

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

3

March



コンセプトとメニュー、ズレてない？

金太郎飴チェック！



〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町4-2-12 野村不動産御堂筋本町ビル 8F BillageOSAKA内 有限会社リウム大阪オフィス
TEL 050-7100-0161 / HP <https://rium.jp> 差出人・返還先は裏面に記載しています

金太郎飴チェック！

お商売を始める前に、ぜったいに考えてください！と口すっぱく申し上げているのが、「お商売のコンセプト」。

コンセプトは、あなたのお商売における「憲法」のようなもの。お商売におけるすべての行動の指針であり、これがないとお商売は始まりません。しかし、ここで多くの人々が陥ってしまう罠があります。それは「コンセプトを作っただけで満足してしまい、実際のお商売に落とし込めていない」という罠です。

コンセプトは、ただ掲げておくだけでは何も起きません。大切なのは、それを徹底的に「使う」こと。あなたのお商売のどこを切り取っても、そのコンセプトが顔を出すようにしなくてはなりません。

コンセプトは金太郎飴の金太郎さん

例えば、あなたがアロマサロンを経営しているとしましょう。サロンの空間づくりはもちろん、SNSに投稿するショート動画の内容、日々のメルマガ、セラピストのユニフォーム、施術後のアフタードリンクに至るまで、すべてにコンセプトが現れていなければなりません。

これを僕は「金太郎飴」に例えています（笑）。どこを切っても金太郎さんの顔が出てくるからこそ、金太郎飴です。

もし、切った場所から突然、桃太郎さんが出てきたら、買った人はびっくりしますし、「これ、本当に金太郎飴なの？」と疑ってしまいますよね。お商売も同じで、一貫性がないとお客様は違和感を抱いてしまいます。

メニューをコンセプトと一致させよ！

では、具体的に何から手をつければ良いのか。答えは「メニュー」です。

メニューは、あなたのお商売の中心。お客様が対価を払って受け取る価値そのものです。まずはメニューにコンセプトを反映させましょう。

例えば、あなたが「デスクワークで働く女性専用のアロマサロン」というコンセプトを打ち出したとします。ターゲットは、一日中パソコンに向かって目を酷使し、肩や首をガチガチに固めている女性たち。それなのに、メニュー表に書いてあるのが「アロマトリートメント ボディ90分」だけだとしたら、どうでしょうか。

お客様は「あれ、なんかメニューは普通だな」と感じてしまいますよね。これって、「言っていることと、やっていることが一致していない状態」。

看板では「あなたのためのサロンです」と謳っているのに、中身がどこにでもあるメニューだと、お客様の期待を裏切ることにもなります。これは人間関係と同じで、お商売においても信頼を失う原因になりかねません。

でも、解決策はとてもシンプル。

メニューを「デスクワーク疲れをリセットする、首肩集中リラククスアロマ」など、コンセプトを反映させたものに変えれば良いのです。これでコンセプトとメニューがでつながります。何も技術を新しく加える必要はありません。

メニューは簡単に作れる！

サービス業というお商売は、商品に形がありません。だからこそ、その良さを伝えるのが難しいと感じることもあるでしょう。しかし、形がないということは、裏を返せば「いくらでも自由に形が作れる」ということでもあります。

サービスの源泉は、あなたの磨いてきた腕と、積み重ねてきた知識（脳）の中にあります。それをどのように表現するかは、あなたの自由なのです。

だからこそ、あなたの渾身のコンセプトを「メニュー」という目に見える形で具現化して、お客様に伝えることは、決して難しいことではないのです。

メニューとは、あなたのコンセプトが形になったもの。

さて、あなたのメニューは、ちゃんと「金太郎さん」の顔になっていますか？一度、見直してみてくださいね。



穂口 大悟 代表取締役

ただいまお布施ブログ100チャレンジが進行中！
ことしのチャレンジャーさんたちのブログから、ものすごく刺激を受けています。
りうまー出版構想が立ち上がってきました！

無料面談
ご予約は
こちら▶



ホームページのここを見て！をお客様に伝えよう！ 整っていくあなたの姿を、お客様に見せてください。

リウムスマイル！で作ったホームページは、あなたが悩み、考え、自分の言葉を紡いで作った、世界にたった一つの『あなたの分身』です。

そのホームページのことを、お客様に対して『私はあなたのことをこれほど大切に考え、言葉を尽くして準備しました』とSNSなどで伝えてみませんか？

- 気に入っているページをストーリーズでリンクする
- 以前より、もっと私の想いが伝わる言葉・表現に書き換えました！をInstagramの投稿やリールにする
- Facebookで、ホームページで一番気に入っている部分をシェアしその思いを説明する
- Xやスレズで、ホームページで一番苦労した部分やエピソードをシェアするなどなど。

丹精込めて作ったホームページのことを、お客様に知っていただくことは、あなたのお客様への向き合い方を伝えてくれます。

ホームページに自信がなくても大丈夫。

リウムスマイル！がオススメしているのは「ホム育」つまり、育てるホームページ。

なので、今、完璧である必要はありません。

ホームページを作り、整えることは、あなたがお客様への接客を整えること。

その過程をぜひお客様に届けましょう。

投稿する時は、僕たちにわかるように、#リウムスマイル をつけていただければうれしいです！



3/20 FRI 20:00-22:00

ホ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】

オンリーワンメニュー開発法

「コンセプトは作ったけれど、実際のお商売の内容は以前と変わらないまま……」 そんな悩みをお持ちではありませんか。サービスは形がないからこそ、メニューづくりを難しく感じてしまうものです。

