

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

2025.3



—特集—
オンラインワンメニューであな
たのお商売を幸せにする



特集

オンリーワンメニューであなたのお商売を幸せにする

コンセプトが素晴らしくても、メニューが平凡ではもったいない！

サービス業においては、販売する商品で差別化を図るのが最も効果的だからです。形のないサービスの良さを言葉で説明するよりも、他にはない商品を形にして提示する方が、一目で伝わりますからね。

この意図でつくるのがオンリーワンメニューです。

では、どのようにオンリーワンメニューを作ればいいのでしょうか？ 考え方は非常にシンプルです。

『本当に幸せにしたい顧客の悩みを、あなたの「好き」「得意」「経験」と技術を掛け合わせて、解決するメニュー』を考えるのです。この考え方で、誰でも簡単にオンリーワンメニューを作ることができます。

■ オンリーワンメニュー開発の注意点

オンリーワンメニュー作りには、いくつかの注意点があります。

● ペルソナさん設定

ペルソナさんの設定で悩む人は多いですが、本当に幸せにしたい顧客を選ぶことが重要です。お金を持っている人や、ニーズがありそうな人を選ぶのではなく、ね。

● ペルソナさんの悩み

ペルソナさんが決まったら、その悩みを想定します。まずはペルソナの普遍的な悩み、つまり大きな悩みを考え、それを自分のお商売に関連する悩みに細分化すると、メニューのヒントとなる顧客の悩みが見えてきます。

● 好き・得意・経験・技術の棚卸し

以前のセミナーで紹介した「好きや得意を引き出す12の質問」などに答えて、自分のステキを棚卸ししておきましょう。また、自分の「好き」「得意」「経験」は常にアップデートされるので、定期的に棚卸しすることも重要です。

● メニュー企画

お客様の悩みに対して、自分にできることでどんな対応ができるかを一つ一つ考えていきます。「自分ができること」からではなく、「お客様の悩み」を解決するという思考から発想することが大切です。

■ オンリーワンメニューが売れる＝幸せなお商売

この方法で作られたオンリーワンメニューが売れる、ということは、あなたが幸せにしたいお客様の悩みを、あなただけの得意技で解決し、喜ばれる（そしてお金ももらえる！）ということです。

つまり、スモールビジネスの成功を手に入れるということですね。

そして、お客様とあなたの関係が深まり、コミュニティ化されれば、集客から卒業できる道が見えてきます。

大丈夫！誰にでもステキはあります。だからオンリーワンメニューは作れるのです！



穂口 大悟 代表取締役

最近AIさんをええ感じに使えて来て嬉しい！
なんかコツつかんだかも！！

無料面談
ご予約は
こちら▶



138人の情報を集めたWEBアンケート活用法

リウマー互助会プレゼンツ 経営シェア会

株式会社サンコミット 国谷法子さん報告 | 3月18日 16:00~18:00

学校用務員として長年勤務された後、整理収納アドバイザーと思考の整理術で起業された国谷さんに、教員向け研修でWEBアンケートを活用された経営体験をうかがいます。

WEBアンケートの活用事例から、セミナーや講演の機会を活かすヒントが得られます。また、国谷さんのビジネス展開の過程からも、皆様にとって有益な気づきがあるはずです。

報告後へのシェアタイムでは、みなさんのセミナーや講演での取り組みについてシェアしましょう！

株式会社サンコミット 国谷法子さん

整理収納アドバイザー、方眼ノートトレーナー、片づけ心理学インストラクターとして活躍中の国谷さん。モノと思考の整理を通して、学校・職場の改善に情熱を注がれています。

整理収納アドバイザー1級/オフィス環境診断士1級/『片づけ心理学®』インストラクター/方眼ノートトレーナー

HP : <https://sun-commit.site>



3/21
FRI

20:00-22:00

ホーム育気づきサロン会員限定セミナー

個性を売れる商品に変えるオンリーワンメニュー開発

スモールサービスにおいて、最も効果的な差別化方法は、「提供する商品・サービスそのもので差別化を図る」ことです。「好き・得意・経験」を活かした、あなただけのオンリーワンメニューで、自分らしいお商売の可能性を広げてみませんか？

3/26
WED

16:00-18:00

ホーム育気づきサロン会員限定セミナー【実践ワークショップ】

オンリーワンメニュー作成ワークショップ

言語化した、好き・得意・経験をいれこんだコンセプトを、お客様に届ける商品＝メニューにする。

そんなオンリーワンメニュー作成を実際にやってみましょう。



Staff Column

スタッフコラム

装飾を控えるべき理由とそのコツ

ブログ記事などで過度にフォントを大きくしたり、太字や赤字を多用すると、かえって読みづらくなります。アレも言いたい、コレも大事と、目を引こうとしても、装飾が多すぎると逆効果。

