

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

2024

4

月刊

ホーム育ひろば

特集

スモールサービス集客導線モデルを発表します

- ・スタッフコラム
- ・リウムスマイル！の仲間増やしにご協力ください
- ・ホーム育サロンについて



スモールサービス集客導線モデルを発表します

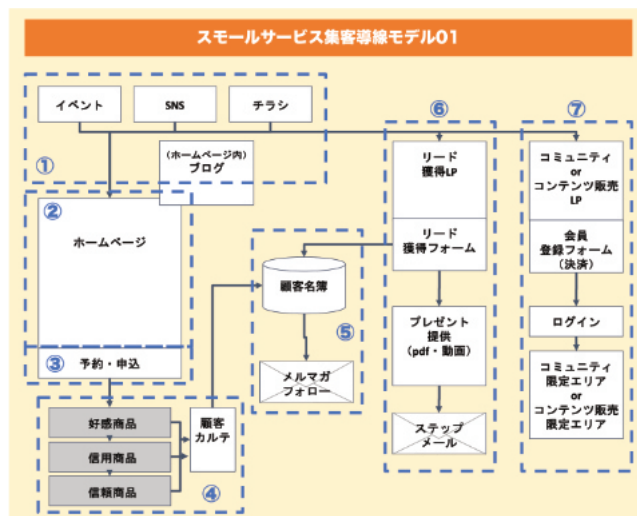
これまで幾度も、スモールサービスの集客は単発よりも合せ技！と申し上げております。つまり、一発何かでドカンと集客する方法は向いてないで〜、導線を作ってお客様になる人をちょびちょび運んでくるんやで〜ということです。

そして、その導線の作り方は人それぞれ。なのでリウムスマイル！としては、大まかなステップは伝えるから、そのステップを参考にあなたらしい集客導線をつくってね。とお伝えしていました。

でも、この方法じゃ半数くらいの方は自分で集客導線を作れないらしい。抽象的だもんなあ。

■リウムスマイル！推奨の「スモールサービス集客導線モデル01」を作ってみました

ということで、これまで提唱していた、集客導線ステップを具体的に仕組み化した、リウムスマイル！推奨「スモールサービス集客導線モデル01」を作ってみました。



■売れると幸せになるメニューを売ろう！

スモールサービスの集客導線を具体的なモデル化したものです。

1. 出会い
2. 説明
3. 約束
4. 提供
5. フォロー
6. リード育成
7. コミュニティ・コンテンツ販売

という7つのステップごとに、具体的な仕組みがどう連携しているのかを図にしてみました。

もちろんこれはモデルですので、あなたが実際に集客導線を作る際には、自分らしく変更して作り込む必要がありますが、まずはこのモデルをイメージして集客導線を具体化していくと、作業がやりやすいと思います。

このスモールサービス集客導線モデル01を参考に、現在の集客導線の見直し、これからの集客導線の構築をやってみてくださいね！

詳しくは4月のホム育オンラインの経営セミナーにて解説します。

ホム育気づきサロンセミナー

4月19日（金） | 20時〜 | オンライン

無理のない 集客導線ストーリー設計法



自分らしいお商売のコンセプトを商品化した、オンラインワンメニューが完成したら、あとはそれをお客様にどうやってとどけるのかを実践するのみ！

この「お客様に届ける集客の導線＝ストーリー」に無理がないように設計することが大切です。

経営実践会

5月1日（水） | 16時〜18時

集客導線ストーリー設計ワークショップ

価格設定のもととなる「理想価格」の算出と、商品構成で利益計画をどうシミュレーションするのかについてワークを行います。

ワーク内容をお互いシェアしあうので、気づきの化学反応が起こると思います。

※上記セミナーは「ホム育気づきサロン」ユーザー限定です



穂口 大悟 代表取締役

最近ひょんなことから5時起きを再開しました。

以前は早起きして仕事をしていたのですが、今回は5時に起きて好きなことをする！というテーマで起床しています。なかなか良いです。

Staff Column

スタッフコラム

目次自動生成機能のご紹介

少し前に機能アップデートで追加された目次自動生成機能をご紹介します。

弊社ではお客様への「お役立ちブログ」を書くことをおススメし続けておりますが、このお役立ちブログを丁寧にしっかり書くと長文になったりしますよね。

そんな時冒頭などに目次があると、全体像を把握しやすくなりますし、興味のあるチャプターにすぐ飛べたりして便利です。

そんな目次を「さっ」と自動で作ってくれる機能があります。是非活用してみてください。

▼記事に目次を表示する

https://riumsmile.jp/contents_7270.html



藤田 憲一 取締役技術責任者

暖かい日が増えてきましたね。

ホームページ未公開の方は立ち上げサポートがおすすめ

リウムスマイル！でサポートさせていただいているメニューに「立ち上げサポート」というのがあるのはご存知ですか？その名の通り、ホームページの立ち上げ（公開）までを二人三脚でしっかりとサポートさせていただくメニューです。

