

個人サロン&スクールを開業したものの、
上手くいかず、途方に暮れているあなたへ

成果が出せるサロンオーナーにレベルアップして、
地域で愛され続ける繁盛サロンを、一緒に作りませんか？

個人サロンマスタースクール 開講！

個人サロンマスタースクールは、

「経営に必要な知識、思考力、実践力を学び、身に付けるスクール」と、

「あなたのサロンを改善していくコンサルティング」とが合わさった、

長期的にサポート&アドバイスしていくものです。

※ゼロから毎月30～50万円、売り上げ続けることを目標とします。

**車を知らないのに、運転するのは危険です。
経営を知らないまま、経営をするのは？**

経営のことは、誰も教えてくれません。

そして、残念なことに、上手くいっていない人は、経営を学ぶことの大切さを理解していません。

だから、集客に悩む。

集客が上手くいっても、リピートに悩む。

集客やリピートが上手くいっていても、売り上げが落ちると不安になる。

ライバル店が近くにできると焦る。

経営を知らないからです。

技術があれば、何とかなると思っている。

技術だけは貪欲に学ぼうとする。

でも、それ以外の部分には目もくれず、漫然と「なんとなく」日々を過ごす。

気づいたら、自分でどうしていいかわからなくなっている。

手遅れになってしまっている。

そうならないための、個人サロンマスタースクールです。

個人サロンオーナーとして成長していきましょう。

人間としての地力をつけ、サロンオーナーとしての能力を高めていきましょう。

そして、成果を出せる人間に変わらませう！

「教育」ではなく、「育成」

教え育てるだけでなく、育てて成果を出す。

だから、スクール+コンサルティングなのです。

個人サロンマスタースクールをやろうと思ったのは、すごく単純な動機で。

個別アドバイスの3カ月間で、これだけ多くの人が大きく変わるのだから、1年間しっかり関わったら、もっともっと凄い変化が見られるのでは？と考えたからです。

もちろん、ただ関わる時間を延ばせばいいというものではありません。

それなりの「質」が求められます。ですので、質の高い内容をご用意しました。

あまりにも重点的な3つの育成課題

私はおよそ10年間、様々なサロンオーナーを見てきました。
圧倒的に出来ていない、足りていない部分は、下記の3点です。

・「当たり前」の基準を上げる

サロンオーナーとしてどうあるべきか？という部分ですね。
能力的な部分もそうですし、行動量とかもそうです。

圧倒的にレベルが低い。
知らないといけないものを知らないとか。

知っていて当たり前、出来て当たり前を増やしていき、基準を上げることによって、
成果が出やすくなるのです。

・自ら考え、自ら行動する

主体性ですね。
自分の人生ですもの、自分から動いて楽しいものにしていきましょう。
物語の主人公は、あなたです。

不安や恐怖があるかもしれませんが、これらも自分から動かないとなくなりません。
考え方を変えていきましょう。思考の枠に囚われないように。

特に、**観察→仮説→実行→検証→再行動**という一連の流れは、成果を出すために必須です。

一緒に丁寧に学んでいきましょう。

また、物事の見方、考え方なども鍛えましょう。
多面的に見て、考えることができれば、成功する確率もアップしますからね。

・殻を破る

知らず知らずのうちに、硬い殻に覆われてしまっている。

これは時間をかけて壊していきたいのですが、

「〇〇はこうあるべき」とか、「〇〇はこうでなくてはいけない」とかガチガチに思考が固まってしまっている人が多いです。

自分らしく、のびやかに。柔軟性をもって、サロン経営をしていきましょう。
サロン経営に答えなんてものはないのですから。

そして私たちは、私たちが考えている以上に、自由なのですよ。
もう誰かと比べたりするのにも、疲れたでしょう？

自分史上、一番濃密な一年間に

■一年間の流れ（初回打ち合わせから）

【リサーチ】

業界について、ライバル店について

あなたについて、あなたのサロンについて、リサーチをしていきます。

お客様にとって、唯一無二の存在になる必要があります。

ゆくゆくはライバルとか関係ない、競合もしない、オンリーワンのサロンに。

↓

【戦略】

サロンの方向性を決める（理念、コンセプト、事業計画）

