

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

5

月刊

ホーム育ひろば

特集

あなたのホームページの役割とストーリーは？

- ・スタッフコラム
- ・ホームページリニューアル、ご相談ください
- ・ホーム育サロンについて



あなたのホームページの役割とストーリーは？

特にスモールサービスにおいて、昔のホームページと現在のホームページではかなり役割が変わってきています。

昔のホームページ	今のホームページ
新規のお客様を集める 集客のためのもの	様々な発信の受け口 サービスを受ける前の接客

という感じ。

ホーム育ひろばの1月号でもお話ししましたが、スモールサービスって、「形がなく、人が行う、たくさんのお客様が必要ない」構造のお商売。だからこそ、あなた（サービスを行う人間）とあなたのサービス（受けるまでわからない形の無い商品）を、サービス前に丁寧に説明する必要があるのです。これが、スモールサービスに「サービス前接客」が必要な理由です。特にSNSや動画などの短時間の接触方法が主流を占める現在では、この「サービス前接客＝自分のサービスの丁寧な説明」の重要性は増しているといえるでしょう。

■サービス前接客ホームページのストーリーを創る

では、どうすればあなたのホームページは「サービス前接客」の役割を果たせるのでしょうか。

まずは、サービス前接客ホームページとしてのストーリーが無理なく描けていることが大切です。

●サービス前接客ホームページのストーリー

1. 誰が
2. どんなルートでホームページに訪れ
3. その時どんな気持ちか？
- ▼
4. なにを伝えるか
- ▼
5. どんな行動をしていただくか

1. 誰が・2. どんなルートでホームページに訪れ

コンセプトで定めたペルソナさんが、どこを経由してホームページに訪れるストーリーにしますか？

- ・検索されて
- ・Instagramから
- ・イベントで配ったリーフレットから
- ・ポスティングしたチラシから

もちろん、様々なルートが考えられますが、メインはどれか？ということをおあなたが明確にすると、ストーリーが具体的にになります。

3. その時どんな気持ちか？

ホームページを訪れた方はどんな気持ちでしょうか？

- ・どんな期待をもっているのか
 - ・どんな不安を持っているのか
- をイメージしてみましょう。

5. どんな行動をしていただくか

あなたがホームページを訪れた方に望むのはどんな行動でしょうか？

- ・どんなメニューのご予約？
- ・説明会への参加？
- ・無料体験のご予約？

など、具体期なホームページのゴールを決めましょう。

4. なにを伝えるか

訪れた方の気持ちとホームページのゴールから、なにを伝えるべきかわかるはずです。

この時点でかなり具体的になにを伝えるべきか（伝えないべきか）が明確になるでしょう。

ホームページを有効活用できていないな～と感じる時は、この1~5のストーリーを調整してから、ホームページ作成やリニューアルに進んでくださいね。



穂口 大悟 代表取締役

僕も今年50歳。知らぬ内に居心地の良いところに安住してしまいがちであることに気づきます。ちょっとチャレンジなことを意識的にしていきたいと思います。

Staff Column

スタッフコラム

機能アップデートのお知らせ

先日、リウムスマイル！の機能アップデートが実施され、ブロックテンプレートに新たな特記スタイルが追加されました。

ブロックテンプレートとはホームページパーツ本文内に挿入できる構成要素とレイアウトのセットをひな型化したもので、今回のアップデートで新たな特記スタイルが追加されました。ランディングページ（LP）や、サービスメニュー紹介ページなどで、特に目立たせたい箇所などの囲みデザインに活用いただくと効果的かと思います。



一つページで多種の特記スタイルを使用するとどれも目立たなくなり、しかも素人っぽい感じになってしまうので一番伝えたい「ココ！」という箇所に活用してみてください。

▼ブロックテンプレート

https://riumsmile.jp/contents_6626.html



その他の機能アップデートの詳細は、こちら↓をご覧ください。

▼'24年 4月の機能アップデート内容

https://riumsmile.jp/contents_7570.html



Zoomサポートのご利用について

「顧客管理数アップオプション」や「メルマガオプション」をご契約いただいているリウムスマイル！ユーザー様は、60分/月のZoomサポートがご利用いただけることをご存知でしょうか？

- ・ご不明な点をリストアップしながら溜めて、1回60分でもOK
- ・ちょこちょこ1回15分程度を毎週サポートでもOK

月に60分程度を目安に使い方は自由です！

このZoomサポートは、日頃リウムスマイル！をご利用いただいている中での操作についてご不明な点など、メールのお問い合わせだけでは解決できない場合にもご利用いただけます。顧客管理やメルマガのオプションをご契約いただいている場合でも、このZoomサポートだけを申し込

