

2022

9

SEPTEMBER

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



本業を加速させる！ オリジナル講座



穂口 大悟
代表取締役

めっちゃめっちゃな暑さも峠を超えた
模様。ちょっと寂しい気がするのもし
思議です。

僕は常々、最も強い発信は「会うこと」だ！と申し上げております。いくらブログやSNSや動画の表現力が上がったとはいえ、リアルタイムでお会いすることでお客様に伝わる情報量に比べれば微々たるものです。特にサービス業は、形がない。どんな人がどんなことをするのが伝えにくい。だから「会うこと」の価値が高いのです。

では、どうやってこれからお客様になりそうな方や既存のお客様に会う機会を作るのか。おすすめは「講座」を行うこと。あなたが講師となって、それらの方に伝える（教える）という場を作ることで「会う」。そうすることであなたとあなたのサービスを直接アピールするのです。たぶん数ある集客手法の中で最強の方法だと思います。

オリジナル講座6つのパターン

具体的にどんな講座を行えばよいのか？スモールなサービス業において、お客様別に講座を行う方法としては次の6つのパターンが考えられます。

① 外部集客型

本業の集客が目的の外部講座。外部のパートナーに主催・集客してもらい、あなたは講師として講座を行う。パートナーとwinwinの関係を作れるかがポイント。

② 見込客育成型

あなたの見込客に対して、お客様になっていただくための講座を行う。十分な見込客リストを集めた上で行うのがポイント。見込客リストが不十分だと「集客二重苦」を味わうことに。

③ 外部講師型

十分な講師料をいただき外部で講座を行う。本業とかけ離れすぎると相乗効果がなくなり、労力が分散してしまう。

④ 商品型

本業として講座を行う。現在のサービスのフロント商品としての講座でも、現在のサービスからのバック商品としての講座でも良い。

⑤ 外部フォロー型

外部パートナー経由のお客様が増えてきたら、パートナー主催のフォローのための講座を行う。一般的なスモールサービスでは珍しいスタイル。

⑥ お客様フォロー型

既存のお客様との接触チャンスとしての講座を行う。オンラインや既存のスペースを利用することで原価を少なくし、定期的継続的に行うのがポイント。

本業のための講座という位置づけを忘れないで！

大切なのは、講座を行うのは「本業の集客のため」もしくは「本業のお客様のフォローのため」であることを忘れないこと。講座を思いついたり、依頼されたりするとついつい講座の幅が広がってしまいがちですが、あくまで本業のための講座という位置づけを忘れないようにしましょう。

2022年9月16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

本業を加速させる！ オリジナル講座の作り方と売り方

僕はスモールサービス起業家なら誰でも「オリジナル講座」を作って講師になれると思っています。だって、頭と身体にはあなたにしか出来ないサービスが染み付いているんだから。

今回のセミナーでは、あくまで本業を加速させる、という視点でオリジナル講座を位置づけから6つのパターンに分類し、そのパターンごとに「内容」「連携」「値付け」「売り方」を分析し説明します。また、後半では具体的にオリジナル講座を作るフローと、販売・告知のノウハウをお伝えします。

- オリジナル講座やってみたいいな～
- オリジナル講座やってみたいけどもう一つ
って方はぜひご参加ください！

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。

https://riumsmile.jp/calendardata_3674.html



ネットで情報発信する際の注意事項

現在では、お店がお客様のためにホームページやブログ、SNSなどでネットで情報発信するのは当たり前で、無いとマイナスと言っても過言ではないと思います。

ただ、その運用に不備があると「無い方がマシ。逆にマイナスをまき散らしている」という場合もありますので、今回はそうしたホームページ・SNS運用時の注意事項です。

① 情報が古い、間違っている

書かれているサービスメニューがすでに無くなっていたり、料金が違ったりするなど、情報が間違っているとトラブルに発展してしまう可能性があります。

よくあるのが、無料ホームページやブログ、SNSなど複数のアカウントを持っていて、メンテナンスしなくなったまま放置しているケースです。メンテナンスできないものは、削除しておきましょう。

② 問い合わせても返事がない

お客様がWEBフォームやメールなどでお問い合わせをしても、ま

ったく返事がないと、これまたトラブルに繋がってしまう可能性があります。

よくあるのが、常用しているメールアドレスを変更したのに、ホームページなどのシステム側で変更せず、お問い合わせに気づかないケースです。お心当たりのある方は、WEBフォームなどのテストをしましょう。

③ 営業日、休業日などの記載がない

お盆休みや臨時休業などの定休日以外のお休みの情報がアップされていないと、直接ご来店いただいたお客様にご迷惑をお掛けする可能性があります。

藤田 憲一 取締役技術責任者

毎年言ってる気もしますが、今年の夏は暑すぎませんか？



係する写真を設定してみてください。

逆に、ヘッドライン画像に惹きつけられる画像を設定しておくことで、ホームページの内容もよく見ていただけるようになるかもしれません。現在設定されているヘッドライン画像を一度見直してみてくださいね！

有料となりますが、弊社ではオリジナルのヘッドライン画像を作成するサービスも行っておりますので、参考にいただければ幸いです。

▼【ユーザー様限定】ホームページ画像作成サービス

https://riumsmile.jp/webform_43.html#headline



のーちゃん WEBデザイナー

今年は久しぶりに花火大会へ行きました！



ヘッドライン画像に使う写真はサービスに関連させよう！

サロンやお店のホームページを見ていると、ヘッドライン画像に「業種」や「サービス内容」と関係のない画像を設定されているのを見かけます。

ホームページでは、トップページが表示された時に、パッと何のサービスかわかるかどうかがとても大切です。ホームページを閲覧になったお客様は、3秒以内に良い情報（自分の探していた情報）が掲載されているかを判断すると言われています。

ホームページ上部にあるヘッドライン画像は、ホームページの顔ともなる部分で目立つ位置にあり他の画像に比べ大きさも大きいので目線がいきやすいため、非常に重要な画像です。

エステサロンなら施術中の写真や施術ルーム、美容室でしたらお客様のカットシーンや店内、パン屋さんならおいしそうなパンの写真や調理中の工程写真など、「業種」や「サービス内容」に関

ご紹介特典キャンペーンで、紹介した方もされた方もお得に！

リウムスマイル！では、紹介したあなたにも、紹介されたお知り合い・お友達にも、お得な特典がつく「ご紹介特典」キャンペーンを実施中なのをご存知でしょうか？

紹介したあなたには、ご紹介いただいたお知り合いがリウムスマイル！を本申し込み時（ご契約成立時）に、リウムスマイル！の利用料金のお支払いに使える「スマイルポイント」が2000ポイントプレゼントされます。また、ご紹介を受けたお知り合いには、ご契約時にリウムスマイル！の初期費用を2,000円割引でご提供させていただきます。

簡単に言えば、**二人とも2,000円分の割引が使える**ということです。

たかが2,000円、されど2,000円！少しでもリウムスマイル！をお得に使いたい、ホームページを作ろうか迷っている知り合いに提案したい、今のホームページの高額な維持費に悩んでいる友達に紹介したい、という方はぜひご紹介してみてくださいね！

ご紹介特典の詳細＆利用方法については、リウムスマイル！管理画面の右上「ご紹介いただくと2,000円プレゼント」バナーよりご確認できます。

じゃすみん WEBデザイナー

暑い日が続きますね。熱中症にはお気をつけください。



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？

9月16日（金）の「本業を加速させる！オリジナル講座の作り方と売り方」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。

