

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 ホム育ひろば

2025.1



— 特集 — スモールなサービスの本質から考える12の経営領域



特集

スモールなサービスの本質から考える12の経営領域

新年あけましておめでとうございます。日頃リウムスマイル！をご利用いただき、本当にありがとうございます。
2024年はリウムスマイル！を使う仲間も増え、そしてりうまーどうしの交流やつながり、同じシステムを使う仲間としての意識が浸透しつつあった1年でした。2025年も、皆様のシステムであるリウムスマイル！を一緒に育ててまいりましょう。引き続きのご愛顧とご協力をお願いいたします。

年の始まりにおすすめなのが「自分のやっているお商売の本質に立ち返る」こと。すこし不謹慎な言い換えかもしれませんがこれは「自分のやっているゲームのルールを思い出す」ことだと思います。

では、僕達がやっているスモールサービスというゲームの本質的なルールとは何でしょうか。僕はこの3つをあげます。

- ❶ 人が商品なお商売
- ❷ たくさんのお客様は必要ないお商売
- ❸ 形がないものを提供する前に買ってもらうお商売

集客するにも、経営するにもこの3つの本質から考えないと、別のゲームのルールでプレイすることになり、勝ちにくくなりますもんね（勝ち＝価値の意味も含めて）

2025年、この3つの本質に即して「ホーム育気づきサロン」は、スモールサービス12の経営領域を設定し、毎月1つの経営領域について、セミナーで理屈と型を学び、実践会で頭と手を動かして試してみる、という構成でお送りします。

今年もみんなで学び、手と頭を動かして、意見をシェアして、みんなで優勝にむかって少しずつ進める年にしましょう。本質を理解して理屈を知り仲間から学べば、自分らしくお商売しても、大丈夫です！！



お布施ブログ100チャレンジ2025 今年も開催中！

あなたが幸せにしたいお客様の「悩み事を解決する」「願望を実現する」ようなお役立ちなブログを、元旦から毎日100記事お布施するチャレンジです。お布施ブログを書くと、既存のお客様には喜ばれ、周りから専門家として認知され、あなたの知識と言語化能力もあがり、SNS等での発信の元ネタが積み上がり、将来ホームページが検索されやすくなります。と、ええことだらけ！

でも、ブログってなかなか続けられない。だから、みんなで、イベント的に100やっつけちゃいましょう。100書けなくても30でも20でも、ゼロよりええやん。とりあえずお役立ちブログは善いことなだから1歩でも進めばいいやん。という感じのゆるめのイベントです。

・参加方法

Facebookの「リウムスマイル！を使っている人のゆるい集まり」グループのイベント「お布施ブログ100チャレンジ2025」に参加してください。



穂口 大悟 代表取締役

今年の穂口のテーマはスモールサービス起業家さん達に「あなたは大丈夫！」と伝えることです。こういうことが真剣に言えるようになったのは年齢のせいかもしれません。あなたなら今、何をお客様に伝えたいですか？

無料面談
ご予約は
こちら▶



2025年ホム育気づきサロンスケジュール

1月 スモールサービスの本質	17日 金 経営セミナー スモールサービスビジネスの本質から考える12の経営領域セミナー ※公開セミナー
	29日 水 実践会 お商売で大切にしていることシェア会
2月 コンセプトの言語化	21日 金 経営セミナー あなたの好きと得意を入れ込んだコンセプトの言語化
	26日 水 実践会 コンセプト言語化ワークショップ
3月 オンリーワンメニュー開発	21日 金 経営セミナー ステキを売れる商品に変えるオンリーワンメニュー開発
	26日 水 実践会 オンリーワンメニュー作成ワークショップ
4月 接客ホームページの整備	18日 金 経営セミナー ネット上のあなたの分身としての接客ホームページの整備
	23日 水 実践会 ホームページの接客度チェック祭り
5月 商品構成とコンタクト設計	16日 金 経営セミナー お客様の「買いやすい」をつくる商品構成とコンタクト設計
	21日 水 実践会 商品構成設計ワークショップ
6月 集客イベント	20日 金 経営セミナー 新規のお客様と出会うための集客イベント企画と実行
	25日 水 実践会 集客イベント企画ワークショップ
7月 リード獲得と育成	18日 金 経営セミナー 集客の加速安定装置をつくる・リード獲得育成
	23日 水 実践会 リード獲得育成装置の企画ワークショップ
8月 顧客管理・接客管理	15日 金 経営セミナー お客様への感謝の基盤としての顧客管理・接客管理
	19日 火 実践会 顧客カルテと接客フロー設計ワークショップ
9月 顧客フォロー	19日 金 経営セミナー 感謝のサービス外サービスとしての顧客フォローの実務
	24日 水 実践会 顧客フォロー全体計画づくりワークショップ
10月 コミュニティ化・コンテンツ化	17日 金 経営セミナー サービスの限界を超える新収益モデルコミュニティ化とコンテンツ化
	22日 水 実践会 私の新収益モデル妄想会
11月 お布施としての発信	21日 金 経営セミナー 自分らしく幸せな集客を実現する・お布施発信の理論と実践
	26日 水 実践会 お布施ブログ100ネタ出しワークショップ
12月 年間利益計画	19日 金 経営セミナー 商品構成と価格設定そして年間利益計画
	24日 水 実践会 年間利益計画作成ワークショップ

