

月に30万稼いでいる人が、
来月6万円手元に残すための

抵抗のない新規メニューの作り
方

前置き...

今回は、あくまで自分の技術、サービス
を持っている人向けの話です

ですので、これから話す売るための技術も、あくまで「本当にいいサービス」だからというのが前提です

そして、みなさんがその前提をちゃんと
持っているという前提で話を勧めていき
ます

お金のブロック

もし、金額が高いものを勧めることにあなたが躊躇しているのであれば、それはお金のブロックです

今日は、売り上げをあげる具体的な方法を考えるっていう最優先の事があるので、ズバッ！と言います

ですが、そんなものは...

そもそも、最初はなかったですよ！

そこを、まず知っておいてください

お金のブロックなんてものは...最初から存在しないものなんです

とは言え...勝手に作られてしまってる
ので...

そんなくだらない物はとっととぶっ壊す
必要があります！

ということで、まず考えてみて欲しいこと
があります

お金を稼ぐって言う事はどういうことでしょうか？

極端にブロックが強い人はここで、ネガティブな感情が想起されます

ですが、この資本主義の世の中で...

**平等なはずの共産、社会主義の中で
びっくりするような格差がある世の中で**

...

お金を稼がないってことは、イコール死
ぬってことです

大げさな表現と思う人もいるかもしれませんが、これは事実です

つまり...

お金を稼いだらいけない→死ぬってこと
です

それに、そもそも仕事って生活するために、生きるためにやることですよね

そして、お金を稼ぐのが仕事な訳です

つまり、仕事をしないと死ぬってことです

だから、お金を稼ぐことを非難するって
いうのは、その人に死ねって言ってるよ
うなものです

例えば、私達個人事業主は整体が仕事です

だから、それに文句言われるっていうのは正直意味が分からない

例えば、理学療法士が病院でリハビリ
してるのを辞めろ！って言ってるのと同
じ...

漁師に魚を採るな！って言ってるのと同じ...

八百屋に野菜を売るな！って言ってる
のと同じ...

なので、あくまでお金を稼ぐことは「仕事」です！

そして、「誰か」のご機嫌取りや正解の
ためにやってる訳でもないってこともぜ
ひ忘れないでください

ちなみに、やたらと個人でやってる人が
非難さうのは、はっきり言えばそれをや
らない人からの「やっかみ」でしかありま
せん

全力で無視しましょう！時間がもったいないです！

だから、逆に言うと...

稼ぐってことは生きることでもあます。だ
から...

そんな簡単な話でもない訳ですよ

本業片手間に、副業で自分の好きなこと
でお金稼いでなんていうのは...

幻想でしかありません。そんなに簡単
にお金稼げたら、みんなお金持ち

趣味程度で...ってできるのは、そこそ必
死でやって来た人の話です

やは、一般んも人から見たら冷酷にも
見えるような、決断力と覚悟はどうして
も必要です

「誰からも嫌われたくない」という起業家は、残念ながら、売れることはできない

誰かに嫌われるのを覚悟してでも、叶えたいゴールのためにはやるべきことを愚直にやり、やらないことは、潔く捨てる

その覚悟がなければ起業なんてマジでムリです

そんな甘い世界ではないです

でも、腹を括れて、本気で努力を続けられるなら...成功できる「可能性」はあるかもね

去年のちょうどいまごろ、スキンケアブランドを立ち上げた時に、宣伝ばかりで残念です。

と言われたことがあったことを思い出した

いまは全くそんなこと言われなくなったけど、いまなら思う。

知らんがな。勝手に残念がられても。

あなたが想像するわたしでいないといけないことを押し付ける感情と伝えた理由はなに？

、、、🙄

当たり前ですが、あなたのためだけに生きていない。

そしてそれを伝えて、変えようとしてる正義感がホラーです。笑

あなたの常識は他人の非常識。

ひまなひとつて他人のことばかり気になってたいへんやなあと🙄🙄🙄

そんなことふと思い出したな🌲いちねんはやい

ということで！1.2.3....は無しです！

四の五の言わずに、純粹に稼ぎましょ
う！

誰のために、なんのために、今の商売
をやっていますか？

なやんだ時は「理由」に立ち返って都度
奮い立たせましょう！

そしたら、お金のブロックがどうか、人にどんな風にみられるか？とか...

そんな、壁はぶっ壊す必要もなくなます

そもそも、最初からそんなものは存在してないんですから

第2幕

稼ぐための戦略と
具体的な方法

私達の商売の特殊性

コストがかからない！

**新商品を作るのに実質的なコストはか
からない(セミナー代くらい)**

つまりこういうことです

値段を10%上げると...

