

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

4

April

スモールサービスは
「金太郎飴経営」を目指す



〒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

スモールサービスは「金太郎飴経営」を目指す

最近、つくづく思うことがあります。それは、「スモールサービスとは、まさにコンセプト商売である」ということ。

僕たちが提供している「サービス」という商品には、形がありません。手に取って確かめることができないからこそ、お客様にとっては受けてみるまで中身が分からず、明確な保証もありません。さらに、サービスは提供する「人」と切り離すことができないため、僕たちの振る舞いや想いもすべてセットで評価されます。いわば、お客様は目に見えないサービスそのものというより、「どんな想いで、誰のために、何を目指してお商売をしているのか」という、その背景にある「コンセプト」を買っているのです。

だからこそ、僕は口を酸っぱくして「コンセプトが大切だ」とお伝えし続けています。この「月刊ホム育ひろば」の1月号でもお話ししましたし、2月の「ホム育気づきサロン」のセミナーでも強調した通りです。

コンセプトを「使う」ということ

しかし、立派なコンセプトを作ったとしても、それを使わなければ何の意味もありません。では、「コンセプトを使う」とは一体どういうことでしょうか。

それは、お商売のあらゆる場面において、どこを切ってもコンセプトが顔を出す「金太郎飴」のような経営をすることです。

例えば、あなたが「フルタイムで働くママに、深い睡眠をもたらすアロマサロン」というコンセプトを掲げているとしましょう。その場合、日々のすべての活動がこの一文に基づいている必要があります。

● SNS発信

Instagramのリー플で、忙しいママが共感し、すぐに実践できる快眠セルフケアを届ける。

● イベント

フルタイムのママが集まるイベントに積極的に参加する。

● メニュー開発

限られた時間で最大限のリラックス効果が得られる、フルタイムママ専用メニューを考案する。

● 営業時間・立地

仕事帰りに寄りやすい時間設定や、アクセスの良い場所にサロンを構える。

● 空間演出

ママたちが束の間の「自分時間」に没頭できるよう、落ち着いたインテリアを選び、子供連れでも安心なキッズサイズ（備品やスペース）を用意しておく。

● 身だしなみ

安心感を与えるため、ママたちがリラックスできる柔らかな印象のユニフォームを選ぶ。

● 企画

「いつも頑張る自分へのご褒美」となるような、ママが喜ぶイベントやキャンペーンを行う。

このように、自分が行うすべての行動をコンセプトに紐付けていくのです。

たとえば、発信内容と実際のサービスがズレていけば、お客様は違和感を抱き、離れていってしまいますよね。

コンセプトの導線をチェックしよう

お客様と出会い、共感し合い、最終的に「あなたにお願いしたい」とファン（類友クラブ）になっていただくまで。この一連の流れを、一本のコンセプトという糸で繋ぐこと。これが「コンセプトの導線」です。

あなたのお商売は、どこを切っても同じコンセプトが出てくる「金太郎飴」になっているでしょうか？今一度、自分自身の行動を見つめ直し、コンセプトの導線をチェックしてみてくださいね。



穂口 大悟 代表取締役

AIの進化がすごすぎて、指示する僕の頭が追いつかない状況に。
新しい時代にワクワクが止まりません！

無料面談
ご予約は
こちら▶



下ごしらえドリルがリニューアルします！

りうまーさんなら一度はやったことがある『下ごしらえドリル』を現在リニューアル作業中。

大きな変更点は、

- あなたの幸せを予約するワーク
- あなたのステキを棚卸しするワーク

を追加して、その2つからコンセプトを言語化する流れにしたこと。

ホーム育気づきサロンの会員限定Facebookグループにて、まずはテスト版を配布し、テストと改良の上、正式版をリリースしたいと考えております。

サロン会員さんは、ぜひ新バージョンの下ごしらえドリルのテストにご協力ください。



ホーム育気づきサロンFacebookグループ参加方法

Facebookグループへの参加方法は、「ホーム育気づきサロン」入会後にメールでお伝えしております。サロン会員だけど、まだグループへ参加してない…入会メールもどこにいったか分からなくなってしまった…という方は、お気軽に穂口までご連絡くださいね！

「ホーム育気づきサロン」は自分のペースでお気軽に入会・退会していただいて大丈夫！もちろん出戻りさんも大歓迎！まだ会員ではない方は、右のQRコードよりお申し込みくださいね。



4/17 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】

買いにくいを回避する商品構成と集客導線

集客導線を整えることは、あなたに合うお客様が迷わずあなたを見つけ、安心して購入できるように導く「おもてなし」。

このセミナーでは、お客様の目線に立ってあなたを買いやすくする、「1.コンセプト導線」「2.商品導線」「3.物理導線」という3つの導線を整備する方法をお伝えします。