例えるなら、クラスに金髪の生徒が一人だけいると目立ちますが、全員が金髪だと誰も目立たなくなってしまいます。同じように、装飾も適度に使わないと、強調したいポイントが埋もれてしまいます。

ZOOMでチョイ聞き質問会【無料！】

リウムでは、ガッツリ有料サポートを申し込むまでもないような、「チョイ聞き」ができる「チョイ聞き質問会」というのを毎月無料で開催しているのをご存知ですか？

リウムスマイル！サポートスタッフに直接操作やシステムの応用について質問できる1時間となっております。

沢山の方のちょっとした疑問に無料でお答えするライトな会ですので、複数人のご参加になる場合がございます。その場合はお一人お一人のご質問にお答えする時間が短くなりますので、予めご了承ください。（ただ、他の方のご質問などから、知らなかった機能や使い方を知る機会になったというお声もいただいております）

現在は午前、午後と月に6回開催していますので、ご都合の良い日程があれば是非ご参加お待ちしておりますね！

「聞きたいことはあるけど、こんなこと聞いてもいいのかな？」「前も参加したけど、何回も参加していいのかな？」「メールで返答もらったけどやっぱりちょっと不安だから一緒に見て欲しいな～」などなど、お気になさらずお気軽にご参加ください。

目の負担軽減！パソコンやスマホの画面の明るさ調整の大切さ

ホームページの作成作業やブログ記事を書いたりなど長時間画面を見続けていると、目の疲れを感じるが増えますよね。その原因の一つとして、ブルーライトの影響が挙げられますが、実は「画面の明るさ」も大きな要因かもしれません。

パソコンやスマホの画面が明るすぎると、強い光が目には刺

ブログ記事は「見た目」の美しさだけでなく、「内容」の伝わりやすさが重要です。

装飾の量はひかえめに、強調したい部分を明確にし、シンプルで伝わりやすい記事を目指しましょう。



藤田 憲一 取締役技術責任者

部屋が寒くて夜中に目が覚めます。早く暖かくなってほしい…

過去のご質問例としては

- ・トップページのレイアウトを並び替えたい
- ・新しいメニューを追加したい
- ・商品の販売ページを作成したい
- ・ヘッドライン画像の大きさを揃えたい
- ・本文中の文章の文字サイズを揃えたい

など、一緒にご参加いただいた方のご質問なども参考にさせていただけるかと思います。ご参加お待ちしております。

チョイ聞き質問会の日程やご予約は、リウムスマイル！管理画面にログイン後、[メイン] ページ上部の「サポートからのお知らせ」枠内下部の「セミナーカレンダーをすべて見る」をクリックしてください。

▼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

チョイ聞き質問会は、私、リウムの「のーちゃん」が担当しておりますので、是非一度ご参加お待ちしております♪

激を与え、眼精疲労を引き起こしやすくなります。

ぜひ一度お使いのスマホやパソコンの明るさを確認してみてください。自分にとって最も快適な明るさに調整することで、目への負担を軽減することができます。



じゃすみん WEBデザイナー

最近アヒージョにハマってます。作るのも簡単だし、残ってもペペロンチーノにできるのですごく良いです。

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



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 穂口による集客卒業の12領域経営セミナー
- 毎月1回 実践ワーク会
- 年4回 りうまー先生お役立ちセミナー
- 年4回 スモールサービスのための歴史教養セミナー
- 穂口の無料面談（3ヶ月に一度）
- すべての過去動画が見放題

1月17日開催セミナーレポート

集客卒業のための集客

「集客は卒業できる」と穂口が確信を持っていた理由の説明と、集客卒業のためにはどのような集客が必要かについて、その全体像、各フェーズでやること、そして「集客→接客」のマインドチェンジで世界がどう変わるのかについて説明しました。まだまだ試案段階ではありますが、集客卒業への道筋の理屈はとおっていると思います。あなたはこの話を聞いて絵空事だと思うのでしょうか。それとも、できそう。できる！やってみよう！と思うのでしょうか。もし後者なら、僕と2025年、集客卒業への道を探求してみませんか？

ホーム育気づきサロンへのお申し込みはQRコードから！

毎月3,300円（ご利用開始日基準）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

3/4 10:00~11:00

3/7 10:00~11:00

3/12 14:00~15:00

3/17 14:00~15:00

3/25 16:00~17:00

3/27 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

3/3 10:00~11:00

3/12 16:00~17:00

3/18 14:00~15:00

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

3/4 14:00~15:00

3/19 16:00~17:00

3/28 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

3/5 16:00~17:00

3/14 10:00~11:00

3/27 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

