

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

8

August

「いつもありがとうございます」から始まる、
もう一つの集客

「いつもありがとうございます」から始まる、 もう一つの集客

いつもリウムスマイル！のご利用ありがとうございます！リウムスマイル！穂口です。

さてさて、毎月のはじめ、「今月もご新規様を〇〇人集客しなきゃ」と、辛くなることはありませんか？SNSを更新し、ブログを書き、新しい出会いを求めて外に出る。もちろんこれは素晴らしいことですし、お商売の基本です。

しかし、こんな新規集客の日々に追われていると、ふと、以前来てくださったお客様の顔が浮かび、「最近どうされてるかな…」と胸がチクリとしたことはないでしょうか。

焼畑集客は経営的にも危険！

毎月毎月、新しいお客様を集客しないとやっていけない。こんな経営状況を僕は「焼畑経営」と呼んでいます。

次々に新しい土地を焼き払っては移動するような集客、つまり売上グラフが毎月の頭にゼロリセットされるような経営状況だと、経営状態が新規集客数によって乱高下し、あなたはいつまで経っても集客の恐怖から抜け出せないでしょう。

では、どうすればいいのか。新規集客よりも、以前お越しいただいたお客様に、もう一度お越しいただくことに注力するのです。

そう、現在のお客様を大切にすると＝顧客フォローです。

「フォロー」は売り込みではなく「感謝」

「でも、サービスが終わったお客様にご連絡するのは、売り込みみたいで気が引ける」そう思うかもしれません。でも、これは大きな勘違いです。

フォローとはセールス、つまり売り込みではありません。「もう一度来てください」と言わなくてよいのです。

やることはシンプル。「その後いかがですか？」「今困っていないでしょうか？」と、ただお声をかけるだけです。自然に湧き上がる、お越しいただいたお客様への感謝と気づきを行動に移すだけでよいのです。（ですから当然、お声がけするのは「大好きなお客様」だけで構いませんし、全員でなくてよいですよ！）

フォローは新規集客と同じになる

今申し上げた、お客様に直接お声がけするのは個別のフォローですね。

これがフォローの基本ですが、そうそう頻度高くできるものではない。なので、同じ気持ちのまま、お客様「みんな」にお声がけするのは。

これが「集合フォロー」。メルマガやSNSでの発信です。僕からすれば、このニュースレター「ホーム育ひろば」も、毎朝のInstagramでの「りうま一朝礼845」も、お送りしているメルマガも、SNSへの投稿も、もっと言えば毎月やっている集客卒業セミナーやワーク会も、すべてリウムスマイル！ユーザーさんへのフォローの「お声掛け」なんです。

リウムスマイル！を使っている人に、「元気を出してくださいね！きっと上手くいくで」「うまく行かない時は、こんな考え方ありますよ」「こんな方法、あんな方法があるので、やってみてください」みたいなお声がけをして、うまいことって欲しいわけです。

あれ？僕はお客様への声掛けだと思ってやっているこの発信、すべて新規集客発信と同じですね。

そうなんです。本当は新規集客！新規集客！なんて肩肘はらなくても、お客様の幸せを願ってアレコレ発信していると、ご新規様は自然にお越しくださるものなのです。（導線さえ整ってれば！）新規集客にうんざりしているなら、一度今のお客様へのフォローという観点からすべてを見直してみるのがおすすめです。

今月のホーム育気づきサロンの集客卒業セミナーでは、この「感謝を形にするフォローの作法」について、具体的な4つのアプローチや、挫折しないための顧客カルテの作り方をじっくりお伝えします。

大切なお客様を徹底的に大切にすれば、経営も安定していく。そんな健康的で幸せなお商売の仕組みづくりを、お客様フォローから始めましょう。



穂口 大悟 代表取締役

AIの活用って、実際に身近な人が、どういう使い方しているかの実演が、一番学びになったりしますね。ということで「穂口のAI活用リアルシェア会」を開催しました！あっちゅーまに満席！ありがとうございます。

