

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

月刊 ホム育ひろば



2023

10



〒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

スモールサービスと「抽象化の力」



穂口 大悟 代表取締役

ついに穂口の無料セミナー全国めぐり
2023もフィナーレ！
たいへんだったけど、楽しかった！来
年もやりたいな～！

「あの人の話、抽象的でよくわからないわ。もっと具体的に言
ってほしい」みたいな言い方よくしますよね。

抽象	=	わかりにくい	=	悪
具体	=	わかりやすい	=	善

みたいな印象です。まあ資本主義は「わかりやすい」が大切で
すもんね。

しかし。サービスという形のないものを提供しているあなたに
はこの「抽象」こそが大切なのです。

■ サービスの本質は「抽象と具体の行き来」

「アロマトリートメント」というサービスを例に考えてみま
しょう。

Aさんにアロマトリートメントを提供する。これはAさんと
いう方に対して行う具体的サービスですよね。Aさんという
個人に対して個別行うことです。Bさんに提供する場合もB
さん個別に行うこと、Cさんに対しても個別・・・と、サー
ビスを提供する場面では、すべてが個別の行動になります。
まさに具体だ！

しかしですよ、サービスを提供するセラピストとお客様（A
さん・Bさん・Cさん・・・）との関係全体で捉えると、ア
ロマトリートメントというまとまった何か（技術とかノウハ
ウとか経験とか）が、セラピストにあり、その何かを、個別
のお客様に当てはめて個別のサービスを生み出している。
と捉えることができます。

何が言いたいのかというと、あなたが提供しているサービス
とは、

- ・お客様に提供するまでは抽象として存在し
 - ・お客様に提供する時点で具体となる
- ということです。

つまり、

形のないサービスの本質は「抽象と具体の行き来」
なのです。

■ サービスの本質である抽象化の力を理解して鍛えよう

具体から抽象化し、そしてまた、抽象を具体化する。

これをぐるぐる繰り返すことがサービスの本質であれば、こ
の構造を理解することは、あなたのサービスの基礎的な体力
を向上させるはずです。

暑い夏も終わり、涼し気な風が吹いてきたこの秋に、すこし
哲学的に自分のサービスを捉え直してみてもいかがでしょう
か。具体と抽象で考えることはきっと、あなたのサービスを
深めてくれることでしょう。

10.20 FRI
20:00-22:00

ホム育気づきサロン 月イチセミナー

起業家の基礎スキル「抽象化の力」研究

サービス業の本質である「抽象化の力」について、抽象的に研究してみようと思います。
サービスの基礎体力について学ぶイメージでご参加いただければうれしいです！
ちょいと深めに、自分のサービスのこと、捉える機会にしてください。

お申し込み



メルマガー斉配信時の注意点

特定の条件の方のみに関係するような内容のメルマガの場合、可能であればその条件に合致する方のみ配信するのがベストですが、なかなか難しい場合もあると思います。

やむを得ず一斉配信する場合には、関係する方の条件を冒頭に書くようにして、最後に「私関係ないんかい！」とならないようにしましょう。

- 例
- ・50代以上の女性の方限定
 - ・現在、ベーシックプランをご契約の方へのご案内

また、その条件に合致したら、どうすればよいのかも、明確

に書きましょう。

- 例
- ・こちらのページからお申込みいただくと10%お得です
 - ・本プランは自動的に新プランへアップグレードされます

当たり前ののですが、意外と「で？どうすれば良いの？」というメルマガも結構あります。送信前に見直しチェックを！



藤田 憲一 取締役技術責任者

タイガース優勝で、10年ぶりくらいに連絡を取った人と祝勝会をしました。

メニューバナーをオリジナルの写真にしてワンランク上のホームページに！

リウムスマイル！で作成されたホームページのトップ（ホーム）のページの中ほどに、「おすすめメニュー」などのリンクバナー（四角のボタン）が並んで表示されているかと思えます。このリンクバナーを写真に変更すると、どんなサービスなのかがわかりやすくなりますし、オリジナル感もすごくアップするのでおすすめです。

