

高客単価にする方法が わからない人が読む本

5000円のランチ会
から 月商7桁！

2人の起業家のキセキ
のインタビュー

オリジナル講座で悩む前に
読んでほしい！

- ✓ 値上げは怖くなかったですか？
- ✓ 今までの受講生との関係に不安はなかったですか？
- ✓ どう乗り超えたのですか？

期間限定
特典付き

涙と感動と本音の赤裸々トーク

高客単価の商品や講座に対して、
こんな悩みや不安はありませんか？

INTRODUCTION

- ✓ 今まで通ってくれていた顧客・受講生から
どう思われるだろうか？
- ✓ 今まで通ってくれていた顧客・受講生を
裏切ることになるのではないか？
- ✓ 本当に集客ができるだろうか？
- ✓ 価格に見合う価値を提供できるだろうか？
満足してくれるだろうか？
- ✓ 私なんかが高客単価の商品を扱って
いいんだらうか？
- ✓ 後悔しないだらうか？

この電子書籍を
リリースするにあたり
こんな背景が
ありました。



BACKGROUND

私は感謝記念パーティイベント専門家として
今まで沢山の起業家の個別相談を開催いたしました。

その中で一番ご相談が多いのは、
「5000円のランチ会から高客単価の講座にするには
どうしたらいいのでしょうか？」というものなんです。

この電子書籍は、ご自身でオリジナル講座を作ってはみたものの、躊躇があったのか？ アイディア不足なのか？
なかなか上手くいかない、という人に向けて、
かつて数千元～数万円の講座から月商7桁を達成されて
いる2人の起業家へのインタビューをまとめました。

読み終えた後、「私にもできる！」に
変わる本となりますように。

ダウンロード 特典

パーフェクト
セレブレーション
プランニング &

高客単価講座にするための

個別相談会

通常90分 ~~¥11,000円~~のところ
10名様・初回限定で

特別価格 **3,300円**にてご案内します。

▼個別相談会の詳細・申込はコチラ▼
押してもすぐには申込にならないので、
ご安心ください。

お申込みはこちら

はじめまして。わたしが
「パーフェクトセレブレーションプランニング」開発者
元ホテルウーマン、元ウエディングプランナー
感謝記念パーティイベント専門家
島村 美帆 です。

わたしの社会人人生は、

どうしたらお客様に喜んで
いただけるか？

どうしたら感動し、
記憶に残る結婚式ができるか？

を考え行動し続ける日々でした。

そうすることで、

お客様からは**感謝感動の声**を数多くいただけるようになり、

それが**リピート**や**新しいお客様へのご紹介**に繋がり、

新たなご縁が

連鎖していきました。

この経験が、まさに
イベント開催の悩みの解決に
役立てられるのではないかと
思い、開発しました。



本書を読んで得られること



今回はお二人の起業家のインタビューを掲載しています。
長瀬葉弓さん主宰の集まる集客®で共に学ぶ仲間です。

お二人とも、かつて**数千元～数万円の講座**を
されていましたが、**思い切った挑戦**をしたことで
たった**1ヶ月で月商7桁**を達成されています。

なぜ挑戦しようと思ったのか？

どんな不安や恐があったのか？

どう乗り越えたのか？

というポイントお聞きしました。



今まで大好きだった生徒様がいなくなってしまうんじゃないか？ということが一番怖かったです！



富山県にお住まいの2人のお子さんがある30代主婦の油野智恵美さん。

「15分で簡単に作れて家族に喜ばれるしあわせ土鍋ごはん」という新しいお料理教室を開校され、1ヶ月で月商7桁を達成されたキセキの物語。

島村；講座の単価をあげようと決めた背景ときっかけを教えてください。

油野さん；今までは5000円単価の料理教室をしていました。1ヶ月に89名の生徒様が通ってくださる教室でした。

最初から料理教室をやろうとはしていなくて、そもそもは、主人がアトピーで長女には蕁麻疹の症状があったので、それを改善するために料理教室に通ったところ、見た目で変化があったのです。私はもともと**ネガティブ思考**の持ち主だったので、自分が学びに行き、作った料理で体質が改善した、というのは自信になりました。

