

経営・集客クラス 第2回講義

小池沙織





本題前の 大事な2つのこと！

①安心

②アウトプット

①安心

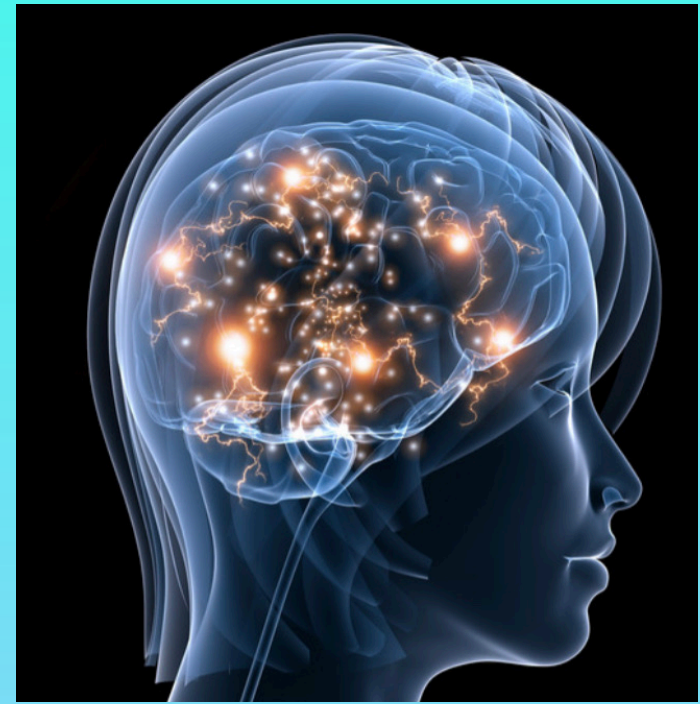


“安心”が最も重要

- 安心できない＝サバイバル脳状態
→他人を避ける、自分を責める、
生まれてきた目的がわからないなど…

安心できない＝いいことがない！！

- 安心できる
＝喜びの人生に近づく



安心すると成果が上がる！

- ・グーグルの研究で1番成果が出るのは“心理的安全性が高い”グループ
 - ・安心すると学習効果も高まる！
 - ・あなたの学びを深めるため
 - ・居心地がいい環境のため
- 集客クラスでは全員が安心できる関係を築きましょう💖



どうしたら安心できるか？

1. リラックスする
2. 否定しない
3. 自己開示する
4. 敬意を払う



どうしたら安心できるか？

- リラックスする

- ・ 不安と緊張はサバイバル脳の原因
→ あなたの人生の障害となる

講義の間だけでなく、日常にリラックスを取り入れる

- リラックスして講義を聞くと

- 学習効果が高まる
- 心の傷の解放につながる
- 本当の生まれてきた目的に近づける

- リラックスして視聴を！



リラックスするための具体的方法



●MAX瞑想システム™

- ・誰でも確実に深い瞑想状態になれる
- ・深いリラックスは傷ついた神経細胞を修復する
- ・”いらないもの“を手放して、スペースを作り
真の理解やひらめきが起きる

- ・対面の瞑想会が良い（エネルギーを受け取る）

- ・YouTubeに動画があり、それを聞くだけでも違う

確実にリラックスする唯一の方法



どうしたら安心できるか？

- **自己開示する**

- 知らない人に安心感を感じるのは難しい
- 自分のことを話すと、脳が活性化し、記憶に定着し、安心感を感じ、コンサルが深く入り、応援してもらえる！
- 良いことも、悪いことも、恥ずかしいこともぶっちゃければぶっちゃけるほど良い効果が！！
- クラス内に否定してくる人はいない！
- **積極的にぶっちゃけて自己開示しよう**