サロンのブランドを決める（価値）

サロンの魅力を決める（特長）

この部分を考えたり、作ったりしないから、上手くいかない。

たとえ、一時的に売れても、売れ続けることは難しい。

特に「価値」の部分。最重要。

↓

【戦術】

集客について。

ブログ、ホームページ、チラシ、フェイスブック、ユーチューブなどなどの活用法。

リピートについて。

サービスについて、カウンセリング、アフターカウンセリング、アフターフォローなどなどの活用法。

客単価向上、口コミ紹介などについて。

サロン経営を発展・向上させるために、やるべきこと段階的にやっています。

↓

観察→仮説→実行→検証→再行動をしていく中で、知識や考え方などを学んでいく。

遠藤がいなくても、正しく適切な判断ができ、実践できるようになっていきます。

**経験値が積み重なり、個人サロンオーナーとしても、人間としても、ステージがワンランクアップ
することを実感できるでしょう。**

方法ややり方ももちろんお教えしますが、それ以前の「なぜ」とか「何のために」とかを、特に重視したいと考えています。

なお、**打ち合わせのスカイプ or 面談が、年に10回あります。**どちらでもOKですが、交通費は実費請求させていただきます。

初回+月1回（6か月）+2月に1回（6か月）で、10回かなと。まあこちらへんは柔軟に。

必要であれば、写真撮影（動画撮影も少し可）も行います。

（モデルさんは各自ご用意ください。撮影者は私遠藤です）

成長するためには環境整備が不可欠

■特典

・教材をプレゼント

サロン経営の基礎的な知識と考え方を網羅した『サロン経営の教科書』（非売品）
集客の超基礎を学ぶ『集客超基礎セミナー』（非売品）
ブログの集客はこれ一冊でOK！『ブログでサロン集客！』
集客のための文章の書き方について『記事の書き方セミナー』
自作ホームページで集客する『自作ホームページでサロン集客！』
サロンオーナーとしてどうあるべきか『学び場スタートダッシュセミナー』（非売品）
お客様や人間心理を理解する『影響力セミナー』（非売品）
リピートについて『愛されサロンの作り方セミナー』
ブランドサロンにして選ばれるサロンに『ブランドセミナー』（非売品）

全て差し上げます。自己学習用に活用してください。

教材だけでも手に入れるのに、20万円くらいになりますので、それ相応の価値はあるかと。

・スクール生&スクール卒業生のコミュニティにご招待

一年間、そして1年経過後も、サポートします。

ので、メールで相談して頂いて構いません。

定期的にサロン経営に役立つ情報を提供します。

スクール生同士での、情報共有もできたらと思っています。

勉強会とか、懇親会も開催出来たら。

最強で最高の集団を作っていきます。

・特設サイト&特別なメールマガジンをご用意

知っておいてもらいたい情報などを動画にしたり、メールを送ったりします。

本やテレビ番組やお店の紹介なども。

遠藤がどのように学び、情報を取っているか。

また、その情報の何をどのように見て、考えて、自分のビジネスに生かしているか。

それをお伝えします。

・遠藤の今後のセミナーについて割引

30%オフでかまいません。2万円のセミナーだったら、1万4千円で受けられます。

・秘密のおまけ

(あまり過剰に期待しないで欲しい。これ目当てで申し込まないで欲しい)

「人生」に悩んでいる人に、とっておきの人をご紹介できる「かも」。

一年間、共に学び成長するために必要な費用

■料金

1年間で、30万円です（分割は3回まで受け付けます）。

募集期間は特に締め切りを決めていません。

ただ、最初の10人のみ、30万円とさせていただきます。あと、**先着8名様です**。

その後は、段階的に値上げさせていただきます。

そんなに一気に申し込みが来ないとは思いますが、早めに申し込んで頂いた方がお得になるようにしています。

これは私のどんなサービスも同じです。
早く申し込んで頂いた方を優遇したいからです。

それだけ信頼して頂けていると思うので、少しでもそれに報いたいのです。

また、料金のお支払いは、**銀行振り込みのみ**となりますので、ご了承ください。
入金確認後、今後の詳細についてメールでご連絡させていただきます。

[>> お申し込みはこちらから](#)