簡単な表示設定の変更で可能ですし、元に戻すことも簡単なので、一度変更チャレンジしてみてもいいでしょうか？

■ 変更方法

1. プレビュー画面のトップのページの中ほどにある「おすすめメニュー」の左肩の、緑色の歯車アイコンをクリック
2. 下部「子パーツの表示設定」の左側、リンクバナーのチェックを外し、「画像」「概要」にチェックを入れる
3. 下部「子パーツの表示設定」の右側、子パーツのレイアウトの「〇列枠」を選択
4. ページ最下部の「保存」をクリック

リンクバナーの上に表示されていたメニューのタイトルが非表示になり、わからなくなってしまうので、各メニューページの「概要」にタイトルを設定してみてくださいね。

このページの「フェイシャル」「ボディ」と横に4つ並んでいる画像のように、内容がわかりやすく、かっこよくなるかと思っています。

▼アロマトリートメントサロンサンプルサイト

<https://0010.s3.riums.jp/>

操作や設定について、ご不明な点がございましたら「ちょい聞き質問会」でお待ちしております。

▼ちょい聞き質問会

https://riumsmile.jp/calendar_11.html

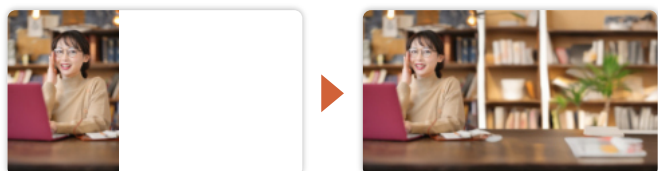


のーちゃん WEBデザイナー

無理しない1日おきの3kmランニング始めました。続けたい！

一部だけ切り取られた画像を拡張する

ここ最近AIの進化はすばらしく、どんな人でも色んなAIツールをすぐに使えるようになってきましたよね。今回ご紹介する「Uncrop」は、画像をアップロードすると任意のサイズや方向に拡張できる便利な無料のAIツールです。例えばこんな風に、縦長の写真を横長の写真に変更することができます。



「この写真を使いたいけど、サイズが合わない」「写真をバナー用に引き伸ばしたい」……そんな時にぜひ一度お試してみてくださいね。

▼Uncrop

<https://clipdrop.co/uncrop>



じゃすみん WEBデザイナー

引越して色々新しいもの買うの楽しいですね。QOLが上がっていく感じがします。

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

月1,100円で過去動画見放題！質問し放題！2023年10月20日（金）20時開催の月イチセミナー「起業家の基礎スキル「抽象化の力」研究」も、会員登録することで受講できます。継続的に学び実践する仲間になりませんか？

▼詳しくはこちらのページをご覧ください

https://riumsmile.jp/contents_5171.html



ONLINE SEMINAR

無料オンラインセミナー

■ 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1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。

■ リウムスマイル！基本操作講習会

リウムスマイル！のログイン方法から、ブックマーク、管理画面とプレビュー画面の切り替え、編集方法、写真の差し替え方法など、リウムスマイル！の『基本のキ』をお伝えします。少しずつリウムスマイル！に慣れて、使いこなせるようになりますよう～！

■ メルマガスタート講習会

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。

■ 顧客管理スタート講習会

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。

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： **無料**
- セミナーは無料ビデオ会議ツール「Zoom」を使って行います。



！ よくあるご質問「WEBフォームのスパム対策について」 ！

ここ最近「お問い合わせや予約フォームから、意味不明な英語の迷惑メールが大量に届いた！」とのお問い合わせをいただきます。その大体が、英語のみや意味のない文字の羅列などの海外からの無作為なスパム（迷惑）送信です。
リウムスマイル！では、**簡易的なスパムブロック機能**を実装

しておりますので、ぜひ設定してみてください。

※**ブロック機能はご自身で設定していただく必要があります。**

▼ 設定方法についてはこちら

https://riumsmile.jp/contents_6478.html

