

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

2025.6



— 特集 — 集客発信への苦手意識はこれで解消！



特集

集客発信への苦手意識はこれで解消！

スモールサービスにとって「自分がどんなお商売をしている人なのか」を知ってもらうことは、非常に大切です。そして、そのことを知ってもらうための有効な手段の一つが、ホームページやブログ、Instagram等のSNSでの発信です。特にSNSは無料で手軽に始められ、写真や動画など多彩な表現方法で情報を届けられるので、これを活用しない手はない！という感じですね。

しかし、「集客のため」と考えると、発信することに抵抗を感じてしまうスモールサービス起業家の方も少なくありません。「何を投稿したらいいんだろう？」「こんなことを発信しても意味があるのかな？」「売り込んでいると思われるだろう？」といった不安が頭をよぎることもあるかもしれません。

もし、あなたがそんな風に感じているなら、「集客のため」という意識を少し横に置いて、「接客している」という意識に切り替えてみることをご提案します。

■ スモールサービスの集客は、まるで目の前のお客様への接客

スモールサービスにおける集客活動は、実は、目の前のお客様一人ひとりに行う接客と、その本質は変わりません。

私たちがやっていることは、

- ・誰かに
- ・私たちが持っている知識やスキルや得意なことを提供して
- ・その結果喜んでいただく（幸せになっていただく）

ことです。

例えば、小さなお子さんを育てるママを対象としたアロマサロンなら、

- ・自宅サロンにお越しいただいたお客様に
- ・アロマや整体の技術を通じて、心身のリラックスを提供し、
- ・育児の疲れを癒し、お子さんにも優しく接することができる、笑顔の素敵なママでいてほしい

と接客しますよね。

この想いは、InstagramなどのSNSで発信する情報も同じはずです。

- ・小さなお子さんがあるママに向けて
- ・アロマの知識や自宅でできる簡単なセルフケアの方法などを発信して
- ・少しでも育児の助けにしてほしい、リラックスできる時間を持ってほしい

サロンでの施術とSNSでの情報発信は、形は違えど、「お客様に喜んでほしい」という気持ちで繋がっているのです。

■ 集客が苦手なら、得意な接客を活かせばいい

改めてお伝えしたいのは、あなたがお商売（目の前のお客様への接客）をする上でも、まだ見ぬお客様への集客をする上でも、「どんな人に、どうなってほしいのか」という明確なイメージを持つことが大切だということです。

ターゲットとするお客様像が具体的に思い描ければ、そのお客様に響くサービスの内容や、届けたい情報が自然と見えてくるはずです。もし、このあたりが曖昧だと、発信しても手応えを感じにくかったり、「売ろうとしている」という印象を与えてしまったり、自分じゃなくても良いような気がしてしまったりするでしょう。

集客発信に苦手意識がある方は、まず「自分はこうしたい！」という、お客様への想いを起点に考えてみましょう。

そして、目の前にいるリアルなお客様に行うように、温かい気持ちを持って、SNSやネットの向こう側にいるお客様に語りかけてみてください。



穂口 大悟 代表取締役

数年ぶりにパスポートを取得しました。
取得がすごく簡単になっていて、びっくりした！！

無料面談
ご予約は
こちら▶



顧客管理の大切さ

先日、リウムスマイル！を活用してかなり売上を伸ばしておられるユーザーさんお二人とお話しました。

そこで、「リウムスマイル！の他には無い強みってなんですかね？」と聞いてみたら、お二人共即答で「ホームページと顧客管理がひとつになっているところでしょう！」とおっしゃる。挙げ句にはお二人とも「なんで穂口さん、もっと顧客管理を前面に出さないのですか？」と聞かれる始末。

うーん。顧客管理、大切なのですが、みんなに響きにくいんですね。

リウムスマイル！ユーザーさんでも顧客管理機能を活用しているのは1割くらいの方なのです。とお答えすると！「本当ですか！？リウムスマイル！やってるのに顧客管理使わないとか、意味がわからない！」

これ、僕の伝え方がよくないやな～とショックを受けました。

みんな、顧客管理（お客様カルテ・お客様コンタクト管理）使ってください！どう使ったら良いのかイメージできないなら無料の「顧客管理スタート講習会」に参加してみてください！



顧客管理スタート講習会

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！

右のQRコードを読み取り、カレンダーから講習会に申し込みます。参加費無料！



6/
FRI 20
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】

お布施としての集客発信の仕組み

「お布施集客発信」の視点と、実現のための仕組みで、集客発信はもう苦しいものではなく、むしろ、お客様との繋がりと喜びを感じる、楽しい、嬉しい時間へと変わります。

「もっと自分らしく、心を込めた発信をしたい！」という方に、新しい気づきと具体的な方法をお届けします。

6/
WED 25
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】

集客発信ルールと仕組みのシェア会

6月経営セミナー「お布施としての集客発信の仕組み」セミナーで学んだ「お布施集客発信ルール」を、実際にあなたのお商売に合わせて作り上げましょう。また、発信の効率化や継続のための工夫や集客発信に関する疑問や質問をみんなでシェアしあい、あなたらしい「お布施集客発信」を着実に実践していくための具体的な行動につながる気づきを得る時間に。

