

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

ホーム育ひろば

MONTHLY MAGAZINE

2026

1

January

スモールサービスの理想を追求しよう

集客卒業を逆算で考える！

集客卒業を逆算で考える！



2026年もありがとうございます。リウムスマイル！を今年もよろしくお願いたします。

リウムスマイル！は今年もますます、りうまーの皆様を「人生の成功」へ近づけるシステム・サービスとなれるように頑張っています。

リウムスマイル！が掲げる大きなテーマ、それは「スモールサービスの集客卒業」です。この言葉を聞いたとき、「え、集客から卒業なんてできるの？」と疑わしく思う方もいるかもしれません。でも、集客に追われる毎日から解放され、心からサービス提供に集中できる状態になることを願わないスモールサービスな人はいないんじゃないかな。この理想を追求してもいいと思うんです。

では、「集客卒業」とは具体的にどんな状態を指すのでしょうか。僕たちは次のように定義しています。

- ・リピーターさんですべてのサービス枠が埋まっていること。
- ・新規のお客様はリピーターさんからのご紹介で自然に補われること。

この状態になれば、常に新しいお客様を探すための労力やコストから解放され、サービスとお客様との関係づくりだけに、全エネルギーを注ぐことができます。

つまり、やりたいことだけやって生きていける状態ですね。最高！

では、この理想の状態である「集客卒業」を達成するためには、具体的に何をどうすれば良いのでしょうか？ここでポイントとなるのが、ゴールから逆算して「今、何をすべきか」を明確にするという思考法です。

集客卒業への道筋を「逆算」して見つけ出す

僕たちが目指す状態は、「リピーターさんですべてのサービス枠が埋まり、新規様はリピーターさんからのご紹介で自然に補われる」でした。このゴールから一つずつ手前のステップを考えていくと、やるべきことが見えてきます。

ゴール

リピーターさんですべての枠が埋まり、ご新規様はリピーターさんからのご紹介で自然に補われる。

そのためには…

リピーターさんが集まった「類友お客様クラブ」のようなコミュニティができている状態が必要です。お客様同士の繋がりがやあなたとの関係性が強固で、自然とサービスが話題になる場です。

そのためには…

リピーターさんが継続的に増えていく流れを作らないといけません。ただ一度きりの関係で終わらず、長くお付き合いできる仕組みが必要です。

リピーターを増やすためには…

お客様フォローがしっかりとできていないといけません。サービス提供後も、お客様の必要とすることを考え、適切なタイミングで情報提供やコミュニケーションを取り続けることが大切です。

フォローも大切ですが…

そもそもお客様にぴったりなサービスを提供し、心から満足いただけないと、リピーターにはなってくれません。

質の高い満足を提供するためには…

そもそもあなたと価値観やニーズが合うお客様を集客できていないといけません！もしお客様とのミスマッチが多い場合、どんなに頑張っても集客卒業に至る流れに進めません。

こんなふうに逆算して考えていけば、「風が吹けば桶屋が儲かる」みたいな感じで、今から集客卒業へつながる道筋が論理的に見えてくるはずです。あなたの場合はどんな集客卒業ストーリーを描きますか？

集客卒業へ向けた「一歩」を踏み出すために

今年こそ集客卒業へ少しでも進みたい！と願うなら、この逆算した道筋をイメージして、今取り組むべき最初のステップにフォーカスするしかありません。そのためにリウムスマイル！を最大限活用していただけると嬉しいです。

また、今年もホム育気づきサロンでは、この集客卒業を大きなテーマに、その道筋を一つ一つどうつなげていくか、仕組みの作り方、そして具体的な行動について、皆さんと一緒に考え、お伝えしてまいります。ぜひ僕たちと一緒に、集客卒業という理想の状態へ、確実に一歩ずつ進んでいきましょう！



穂口 大悟 代表取締役

新年あけましておめでとうございます。昨年はりうまーさんとのつながりを深められた1年でした。今年も新しい取り組みを行い、みんなで集客卒業！と目指していきたいと考えております。今年もよろしくお願いいたします。

