

## プロローグ

はじめまして。会員制ビジネス専門のコンサルタントをしている倉千鶴と申します。

1年前まで私は、恵比寿ガーデンプレイス目の前のタワーマンションで13年にわたり、コンサルティングスクールを経営していました。ですが、長年夢見ていた海のそばに住みたいという夢を叶えることができ、2020年2月1日に慣れ親しんだ都会を脱出し、逗子海岸の目の前に移転しました。(運よく世界中がコロナ騒動に巻き込まれる一歩前のタイミング)

それからは毎朝、海岸を散歩しながら脳を遊ばせて♪ 遊ぶように経営する♪ という理想のスタイルを手に入れました。

そうすることで、遊ぶように経営する♪50代からの「経営改革」遊脳(うのう)経営メソッドを、身を持って完成させる事が出来たのです。

本書では私のように、50代以上でスクールやサロンビジネスで頑張ってきた女性経営者に、**遊脳(うのう)経営メソッド**で遊ぶように経営する♪「**経営革命**」の方法をお伝えしたくて…。

リアルビジネスからオンラインビジネスにすると、こんなにいいことばかりだったことをこの1冊にまとめてみました。50代以上といえば、オンラインに苦手意識のある方も多いのが現状です。だからこそ、読んでいただきたいのです。メリットの方が多いことに気づいてもらえると思います。そしてあなたが思っている以上に、意外とカンタンです。

今でこそ、経営歴26年目になる私ですが、元は下町のダサイヤンキーでした。家は下町(葛飾区奥戸)の長屋で、4人兄弟の2番目に生まれました。父は職人で母はパートをし4人の子供を育てるという家庭でしたので、貧しくてそれが嫌で、中学の頃から絵に描いたようにグレて行きました。すると脳内もどんどんダサくグレていき、テストで一桁の点数を取ることもあるほど、ダメダメでした。

ところが15歳(家が貧しかったので中学卒業後の春休み)ではじめて経験したアルバイトをきっかけに、仕事の面白さにハマっていったのです。

勉強はダメダメでしたが、仕事で自分のやりたいことに目覚め、そこから人前で話す仕事に憧れ19歳でMCとしてデビューし、接客マナーのインストラクター(元ヤンなのに…)などを経て1993年に独立後、現在のコンサルタント業に至ります。

「正しい経営」から「楽しい経営へ」それが遊脳経営メソッド

2015年から取り組み始め、5年かけて独自の遊脳経営メソッドが完成しました。遊ぶように経営するコツは、脳内を遊ばせる言葉を使うこと。

もしあなたが変化を望むなら、進化を望むなら、脳内の「言葉」を心がときめく言葉に変えてみませんか？

私は脳心理学に出逢って、自分の人生に恋し続けて・・・、ドキドキしてメモメモになってときめきに落ちる・・・。

そんなふうに生きられたらどんなに楽しいだろう、と心底感じました。

そして脳心理学を経営に取り入れたところ、ビジネス用語で侵食されていた固い脳内が、柔らかい遊び脳に変換されていき、トキメキが止まらないゴールに出逢え、そのゴールに向かう日々を心から楽しめるようになったのです。

そこで、そんな遊ぶように経営する考え方ややり方を本書で紹介できるように体系化してみました。

ですから、本書はビジネス本というよりは同じ50代以上のリアルスクールやサロン経営で頑張っている女性経営者へ「新しい世界を感じてもらいたい」一心で書きました。

それが「正しい経営」から「楽しい経営」にシフトする世界です。

そういう訳で、本書は50代からの経営は、脳を遊ばせて、遊ぶように経営しよう♪というコンセプトで書いています。

ですから、脳を遊ばせるために、感情を動かす言葉をふんだんに遣って行きます。

年会員制×オンラインスクール⇨安定売上達成の方程式とは!?

2017年に子宮筋腫の手術の時も、2018年の終わりから2020年4月までの母親の介護の時も…。さらに2020年のコロナのとき

も、私を支えてくれたのは年会員制という安定売上の仕組みでした。

ここで少し自己紹介させていただきます。

私は、リアルでビジネスしている女性経営者の、オンラインビジネスに切り替えたいお望みを、年会員制×オンラインスクールで叶えています。

その結果、望む安定売上も達成していただけます。

これは、おひとり様スクールやサロン経営者のための、50代からの「**経営改革**」として、10日ギュツ♥と好きな仕事して、10日学んで、10日自由に愛し愛される、独自の遊脳経営メソッドを体系化した私にしかできません。

これが私のポジションです。

年会員制とは、あなたのバックエンドの商品を年間コースにして、価格を12ヶ月で割った月会費でお支払いしていただくシステムです。それによって、毎月、月会費を積み上げていき売上を安定させるわけです。例えば30万の商品なら、12ヶ月で割ると月会費は25000円。もしあなたが、120万の安定売上を目指すなら、毎月4人の会員を作ること、1年後には客数48人となり、×2万5千円＝120万円の安定売上を達成できます。いままでリアルでビジネスしていて、顧客がいる場合は、なにも毎月4人にこだわらず、数か月で年間客数目標48人を達成してしまえば、120万の安定売上となるわけです。それがオンラインスクールでできたなら、会場費(家賃)も移動費も移動時間さえいらなくなくなり、自宅にいながらスクール開催ができるわけです。これぞ、感染

症に影響されることなく、これからの時代を生き抜くビジネスモデルなのです。

因みに、1000円〜5000円位の少額会費で運営する会員制ビジネスモデルとは違い、**バックエンド(高額商品)を年会員制にするから**、**安定売上げを達成**できるのです。少額の会員制では、毎月「離脱」と「入会」の繰り返しでむしろ安定売上にはなりにくいです。それに、量を追いかける必要がないため、**大量行動が必要**になり、私たち50代以上には向きません。私たち50代以上は「量」より「質」にこだわり、少人数で安定売上が達成するビジネスモデルがじっくりきませんか？

貴女が「質」より「量」を求めるビジネスをお望みなら、この本が貴女のお役に立つことはないでしょう。しかし、**「量」より「質」**のビジネスをお望みなら、読んでいただく価値はおおいにあります。

プロローグの最後に…。

この本を書くことで、私が設定している最終ゴールがあります。

それは、「**あなたのブランド**」をデジタルコンテンツ化して「**MADE IN JAPAN**」として一緒に世界へ発信すること。

その、精鋭な女性経営者24名と出逢うことです。

2020年11月吉日 倉 千鶴

【読者限定 3大無料プレゼント】

本書を手にとって頂いたあなたへ、限定の特典をご用意しました。ご希望の方は、こちらに特別付録としてまとめておりますので、ぜひ活用ください。

- 1、売れる仕組み全体導線地図テンプレート【**解説動画**】
- 2、安定売上の仕組みを作る5つの柱設計シート【**ナビ動画**】
- 3、貴女のコンテンツをビジュアル化する商品設計シート

**特典1**では、安定売상을達成するための要、全体導線地図を**動画で解説**しています。地図が無ければ、ゴールに辿り着けないため必須のツールです。

**特典2**では、安定売상을達成するための5つの柱を**ナビ動画**で解説し、あなたの5つの柱設計シートを完成させていただきます。

**特典3**では、具体的にオンライン商品設計を解説し、9つの項目のセールスレター（商品販売ページ）を作成します。

ぜひ左記リンクから受け取ってください。3大無料プレゼントを受け取る

<https://1lejend.com/stepmail/kd.php?no=bhebkk>



目次

プロローグ

第1章 言葉を変えて感情を動かす！

私の心を救った脳心理学

虐待していました

正しく生きようと必死になりました

恋をして出会った脳心理学がきっかけで解放されました

私のメソッドの最後のピースでした

脳内が大喜びして心が躍る言葉

私のコンサル生にも早速試してみました

コンサル生の行動が加速し始めました

感情が動く言葉

私の人生に「遊び」が加わりました

遊脳経営メソッドが完成

## 第2章 あなたに届け！

私は誰を応援したいのか…。

ターゲットが「コレだ！」と明確になるとき

ピンチがチャンスに！

あなたのビジネスは会員制にできるか？

会員制にズームを掛け合わせたら 解決しました

試してみました

協会にも入れてみました

50代以上の女性経営者。ピッタリに最適化しました

これからの時代を生き抜くビジネスモデル

こんな人に届いてほしい

## 第3章 脳心理学・脳と心を歡ばせるゴールを設定！

1、遊脳経営の決め手！トキメキが止まらないゴール設定

2、瞬時に自信が沸き上がる遊脳(うのう)の使い方

3、遊ぶように夢中で起こる自動行動

第4章 俯瞰してビジネス全体の「導線」を設計する！

オンラインで売れる仕組み全体導線地図

遊脳経営の方程式って？お誘いレターの型

成果を出せる人の条件

第5章 安定売上の仕組みを作る 5つの柱設計シート

理想の顧客とのシンクロを起こすポジショニング

商品から作るか？SNSからやるか？

理想の顧客を集客する4つのSTEP

量より質！成約率を上げるセールス3STEP

目標売上は喜ばせた客数で達成する

第6章 オンラインの商品を設計しよう！

商品設計シートであなたの商品を設計する

セールスレターって売る手紙？

あなたのやりたいことをお客さんの「欲しい」に変える

お客様がのどから手を出してでも欲しいコンセプトを創る

お客様のビフォー&アフターストーリーを描く

商品説明でなく、お客様が手に入れる価値を訴求する

商品設計を完成させるその他のメニュー

**最終章** リアルからオンラインに切り替えて、あなたが手にする価値

オンラインスクールにするだけで〇〇がいらなくなります

毎月ゼロから始まる売上と戦っていました

どうしたら、安定売上と安心が手に入るのだろう…？

ホームページにお金かけちゃダメ！かけるべきは「〇〇〇〇」

遊ぶように経営する♪を叶えるために私がやった5つのステップ

遊ぶように経営する♪の5つのキーワード

エピソード

## 著者プロフィール

### 第一章 言葉を変えて感情を動かす！

#### 私の心を救った脳心理学

2017年私は筋腫の手術をしました。当時は恵比寿ガーデンプレイス前でコンサルティングスクールを運営していたため、すぐそばの厚生中央病院に入院して手術をすることになりました。

