

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

2

February



あなたらしさが、“選ばれる理由”になる

個性をお商売に使う。その意味と方法

あなたらしさが、“選ばれる理由”になる

個性をお商売に使う。その意味と方法

サービスとはシンプルに言うと、「人が人を幸せにする」お商売のことだと僕は思っています。

この時、お客様はあなたの提供する技術とともに、「あなた」という人も含めて買っていると言えるのではないのでしょうか。

このあなたという「人」を形づくるものが、あなたの「個性」です。

ということは、あなたのお商売に個性が活かされていないと、あなたが本来持っているサービスの魅力を、半分しか伝えられていないという状態かもしれません。

これは、良い状態ではない。

技術だけでサービスを売ってしまうと、どこにでも代わりがあるもの（ビジネス用語で「コモディティ（汎用品）」と呼びます）になってしまいます。比較対象が機能的なスペックだけになると、待っているのは価格競争や、一過性のインパクト勝負です。

でも、これは僕たちが本当に望んでいるお商売の姿ではないですね。

では、具体的にどうすれば、個性をお商売に使えるのでしょうか。

最初にやるべきことは、あなたの個性を「お商売のコンセプト」にしっかり組み込むことです。

個性とは何か

「人＝個性」と説明しましたが、個性をさらに分解すると、僕は次の3つの要素になると考えています。

・好き

理由はなくても、なぜか惹かれること。不得意でも構いません。

・得意

理由はなくても、なぜか人よりスムーズにできてしまうこと。

・経験

これまでの人生で獲得したスキルや知識、そして心の変化などのマインド。

まずは、この3つを自分自身で自覚し、言葉にしてみることが、コンセプトづくりの前準備になります。

自分では当たり前だと思っていることの中にこそ、お客様を惹きつける宝物が隠れているものです。

コンセプトに入れ込む

言語化できた個性を、お商売のコンセプトである「誰に」「何をどのように提供して」「どうなってほしいか」という枠組みの中に、どうにか反映できないかを検討してみましょう。

例えば「音楽が大好き（好き）」で「ものごとの段取りが得意（得意）」

という個性を、片付けコンサルティングという技術に掛け合わせてみます。

すると「ミュージシャンのためのライブ段取りコンサルティング」といった、あなたにしかできない独自の立ち位置が見えてくるのです。

お商売と遠い個性でも使える

このように説明すると、どうしても「お商売に役立ちそうな個性」ばかりを選んでしまいがちですが、まずはお商売のことは抜きに、まっさらな気持ちで考えてみてください。

なぜなら、お商売の基本は「個性 × 技術」だからです。

「技術」の部分がすでにお商売（サービス）として確立されているので、たとえ一見お商売とは無関係に思える「趣味」や「こだわり」を掛け合わせたとしても、致命的におかしくなることはまずありません。

むしろ、その「ちょっとしたズレ」や「意外な組み合わせ」こそが、多くの技術ライバルには真似できないあなただけの独自の魅力、つまりブランドになるのです。

コンセプトは、実際に使ってみるまでは机上の空論にすぎません。

頭の中で完璧を目指すよりも、まずは個性を乗せて形にしてみることが大切です。

もし違和感があれば、何度でも作り直せばいいのですから。

個性を爆発させたコンセプトをつくってみましょう。

それが本当に売れるかどうかは、やってみないとわかりません。

でも、出発点はそれでいいんです。

「あなたがそれをやりたいか？」

「あなたのテンションが上がるか？」

「それがうまくいった時にあなたは幸せか？」

スモールサービスというお商売は、あなた自身がワクワクして取り組めるものであってナンボですからね。



穂口 大悟 代表取締役

今年のブログチャレンジは、geminiさんと、notionさんのお陰ですごく楽になった気がします！

無料面談
ご予約は
こちら▶



お布施ブログ100チャレンジ盛り上がっています！

今年も「お布施ブログ100チャレンジ」がスタートし、熱く盛り上がっています！

「お布施ブログ100チャレンジ」とは、リウムスマイル！をお使いのユーザー（りうまー）さんが、お客様に役立つ情報を「お布施」するような気持ちで、元旦から100日間、毎日ブログをアップし続けるというシンプルな企画です。

