

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

月刊 ホム育ひろば

2025.12



— 特集 —
集客卒業キーワードで振り返る2025年



特集

集客卒業キーワードで振り返る2025年

りうまーの皆様、いつもありがとうございます。あっという間に2025年も終わり、2026年がやってきますね。本当に、毎年この時期になると時間の流れの速さに驚かされます。さて、今回はホム育気づきサロンで一年間かけて行ってきた「集客卒業セミナー」のテーマを、毎月のキーワードとともに振り返ってみたいと思います。皆さんのこの一年の活動と照らし合わせながら、「あ、これはこういうことだったな」と確認するきっかけになれば嬉しいです。

■ 1月keyword「集客は卒業できる」

「スモールサービスビジネスの本質から考える12の経営領域」

スモールなサービス業は集客を卒業することは難しくありません。「集客を卒業するなんて無理…」と不安に思う方も多くですが、まずこの事実（理屈）を理解することで、集客卒業が夢物語ではないことを実感してほしいです。

セミナーでは集客卒業状態を作るための集客導線と全体構造について解説しました。

■ 2月keyword「たくさんのお客様を相手にすることはできない」

「好き・得意・経験を入れたコンセプトの言語化」

スモールサービスが受け入れられるお客様は、実はものすごく少数。だからこそ、万人受けを狙う必要はありません。その事実から考えると、あなたは自分の好きなことを、本当に幸せにしたいお客様に届けるお商売を成立させられるんです。

セミナーでは、あなたの「やりたい」を、あなたが幸せにしたいお客様に届けるためのコンセプトを言語化する手順を解説し、そのコンセプトをどう集客に活かすかをお話しました。

■ 3月keyword「メニューはコンセプトを物体化したもの」

「個性を売れる商品に変えるオンリーワンメニュー開発」

コンセプトを「買える形」にしたものがメニュー。2月に作った熱い想いも、形にしないと伝わりません。そもそもコンセプトとはオンリーワンなもの、だから必然的にメニューはオンリーワンメニューとなります。

セミナーでは、あなたが幸せにしたいお客様の悩みを、あなたの個性で解決することでオンリーワンなメニューとして「物体化」する方法を解説しました。

■ 4月keyword「ホームページは集客装置ではなく接客装置」

「ネット上の分身として接客するホームページの整備」

スモールサービスにおけるホームページは、集客のためのものではなく「接客」するためのもの。これ重要！あなたの人柄、お商売、メニューを懇切丁寧に説明してくれる、ネット上の分身がホームページなんです。セミナーでは、どうすればホームページがネット上の「自分の分身」のようになるのか、チェックポイントを解説しました。

■ 5月keyword「買いやすくする思いやり」

「お客様の「買いやすい」をつくる商品構成とコンタクト設計」

どれだけ良いメニューでも、初めての人に買いにくいボリュームや価格になっていると、売れるのが難しくなります。お客様の「欲しい」気持ちと、こちらの「届けたい」気持ちがずれてしまうんですね。こんなときに必要なのは、自分のメニューを「買いやすくする思いやり」。これが商品構成です。

セミナーでは、「好感」「信用」「信頼」というステップで、階段を上るように関係性を築く商品構成モデルを解説しました。

■ 6月keyword「すべての集客は接客と考えると楽」

「お布施としての集客発信の仕組化」

多くのスモールサービスが発信で悩むのは、それらを「新規集客」のための行動だと捉えているから。「何か書かなきゃ」「役に立つことを…」と力が入ってしまいます。でも、発信を既存のお客様へのアフターフォロー、つまり「接客」だと捉えると、発信は途端に楽になります。

セミナーでは、この「お布施発信」の考え方と、効率的に発信するためのマネジメント術を解説しました。

■ 7月keyword「他人のふんどしで集客する」

「パートナー提携と法人営業」

自分の営業力がない時は、営業力のある他者に営業してもらうこともできます。つまり「他人のふんどしで集客する」んですね。もちろん、ただ乗っかるのではなく、お互いにとってメリットのある関係を築くことが大前提です。

セミナーでは、その一つの方法としてのコラボセミナーや、法人との提携方法について、具体的な方法を解説しました。

■ 8月keyword「フォローとはお客様感謝の具体的な行動」

「お客様感謝としての顧客フォロー体制構築」

フォローとは、クロスセルやリピートのための「営業」ではありません。もちろん結果として次に繋がることはありますが、目的が違います。あくまでサービスを受けてくださったお客様へのアフターフォローであり、感謝の行動です。こう考えると、フォローは「やるべきこと」から「やりたいこと」に変わります。セミナーでは、お客様フォローの4つのパターンを提示し、それら4つの具体策を解説しました。