本来は、リウムスマイル！ご契約時に選択していただくメニューですが、自分で作ってみよう！と始めてみたけど、なかなか進まない...という方が、途中からでもご利用いただけるサポートメニューとなっております。

全7回で、自分の提供したかったサービスを根本から考える下ごしらえドリルや、ホームページに必要なページの原稿を下書きする原稿ドリルなどを使用し、ホームページの公開までと一緒にサポートさせていただきます。

単なる操作サポートではなく、ホームページを立ち上げるために必要なサポートをZoomを使いマンツーマンで行いますので、内容考えて、原稿書いて、ページを作成して、ご予約などの設定して、独自ドメインを設定して...などホームページを公開するまでで行うなかなか大変な作業と一緒に進めていくことができます。

伴走してくれる安心感とともに、伴走者と約束するからこそがんばれるというメリットもあります。立ち上げサポートコースでは、あなたは一人じゃありません。ホームページの公開がまだの方は一度ご検討してみてくださいね。



のーちゃん お客様サポート

最近手作りの麺調味料が気になっています。

ホームページを公開しても、検索結果に出てこないときは...

ようやくホームページが完成して公開！だけど、GoogleやYahoo!で調べても検索結果に表示されない.....なんてお悩みありませんか？

実は、ホームページを完成して公開しても、すぐには検索結果に反映されないことがあるんです。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なんです。

一般的に、公開したホームページは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。その間に、TwitterやFacebookなどのSNS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上位に表示されるには、常にライバルが存在します。そのライバルたちと競って、上位に表示されるためには、あなたのホームページが検索エンジンに高く評価される必要があります。

公開後は、専門的なコンテンツを増やして、お客様に役立つ情報を提供していきましょうね！



じゃすみん WEBデザイナー

あったかくなったり、寒くなったり...はやく春の天気になってほしいです

pick up

リウムスマイル！の仲間増やしにご協力ください

いつもリウムスマイル！をお使いいただきありがとうございます！
リウムスマイル！は、システムを利用するスモールサービス起業家さんが主役。

皆様が少しずつお金を出しあって、リウムという会社にリウムスマイル！を開発させ、維持運営させ、サポートさせている、というイメージで運営されています。

従来のシステム



リウムスマイル！システム



この、みんなで運営する、共同所有するリウムスマイル！という仕組みを、安全に維持し機能を発展させ、サポートを充実させるには、僕の考えでは2000人くらいのリウムスマイル！を利用する仲間が必要だと考えています。現在のユーザー数はその1/4にも満たない状態です。

なので.....皆様のお友達で、リウムスマイル！が合いそうな方がおられたら、リウムスマイル！をご紹介ください！合いそうな人で良いんです。年間にお一人で良いんです。

この人が一緒にリウムスマイル！を使う仲間になったらよいな〜という方がおられたら、「私の使っているリウムスマイル！ええよ〜」と伝えてほしいのです。

そして、その方が興味をもったら、「リウムスマイル！説明会」か「穂口の無料面談」を申し込むよう背中を押してあげてください。

仲間が増えれば、あなたが使うリウムスマイル！はもっと良くなります。よろしくお願いいたします！

リウムスマイル！説明会

リウムスマイル！に関する疑問やご不明点にお答えする説明会です。

[詳細・日程はこちら▶](#)



穂口の無料面談ご予約

リウムスマイル！ユーザーも、そうでない方も無料面談を申し込みます。

[詳細・日程はこちら▶](#)



ご紹介制度のご紹介

ご紹介をしたユーザー（あなた）



リウムスマイル！料金支払いに使える

5,000 円分ポイント
プレゼント

ご紹介を受けた方



リウムスマイル！初回契約に使える

5,000 円分クーポン
プレゼント

ささやかですが、紹介したユーザー、紹介されたお知り合い、ともに5,000円分の割引が適用される特典がつくご紹介特典がございます。

お知り合いの方にあなたのリウムスマイル！ご紹介コード（割引コード）をメールなどで送っていただき、ご利用者様がそのご紹介コードでお申込みいただきますと、ご紹介特典が適用されます。紹介する時このこともお伝えしてあげてくださいね。