無料面談
ご予約は
こちら▶



りうまーミートアップは「経営自分ごと道場」

昨年まで行っておりました「穂口の無料セミナー全国めぐり」。

今年はりうまーさんの交流と経営の自分ごと化をテーマに、「りうまーミートアップ」として展開しています。

内容は、僕のミニセミナー、りうまーさんの経営報告、そして公開コンサルティング、そして気づきのシェアの時間……と、学びと気づきを、「自分ごと化」する時間としてデザインしています。

りうまーミートアップ、ぜひご参加ください。また、りうまー外のお友達を連れてきてください！

リウムスマイル！ホームページのイベントカレンダー、または右のQRコードよりお申し込みください。



9月4日（金） | りうまーミートアップin福岡

【日時】開場：15時00分 イベント：15時30分～18時00分※途中休憩あり 懇親会：18時30分ごろから

【参加費】りうまーさん：3,300円 ご紹介のある方：3,300円 一般の方：5,500円



10月2日（金） | りうまーミートアップin名古屋

【日時】開場：15時00分 イベント：15時30分～18時00分※途中休憩あり 懇親会：18時30分ごろから

【参加費】りうまーさん：3,300円 ご紹介のある方：3,300円 一般の方：5,500円



HOMUIKU MOKUMOKUKAI

8/5 WED 11:00-12:00

一人で悩まないで！みんなでホーム育もくもく会【無料】

カルテつけようぜ！

お客様をフォローするためには、お客様の情報が管理されていなければなりません。サービス業の顧客管理のキモが「カルテ」。つまりお客様との「やりとり」の記録と管理。今回はこのカルテを作り記録する、記録したカルテから「お声がけ」する仕組みを構築するまでをチャレンジとしましょう。お客様フォローは、集客卒業に直接つながる重要パート。やってないなら、今！やるべきです！

※みんなで集中して作業を進める「もくもく会（無料）」です。セミナーカレンダーよりお申し込みください。



ONLINE SALON SEMINAR

8/21 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】

感謝を形にするお客様フォローの作法

本セミナーでは、フォローの本質はセールスではなく「私を選んでくれてありがとう」という感謝の行動であることをベースに、嫌われないアフターフォローの作法を解説。「声をかける」「お会いする」の2つを軸にした4つのフォロー策、そして最も肝心な、フォローの基盤となる「顧客管理体制」まで、実践の手順とお作法を明らかにします。

※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

ホーム育もくもく会やってます

ホーム育もくもく会とは、「やらなきゃ」と思いつつ後回しにしがちな作業を、みんなでZOOMに集まって「もくもく」と進める会です。

一般的なもくもく会は複数人が同じ場所やオンラインに集まり、各自の学習、仕事、課題などの作業を黙々と進めるイベントや集会のことですが、ホーム育もくもく会では、毎月決まったテーマを設けていますので、

- ・他のりうまーさんが頑張っている空気を感じてモチベーションを上げたい
 - ・質問するほどではないけれど、ちょっと相談したいことがある
 - ・「今月もホームページを育てた！」という達成感を味わいたい
- という方は、是非ご参加ください。

これまで実施したテーマは、

- ・お客様の声を追加しよう！
- ・ホームページの『ここ見て！』をSNS発信しようでした。

そして、8月のテーマは、「カルテつけようぜ」です。

次回は、8月5日11時～12時開催予定です！

▼もくもく会

<https://riumsmile.jp/go/p.php?k=EVlYQzQ>



藤田 憲一 取締役技術責任者

良い運動不足解消法を教えてください。

ホームページは育てるもの

最近サポートをしていて、改めて感じるがあります。

それは、ホームページは「完成させるもの」ではなく、「育てていくもの」だということです。

「まだプロフィールが書いてなくて…」「お客様の声が少なくて…」「ブログもしばらく更新できていません…」そんなご相談をいただくことがあります。最初からすべてが完璧にそろっているホームページは、実はほとんどありません。活動を続ける中で、お客様の声が増えたり、ブログを書いたり、新しいサービスが加わったり…ホームページも、その歩みに合わせて少しずつ成長していきます。