「子宮筋腫が大きすぎて妊娠6ヶ月ぐらいの体になっています」そう宣告されて手術を決意しました。

「およそ一か月は通常の仕事はできません。」そう言われましたが2011年から恵比寿のスクールに年会員制を導入していましたから、私が入院しても安定売上の仕組みができていたので経済的には不安はありませんでした。

そして無事に手術も終わり毎月第3週のみ開催しているコンサルティングスクールにも影響を及ぼすことはありませんでした。

その時私は、安定売上の仕組みが出来ているって本当に凄いな…と心の底から感謝しました。

虐待していました

筋腫が発覚してから手術まで5年ほどの間、筋腫が大きくなる一方だったので10kgほど太り、それが嫌で嫌でたまらなかったので手術をきっかけにダイエットすることにしました。

半年ほどかけて二十歳の頃の体重に戻り気分はルンルンでした、笑。

ですが、ダイエットをきっかけにそれまで浴びるように飲んでいたお酒をやめたせいか、いつのまにか**楽しい**ことから遠ざかって、**正しい**ことを追いつめている自分に気づきもしませんでした…。

正しく生きようとするあまり自分を否定して、「今のままの自分じゃダメだ!」「もっと努力しなくちゃ!」「頑張らなくちゃ!」と、自分じゃない「誰か」になろうとして、知らず知らずに自分を**虐待**していつの間にかたのです。

正しく生きようと必死になりました

お酒をやめたことで、特に趣味もない私は、やることがなかったのもあるのでしょうか…。

正しさを求め始め、朝はまだ日が昇る前に起きて、瞑想し、尊敬する人の喜ぶ顔写真を入れたビジョンマップを眺め、その後トイレを掃除します。

それから身を清めるため「禊」と言う浄水器からバスタブにお水を貯めてお風呂に入り、ありがとう1000回。それからお風呂の中で自己啓発本の読書。お風呂から上がると、綺麗な体で神様にお水とお酒とお塩をお供えして祝詞をあげる。それから、いつも仕事で使うテーブルをありがとうと言いながら綺麗に拭く。その後神様ノートを書く…。

そして朝食は、良質なタンパク質を取るために納豆、たまご、お豆腐の入ったお味噌汁、ヨーグルトなど毎回同じ朝食を用意する。

食事の前には「育ててくれた人、運んでくれた人、売ってくれた人、ありがとうございます」とお祈りをして食べる。

これを毎朝のルーティンとして繰り返す…。(怖い…苦笑)

さらに、正しく生きる1日はまだ続き、仕事の効率を上げる時間管理方法とスケジュール帳を使って50分仕事したら10分休むを繰り返しながら夕方まで仕事をする。

移動時間は音声学習(音声学習には何十万も自己投資しました)。

寝る前にはお風呂に入って YouTube を見てわずかにストレス発散。  
ベッドに入ってから神様に愛されるための音声学習を聴きながら寝る。

コレを、毎日繰り返したうえに、1日と15日は早朝から恵比寿神社(ガーデンプレイス内にある知る人ぞ知る神社)にお参り。

年末は伊勢神宮に団体参拝。マンガで古事記を読み、神様に愛されようと必死に神社巡りをする始末。

今振り返っても正しく生きるため、怖いくらいに自分をがんばらめにしていました、苦笑。「力入りすぎ!」って突っ込みたくなります。

恋をして出会った脳心理学がきっかけで解放されました

そんな時、なんと私は「恋」をしたのです。2018年暮れのことです。

恥ずかしくて、恥ずかしくて、誰にも言えずに隠していましたが、あるコンサルタント仲間とランチをしているときに、あろうことが、口が滑ってしまったのです…

それは、なぜか？



今思うとその人は…。

「彼、夫を何度も恋に落とすオトナの女の子のための脳心理学」 恋愛  
コーチだったからかもしれません…。

オトナの女の子(!?)だった私は、彼女に恋煩い(!?)しているココロの内  
を打ち明けてしまいました…。

すると彼女が、「ちーちゃん(私のこと)はその人にとって、どんな存在に  
なりたいの?」

私「…ときめく存在になりたい」

彼女「じゃ、彼にとってときめく存在だったら、今の状況をどう捉えて、  
どんなアクションする?」

私「ときめく存在なら、相手が私のこと、どう思っているのだろう…とモ  
ヤモヤするわけはなくて、自信もって楽しく関わるかな…」

そんな会話になり、「ハッ」と感じたのです。

ココロのモヤモヤが一瞬にして晴れていくのを。

それがきっかけで、私は**楽しさ**からかけ離れて、**正しさ**ばかりを追い求  
めて、ただただ苦しい人生を生きていることにも気づかされたのです。

私のメソッドの最後のピースでした

ココからは、恋バナではなく、ビジネスの話です、笑

これをきっかけに脳心理学を学び始めた私は、「**正しく**」よりも「**楽し**

**く**生きる」ことに強く関心を抱くようになりました。

楽しく生きるには自分に正直になること

自分がどう生きたいかに正直に向き合うこと

それには**言葉**を変えること

それまで使っていた「**正しい言葉**」を「**楽しい言葉**」に変えていったらどうなるだろう？

自分への実験が始まりました。何しろ、長い間ビジネス用語ばかりを使

っていて、「ときめく」とか「ドキドキ」とか「メロメロ」なんて言葉とは一

切無縁でしたから。苦笑

脳内が大喜びして心が躍る言葉

例えば…

- ・理想のターゲットをメロメロにする
- ・逢ったら虜にするコンサルタント
- ・自分の人生にドキドキする
- ・恋するように仕事する
- ・愛されたい人にだけ愛される世界を創る

そんな言葉が私の脳内を侵食し始めました…。

そして、そんな言葉を使うようになったら脳内が大喜びして心が躍り始めるのを実感できるようになったのです。

今まで、感じたことのない感情が溢れだしました。それから夢中で心理学を学んでいった結果、人生やビジネスに大切なもの、それが「ときめきが止まらないゴール設定」なのだど悟ったのです、笑

私のコンサル生にも早速試してみました

そこで調子にのった私は、コンサル生にも試してみました。

私「どんな起業家って呼ばれたら超ハッピー？」

コンサル生 「あの人のところに行ったら、売れっ子間違いなしのイメージ  
コンサルタレント」とか「超わがままだけど、ココロ驚掴みにされるコーチ」  
とか、「魔法の手を持つ、ダイエットセラピスト」など、私のコンサル生も、  
ココロがときめく言葉で次から次へと自己表現し始めました。

すると、どうでしょう・・・そんな自分をイメージしてか、自信に満ちあふ  
れて、みるみる表情が変わっていききました。

そして、コンサル生の行動が加速し始めたのです。

起業の**あるある**なのですが、ゼロからイチの起業初心者は、なかなか行  
動ができないという課題に悩まされがちです。私のコンサル生でも大多  
数が今月も何もできませんでした・・・と肩を落としてやってきては、自分  
を責めて、自己嫌悪に陥る。そんな光景を何度も、何度も見てきまし  
た。ですから**それは同時に私にとっても大きな課題でした。**

コンサル生が行動できなければ、仕組みはできず、成果が上がりません。

ですから、これまでもあの手の工夫をこらしてきました。書き込むだけで出来る上がるテンプレートを作成したり、いつまでに完成させるか、期日を決めて完成を促したり、動画を作成して何度も自習できるようにしたり。そしてそれなりに、効果を上げてきましたが、行動できない根本的な解決には、正直至っていませんでした。

ところが、トキメキが止まらないゴール設定をすることで、**自然と行動が伴う**という、脳のカラクリを知り、私自身も私のコンサル生も、行動が加速していったのです。

## 感情が動く言葉

言葉の力ってすごいと思いませんか？

言葉が変わると行動が変わります。言葉が変わるためには、**本当に心がときめくゴール設定**が肝心なのです。

真逆の「ねばならないゴール」では、脳内の大喜びも、こころが躍る体感もないので、すぐわかります。

あなたの心がときめくゴールはどんなゴールですか？

誰に遠慮もいりません、ココロからときめく言葉で、思いつきり表現してみませんか？

私の人生に「遊び」が加わりました

私は、ときめきが止まらないゴール設定をして、使う言葉を「**正しい**」言葉から「**楽しい**」言葉に変えてから、人生が激変しました。

そして、さらに私は「コンサル生が行動できない」という課題を突破したいと考えあぐねてきましたが、**脳心理学**がその答えもくれたのです。それからというものの私の人生に「遊び」が加わりました。

## 遊脳経営メソッドの完成

ここで、大切な3つのポイントをお伝えします。脳心理学の観点を用いて作った、遊脳経営メソッドへ脳をセットする順番は「ゴール、自信、行動」の順になります。この3つの項目を私は人生において大切な3つのポイントだとも思っています。しかし同様に大切なのは、3つの**順番**です。意外に思うかもしれませんが「行動」が一番最後。世間では、行動あるのみ、行動無くして実現無し、などの認識が幅を利かせていますが、そこが「行動できない」盲点なのです。