しかし、逆を言えば形がないからこそ自由であり、あなたのアイデア次第で、思い通りにできるとも言えます。

もし、あなたの個性を入れ込んだコンセプトがあるのなら、そのコンセプトに登場するペルソナさんの悩みを、あなたの個性で解決するための分析を行ってみましょう。

※本セミナーは、ホム育気づきサロン会員様限定セミナーです。会員登録の方法については、裏面をご覧ください。



Column スタッフコラム

事例のご紹介

掲載のご許可をいただいたユーザー様のご感想を、事例としてご紹介しています。

▼事例紹介

https://riumsmile.jp/contents_213.html



業種が違うホームページでも、「なるほど、そういう見せ方もあるんだ」といった気づきがあるかと思えますので、ぜひ参考にしてみてください。

また、まだご感想をお送りいただいていない方は、リウムスマイル！管理画面にログイン後、画面上部のピンク色の「サポート」タブ → 「ご感想送信&無料アドバイス申込」からお気軽に送ってください。

ご感想をお寄せいただいた方には、事例としてご紹介させていただくとともに、弊社から「おせっかいアドバイス」をお届けしています。

この「おせっかいアドバイス」は、こちらが勝手にホームページを拝見して、「ここ、こうしたらもっと良くなりそうですね」といった、ちょっと細かめなポイントまで踏み込んだアドバイスをお送りするものです。

よろしければ、ぜひご利用ください。お待ちしております！



藤田 憲一 取締役技術責任者

自分の中でカレーブームが来ました。

独自ドメインを取得する前に知っておきたいドメイン料金のしくみについて

ホームページやブログを作ることになって、「独自ドメインを取りましょう」と言われると、ちょっとドキッとしますよね。調べてみると「初年度〇円」「とても安い！」と書かれていて、思ったより簡単そう、と感じる方も多いと思います。

でも実は、独自ドメインの料金には取得したときの料金と更新するときの料金があり、この違いが分かりにくいまま進んでしまうことも少なくありません。

はじめに押さえておきたいのが、独自ドメインの料金には次の2種類があるということです。

- ・初年度の料金（新しく取得するときの料金）
- ・更新時の料金（2年目以降にかかる料金）

はじめて独自ドメインを取る場合、どうしても目に入りやすいのは「初年度の料金」です。

たいていのドメイン取得画面では、取得時にかかる初年度

の料金のみが表示され、更新時の料金は表示されていないことが多いです。ページのどこかに、更新時の料金についてもかかっているページがあると思いますので、ご自身の取得したいドメインにかかる更新時の料金を必ず確認してから取得するようにしてみてくださいね。

はじめての方がつまづきやすい「料金のしくみ」をご紹介したブログ記事を書きましたので、「知らなかった…」と後から困らないために、取得前にぜひ一度、目を通してみてくださいね。

▼はじめての独自ドメイン

https://riumsmile.jp/contents_9030.html



のーちゃん お客様サポート

自動攪拌マグカップを買いました。熱いものを冷ますこともできますし、何を飲むにも快適です！

ブログ記事にタグを設定しよう

タグ機能、使っていますか？

ブログ記事にタグをつけると、記事をテーマごとにまとめることができ、読者は関心のある内容をすぐに見つけられるため、他の記事も読んでもらいやすくなります。

リウムスマイル！の機能でブログ記事に簡単にタグを設定できます。色も何種類か選べますので、ぜひ試してみてくださいね。

▼タグ機能を使ってブログ記事に割り当てる

https://riumsmile.jp/contents_2530.html



じゃすみん WEBデザイナー

最近ようやく雨が降るようになりましたが、もっと雨が降ってほしいです。



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



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

1月16日開催 集客卒業経営セミナーレポート 集客卒業の設計図

ホーム育気づきサロンの集客卒業オンラインセミナー「集客卒業の設計図」を開催いたしました。スモールサービスは、誰でも「集客卒業」ができると確信しています。毎日の新規のお客様探しに追われる状態から抜け出し、お客様の幸せのためだけにすべてを使える。そんなお商売は、決して夢物語ではありません。しかし、具体的に「集客卒業」とはどういう状態を指すのでしょうか。そして、その理想の状態を実現するためには、どのようなステップが必要になるのでしょうか。今回のセミナーでは、この2つの核心部分に焦点を当ててお話ししました。

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。



3月
March

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

- 3.2 (月) 10:00～11:00 メルマガスタート講習会
- 3.3 (火) 14:00～15:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 3.4 (水) 10:00～11:00 チョイ聞き質問会
16:00～17:00 顧客管理スタート講習会
16:00～18:00 **ホーム育気づきサロン** 幸せコンセプト発表会
- 3.5 (木) 14:00～15:00 チョイ聞き質問会
- 3.10 (火) 14:00～15:00 メルマガスタート講習会
- 3.11 (水) 16:00～17:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 3.13 (金) 16:00～17:00 チョイ聞き質問会
- 3.16 (月) 14:00～15:00 チョイ聞き質問会
- 3.18 (水) 16:00～17:00 メルマガスタート講習会
- 3.19 (木) 14:00～15:00 顧客管理スタート講習会
- 3.20 (金) 20:00～22:00 **ホーム育気づきサロン** オンリーワンメニュー開発法
- 3.23 (月) 10:00～11:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 3.24 (火) 10:00～11:00 顧客管理スタート講習会
16:00～17:00 チョイ聞き質問会
- 3.25 (水) 10:00～11:00 チョイ聞き質問会

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

