

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

6

月刊

ホーム育ひろば

特集

最適なお客様とのコンタクトポイントを考える

- ・スタッフコラム
- ・メルマガオプションつけると何ができるの？
- ・ホーム育サロンについて



最適なお客様とのコンタクトポイントを考える

集客のゴールはお客様とのコンタクト（接触）です。しかし一口にコンタクトといっても、その内容は人によって様々です。無料相談の受付・セミナーへの参加・セッションのご予約・お問い合わせ・申込や購入などなどがありますね。

つまり、

- ・日が決まっているもの/いないもの
- ・有料のもの/無料のもの

といった様々なコンタクトが存在するのです。これら個別のコンタクトごとに、最適な種類の受付方法（コンタクトポイント）を用意しないと、お客様のコンタクトを阻害し集客の効果が下がってしまいます。

以下に、代表的な受付方法とコンタクトとの相性をあげます。

■受付方法とコンタクトの相性

●カレンダーの予約枠

あなたの対応可能な時間を「予約枠」として公開し、その枠をお客様にご予約していただく方式。日程調整の手間がなくなるため、適宜受け付けるマンツーマン形式のセッションに最適です。

【相性の良いコンタクト】無料相談／セッションや施術申込

●カレンダーのイベント枠

日付の決まっているコンタクトをイベントとして受け付ける場合の方式。こちらが日を決めて複数人が参加可能なセミナーやイベントなどに最適です。

【相性の良いコンタクト】セミナー・講習会／複数人参加できるイベント／教室・講習・レッスン

●申込みフォーム

お問い合わせなど日程が関係ないものや、日程は後ほどやりとりをしているが申込意思を確認したい場合などは、申込みフォーム形式が向いています。

【相性の良いコンタクト】お問い合わせ／講座等のお申し込み／コンテンツ販売やオンラインサロン申込

■自分が用意したコンタクトに最適な受付方法を

申し上げたいのは、あなたが設定しているお客様とのコンタクトと相性の悪い受付方法を選択していないか？ということ。受付方法を間違えて設定してしまうと、いくら良いコンセプトで良いメニューを訴求できても、お客様が申込にくく集客に繋がらない結果になります。

どんな人が、どんな状況で（心境で）コンタクトに申し込むのかをイメージして、最適な受け付け方法を設定するようにしてくださいね。

ホーム育気づきサロンセミナー

6月21日（金） | 20時～ | オンライン

ええかんじの商品構成を実現する コンタクトポイント設計法



スムーズでお客様に寄り添った商品構成を実現するために、どのようなコンタクトポイントを選び設定するのかについて考えます。

経営実践会

7月3日（水） | 16時～18時（5名様限定）

コンタクトポイント公開診断会

あなたのコンセプトや商品に基づいて、現在のあなたのコンタクトポイント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分程度となります

※アーカイブは公開されますので、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



穂口 大悟 代表取締役

そろそろ僕の書斎（ウォークインクローゼット）が暑くなってきた～
いつまでエアコンを我慢できるか...

Staff Column

スタッフコラム

CanvaProプランユーザーなのに、有料素材を保存できない場合

「Canva」はデザインの専門知識を持っていなくても、カッコいいデザインが作れる素晴らしいグラフィックツールです。

リウムスマイル！では画像設定欄などに用意されている

「Canvaで画像を作る」ボタンからCanvaを呼び出すと、

① デザインした画像をPCに保存

② リウムスマイル！にアップロードしてセット

という二手間を省いて、Canvaでデザインした画像を1アクションで画像欄にセットすることができます。

ただ、CanvaProなどの有料プラン利用者が、有料素材

を保存しようとした際に、Canvaで「デザインをダウンロードできませんでした」や「失敗」などのエラーメッセージが表示されて、保存できない場合があります。

Canvaによるとこれは、有料素材（プレミアム素材）一つそのものをダウンロードしてそのまま使うことが、ライセンス契約上許可していないためとのことです。有料素材に加えてテキスト、グラフィック、線などの素材を加えると、保存可能となりますのでお試しください。



藤田 憲一 取締役技術責任者

GWに山の上にキャンプに行ったら、虫のサイズが一回り上でした。

スマホでのホームページの表示もチェック!!