なぜなら、ゴールと自信が備われば、行動は自動で起こります。

そしてこの、脳心理学をバックボーンに、脳を遊ばせて、**遊ぶように経営する**♪コンセプトに辿り着きました。構想から実に5年の歳月がかかりましたが、これが、ゴールを達成する脳と心(脳心理学)の「考え方」です。

しかしこれだけでは、トキメキが止まらないゴールは手に入りません。「考え方」に加えて、達成する「**手段**」が必要です。そこで、その手段としてこれまで私が仕組化してきた「年会員制×オンラインスクール」安定

売上達成」という方程式を掛け合わせて完成したのが、この集大成とな  
った「遊脳経営メソッド」なのです。



## 第2章 あなたに届け

私は誰を応援したいのか？

「どんな人がターゲットなの？」と聞かれて、即答できないことってありませんか？

私は、ずっとそれが答えられなくて悩んでいた時期がありました。

26年前に起業したときはフィニッシングスクール美プロデューズという「個性美革命」をコンセプトに据えたスクールでした。ヘアメイク、フアツション、立ち居振る舞い、話し方をtotalに学べるスクールということを表現するため「フィニッシュ仕上げ」という意味でフィニッシングスクールと名付けました。その時のターゲットは、20歳以上の女性。かなりバツクリとしたターゲットですよね…苦笑

その後、「色革命」をコンセプトに、カラーブランディングスクールにリニユーアル。

生まれ持って与えられた開運の色を味方に付けるバースカラーと印象を上げるパーソナルカラーで、開運体質へ改造したい女性のための年間コースを作りました。

その時のターゲットは、色が好きな女性。これでもターゲットを絞ったつもりですが、まだふわっとしていますよね。その後2015年から「起業革命」をコンセプトに本格的に会員制ビジネス専門のコンサルティングスクールへ3度目のリニューアル。ターゲットは、「起業したい女性」と「起業している女性」

ようやく、26年の歳月を経て、徐々にターゲットが明確化されていきました。

ターゲットが「コレだ!」と明確になるとき

これまで、女性という点だけは一貫してきましたが、どんな人?という、いわゆるペルソナはぼんやりしていました。

ただ今回、電子書籍を書くにあたり、そのターゲットが明確になりました。それが、**リアルビジネスからオンラインビジネスに切り替えたいスクールやサロン経営者**です。

なぜ、そのような人がターゲットかというと、5年前の私そのものだからです。

では、5年前の私はどんな人だったかというところ、恵比寿のガーデンプレイスの目の前のタワーマンションの14階でリアルにスクールを運営していました。

六本木ヒルズのアーテリジエントスクールで単発講座（人気ランキング2位を獲得するほどの人気講座でした）を開講して、恵比寿のスクールへ集客していましたが、アーテリジエントスクールが閉鎖となり「これから集客しようしよう・・・」とピンチに追い込まれていました。

そんな時、オンライン集客のコンサルタントと出逢いリアル集客からオンライン集客に切り替えようと一念発起したのです。

ピンチがチャンスに！

しかし当時の私は、なにせ、パソコンは苦手でしたし、これまで、MC、研修、講座、講演と人前で話す仕事が生業でしたから、完全にアナログ女子です。どれくらいアナログだったかというと、アマゾンで買い物するときは広尾に住んでいた姪っ子に来てもらって操作してもらい、隣でコレ、アレ、と指さす有様でした。

ワードで多少テキストを作ったりはしていましたが、そんな程度でしたから、オンラインで集客ができるなんて半信半疑でした。

それが、こんなにアナログを自負する私でも、**オンライン集客の仕組み**が完成して、ちゃんと**高額**の**バックエンドの商品**が売れるようになっていったのです!!

それだけではありません。なんと、地方や海外在住の日本人からも申込みが来るようになって、やむなくZoomを取り入れるようになりました。その経験を通じて思ったことは、今やオンラインは**右脳(感覚)**で使えるようになったということです。コレなら私にもできるし、同じ年代のパソコンに苦手意識のある人にも教えられると思いました。

そして、思ったのです。私のオンライン参入のきっかけは、5年前の六本木ヒルズのアーテリジェントスクール閉鎖というピンチでした。しかし、この2020年のコロナ騒動は、今現在リアルでスクールなどを経営している女性経営者のピンチの時だと。

だから私は、「そんなピンチに直面している女性経営者へこの本の内容を届けたい！」そうはっきりとおもったのです。

あなたのビジネスは会員制にできるか？

コロナの前までは、私のコンサルティングスクールの生徒さんで成果を上げていたのは、エステや対面のスクール、美容塾などでした。

要は店舗を持って居て、既存のお客さんがいるところが強かったのです。既存のお客さんを年間コースに誘導するだけで安定売上の仕組みがほとんど出来上がっていききましたから、さらにオンライン集客の仕組みを構築して、新規を増やしていければ良かったのです。

でも、これからは私が言うまでもなく、対面しないと成り立たない職種は厳しいです。

新しい発想が必要になります。

会員制にZoomを掛け合わせたら解決しました

例えば、以前私がやっていたカラーブランディングスクールですが、この運営ノウハウはオンライン(Zoom)スクールにぴったりはまりました。パーソナルカラーは対面しないと診断できないのですが、運気を上げるパースカラーは、診断そのものはコンピューター診断なので、対面いらず。スクールでは6色ある目的別に運気を上げる色の使い方や効果効能を教えてあげたり、カラーセラピーをやってその月に必要な色を教えたりして開運に導くスクールモデルなので、対面の必要はなくオンラインスクールに最適でした。

試してみました

そして、この年会員制のビジネスモデルを試した成果として、占いのスクールや恋活コーチング、私のような経営コンサルティング、自宅で健康や美容法を教えられるセラピストなどは、オンラインで成功しやすいですね。

逆に、対面しないとできないビジネスは、対面しなくてもできるビジネスへ**発想の転換**が必要になります。

例えば、エステや整体などのリラクゼーションや、健康系は対面してやってあげるサービスから、自分でできるように「教える」カリキュラムに転換していくと、会員制×オンラインスクールにして、自宅にいながら安定売上の仕組みが構築できるようになります。

協会にも入れてみました

現在私が立ち上げからコンサルティングさせていただいている協会に、世界開運ミリオネア協会があります。こちらは、開運ラッキーメイクをはじめとした、開運ラッキープログラムを展開しているのですが、2020年の3月から新職業として、開運ラッキーメイクの協会認定先生を養成する予定で着々と準備をすすめておりました。

しかし、コロナで3密を避けるため、ひとまず断念せざる得ない状況に陥ってしまいました。そこで、開運ラッキーメイク協会認定先生の養成講座を、年会員制×オンラインスクールに切り替え準備を整えること6ヶ月。予定より遅れて9月に開講した開運ラッキーメイク協会認定先生

の養成講座オンラインスクールは、第一期は満席のため、増席となる盛況ぶりでした。さらに、この開運ラッキーメイク協会認定を受けた先生方にも、**開運ラッキーメイクをオンライン年間コースで開講でき安定売上を上げられる**ビジネスモデルとして提供しています。



50代以上の女性経営者。ピッタリに最適化しました

今ご紹介した協会の成功例にもあるように、アイデア次第で色々な職種を年会員制×オンラインスクールにする事が出来ます。

そして、わずか3日〜6日のオンラインスクール開催で60万〜120万の安定売上を達成する事が出来るのです。

私たち50代以上は、もういい感じの大人女子です。好きな仕事をできる幸せを噛みしめ、求めている人を喜ばせながら、自分のココロやカラダのケアも大切ですよ。そして質の高いサービスを提供するために、「自分に投資」して学び続けることも必須です。

だからこそ、10日ギョツ♥と好きな仕事して、10日学んで、10日自由に愛し愛される。そんな未来を手に入れて、1ヶ月を好循環出来る

日々を過ごせたら至福だとはおもいませんか？

脳だけでなく、身体も遊ぶようにムリなく経営する♪ 遊脳経営メソッドは50代以上の経営にピッタリフォーカスして仕上げました。

これからの時代を生き抜くビジネスモデル

2020年以降、たとえコロナが終息しても、私たちが生きている以上感染症は無くなりません。今回の世界中を震撼させているコロナ騒動は、これからの未来も感染症と共存することが前提で生きる時代だということをお私たちに突き付けているのです。

だからこそ、このピンチをチャンスに変えましょう。

年会員制とオンラインスクールを掛け合わせた仕組みを導入することで、労働日数は大幅に減少します。私たち経営者は、リアルだと意外と集客に走り回って、名刺交換して、アポ取って、出向いて、という労力重視ですよね。

特に私たち日本人は、額に汗してお金を稼ぐことが美徳という刷り込みを知らず知らずのうちに受けていたりもします。だから「努力」や「労力」は当たり前に見えると思っています。しかし、これからは、パソコンのまえで好きな時に、好きな場所で、好きな仕事ができる幸せを噛みしめませんか？

こんな人に届いてほしい

私は、起業して26年目になります。アナログだった私でも、今やパソコンは右脳で使える時代です。対して難しいことはありません。ひとりですクールやサロン、教室を営んでいて、コロナが終息すれば元通りに再開できる、という希望も持てなくなった今、本当はオンラインに切り替えたい。でも一体どうすればいいかわからない。誰に聴けばいいかもわからない……。そんな風に困っている女性経営者のあなたに届いてほしいと思っています。