■ 9月keyword「見込客フォローが集客を加速安定させる」

「集客の加速安定装置・リード獲得育成の仕組み」

集客導線の中の「説明」から「約束（購入）」の間の壁は高い。超高い。お客様がこの壁を超えるスピードを上げ、その数を安定させるのが「リード＝見込客」の育成です。

セミナーでは、リード獲得の仕掛けと、その後の短期フォロー・長期フォローの仕組みづくりについて解説しました。

■ 10月keyword「新収益＝サービスのコンテンツ化」

「サービスの限界を超える「新収益」を考える」

サービス提供の限界、つまり自分の時間がこれ以上提供できない状態に近づいたら、サービス以外の新収益について考えても良い時期です。一番リスクが少ないのが「現在のサービスをコンテンツ化して新収益を展開する」方向性。

セミナーでは、新収益が持つリスクについてまず説明し、その後、新収益構築に欠かせない「サービスのコンテンツ化」技法について解説しました。

■ 11月keyword「類友お客様クラブが集客卒業を作る」

「集客卒業のための強いコミュニティ設計と運営」

一年間の総仕上げです。スモールサービスの集客卒業が実現した時、そこにあるのは「類友なお客様がクラブになっている状態」、つまりコミュニティです。このコミュニティがあれば、あなたはもう新規のお客様をがむしゃらに求めることはありません。クラブと楽しみ、クラブをお世話していれば、あなたの予約は自然と埋まっていきます。

セミナーでは、この「類友お客様クラブ」の構造と集客卒業の関係、そして今から意図的にクラブを構築していく方法・運営方法について解説しました。

こうして振り返ってみると、1月の「集客は卒業できる」というマインドセットから始まり、コンセプト、メニュー、ホームページ（接客）、商品構成、発信（お布施）、提携、フォロー、見込客育成、新収益、そしてコミュニティ（お客様クラブ）へと、一つ一つのステップが集客卒業へ繋がっているのが分かりますね。2026年が、皆さんにとって「集客」に振り回される年ではなく、大切なお客様との関係性を「育む」ことに集中できる、素晴らしい一年になることを心から願っています。一年間、本当にありがとうございました！

お布施ブログ100チャレンジが始まります！

毎年恒例、お布施ブログ100チャレンジが2026年1月1日よりはじまります。このチャレンジは、お客様の役に立つブログを、お布施のように毎日100日間書きましょう、というシンプルな企画。

チャレンジの開催場所は、Facebookページ「リウムスマイル！を使っている人のゆるい集まり」グループ内のイベント。

やることは、毎日ブログを書いて、このチャレンジイベントに「ブログ書いた！」と報告するだけ。

（りうまー以外の方には見えません）他のチャレンジャーのブログを読んで、勇気や元気やインスピレーションをもらい、お互い励まし合いながら、一つでも多くのお布施を世界に出すのが目的です。

● 参加方法について

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。

すると、イベントへの招待が届きますのですかさず参加！



穂口 大悟 代表取締役

この原稿を書いている時点では、りうまーカンファレンス準備の真っ最中。どんなイベントになるんだろう！とワクワクしております。

無料面談
ご予約は
こちら▶





Staff Column

スタッフコラム

Stripeからの確認について

クレジットカード決済に「Stripe（ストライプ）」をご利用中のユーザー様に対し、Stripeから「セキュリティチェックリストに基づく対策状況の申告書」の提出を求められる場合があります。

Stripeをご利用中のユーザー様は、Stripeの管理画面に通知が来ていないか、Stripeからのメールが届いていないか確認ください。この申告書への回答は、Stripeと直接ご契約されているユーザー様ご自身で行っていただく必要がありますが、内容には専門用語が多く、難しく感じられる項

目もあるかと思います。

下記のページに回答例をご案内しておりますので、ぜひ参考にしてください。

▼対策措置状況申告書の書き方について

https://riumsmile.jp/contents_4573.html



ホームページ内を検索してもらいやすくするサイト内検索パーツ

頑張って作成されたホームページですが、ホームページは公開されることがゴールではなく、公開後はホームページ内のブログなどにお役立ち情報を書き貯めていくことなど、ご自身の手でホームページをどんどん充実させて、お客様に想いや専門知識を伝えていくことが重要です。検索順位をアップすることにも関わってきます。

