

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

12

特集

サービス業の新しい収益の柱の作り方

- ・スタッフコラム
- ・リウムスマイル！を紹介する時
- ・ホーム育サロンについて



サービス業の新しい収益の柱の作り方

サービス業って、ボディトリートメントしたり、片付けのコンサルティングをしたり、カウンセリングしたり、占いしたり...と、「人（あなた）が、お客様とともにサービス提供の時間を過ごすこと」が、商品であるお商売です。これは、サービス業の素晴らしさでもあり、限界でもある。

人が人と同じ時間を共有する唯一無二の体験。そこにはモノの所有や使用では味わえない感動があります。しかし、人が時間を使ってサービスを提供する以上、物理的な限界も同時に存在することになります。その人でないとそのサービスは提供できない（属人性）し、サービスを提供できる時間には上限がある。そして肉体的・精神的な疲労も大きい。

となると、ある程度サービス提供がうまくいってきたら、次の収益の柱を模索することが好きな仕事をずっと続けるために重要になります。

今回はサービス業が物理的な限界を越えていく、4つ収益のモデルをご紹介します。

■サービス業の脱限界4つの収益モデル

① コンテンツ販売モデル

あなたが現在提供しているサービスをコンテンツ（教材や動画）にして、それを販売するモデル。

つまり、あなたが身体（頭脳）と時間を使って提供しているサービスをコンテンツに「閉じ込める」ことで、いつでも提供することのできる商品にしてしまう、という考え方です。

例 収益源 コンテンツ販売料金
モデル例 ノウハウ動画販売／テキスト販売

② オンラインサロンモデル

あなたが提供しているサービスに関連する学びを、オンラインで継続的に提供する会員制度がオンラインサロンモデルです。本業のサービスを提供したお客様のための、フォローコミュニティとしてオンラインサロンを活用する方向性もあります。（定額のお金をいただいてソフトにお客様をフォローする会員ビジネスをつくるイメージ）

例 収益源 会費（サブスクリプション）
モデル例 ボディケアサロンのセルフケア実践会

③ プロ養成モデル

あなたが提供しているサービスを、他者がプロとして行えるような教育カリキュラムをつくり提供するのがプロ養成スクールのモデルです。一般的にサービスは個人の消費ですが、プロ養成のカリキュラムを提供することでこれを投資（お金を稼ぐための仕入れ）に変え高額商品にする、という考え方です。

例 収益源 講座料金
モデル例 セラピスト養成講座／講師養成講座

④ 見込客を顧客化する

プロ養成モデルの延長線上にあるのが協会化モデルです。養成したプロ卒業生の質の担保（フォロー）、ノウハウの共有、技術や理念の普及活動などを行うプロの会員制度です。

例 収益源 協会費／ディプロマ発行料／商材の卸販売
モデル例 幸せ腸セラピー協会／ベビーペイント協会
※両方ともりうまーさんです。

■脱限界はサービス提供とコミュニティから考える

サービス業が新しい収益源を考える時は

現状のサービス→コミュニティづくり→新しい収益源

という流れを基本にすると無理なく収益源を作りやすいです。

現在のサービスとはかけ離れた新しい収益源をスタートさせることはリスクですし、コミュニティを造っていない状態で新しい収益源を販売するのは難しいからです。

現在提供しているサービスは大好きだけど、そろそろ新しい収益の柱を考えないとな～と思った方は、この流れを意識して、自分に向いている、やりたい！と思える新しい収益源について検討してみてくださいね！

イメージがわいてきたら、ぜひ穂口の無料面談で僕に構想をお聞かせください。



穂口 大悟 代表取締役

2025年もやります「お布施ブログ100チャレンジ」。みんなで発信のスタートダッシュを一緒にやりましょう。ご参加はFacebookグループでご案内します！

無料面談
ご予約は
こちら▶



Staff Column

スタッフコラム

お客様の声ページを見やすく整理しましょう

商用ホームページではお客様がどんな問題を解決したのか、リアルで具体的な感想が書かれたお客様の声・事例ページの役割がとても重要です。

これらのお客様の声ページに、関連するタグを付けておくと、閲覧される方がご自身の興味のあるページをしばらくこみやすくなります。

例えば整体院ですと、「頭痛」「肩こり」「腰痛」といったタグ付けが考えられます。

そして11月度の機能アップデートで、これらのタグをさらにカテゴリー別けできるようになりました。

■お悩み別

「頭痛」「肩こり」「腰痛」

■施術コース別

「整体」「鍼灸」「腸もみ」

詳しくは、マニュアル「タグをさらにカテゴリー別ける」ページを参照ください。

▼ 詳細はこちら

https://riumsmile.jp/contents_7948.html



藤田 憲一 取締役技術責任者

メジャーリーグ・ワールドシリーズ面白かった～

『Canva』を使いこなしてワンランク上のホームページに！

最近使われている方も多くなってきたように思いますが、無料のWEBサービスの「Canva（キャンバ）」をご存知でしょうか？

Canvaは、Instagramの投稿用画像や、ツイッターやFacebookのカバー画像からポストカードや3つ折りパンフレットやチラシなど、自由に作成することができる画像編集サービスです。Canvaを使えば、リウムスマイル！で作成しているホームページのヘッドライン画像や、サービスメニューバナー、キャンペーンバナーなどが簡単に作成できます。