ブログでシェアしていたら「教えて欲しい」という人たちが現れて、**最初は無料**で教えていました。

もっと喜んでくれるには？という考えでやり続けていたら、教えた人がのべ**2000人**になっていました。

その頃の毎日は、前の日に買い出し→仕込み→終わって翌日教室。これを毎日繰り返している状態。

喜んでもらえているしいいかなと思ったけど、
教室の毎日に時間や体の限界がいつかくる、
働き方を変える必要があると思っていました。

調べていくうちに、**集まる集客の長瀬葉弓さんのメルマガ**
に出会いました。

長瀬さんのメルマガには、力強い言葉がたくさんあって、
特に今でも覚えているのは、
「挑戦した人にしか見えない景色がある」。

今のままだでもいいけど、
田舎の主婦が挑戦したら何が見えるのか？
自分はもっと何かできるんじゃないか？
もっと可能性があるんじゃないか？
ということに興味が湧きました。

いままでの「自分なり」ではなく、
初めて挑戦したい！、
と思えたんです。



私；実際に長瀬さんの個別相談会へご参加されたのですね。

長瀬さんからはどんな提案でしたか？

油野さん；今までの「子育て中のママのイライラバタバタのお悩みを解消するお料理教室」というコンセプトは変えず、**6ヶ月通う10倍以上の高客単価の講座**にしてみてもは？
という提案でした。



10倍以上の価格の講座をやるのか？
って思ったら責任を感じましたし、
感動を与える講座になるのか？

自分の未来の興味だけで講座を変えてしまうことで
今までの生徒様を見捨てることにはならないだろうか？

そんな不安や葛藤が出てきてすごく悩んでいました。

私；一番の不安や恐れはなんでしたか？

油野さん；今まで大好きだった沢山の生徒様がいなくなって
しまうんじゃないか？ということが一番怖かったです！

今まで来てくださっていた生徒様は
講座スタイルの変更はどう思われるかな？
ということがとても不安でした。

私；2000人も受講してくれていたわけですからものね。

どうして不安や悩みを超えられたのですか？

油野さん；長瀬さんにご相談させていただきました。
そうしたら、

**申し訳ないと思うのならやらないほうがいい、
今までと同じだっていい、とおっしゃられました。**

私に考える時間を下さりながら、
本当は変わりたいと思ってここに来たんでしょ？
とそんなメッセージをいただいているように感じました。

そして、ある**2つの教え**を与えていただきました。

1つは、**「強みは足すものだ」**

私にはまだ早い？て思っていました、今から学ぶことで
さらに価値を高められる選択があるとわかりました。

2つ目は、**「講座の価値を10倍に高めればいい」**

ということを教えて下さったこと。

これを聞いて、自分でもよく考え、決意できたんです。

生徒様に申し訳ないと思う講座は絶対にしない！

講座の価値を10倍以上に高め、

生徒様のお悩みを本当に解決できる講座を作る！

こんな決意をしたことは今でもよく覚えていますし、
今でもこの思いは変わらず、絶対に喜んでいただく、
そんな関わり合いをしていく、ということは
2年間変わらずある想いです。

私 ; 10倍以上の高客単価の講座の開講するにあたり、
一番苦労したことをお聞かせください。

油野さん ; スピードをあげることが一番大変でした！
長瀬さんとプロデュース契約をしたのが11月でした。

契約したときには、**自分の考えでは、年明け2月ぐらいに
個別相談会かな？**と思っていたんです。

それを長瀬さんにお伝えしたら、**「年末は、変わりたい！
何か始めたい！と思う時期。このタイミングを活かして
チャレンジしてみない？」**とアドバイスを受けました。