これまでのコラムでも、

- ・ブログの最後にお問い合わせへの導線をつくること
- ・お客様の声を掲載すること
- ・分かりやすいブログタイトルを付けること
- ・プロフィールを見直すこと

などをご紹介してきました。どれも、一度に全部やろうとしなくても大丈夫です。

「今月はおお客様の声を1件追加してみよう」そんな小さな積み重ねが、ホームページを少しずつ育ててくれます。忙しい毎日の中では、ホームページのことを後回しにしてしまうこともあると思います。だからこそ、月に一度でも「今日はここだけ見直そう」と時間を作ってみてください。きっと数か月後には、今よりもっとあなたらしいホームページになっているはずです。

「何から始めたらいいかな？」と迷ったときは、チョイ聞き質問会などでもお気軽にご相談ください。一緒に、あなたらしいホームページを育てていきましょう。

▼チョイ聞き質問会

https://riumsmile.jp/calendar_11.html



のーちゃん お客様サポート

暑い日が続きますね。水分補給を忘れずに元気に過ごしましょう！

AIとCMSの相性について

最近はAIで簡単にHTMLを使ったページを作成できるようになりましたね。ただ、注意点として、リウムスマイル！などのCMSにそのまま貼り付けるのはおすすめしません。

CMSには、それぞれ決められたルールや仕組みがあります。そのため、そのルールをAIに伝えずに作ったHTMLをそのまま貼り付けると、レイアウトが崩れたり、正しく表示されないことがあります。例えるなら、一軒家の8畳の部屋なのに、AIはそれを知らないため20畳の部屋の家具を提案してそれを無理やり詰め込む……ということに。8畳の部屋用に合わせた家具ではないため、窓からソファが突き出たり、

棚が壁を突き破ったり……みたいな状態になるのです。

AIは文章作成やアイデア出しなどには便利ですが、ページ作成ではリウムスマイル内の編集機能をご利用ください。もちろん、HTMLやCSSの知識があり、ご自身の手で修正や調整できる方は使っていただいても大丈夫です！



じゃすみん WEBデザイナー

一気に暑くなりましたね…熱中症にはお気をつけください。



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！



- 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

6月19日開催 集客卒業経営セミナーレポート

発信の初期設定と継続管理

「発信しているのに続かない...ネタが思いつかない...」その原因は、発信の「初期設定」ができていないからかもしれません。スモールサービスの発信は、根性ではなく「仕組み」が命。

動画では、コンセプトとペルソナの解像度を起点に、曜日ごとの発信テーマを設計する「発信マトリックス」の作り方と、Notionを使ったネタ管理・継続の仕組みを具体的に解説しています。

「今日何を発信しようか」と毎回考えているうちは、発信は続きません。時間割を決め、管理する仕組みを整えれば、量を出しながら集客につながる導線も同時に機能し始めます。

あなたの発信を「頑張る習慣」から「回る仕組み」に変えませんか？

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。



8月
August

ONLINE SEMINAR CALENDAR

セミナーカレンダー

リウムスマイル！ユーザーのための講習会

- 8.3 (月) 10:00～11:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 8.4 (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
- 8.5 (水) 11:00～12:00 **もくもく会** ホム育もくもく会
16:00～17:00 メルマガスタート講習会
- 8.7 (金) 14:00～15:00 チョイ聞き質問会
- 8.17 (月) 16:00～17:00 チョイ聞き質問会
- 8.18 (火) 14:00～15:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 8.19 (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
- 8.21 (金) 10:00～11:00 メルマガスタート講習会
20:00～22:00 **ホム育気づきサロン** 感謝を形にするお客様フォローの作法
- 8.25 (火) 10:00～11:00 チョイ聞き質問会
- 8.26 (水) 16:00～17:00 リウムスマイル！基本操作講習会
16:00～18:00 **ホム育気づきサロン** フォローが動き出す実践ワーク会
- 8.27 (木) 14:00～15:00 メルマガスタート講習会
16:00～17:00 チョイ聞き質問会
- 8.28 (金) 10:00～11:00 顧客管理スタート講習会

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