オンラインスクールに切り替えると……。

こんなにも便利だったのか！

今までの集客の苦労は何だったのか！

時間ってこんなにゆっくり流れるのか……。

等、今まで体感したことのない世界が広がりますよ！

### 第3章 脳心理学・脳と心を歓ばせるゴールを設定！

#### 1、遊脳経営の決め手！トキメキが止まらないゴール設定

脳をときめき脳にする。先ず一番大切なのが、ゴールはゴールでも、「ときめきが止まらないゴール設定」なんです。ずっと経営を続けていると、いつの間にか「楽しいゴール」よりも「正しいゴール」を目指していることに気づきもせずにいるなんてことはありませんか？

私はバリバリありました！笑

本当は心の底で望んでいる「楽しさ」を求める気持ちに蓋をして、体裁や見栄もあって「正しい」と判断されやすいゴールをいつの間にかしています。人目を気にして、人受けの良い、社会貢献とか、世のため人のためとか、反論されない無難なゴールってやつです。

でもそれって、「ねば」ならない・・・になっていて、全然楽しくない・・・。

本当に心の奥底で望んでいる私のゴールって、どんなゴールだろう？と自問自答を続けて辿り着いたのが、**遊ぶように経営する**♪というゴールだったのです。

それによって、脳内が大歓びして、**ときめき脳**になっていることを感じました。そして心が躍りました。だから自分でわかるのです。本当にキメキの止まらないゴールがオーダー(注文)出来たかどうか。感じるのです。コレだ〜〜って、笑

そして、遊ぶように経営する♪とは具体的に「10日ギョツ♥️と好きな仕事して、10日学んで、10日自由に愛し愛されるという遊脳経営メソッド」のコンセプト(ゴール)が完成したのです。

## 2、瞬時に自信が沸き上がる遊脳(うのう)の使い方

そして、トキメキが止まらないゴールが設定出来たら、次は「自信」。

経営者である貴女なら「自信」があれば何でもできるのは実感済みだと思いますが、ここではとっておきのコツをお伝えしましょう。

よく根拠のない「自信」とか言いますが、たぶん私たち経営者はそのようなものを持ち合わせているので、経営しているのだと思います。

その上で、このコツを活用すると効果抜群です！

「自信」とは、エフィカシー＝自己効力感のことです。

自分にはできる！自分にしかできない！という強い想いです

でも、いつも、いつも、根拠なく自信に満ち溢れている自分を維持するって大変じゃないですか？

私は「否定」されるとペタンと落ち込むたちなので、エフィカシーが高い時と低い時には大きな波がありました（人には言えませんでしたけど）

しかし、変わりました。このコツをつかんでからは！

それは、**ときめきが止まらないゴールを達成している自分なら？**と考えるってことなのです。

達成している自分はもちろん自信に満ち溢れていて、どう考えて、どう感じて、どうしているか？

こう考えることで、瞬時に頭の中のおしゃべりが変わります。やってみてください。効果てきめんですから、笑

コレが、瞬時に「自信」が沸き上がる遊ぶ脳の使い方です。

### 3、遊ぶように自動で起る自動行動

最後に3つ目ですね「行動」

長くなるので、端的にお話ししますが、脳科学と心理学を学び遊脳経営メソッドを完成させたのですが、巷でいう「行動あるのみ」とにかく行動しないと何も始まらない」的な発想が取りざたされますが、私の遊脳経営メソッドでは、行動は一番最後なのです。(以前の章でもお話ししましたが)

なぜか?トキメキが止まらないゴール設定と、それを達成している自分「エフィカシーの高い自分」で脳内が占領されると、脳内のおしゃべり「言葉」が変わり、「言葉」が変わると「行動」が勝手に変わります。

**その結果、行動は自動で起こるようになるのです。**

RASという機能を認知でしょうか?脳内の検索システムみたいなものです。そのRASはあなたが寝ている間も起きている間も勝手にゴールまでの道のりを検索してくれるので、予知や予感を感じやすくなり、ふと思って…とか、たまたま行った先で偶然こんなことがあって、と

か…ゴールに向かって道が拓けていくのです。その結果、**遊ぶように夢**

**中で起こる自動行動**となるわけです。超楽しそうですよね、笑

## 第4章 俯瞰してビジネス全体の「導線」を設計する！

### オンラインで売れる仕組み全体導線地図

それでは、ここからは、具体的に売れる仕組み全体導線設計についてお話ししましょう。

特典でお渡ししている**売れる仕組み全体導線地図**をお手元に置いて書

き込んでいきましょう。

1、売れる仕組み全体導線地図ダウンロードはこちら [http://www.b-](http://www.b-produce.com/wp/wp-content/uploads/2020/10/全体導線地図.pdf)

[produce.com/wp/wp-content/uploads/2020/10/全体導線地図.pdf](http://www.b-produce.com/wp/wp-content/uploads/2020/10/全体導線地図.pdf)





売れる仕組みは、大きく4ステップで構成されます。

全体導線地図をご覧ください

① 出逢い・媒体

② 繋がり・見込み客リスト

③ 信頼関係・共育 ステップメール

④ 問題解決を販売 Zoomセミナー

ただコレだけです♪いつの時代もこの原則は変わりません。ただコレをオンライン上で構築するだけです。

さらにソコを具体的に説明していきますね。

① 出逢う⇨これこそが媒体の役割です。オンラインの世界では、媒体⇨

発信を意味します。出逢い・媒体欄に貴女が使っているSNSなどを記

入してみました。ブログや、インスタグラムやFACEBOOKなどの

SNSで発信することでオンライン内の「出逢う」が可能な時代になったのです。

おそらく、リアルで経営をしてきたあなたは交流会など様々な会などが出逢いの場だったと思いますが、もう出かけて行かなくても、パソコン

の前で、様々な人と出逢うことができる時代なのです。コレを活用しない手はありません。なぜなら、オンラインなら、**理想の顧客へ狙いを定めて出逢う**ことが出来るからです。これは個人がオープンに発信しているオンラインならではの醍醐味です。

②繋がり・見込み客リスト＝コレがリストマーケティングです。繋がるには、繋がるページ＝オプトインページを作成します。興味のある人に、メールアドレスを入力してもらおうページです。公式Lineも繋がるツールに該当します。今はメールの到達率が低くなっているので、公式Lineへの登録を同時にもらうやり方が増えていますね。

どんな大きな会社も、個人事業も売れる仕組みに欠かせない共通のものがあります。それが「リスト」。しかも見込み客リストです。この見込み客リストを集めるリストマーケティングこそ**売れる仕組みの要**なのです。しかし、かつての私は、この部分が腑に落ちていませんでした。ですから間違いを犯し続けていました。どんな間違いか？

それは様々な交流会に出席して名刺交換をする。そして名刺交換した相手に、何らかのアプローチをする。一見すると、コレのどこが間違いなのでしょうか?という感じですよね!

名刺は山のようにあり、名刺を瞬時にスキャンしてメールアドレスなどを登録する機能を使って、リスト化していました。

でも、そもそもその膨大なリストにどれくらいの見込み客がいるのでしょうか?

リストはリストでも、見込み客リストを集めなければ何の意味もないのです。

**見込み客とは、あなたやあなたの商品やサービスに興味のある人です!**

リアルでの名刺交換では確率が低すぎるのです。でもオンラインで売れる仕組みを作れば、狙い撃ちで見込み客リストを増やしていくことができます。コレ、最高じゃないですか♪

だって興味のある人しか繋がりませんかからね♪

③信頼関係・共育Ⅱステップメールという機能を利用して、無料メール講座やメルマガで見込み客に、ベネフィットⅡ手に入る価値を提供します。ココで販売は厳禁。あくまで信頼関係を築くことにフォーカスします。こんなお悩みが、こんな風に解決されますよ、そうしたらこんないいことがありますよ、って感じですよ。笑

タダで、そんな価値ある情報を受け取ったらあなたなら、その人のことをどう思いますか？

「いい人だなぁ」って思っちゃいませんか？コレが信頼関係の構築です。もつと言うと、あなたのファンにしてしまう秘策でもあるのです。

#### ④問題解決を販売ⅡZoomセミナー

信頼関係が構築できたところで、貴女のお悩みをズバリ解決します！興味があれば「こちらを」ご覧くださいね！などと、誘導されたら、つい見ちゃいませんか？それが販売ページ。ランディングページや、セールスレターなどと表現されますよね。あなたも何度か目にしたことありません

か？購買意欲を駆り立てる実によくできた、長文もスルスルと読ませて  
つい買いたくなっちゃう、或いはつい参加したくなるページです。アレに  
は、買いたくなる「型」があるのです。その通りに書けばいいだけなので  
す。

この売れる仕組み全体導線地図を創り上げたら、集客→販売までの自  
動化が可能だということがお分かりになりましたか？

リアルではできない、オンラインだからこそできる「売れる仕組み」の自  
動化です。

但し残念なことに、自動で集客から販売までを完成させることには、正  
直弊害もあります。それを回避して、さらに理想の顧客と繋がるために  
はZoomセールス3つのステップを導入することです。私の遊脳経営メ  
ソッドでは、客数は量より質。質を徹底的に重視しています。ですから  
Zoomセールス3つのステップを取り入れることで、客質を上げていき  
ます。

客質を上げる3つのステップは

- ①1時間でサクッとわかるZoomセミナー**無料**招待
- ②Zoom 個別コンサルティングサプライズプレゼント
- ③単発個別講座(お試し講座)有料販売

このステップを踏んだ後バックエンド⇨収益商品である年間コースの販売をします。

これにより、成約率も売上も上がることはもちろんですが、何より質の良い顧客の買い上げをあなた自身でコントロールする事が出来るようになるのです。

だって、あなたがこれまで提供してきたサービスは、あなたの命ともいえる時間やお金を費やして学び、生み出し商品やサービスにした愛おしいものではないですか？それは誰にでも触らせていいわけじゃない。あなたが選んだ顧客のみに厳選して触らせてあげるにふさわしいものだと思うのです。だから、薄利多売でなく、少数精鋭に値するーと。