5000円の商品

利益=100%
→5000円の利益

価格を5500円に変更
(10%の値上げ)

利益=100%
→5500円の利益

利益は丸々10%増える

私達のサービスは、値上げ分がそのまま、利益となる

こんな商売は他に類をみないのです...

つまり...まるまる10%の利益が残る
月に30万稼いでいれば33万円の利益

3万円残っていれば...結構いろいろ
できますね(^^♪

貯金、食事、プチ旅行、NISAなどなど

...

じゃあ...とりあえず10%の値上げやればいいですね！

超簡単にできます！

インボイスが始まったので来月から消費税頂きますって言えばOK！

おつりとかはめんどいけど、とっても効果的で合法な方法ですね

というより、やらないと実質店舗側が損
してしまいますのでやりましょう！

じゃあ、単純に20%値上げしたら？

$$5000 \times 0.2 = 1000 \text{円}$$

つまり、6000円の単価で商売

もし売り上げが月30万であれば...36万
円の売り上げになるので6万円手元に
残る

6万円あれば結構いいですよね(^^♪

つまり...20%の値上げでも結構インパクトあります！

これはコストゼロだからできる方法なん
ですね(^^♪

だから、単純に4割増やせたら、30万の
売り上げが42万円になります

30万→42万

これはかなりインパクトがありますね！

で、この時の値上げ単価は...
 $5000 \times 0.4 = 2000$ 円なので...

7000円の単価設定になります

つまり、5000円から7000円に値上げう
するだけでOK

と言っても...8割くらいの人はこちらができません

なぜなら、怖いから...

私もそうでしたけど(;^_^A

なので、今回はとっておきの方法をお
伝えしますね

リスクゼロの方法です！

リスクってというのは...

お客さんが減る→逆に売上減る→近所の評判悪くなる

こんなリスクを100%完全排除しつつも

...

売り上げを2割～4割増やす方法
しかも、お客さんから喜ばれる

なぜ、そんなことができるかというと...

10年以上実費の世界で生きているのと

...

技術だけじゃなくお金を稼ぐことにも時間と労力と頭を使ってきたから

多くのセラピストは人をよくすることは学
ぶけど、お金を稼ぐことを学ばない

だけど、お金を稼ぐ＝自分が心も物質的にも豊かになるということ

つまり、お金を稼ぐことを放棄するというのは、自分の人生を次の次の次に考えているようなもの

自分のことを大切にできない人が、他人を本当の意味で大切にできるのか...

少なくとも私はそうは思いません(もちろん、最近の話ですが...)

なので、堂々と胸を張って、値上げしま
しょう！！

そして、ついでなので、はっきりここで言い切っておきます！

**どんなに技術がよくても、稼ぐのはまた
別の話です！！！！！！**

といっても、難しいんですよ。これが
(;^_^A

だけど、ご心配なく！
ステップは次の1つだけです

既存メニューのDX版を
作る

DX版とはなにか？

例えば、車...

最初の予算より高くなってませんか？

例えば、家...

消費者側からすると、なんか損した気
持ちになりますよね(;^_^A

(実際は全然損して無いのですが)

パソコンも...少しお金出していいスペックのものがあれば...

予算10万でも2万プラスくらいなら買っ
てもいいかなーって思いますよね

売り手からすると、やったー！ ですよ

**はっきり言います！ 四の五の言わず
に、私達もこの状態を目指す！**

私達も売り手です。ボランティアではない！

じゃあどうするのか？

というか、なんで最初の予算よりほとんどの人はお金高く払うのか？

これが、DX版の効果

認めたくない気持ちはあるかもしれませんが...

人には本能的に制御が難しい「心理」
があります

その中でもとりわけ強力なのが...

優越感

人は、この感情が手に入りそうなら...たとえ少し無理でも手に入れたいと思う

なんで、会員制なんてお客を遠ざける
ようなコストコが大儲けしているのか？

iPhoneにもなぜ、スタンダードと
PROの2つがあるのでしょうか？

どうして、コンビニの商品にはプレミアムがつくものが多いのでしょうか？

それは...

人が優越感を求めるものだからです。
では、なぜ求めるのか？

理由は分かりません。だけどそれが人
です

だから、優越感というのはすごく強力な
心理トリガーなのです

だ・か・ら...

