

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

10

October

本当は怖い
リードマーケティング

リードマーケティング

コンサルタントや起業塾でよく教えられている手法に「プロダクトローンチ」があります。これは見込客のリストを集め、集中的にアプローチして一気に成約へ導く方法で、広い意味での「見込客マーケティング」にあたります。（DRMなんて言ってましたね）

見込客を集め、情報提供して顧客へと育てる。この考え方自体はとても理にかなっていますし、効果も高く、やるべき工程が明確なので、誰にでも実践しやすいという魅力があります。

しかし、僕たちのようなスモールサービスにおいて、この手法をそのまま導入することには大きな注意が必要です。

プロダクトローンチは基本的に「売り切り商品」を前提としており、短期間で見込客を一気に成約まで持っていく設計になっています。告知から販売まで、すべてが急で強引に忙しく進んでいく流れになっています。

果たしてその慌ただしいスピード感は、あなたのお商売のリズムと本当にマッチしているのでしょうか。

スモールサービスは「人」のお商売です。あなたの技術と人間力でお客様を幸せにし、お一人お一人と丁寧に関係をつなぎながら、リピーターさんを増やして「集客を卒業する」ことを目指すのが僕たちのお商売の基本。この本質的な姿勢と、プロダクトローンチのスピード感相性がよくないのですね。

安易にプロダクトローンチに手を出すと

もしスモールサービスが、安易にプロダクトローンチに手を出すとどうなるのでしょうか。

たとえば、「講座募集！」と広告やSNSでリストを集め、短期間で集中して情報を配信し、個別相談へ誘導して一気にセールスをかける。確かに一時的には売上が立ちますが、売り切り型のため、ひと息つく間もなく次の募集を始めなければなりません。まるで土地の養分を使い果たす「焼畑農業」のように、常に新しい見込客を探し続けなければならない状況に陥ってしまうのです。

僕はこれを「ローンチ地獄」と呼んでいます。急激に関係を縮めて売る導線は成約力こそ高いものの、期待値のズレからクレームが生まれやすく、リピートにもつながりにくいのが現実です。そして何より、常に新しい獲物を追いかける「狩り」を続けなければならない、

本来スモールサービスが大切にすべき「関係づくり」や「顧客の蓄積」を手放すことになってしまいがちです。

派手なプロモーションを繰り返す起業家は一見とても儲かっているように見えます。（彼らは派手な私生活もプロダクトローンチに利用していますからね）しかし、数年経つと静かに姿を消していることが少なくありません。手を変え品を変え新商品を売り続けた結果、市場を焼き尽くし、疲弊して退場してしまうのです。

僕たちが見込客マーケティングをするなら

では、スモールサービスは見込客マーケティングを使ってはいけないのでしょうか？

決してそんなことはありません。要は使い方。メインの導線に、見込客マーケティングをすえて力技で進めるのではなく、「サブの導線」として取り入れるのです。

僕たちのメインの導線は、ホーム育気づきサロンで僕がずっとお伝えし続けている、時間をかけてお客様と信頼関係を育む「正直導線」。そこに、仕組化された見込客の育成（リードジェネレーション・リードナーチャリング）を設置する、そんな感じ。こうすることで、誠実でゆったりとした「正直導線」の歩みが少しだけ早まり、安定したお商売の基盤を作りやすくなります。

10月の「ホーム育気づきサロン」では、このスモールサービスならではの見込客マーケティングについて皆さんと一緒に深掘りしていきたいと考えています。あなたの正直導線を加速・安定させる仕組みづくりをはじめませんか。



