみを集客ストーリーにくっつける、という対策が考えられます。

これこそが、スモールなサービスのリードマーケティングの基本的な考え方です。

スモールサービスの リードマーケティング4ステップ

では、具体的にどのようなリードマーケティングを構築するか。スモールなサービス業の場合、次の4つのステップが基本型です。

ステップ1 見込み客のリストを取得するしかけ

集客ストーリーの「2.説明して」を受けて好印象を持った人＝見込みのあるお客様のリスト（名簿）を作るのが第一歩。役立つ資料や動画などをプレゼントするのと引き換えに、メールアドレスなどを登録していただくようなしゅみを作るのが一般的です。お客様がどんなプレゼントなら登録してくれるのかを考え、プレゼントを企画しましょう。

ステップ2 短期集中教育的プログラム

プレゼントに申し込んだら、この機を逃さず短期的にお客様を教育するプログラムを開始します。例えば、プレゼントを贈呈したら10日間程度連続で、プレゼントに関連する知識やフォローアップのメールをお送りする、などが考えられます。あなたの存在とサービスを印象づけるように、お客様に役立つ学習コンテンツを作成し、自動配信するしゅみを作りましょう。

ステップ3 長期継続フォロー体制

短期集中教育的プログラムが終了したあとは、長期に継続して情報を発信しフォローし続けます。このフォローは既存のお客様へのフォローとできるだけ統一すると効率化を図ることができるでしょう。

ステップ4 接触のチャンスを複数しかける

見込みのあるお客様が、あなたと会えるチャンスを複数つくりましょう。誰でも参加できるイベントや説明会や無料相談など、とにかくお客様と直接接触できる機会をつくり、長期継続フォローでご案内し続け、お客様他のタイミングで接触できる状態を保ちましょう。

リードマーケティングは集客ストーリーの加速装置

リードマーケティングでやることは、
サービスを説明して好印象をもっていたけど、約束を交わすに至らなかった見込みのお客様をフォローすることで約束に導く（お客様にする）しゅみづくり
でした。

このしゅみができると、メインの集客ストーリーで滞っていた流れが解消され、一気に集客を加速させることができることが多いです。また、見込み客のリストが蓄積されてくると、そこからの新規集客数が読めるようになってくるので、安定経営に近づくこともできます。メインの集客ストーリーが完成してから、集客が伸び悩んでいる場合は是非このリードマーケティングのしゅみを集客ストーリーに組み込んでみてくださいね。

2022年2月18日（金曜日）20時から

穂口の本ム育オンライン会員限定オンラインセミナー

集客の加速装置 「リードマーケティング」構築法

集客ストーリーの滞りをなくし、集客を加速させるしゅみ。それが「リードマーケティング」
見込みのお客様のリストを取得し、育て、顧客化する。こんなしゅみを自分の集客ストーリーに組み込みませんか。

- リードマーケティングとは何か
- リードマーケティングのケーススタディ（事例）
- スモールなサービスのリードマーケティング4ステップ
- ステップ1 見込み客のリストを取得するしかけ
- ステップ2 短期集中教育的プログラム
- ステップ3 長期継続フォロー体制
- ステップ4 接触のチャンスを複数しかける
- リードマーケティングのメンテナンスと発展

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。



内容が抽象的なホームページは難しい

リウムスマイル！のユーザーさんに限らずですが、よくいただくお問い合わせに「現在のホームページのアクセスが少ないのでSEO対策をしたい」というものがあります。

そのホームページを見せていただくと、サービスメニューの内容が「本来のあなたに戻り素敵な笑顔があふれるように…」と言ったような内容がちょっと抽象的過ぎるというケースがあります。この説明ですと、「リラクゼーションサロン」でも「占いサロン」でも、さらにいうと「飲食店」でもあてはまりますので、これでは検索結果の上位に上がるのはとても難しいと思います。

