

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

2025.7

— 特集 — パートナー集客・提携と営業





特集

パートナー集客・提携と営業

僕がやっている「穂口の無料面談」。多くのスモールサービスな人からの面談ご予約をいただいておりますが、最近増えているのが「企業や団体などの法人への展開に関するご相談」。みなさん「法人への営業って難しそう…」と感じているようなのですが実は、法人への営業は個人集客より100倍簡単なんですよ！（当社比）

■ 法人営業は個人相手より簡単！？その理由とは

なぜ、個人のお客様に販売するよりも、法人のお客様に販売する方が簡単なのか。それは、相手が見えているから。個人のお客様の場合、どこにどんな人があるのかというターゲットの居場所はハッキリとわかりません。でも法人は違います。どこにどんな法人があるのか、情報は公開されていますよね。これは、営業活動をする上で大きな利点なのです。では、具体的にどうすれば法人のお客様と繋がり、お商売のチャンスを上げられるのでしょうか。まずは、この3つのポイントを試してみてください。

■ 法人営業を成功させるための3つのステップ

1. 業界の課題を見つける

法人のお客様は、サービス導入を論理的に判断します。感情に訴えかけることも大切ですが、それ以上に「このサービスが、私たちの会社にどんなメリットをもたらすのか」という具体的な根拠が大切になります。だからこそ、アプローチしたい企業が属する「業界」の課題の構造を理解することが、論理的な提案を組み立てる上での前提になります。例えば、業界全体で人手不足が深刻化しているなら、あなたのサービスが業務効率化や離職防止に貢献できることをアピールできますよね。業界の動向を調べて、彼らが抱える問題点や悩みを深く理解することから始めてみましょう。

2. サービスを売上に関連付けて語る

企業は原則として、利益を追求する組織です。だから、あなたのサービスがどんなに素晴らしいものでも、売上に繋がらないと「いいですね」で終わってしまう可能性があります。大切なのは、あなたのサービスが、その企業の売上アップやコスト削減にどう貢献できるのかを具体的に語ることです。例えば、「このサービスを導入すれば、営業担当者と開発部門のコミュニケーションが改善され、これまで起こっていた失注や工期遅延が少なくなります！」といったように、1で把握した業界の課題を具体的に解決するストーリーを提示することで、相手はあなたのサービスを「投資」として捉えてくれるでしょう。少々遠くても、あなたのサービスがもたらす経済的な効果をストーリーとして明確に語れるようにしましょう。

3. コネクションを探す

企業は論理的とはいえ、そこにいるのは人間です。初めてのコンタクトは、コネクションを使うに越したことはありません。共通の知り合いや、コミュニティでの繋がり、SNSでの交流など、あらゆる手段を使って、会う約束を取り付けるための接点を探しましょう。信頼できる人からの紹介は、初対面のハードルをぐっと下げ、話を聞いてもらいやすくなります。「誰か知り合いがいないかな？」と周りの人に聞いてみるだけでも、意外な繋がりが見つかるかもしれませんよ。

法人との取引や提携ができるようになると、活動の幅はぐんと広がります。事業の安定性も増し、これまで想像もしなかったような大きなプロジェクトに携わるチャンスも生まれるかもしれません。もし、少しでも「やってみようかな？」とイメージできるなら、ぜひチャレンジしてみてください。



穂口 大悟 代表取締役

フランス革命の勉強をしておりますが、登場人物たちのキャラが立ちすぎて引き込まれます。アツいぜ！フランス革命。

無料面談
ご予約は
こちら▶



穂口の無料セミナー全国めぐり2025

りうまーさんと会う。そして大切なことを伝える。そして、りうまーさん同士が出会う。
そんな場である「穂口の無料セミナー全国めぐり」



今年のテーマは「個性とステキを売れるに変えるメニュー開発法」

自分の個性やステキを、メニューに「入れ込む」方法を、改めて皆様にお伝えします。

穂口のセミナーの後は、「経営お悩み助け合いシェア会」で、普段の悩みや課題をみんなで話してみんなの事例を聞いてみましょう。

きっと、様々な気づきと、未来への勇気がもらえる時間になるはず。

お近くのりうまーさんは、ぜひ僕に会いに来てください！



開催予定

7月4日（金）15:30～ 福岡 | 7月11日（金）15:30～ 札幌

8月1日（金）15:30～ 東京 | 9月 5日（金）15:30～ 名古屋

詳しい内容・お申し込みは、QRコードもしくは下記URLを入力して穂口のセミナー全国めぐり特設ページをご覧くださいね！

https://riumsmile.jp/contentsol_6852.html



7/18
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】

リアル営業 パートナー提携と法人開拓

SNSなどのネット集客は強力な武器ですが、最もパワフルな集客方法はあなたが主体的に動き、お客様候補と直接会うこと。このセミナーでは、「パートナーとwin-winの関係を築き、効率的に集客する「提携」の考え方」・「あなたのサービスに共感してくれる提携先の見つけ方」・「法人や団体等へ効果的にアプローチする営業手法」を具体的にお伝えします。

