ZOOM開催・講師資格活用講座
4,収益構造の作り方

個性心理學研究所・名古屋本部
講師力育成担当・いいくぼなおみ

CONTENTS

- はじめに頭を使ってもらいます
- 収益ってなんだろう？
- カウンセリングで月40万円は可能か？
- 安くしてしまう心理
- あなたの価値を高める時間の使い方
- 営業とは？
- あなたの行動は誰得？誰徳？

はじめに

・想像して・考えてみてください・・・

50分1万円のあなたのカウンセリングに
とてもとても感動した人がいます。
「お礼に100万円支払います！」
と言われました。
あなたは受け取りますか？Yes or Noと
Yesの場合は受け取り方(現金、振込、カード)を
Noの場合はその理由を
それぞれに考えてみてください

考えたことは・・・

あなたのお金のマインドブロックの強さ

お金を受け取れない理由＝払えないから
なぜ、払えないのか？→払う習慣がないから
払う習慣がない理由→お金の教育がない
お金の教育がない　→ヒトを理解しない社会

貰わない方が失礼マインドがないと
一生お金に振り回されます

ここが変だよ日本人！

お金のマインドブロック
というものは存在しません！
劣等感を持ちやすいように育てられしまった
日本の人々をカモにしたい人たちに
都合よく作られた「マジックワード」です。