穂口 大悟 代表取締役

福岡ミートアップありがとうございます。

ミートアップは僕にとって「幸せにする人」を再体験する場なんだな、と気づきました。

無料面談
ご予約は
こちら▶



りうまーカンファレンス 2026 AUTUMN in Osaka

2026.11.18(水) 13:00-20:00



全国のりうまーが集う、学びと交流のカンファレンス！

リウムスマイル！をご利用のりうまーの皆様、いつもありがとうございます！

今年の「りうまーカンファレンス」は、昨年の交流をメインとしたパーティーからさらにパワーアップ！

全国のりうまーさんが集まり、それぞれのお商売や経営の経験を共有しながら、学びや気づきを交換するカンファレンスと、交流を楽しむ懇親パーティーを開催します。

りうまーカンファレンス2026開催への想い

昨年、全国のりうまーさんが一堂に集まり、交流を楽しむ「りうまーカンファレンス」を初めて開催しました。

普段はオンラインでつながっているりうまーさん同士が、実際に顔を合わせ、同じ時代にスモールサービスというお商売を営む仲間として語り合う。そんな時間を通して、改めて「りうまーっていいな」と感じる一日になりました。

そして今年は、そこからもう一步！せっかく同じ場所に集まるなら、ただ交流するだけではなく、皆さんがこれまでお商売をしてきた中で経験したこと、悩んだこと、工夫したこと、うまくいったこと、失敗したこと。そんな一人ひとりの「経験」を持ち寄って、みんなで共有する時間にしたいと考えました。

誰かの経験を聞くことで、自分では気づかなかったことに気づく。自分の経験を言葉にして誰かに伝えることで、自分自身の考えも整理される。そして、そこで生まれた気づきをまた仲間と分かち合う。そんな「経験と気づきの交換」が、これからのお商売を自分らしく前に進めるための養分になるのではないかと考えています。

今年のりうまーカンファレンスは、みんなで学び、語り、気づき合う一日です。

一人ひとりの経験が、誰かの次の一步になる。

そんな時間を、りうまーの皆さんと一緒につくれたらと思っています。

当日のプログラム

- ・穂口による基調講演「スモールサービス経営の学びの4階層」
- ・りうまーの経営報告&グルーptーク
- ・AIによる発信自動化の事例発表&グルーptーク
- ・りうまーパネルディスカッション「リウムスマイル！にもの申す」
- ・全体振り返り・集合写真
- ・懇親パーティー&りうまー1分スピーチ



去年のりうまーカンファレンスの様子



お申込みはこちら

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、または右横のQRコードよりお申し込みください。9月末まで早割も実施中！皆さまのご参加を心よりお待ちしております。



Column スタッフコラム

「チョイ聞き質問会」のご案内

弊社では、リウムスマイル！に関するちょっとした疑問をなんでも質問していただける、リモート（Zoom）での「チョイ聞き質問会」というサポートを開催しています。

- ・ 弊社から月に6回程度の開催予定をご提示
- ・ 最大3名様まで同席の合同質問会

という形で、無料でご利用いただけます。手前味噌ですが、ご参加いただいたユーザー様からは大好評いただいております。ただ、「ちょっとした疑問をなんでも質問OK」というスタイルなので、逆に「どんなことを聞けるの？」「参加するとどんな感じ？」と、いまひとつイメージしにくい方もいらっしゃるかと思います。

これまで参加いただいた方からは、例えば、

- ・ トップページレイアウトを良い感じに調整したい
- ・ 自己紹介ページを整えたい

といった、実際の画面と一緒にしながら調整のご相談や、

- ・ ご予約の際に、男性と女性で記入内容を違う予約フォームにしたい

といった、少し手順が複雑だけれど、一緒に画面を見ながら進めるとスムーズな操作方法についてのご質問などをいただいています。

ホーム育ブログに過去の開催レポートも掲載していますので、まだ参加されたことがない方は、ぜひご覧いただき、お気軽にご参加ください。

▼ 過去のチョイ聞き質問会の開催レポート

https://riumsmile.jp/contentstag_489_2.html



藤田 憲一 取締役技術責任者

タイガース優勝マジックでたのでソワソワしてきました。

お知らせ、ちゃんと活用していますか？

ホームページにある「お知らせ」、ちゃんと活用していますか？「お知らせって、何を書けばいいんだろう？」「そんなにお知らせすることないし……」と思って、あまり使っていない方もいらっしゃるかもしれません。