無料面談
ご予約は
こちら▶



お布施ブログ100チャレンジ2026

お布施ブログ100チャレンジとは

- ・元旦から毎日100日間
- ・お客様のお役立ちになる情報をブログにして
- ・お布施するようにプレゼントしよう

という企画。お役立ちがホームページに蓄積すると、あなたと合うお客様を吸引する自分メディアになるし、SNSその他メディアでの発信の「ネタ帳」になる。

そんなブログを、りうまーの参加者みんなで、ダーッと100日書いてしまおう。という企画です。

毎年多くのりうまーさんが参加して、お互い励まし合い、刺激を受け合いながらチャレンジしています。

ぜひ、チャレンジに参加して、1つでも多くのお役立ちをお客様に届けられるようしてみてください！



お布施ブログ100チャレンジ参加方法

- ・ Facebookグループ「リウムスマイル！を使っている人のゆるい集まり」に参加
<https://www.facebook.com/groups/riumsmile/>
- ・ グループ内のイベント「お布施ブログ100チャレンジ2026・シーズン1」に参加
<https://fb.me/e/5mZgMuyjk>
- ・ ブログを書いたら、毎日の報告投稿のコメント欄でブログ報告

Let's try!



ONLINE SALON SEMINAR

1/16 FRI 20:00-22:00

ホーム育びきサロン会員限定セミナー【集客卒業経営セミナー】

集客卒業の設計図をつくる 無料公開

集客卒業とは何かを理屈で理解し、集客卒業状態をゴールに逆算的に集客導線を仕組化する「集客卒業の設計図」を公開します。

お伝えしたいのは、集客卒業から逆算的に集客導線の仕組みをつくれば、集客卒業へ近づいていける。その方法がある、ということ。

この機会に、集客に対する苦手意識を克服し、集客卒業への一歩を歩き始めませんか？

※本セミナーは、スモールサービスのためのオンラインスクール「ホーム育びきサロン」の、公開セミナーです。育びきサロン会員以外の方でも、誰でも無料で参加できます。

※アーカイブ動画の閲覧はサロン会員のみが可能となります。



Column スタッフコラム

新年に向けてのホームページチェック

新年はホームページを見直す良いタイミングです。

商用ホームページで一番避けたいのは、「事実と違う」「古い情報のまま」になっていること。

例えば、

- ・店休日や料金が違っていた
- ・ランチ営業が終了していた

といったケースは、お客様の信頼を大きく損ねます。

そして、そんな経験のあるお客様は更新されていないホームページにとても敏感です。

ブログの最新記事が「これからどんどん更新します!」という数年前の宣言だったり、お知らせの最新記事が「新年のご挨拶」のままで、しかも数年前のままだったり…。すぐに見直しましょう!!



藤田 憲一 取締役技術責任者

AI活用法として、いまさら人に聞くのは少し恥ずかしい基本的なことを調べるのに役立っています。

ヘッドライン画像を『Canva』で作成してみましょう

最近に使われている方も多くなってきたように思いますが、WEBサービスの「Canva（キャンバ）」をご存知でしょうか？ Canvaは、Instagramの投稿用画像や、ツイ（ツイッター）やFacebookのカバー画像からポストカードや3つ折りパンフレットやチラシなど、自由に作成することができる画像編集サービスです。

Canvaを使えば、リウムスマイル!で作成しているホームページのヘッドライン画像や、サービスメニューバナー、キャンペーンバナーなどが簡単に作成できます。

リウムスマイル!の画像ライブラリにも、ホームページにご利用いただけるヘッドライン画像やリンクバナーをたくさんご用意しておりますが、オリジナルの写真を使ったり、イメージ通りの画像にすると、お客様にもわかりやすく、見やすく、オリジナリティーあふれたホームページになるかと思います。

自分で画像が作れるようになれば、サービスメニューや

キャンペーンに使えるリンクバナーもオリジナルの画像を設定でき、より自分だけのホームページが作れるようになりますよ～!

