

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**

2025.9



— 特集 — リード獲得と育成プログラム



特集

## リード獲得と育成プログラム

これまで何度かご紹介しているように、スモールなサービスの集客は、「出会い」→「説明」→「約束」→「サービス提供」という流れをたどります。SNSでの発信やイベントで「出会い」、ホームページで形の無いサービスやあなた自身を丁寧に「説明」し、そしてお客様が「買う約束」（予約やお申し込み）をしてくれる。この一連の流れは、コンセプトが明確になっていけば比較的スムーズに進みます。

しかし、多くの起業家が直面するのが、「約束」の壁です。ホームページを訪れてくれたり、説明を熱心に読んでくれたりしても、なかなか「約束」のステップに進んでくれない。これは、あなたの商品やサービスを気に入ってくれているけれど、今すぐに「約束」する決断ができないお客様、つまり「好きなのに買わない人」が確実に存在しているからです。

この人たちの存在は、お商売をするあなたからすると、もどかしく感じるかもしれません。でもそんな人たちの「育てる」ことができればどうでしょうか。これが、マーケティングの世界で「リード獲得と育成」と呼ばれる考え方です。

### ■ お客様を「育てる」とはどういうことか？

「育てる」とは、お客様が「約束」するまでの時間を、ただ待つのではなく、情報を提供し関係性を深めていく、ということです。あなたのサービス、そしてあなた自身への理解を徐々に深めてもらう。そうすることで、その方に必要な時が来たその時に「この人から買いたい」と迷わず選んでもらえるようにするのです。

例えば、「リウムスマイル！」では、ホームページの作成を検討しているスモールサービス起業家のために『下ごしらえドリル』を無料プレゼントしています。これは、「無形サービスを提供する人は、丁寧なホームページを作ることが大事。そのためには、まずコンセプトの下ごしらえが重要だ」という僕たちの考えに共感してくれた人のための、セルフコンサルティングドリルです。

このドリルをプレゼントすることで、お客様は今すぐリウムスマイル！を始めなくても、僕たちが大切にしている考え方に触れることができます。そして、このドリルと引き換えに、僕たちはその方のメールアドレスをいただくことができるのです。

### ■ 「育成」の具体的なステップ

メールアドレスをいただいた後は、ドリルの活用法を解説するメールを自動送信したり、日頃から僕たちが大切にしている想いや、起業家の事例など、お役立ち情報を定期的に配信します。これにより、リウムスマイル！のこと、そして僕たちがどんな想いで事業をしているのかを少しずつ知っていくことができます。

このように、一度関心を持ってくれた方との接点を継続的に持ち、お商売がより良くなるための手助けをすることで、「いざホームページを作るぞ！」という決断のタイミングで、自然と僕たちのサービスを思い出してもらえるようになります。（なってるはず）

### ■ あなたのお商売にもこの仕掛け取り入れてみませんか？

さて、あなたのお商売で、このような「好きなのに買わない人を育てる仕組み」を作ることはできないでしょうか？

今すぐお客様にはならないけれど、将来的に顧客になってくれる可能性を秘めた人たちとの接点を持続させる。そして、彼らが「必要だ！」と感じた時に、迷わずあなたのサービスを選んでもらえるように、日頃から信頼関係を築いていく。

この仕組みがうまく機能すると、新しいお客様をひたすら追いかけるだけの集客から卒業でき、これまで以上に集客の速度を上げ、さらに集客量を安定させることができます。

ぜひ、あなたのお商売に置き換えて、どんな仕組みが作れるか考えてみてください。



#### 穂口 大悟 代表取締役

今年の無料セミナー全国めぐりは、りうまーさんの参加率が高く嬉しかったです！  
そもそもこの企画、全国におられるりうまーさんにお会いするためのもの。  
来年はたくさんさんのりうまーさんに来ていただきたいです！

無料面談  
ご予約は  
こちら▶



## りうまーカンファレンス2025in大阪開催！

11月19日(水)12時～14時 大阪・LAGUNAVEIL OSAKA（堂島）にて、  
りうまーカンファレンス2025in大阪を開催します。  
りうまーみんなで集まって、美味しいご飯を食べて、交流する。  
そんなシンプルな時間にしたいと思います。



### 開催予定

参加資格：11月19日時点でリウムスマイル！をご利用の方

正規料金：15,400円

早割料金：11,000円（9月末までのお申し込み）

定員：40名様

申し込みは右のQRコード、もしくは、

リウムスマイル！ホームページの「イベント・セミナー」カレンダーより

お申し込みください！みなさんの参加お待ちしております！



9 / 19  
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】

### 集客の加速安定装置・リード獲得育成の仕組み

もしかして、新規顧客の獲得だけに頼った集客になっていませんか？集客を加速させ安定させるためには、見込客を獲得し育てる仕組みが有効です。それが「リード獲得と育成」という考え方。このセミナーでお伝えするのは、人と人の繋がりを大切にするスモールサービスだからこそできる、緩やかだけど効果的なリード獲得と育成の仕組みです。