長瀬さんの教えの一つに、

「できるからやるのではなく、やるからできる」
というのがあります。

やるからできるなら、やろう！と決めました。

「初動のスピードが肝心です」とも教えてくださったので
素直にやってみました。

結果は、

**11月23日に長瀬さんと契約して
12月18日には個別相談を開始しました。**



そうしたら、15人からお申込みをいただきました。

私 ; 10倍以上の講座にすることを決めて、たった1ヶ月で
成果が出て、本当によかったですね！！

講座の単価をあげたあと、生徒様が集まってきてくださって
一番何が変わりましたか？

油野さん ; 自分自身の**感動**が変わりました！

生徒様の変化は今までとは比にならないほどです。

実は講座が始まって「生徒様は満足してくれるだろうか？」
という不安は続いていました。

講座修了6ヶ月後、生徒様が**泣いて喜んでくれる姿**をみて
ようやく安心できたんです。



単価をあげることは悪いことではなく

生徒様が家事で悩む毎日の問題解決ができることは
素晴らしいことだと感じています。

私自身も少人数の生徒様に丁寧に向き合い伴走することで
生徒様の変化成長を間近で熱烈に応援できます。

人の成長をみることが出来る毎日は**感動の連続です！**

**私；講座の単価をあげようと思っている人へ
どのようなアドバイスをしたいですか？**

油野さん；目の前の金額だけにとらわれずに
本当に人のお役に立てる価値を提供できる
努力が大切だと思います！

**お客様の本当のメリットは
金額が安いことではなく、**

悩んでいる自分の未来が変わること！

お悩みを解決できるために何ができるのかを形にできたら
本当に喜ばれるのだと思います！



私；油野さん、インタビューを受けて
頂き、本当にありがとうございました。

資格を与えれば良いという従来の協会養成講座に疑問というよりは「心苦しい」という状態でした



協会の認定講座からオリジナル講座に切り替えてリリース1週間で5名のお申込みをいただいた「魂に栄養を与えるお香パティシエJP」
椎名まさえさんにキセキのインタビュー。

島村；講座の単価をあげようと決めた背景ときっかけを教えてください。

椎名さん；私は協会の認定校をしていました。
昨今、香り業界も認定講座が多く、**資格を発行すること**を目的とした従来の養成講座に**疑問**を抱えていました。

そこで**独自**でオリジナル講座を作りましたが、**仕組みがない**ので、1回受講したら終わり、という状態。
この後、どのように発展させていけばよいか？
がわからず、困っていました。