また、ホームページを見ていただいたとしても、具体的な情報が少なすぎる場合はよほどブランディングに成功していないと「お願いしよう！」とはならないでしょう。

ホームページを公開したら、ホームページを見つけてもらう道を増やしてみましょう！

ホームページを公開した後、すぐに検索をしてみてご自身のホームページを見つけてみようとする方が多いのですが、検索結果に表示されない！とお問い合わせをいただくことが多いです。ホームページは公開してすぐには検索結果には表示されません。ホームページが南海の孤島のような孤立したページでない限り、特に何もしなくてもグーグルは数日から数週間でああなたのホームページを見つけてくれ、検索結果に表示されるようになります。以下のチェックをして、準備しておきましょう。またこれは、ホームページを公開してしばらく経った方、検索結果にすでに表示されている方でもしておいた方が良いでしょう。参考にしていただければ幸いです。

1 | SNSを活用する

FacebookなどのSNS（ソーシャルネットワークサービス）やブログで、お店の活動を発信している方も多いと思います。ただ、基本的なことですが、これらにホームページのアドレスをリンク（掲載）されていない方が結構いらっしゃいます。せっかくあなたのFacebookやブログを見て、お店に興味を持たれた方がいらっしゃってもこれでは集客に繋がりにくいです。

紛らわしいダウンロード広告にはご注意ください

写真素材サイトやフリーフォントサイトで素材をダウンロードする時、ダウンロードボタンがありそうな場所に「ダウンロード開始」などと書かれた画像を見たことはありませんか？

実はこれ、広告なんです。

何も考えずに間違って広告の方のボタンを押してしまうと、知らないサイトに飛ばされたり、よく分からないソフトのダウンロードが始まったりしてしまいます。位置的にも見た目的にもとても紛らわしく、パソコンに慣れている人でも誤って押してしまうことが多いです。

「広告」の文字もどこにもないので、一見すると見分けられないよう



例えば、引っ込み思案な性格をなんとか変えたいと考えている方がいらしたとして、松岡修造さんほどブランディングに成功されている方だと、具体的にどんなことをしてくれるかわからなくても、「なんとかしてくれそう」と頼む人がいるかもしれません。でも、そうでない場合は、具体的にどういう問題点をどういう手法で改善していくのか、詳しく丁寧な説明が必須です。抽象的に抽象的に書いてあえて核心に触れないことで興味を持っていただくという高度な手法もありますが、基本は丁寧に丁寧に詳しく詳しくです。

藤田 憲一 取締役技術責任者

寒すぎてキーボードの入力ミスが多発してます。



ブログやFacebook、Twitterなどのアカウントがある場合、そのプロフィール欄などにお店のホームページのリンクを貼りましょう。また、エキテンや食べログなどの口コミサイトなどに掲載されている場合、そちらの店舗情報欄にもホームページアドレスを設定しておくとう良いでしょう。

2 | Googleマイビジネスに登録する

Googleマイビジネスは、Googleが運営している、お店と場所の情報を結びつける無料のサービスです。これに登録しておくとう、地名＋サービス名などで検索した時に、その結果にご自身のお店が表示される場合があります。スマホなどで外出先から付近のお店を検索される機会も増えています。是非、登録しておきましょう。※グーグルサービスのアカウントが必要です。

▼Googleマイビジネス

<https://www.google.co.jp/intl/ja/business/>

のーちゃん WEBデザイナー

毎日寒すぎですね。最近家の近くの銭湯に行くことが多いです。芯から温まるのでおすすめです。



にも思えますが…ちゃんと見分けることはできるんです。それは、右上にボタンがあるかないかです。右上にボタンがあれば、Google広告だという証になります。

〔×〕をクリックすると、広告の表示を終了させることができ、また表示停止を申告して表示回数を減らすこともできます。今後同じ広告に引っかかりたくない場合は、〔×〕をクリックしておきましょうね！

じゃすみん WEBデザイナー

またコロナが増えてきましたね…皆さん体調には気をつけてお過ごしください。



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？

2月日（金）の「集客の加速装置「リードマーケティング」構築法」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。