この3つの導線が整備できれば、発信やイベントなどの行動が、しっかりと集客という成果に結びつくようになります。買いやすくするおもてなしの構造を一緒に学びましょう。

※本セミナーは、ホーム育気づきサロン会員様限定セミナーです。会員申込みの方法については、裏面をご覧ください。



Column スタッフコラム

迷惑メールの判定について

「迷惑メール、イラっとする…」と感じている方も多いのではないのでしょうか。

私たちが迷惑メールを防ぐ仕組みを日々改善していますが、迷惑メールを送る側も手口を次々と変えてくるため、どうしても“いたちごっこ”になってしまうのが現状です。

迷惑メールを受信したときは、「迷惑メールに振り分け」の操作をしていただくことで、「このようなメールは迷惑メール」とシステムが学習し、次回以降の判定精度が少しずつ高まっていきます。

ただし、内容が似ていても、送信元のアドレスや文章が少し変わるだけで、別のメールとして判断されることもあり、学習した後も、似たような迷惑メールがすり抜けてしまう場合があります。

迷惑メール判定を完全にすることは難しいのですが、振り分けの操作を続けていただくことで、精度は徐々に改善していきますので、迷惑メールを見つけた際には、ぜひご活用ください。

また、迷惑メールの中には「フィッシングメール」と呼ばれる、パスワードや個人情報を盗もうとする悪質なものも含まれています。

心当たりのないメールに記載されたリンクは、クリックしないようご注意ください。



藤田 憲一 取締役技術責任者

WBC始まりました！
これを読んでいただいている時には結果
が出ているでしょうか？

ブログの最後、活かしていますか？

最近サポートの中でよくお伝えしているのが、「ブログフッターの活用」です。ブログを書いている方は多いのですが、実は少しもったいないと感じることがあります。

それは、ブログを読んでくださった方が「この人に相談してみたいな」と思ったときに、次に進む入り口が分かりにくいことです。

そんなときにおすすめなのが、ブログの最後に無料相談やお問い合わせページへのリンクを置いておくことです。

例えばブログの最後に、「ご相談はこちらから」「無料相談の詳細はこちら」といった形でご案内を入れておくだけでも、ブログを読む→少し気になる→相談ページを見るという自然な流れができやすくなります。

ブログは、あなたの想いやサービスを知っていただく大切な入り口です。もしまだ設置していない方は、ぜひブログフッターも少し見直してみてくださいね。

ちょい聞き質問会などでも一緒に確認できますので、気になる方はお気軽にお声がけください。

▼ブログ記事に毎回同じ定型フッターを付ける

https://riumsmile.jp/contents_2519.html



のーちゃん お客様サポート

人生初の入院をしてしまい、ご迷惑をおかけしました。少しの体調の変化でも、早めに病院へ行くことに決めました。

WEBマニュアルを活用しよう

リウムスマイル！は、ほぼ毎月アップデートされ、便利な新機能が次々と追加されています。サポートからのお知らせでもご紹介していますが、さらに詳しい操作方法を確認できるのがWEBマニュアルです。

管理画面やプレビュー画面上部の「マニュアル」ボタンから簡単にアクセスでき、「ホームページ」「顧客管理」などジャンル別に内容を確認できます。さらに、サイト内検索も可能です。例えば「YouTube」と入力すれば、動画をホームページに掲載する方法など関連情報をすぐに見つけられます。

マニュアルを眺めていると、思わぬ便利機能に出会えるかもしれません。ぜひ活用してみてくださいね。

▼マニュアル

https://riumsmile.jp/contents_826.html



じゃすみん WEBデザイナー

花粉症にはつらい時期になってきました。毎年花粉量が更新されてる気が…



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仕組みをつくる経営セミナー
- 毎月1回 実践ワーク会
- 不定期 起業家外部講師によるお役立ちセミナー
- 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

2月20日開催 集客卒業経営セミナーレポート

幸せコンセプト作成全手順

ホーム育気づきサロンの集客卒業オンラインセミナー「スモールサービスの幸せコンセプト作成全手順」を開催いたしました。

「一生懸命集客しているのにうまくいかない...」その原因は、お商売の「コンセプト」が明確になっていないからかもしれません。スモールサービスは優劣ではなく「相性」が命。世間体や借り物の言葉ではなく、あなた自身の幸せを出発点にした「幸せコンセプトづくりの7ステップ」を具体的に解説しました。

自分を繕う必要はありません。あなたらしさが詰まったコンセプトを作って引力を生み出し、集客に追われる日々から卒業しませんか？

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。



4月
April

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

- 4.1 (水) 16:00～18:00 **ホーム育気づきサロン** 新メニュー企画会議
- 4.6 (月) 10:00～11:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 4.7 (火) 10:00～11:00 チョイ聞き質問会
14:00～15:00 顧客管理スタート講習会
- 4.8 (水) 16:00～17:00 メルマガスタート講習会
- 4.9 (木) 14:00～15:00 チョイ聞き質問会
- 4.14 (火) 14:00～15:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 4.15 (水) 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
- 4.16 (木) 14:00～15:00 メルマガスタート講習会
- 4.17 (金) 16:00～17:00 チョイ聞き質問会
20:00～22:00 **ホーム育気づきサロン** 買いにくいを回避する商品構成と集客導線
- 4.20 (月) 10:00～11:00 チョイ聞き質問会
- 4.22 (水) 16:00～17:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 4.24 (金) 10:00～11:00 メルマガスタート講習会
- 4.27 (月) 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

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