どうしたら安心できるか？



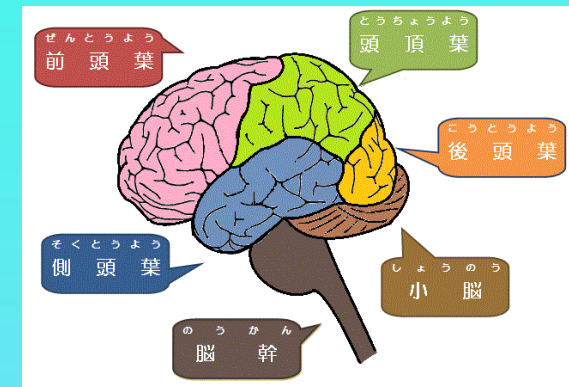
助け合う

- 皆さんの困りごとに、我々講師が一生懸命向き合ってお手伝いします！
- 生徒間も同じように困っている人がいたら声をかけたり、自分ができる範囲、喜びの範囲内でお互いに助け合いましょう
- 逆に自分が困っていたら、ヘルプを求めてみましょう！（我々講師含む）

②アウトプット



アウトプットで記憶に残る



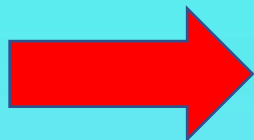
- 最初に情報は**短期記憶の“海馬”**に仮保存
→ 2週間で忘れてしまう
- 長期記憶するには何度も使い
“側頭葉”に入れる
→ アウトプットすれば長期記憶される

理解するまで図解

①

学習する

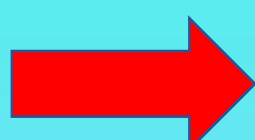
(短期記憶する)



②

アウトプットする

(書く、話す、行動する)



③

理解する

(腑に落ちる)



④

使いこなす

- ・ 記憶ではなく理解していこう
- ・ 知っているだけではなく使いこなしていこう

アウトプットのコツ



- **話す内容はぶっちゃけ関係ない**
 - ・話す内容よりも“話すという行為”が脳にとって良い
 - ・素晴らしい内容を話す必要はないので、
「アウトプット」をしよう！
- **自分の話がいい**
 - ・アメリカの研究「自分の話をする则脳が活性化する」
 - ・苦手な星座（さそり、てんびんなど）もありますが
安心して、できる範囲で自己開示をしよう

敬意を払う

- お互いに敬意を払うから
安心できる関係性が成り立つ
- 敬意があると、かける言葉や態度が変わる
- 感情が崩れた時も、ひどい態度を取りにくくなる
- クラス内の全員に敬意を持とう！
→ 自分の生活でも取り組もう



常に意識する2つのこと

1 行動のハードルを下げる！

2 全ての方法を試す！

- 考えている、思っているだけでは“何もない”のと一緒に
- 何もやらないより少しでもいいから行動する
- どうやったらできるか考える
- できることを10個書き出しできることから挑戦する
- やっていくうちにアイデアが湧いてくる
- 諦めなければ何かが起きる！



講義後の過ごし方



“聞いているだけ”では理解できない

- ・ クラスでの情報は聞いたことや考えたことがない内容が多く、情報量も多い

→ **聞いているだけでは 100%理解できず忘れる**

- ・ 「いい話を聞いてよかった」で終わってはだめ！！

- ・ **自分の中に落とし込み、理解し、**

真の喜びある人生を実現し、お客様やご家族と一緒に喜びの人生を生きてもらうことが目的

アウトプットの種類

1. 個人的なアウトプット
2. 共有のアウトプット
3. 外部へのアウトプット
4. アサイメント

- ・ アウトプットは4種類
- ・ 内容は変わらないが、どの対象に向けて行うかで効果が変わってくる



アサイメント（課題）



- **本講義の最後にアサイメント（課題）あり（超重要）**
- アサイメントにより講師は皆さんの講義の理解度を把握し、同期生同士も安心感と新たな価値観を理解できる
- **アサイメントを提出している受講生は講義の理解も早く人生が大きく変化している傾向にある**
- 講義の視聴で手一杯かもしれないが、ハードルを下げてやれる範囲でアサイメントも取り組んでみよう！
- 「全部できてからでないと出せない」とよく聞くが**何もないよりは1行でもいいから、とにかく出そう**（後から編集可能）