7/23
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】

パートナー提携・法人営業の提案書作成ワークショップ

7月の集客卒業経営セミナー「パートナー提携と法人営業」で学んだ、簡単シンプルな提案書を実際に作成するワークショップです！このワークショップで提案書を作成するプロセスを通して、具体的な営業の企画が明確になり、あなたのお商売の新たな可能性が形になっていく貴重な時間となります。



Staff Column スタッフコラム

過去の資産を活かす！WordPressブログをリウムスマイル！に移す方法

リウムスマイル！でホームページを運用しながら、別途ワードプレスでブログを管理されている方もいらっしゃるかと思います。中には、「過去の記事は残しておきたいけれど、ドメイン代やサーバー代がかかるのが悩み…」という方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

そんな方のために、リウムスマイル！にはワードプレスのブログ記事を取り込める（インポート）機能があります。移行できるのは「投稿記事」・「画像」・「アイキャッチ画像」の3つです。

ただし、SEO評価がリセットされる点や、インポートできる内容に制限がある点にはご注意ください。

とはいえ、手作業で移すよりもはるかに簡単なので、ぜひ一度ご検討ください。

▼ WordPressの投稿記事をインポートする方法

https://riumsmile.jp/contents_7070.html



藤田 憲一 取締役技術責任者

暑さ対策に、小さい卓上扇風機を買いました。

リウムスマイル！のZoomサポート

顧客管理オプションやメルマガオプションをご利用いただいているリウムスマイル！ユーザー様は、60分/月のZoomサポートが付いていることをご存知でしょうか？

・ご不明な点をリストアップしながら溜めて、月に1回60分でもOK

・ちょこちょこ1回15分程度を毎週サポートでもOK

月に60分程度を目安に使い方は自由です！

このZoomサポートは、日頃リウムスマイル！をご利用いただいている中での操作についてご不明な点など、メールのお問い合わせだけでは解決できない場合にもご利用いただけます。顧客管理やメルマガのオプションをご契約いただいていない場合でも、このZoomサポートだけを申し込むことも可能です。

Zoomでちょっと繋いで、直接サポートをさせていただくと、「もっと早く聞いたら良かった～」なんていうお声もよくいただきます。わからないことやご不明な点は、すぐに聞いて解決して、どんどんリウムスマイル！を使いこなしていきましょう！

リウムスマイル！管理画面やプレビュー画面のピンク色のメールマーク【お問合せ】をクリックすると、上部のガイド枠内に詳しい記載と、お申込みボタンがございますので、ぜひご覧くださいませ。



のーちゃん お客様サポート

衣替えの片づけをしたいのですが、なかなか進みません。

最近の画像生成AIはすごい！

AIは日々進化していったらいいものをご存知ですか？最初は、写真の作成をしてもかなりリアルな厚塗り系の人間の写真風イラストだったり、イラストを作成しても変なところから謎の腕が生えてたり指の本数がおかしかったり…それが最近ではほぼなくなっています。

左の紙面に掲載している「穂口の無料セミナー全国めぐり2025」のイラストも、ChatGPTが提供している「Sora」で作成したものです！プロンプト（命令文）は、「アイソメトリックでフラットなイラスト、日本人のスーツ姿の男性が走っている、黒髪の短髪、背景には日本地図、透過」たったこれだけです。日本語での入力も問題ないので、とても簡単で便利です。

しかもこのSoraは、今では画像内に文字も入れられるようになっています。しかも英語じゃなくて、日本語がちゃんと入るんです！色々と細かく指定すれば、サムネイル風デザインも作成できます。

Soraは無料で使えるので、気になった方はぜひ使ってみてくださいね。ホームページに使用したい写真やイラストが素材サイトでは見つからない…近いものはあるけど、ちょっと違う…という時に助けてくれるかもしれませんよ。



じゃすみん WEBデザイナー

梅雨に入りましたね。涼しくて良いんですが、湿気がすごいです…

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

5月16日開催セミナーレポート

お客様の買いやすいをつくる 商品構成と コンタクトポイント設計

自分らしいコンセプトを反映させた、自信の商品ができた！でもなぜか売れない！！こんな時は、「歩み寄り」の姿勢が足りてないのかも。

今回のセミナーではこの2つの歩み寄りの考え方と方法についてお伝えしました。少し抽象度の高い内容ですが、この歩み寄りの対応策の方法論を知っておくことは、あなたの集客そして集客卒業にもすごく役立ちます。

ホーム育気づきサロンへのお申し込みはQRコードから！

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

7/2 10:00~11:00

7/7 14:00~15:00

7/10 14:00~15:00

7/11 10:00~11:00

7/15 16:00~17:00

7/18 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

7/1 10:00~11:00

7/9 14:00~15:00

7/17 16:00~17:00

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

7/2 14:00~15:00

7/10 16:00~17:00

7/14 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

7/3 16:00~17:00

7/7 10:00~11:00

7/15 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