Canvaは弊社のサービスではございませんので、詳しい操作方法をご紹介することはできませんが、簡単なヘッドライン画像などでしたら、ちょい聞き質問会などにご参加いただきますと、お伝えすることも可能です。

レッスンスケジュール、お申込みは、リウムスマイル!ホームページ右サイドの黄緑色のリンクバナー「セミナーカレンダー」をご覧くださいませ。

▼セミナーカレンダー

https://riumsmile.jp/calendar_11.html



の一ちゃん お客様サポート

寒すぎてやっとエアコンを付けましたが、タイマーで朝付くようにすると起きやすいです!

ノートパソコンも掃除しませんか？

1月は「年末の大掃除で片づけきれなかったもの」を見直すちょうどいいタイミングです。大掃除で部屋やキッチンもしっかり片づけたけど、ノートパソコンはしてない…という方も多いのではないのでしょうか？

せっかく一年を締めくくるタイミングなので、パソコンも一緒にきれいにしてお持ちよく新年を迎えませんか？

まずは電源を切って、画面やキーボードを柔らかい布でサッとひと拭き。いつの間にか溜まった指紋やホコリが意外と簡単に落ちます。

キーボードの隙間はエアダスターや綿棒で軽くホコリを飛ばすだけで操作感がぐっと快適に。さらに排気口まわりを掃除しておくと、冬場の発熱予防にも役立ちます。

大掃除の“仕上げ”として、毎日使うパソコンもきれいに整えましょう!



じゃすみん WEBデザイナー

実家の片付けをしています、もう使わないものが出る出るわ…常日頃からの整理が大切だと実感しました。



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!



- 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

SEMINAR REPORT

11月28日開催 集客卒業経営セミナーレポート

2026年のお布施的ネット発信100ネタ出しワーク

スモールサービスは問題解決業。だから、お商売に最もつながりやすい発信は、お客様の問題を解決する＝お役立ちな発信、となります。

お客様へのお役立ちをお布施するように発信すれば、既存のお客様に信頼され、あなたの専門性が認知され、SNS等での発信する「原作」が貯まり、あなたの知識や言語化能力は高まり、ホームページのアクセス数が増える.....と良いことばかり。このお布施的な発信を行うための、発信ネタを100個出す具体的な方法を解説し、参加者さんで実践してみました。

ぜひ、アーカイブ動画をご覧になり、あなたも2026年のお布施発信ネタを100個だしてくださいね。

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。



1月
January

ONLINE SEMINAR CALENDAR

セミナーカレンダー

リウムスマイル！無料説明会やユーザーのための講習会

- 1.6 (火) 14:00～15:00 チョイ聞き質問会
- 1.7 (水) 10:00～11:00 チョイ聞き質問会
- 1.9 (金) 10:00～11:00 メルマガスタート講習会
- 1.13 (火) 10:00～11:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 1.14 (水) 16:00～17:00 チョイ聞き質問会
- 1.15 (木) 14:00～15:00 チョイ聞き質問会
16:00～17:00 顧客管理スタート講習会
- 1.16 (金) 20:00～22:00 集客卒業の設計図をつくる【スモールサービス集客卒業セミナー】 **無料公開**
- 1.19 (月) 14:00～15:00 メルマガスタート講習会
- 1.20 (火) 10:00～11:00 顧客管理スタート講習会
- 1.21 (水) 14:00～15:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 1.23 (金) 16:00～17:00 チョイ聞き質問会
- 1.26 (月) 10:00～11:00 チョイ聞き質問会
- 1.27 (火) 16:00～17:00 メルマガスタート講習会
- 1.28 (水) 14:00～15:00 顧客管理スタート講習会
- 1.29 (木) 16:00～17:00 リウムスマイル！基本操作講習会

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