自分らしいお商売をつくり育てるための気づきの環境

ホーム育気づきサロン

セラピスト・ヒーラー・占い師・カウンセラー・講師・コンサルタント・士業...
スモールサービス起業家のための経営力・人間力アップの理屈と実践法が学べる

ホーム育気づきサロンとは

『売り込まないネット集客の極意』『あなただけのオンラインワンメニューのつくり方』の著者で、リウムスマイル！代表の穂口が、スモールサービス起業家のための自分らしいお商売をつくり育てる「理屈」と「実践」の気づきを常に提供するサロンです。

ホーム育気づきサロンは、リウムスマイル！ユーザーさん以外も参加できます。ぜひお気軽にご参加くださいね！



ホーム育気づきサロンの内容

- 1 毎月1回 穂口によるスモールサービス経営セミナー
- 2 毎月1回 経営実践会
- 3 隔月開催 りうまー先生特別講座
- 4 年4回 起業家の教養講座「れきしのとびら」
- 5 穂口に無料相談
- 6 すべての過去動画が見放題



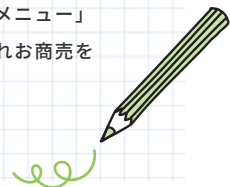
Report

3月15日開催「オンラインワンメニュー開発と価格設定そして商品構成と利益計画」

自分らしいコンセプトが言語化できたら次に行うことは、そのコンセプトをメニューにすること。

つまり「言ってることとやってることを一致させる」のです。あなたのお商売において。

今回のセミナーでは、自分らしいコンセプトを売り物として物体化した「オンラインワンメニュー」の開発方法から、価格設定方法、お客様が買いやすい商品構成のつくりかた、そしてそれお商売を続けていけるのか？儲かるのか？という利益計画の検証方法をお伝えしました。



ホーム育気づきサロンへのお申し込みはQRコードから！

30日3,300円（自動更新）で会員限定動画が見放題！今すぐ登録！

自分のペースでお気軽に入会・退会してください。もちろん出戻りさんも大歓迎！

ゆる〜く学んでいただければ嬉しいです。



ONLINE SEMINAR

無料オンラインセミナー

＼分からないことが無料で聞ける！／

ちょい聞き質問会

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。「ここおかしくなったから、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。いろんな方の質問からひらめきやヒントが得られるかも！？お気軽にご参加ください！

4.3

10:00~11:00

4.8

14:00~15:00

4.9

16:00~17:00

4.12

16:00~17:00

4.16

10:00~11:00

4.18

14:00~15:00

＼リウムスマイル！の使い方をイチから学べる！／

リウムスマイル！基本操作講習会

「リウムスマイル！を始めたばかりで、何もわからない！」「結構前からやってるけど、基礎的なことが知りたい！」そんな方のために、リウムスマイル！の基本の『キ』をお伝えする講習会です。基本的な使い方や便利な機能をご紹介しますだけでなく、ご不明な点やお困りごとを解決するお手伝いもいたします。リウムスマイル！をより活用し、あなたの「ステキ」を最大限に引き出すための第一歩を踏み出しましょう！

4.2

14:00~15:00

4.10

10:00~11:00

4.18

16:00~17:00

＼お客様とファンをつくるメルマガフォロー／

メルマガスタート講習会

リウムスマイル！のメール・メルマガ（顧客絞り込みメール）機能は、携帯やパソコンのメールに様々な条件でメールを配信することができます。サロンやスクールなどで、特定の条件に該当するお客様にのみメールを送りたい場合や、会員限定にお知らせ・キャンペーンなどを配信したい時にとても便利で、まだ未活用の方は是非使ってみて欲しい機能の一つです。メルマガを始めてみたいけど、躊躇っている方はぜひ一歩踏み出してみてください！

4.1

10:00~11:00

4.9

14:00~15:00

4.16

16:00~17:00

＼お客様とのやりとりをまとめ「関係」を強化する／

顧客管理スタート講習会

リウムスマイル！の顧客管理機能は、ホームページや予約管理と完全に連動しており、ご予約やお問い合わせ、メールのやり取りなどの日常業務を行うだけで、お客様とのやり取りが自動的に顧客名簿に記録されます。手間をかけずに履歴を残すことで、お一人お一人に合わせたサービスやきめ細やかなフォローに繋げやすくなります。このセミナーでは、リウムスマイル！の顧客管理機能の活用方法や実践的なアイデアをご提供します。

4.3

16:00~17:00

4.11

14:00~15:00

4.19

10:00~11:00

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

セミナーは無料ビデオ会議ツール「Zoom」を使って行います。（セミナー担当者：のーちゃん）

※ご参加多数の際はお一人のご質問時間が少なくなりますので、すべてのご質問にお答えできないこともございます。

※ご質問事項が多いなど、マンツーマンでしっかりサポートをご希望の場合は、有料のパーソナルサポートの活用をご検討ください。

お申し込み

