

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

2025.5



— 特集 — 良い商品なのに売れない? 「買いにくさ」を解消しよう



特集

良い商品なのに売れない？「買いにくさ」を解消しよう

自分らしさをお商売にして、好きなお客様に選ばれる。これって本当に最高！でも、実際にやってみると、「めちゃくちゃ良いメニューができて、発信の反応も良いのに、全然売れない！」なんてことが起こることがあります。もしかしたら、それ、あなたのサービスが買いにくくなっているのかも！

■ 3つの「買いにくさ」を考える

では、「買いにくさ」とは何でしょうか。スモールサービスの場合、大きく分けて3つの買いにくさが存在します。

1. コンセプトがズレている買いにくさ

ズバリ、言っていることとやっていることが違う時です。あなたがいろいろなところで主張していることと、あなたが実際に提供しているメニューがズレていると、お客様は戸惑い買いにくくなります。

これは、コンセプトを言語化させ、オンリーワンなメニューづくりをやっているあなたであれば、たぶん大丈夫でしょう。しかし、想いや発信内容とメニュー内容が時間の経過とともに微妙にズれてくる可能性もありますので、定期的な見直しは大切です。

2. 良いとわかっていても買うハードルが高い買いにくさ

あなたのことは好きになりそう。メニューも良さそう。でも、初めて買うには高い、長いなどコストが大きい場合は、いくら好感を持っていても買いにくくなってしまう場合があります。

例えば、会ったこともない方に、50万円の1年間サポートを売ろうとしていないか？それがその方にめちゃめちゃ必要なサービスでもハードルが高すぎると買いにくいですね。お客様との信頼関係がまだ十分に構築されていない段階では、高額（もしくは長期）なメニューは敬遠されがちです。

3. 買い方がややこしい買いにくさ

あなたのコンセプトに共感して、商品もまずはこれ！と試せるものがある。でもその肝心の商品の買い方がややこしいと、売れるものも売れない。買いたい方はまずはLINEに登録して、買いたい方はDMで連絡して…みたいな、買い方を必要ないのにややこしくすることでお客様を逃すことがあります。

購入までの導線が複雑だと、購入意欲の高いお客様でさえ離脱してしまう可能性がある、ということです。お客様に安心してスムーズに買いやすく準備するのは、「おもてなし」でしょう。

■ 2つの導線整備で、売れる仕組みを完成させましょう

3つの買いにくさの後ろの2つ、「買いにくい商品」「買い方のややこしさ」を整備するのが、

- ・商品導線＝商品構成 お客様が不安なく買い進められるように商品を整備する
- ・物理導線＝コンタクト設計 商品それぞれについて最適なコンタクト方法を整備する

という2つの導線の整備です。

この2つの導線整備ができると、自分らしくお客様のために接客的に行動していれば、自然に売れていくという売れる仕組みが完成します。ご自身のこの2つの導線、ぜひ見直してみてくださいね。



穂口 大悟 代表取締役

ここ数年「春」が短くないですか？冬終わって、すぐ夏～みたいな感じ。これ結構イベントやセールスにも影響しますよね。

無料面談
ご予約は
こちら▶



「下ごしらえ」をもう一度

リウムスマイル！ユーザーさんであれば一度は「下ごしらえドリル」をやったことがありだと思います。

そこで質問「最近あなたが下ごしらえドリルをしたのは、いつですか？」

スモールサービスは人のお商売です。あなたも、お客様も、そして世界も変化していきます。あなたが行った下ごしらえの内容も変化しているかもしれません。

なので、最後に下ごしらえをしてから6ヶ月以上経っているのであれば、今一度「下ごしらえドリル」をやってみましょう！

下ごしらえした内容が今のお商売とズレていたら、それを今のお商売に反映させましょう。

今のお商売にどう反映させたら良いかわからない場合は、ぜひ穂口の無料面談で相談してください。何からどう手をつけるのか一緒に考えましょう！



下ごしらえドリルのダウンロード！

リウムスマイル！管理画面の上部ピンク色タブ [サポート] をクリックし、

「お役立ちルーツ無料ダウンロード」からダウンロードできます。



5/16
FRI

20:00-22:00

ホーム育気づきサロン会員限定セミナー【集客卒業経営セミナー】

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

自分らしいコンセプトが固まり、オンリーワンな商品も完成。ホームページで丁寧に説明したのに、なぜか売れない…もしかしたら、お客様は「どう買えばいいかわからない」という状況に陥っているのかも。そんな時は、お客様がスムーズに購入に至るための2つの導線「商品導線（商品構成）」と「物理導線（コンタクト設計）」を見直しましょう。