今年は特に、参加者さん同士の温かい交流が盛んなのが特徴です。

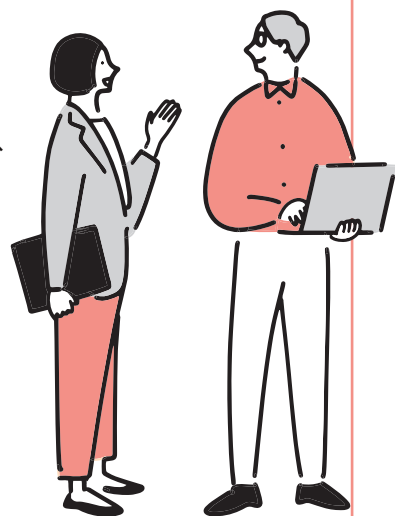
「毎日更新なんて、今からじゃ間に合わない……」なんて思わなくても大丈夫！

途中からの参加也大歓迎！頑張る仲間を「見るだけ」でもOK！応援コメントでの参加也大歓迎！

同じシステムを使い、同じ立場で頑張る仲間の姿は、何よりの刺激になります。

ぜひ今からでも、この輪に加わってみませんか？

仲間の温かさに触れながら、あなたらしい発信の「原作」を一緒に蓄積していきましょう！



お布施ブログ100チャレンジ参加方法

- ・ 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
<https://www.facebook.com/groups/riumsmile/>
- ・ グループ内のイベント「お布施ブログ100チャレンジ2026・シーズン1」に参加
<https://fb.me/e/5mZgMuyjk>
- ・ ブログを書いたら、毎日の報告投稿のコメント欄でブログ報告

Let's try!



ONLINE SALON SEMINAR

2/20 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】

スモールサービスの幸せコンセプト作成・全手順

集客を頑張っているのに成果が出ず、何をすればいいかわからないまま、周り比べて焦っていませんか？今は情報やテクニックが溢れ、正解が見えにくい時代です。だからこそ大切なのは、他人基準ではなく「自分の成功」を自分で決めること。スモールサービスは「人」のお商売。あなたの想いや個性がしっかり入った「お商売のコンセプト」が定まれば、今やるべきことが明確になり、無理なく自分らしく選ばれる流れが生まれます。うまく噛み合っていないと感じたら、まずはここから始めてみませんか。

※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

管理画面右下に表示されるブログカレンダー機能がアップデートされました

これまで、ブログ記事を公開した日にスマイルスタンプが表示されることで、「週に1回更新する」「毎日ブログを書く」といった目標の達成状況をひと目で確認でき、モチベーション維持のサポート機能として多くの方にご利用いただいていた。

今回のアップデートでは、公開予約中や下書き（推敲中）など、ブログの公開ステータスごとに表示色が変わるようになり、より分かりやすく、便利になりました。

たとえば、

- ・どの日まで公開予約が入っているか

- ・推敲中の下書き記事がいくつあるか

といった状況を、カレンダー上で直感的に把握できます。ブログ管理をよりスムーズに行える機能として進化していきますので、ぜひご活用ください。

▼ブログカレンダーについて

https://riumsmile.jp/contents_8942.html



藤田 憲一 取締役技術責任者

年々寒いのが苦手になってきてます…。

固定エリアを上手に使うってご予約をスムーズに！

ホームページをご覧になった方が、次に起こしたくなるアクションへのボタン（予約フォームやカレンダーへのボタンなど）を固定して表示しておくことで、お客様がホームページをスクロールして先頭に戻ったり、末尾に進めたりしなくても、いつでもアクションが起こせるので、ご予約数UPなどにも効果的です。