でも実は「お知らせ」は、今、伝えたいことをサッと載せる場所として、とっても便利なんです。たとえば、

- ・ 臨時休業や営業日の変更
- ・ イベントや講座のお知らせ
- ・ 新しいメニューの追加
- ・ キャンペーンのお知らせ
- ・ 年末年始のお休み
- ・ 予約方法の変更
- ・ 新しいサービスを始めたとき

などなど。

「ブログを書くほどではないけれど、これはお客様に伝えておきたい！」そんなときに、ぜひ使ってみてください。ブログのように、しっかり文章を書かなくても大丈夫。「〇月〇日はお休みします」「新しいメニューが始まりました♪」「〇〇講座の受付を開始しました！」くらいの短い内容でもOKです。

そして「お知らせ」は、ホームページを訪れた方にとっても、今のあなたの活動を知るきっかけになります。ホームページは、一度作って終わりではなく、その時々活動に合わせて、少しずつ変えていくもの。「お知らせ」をひとつ追加するだけでも、ホームページが今のあなたに近づいていきますよ！

「そういえば、最近お知らせを更新していないな～」という方は、まずは今月ひとつ、何かお知らせできることがないか探してみてくださいね。小さな更新も、ホームページを育てる一歩です！

「これってお知らせに載せたほうがいい？」「どんな書き方にしたらいい？」そんなちょっとしたご相談も、チョイ聞き質問会で気軽に聞いてくださいね！

▼ 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

やっとなんて涼しくなりましたね！
実家の引っ越しを機に自分の家の片づけ
もがんばります！



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



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

8月21日開催 集客卒業経営セミナーレポート

感謝を形にするお客様フォローの作法

「集客しなきゃ、集客しなきゃ...」その焦りの裏で、あなたのバケツには大きな穴が開いているかもしれません。お客様フォローとは、もう一度来てもらうための営業ではなく、「ありがとうございました」「その後どうですか？」を伝えるだけのシンプルな「アフターフォロー」です。

動画では、新規集客に追われる「焼き畑経営」から抜け出し、既存のお客様との関係を土台にして自然と予約が埋まっていく「集客卒業状態」をつくるための、フォローの考え方と具体的な仕組みを解説しています。売り込まなくていい。難しいテクニックもいらない。今日からできる4つのフォロー行動とその組み合わせで、お客様に愛される経営を始めませんか？

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。



10月
October

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

- 10.2 (金) 15:30～18:00 外部セミナー りうまーミートアップin名古屋
- 10.5 (月) 10:00～11:00 顧客管理スタート講習会
14:00～15:00 チョイ聞き質問会
- 10.6 (火) 10:00～11:00 チョイ聞き質問会
14:00～15:00 メルマガスタート講習会
- 10.7 (水) 16:00～17:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 10.13 (火) 14:00～15:00 顧客管理スタート講習会
- 10.14 (水) 11:00～12:00 もくもく会 ホーム育もくもく会
14:00～15:00 チョイ聞き質問会
16:00～17:00 メルマガスタート講習会
- 10.16 (金) 10:00～11:00 リウムスマイル！基本操作講習会
20:00～22:00 ホーム育気づきサロン 集客を加速させる・見込客フォロー(育成)の仕組化
- 10.20 (火) 16:00～17:00 チョイ聞き質問会
- 10.21 (水) 16:00～17:00 顧客管理スタート講習会
- 10.22 (木) 14:00～15:00 リウムスマイル！基本操作講習会
16:00～17:00 チョイ聞き質問会
- 10.23 (金) 10:00～11:00 メルマガスタート講習会
- 10.28 (水) 16:00～18:00 ホーム育気づきサロン あなた専用『見込客育成導線』整備ワーク
- 10.30 (金) 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