むことも可能ですよ～。

Zoomでちょっと繋いで、直接サポートをさせていただくと、「もっと早く聞いとけば良かった～」なんていうお声もよくいただきます。わからないことやご不明な点は、すぐに聞いて解決して、どんどんリウムスマイル！を使いこなしていきましょう！

リウムスマイル！管理画面やプレビュー画面のピンク色のメールマーク「お問合せ」をクリックすると、上部のガイド枠内に詳しい記載と、お申込みボタンがございますので、ぜひご覧くださいませ。



のーちゃん お客様サポート

お花見できましたか？あっという間に夏が来そうですね。

顧客管理の使い方を学べるチュートリアル動画ができました！

リウムスマイル！の顧客管理っていろいろな機能があって便利なんですけど、だからこそちょっと難しい！っていうところもあります。マニュアルページで画像や文章で操作方法をご案内していますが、実際の操作を見て行いたい方のために、「顧客名簿」の見方から「顧客カルテ」の使い方まで顧客管理の基本を学ぶことができるチュートリアル動画をご用意いたしました。

顧客管理をちゃんと使いこなしたいとは思ってるけど...という方はぜひ一度ご覧くださいね！

▼チュートリアル動画

https://riumsmile.jp/contents_7441.html



じゃすみん WEBデザイナー

あったかくなって来たので、そろそろ近所を散歩したいです。

pick up

ホームページリニューアル、ご相談ください

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！

ホームページを作成公開してしばらく経つと、そりゃあ古くなります。

- ・内容が現状とズレている
- ・デザインも古いと感じる
- ・最新の機能とか使ってない

当たり前です。

ちょこちょことした修正や追加なら、ご自身でできるのがリウムスマイル！の良いところなのですが、大きなリニューアルになると、どうしたら良いのかわからなくなることがあると思います。



そんな時は、お気軽に穂口にご相談ください。

ひとりであれこれ考えるよりも、一緒に考えると、方向性ややることが見えてきます。

具体的にどうするか、どうやってやるか、いつやるのか、はその後で良いじゃありませんか。

ホームページリニューアルしたいな～と思ったら、お気軽にご相談くださいね！



リニューアルのご相談は穂口の無料面談へ

代表穂口の無料面談をご予約ください。

リニューアルの方向性と作業洗い出しを一緒にやりましょう！

[URL] https://riumsmile.jp/calendar_16.html

お申し込み



ホーム育気づきサロンセミナー

5月17日（金） | 20時～ | オンライン

サービス前接客としてのホームページ



スモールサービスの集客導線の中でも重要な役割を持つのが「サービス前接客としてのホームページ」。このホームページの役割をもう一度確認し、それにはどんなストーリーを描くべきなのか、そして具体的にどのようなことを伝えていけばよいのか、について考えます。

※上記セミナーは「ホーム育気づきサロン」ユーザー限定です

経営実践会

5月29日（水） | 16時～18時

ホームページチェックまつり



あなたのコンセプトや商品に基づいて、現在のあなたのホームページを穂口がチェックしフィードバックし、みんなで共有します。

※チェックとフィードバック時間はお一人20分程度です。

※アーカイブは公開されますので、確認を承認される方のみご参加ください

※上記セミナーは「ホーム育気づきサロン」ユーザー限定です

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



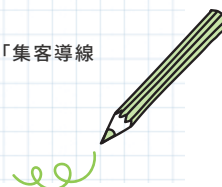
起業家なら
いつも
気づきを！

Report

4月19日開催「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」は、お客様目線で無理がないように設計することが大切です。

今回の経営セミナーではこの集客導線ストーリーの作り方を、新たに穂口が提唱する「集客導線5+2ステップ」・「スモールサービス集客導線モデル01」を通してお伝えしました。



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！

5.9

14:00~15:00

5.13

10:00~11:00

5.17

16:00~17:00

5.21

14:00~15:00

5.23

16:00~17:00

5.27

10:00~11:00

＼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！

5.14

14:00~15:00

5.24

16:00~17:00

5.31

10:00~11:00

＼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！

5.17

10:00~11:00

5.22

14:00~15:00

5.30

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。

5.14

16:00~17:00

5.24

10:00~11:00

5.30

14:00~15:00

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