I am God



- “「本当の自分は神である」
素晴らしい存在なのだという前提”
で人生を生きていくことが
「神として生きる = I am God」
- 形而上学と波動上昇の実践で
本当の喜びある人生を生きられる
- 神 = ロイヤル (高貴) = 妥協しない
- 奴隷 = 一般人 = そこそこでいい

シャンバラ王国とMMS全体関係図

お金の不安

子育て

自己卑下

仕事の悩み

パートナーの悩み

将来の不安

~~これらの問題の解決＝本当の幸せ~~

本当にやりたいことを見つける（形而上学）

重要なこと

波動上昇



正しい知識

MMS流れ

- ・ DNAA
 - ・ フルスピ
 - ・ アデプト
 - ・ ヒーラー1
- ガイド



シャンバラ王国

（お手伝い、詳細説明
きっかけ、現状把握など）

モダンミステリースクール

（形而上学と波動上昇はここでしか学べない）

JOY & DREAM BIG

スピリットの計画の達成

神

@GLAMMUSE

高い

スピリット



波動

魂



低い

肉体

経営・集客クラス 第2回講義

小池沙織



このクラスの目的



- 1 : あなたが生まれてくる前に決めてきた
人生の設計図を実現する知識の1つを提供する
- 2 : “両思い集客”ができるスキルを手に入れる
- 3 : あなたに最も価値を感じてくれる人を
集められるようになる
- 4 : いつでも「自分の人生は自分でつくる」こと
ができることを体感してもらうこと

このクラスの目的



- 精神も経済も豊かになり
新しいことを学ぶ糧になること
- 術者側が安心し、豊かで、良いエネルギー状態
であることを身につける
- それによって出会うお客様や受講生の
人生も豊かになるお手伝いをすること

妥協しない人生プラン の発表



目標の為に
全ての行動をする

自分もお客様も
”神・女神“だとしたら
どんな点に改善が必要か

「生活費のための仕事」
「相手を心から大切にするための施術」
で全ての質が変わってくる



I am GOD! = You are GOD!

- 自分を神として扱えない人は
相手も神として扱えない
- 自分を大切にできない人は
相手も大切にできない
- 自分を神だと認めることで
初めて相手の神を見出せる





