

2022

5

MAY

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



〒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

TEL 050-7100-0161 / HP <https://rium.jp> 差出人・返還先は裏面に記載しています

SPECIAL FUTURE

スモールサービスにおすすめ？ オンラインサロンビジネス



穂口 大悟

代表取締役

最近朝ごはんを玄米粥にしています。
玄米うまい〜お腹の調子もいい！

数年前にものすごく流行った「オンラインサロン」というビジネス。具体的にどんなものなのか、わかったような、わからないような…というのが多くのスモールサービス起業家さんの感想ではないでしょうか。

ブームが去り、オンラインサロン開設が落ち着いてきた今だから言えることは、「オンラインサロンはスモールサービスと相性が良い」ということだと思うのです。

オンラインサロンとは？

調べてみると、オンラインサロンという名前で運営されていても、提供されている内容は本当に様々であることがわかります。

共通点は

- オンライン上で
- メンバー制で
- なんらかの価値提供を行う

ことくらい。

つまり、「オンライン上の会員クラブ」みたいなもんですね。

あ、「オンラインサロン」そのままですね。

だから、あまり深く考えなくてもよいのかも、と感じます。

スモールサービスとオンラインサロンの相性

では、なぜこのオンラインサロンというビジネスがスモールサービスと相性が良いのか。僕は2つのメリットがあるから、と考えています。

メリット① お客様のアフターフォローの場になる

サービス業は提供できるサービスの上限数（つまり、あなたの時間だ）が限られているため、お客様へのサービス提供が多くなるとお客様フォローの時間がなくなってしまいます。

しかし、お客様へのサービス提供を減らすと売上がダイレクトに減ってしまう。

既存のお客様にオンラインサロンにご加入いただくことで、お金をいただきフォローを行うという場を作れば、売上を下げることなく、無理をすることなく継続的にお客様をフォローする仕組みができます。

メリット② 見込客教育の場として

サービスは無形。だからわかりにくい。だから良さを伝えるのが難しい。なので、メインのサービスを提供する前の見込客をオンラインサロンに入会してもらい、自分や自分のサービスを徐々に知ってもらえる場として大いに活用できる可能性があります。

メインの目的を、お客様フォローに置きながら、見込客教育も兼ねる、というスタンスのオンラインサロンのしくみができれば、スモールサービスの繁盛に欠かせない「リピーターのためのフォロー」と「見込客の継続育成」ができる場できあがるの

です。これはなかなかのメリットだと思うのです。

自分にどんなオンラインサロンが運営できるのか考えてみよう

お客様フォローと見込客育成という目的が明確になると、自分がどんなオンラインサロンを運営すればお客様に喜ばれるか、が見えてきます。いろいろとイメージして、自分のサービスとどう組み合わせられるか、考えてみましょう。

現在は、システムなどが進化してすごく簡単にオンラインサロンが立ち上げられます。だれでもチャンスがあるので、ぜひチャレンジしてみてくださいね！

2022年5月20日（金曜日）20時から

穂口のホム育オンライン 月イチセミナー

スモールサービスのための オンラインサロンビジネス大解剖

オンラインサロンビジネスの本質を理解し、スモールサービスにどう活かせるのかという方向性を理解するとともに、具体的な機能やしぐみを知ることができるセミナーです。

オンラインサロン興味はあるけど、自分の場合はどうやって始めたら…という方にご参加いただきたい内容です。

お申し込み方法

- そもそもオンラインサロンとは何？
- 有名オンラインサロンのビジネスモデル分析
- スモールサービスとどう組み合わせると効果的なの？
- 穂口が提案するスモールサービス向けオンラインサロンモデル
- 具体的にどんな仕組みになっているの？（ホム育オンラインを例に大解剖）
- スモールサービスオンラインサロンに必要な機能としぐみの解説
- 結構重要！オンラインサロンの辞め方

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。



プレビュー画面のガイド機能

リウムスマイル！を活用すると専門知識不要でホームページの作成、編集ができます。ただ、しばらくぶりに使うと、「あれ？どうだったっけ？」と忘れてしまうこともあると思います。

そんな時は、リウムスマイル！管理画面、またはプレビュー画面の上部にある「お問合せ（ピンク色メールアイコン）」よりサポートにお問い合わせください。すぐにご案内させていただきます。

また、画面内のあちらこちらにもガイドをご用意しております。

固定表示設定で、ご予約やお問い合わせ数UPに繋がしましょう

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ことで、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きるので親切です。

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、予約フォームへのボタンなどのパーツを設定し、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）表示することができます。

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。

SMSのフィッシング詐欺にもご注意を

Amazonなどの大手通信販売サイトを騙る偽サイトや偽メールについての注意喚起をしてきましたが、実はSMSでもフィッシング詐欺メールが届くことがあるのはご存知ですか？

大体は右のような内容のメールです。



突然こんなメールが来たら、慌てて記載されているリンクを開いてしまいますよね。そして、開いたリンク先は、各携帯会社（に見せかけた）のログインサイトなので、そこでログインIDとパスワードを入力してしまう…これ、絶対にやっちゃいけない流れです。ログイン情報を入力して「ログイン」ボタンを押した時点で、その情報が相手に渡ってしまうんです。

また、ログイン後には見知らぬ料金支払い画面に誘導され、電子マネーによる支払いを要求されます。（Androidの場合は、マルウェア等が仕込まれた悪意ある不正アプリのインストールを目的とした詐欺サイトが開くようです）ここで怪しいなと思って料金を支払わなければまだ良いですが、もし支払ってしまった場合、電子マネーのコード自体には補償がないため、返金対応は行われていません。絶対に送信しないよう注意してくださいね！

機能ボタンなどにマウスカーソルを乗せてジッとすると、フワッと説明が現れます。このボタンなんだっけ？と思ったら、スッとマウスカーソルを合わせてみてください。



藤田 憲一 取締役技術責任者

タイガース弱すぎ問題発生中です。



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。

▼ホームページの端の位置に、ご予約、お問合せなどのリンクを固定的に（スクロールしても移動しない）表示する
https://riumsmile.jp/contents_3183.html

のーちゃん WEBデザイナー

本棚を買ったら、家が一気に片付いてきました！



なお、支払わなければ大丈夫でしょ！って思ってる方は、すでに偽サイトにログインしてる時点でとても危険です。今すぐに被害はなくても、目に覚えのないセキュリティコードや、クレジットカードや各携帯会社の電子支払いなどの請求などが今後届く可能性があります。偽サイトにログインしてしまった場合は、本物の携帯会社のサイトで、必ずアカウントのID/パスワード変更なってください。

また、各携帯会社でフィッシング詐欺の実例をまとめたページがあるので、もしご自身のところに怪しいメールが届いたら、まずは調べてみることをおすすめします。

▼docomo「フィッシングの実例」
<https://www.docomo.ne.jp/info/anti-phishing/example/>

▼au「最近多い迷惑メール・詐欺メールの事例」
<https://www.au.com/support/faq/detail/61/a0000000161/>

▼SoftBank「ソフトバンクをかたる不審なメールやサイトに関するご注意」
<https://www.softbank.jp/mobile/info/personal/news/support/20220307a/>

じゃすみん WEBデザイナー

じわじわと暑い季節に…



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？

5月20日（金）の「スモールサービスのためのオンラインサロンビジネス大解剖」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でデザインに。

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。