そんな時に、Facebookで集まる集客®を見つけたのです。

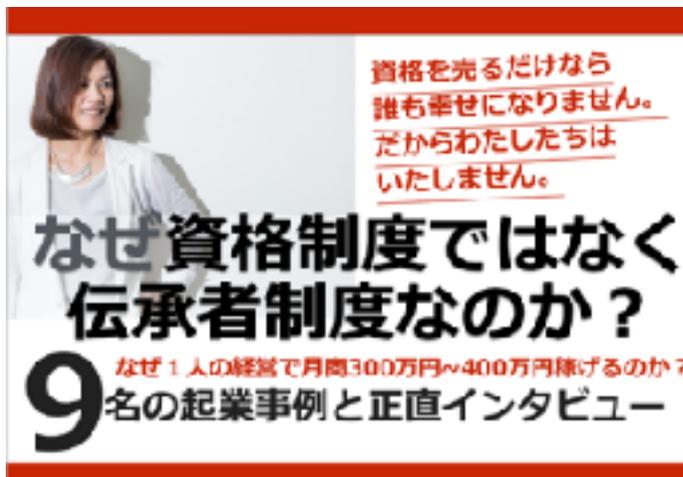
長瀬葉弓さんの

「なぜ資格制度ではなく

伝承制度なのか？」

というフレーズが

飛び込んできました。



これだ！そう思って、即、個別相談会を申し込みました。

お話をうかがい、長瀬さんの見事なプロデュースカに自分の未来をかけてみたくなりました。

自分自身も、育てた生徒さんも共に豊かになるために、ここでしっかり学んで、**伝える達人になろう！**と決めたんです。

私；以前のご自身で作られた講座と集まる集客に参加されてからの講座はどれぐらい価格帯が異なったのですか？

ほぼ**倍に値上げ**いたしました。

もちろん、単に価格だけを値上げするのではなく、以前の講座にさらに付加価値を加え、さらに協会の講座とかぶらないようにオリジナルの内容にしました。

オリジナル講座が出来上がって、それをリリースしたら、なんと**1週間で5人のお申込み**をいただけましたのです。

以前は毎月一人ずつ、というペースだったので、驚きました。

本当にお越しくださるのか？

やってみたいと思う人が本当にいらっしゃるのか？

そんな**不安**がありました。が、本当にやってみたら、お越しくださった。**やってみないとわからない**ですね。

**私；講座の単価を「倍」にあげるときに
怖くなかったですか？どんな不安がありましたか？**

椎名さん；不安はありました。

**今までの生徒さまがお越しいただけるだろうか？
本当に集まるのだろうか？**

という不安です。

今まで講座に通ってきてくださった生徒さまと、お付き合いができなくなるかもな、とも思いました。

私 ; 高客単価の商品を創るということは、
今までの顧客との別れと、これからの顧客との出会い、
この2つの不安が伴いますね。

なぜこの不安を乗り越えられたのでしょうか？

椎名さん ; **2つの大きな理由**があります。

1つは、そもそも**資格制度の認定講座に疑問**を
持っていたこと。

疑問というよりは、「**心苦しい**」という状態でした。

**資格制度は、作り方は教えるけれども、
あとは自分でやっていくという状態。**

学んだことをビジネスとしてやりたいと思っても、
何を使ってどのように集客したらいいか？
は教えていないのです。

心苦しかったですね。

伝え方を教える方法、
そういった**仕組み**が
欲しかったです。



2つ目の理由は、**自分のまだ見ぬ可能性に
チャレンジ**したかったということです。

集まる集客で資格制度ではなく**伝承制度**を学ぶことで、
まだ見ぬ景色を見てみたい、と強く思ったからです。

**人との縁が変わるかもしれない、
本当にできるのかどうか？**

それらの不安よりも、
この2つの理由のほうが
大きく上回ったのです。



さらに長瀬葉弓さんの言葉にも強く励まされました。

**「お金を払ってくれる顧客を探そうとするな。
お金を払ってでも欲しいという顧客がいることを知れ。」**

必要としている人は必ずいるということ信じました。

100人以上の月商7桁を稼ぐ起業家を輩出されている
長瀬さんの実績も大きな後押しになりました。

**私；実際に講座の価格を「倍」に上げたとき、
何が一番苦労しましたか？**

椎名さん；オリジナル講座の内容を考えることに
苦労しました。協会の講座内容にかぶらないように