自分を大切にできなければ

誰も大切にできない

他人を優先することが

誰かを幸せにすることではない

自分を大切にできれば

家族もお客様も大切にできる

自分を許し愛しないと

何もできない

やってみよう！

- **DNAアクティベーション**

真の神聖なアイデアと繋がる

- **フルスピリットアクティベーション**

自分の本当の‘（魂からの）喜びを取り戻す

- **アデプトプログラム**

神とはなにか？という知識とエネルギーを受け取る

- **自分の神聖さが目覚めないと、本当の意味で
自分と相手を本当に大切に扱うことができない**

= お客様に心から満足いただけない
= リピートや紹介をいただけない！



本当の喜び実現のための具体的方法



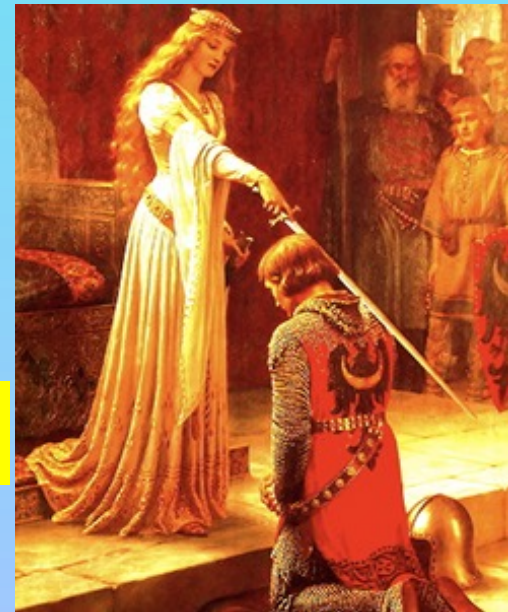
• DNA アクティベーション

- 自分が生まれる前に決めてきた人生の設計図は自分のDNAの中にある
 - それにスイッチを入れ、引き出していく施術
 - 自分のスピリットに繋がりを直す
- 経営手法が頭に入りやすくなる
- オーラやマグネティックなどの領域に作用していく
 - 毎月受けることがおすすめ（我々も受けてる）
 - 多くの受講生も受けて人生激変！

本当の喜びを実現するための具体的方法

• アデプトプログラム

- 一生に一回絶対必須！
 - 人生に一度の魂の誕生日
 - “自分の人生に喜びを見出すこと”
を引き出す特別なイニシエーション
 - スピリットガイドが強力になる
 - プロテクションの具体的方法を学ぶ
 - 光のパワーが10倍になる
- 仕事や家事での余計な疲れにやられにくくなる
- 肉体の5感が本当の意味で開く
 - 多くの受講生・卒業生も受けて人生激変！



ビジネス・集客で永遠に大切なこと一覧

- 人生の中の仕事
- 小さく始め大きく育てる
- あらゆる方法を試す
- コンセプトターゲット
- 専門用語を多用しない
- 好きの反対は嫌い
- 両思い集客
- 持続可能性
- リピート前提
- お互いの時間の理解
- 大切にされている実感
- 仲良くするより目的達成
- 客観性を持つ
- 体調管理

仕事≠人生



- 人生の中のビジネスであり
ビジネスが人生ではない
- あなたの人生の目的がわからないと
あなたのビジネスの目的もわからない
- あなたの仕事があなたにとって
いいのか悪いのか判断すらできない
- 何をどうしたら良くなるのかもわからない

小さく始めて大きく育てる

- 基本は小さく始めて大きくしていくのが成功法則
- 長く満たされながら仕事を続けていくためには、最初にもリスクを追いすぎないことが大切
 - ・ 最初から在庫を抱えすぎる
 - ・ 広告にお金をかけすぎる
 - ・ 家賃が発生するなど
- 目的にあった方法の中でなるべく小さく始めだんだん大きくしていく



あらゆる方法を試す！



- ビジネスの法則・セオリーはあるけど
あなたにとって最適かは
やってみるまでわからない
- 本当に集客したいなら、
あらゆる方法を“やってみる”こと！

コンセプトとターゲット



- **集客を始める前にコンセプトを決める**
→これがないと、誰に何をしたらいいか決められない
- **集客を始める前にターゲットを決める**
→これがないと、どんな媒体や価格帯にするか決められない

コンセプト

- コンセプトとは何か？

→ 誰が、何をしたら、どうなるを決めること

- 誰が：どんな人が？（ビフォアー）
- 何をしたら：どんなことをしたら（強み）
- どうなる：どんないいことがある（アフター）



ネイルサロンでの例

- ・ オフのこだわり
- ・ 丁寧かスピード重視か
- ・ ケアについて
- ・ ジェルやもちについて
- ・ フォルムについて
- ・ 得意なデザインについて
- ・ サロンの雰囲気
- ・ カウンセリングのやり方

(DVDが見れます、たくさんおしゃべりします)

- ・ 深爪育成やトラブルネイルについて
- ・ 人柄

📖 サロン紹介文

滋賀県南草津のネイルサロン ラブーケは
美しいツヤ、手描きのフラワーアート、キラキラのスワロフスキー
ネイルが人気で、上品で繊細な仕上がりにこだわりを持ったサ
ロンです♡

お客様のお爪を傷めないために、通常ジェル付け替えの際に使用
するアセトンという薬剤を、当店では使いません！

ジェル付け替えの際は【**フィルイン**】という技術で、ジェルだけ
を削り取り、美しく形を整え、その上にまた新しいジェルを乗せ
ていくので、過剰に爪が薄くなったり、薬剤でお肌が乾燥したり
荒れることもありません✨