突然ですが、ココで貴女に質問です！

あなたのターゲットはどこにいるのか？

これは、私がいつも私のクライアントにする質問です。

あなたのターゲットはどこにいるのか？

すると、たいてい「う〜〜ん？？？？？」と頭の上にクエスチョンが飛んだ状態になります、笑。

引っ張る気もないので、正解をお伝えします。

それは…

**売れている同業者のところ**

あ、納得いききましたか？

少し解説しましょう。例えば、あなたが美容室を開くとき。その近くで繁盛している店には、お客さんがたくさんいますよね。美容室に行きたがっているお客さんですから、そこでチラシを配ったら流れてきてくれそうじゃないですか？

でもそんなことしたら、その繁盛店とケンカになりますよね。でもオン

ラインならそういう事が出来るのです。例えば、アメブロのように、読者が公表されている場合は、それ専用のツールを使えば、売れている同業者に読者登録しているフォロアーにアプローチしていくことができます。便利なツールがあるのです。すると、自分のブログやメルマガに登録者が増えるのです。それが見込み客リストです。コレが仕組化できるのですよ。そうしたら、もう見込み客でもない人たちとの名刺交換なんて必要なくなりますよね、笑。

## 遊脳経営の方程式って？お誘いレターの型

では、遊ぶように経営する♪遊脳経営の考え方をよく理解いただき、売れる仕組み全体導線地図もよく理解いただけたいうえで、改めて、遊脳経営の方程式を詳しく説明します。

遊脳経営の方程式とは、**トキメキが止まらないゴールを設定して、年会**

**員制×オンラインスクール**⇨**安定売上達成**

このようになっていきます。



遊脳経営Ⅱトキメキが止まらないゴール設定が「考え方」で年会員制×オンラインスクールⅡ安定売上達成が「やり方」です。何か目的を達成するためには、「手段」が必要です。遊ぶように経営するためには、当然安定売上なしには成しえない。そこで最適な手段が「年会員制×オンラインスクール」なのです。

## 成果を出せる人の条件

ここまで読み進めていただきありがとうございます。ここで大事なことをお伝えしなければなりません。私の遊ぶように経営する♪遊脳経営メソッドでは、成果を出せる人には条件があります。それはパソコンを持っている人です。

「な〜〜〜んだ、そんなことか！」と安堵された方は、この先も読み進めてください。

「いや〜〜〜私、パソコン持ってない！スマホだけだわ〜〜〜」って方は、この先読み進めても、実践できないので貴重なお時間を無駄にしないでしまいかもしれないのです。

どうしても「売れる仕組み」をつくってオンラインで収入を得ようと思っ  
たらパソコンは必須です。スマホやタブレットでは限界がある。しかも、  
私たち50代の大人女子には字が小さくて見えにくいし…、笑

なので、リアルで経営しているけど、アナログでパソコン使えませんか  
方は、パソコン使えるようになってからじゃないと無理なのです…。

じゃどの程度使えればいいのか？

まあ、文字が打てて、検索とかが出来ればいいくらいです。今やパソコン  
も右脳で使う時代です。パソコンに苦手意識を持っている50代以上の  
経営者が多いのも事実ですが、パソコンは自分より有能なパートナーと  
思ってその能力を使いこなす側になればいいだけです。

パソコン一台でどこでも、好きなどころで好きに仕事できるようになり

たければ、の話ですけどね！

パソコンの便利さがわかると手放せなくなりますよ。あなたがそんな人  
でありますようにと、願いながら書き進めます。

## 第5章安定売上の仕組みを作る5つの柱設計シート

理想の顧客とのシンクロを起こすポジショニング

さあそれでは、ここから**安定売上の仕組みを作る5つの柱設計シート**を使って行きましょう。実際に書きこんでいきましょうね。ダウンロードは「こちらから」。

2、安定売上達成の仕組み5つの柱設計シート

<http://www.b-produce.com/wp/wp-content/uploads/2020/10/5の柱設計シート>

[7-1.pdf](#)

5つの柱設計シート

1) 売れるポジショニング

貴女の得意のコンテンツはなんですか?⇒  
私は、  
1. 誰の、.....  
2. どんな悩み(夢)を、.....  
3. こうやって解決(叶え)します.....  
4. その結果、手に入る明るい未来(ビフォー&アフター).....  
5. 肩書き.....  
6. OO(名前)です。.....  
これはOOな私にしかできません⇒ポジショニング.....

2) 先ず何番からやるか?⇒ 集客の柱      3) 販売の柱      4) 商品の柱

1) ブログ	2)メルマガ登録	3)無料メール講座 メルマガ	4)集客レター	5)ZOOMセミナー	6)個別コーチング + 単発個別講座	7)バックエンド商品
ブログの目的は ( )でなく ( )	集客とは=無料 メール講座に登 録してもらうこと	メルマガによる 信頼関係を築く	ZOOMセミナー へ動員	1時間で、お客様の 課題を聴きとり、 全体像を伝える	悩み、願望の把握 +お試し体験等= 成約率のアップ	年間コース作成

5)売上の柱:1年後の売上シミュレーション=目標売上

	円	月	月	月	月	月	月	月	月	月	月	年	年
	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	7ヶ月目	8ヶ月目	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目	
人数													
毎月売上													
累計売上													
客単価													
売上	1,100	5,000	10,000	30,000	70,000	150,000	400,000	1,000,000	2,000,000	4,000,000	6,000,000	~以上	

まずは、1)売れるポジションニングです。

あなたの開業のコンテンツは何ですか？**あなたの商品やサービスをいれ**

**てください**

私は

誰の

どんなお悩み(夢)を

どうやって解決する人なのか？(叶える)

あなたのサービスのこれを明確にします。**理想は、短く簡潔に。**

そして、その結果、手に入る明るい未来(ビフォー&アフター)

肩書き

○○(名前)です。

これは、○○な私にしかできません…の○○に当てはめるのです。

これは、私にしかできない理由や想いを、もちろん2文字なんてことは

無いと思うので、何文字でも構いません。

さあ、できたら、声に出して読み上げてみてください。

誇らしい感情や、背筋がピンと伸びる感じがしたら、いい感じに出来上がっている証拠です！

その調子で次の項目にいきましょう。

商品から作るか？SNSからやるか？

大きな2番ですね！まず何番からやるか？

表の中に1〜7番まで番号が振ってありますが、

1) ブログ

2)メルマガ登録

3)無料メール講座

4)集客レター

5)Zoomセミナー

6)個別コーチング+単発個別講座

7)バックエンドの商品

さて、何番からやればいいのでしょうか？

答えは、7番のバックエンドの商品からです。

私のメソッドである年会員制の場合、年間コースを先ず先に作成します。

1ヶ月に1回×12ヶ月なので、12項目のカリキュラムが必要です。

そういうと、大抵そんなにネタがない・・・とか、何をやればいいかわからない・・・という経営者も少なくないのですが、心配はいりません。

これは、私が実際に恵比寿のリアルスクールでやっていたからこそ、お伝えできるカリキュラムであり、タイムスケジュールなのですが、人材育成の原理原則に基づいて作った効果的な年間コース作成手法です。

私の会社は人材育成会社(企業研修&スクール運営)ですから、人材育成の原理原則はOFFJT×OJTの連動。つまり、OFFJT⇨集合研修×OJT⇨職場実践なのですが、月1回のスクール(集合研修)でインプットしたことを、日常生活の実践でアウトプットする。その結果をまた翌月のスクールで振り返りシェアするのです。

ですから、例えば1回の90分間のタイムスケジュールはこうです。

・開始から30分は、一か月の振り返り(棚卸)

・その後40分くらいがその日のテーマ(カリキュラム)

・ラスト20分で、本日の感想と次回までにやってみたいことをシェア

・参加者全員で拍手で承認

ですので、2ヶ月で1クールみたいな進め方になるので、最低6項目あればいいのです。

コレが最も簡単で効果を発揮する、年間コースの作り方です。

どうですか？気が楽になりましたか、笑。

この方法で私のコンサル生は100%年間コースの商品化に成功して実際にオンラインスクールを運営できていますから、安心してください。

理想の顧客を集客する4つのSTEP

では、続いて、設計シートの中の集客の柱の話をしていきますね。

年間コースの商品が出来上がったら、表の

4)集客レター(を書く)

3)無料メール講座メルマガ(をつくる)

2)メルマガ登録(するための申込ページをつくる)

1)ブログ(を書く)

という順です。

**\*ブログの目的は(販売)でなく(集客)表の中の答えです。**

導線が整ったたら、色々な媒体からメール講座へ登録するページに人を集めて来ればいいのです。

量より質！成約率を上げるセールス3STEP

続いて5つの柱設計シート

3)販売の柱ですね。

これが、Zoomセールス3つのステップです。先ず、

5)Zoomセミナー11時間でお客様の課題を聴き取り、全体像を伝える、とありますね。



なので、あなたのサービスの内容が1時間でサクッとわかるようにセミナーを仕立てればいいのです。ただしこのセミナーを創るコツは、**必ず参加者の悩みを聴く**ことです。簡単な自己紹介を通じて今何に困っていて参加してくださったのかをシェアしてもらおうのです。その後あなたの自己紹介を入れてアイスブレイクします。

もう一つのコツは、全体像を伝えていく際は、「**商品説明**」でなく「**ベネフィット**」**手に入る価値**」を伝えていきます。コレで参加者の心をギュッと驚掴みにするのです。