嘘の世界にビビる → 人生の勉強不足です
ついでに、哲学も学んだ方が良いでしょう

つぎに

収益とは何？

収益ってなんだろう？

・入ってくるお金＝収益

　入ってくるお金の内訳→売り上げ、配当金など

・利益と収益は違います

　収益 ー 費用（経費） ＝ 利益

・最初から利益を追うとお金に嫌われる

カウンセリングで月40万円は可能か？
１・カウンセリング料金

・適正なカウンセリング料はいくらか？

→自分がいつか欲しいと思う金額

60分 3,000円で40万円＝134件のカウンセリング

60分10,000円で40万円＝ 40件のカウンセリング

・安さと無料には理由がある

FBの無料診断、無料の占いは開発には大きなコスト

なのに無料なのは、高額利益キャッシュマシーンだから

タダより怖いものはない→カモになるか搾取されるか

カウンセリングで月40万円は可能か？
２・時間の使い方が鍵

・60分１万円で月40件の受注は時間を有効に使う

１日８時間、週５日、月４週の使い方

カウンセリングは週２日に集約

→１日５件×週２日×４週＝４０件

週３日の使い方が鍵

→１日８時間×週３日×４週＝９６時間

９６時間を集客・アポ取りに使う！

カウンセリングで月40万円は可能か？
３・集客・アポ取り、どうする？①

・会いたい人・助けたい人はどこにいる？

あなたが助けたい人は誰？

その人はどこにいるだろうか？

その人はどんな人をフォローしてるだろうか？

その人にフォローしてもらうためには何が必要？

その人に声をかけてもらうためには何が必要？

その人に申し込んでもらうためには？

→リアルイベントが難しいからオンラインや発信を活用

カウンセリングで月40万円は可能か？
３・集客・アポ取り、どうする？②

・イベントの主催、参加、協力などで
　　人とつながる機会を作り続ける努力

・発信ツール
　SNS、HP、LP、ブログ、動画配信など
　情報発信＝あなたのお役立ち人間という刷り込み
　つながった人とのつながり強化

・発信にはエビデンスが必要（４にて）

カウンセリングで月40万円は可能か？
４・モニターでエビデンスを作る

・モニターの目的は練習ではありません

口コミは最強の集客ツール（とりあえず）

無料モニター＝お客様の声＆顔出し・名前出し

有料モニター＝上記のどれか

モニターより継続(リピーター)をつかまえる

・回数券、セット、コースの設定でリピートを当たり前に

・紹介特典→永いお付き合いへ

カウンセリングのリピートは３～４回を目処に

カウンセリングで月40万円は可能か？
５・理想のリピートサイクル

１ヶ月目	新規４０	リピート	０
２ヶ月目	新規３０	リピート	１０
４ヶ月目	新規２０	リピート	２０
６ヶ月目	新規１０	リピート	３０

半年かけて、新規導入１０名のサイクル

新陳代謝が必要なのでリピートだけにならないように注意

カウンセリングで月40万円は可能か？
６・イベントで人を集める

・オンラインイベント、リアルイベント

違う入り口で伝える機会を増やす

※注意・直接の誘いは信用を下げる

相手が興味を持ったら説明

興味を持ってもらうために情報発信

・イベントの告知は思いついた時

思いつきから実現までを発信し続ける→過程を見せる

カウンセリングで月40万円は可能か？
７・すぐに用意すべきは？

・メニュー表

カウンセリングの時間と料金

リピートしてもらうための仕組み

回数券、セット、コース

・安くするのは簡単

値上げするのはエベレストより高いハードル

安さ・無料は論理的理由が必要

安くしてしまう心理
１、ちょっと違う日本のお金事情

・自己肯定感が低く育ってしまう日本の子育て
・お金の教育人材がいない日本の学校
・時間を安くしてしまう最低賃金
・節約の大罪を知らない専門家たち
・利益の再分配を考えない金の亡者大国日本
・プロにお金を払って相談する風土がない、
以前にプロらしいプロがいない、なんちゃって専門家だらけ
・友達だから、、、で安さを求める失礼さんばかり