ターゲットについて

- ターゲットとは
 - あなたが施術する際
“どんな人”を対象にするかがターゲット
 - これによって商品、値段、集客媒体、言葉、サービスなどが変わる
 - どんな人を集めていくのかはビジネスの根幹部分
 - “誰でもいい”訳ではない



専門用語を多用しない



- つい専門用語を使ってしまいがち
→ それに気がついていない人も多い
例：フィルイン、キューティクルケア、エンソフなど
- 専門用語が多い解説はマニアにしか読まれない
→ 集客できない
- 小学生にもわかる言葉で説明できて始めて集客できる
→ これができないということは
自分も理解できていない証拠

好きの反対は嫌い



- ターゲットがいる = ターゲットではない人がいる
 - ターゲットが明確だと、そうでない人が明確になる
 - 「みんなに好かれる」 = 「誰にも好かれていない」
 - 全員に好かれようと八方美人にならないこと
 - サービス内容や発信等を変えると一時的に
「フォロワーが減る、反応が少ない、既存顧客が離れる」
といった現象が起きる
- これは客層が入れ替わっている証拠

両思い集客



両思い集客



- 両思い集客とは：
自分のサービスを必要としている人を
最初から狙って集めること
- 自分も相手も好き合っている人を集めること
- ご来店頂いてから好きになってもらうのではない
- 商品・サービスだけでなく
”あなたのことが好きな人“を集めることが両思い

両思い集客



- ・両思い集客とはつまり
「他の人ではなく、あなたにやってもらいたい」
「あなたから買いたい」
と言ってくれる人を集めること
- ・これだから高単価が実現する
- ・自分自身も楽しいし、お客様の満足度も高い
- ・単価も高くなり、リピートにつながる

集客の前提

両思いのための重要事項

- ・ 最初から嘘をつかない
- ・ 取り繕わない
- ・ こちらの本心、理想を明確に伝える
- ・ 相手の本心、理想を正確に聞く
- ・ お互いにいいところを見つけていく



集客の時点でお付き合いは始まっている

- ・ 高過ぎる理想、間違った理想、誰でもやればいい→✕
- ・ 譲れないポイント、わかりやすい条件提示、聞く姿勢→○

両思いに必要なこと



- 自己開示

→ 自己開示することで自分のこと（いいも悪いも）を知ってもらい
その上で好きになってもらうことで本当の両思いとなれる

- 音楽バンドの例

- ・ “バンド”のファンは音楽性が変わってもファンで居続ける
- ・ “楽曲”のファンの人は音楽性が変わるとファンでなくなる

- あなたのネイルやサロン、商品やサービスが好きな人ではなく
”あなた“のファンを増やそう！

- そのために自分の全てを自己開示をしよう

自己開示の罠

- 自分を嫌いだとファン化できない
 - ・ 人目を気にする、自分のことが嫌いだと自己開示がうまくできない
 - 自分を取り繕って自己開示する
 - かっこいい面だけ自己開示する
 - これでは本当のファンはできない
- 自分を愛し、勇気をもって「神としての本当の自分自身」を自己開示することで真の両思いになれる
 - 何でも自己開示しろという意味ではないので注意



継続可能性



継続可能か？



- 一時的に無理してお金を作ることはできる
- 死ぬまでずっとそれが続くと考えた時にそれは嬉しいですか？
- 明らかに自分が我慢をしないと回らない働き方や金額設定にしている方は多い
- 自分を満たせて喜びが持続可能な活動をやらないとどこかで疲弊し足が止まる

さおりの持続可能



- 人生は死んだ後まで続く
- さおりは形而上学を知る前はワーカホリックで「もっとやらなければ」と自分を休ませることを許せなかった
- しかし永遠でギャラクティックな視点から考えると人を救うことは死んだ後までやり続けるとわかった
- 今では「休まなければ続けられないこと」が理解できた
以前の私のように休むことが許せない方は
エンソフィックレイで脳の石灰化を解くと良い