ただ、どんどんホームページを育てて、ページ数が100、1000と増えていくと、お客様が自分の欲しい情報を見つけることが、難しくなっていきます。

ホームページが充実してきたら、お客様自身が探している情報をホームページ内から簡単に検索することができる「検索パーツ」をホームページに設置してみることもおススメです。

お客様の利便性があがりやすし、お店としてもお客様がどのような情報を探されているのかの傾向を掴むことができ、ページを拡充していく手がかりにもできます。

リウムスマイル！で作成されたホームページには、検索窓を簡単な操作で設置することができます。ホームページがしっかり育ってきていて、ページ数が増えてきている方は、参考にご覧くださいませ。

▼ホームページに検索窓を設置する

https://riumsmile.jp/contents_1467.html



アンケートフォームを活用して、お客様の声をカンタン収集しませんか？

リウムスマイル！では、かんたんにアンケートフォームを作成して、「お客様の声」ページや「ブログ」に追加できます。専門知識がなくてもスムーズに作れるので、すぐにお客様からの意見を集められるのが大きなメリットです。

集まった回答は自動で整理されるため、確認や分析がとっても簡単です。改善ポイントが明確になったり、サービスの強みが見えたりと、運営に役立つヒントが自然と集まります。また、実際の声をページに掲載することで、閲覧者の安心感や信頼度アップにもつながります。

イベントの感想や商品レビューなど、使い方は自由自在。

お客様との距離がぐっと近くなる便利な機能です。ぜひアンケートフォームを活用してみてくださいね。

下記のマニュアルページで設定方法をご紹介しますので、参考にご覧ください。

▼お客様のアンケートを集めてページに追加する

https://riumsmile.jp/contents_6294.html



じゃすみん WEBデザイナー

もう年末が近づいてきましたね。引っ越しをする予定なので色々とはたばたしそうです。



のーちゃん お客様サポート

一気に寒くなりましたね。じんわりと汗をかいて過ごしたい私はもうだいふ厚着です。



藤田 憲一 取締役技術責任者

一気に寒くなってきましたね。

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



起業家なら
いつも
気づきを！

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！



サロンの内容

- 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

10月17日開催セミナーレポート

サービスの限界を超える「新収益」を考える

スモールサービスはその構造上、意外なほど早く「限界」に直面します。それは、物理的な提供能力の壁。そんな限界を超える4つの具体的な新収益モデルを解説すると共に、その4つの新収益に共通する「サービスのコンテンツ化」の技法についても紹介しました。今、集客を卒業できていなくても、卒業の事業展開の可能性を知るとは、今の行動を変えることにもつながりますし、今回の闇テーマでもあるコンテンツ化は、早い段階から意識することで、お商売の展開の自由度がめっちゃくちゃ上がります。

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。



ONLINE SEMINAR

...

ちょい聞き質問会 分からないことが無料で聞ける！

リウムメンバーに直接操作やシステムの応用について質問できる1時間のゆるい質問会です。
いろんな方の質問からひらめきやヒントが得られるかも！？お気軽にご参加ください！

定員
3名

12/3(水) 10:00~11:00

12/4(木) 14:00~15:00

12/8(月) 14:00~15:00

12/16(火) 16:00~17:00

12/19(金) 16:00~17:00

12/23(火) 10:00~11:00

リウムスマイル！基本操作講習会 リウムスマイル！の使い方をイチから学べる！

基本的な使い方や便利な機能のご紹介だけでなく、ご不明な点やお困りごとを解決するお手伝いもします。
リウムスマイル！をより活用し、あなたの「ステキ」を最大限に引き出すための第一歩を踏み出しましょう！

定員
2名

12/3(水) 16:00~17:00

12/16(火) 10:00~11:00

12/25(木) 14:00~15:00

顧客管理スタート講習会 お客様とのやりとりをまとめ「関係」を強化する

ホームページや予約管理と完全に連動した顧客機能の活用方法や実践的なアイデアをご紹介します。
顧客管理を効率化し、お客様とのつながりをより強固に築くためのスキルを身につけましょう！

定員
2名

12/1(月) 10:00~11:00

12/9(火) 14:00~15:00

12/17(水) 16:00~17:00

メルマガスタート講習会 お客様とファンをつくるメルマガフォロー

「〇〇講座に申し込まれた方のみ」など特定の条件に該当するお客様にメールを送りたい時や、会員限定にお知らせ・キャンペーンなどを配信したい時のメルマガ配信の方法をご紹介します。

定員
2名

12/2(火) 14:00~15:00

12/24(水) 16:00~17:00

12/26(金) 10:00~11:00

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