することに特に注意しました。

協会には、お世話になった恩があるからです。

私；講座の単価をあげた後、生徒さまが集まってきて くださって一番何が変わりましたか？

椎名さん；そもそも、受講目的が異なる生徒さまが集まってくださいました。

協会の認定講座の時は、ほぼ、お香教室を開きたい、という人が参加者でした。

オリジナル講座は、お教室を開くというよりは、受講者のほとんどが、**ご自身の何かを変えたい！
悩みを解決したい！**と願って受講されています。

例えば、自分自身の癒しや浄化、プロテクト(保護)、お祓いといった自分の人生を豊かにするということを目的に学びにいらっしゃる方が多いのです。

そういう自分のために
学びに来ている人が、
講座を重ねていくと、

「私でも人に伝えられるようになるのでしょうか？」と
聞いていらっしゃるんです。



SNSに顔出しできない、そもそも投稿もしていない人が、
そういうふうに自ら聞いてくるのです。

人が開花する姿を目の当たりにしました。

「お香作りが人生作り」 なんだなということがわかりました。

私；お香の講座で人生が開花していく。

とても興味深いですね。

少しだけ講座の内容を教えていただけませんか？

椎名さん；講座を受けると**「考える軸」**
ができるようになるんです。

最初は私が考えたレシピで作っていただくのですが、
次のステップではオリジナルで作っていただきます。

オリジナルを作るとなると10種類以上の香原料を
調合します。それを10杯まで混ぜて自分だけのお香を
作りあげます。

そのときに、**どういうシーンで焚きたいのか？**

という軸を決めないと、良い香り
のものが作れないのです。

加減も大切です。

10杯いれられるからといって
欲張ると、目的の香りには
仕上がりにません。



何を軸にして選択していくのか？

お香作りは、**人生を生きる上での訓練**をしているようなものなのです。

私；なるほど、奥深いのですね。

**最後に、講座の単価をあげようと思っている人へ
メッセージをお願いします！**

椎名さん；**未来のお客様がたくさんいることを
信じて挑戦してみる！**ということを伝えたいです。

自分が思っている以上の世界があります。

**私なんて無理って思いますが、
やってみないとわかりません。**

自分を信じて、
プロデューサーを信じて、
共に学ぶ仲間がいて、
本当に挑戦してよかったです！

私；椎名さん、
ありがとうございました！



できたポイントの1つ目は、 集まる集客のメソッドがあったから

集まる集客®で**113名**の起業家が

月商7桁8桁に到達した

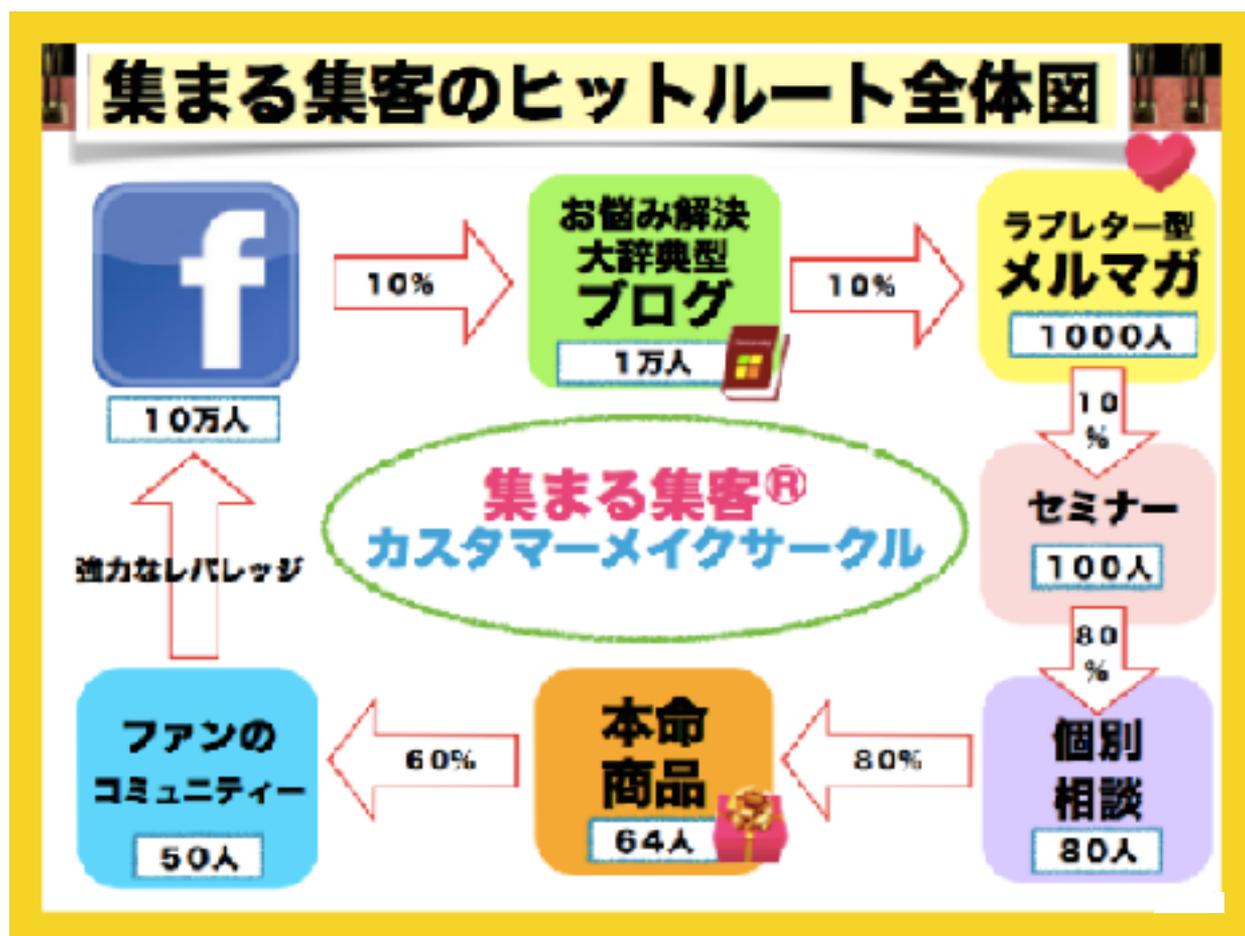
再現性のある、売り込まなくても

相手からお願いされる集客の仕組みである

カスタマーメイクサークルがあれば

ゼロからでも、都外でも

できるようになります。



できたポイントの2つ目、 3つの共通点があった！

①挑戦したいという気持ちに嘘をつかなかった

挑戦したいと思う前の、何か解決したい悩みや手に入れたい欲が大きければ大きいほど、挑戦したいという気持ちは膨らむものです。もしかしたら、すでに挑戦したいという気持ちが芽生えているのに、「私には無理、だって～だから」とあきらめているのかもしれませんが。そこに眠っている大きな駆動力があるのかもしれませんが。

②お悩みを他人に相談し、解決方法の選択を増やした