5/21
WED

16:00-18:00

ホーム育気づきサロン会員限定セミナー【実践ワーク会】

商品構成とコンタクト公開診断

5月経営セミナー「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」で学んだ2つの導線について、穂口が公開診断します。

商品構成とコンタクトのチェックと見直しをみんなで行って、具体的な改善点を探す時間です。自分らしい導線を整備して、売れる仕組みを完成させましょう。



Staff Column

スタッフコラム

AIの要注意な使い方

chatGPTを始めとする生成AIの進化は凄まじいですね。私もシステム開発に活用しており、求めている情報が明確な場合は、これまでより時間が短縮されることが多いです。ただ、これをブログやメルマガなど、ご自身の想いを発信する際に使う場合は少し注意が必要だと思っています。誤字脱字のチェックをさせたりなど、完成度を90点から95点、100点に引き上げるサポートをさせるのは良いですが、「なんか、良いネタない？」などと、イチから任せてしまうのは要注意です。

リウムスマイル！はランディングページも作れます

ランディングページとは、Web広告をクリックした時などに表示される縦長のWebページのことで、略してLPとも呼ばれます。商品の注文やサービスのご予約などのアクションを誘導することに特化した縦長のレイアウトのページであることが多いです。

リウムスマイル！では、ホームページと同じように、お手本からランディングページを作成でき、編集・並べ替えなども簡単にできます！

SNSのプロフィール欄に載せるURLも、このランディングページ機能を使って

- ・自分のプロフィール
- ・他のSNSのご紹介リンク

「見やすい！伝わる！」を叶えるブロックテンプレート

- ・ブログに目次を設定したい
- ・目立つキャンペーンのデザインを設定したい

そんなお悩み、ありませんか？

このような特殊な用途に使えるデザインをページに挿入できる機能が、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＋レイアウト」がセットになったひな型のこと。料金表やコースの流れ、ページの目次やキャンペーン用のデザインなど、あらかじめ整ったデザインをホームページに簡単に挿入できます。しかも、例文つきなので「どう使えばいいかわからない…」

AIが作ったそれっぽいメルマガを送り、受信側のAIがそれを迷惑メール判定をして捨てる。なんてナンセンスなことが起きているかも!?

AIはそれっぽいことを言います。でも、だからこそ、あなたの想いをのせることを忘れずに。



藤田 憲一 取締役技術責任者

今年の健康診断もコレステロールが引かかりました…。

・サービス紹介

などが記載されたページも作成可能です。

管理画面にログイン後、上部オレンジ色の「ホームページ」タブ-「ランディングページパーツ一覧」をクリックしていただくと、すぐに作成可能ですので、ランディングページの作成をお考えの方は是非ご活用くださいね！

詳しい作成方法などはこちらを参考にご覧ください。

▼ランディングページ（LP）を作成する

https://riumsmile.jp/contents_7588.html



のーちゃん お客様サポート

徹底した食事管理を始めました。

なんてこともありません。文章を差し替えるだけで、誰でもキレイに仕上げられます。

情報を見やすく、伝わりやすく。そして、作る人にもやさしい。そんな痒いところに手が届くブロックテンプレート、ぜひ活用してみてくださいね！

▼ブロックテンプレート機能を活用する

https://riumsmile.jp/contents_7567.html



じゃすみん WEBデザイナー

静岡・伊豆に旅行に行ってきました。外国からの観光客も多かったですが、富士山を近くで見れて満足です！

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』『あなただけのオンリー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に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

3月21日開催セミナーレポート

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とってオンリーワンメニューは、差別化であり、集客卒業へのガイド。
そんなスモールサービス経営の最重点とも言えるオンリーワンメニューの作り方を、その企画からお客様に届くパッケージにする「物体化」まで、詳細に解説しました。

Report

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

5/8 16:00~17:00

5/13 14:00~15:00

5/16 14:00~15:00

5/19 10:00~11:00

5/20 16:00~17:00

5/21 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

5/8 14:00~15:00

5/16 16:00~17:00

5/26 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

5/9 16:00~17:00

5/12 10:00~11:00

5/20 14:00~15:00

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

5/14 10:00~11:00

5/22 14:00~15:00

5/23 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