そして、トドメに

6)個別コーチングをサプライズプレゼントするのです。するとほぼ100%個別コーチングのサプライズプレゼントを大喜びで受け取ってくれるのです♪

そして、個別コーチングではコーチングシートを使った魔法の質問で顧客の悩みを掘り下げます。そして終わってから感想を書いてもらい、読み上げてもらいます。**これが重要で声に出して感想を伝えてもらうことにより言葉を共有します。**そして、私からもフィードバックさせてもらっていますか?と問いかけると相手の耳がダンボになります。なぜ

か？プロからのアドバイスを聴きたいからです。ちゃんと聴く耳をもつ状況を作ってから、〇〇さんの今の課題は〇〇と〇〇ですよね？とコーチングシートからポイントを確認します。そして、単発講座でその課題が解決できると思うのですが、お試しで一回やってみますか？と問いかけます。

すると8割がたの確率で、「やってみたいです」となります♪なぜなら、コーチングで自分のことをわかってもらったという心理が働いていますから、あなたに信頼を寄せてしまったのです、笑

さらに、2時間のお試し「単発個別講座」では、前半1時間強で貴女のサービスをお試し体験してもらいます。そして、楽しんでいただき、成果効果を実感していただいた後で、**今後は一人で継続できそうですか？**と問いかけます。するとたいいの場合、「一人じゃ、ちょっと…自信ないです」というようなお返事が返ってきます。そうになったら、「でしたら習慣にするため、1年間のコースで自分でできるようになれるコースがありますよ」とそのステップを商品販売ページ(この後の章で説明)を使ってお話しします。そして1年後の自分を想像してもらいます。すると、これもまた8割がたの確率で成約します。

過去、私がこのセールスの3ステップを編み出す前は、1時間でサクッとわかるセミナーで年間コースへのクロージングをかけていました。が…成約率は30%くらいでした。

それはなぜか？

たくさん人が集まるセミナーでは、自分のことをわかってなくせに売り込んでくる、という心理に陥りやすいのです。しかし、個別コーチングをプレゼントされて、マンツーマンになり悩みを聞いてもらい、お試しし

「単発講座」までして確認すると、「欲しい」という心理がメラメラと沸き起こって感情が動くのです。でも、いくらかな…お高いのじゃ???

など心の中で欲しいけど、値段が…と葛藤しています。そこで**価格はバ**

**ックエンドの価格を12ヶ月で割った月会費**です、とお伝えする。すると

「それなら私にも買える」さつき思い描いた1年後の自分を手に入れたい♪となるのです。そうです、人は感情でモノを買うのです♪

私のコンサル生もこの3STEPを踏むようになり、着実に年間コースの客数を伸ばすことに成功しています。

一見面倒そうに見えて、たった3STEPで一人一人と心が繋がるのです。信頼関係を築いた後に喜んで年間コースに入ってもらおうと、その年

間コースでその顧客が変化進化を遂げて行ってくれるのが自分のことのように嬉しく感じます。

目標売上は喜ばせた客数で達成する

さあ、いよいよ5つの柱設計シートも完成間近ですね♪

ラストは売上の柱、1年後の売上シミュレーションですね。

では核心に迫っていきましょう！あなたは毎月いくら位安定収入があればハッピーですか？30万？60万？120万？

せつかくの売上シミュレーションなので、120万のシミュレーションにしてみましたよね！

目標売上に120万と記入してくださいね。そして、月会費単価を25000円にしてみましたよう。すると、目標売上割る月会費で客数が割り出せます。何客になりましたか？

48客ですよね!?!ではそれを12ヶ月で割ります。すると月々の客数は4名。では表の人数のところに1か月目4人、2ヶ月目8人、と12ヶ月目まで記入してください。すると12ヶ月目に48人になりましたね。

次に当月売上です。1ヶ月目は25000円の月会費の人が4名なので、10万円。2ヶ月目は8人になって20万、と12ヶ月目まで計算しましょう。すると12ヶ月後には120万になりますね。

更に累計を計算しましょう。

1か月目目は10万そのままです。2ヶ月目は1ヶ月目の10万と2ヶ月目の20万を足して30万、その後12ヶ月まで記入しましょう。

どうになりましたか？累計は780万ですね！

累計とは今期あなたの手元に入ってきた売上です。12ヶ月で割って平均を出しても65万ですね。その数字に貴女は、満足でしょうか？不満足でしょうか？

さらに、計上売上を計算してみましょう。あなたの年間コースの金額は25000円×12ヶ月＝30万円です。その30万円の年間コースを48人の人が買ってくれました。ですから30万×48人＝1440万円です。

なかなかいい感じの計上売り上げじゃありませんか？

でもでも、この売上を上げるために寝ずに24時間働けますか？(古っ)  
私たち50歳以上の女性経営者ですから、かなりの大人女子…:そんな  
に働きたくないですよ…。

じゃ、仮に48名MAXの客数の場合、一クラス4人くらいが相乗効果  
的にも敵数量なので、それでオンラインスクールを組むとしましょう。す  
ると、48÷4＝12クラス。1日2クラス開催するとして12×2＝6  
日間です。

月6日で120万の安定売上が達成出来たら、どうですか？

そうです、遊ぶように経営する♪遊脳経営メソッドなら、本当に10日

ギョッ♥️と好きな仕事して、10日学んで、10日自由に愛し愛される

未来を手に入れることは可能なのです。

コレ、本当に叶ったら、自分の人生にメロメロになりませんか？

## 第6章 オンラインの商品を設計しよう！

商品設計シートであなたの商品を設計する&セールスライターって売る手紙？

5つの柱が明確になったということは、**あなたの望むビジネスのサイズ**が明確になったということなのです。では、ビジネスサイズが明確になったら、次に着手することはなんでしたか？

5つの柱設計シートの先ず何番からやるか？

そうバックエンドの年間コースを創ることでしたね。

では商品設計シートをお手元に用意してください。ココからは一緒にあなたの商品を設計していきましょう♪ワクワクしますね〜。

まだダウンロードがお済でなければこちらから。

3、貴女の年間コースをビジュアル化する商品設計シート

[http://www.b-produce.com/wp/wp-content/uploads/2020/10/年間コース商品設計](http://www.b-produce.com/wp/wp-content/uploads/2020/10/年間コース商品設計シート.pdf)

[シート.pdf](#)

年間コース商品設計シート

1) お客様がのどから手を出してほしがるコンセプトを明確にする (コース名)

- ① こんなお悩みの方へ
- ② こんな解決策に興味はありませんか?
- ③一言で申し込みが殺到するコース名 (含、手に入る明るい未来)

2) 1年後の目標→お客様のビフォーアフターのストーリー

ビフォー	アフター

3) カリキュラム&ベネフィット

カリキュラム=学ぶこと	ベネフィット=お客様にどんないいことがあるか?
1~2ヶ月目	
3~4ヶ月目	
5~6ヶ月目	
7~8ヶ月目	
9~10ヶ月目	
11~12ヶ月目	

- 4) 落とし穴をサポートするメニュー
- 5) 価格
- 6) キャンセルポリシー
- 7) 申し込みボタン
- 8) ラストメッセージ
- 9) 運営及び商品提供者

あつ、大事なことを言い忘れていましたが、このシートは完成させたら、

無料でセールスレターが作れるサイト「ペライチ」でセールスレターとし

て商品化してみてくださいいね。初心者でもプロ並みのキレイなセールス

レターが作れますよ。

そこで質問です。

あなたは、セールスレターというと頭の中で、どう訳していますか？

売りこみの手紙、営業の手紙、押し売りの手紙？



いえいえ、セールスとは私のコンサルティングの定義では「問題解決」または「願望達成」ですから、今から作成するセールスレターは、「問題解決の手紙」または「願望達成の手紙」なんです。そう思うと心がフワッと軽くなりませんか♪そう意識すると自然と使う言葉も変わってきますからね。

あなたのやりたいことをお客さんの「欲しい」に変える

お客様がのどから手を出してでも欲しいコンセプトを創る

商品設計をするうえで、とても大切なことは、

1) **お客様がのどから手を出してでも欲しいがるコンセプトを明確にすることです。**

先ずは、あなたの見込み客が困っていることを言葉にします。

例えば、

①こんなお悩みの方へ

痩せたいけど、食べたい、とお悩みのあなたへ

②こんな解決策に興味はありませんか？

まさかの「食べながら痩せられる」という解決策に興味はありませんか？

③一言で申し込みが殺到するコース名(含、手に入る明るい未来)

食べるほどスルスル痩せる♪食べ痩せダイエットコース

こんな感じですよ。自分で書いていてこんなダイエットコースがあったら自分が行きたいって思いました、笑

これで、あなたのやりたいことを、お客様の「欲しい」に変えられますよ♪やってみてください。

お客様のビフォー&アフターストーリーを描く

では続いて、商品設計シートの2番ですね。

2(1年後の目標↓お客様のビフォーアフターのストーリーを想像して書きます。

もし、今までのあなたのお客さんで体験談として、ビフォーアフターのストーリーを描いてくれる人がいたらそれに越したことはありません。それが無ければ、あなたが年間コースを提供する人が、最初どんな状態でコースに申し込んで、1年後にはどんな進化変化を遂げてもらいたいかを書きましよう。

先ほどのダイエットの例です。

#### 【ビフォー】

痩せたいけど、食べることが好きすぎて、ど〜〜しても痩せられないと悩んでいた。だから一念発起して年間コースに入ることを決意。

【アフター】大好きな食べることをあきらめずに、ストレスなく3ヶ月後くらいからめきめき痩せはじめ、6ヶ月後くらいから、痩せて着映えするようになりお洒落に夢中。さらにイケメンの彼氏に一目惚れされて1年後には結婚しちゃう！