よくある質問と答え

■ Q & A

・よくある起業塾と何が違うんですか？

知識などを学んでもらうことはもちろんですが、実際のあなたの状況に応じて、コンサルティングもしていきます。

知識を学んでも、それを自分のサロンにどう生かすかがわからないと意味がありませんので。

・よくあるコンサルティングと何が違うのですか？

あれやりましょう、これやりましょう、とただ言うだけのコンサルだと、コンサルの期間が終わると、何もできなくなっちゃうんですね。

何も経験として、残らない。
誰かに言われないとできない。

それって、楽しくないですし、長い目で見たら間違いなく不幸になるんですね。
人生的にも、サロンの売り上げ的にも。

・遠藤さんの3カ月の個別アドバイスと何が違いますか？

長期間、私に関わるというのが一番違うかなと思います。1年間です。個別アドバイスの4倍ですからね(笑)

あとは、現状を変えるアドバイスとともに、サロンオーナーとして自立してもらえるような働きかけをします。

主体的に、自分で考えて、動けるようになってもらえるように。

簡単にいうと、私がいなくても大丈夫なレベルになってもらう感じです。

・これから開業するのですが、それでも大丈夫ですか？

もちろん構いませんが、実際に開業しようと、決心されていないのであれば、あまり意味はないかなと。

具体的な行動を起こすことが確定しているのであれば、お役に立てるかなと思います。

・開業して数年経つのですが、今さらな気がします。意味ありますか？

もし上手くいっていないのだとしたら、意味はあると思います。

現状に満足していないのであれば。

今を変えたい、変わりたいのであれば、おススメです。

・サロンではなく、個人でやっているスクールです。対応して頂けますか？

対応可能です。

個人でビジネスをされているのであれば、お役に立てるかなと思います。

やるべきことは、サロンであれ何であれ、基本は変わりませんので。

・ すごく大変そうなイメージです。1年間と長いですし。

大変だと思います。でも、現状に満足していないのであれば、やる意味はあるのかなと。意味があることで、かつ1人でやるのが大変なことだから、私がサポートする、と思って頂ければ。

また、いろんな努力が必要になってきます。

出来ない自分を受け入れる努力、変わるための努力、成果を出すための努力、自信を持つための努力……。

特に最初の2か月は、特にしんどいかもかもしれません。

変化に身体と精神が慣れていないので。

もちろん、辛くて泣き言を言ってもらっても構いません。

未来に進んで行けば、すべてが思い出になりますから(笑)

私と言えることは、私はあなたの人生を背負う覚悟でいる、ということです。

[>> お申し込みはこちらから](#)

最後にどうしても伝えたいこと

■ 追伸

個人サロンオーナーという生き方は、すごく夢がある生き方だと思います。リスクもそれほど大きいわけではないし、制約がそれほどあるわけでもない。自分の頑張り次第で、いくらでも利益を作ることが出来るんですよ。

下手すると、そこら辺のサラリーマンと同じくらい、普通に稼げちゃいます。しかも、ノーストレスで。

でも、それを継続するというのが、やはり難しくくて。

継続させていくために、学んでいく必要があるんだと、認識してほしいです。
自ら学び、自ら考え、自ら行動し、自ら価値を生み出す。

変化を恐れず、前に進んでいく。「自立」する必要があるんです。

このことに気付かない人は、一生気が付きません。

でも、今この文章を読んでいるのであれば、ぜひ今この瞬間から、自分を高める努力を始めてください。

そうしないといつまで経っても、自分の力で未来を拓くことはできませんので。

また、自立は幸福に繋がっていくのです。

誰かに、そして何かに依存しているってことは、縛られているってことです。
自分のやりたいことができないってことです

そんな人生楽しいですか？ワクワクすると思いますか？
せっかくの一度きりの人生、それでいいのですか？

自立するってことは、一人立ちするってことです。

最初は支えが必要でしょう。

だから、私がマンツーマンで、二人三脚でサポートしていきます。

もちろん、おんぶにだっこではなく、自分で歩こうとする意志は持ってくださいね^^

そして、ぜひ1年後を楽しみにしてしてほしい。

人間は、こんなにも変わる可能性を秘めていたのか、と驚いてほしい。

さらには、自分の可能性にも驚き、自信に繋げてもらえたら素晴らしいことです。

力をつけ、ブランドになり、圧倒的な存在を一緒に目指していきましょう！

自分らしいサロンオーナーとしての生き方を、確立していきましょう！

[>> お申し込みはこちらから](#)