今やってる施術のメニューをスタンダードにして、そこからDX版をつくれればOKです！

全くの新規メニューではない！あくまで
既存メニューの少し豪華版を作るって
というのが最大のポイント！！

ただし1つ注意点

とは言っても、皮質が発達してる分現実的に考えられるのが人間

だから、もちろん買わない人もいる

ちょうどいい塩梅の値段設定が必要な
のです

では、心理学的にちょうどいい塩梅とは
どのくらいか？

ズバリこちら！

2割～4割

不思議とこのくらいは許容範囲と考える
ことができるようです

なのでやることは、この2つ！

1.スタンダード版のDX版を考える！

2.値段を2割～4割上げて設定する

ということで、考えてみましょう！

ポイントは、あくまでDX版ということです！

全くの新規メニューではありません。それは大変だし、メニューたくさんあっても逆に売れないw

もし、値段設定でもし迷うなら...

できればMAXの4割で設定しての方が
あとあと便利

もちろん、購入してくれる人は少し減る
けど...

値下げは簡単にできるけど、値上げは
難しいし、しんどい

**それにお得意様は2割の価格でとかも
案内できたりするので、選択の自由度
が高い**

これも優越感ですね(;^_^A

そして、選択肢がたくさん創れる方がビジネスは強い

柔軟性は力なり！です！

WORK !

既存のメニューに、今自分が持っている知識と技術を組み合わせられるものがないか考えてみましょう！

- * できれば時間は15分位
- * 自分がお客さんだったら、これもあったら嬉しいなってものを考えてみると閃きやすいです

WORK②！

値段を考えてみましょう！

* 正直いくらでもOKです

* ただMAX4割くらいが妥当だし、勧めやすい金額でもあります

そして、次の心理学...

今考えたメニューをそのまま進めても、
恐らく成約率は低いでしょう...

多くの方は、ただ新メニューを考えて提供するだけだから上手くない...

良くも悪くも、商売はそんなに甘いもの
じゃないですよ

やっぱり工夫！が必要です！
それも、普通の人が思いもつかないよう
なこと！

とは言っても、この辺りは心理学とか商
売について勉強してないと、中々思い
つかないのも事実ですね(;^_^A

ということで、今回はとっておきのポイント
を4つ！紹介します

1. ランク付け

2. 無料

3. 補完

4. 解決策

この3つを入れると商品を勧めた時の
成約率はすごくあがります

まず1つ目！ランク付けについて...

これも、ふつうの場ではとても言えませんが...

人は本能的に「差」を作る生き物です

平たく言うと、差別する生き物ってことです

どんなにきれいごとを言ってもこれには
抵抗できません

例えば、お金稼ぎが悪いことだ！って
思ってる人に...

じゃあ、あなたのお金を全世界の人に
平等に分けてください！って言ってもや
れないですよ

もちろん、純粹にお金を稼ごう！って人でもたくさん稼いだからって、全世界の人には分けませんよね

みんな、口ではどうのこうの言っても、
他の人を差別して自分が一番可愛いつ
て最後は思ってるからです

ちなみに、なんで人は「差」を求めるか
と言うと...

単純に分かりやすくするためです。理解しやすくするためです。

この世で一番偉いはずの自分が理解
できないことがあってはいけないって思
うんでしょねw

こういう心理を巧妙に利用しているのが、心理テストとか〇〇診断です

差をつけて、ランクをつけて、私はどう
なんだろう？って知りたいんですね

自分が一番偉いからw

ということで、先ほどのメニューになにか段階をつけたり、○○診断みたいにできないか考えてみましょう！

WORK !

先ほどのメニューになにか段階をつけたり、○○診断
みたいにできないか考えてみましょう！

例) 軽度、中等度、重度とか...

○○タイプとか...

評価結果と考えると考えやすいかもですね

そして、次の心理学...

無料の力

人は何かを得ようというより、リスクを避ける方が最優先！

危険な時は逃げる！
それが人なのですw

だから、リスクを排除してあげればいい
んですね

整体院の場合は、金銭的リスクです！

だから、とりあえず無料でさっきの診断
まではしますよーってお誘いすれば、8
割くらいの方は試そうと思うんですね

無料だし、すぐ試せる(時間のリスクがないっていうのも大事です)ならいいかなって...

そしたら...

その時点であなたのサービスの半分は
もう試したようなものだから...

もう後の半分も欲しくなってしまうのです。この補完の心理も人が抵抗するのが難しい心理です

だから、無料でお試し診断受けた時点で、もう買ってもいいかな...って実は思ってる訳です

そして、ここで最後の後押し...