リピート前提



- **リピートしたい人を最初から集めること！**
 - もし毎回新規集客だと、ずっと集客し続けないといけなくなるから大変
 - 1回だけの施術でサービス提供するだけより複数回チャンスをもらって、継続的により良いサービスを提供できる方が満足度も高いし、施術側の安心感も違う
- **客層の理想はリピーターだけで埋まること**
- **だったらリピートできるサロンを探しているお客様を集めた方が効果的**

お客様の前提



- 我々が考えなくてはならない“お客様の前提”がある
- お客様は世の中に数あるサロンの中からわざわざ時間をかけてあなたのサロンを探していただいている
- 命の時間をかけてサロンまで足を運んで下さっている
- 限りある地球での命の時間を使って
あなたの前に座って下さっている

本気で感謝しよう

- お客様のご来店は当たり前ではない
- 「なぜわざわざ選んでいただけるのか？」
「どんな気持ちで来店しているのか？」
「帰った後どんな生活があるのか？」
ただぼんやりと考えず、しっかりイメージしよう
- そんなお客様のご要望に応えるのが本当のサービス
- これがしっかり理解できている人は、好き勝手したり
自分の要望を押し付けたり、質の低いサービスをしない
- あなたは神、相手も神、最高の誠意を持ちサービスを！



大切にされている実感

- お客様は自分を大事にしてくれないところに貴重な時間とお金をかけて通わない
→ 自分もそうでしょ？
- 自分の中での精一杯の集客からアフターフォローの中での誠意をしっかりと表現し、実感してもらうことが大切
- 技術的にハイレベルか安心感があるかという2択になると安心感がある方がリピートされる
- 相手の話を聞けないと大切にできない
相手の話を聴くスキルは基礎クラスへ



仲良くするより目的達成



- お客様に嫌われることを恐れてプロとして必要な質問や提案をしていない人が多い
 - お客様はお友達ではない
 - サービスによって問題解決をしにきている
- プロとして何に困っていて、希望は何かを聞くこと
 - それを提供できればお客様は満足いただける
- 必要なことが聞けなくなるくらいならおしゃべりはいらさない
- おしゃべりだけでなくプロとして必要なことを聞こう

客観性を持つ



- 自分がお客様として
されたら嬉しいこと悲しいことを理解しよう
 - 自分がされて嫌なことはしない
 - 自分がされて嬉しいことをするこれらができるとリピート・紹介につながり
売り上げアップする
- これらの軸は実際の経験で初めてわかる
 - 経験のため実際にお金を払って施術されに行こう！

体調・エネルギー管理



- お客様は単純ではないので
施術者の体調・メンタル不調や、接客の質などは
敏感に察知する
→ あなたの不調はお客様にばれている！
→ お客様には大切にされている実感をしてもらおう
- 体調管理だけでなく
エネルギー管理・低血糖・鉄不足・モチベーションな
どを整えよう！
- あなたは本当に
神・女神(お客様)をお迎えする土台は整っているか？

集客媒体について



- 自分のターゲットはどの媒体をよく利用するかを見極める
- 各媒体の特徴を知る
- 各媒体の正しい集客方法を理解する
→別解説します
- 新規スタートの場合はコストが低いものから始める
- どれか1個だけでなく、組み合わせる

