

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

2025.2



— 特集 — 好き・得意・経験をお商売に入れ込もう



特集

好き・得意・経験を お商売に入れ込もう

好きや、得意や、経験なんて、お商売にできる？ そんな甘いこと無理じゃない？とを考えてしまうけど、スモールなサービスにおいては十分可能です！

いや、むしろ、好きや得意や経験を仕事にしたほうが、集客は簡単になります。

■個性で差別化すると売れやすい

スモールサービスは人のお商売、サービスする人も商品の一部（というか大部分）なのです。だから、サービスを提供する人が「どんな人なのか」が伝わらないと売れにくい。ということは……

「好き」「得意」「経験」が前に出ている方が、人がよく解る！＝売れる！のです。

「好き」「得意」「経験」のような「個性」って、人を輝かせる素なんです。つまりこれら個性をお商売に使うと、あなたが輝くのです。そして輝きをお客様に伝えやすいことになるのです。

逆に単なる技術を売ってしまうと、おなじサービスを提供している大勢のライバルとの違いが出しにくい。違いがないと埋もれてしまい見つけてもらえない。もしくは価格で比べられてしまう。

個性をうまく使えば、他のライバルとの違いを明確にできるのです。

■でもそんなの選ばれる？

とはいえ、個性を出してもそれが選ばれるの？と不安になりますよね。

でも大丈夫！スモールサービスにはそんなにたくさんのお客様は必要がない。

数万人や数千人のお客様が必要な大きなビジネスならいざ知らず、スモールサービスってお客様に提供できる限界がきまっている。月にサービス提供できるお客様数って、せいぜい数十人でしょ？その方達がリピートしてくれることも考えると、せいぜい数百人の方に好かれたら、スモールサービスというお商売は成り立つのです。

全人類に好かれる必要ない。個性を出しても大丈夫！お商売に入れ込んで大丈夫！

■あなたを好いてくれる人といっしょに

もっというと、あなたのことを好きと言ってくれるお客様にサービスを提供するほうが、あなたはハッスルしますよね。逆に、偽った自分を「良い」と思ってくれ来られたお客様には、ずっと自分を偽り続けたいいけない。これは辛い。

だから、好きや得意や経験という「個性」をお商売に入れ込んで好きなお客様だけに好かれる。で大丈夫なのです！

今年はあなたの好きや得意や経験をお商売に入れ込んで、

自分らしいお商売を展開しましょう！



穂口 大悟 代表取締役

Instagramライブ、平日毎朝8時45分より15分くらいやってます。
特に役立つこと話しませんが、何かのついでにお聞きいただければ嬉しいです！
instagram ID : daigo_hoguchi

無料面談
ご予約は
こちら▶



他のりうまーさんのブログ読んでみませんか？

お布施ブログ100チャレンジ2025開催中

ただいま「お布施ブログ100チャレンジ2025」が開催中です。

このチャレンジは、

リウムスマイル！ユーザーがリウムスマイル！内にブログを100日連続で書く。

そして書いたブログを報告し合う

というもの。

ようは、みんなでお祭り気分で励まし励まされながら、ブログを一つでも多く書きましょ！というお祭りです。チャレンジに参加していない方も、りうまーさんの書かれたブログを読むことができます。



みんなのブログ報告の見方

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」

ここで毎日のブログ報告投稿がされています。その投稿へのコメントでみんなのブログが読めます。ブログを読んで共感したら、そのことをコメントで伝えてあげてください。その方の力になります！