解決策の提示

無料で試して、診断まで受けちゃうと...
もう分かりますよね

じゃあ、どうすんの??

って思う訳ですよ。だから、解決策を
提示してあげるんです

で、この時に手の届きやすい金額にしておくのがミソです。だから、2~4割りの設定です

欲しいなって思うように導線ひいて、手
が出せるくらいの金額で提示...

巧妙ですけど、これが商売です！

あくまで、あなたの商品をお客さんが買
わないと損してしまう！！くらいのいい
ものを提供してるからいいんですよ！

ということで、これで一通りDX版のサービスの中身と流れができました(^^♪

WORK！サービスのまとめ

いったんまとめてみましょう！

- ・金額
- ・時間
- ・診断(重症度)
- ・解決策

感情リリースを使った サービスの一例

対人関係のストレスはないですか？

- 1.その人をイメージしてもらう
- 2.MMTが低下することを確認
- 3.名前と言える範囲の情報を聞く
- 4.感情リリース
- 5.イメージしてもらってMMTを再評価

動画で解説しますねw





最後に...これだけは知っておいて欲しいこと

高い商品を勧めることは悪いこと。その人からお金を奪うこと。搾取すること...

これは...大きな勘違いです

もし、あなたの目の前に、借金をしてでも施
術を受けたいという人がいたら...

恐らく断るでしょう...相手はお金を持っていないのだから、そんな人に勧めるのはダメなことだと...

はっきり言います！！

何様ですか？？

人が選択するっていう権利を奪うって、本当に何様ですか??

勧めた上で、やっぱりお金が厳しいから今回は断りますっていうのは相手の権利です

だけど、あなたが自分の持っている商品を勧めないということは、その選択肢を強制的に奪っているということになります

人の選択肢を奪える程、偉い人であれば
失礼いたしました。私から言えることはもう
ありません

ですが、これだけは覚えていてください

いつ、いかなる時でも決断を下すのはお客さん
であってあなたでも私でもありません

私達がやっているのはあくまで有料のサービスで商売です

価値があると信じていることを商品として
売っています

そして、それが必要かどうかを決めるのは
私でもあなたでもありません

お客さんです！

**私達の仕事はあくまで選択肢を与えるだけ
です**

選んでもらったら全力でやればいいだけの
話です

そして、相手が選ばなかったら、ただその
選択を尊重すればいい

ただそれだけです

そんなことを考えずに、人の目を気にして、
躊躇して迷って勧めないっていうのは...

相手から選択肢を奪うことができるすごく偉
い人の特権で、ただの傲慢です

偉そうなこと言って申し訳ないですが、相手に商品を押し売りするって考えではなくて、あくまで選択肢を提示してるって考えてみてください

それに、そもそもお客さんに8000円とか
10000円払ってもらったからと言って、その
お客さんが損してる訳でもありません

その方って、あなたの整体で元気になって
るから仕事できてるんじゃないでしょ
うか??

その仕事で、その方は毎月どのくらい稼げているんでしょうか？もいくは稼げるようになるのでしょうか？

なにより健康を売るってことは、そもそも値段のつけようがありませんし、相手の価値を高めることなので、損とか奪うとかの世界ではないのです

私のお客さんに、肝臓、子宮、大腸、胆のう
の癌を摘出して、もうなりたくないって来ら
れた方がいます

最後の手術をして1年後に私のところにこられてもう10年...一度も癌は再発していません

こんなことって、そもそもお金を払ってもそれができる人と巡り合わなければ、施術を受けるかどうかの選択すらできません

だから、ぜひ売るっていう感覚はどうしても
持ちますが、ただ選択肢を提示してるとって
感覚も意識してみてくださいね

そして、ついでなのでこれも...お金を払わない人にお金の知識を教えることもおススメしません

搾取されるか、時間の無駄かだけです。

そして、仮にその人にお金の稼ぎ方教えても良い稼ぎ方ができないので、相手も自分も不幸になる可能性大です

第3幕

できるだけ言いやす
くする方法

言いにくいこと、やりたくないことの共通点

...

自信がもてない

それでもやらないといけない時が人生には
ありますよね

その時に必要なことは...

気合と信念！

正直これが本当のところですが、さすがに
これだと身も蓋もないですよねw

だから、とっておきの秘密を今回はプレゼントです！すごいですよw
それは...