などの叶えてほしいストーリーをビフォーアフターにしたためのです。するとあなたは痩せさせるだけじゃなく、**痩せた先に入**る価値を自

然と提供しようとするようになります。これにRASが反応するので  
す。

商品説明ではなく、お客様が手に入れる価値を訴求する

続いて

3)カリキュラムとベネフィットを作りましょう♪

あなたが年間コースで提供したい6つの項目を出してみましよう。

そしてひとつずつ、そのカリキュラムを学ぶとどんないいことがあるか！

コレを表現するのです。

例えば、

ひとつ目のカリキュラム⇨【間違いだらけのダイエット方法】

だとしたら、

【ベネフィット】⇨コレを学べば、何を食えばスルスルと痩せられるの

か。そのカラクリがわかり、食べる罪悪感から解放されます！

みたいな感じですよ。

お客さんが手に入る価値を表現します。

## 商品設計を完成させるその他の必須項目

4) 落とし穴をサポートするメニュー

メール相談無制限など、顧客が安心してサポートを付ける。

5) 価格

定価と当日価格で購買意欲を掻き立てる。今日申し込まないと

「損だ!」と顧客の背中を押す当日価格を2万円割引位で設定する。

6) キャンセルポリシー

キャンセルポリシーに入れる表現法。お申し込み後のキャンセルはキャンセル料が100%発生することを明示する。

7) 申込ボタン

申込が増える申込ボタンの作り方。お申込みボタンは大きくすること。単純にこれだけで申込率が上がります！

#### 8) ラストメッセージ

購買を後押しするラストメッセージの書き方。

ラストメッセージは「追伸」などと記載することで100%読まれるといわれているので、最後に伝えたい想いをここに込める。あなたのプロフィールも含めて書くと効果的です。

#### 9) 運営及び商品提供者

運営及び商品提供者を明確にする。

会社名・代表者名・問い合わせに応じるメールアドレスなど必須事項を明記する。

以上が必須項目です。

最終章 リアルからオンラインに切り替えて、あなたが手にする価値

オンラインスクールにするだけで〇〇がいらなくなります

さて、なんででしょう？

勘のいい貴女なら、もうお分かりですよね？

そう「家賃」です。

経費の大部分を占める家賃がいらなくなります。

そしてその分が、利益になるのです。

きゃーっと叫びたいくらいの歓びに包まれませんか♪

1993年に私が起業したときは、渋谷のマンションでスタートして、その後参宮橋、そして恵比寿のガーデンプレイスを眼下に眺めるタワーマンションの14階で2020年1月末までの計26年間リアルでスクールを経営していました。

しかし、全てがオンライン化になってしまい、もうスクールがいらなくなってしまうので手放して、念願の逗子海岸前に2月に移転し、今や脳を遊ばせて♪遊ぶように経営する♪遊脳経営を楽しんでいます。

オンラインスクール開催はたったの月3日ほど。

毎朝海岸を散歩しながら、脳を遊ばせて…。

そのひらめきや直感をコンサルへ導入したり、学びの時間も十分に取れているので、自己投資して学んだ内容もコンサルへ還元してクオリティをアップする。

まさに「10日ギョツ♥と好きな仕事して。10日学んで、10日自由

愛し愛される日々が、好循環を生むことを実感している日々です。

ですから、同じようにずっと走り続けて来た50代以上の女性経営者に独自のメソッドとして完成した遊脳経営メソッドが届いてほしいのです。

毎月ゼロから始まる売上と戦っていました

今でこそ、遊ぶように経営する♪を地で行く私ですが、かつては毎月ゼロから始まる売上との戦いでした。

頼まなくても、毎月毎月「月末」はやってくる…私の経営する会社は、企業研修とスクール運営という人材育成を要にする会社です。



1993年に起業して以来、今月は家賃が払えるか？広告費などの支払いができるか？売上はいくらか？その結果自分の手元にはいくら残るのか・・・？自分の家の家賃は払えるのか？生活はできるか？

そんな不安の繰り返しでした。そんな不安が、かれこれ12年くらい続いたと思います。

でも、2007年くらいから企業研修をオーダーメイド研修にしたことがヒットして、会社の売上の桁が変わってきました。

年間で受注する年間研修の引き合いが増え、アパレル店舗の店長研修を筆頭に、美容室やデベロッパ研修、講演会の引き合いが増え、売上も安定且つ右肩上がり。

「なんか、いっぱいお金が入ってくるな〜」って心の声が呟いていました、笑。

しかし、年間研修を組み立て、販売もし、企業の人材の成長ぶりに感謝されて、売上も上がり、誇らしい気持ちもありましたが、肝心の「**生活レベル**」が上げられない。

なぜって？ それは、今年は安定しているけど、来年は年間研修があるかわからないから、怖くて生活レベルが上げられないのです。

どうしたら、安定売上と安心が手に入るのだろう…!?

ずっと。私にのしかかる課題でした

そうは言っても順調に企業研修で会社の売上は上がっていた、そんな折も折。

2011年に東日本大震災が起こってしまったのです。

その結果、企業が外注に仕事を outsourcing なくなり、うちの研修事業はたちまち壊滅状態に陥りました。

それまで会社の8割は研修事業、残りの2割がスクール事業だったので、それは、それは…大きな打撃でした。

しかし、落ち込んでいる暇はなくスクールのリニューアルを決め、兼ねてからの課題である安定売上の構築をスクール運営で試みようとして、着手し始めたのです。

今思えば、あのピンチこそが、まさにチャンスであり、のちに完成する遊脳経営のスタートはこの時が始まりだったのです。

これまでもお話していますが、遊脳経営の考え方に必要なことはたったの3つ。**ゴール・自信・行動**、ただコレだけです。そこに年会員制×オンラインスクールという手段をかけあわせれば完成です。

ホームページにお金かけちゃダメ！かけるべきは「〇〇〇」

唐突ですが、リアルでスクール経営していると、つい集客のためにホームページにお金かけてしまいませんか？

私は、もの凄くお金かけてきました…。

そしてその結果、素晴らしく集客できたのです!!

なんてことは全くなく、たぶん厳密にいうと集客の成果はゼロといったも過言ではないと思います。

初めて、ホームページを作ったのはおそらく、1998年くらい、当時30万以上かけて、なかなかきれいなホームページが出来上がり、満足でした。

それから2015年くらいまで何度も何度も数十万円かけてホームページをリニューアルし続けていました。

それは、ホームページから集客をしたいと思っていたからです。そのため毎月定額を払って何年間もやっていたましたが、成果と言える成果を感じたことは一度もありませんでした。涙

先日起業して19年という女性経営者仲間とも同じ話になり、同じ理由に辿り着き「だよね〜やっぱり」と今なら理解しているカラクリの話で盛りあがったのですが、ホームページだけでは集客ができないカラクリ、そう落とし穴……があるのです。

リアル経営を長くしている方なら気づいていると思うのですが、ホームページを作る人は、ホームページを創るという役割で、「集客」とは別だということ。

私たち経営者がホームページを作る理由は「集客」が目的。

でも作る側は「作る」ことが目的なのです。

だから、どうすればいいかというと、ホームページを「育てていく」という意識を持って向き合うこと。SEO対策などを学んで、自社のホームページにターゲットを誘導する仕掛けが必要なのです。ですから、

結論はホームページそのものにお金をかけるのではなく、ホームページに人を連れてくるオンライン集客の「仕組み」にこそお金をかけホームページを育てていくことが重要なのです。

遊ぶように経営する♪を叶えるために私がやった

5つのステップ

ホームページにお金をかけるか、仕組みにお金をかけるか？

私は、散々迷った挙句、「仕組み」に投資をしたからこそ今がある！その経緯をお話ししましょう。

下町のダサイ元ヤンだった私が、29歳で起業してからずっと走り続けて、気が付けば50代半ば…

恵比寿でのリアルスクール経営を卒業し、逗子海岸前に移転♪

念願の海のそばに住む夢を叶えて、遊ぶように経営するライフスタイルを手に入れた。

今では月の労働は3日〜10日以内。

周りの経営者仲間からうらやましがられる…。

それを叶えるために私がやってきた5つのステップです。

## STEP1)年会員制で安定売上の仕組みを構築

2011年から会員制で安定売上の仕組み構築に没頭して、試行錯誤しながらも講座を年間コースにして、月会費制を導入する。

六本木ヒルズのアーテリジエントスクールからリアル集客し、成約率8割以上の仕組みまで完成させる。モニター店舗やスクールも次々と成功させ、再現性があるという検証結果を立証しました。

## STEP2)オンライン集客スタート

それまでリアル集客の要になっていた六本木ヒルズアーテリジエントスクールが閉鎖することになり、オンライン集客に投資するか？ホームページに投資するか？迷いに迷った結果、オンライン集客の「仕組み」に投資しようと決め、当時まだ若かったオンライン集客コンサルタントからオンライン自動集客の仕組みを学びました。

コレが大当たり！あの時(2015年頃)ホームページへの投資を選択しなくて本当に良かった！と思います。本当に自動集客の仕組みが出来

て、あっという間に投資額が回収できました。あの時、オンラインに参入してなかったらと思うと、ゾッとします。

STEP3)全てがオンライン化になりました

2017年からオンライン集客だけでなく、コンサルティングそのものもZoomを導入してリアルコンサルティングとZoomコンサルティングにしたところ、自宅で入れるZoomが大人気で全国からの集客ができるようになりました。