1/17
FRI
20:00-21:00

ホム育気づきサロン公開セミナー【どなたでも無料受講可能】

スモールサービスビジネスの本質から考える12の経営領域

スモールサービス経営を20年にわたり支援してきた穂口が、一般的な経営や集客の常識とスモールサービスの場合の違いを明確に解説します。そしてスモールサービスの本質に則った、幸せな経営の12の経営領域の「型（理合い）」を紹介します。新年に際して、自分のお商売の本質を見据え、自分らしさを発揮する基盤を手に入れてください。

お申し込み





Staff Column スタッフコラム

ホームページの集客効果の手ごたえが弱い時に見直すポイント

提供サービスが一般的にあまり知られていないユニークなものの場合、そのサービスの特徴を列挙するだけでは興味を惹きつけることが難しい場合があります。

ホームページのトップに、●●サービス、●●コース、●●講座などそのサービス名と特徴を列挙するだけでなく、そのサービスを受けるとどうなるのか？どんな問題が解決するのか？未来が理想に近づくのか？

いわゆるベネフィット（恩恵）をアピールして、ワクワクと期待感をもってもらうことが重要です。

固定表示設定で、ご予約やお問い合わせ数UPに繋がましょう

ホームページをご覧になった方が、次に起こしたくなるアクションへのリンクバナー（予約フォームへのボタンなど）を固定して表示しておく、お客様がホームページをスクロールして先頭に戻ったり、末尾に進めたりしなくても、いつでもアクションが起こせるので親切です。

リウムスマイル！では、ホームページの表示レイアウト設定で「固定エリア」に、予約フォームへのボタンなどのパーツを設定し、隅の任意の位置に固定的に（スクロールしても移動しない）表示することができます。

パソコンでは画面の四隅から表示位置を選択でき、スマホでは上下のどちらかにパソコンでの設定に合わせて表示されます。大概の場合は、上部にはヘッダメニューがあるかと思えますので、かぶらないようにパソコンでは右下（エリア14）、スマホではページ最下部という表示がおすすめです。表示する内容については、お店によって様々ですが、

新しく作成したページが検索しても出てこない！そんな時は…？

ホームページが完成して公開した後、すぐに検索結果には表示されないのは皆さんご存知かと思いますが、新しく作成したメニューや講座のページも同様にすぐには表示されないのは知っていますか？

新しく作成したページもまた、Googleなどの検索エンジンに再度ホームページを巡回してもらわないと表示されないんです。

ホームページの集客効果が弱いと感じていたら、ご自身がそのサービス内容のことを知らない前提で、トップページを見直してみてください。

メニュー名の列挙になってしまっていないか？ワクワクするか？と。



藤田 憲一 取締役技術責任者

徒歩五分圏内にスーパーが出来て超便利になりました。

- ・カレンダーを使った予約形態を設定されている場合は、カレンダーへのボタン
- ・第二希望までご予約を聞こうなご予約フォームの場合は、予約フォームへのボタン
- ・電話でのお問い合わせが多い場合は、電話番号リンクなど、お客様のアクションに沿って設定することが可能です。詳しい設定方法を、図付きでご紹介したページがございますので、参考にいただければ幸いです。

▼ ホームページの端の位置に、ご予約、お問合せなどのリンクを固定的に（スクロールしても移動しない）表示する
https://riumsmile.jp/contents_3183.html



のーちゃん お客様サポート

年末年始に向けてまた大お片付けをしたいと思います。

「いつまで経ってもページが表示されない…」という方は、Googleサーチコンソールをご利用中であれば、そこから巡回に来てもらうよう申請することもできます。他社サービスのため検索結果に100%表示される保証はできませんが、一度お試しください。と思います。



じゃすみん WEBデザイナー

寒くなってきましたね。お体に気をつけて年末年始をお過ごしください。

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



起業家なら
いつも
気づきを！

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作り方』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。

穂口による経営セミナー・経営実践会だけでなく、リウムスマイル！ユーザーの方を講師をお迎えした講座などを定期的に行っています。

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！



サロンの内容

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

11月15日開催

お布施的ネット発信の理論と実践

ブログ・SNSのつぶやき・SNS写真投稿・ショート動画・ライブ配信.....今やネットを使っの発信は、スモールサービスの重要な集客の出会いのための手段。

スモールサービスの発信は「お布施」と考えればうまくいく！という穂口の考えの基礎となる理論と、心からお布施するためにしておく3つの確認、そして逆算的ネタ出しから、コンテンツ作りと発信リサイクルという実践までを解説しました。

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

...

ちょい聞き質問会 分からないことが無料で聞ける！

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。
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！

定員
3名

1/8 10:00~11:00

1/9 14:00~15:00

1/16 14:00~15:00

1/20 10:00~11:00

1/24 16:00~17:00

1/28 16:00~17:00

リウムスマイル！基本操作講習会 リウムスマイル！の使い方をイチから学べる！

基本的な使い方や便利な機能のご紹介だけでなく、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！

定員
2名

1/9 16:00~17:00

1/24 14:00~15:00

1/27 10:00~11:00

顧客管理スタート講習会 お客様とのやりとりをまとめて「関係」を強化する

ホームページや予約管理と完全に連動した顧客機能の活用方法や実践的なアイデアをご紹介します。
顧客管理を効率化し、お客様とのつながりをより強固に築くためのスキルを身につけましょう！

定員
2名

1/7 10:00~11:00

1/15 14:00~15:00

1/23 16:00~17:00

メルマガスタート講習会 お客様とファンをつくるメルマガフォロー

「〇〇講座に申し込まれた方のみ」など特定の条件に該当するお客様にメールを送りたい時や、会員限定にお知らせ・キャンペーンなどを配信したい時のメルマガ配信の方法をご紹介します。

定員
2名

1/8 14:00~15:00

1/16 16:00~17:00

1/24 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

