

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

ホーム育ひろば

2024

10

特集

見込客育ててますか？



- ・スタッフコラム
- ・見込客のフォローはメルマガが得意
- ・ホーム育サロンについて



見込客育ててますか？

ほとんどのお客様って、僕たちのことを知っても、スコーンとは買ってくれない。（もちろんそういう場合もあるが）知り合って、しばらくして「お客様のタイミングで」僕たちのサービスを買うのだ。

ということは、「こちらに興味を持って知り合っているが、まだお客様ではない方」＝「見込客」を意識的に増やして、その方をフォローしてお客様に育てていくと、集客の安定に効果的なのがわかる。

■見込客を育てる4つのステップ

では、スモールサービスの場合はどうやって見込客を育てていけばよいのだろうか。単純化すると次の4つのステップになる。

① 見込客のデータを取得する

見込客とは単なる知り合いではなく「将来のお客様」だから、あなたのサービスに興味のある方のデータを取得しないと意味がない。スモールサービスでは、

- ・ネット上でプレゼント等を行いデータ取得する
- ・リアル（オンライン）イベントでデータを取得する

という2つの方法で見込客データを集める仕組みを作るのが一般的。

② 見込客データを蓄積する

ステップ1で取得したデータを継続的に蓄積し、ステップ3のフォローで「使える状態」に保つ。

ものすごく大切なことだが、1をうまく設計することでほぼ自動化できる。（逆に言えばここを自動化しておかないと、後がものすごく大変になる）

③ 見込客をフォローする（育てる）

見込客をお客様に育てていく、という視点で、フォローを行う。全体的なものと同様のものがあるのは、既存客フォローと同じ。ここではGiveの精神が試される。

④ 見込客を顧客化する

見込客おニーズが高まって来た時に、顧客化できる手段を用意する。これはメインの集客導線ができていれば、その流れに合流させるようにすれば良い。

つまり、ご予約のオープン化。

■ギブの精神を継続するために仕組化しよう

見込客を育成する時の心構えとして大切になるのが「ギブの精神」。見込客を顧客化する！という相手コントロールしようと、と考えてしまいがちだが、困っている方へ自分の知識や経験をギブして少しでも楽になってもらう、という心構えが結果的に見込み客が顧客化しやすい。

顧客育成はGiveなのです！

ホーム育気づきサロンセミナー

10月18日(金) | 20時～ | オンライン

安定集客のための見込客育成＝リードナーチャリングセミナー



集客を安定化させる二本柱の一つ「見込客育成（リードナーチャリング）」について、スモールサービスらしいやり方、具体的な2つの方法、そしてメンタルの保ち方を考えます。

経営実践会

10月30日(水) | 16時～18時 | 5名様限定

WEB見込客獲得の仕組み解説と企画ワーク



WEBでの見込客獲得の仕組みの解説と、その仕組みを企画するワークを行います。

※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



穂口 大悟 代表取締役

無料セミナー全国めぐりにお越しいただいた皆様、コラボ講師を引き受けてくださった皆様。ありがとうございました！おかげさまで100名を超える皆様とお会いし、大切なことを伝え、声を聞き、一緒にご飯を食べて大笑いする、というかけがえのない時間となりました。

無料面談
ご予約は
こちら▶



Staff Column

スタッフコラム

新しいデザインスキン、どんどん追加されています

リウムスマイル！は、ホームページの内容とデザインが完全に分離されていますので、数クリックでデザインを刷新することができます。元に戻すことも簡単ですので、変更して「やっぱり違うな」と思ったらすぐに戻せます。



新しいデザインスキンはどんどん追加されておりますので、新サービス提供などホームページ内容を大きくブラッシュアップするタイミングなどに、ホームページのデザインスキンもチェックしていただければ！

▼ デザインスキンを変更する・元に戻す

https://riumsmile.jp/contents_877.html



藤田 憲一 取締役技術責任者

大谷翔平凄すぎますよね。

サイト内検索パーツを設置して、お客様が探している情報を見つけてもらいやすくしてみませんか？

ホームページは公開がゴールではなく、公開後はホームページ内のブログページなどにお役立ち情報を書き貯めていくなど、ご自身の手でホームページをどんどん充実させてお客様に想いや専門知識を伝えていくことが大切です。

ただ、どんどんホームページを育てて、ページ数が100、200と増えていくと、お客様が自分の欲しい情報を見つけることが、難しくなっていきます。

ホームページが充実してきたら、お客様自身が探している情報をホームページ内から簡単に検索することができる「検索パーツ」をホームページに設置してみるのもおすすめです。