この時の投資は結構な額(7桁)に及び、カード決済するとき、回収できるか……って手が震えたのを覚えています。

でもそれ以上に、「コレだ!」って心が震えたので、自分の直感を信じてみようと思ったのです。

Zoomコンサルを導入して1年以内には投資額の5倍以上の売上になっていました。

そして2019年には恵比寿のスクールには一人も来ることが無くなり完全にZoomへ移行していました。それがきっかけで、恵比寿のスクールは不要となり、念願の逗子海岸のそばに移転できたのです。

#### STEP4)クライアントの成果スピードを上げる秘策

2019年6月くらいから本格的に脳心理学の学びに投資し始めました。理由はクライアントの成果スピードを上げるためです。

恵比寿のリアルスクールの頃から課題だったのですが、「行動を起こせない」というクライアントが以外と多いのです。行動できなければ成果は上がりません。やりたいことがあって起業を目指しているはずなのに、行動できない…。

その間の課題の中に、実は「私にとって、遊ぶように経営する♪ 遊脳経営メソッドを完成させる」最後のピースが隠されて居たのです。

脳心理学に投資して脳の仕組みを学んだことで、**行動の前にやること**がある！という大切な学びを手に入れました。

それが「ときめきが止まらないゴール設定」であることを知り、脳心理学を取り入れたことで、クライアントがときめきのゴールに向かってまっしぐらに動けるようになりました。

初月108万などの成果を上げるクライアントが出るようになったのもこの頃からです。



STEP5)有能なアフィリエイターさんと組む

私の年会員制×オンラインの仕組みは強固になりました。私が作り上げた売れる仕組み全体導線地図に沿って創り、実施すれば一定の成果を上げるまでになりました。しかしそうは言っても、集客はSNSでカンタンに集まる時代ではありません。

一緒に売ってくれる「他力」が必要なのです。

そのために、有能なアフィリエイターさんと組むことで集客の壁を突破できることも知りました。こうして、遊ぶように経営する♪遊脳経営メソッドが5年の歳月を費やし、完成したのです。

今回、本書を執筆するにあたり、リアルスクールからオンラインスクールに切り替えたい女性経営者のサポートのために書きたい!と思った私

は、なぜそう思っているのか……ここ10年を振り返ってみました。

恵比寿でスクールをやっていた時は、家賃だけでも20万以上はかかるし、安定売上を上げることに必死でした。

でも今は、月どんなに働いても10日以内、逗子にいても何の不便もなくZoomでコンサルが提供できる……。

あく私は本当に遊ぶように経営する♪というコンセプトを据え、月の内

10日ギョツ♥と好きな仕事して

10日学んで

10日自由に愛し愛される

というときめきが止まらないゴールに向かっていたら

本当に叶えてしまったのだ。

それなら、同じく遊ぶように経営する♪コンセプトを叶えたい女性経営者に体系立ててちゃんと届けよう！

特に、コロナで対面がままならない今、リアルからオンラインに切り替えたいけど、どうすればいいかわからない、というご相談をよく受けるようになってきました。

これまでは、起業したい女性のサポートを主にしてきましたが、これからは、リアルで経営してきた過去の自分自身と同じような同世代の女性経営者のお役に立ちたい!!

本気でそう思ったのです。

オンラインに苦手意識はあるかもしれませんが、リアルビジネスからオンラインビジネスに切り替えるだけですから、思っているより簡単です。年会員制×オンラインスクールなら、月3日〜6日のスクール開催で、60万〜120万の安定売上が目指せる仕組みです。

これから先もずっと、脳を遊ばせて、ときめきが止まらないゴールに向かってまっしぐらに経営を楽しめたら、至福の人生じゃないですか？

それを伝えるために、今回は何百万も投資して、実践して、検証して、改善して、体系化して完成した全てのノウハウを、遊ぶように経営する

♪「遊脳(うのう)経営」メソッドとしてこの本で全公開しました。

一番成果を上げやすい理想のターゲットはかつての私が恵比寿でリアルスクールをやっていたように、リアルスクールやサロン、教室などを運営している女性経営者です。

なぜなら、リアルをオンラインスクールに変えるだけですから、結果が早く出ます。

遊ぶように経営する♪3つのキーワード

2015年頃から女子起業ブームがオンライン内で起こり始め、キラキラ女子起業とか起業は誰でもできる…みたいにもてはやされましたが、ブームも去りましたね…。というかここからはリアルで成功していた経営者がこぞってオンラインに参入してきますから、起業女子ではなく、私たちのような女性経営者がしっかりとしたオンラインビジネスで価値を提供していく時代です。

貴女がリアルで経営してきたからこそ、これから**遊ぶように経営する♪**

**遊脳経営メソッドを使い、年会員制×オンラインスクール⇨安定売上達**

**成の仕組みを導入して手に入れるメリットは計り知れません。**

ぶっちゃけ、50代に突入したら、遊ぶように経営したくありませんか？笑

遊ぶように経営する♪ために大切な3つのこと、それは繰り返しになります。ですが「**ゴール**」「**自信**」「**行動**」この3つだけです。

## エピソード

最後にあなたが、ときめきが止まらないゴールを設定して、遊ぶように経営する♪ 遊脳経営メソッド「年会員制×オンラインスクール」安定売上達成」で手に入る価値をまとめてみました。

- ・なんとと言っても毎日がときめきで満たされる
- ・家賃がいらなくなる
- ・最小の労力、月10日以内で望む売上を上げられるようになる
- ・60万〜120万の安定売上の仕組みを構築できる
- ・目標客数が達成したら、満席表示となる
- ・新規集客から解放される

良いことばかりではないですか？ 本当なのか？と「**疑い**」や「**興味**」を抱

いた方は、**先ず年会員制×オンラインスクールの創り方が1時間でサクッとわかるZoomセミナー**へ参加してみてください。

【読者限定 サプライズ企画☆無料でご招待します！お申込は**こちら**】

[http://www.b-produce.com/?page\\_id=2516](http://www.b-produce.com/?page_id=2516)

月たった2名しか申込みを受付しないコンサルタント 倉 千鶴

【読者限定 3大無料プレゼント】

本書を手にとって頂いたあなたへ、限定の特典をご用意しました。ご希望の方は、こちらに特別付録としてまとめておりますので、ぜひ活用ください。

- 1、売れる仕組み全体導線地図テンプレート【**解説動画**】
- 2、安定売上の仕組みを作る5つの柱設計シート【**ナビ動画**】
- 3、貴女のコンテンツをビジュアル化する商品設計シート

**特典1**では、安定売상을達成するための要、全体導線地図を**動画で解説**しています。地図が無ければ、ゴールに辿り着けないため必須のツールです。

**特典2**では、安定売상을達成するための5つの柱を**ナビ動画**で解説し、あなたの5つの柱設計シートを完成させていただきます。

**特典3**では、具体的にオンライン商品設計を解説し、9つの項目のセールスレター（商品販売ページ）を作成します。

ぜひ左記リンクから受け取ってください。3大無料プレゼントを受け取る

<https://1lejend.com/stepmail/kd.php?no=bhebkk>

著者 倉 千鶴 プロフィール



1964年東京生まれ。

1993年、日本プロフェッショナルライセンス協会認定、フィニッシングスクール美プロデューズ設立。

下町のダサイヤンキーから、司会業の夢を叶えるため改心。19歳で司会デビュー後、接遇マナーの講師を得て29歳で独立。

「個性美革命」をコンセプトに、女性を「フィニッシュ仕上げる」スクールを開講。ヘアメイク、パーソナルスタイリング、話し方&立ち居振る舞いなどのトータルに自分磨きができるスクールとして「L&L」、雑誌などの各メディアから注目を集める。

女性のためのフィニッシングスクール運営と同時に研修、講演、講座 及びアパレル業界に特化した研修で信用と実績を築く。

さらに2009年、オーダーメイド研修システム構築。これまでの研修実績を基に企業の男女を問わず、階層ターゲット別に仕掛ける研修ノ

ノウハウをプログラム化。『全社員研修』『リーダー研修』『新卒(若手)研修』を開発、研修の幅を広げる。

そのオーダーメイド研修が注目を集め、各企業にて導入される。

アパレル業界、美容業界、百貨店より次々とオファーがあり年間研修などにて企業のパフォーマンスアップに貢献している。

2012年、設立20周年記念に向けフィニッシングスクールを独自の『色革命』をコンセプトに美プロデュースカラーブランディングスクールとしてリニューアルオープン。会員制ビジネスに着手し、成功モデルを完成させる。

2020年現在、遊ぶように経営する♪コンサルティングファーム株式会社美プロデュースへ改定。「経営革命」をコンセプトに、年会員制×オンラインスクールⅡ安定売上達成の方程式に、「ときめきが止まらないゴール」を設定し、脳を遊ばせる脳心理学を掛け合わせた独自の**遊脳経営メソッド**を提供している。著者自身がリアルビジネスからオンラインビジネスに切り替え「仕組み化」したノウハウを、同じくひとりでスクールやサロン、教室などを運営する女性経営者へ伝え続けることをミッション



ヨンとする。最終ゴールは、24名の精鋭経営者と共に、コンテンツをデジタル化し世界へ発信すること。

研修・講座・講演は、1000件以上にのぼり、大手銀行、病院、百貨店、美容関連、アパレル企業等多岐にわたる。受講者数も2万人を有に超え、著者の起業歴は2020年で26年目を迎えている。

著者 倉 千鶴

遊ぶように経営する♪コンサルティングファーム

株式会社美プロデュース ホームページ

<http://www.b-produce.com/>

著者の詳しい起業奮闘記はこちら

<https://profile.ameba.jp/ameba/b-produce/>