2/21
FRI

20:00-22:00

ホーム育気づきサロン会員限定セミナー

好き・得意・経験を入れたビジネスコンセプトの言語化

好きや得意や経験などのあなたの個性をビジネスに入れ込む方法を検討します。

コンセプトは脱集客の出発点。個性のを見つけ方と認め方から、ビジネスへの入れ込み方、そして言語化方法までを丁寧に解説します。

2/26
WED

16:00-18:00

ホーム育気づきサロン会員限定セミナー【経営実践会】

コンセプト言語化ワークショップ

人間性を入れたお商売のコンセプトを言語化してみましょう！

自分の人間性＝「好き」「得意」「経験」の棚卸しをおこない、お商売に入れ込むイメージをし、自分だけのお商売のコンセプトを言語化してみましょう。



Staff Column スタッフコラム

「なぜ？」で魅力を伝える

より魅力的な商用ホームページを作るコツをご紹介します。
お客様の心をつかむホームページには、「なぜ」という視点が欠かせません。営業時間やご予約方法といった基本情報もちろん大切ですが、新規のお客様があなたのお店やサービスを選ぶときに最も知りたいのは、その「なぜ」です。

例えば、レストランであれば

- ・なぜ、特別に美味しいのか？
- ・なぜ、くつろげるのか？

リラクゼーションサロンや整体院であれば

- ・なぜ、体調が改善されるのか？

会員限定ページで、オンラインサロンも可能！

リウムスマイルで作成できる会員限定ページを利用して、ホームページ上に、オンラインサロン・オンライン動画販売・協会員専用ページ…などなど、特定の条件に合致する方だけが見られる様々なしくみを実現できます。

お客様へ自分を丁寧に説明するのがホームページの主な役割ですが、会員限定ページ機能を使えばこの目的を超えて、お客様との関係を深めるフォローや、新たな収益のしくみを作ることができます。

また、Stripe（クレジットカード決済代行サービス）と連携することで、毎月決まった会費を利用者から集金すること（サブスクリプション）も可能です。

ご紹介でホームページ仲間の輪を広げませんか？

リウムスマイル！では、ご友人をご紹介された方におトクに使える特典をご用意しております。

すでにリウムスマイル！をご利用になられているお客さまも、これからリウムスマイル！を使おうか検討しているという方にも、5,000円分のポイントをプレゼントします！

このポイントを利用すると、紹介者は普段のシステム使用料を5,000円引きにでき、紹介された方ならリウムスマイル！本申し込み（ご契約成立）に初期費用が5,000円引きできます。

リウムスマイル！をおトクに使いたいと思っていたり、

- ・なぜ、効果が持続するのか？

その答えは、例えば「食材にこだわっているから」「独自の施術メソッドがあるから」といった具体的な理由にあります。こうした「理由」を具体的に、分かりやすく説明してみましょう。



藤田 憲一 取締役技術責任者

20年ぶりくらいにコタツを買いました。

すでに会員制度がある場合は、会員様にとって必要な情報が見れるコンテンツページなど、現在会員制度がない場合でも、ホームページで会員の仕組みを作って、お客様との繋がりを強くしていくきっかけに作成されてみてはいかがでしょうか？

詳しいしくみを、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。

▼ 会員限定ページでオンラインサロンも可能
https://riumsmile.jp/contents_6934.html



のーちゃん お客様サポート

急激に寒くなりましたね。家の中の冷え込みがひどいです。

ホームページを作りたいと悩んでいる知り合いに提案したり、今あるホームページの維持費に悩んでいる友人に紹介したい…などお考えの際にはぜひご紹介ください！

ご紹介特典の詳細と利用方法については、リウムスマイル！の管理画面右上の「ご紹介いただくと5,000円プレゼント」バナーからチェックできます。ぜひご検討してみてくださいね！



じゃすみん WEBデザイナー

雪予報が多くなってきましたね。お気をつけてお過ごしください。

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

12月20日開催

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した。

セミナー中にも触れていますが、集客を通じてコミュニティを形成することは、集客からの卒業への可能性を持っています。この可能性については2025年に追求したいと考えています。

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

...

チャイ聞き質問会 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

2/4 10:00~11:00

2/7 14:00~15:00

2/12 14:00~15:00

2/17 16:00~17:00

2/20 16:00~17:00

2/25 10:00~11:00

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

2/4 14:00~15:00

2/12 16:00~17:00

2/21 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

2/5 16:00~17:00

2/13 14:00~15:00

2/28 10:00~11:00

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

2/3 10:00~11:00

2/18 14:00~15:00

2/26 16:00~17:00

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