相談をしたら、受けたアドバイスは断れない、ということではありません。相談をしたら、その人だったらどう捉え行動するのか？を聞くことができ、解決のための選択方法が増えます。そこから先は自由な選択をすればいいのです。インタビューしたお2人も、まず個別相談をしに行ったところから行動できるようになりました。

③不安を売りに置き換えた

高客単価になることで、お2人とも「今までのご縁がなくなってしまうのではないか？」「本当に集まっていただけなのか？」という2つのことに大きな不安がありました。

その不安を、**少人数にすることで生徒様ひとり一人に深く関われる、**という売りに置き換えたことで、生徒様の人生が変わるほどの豊かさを与える人になりました。

それが評判を呼び、口コミが増え、月商7桁を達成し続ける講座へと進化したわけです。

私にもできるの？

ここまでお読みいただき、
私には無理かもしれない。。。
と思ったとしても、

安心してください！

ご紹介している集まる集客®実践者の
成果の事例を置き換えていくだけで、

いままでの「自分には無理かも・・・」が

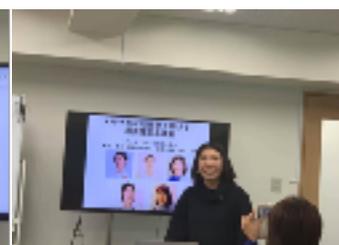
「自分にもできる！」

に変わります。

本当に上手くいくの？

集まる集客®では「共に学び教え合う」ことを大切にし、仕組みがあります。

113人の起業家の実績と、
共に学び教え合う仲間がいるからこそ、
「今までの自分なり」のやり方や考え方から
違いを発見し「当たり前」が変化していきます。



なぜ「今」なのでしょう？

元号が変わり、オリンピック・パラリンピックに合わせて、新たな取り組みや施設が動き出しています。例年以上に人々が新しいことへのチャレンジをしやすい世の中の流れになっています。

この流れを逃し、先送りする理由はありません。

インタビューを受けてくださった、
15分で簡単に作れて家族に喜ばれるしあわせ土鍋ごはん
油野智恵美さん、
魂に栄養を与えるお香パティシエJP
椎名まさえさん

おふたりは、不安や葛藤がありつつも、
**ご自身の「挑戦したい気持ち」を承認し、
その気持ちにウソをつきませんでした。**

顧客の悩みを解決し、他にはないユニークな
商品や講座を作る**絶好の機会が「今」**なのです。

ダウンロード 特典

パーフェクト
セレブレーション
プランニング &

高客単価講座にするための

個別相談会

通常90分 ~~¥11,000円~~のところ
10名様・初回限定で

特別価格 **3,300円**にてご案内します。

▼個別相談会の詳細・申込はコチラ▼
押してもすぐには申込にならないので、
ご安心ください。

お申込みはこちら

5000円のランチ会から 月商7桁！ 2人の起業家のキセキの インタビュー



2019年12月 発行

著者 感謝記念パーティイベント専門家 島村美帆

mihohotel@gmail.com

(販売・ライセンスについてのお問合せ)

本教材、および収録されているコンテンツは、著作権、知的財産権によって保護されていることはもちろんですが、購入・ダウンロードされたあなた自身のために役立つ用途に限定して提供しております。教材に含まれているコンテンツを、その一部でも、書面による許可(ライセンス)なく複製、改変するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても、一般に提供することを禁止します。