9 / 24  
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】

### リード獲得設計グループコンサルティング

あなた自身のスモールサービスに最適な、集客を加速させ安定させるためのアイデアを一緒に練り上げましょう。さらに、他の参加者の方へのコンサルティング内容を共有することで、ご自身だけでは思いつかなかった新たな視点や発想が生まれるはず。互いのアイデアに刺激を受けながら、より具体的で効果的なものへと進化させていきましょう。



## Staff Column スタッフコラム

### iPhoneの写真がブログやホームページで使えない原因とは？

iPhoneなどで撮影した写真は、高画質でファイルサイズも抑えられるHEIF（.heic）形式で保存されます。

HEIF（.heic）形式はApple製品では問題なく表示されますが、Windowsパソコンや一部のWEBブラウザでは対応しておらず、画像が表示されないことがあります。

そのため、ブログやホームページで使用する場合には注意が必要です。

iPhoneで撮った写真をホームページやブログなどに使用する方は、次の手順で設定を変更しておくことで安心です。

手順1：設定を開く

手順2：「カメラ」をタップする

手順3：「フォーマット」をタップする

手順4：「互換性優先」にチェックを入れる

※詳しくは操作説明書をご覧ください。携帯ショップへお問合せください。

### ホームページを公開したら、やっておいた方がよいこと

ホームページを公開した後、すぐに検索をしてみてご自身のホームページを見つけてみようとする方が多いですが、ホームページは公開しても、すぐには検索結果には表示されません。

Googleなどの検索エンジンは、いろんなホームページを巡回して検索結果の順位を決めているので、検索エンジンロボットがご自身のホームページを巡回してくれるまでは、検索結果に載らないのです。特に何もしなくてもGoogleは数日から数カ月であなたのホームページを見つけ、検索結果に表示されるようになりますが、以下のチェックをして、準備しておきましょう。

またこれは、ホームページを公開してしばらく経った方、検索結果にすでに表示されている方でもしておいた方がよいことだと思いますので、参考にしていただければ幸いです。

#### ①SNSを活用する

ブログやInstagram、Facebook、Twitterなどのアカウントがある場合、そのプロフィール欄などにお店のホームページのリンクを貼りましょう。InstagramなどのSNSやブログで、お店の活動を発信している方も多いと思いますが、これらにホームページのアドレスをリンク（掲載）していますか？



#### 藤田 憲一 取締役技術責任者

タイガース独走状態で秋は忙しくなりそうです。

せっかくあなたのInstagramやブログを見て、お店に興味を持たれた方がいらっしゃってもホームページへのリンクが無いと集客に繋がりにくいです。また、エキテンや食べログなどの口コミサイトなどに掲載されている場合、そちらの店舗情報欄にもホームページアドレスを設定しておくとい良いでしょう。

#### ②Googleビジネスプロフィールに登録する

Googleビジネスプロフィールは、Googleが運営している、お店と場所の情報を結びつける無料のサービスです。これに登録しておくと、地名+サービス名などで検索した時に、その結果にご自身のお店が表示される場合があります。スマホなどで外出先から付近のお店を検索される機会も増えています。是非、登録しておきましょう。

※グーグルサービスのアカウントが必要です。

#### ▼Googleビジネスプロフィール

<https://business.google.com/jp/business-profile/>



#### のーちゃん お客様サポート

天神祭が終わり、やっぱり今年も夏が終わったと感じます。

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



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

## 7月18日開催セミナーレポート

### リアル営業 パートナー提携と法人開拓

お客様を集客するための取り組みと言えば「SNS発信」ですが、僕は、リアルでの営業（パートナーとの提携）も同じくらい大切だと考えています。つまり、お客様名簿を持っている団体と提携しての集客活動。今回のセミナーでは、このパートナーとの提携集客の考え方と、法人などの団体へのアプローチ方法を具体的に考えました。現在、SNSオンリーの集客がうまくいっていないのであれば、並行して提携集客の営業を行うことをおすすめします。

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

...

## 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

9/3 10:00~11:00

9/8 14:00~15:00

9/10 14:00~15:00

9/16 16:00~17:00

9/18 16:00~17:00

9/26 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

9/3 16:00~17:00

9/12 10:00~11:00

9/22 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

9/1 10:00~11:00

9/9 14:00~15:00

9/17 16:00~17:00

## 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

9/2 14:00~15:00

9/10 16:00~17:00

9/19 10:00~11:00

### 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](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