お客様の利便性があがりますし、お店としてもお客様がどのような情報を探されているのかの傾向を掴むことができ、ページを拡充していく手がかかりにもできます。

リウムスマイル！で作成されたホームページには、検索窓を簡単な操作で設置することができます。

ホームページがしっかり育ってきていて、ページ数が増えてきている方は、参考にご覧くださいませ。

▼ ホームページに検索窓を設置する

https://riumsmile.jp/contents_1467.html



のーちゃん お客様サポート

地震に台風に竜巻に...皆様お気をつけください。

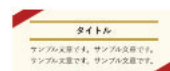
ブロックテンプレートを使いこなそう

料金表や受付時間表、コースの流れを簡単にページに作りたい.....こんなお悩みありませんか？そんな方におすすめなのが「ブロックテンプレート」です。

ブロックテンプレートとは、構成要素とレイアウトのセットをひな型化したものです。料金表や受付時間表といった様々な表、コースなどの流れ、キャンペーンなどに活用できる特記スタイルなどを簡単にページの本文欄に挿入することができます。

また、ブロックテンプレートには最初からサンプル文章が入っているので、簡単に自分のホームページに合わせた内容に修正することができます。

2014年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000



設定方法についてはマニュアルがありますので、気になった方はぜひ活用してみてくださいね。

▼ ブロックテンプレートで素敵なレイアウトが簡単に！

https://riumsmile.jp/contents_7614.html



じゃすみん WEBデザイナー

どこかに出かけるにも暑すぎるので、はやく過ぎしやすい季節になってほしいと毎日願ってます。

pick up

見込客のフォローはメルマガが得意

メールって今更...みたいな気がしますよね。

お客様とのやり取りはLINEがメインですもん。

でも、まだお客様になってないけど「こちらに興味がある方」＝「見込客」の場合はどうだろう？



✓ 興味段階でLINEに登録させる？（ハードル高くない？）

✓ LINEで定期的にお知らせLINEおく？（嫌われちゃいそう）

こんな時は、ふだんあまり見ないけど、みんな絶対持ってる、メールが効果的、と言われています。

サロン系のお商売などでは、見込客にメルマガ登録していただき育成し、来店した方はLINEでフォロー、というパターンが多く見られます。これ、なかなか賢い流れ！

距離感の詰め方がいいですね。

もし今、見込客をフォロー育成できていないなら、メルマガ良いかも。

やってみようかな～と思ったら、穂口の無料面談で、一緒に考えましょう



メルマガ機能を一から知りたい！という方は「メルマガスタート講習会」に。

[URL] https://riumsmile.jp/calendar_11.html

お客様フォローの方向性から考えたい方は、ぜひ穂口の無料面談に申し込んでみてくださいね。

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

NEWS

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。今届いてないから大丈夫～って方も今後突然大量に届き始める可能性がありますので、ぜひ設定してみてください。

- ① リウムスマイル！管理画面の上部オレンジ色タブ [ホームページ] - [WEBフォーム一覧] の順にクリック
- ② 編集したいWEBフォームのタイトルをクリック
- ③ STEP1 基本設定画面の下部にある [↓詳細設定項目を開く] をクリック
- ④ スパム対策機能欄で、日本語の入力が全くない送信をブロック：「オン」を設定する
- ⑤ 画面の左下 [保存] をクリック



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

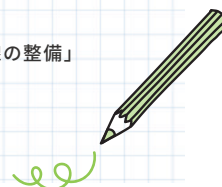
8月19日開催「顧客管理＝フォロー体勢。そして集客導線」

そもそも顧客管理はなんのためにやるのか？

スモールサービスの場合は「フォローのため」とシンプルに考えて良いと思います。

スモールサービスがフォローを見据えた顧客管理の体勢をどうつくっていくのか。

データの基本の考え方から、取得方法、そして顧客管理と新規集客をつなぐ「紹介導線の整備」について検討しました。



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！

10.4

10:00~11:00

10.7

14:00~15:00

10.8

14:00~15:00

10.15

16:00~17:00

10.16

16:00~17:00

10.25

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！

10.2

10:00~11:00

10.10

14:00~15:00

10.18

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！

10.4

16:00~17:00

10.7

10:00~11:00

10.15

14:00~15:00

＼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。

10.3

14:00~15:00

10.11

16:00~17:00

10.21

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