適度な興奮状態！

しかも、意図的にこれを作る！

どうすんの？って思いますよねw

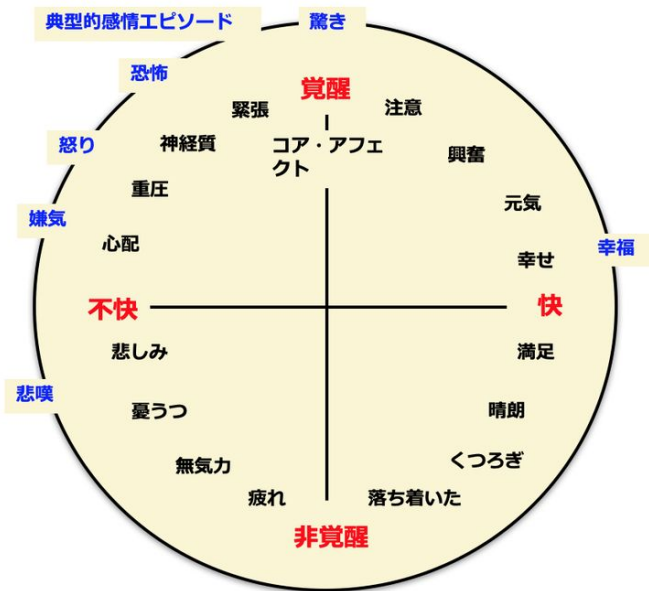
**それがこちら！
感情の円環図！**

コアアフェクト

WORK !

この円環図をつかって今の気持ちを自分で評価してみましょう！

RUSSELL の感情円環モデル



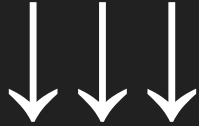
Russell, J. A., & Barrett, L. Feldman (1999). Core affect, prototypical emotional episodes, and other things called emotion: Dissecting the elephant. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(5), 805-819.

結構、シンプルなのにこれがよく当てはまるんですよ

で...ここからが本題です。狙いたいのは
ちょっとした戦闘状態。興奮状態です

それを意図的に作れたら...
えいや！って随分やりやすくなります！

具体的な方法がこちら



不快→快:スパインの体操

非覚醒→覚醒：筋トレ（腹筋、腕立て、スクワット、体幹）

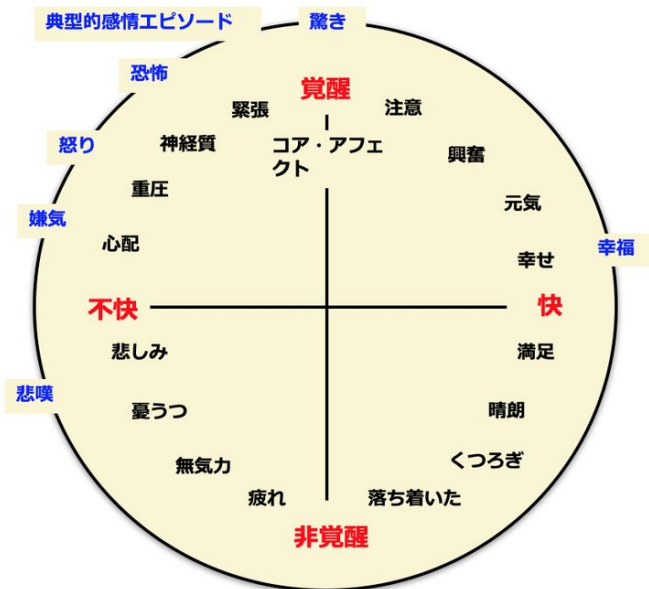
最後に体幹の伸展（調整）

これで、自分の気持ちに変化が出るの
か？ワークしてみましよう！

WORK !

さっきの2つの体操で感情が変わってるか？「興奮」に近い状態か確認してみましよう

RUSSELL の感情円環モデル



Russell, J. A., & Barrett, L. Feldman (1999). Core affect, prototypical emotional episodes, and other things called emotion: Dissecting the elephant. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76(5), 805-819.

この状態が作れたら、この勢いでえいや！ってサービスを勧めてみればOKです！

おススメはメール！かLINE

状態を作ってからすぐに送れるし、相手の
反応みないでいいから

「あなた」に送ってないように送ると抵抗は減ります。無視する人は無視するので。それがSNSのいいところでもありますw

最後に1番大切なこと...

いくら商売と言っても、自分の大切な「核」
だけは、絶対に安売りしないでくださいね

あなたの知識、経験、技術は、他に代えの効かないとっても貴重なものだからです

売り上げ上がったから教えてくださいね(^^♪

売ってよし！ 治してよし！ そして喜ばれる！ そ
んな施術家を一緒に目指しましょう(^.^♪