リウムスマイル！の画像ライブラリにも、ホームページにご利用いただけるヘッドライン画像やリンクバナーをたくさんご用意しておりますが、オリジナルの写真を使ったり、イメージ通りの画像にすると、よりお客様にもわかりやすく見やすくオリジナリティーにとんだホームページになるかと思えます。

自分で画像が作れるようになれば、サービスメニューやキャンペーンに使えるリンクバナーもオリジナルの画像を設定でき、より自分だけのホームページが作れるようになりますよ～！

Canvaは弊社のサービスではございませんので、詳しい操作方法をご紹介することはできませんが、簡単なヘッドライン画像などでしたら、ちょい聞き質問会などにご参加いただきますと、お伝えすることも可能です。

お申込みは、リウムスマイル！管理画面の「メイン」ページ上部の「サポートからのお知らせ」内の「セミナーカレンダー」をすべて見るからご覧くださいませ。

▼ セミナーカレンダー

https://riumsmile.jp/calendar_11.html



のーちゃん お客様サポート

いよいよダイエットに火がつき、スタンディングデスクに変更してみました！

外出先からでもパパッとブログ更新

実はリウムスマイル！にはメールで簡単にホームページのブログを更新できる機能があるのをご存知ですか？

この機能を使うためには、投稿用の専用メールアドレス、許可する送信元のメールアドレス、そして更新するホームページの場所（ホームページパーツ）などを設定する必要がありますが、その設定が完了すれば、あとはスマホからメールを送信するだけで、手軽にブログを更新できます。

管理画面にログインする必要もないため、忘れないうち

にお知らせを追加したい時や、すぐにブログを更新したい時にとても便利です！

設定方法については、下記のマニュアルに詳しく記載していますので、ぜひ参考にしてくださいね。

▼ メール投稿でホームページを更新する

https://riumsmile.jp/contents_211.html



じゃすみん WEBデザイナー

温かいコーヒーが美味しい季節になりましたね。カルディの「バードフレンドリーダークロースト」が美味しくていつも飲んです。

pick up

リウムスマイル！を紹介する時



「この人、リウムスマイル！使うといいのにな～」というお友達がいる時どうしたら良いの？
とご質問を受けることがあります。そんな時は、この流れでお友達にお話してみてください。

STEP1 自分のリウムスマイル！愛を伝える

ご自身がリウムスマイル！を使って良いな～と感じていることを、ご自身の言葉でお友達にお伝えしてください。うまく言語化できない時は、機能について・サポートについて・仲間や学びについて、でリウムスマイル！のおすすめポイントを考えてみると良いと思います。

STEP2 ホームページを一緒に見る

お友達がリウムスマイル！に興味をもったら、ホームページを教えてあげてください。そしてできれば一緒に見て質問に答えてあげてください。わからない質問があったら、穂口に連絡してください（笑）コースで迷った時は、「立ち上げサポートコース」をおすすめしていただけると間違いないと思います。

STEP3 穂口の面談・リウムスマイル！説明会を案内

お友達が話して聞いてみても良いかな～という感触になったら、ぜひ「社長のほぐっさんに面談で直接聞いてみて～」と、穂口の無料面談をおすすめしてください。



オンラインで代表穂口と無料面談

リウムスマイル！はユーザーさんたちみんなでつくっていく、共有財産のようなシステムです。仲間が増えることは、機能の増強や安定性の向上、サポートの充実につながります。リウムスマイル！仲間増やし活動へのご理解とご協力をおねがいたします。

無料面談
ご予約は
こちら▶



ホーム育気づきサロンセミナー

12月20日（金） | 20時～ | オンライン

コミュニティづくりから 考える新収益モデル



スモールサービスの限界を超える新しい収益源の作り方を、その前段階であるコミュニティづくりから考えましょう。まずはコミュニティの立ち上げから発展について、そしてコミュニティを活用したスモールサービスらしい収益モデルの解説を行います。

※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

経営実践会

12月25日（水） | 16時～18時

コンテンツ販売とオンラインサロンのしくみ解説



スモールサービスの新たな収益源として有効な、「コンテンツ販売」と「オンラインサロン」について具体的な仕組みを解説します。後半は、あなたの新しい収益モデルについての座談会を行います！

※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

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



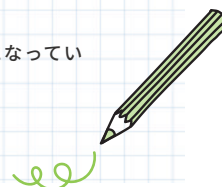
起業家なら
いつも
気づきを！

Report

10月18日開催「安定集客のための見込客育成」

見込客育成のしくみ（リードジェネレーション・リードナーチャリング）は強力な集客のしくみですが、スモールサービスにおいて注意すべき点も多いのが現実。すこし難解なしくみである見込客育成装置と、スモールサービスの集客導線のフィットについて解説しています。

いつもより少し難しいので、一度閲覧したうえで、関連する過去動画も合わせてご覧になっていただくと理解度が深まると思います。



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！

12.3

10:00~11:00

12.6

14:00~15:00

12.11

14:00~15:00

12.12

16:00~17:00

12.16

10:00~11:00

12.23

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！

12.3

14:00~15:00

12.13

16:00~17:00

12.18

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！

12.2

10:00~11:00

12.10

14:00~15:00

12.20

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。

12.5

16:00~17:00

12.13

10:00~11:00

12.17

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