リウムスマイル！では、ホームページの表示レイアウト設定で「固定エリア」に、予約フォームなどのリンクバナーを設定し、隅の任意の位置に固定的に（スクロールしても移動しないで）表示し続けることができます。

パソコンでは画面の4角から表示位置を選択でき、スマホでは上下のどちらかにパソコンでの設定に合わせて表示されます。大概の場合は、上部にはヘッダメニューがあるかと思うので、被らないようにパソコンでは右下（エリア14）、スマホではページ最下部という表示がおすすめです。

表示する内容については、お店によって違うかと思いますが、

- ・カレンダーを使った予約形態を設定されている場合は、カレンダーへのボタン
- ・第二希望までご予約を聞くようなご予約フォームの場合は、予約フォームへのボタン
- ・電話でのお問い合わせが多い場合は、電話番号リンクなど、お客様のアクションにそって設定することが可能です。詳しい設定方法を、図付きでご紹介したページがございますので、参考にいただければ幸いです。

▼操作方法マニュアル

https://riumsmile.jp/contents_3183.html



のーちゃん お客様サポート

乾燥がひどいので卓上の小さい加湿器を買ったら、すごく良い働きをしてくれています！

月イチの手紙で、お店のファンを増やしませんか？

「お客様に何か発信した方がいいのは分かっているけど、何をしたらいいのかわからない」そんな方に、まずおすすめしたいのが「月に一度のメルマガ」です。

リウムスマイル！のベーシックプランでは、特別なオプションを付けなくても、月に一度メールマガジンを送ることができます。

今月のイベント・新メニューのお知らせや、現在「お布施

ブログ100チャレンジ」をしている方は最近書いたブログ記事へ誘導したり…

何もしないより“無料でできる一通”を送って、お客様との関係を少しずつ育てていきましょう！



じゃすみん WEBデザイナー

寒さがどんどん厳しくなってきましたね。皆さん体調には気をつけてお過ごしください。



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

12月19日開催 集客卒業経営セミナーレポート

スモールサービスの集客卒業マインドをマインドから振り返る

2025年から取り組んできた、「集客卒業のための集客の仕組化」について、1年間の講座をマインド面から振り返りました。

マインドとは、「世の中の捉え方」。では、集客卒業に至る毎日を過ごす僕たちは、どのように世界を捉えればよいのか、という観点で、2025年の1月から11月に開催したセミナーを振り返りました。

25年のセミナーを全部見た人は、すべてがマインドの面で繋がっていることが理解いただけますし、あまり見なかった人は、俯瞰的に集客卒業を捉え、自分に必要な過去動画を選ぶガイドになると思います。

ぜひアーカイブ動画をご覧になり、集客卒業のマインドセットで2026年を行動するきっかけにしてください。

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。



2月
February

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

- 2.2 (月) 10:00～11:00 チョイ聞き質問会
- 2.4 (水) 10:00～11:00 顧客管理スタート講習会
16:00～18:00 **ホム育気づきサロン** 人類と情報と幻想の物語。AI時代に向けて
- 2.5 (木) 14:00～15:00 チョイ聞き質問会
16:00～17:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 2.10 (火) 10:00～11:00 メルマガスタート講習会
14:00～15:00 チョイ聞き質問会
- 2.12 (木) 14:00～15:00 顧客管理スタート講習会
- 2.13 (金) 16:00～17:00 チョイ聞き質問会
- 2.17 (火) 14:00～15:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 2.19 (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
- 2.20 (金) 16:00～17:00 顧客管理スタート講習会
20:00～22:00 **ホム育気づきサロン** スモールサービスの幸せコンセプト作成・全手順
- 2.24 (火) 10:00～11:00 リウムスマイル！基本操作講習会
- 2.25 (水) 10:00～11:00 チョイ聞き質問会
- 2.27 (金) 16:00～17:00 メルマガスタート講習会

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