ご自身の作成されたホームページがどのように表示されているかの確認をスマホでもされていますか？

最近はどうほとんどの方が、検索したり気になるお店を調べたりということを、スマホでされるようになり、お店側も、物を買ったり、お店の予約を入れたり、お客様のニーズにスマホで応えられる改良をどんどんしているかと思えます。ホームページを作成したなら、スマホで見れるのはあたり前、尚且つスマホ対応表示をキチンとしていて見やすくなっているかということも重要なポイントとなってきます。

リウムスマイル！で作成されたホームページは、スマホでも見やすいレイアウトに自動調整され、パソコンと同じ内

容が自動同期するようになっています。更新した情報も即反映されます。スマホ用のホームページを別で作成する必要はありませんが、一度、ご自身の作成されたホームページをスマホでも確認してみてくださいね。

ご自身のスマホでご確認することはもちろんですが、リウムスマイル！には「スマホ版プレビュー」画面もございます。パソコン上でスマホで見た場合の表示状態をご覧いただけます。いつもの「PC版プレビュー」の右隣にあるボタンを押して、ご確認してみてくださいね！※管理画面にログイン後、ページ最上部左端にあります。



のーちゃん お客様サポート

無水キーマカレーにはまっています。

リウムスマイル！を使いこなそう

リウムスマイル！には便利な機能がたくさんありますが、「どこにどんな機能があって、どう使えばいいのかわからない...」なんてことはありませんか？

リウムスマイル！のマニュアルでは、基本的な操作だけでなく、

- ・削除したページや以前の状態のページを復元する
- ・スマホから画像をアップロードする
- ・ブログ記事にタグやカテゴリーを設定する
- ・アンケートを集めて「お客様の声」ページに追加するなどなど、さらに一歩進んだ操作に関するマニュアルもご用意しております！

「ブログにタグやカテゴリーをつけたい」「PDFをホームページに貼りたい」「会員登録の仕組みを作りたい」など、困った時にはぜひマニュアルをご覧ください。

もちろんマニュアルだけでは分からない場合は、「ちょい聞き質問会」でサポートも受けることが可能です。お気軽にご参加くださいね！

▼マニュアル

https://riumsmile.jp/contents_826.html



じゃすみん WEBデザイナー

六甲山に初めて行きましたが、景色もよく、色々なものがあって楽しかったです！

pick up

メルマガオプションつけると何ができるの？

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！

今回はよくご質問をいただく「メルマガ無制限オプション」についてご紹介します。

ベーシックプランでは、メールマガジンが月に1回出せるようになっています（個別のメールは何度でも出せます）が、メルマガ無制限にすると何ができるようになるのでしょうか。

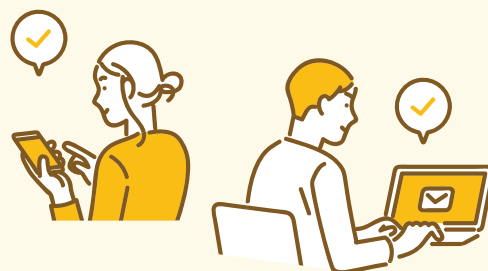
メルマガ無制限オプションでできること

- ・メルマガ出し放題
- ・リマインダーメールの設定
- ・ステップメール

つまり、いろいろな条件を設定したメールを自動や手動自由に
出せるのがメルマガ無制限オプションといえます。

条件設定したメールでこんなことできないかな～

と考えているならお気軽に穂口の無料面談にてご相談くださいね。



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



NEWS

Stripeの3Dセキュア対応のお知らせ



Stripeをご利用のユーザー様宛てに、Stripeサポートから下記のようなメールが届いているかと思います。

[ご対応依頼] 3D セキュアの導入が、2025年3月末以降義務付けられる予定です

本件については、下記の手順でStripeの連携フォームタイプを変更していただきますと対応可能となります。

- ①リウムスマイル！管理画面の上部紫色タブ「システム設定」 - 「EC決済連携設定」 - 「Stripe決済連携設定」の順にクリック
- ②画面を下にスクロールさせ、決済設定欄内の「フォームタイプ」を「新標準」を選択し、画面左下「保存」をクリック

※上記設定変更後、Stripeの決済の流れがWEBフォーム下部にカード情報を入力する形式から、Stripeの決済画面へ遷移する流れになります。

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！

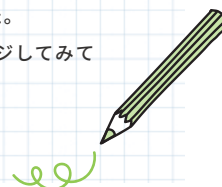
Report

5月17日開催「サービス前接客としてのホームページ」

スモールサービスにおけるホームページの役割は「サービス前の接客」と定義するとわかりやすいし、がんばりやすい。

という考え方から、ページの役割分担と各ページの表現方法のコツなどをお伝えしました。

形のないサービスをお客様に不安なく選んでいただける「接客の場」づくり、チャレンジしてみてくださいね。



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！

6.4

10:00~11:00

6.7

16:00~17:00

6.12

14:00~15:00

6.17

14:00~15:00

6.25

10:00~11:00

6.27

16:00~17:00

＼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！

6.3

10:00~11:00

6.11

14:00~15:00

6.19

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！

6.5

16:00~17:00

6.13

14:00~15:00

6.24

10:00~11:00

＼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がります。
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。

6.4

14:00~15:00

6.12

16:00~17:00

6.21

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