集客媒体一覧

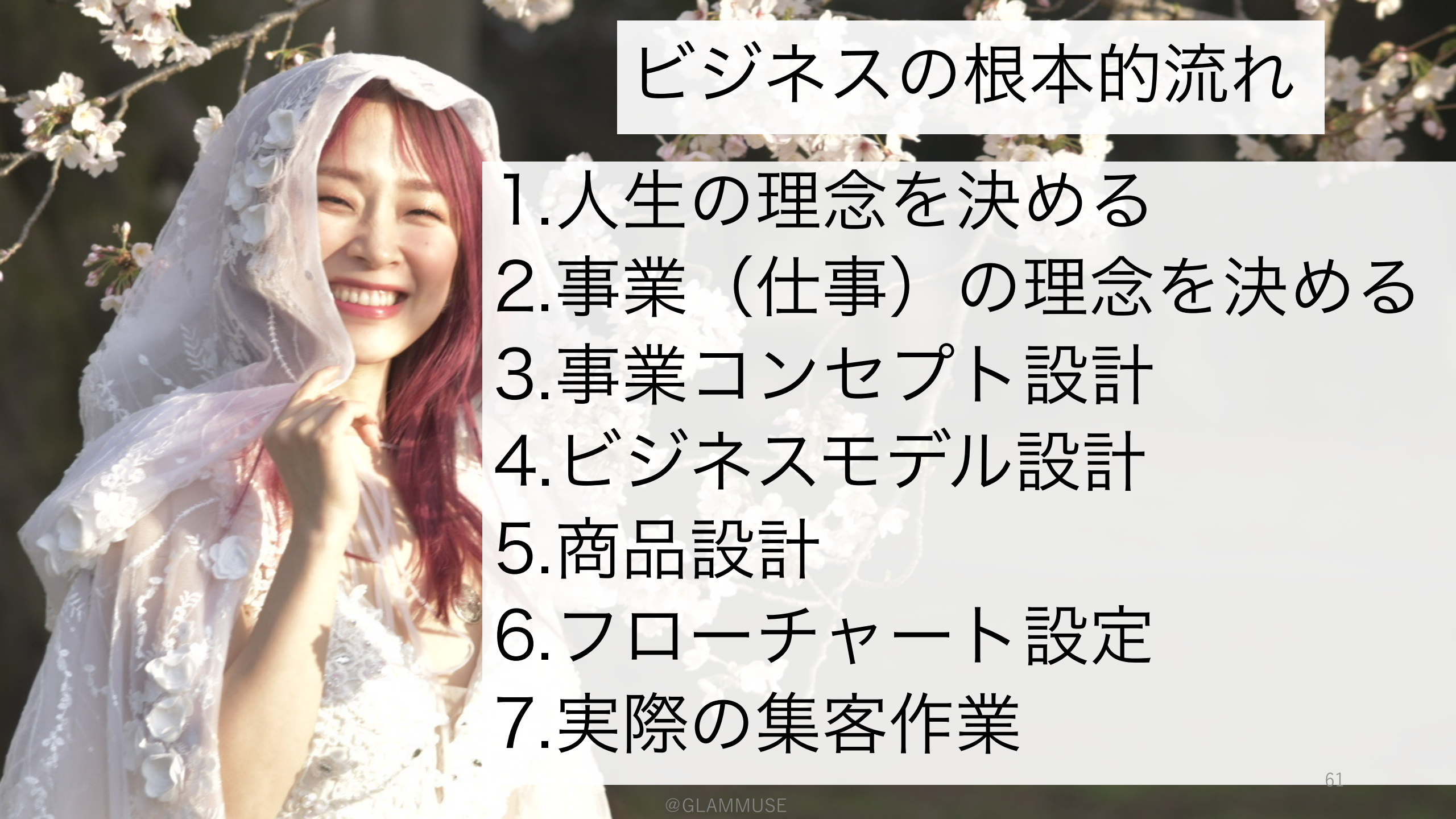
- 口コミ
- 看板
- HP
- ホットペッパー
- ネイルブック
- Googleマイビジネス
- 無料登録サイト
- クーポンサイト
- Facebook
- Instagram
(フィード, ライブ, リール, ストーリー)
- Threads
- X (旧Twitter)
- アメブロ
- note
- YouTube
- Tiktok
- メルマガ
- 公式LINE
- イベント