安くしてしまう心理
２、知ってる？最低賃金

あなたが住んでいる都道府県の最低賃金、知ってますか？

生活保護ではどこまで保証されているか知っていますか？

安くしてしまう心理
3、最低賃金シミュレーション

都道府県別最低賃金（厚生労働省HPより）

最高　東京：1072円

高め　神奈川1071円、大阪1023円、埼玉987円、愛知986円

最低　青森・秋田・愛媛・高知・佐賀・長崎

熊本・宮崎・鹿児島・沖縄：853円

次点　岩手・山形・鳥取・大分：854円

全国平均：961円

961円×８時間×22日＝169,136円→手取り13万円ほど

安くしてしまう心理
４、日本の労働賃金は

安すぎる！

安くしてしまう心理
５、あなたへのメッセージ

あなたの価値はプライスレス！

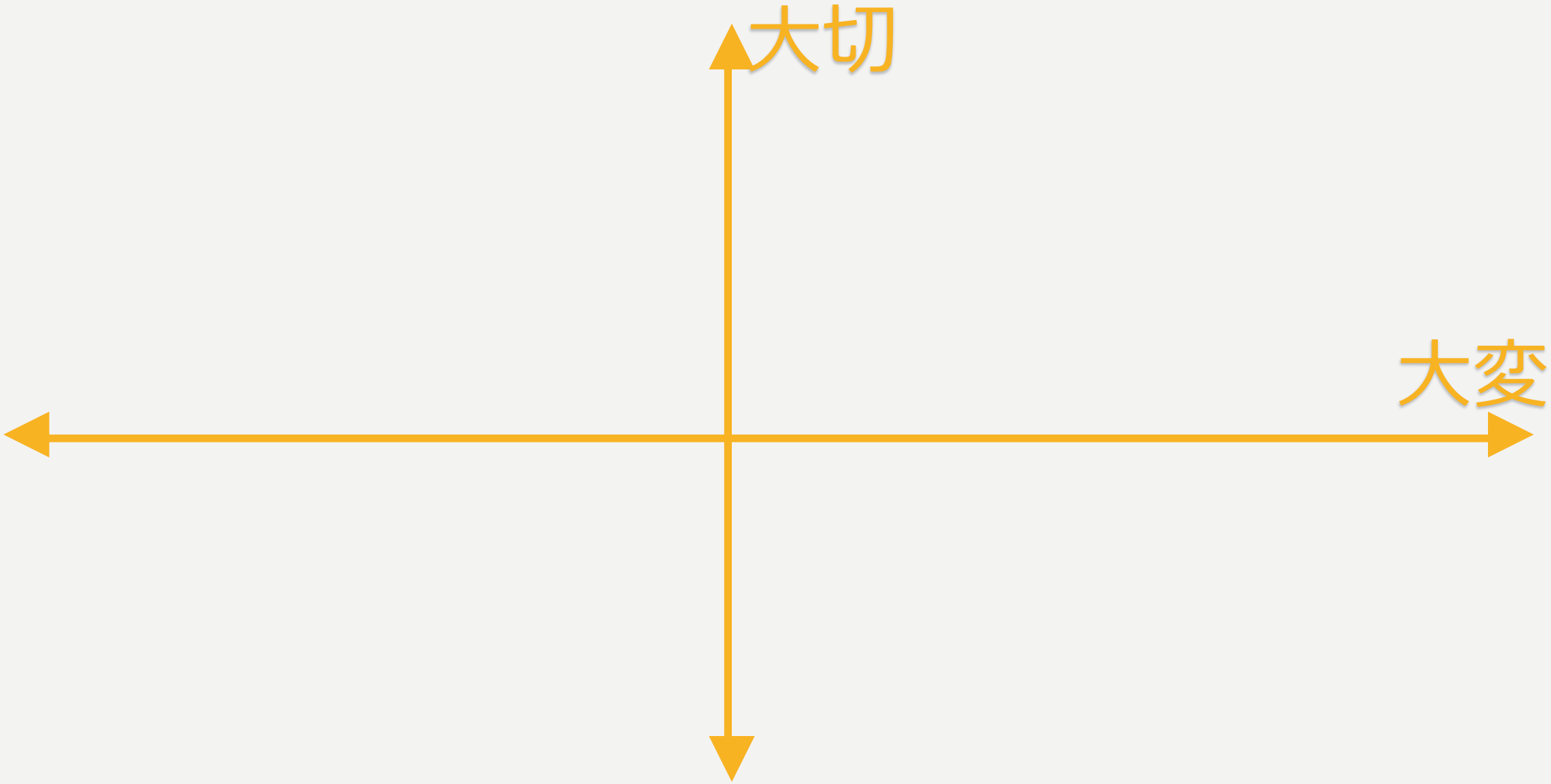
だから、

しっかりとあなたの時間価値を

いただきましょう！

そして、人の価値を大切にしましょう！

あなたの価値を高める時間の使い方



あなたの価値を高める時間の使い方

大切

安定収入

コース、回数券

塾化、定期開催

オンラインサロン

新規開拓

セミナー開催

執筆・メディア

大変

お金と時間浪費

勉強、情報収集

→１日30分のIT断ち

自分のこれからに使う

外注候補

確定申告

事務作業

ブログ更新

営業とは？
１、売れるものを考えるために

営業とはお困りごとの解決

解決にふさわしい人間か？

お困りごとの詳細を把握する

事例を集める

→サービスメニューは
問題解決の対策表

営業とは？
２、ズバリ、売れるものとは？

注意！

「売れるもの」と「売りたいもの」はイコールじゃない！

具体的にお困りごとを解決するものが売れるもの

欲しいものが目の前に転がってれば、

人は勝手に買ってくれます

→売り込みなしで売れるの実現

営業とは？
３、お困りごとの解決に必要なのは？

観察力・共感力・情報力・記述力・人間力

人を知り、己を知り、心に寄り添い、
想い・考えを伝え、対話を重ね、自分自身を磨き続ける

そして、
人が興味を持つこと、興味の対象に興味を持つ

あなたの行動は誰得？誰徳？

- お得を優先するとクレクレ星人が集まる
  →販売社が疲弊する
  無料、安価は社会の悪の根源である
- 一円でも安く、は一つの縁を安くする
- 費用対「最大限効果」を人は欲しがる
  ＝これが金の亡者
- あなたの行動でお客さまが「徳」を積めますか？
  人生、信用貯金の積み立てです
  自己啓発に走る人は無視しましょう
  徳を捨てて、得に走る輩です