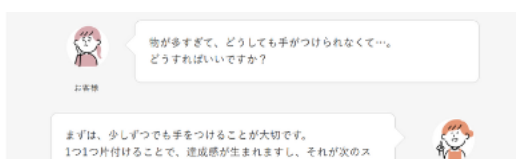


Staff Column スタッフコラム

「会話型吹き出し」で親しみやすさアップ！

ブロックテンプレートに新しく「会話形式の吹き出し」デザインが追加されました。

「会話形式の吹き出しデザイン」は、マンガのように左右交互に人物の発言を配置することで視覚的にも分かりやすく、親しみやすさを演出できる表現方法です。



ホームページ未公開の方は立ち上げサポートがおすすめ

リウムスマイル！でサポートさせていただいているメニューに「立ち上げサポート」というのがあるのはご存知ですか？

その名の通り、ホームページの立ち上げ（公開）までを二人三脚でしっかりとサポートさせていただくメニューです。本来は、リウムスマイル！ご契約時に選択していただくメニューですが、自分で作ってみよう！と始めてたけど、なかなか進まないな…という方が、途中からでもご利用いただけるサポートメニューとなっております。

全7回で、自分の提供したかったサービスを根本から考える下ごしらえドリルや、ホームページに必要なページの原稿を下書きする原稿ドリルなどを使用し、ホームページの公開までと一緒にサポートさせていただきます。

お得に始めるなら今がチャンス

リウムスマイル！では、紹介した方・された方の双方に5,000円分の割引がもらえる紹介制度があります。

また、5月15日から6月5日までの期間に新しくリウムスマイル！に申し込んだ方は、初期費用がなんと33,000円も割引されるキャンペーンも開催中！しかも、この紹介制度と初期費用割引キャンペーンは併用可能です！

お知り合いの方でスモールサービス業をされているのにホームページが無い方をはじめ、「自分で簡単に更新できるホームページを作りたい」「既に持っているが、高額な維

サービスの説明などで「お客様の疑問」と「スタッフの回答」を会話形式で表したり、お客様へのインタビューなどを会話形式で表現すると内容がスムーズに頭に入りやすくなったりします。是非ご活用ください。

▼会話形式の吹き出しスタイルを設定する
https://riumsmile.jp/contents_8515.html



藤田 憲一 取締役技術責任者

ゴールデンウィークは大掃除をしました。

単なる操作サポートではなく、ホームページを立ち上げるために必要なサポートをZoomを使いマンツーマンで行いますので、内容考えて、原稿書いて、ページを作成して、ご予約などの設定して、独自ドメインを設定して…などホームページを公開するまでで行うなかなか大変な作業と一緒に進めていくことができます。

伴走してくれる安心感とともに、伴走者と約束するからこそがんばれるというメリットもあります。立ち上げサポートコースでは、あなたは一人じゃありません。ホームページの公開がまだの方は一度ご検討してみてくださいね。



のーちゃん お客様サポート

万博には行けましたか？全パビリオン制覇したいです！

持費が掛かっている」…などのお悩みをお持ちのお知り合いの方がいらっしゃれば、是非「いいのがあるよ、無料で試せるし」とご紹介ください！

▼リウムスマイル！ご紹介特典について
https://riumsmile.jp/contents_1499.html



じゃすみん WEBデザイナー

GWは植物園や公園などに行って色々な花を見てきました。どこでもツツジが咲いてるので、一生分見た気がします…

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

4月18日開催セミナーレポート

ネット上の分身として接客するホームページの整備

今やスモールサービスにとってのホームページは集客装置ではなく「接客の場」
ネット上での丁寧な接客が、集客そしてその後の集客卒業の命運を分ける鍵となっています。
そんな、あなたの分身としてお客様を接客してくれるホームページには何が必要なのでしょう。
全体的な7つのチェック項目と、主要7ページの詳細なチェック項目を解説しました。

ホーム育気づきサロンへのお申し込みはQRコードから！

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

...

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

6/3 14:00~15:00

6/11 16:00~17:00

6/16 10:00~11:00

6/19 14:00~15:00

6/25 10:00~11:00

6/27 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

6/4 14:00~15:00

6/12 16:00~17:00

6/20 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

6/5 16:00~17:00

6/13 10:00~11:00

6/16 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

6/3 10:00~11:00

6/11 14:00~15:00

6/19 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