集客フロー

- 自分の商品の知ってもらう～購入後のフォローまでの全体図
- 今やるべきことが明確になる
- どこに問題があるのかがわかる
- 無駄に労力をかけず売上が上がる
- 仕組化できるようになる





ビジネスの根本的流れ

1. 人生の理念を決める
2. 事業（仕事）の理念を決める
3. 事業コンセプト設計
4. ビジネスモデル設計
5. 商品設計
6. フローチャート設定
7. 実際の集客作業

理念～コンセプト図解

①

人生の理念決定

なんのために生きているのか？

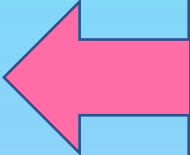
②

事業理念決定

- ・なぜその仕事なのか？
- ・その仕事で何をしたいのか？

③

コンセプト決定

- 
- ① ターゲット決定（誰が）
 - ② コンセプト決定（何を）
 - ③ 目指す姿決定（どうなる）

人生の理念



人生の理念を知らないデメリット



- 一生目の前の出来事に左右されて苦しむ
- 「自分が本当はどうしたいのか」がわからない
- 短い人生100年を悩みに費やすことになる
- 判断基準がなく、人にコントロールされやすい
- 誰かの言葉に感化されて人生を左右される

人生の理念を知るメリット



- 人生の全てを自分だけに最高の条件で決められる
- サロン・スクールの作り方、休みの過ごし方、付き合う人、感情コントロール、洋服、食事など全て理念で明確になる
- 自分だけの価値基準ができ、迷わなくなる
 - 自分オリジナルの人生を作り出せる
 - 人生に馬力が出る
 - 人と比べなくなる

人生の理念はコンサルクラスへ



- 人生の理念を出すには時間がかかる
マンツーマンで徹底して出す！（銀さんが）
- 人生の理念は基礎知識が必要！
→シャンバラ王国基礎クラス受講が受講条件！
- 本気で集客したいならコンサルクラスへ
- 待っているよ！

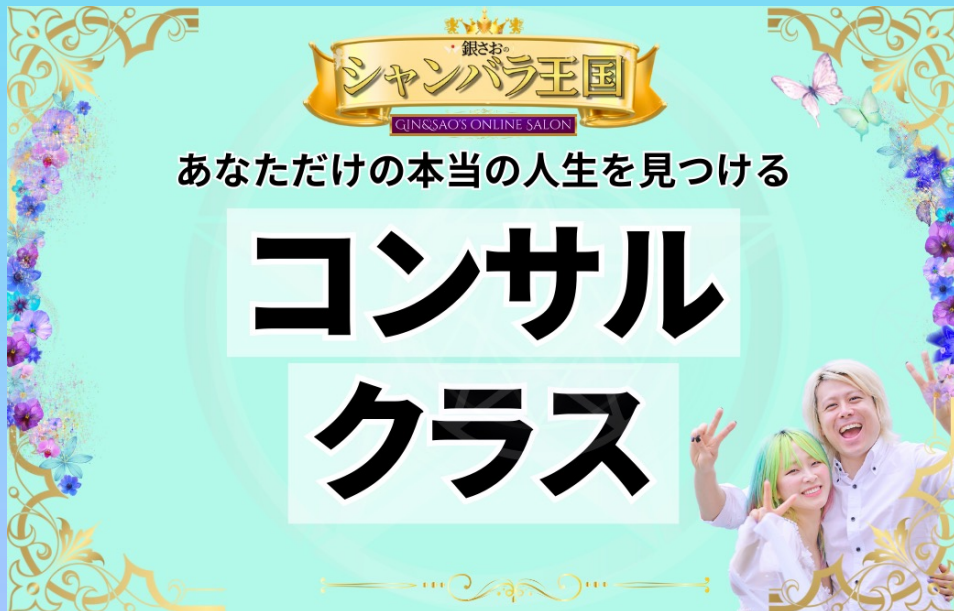
シャンバラ王国システム詳細

2クラス設計

シャンバラ王国
集客クラス（今）

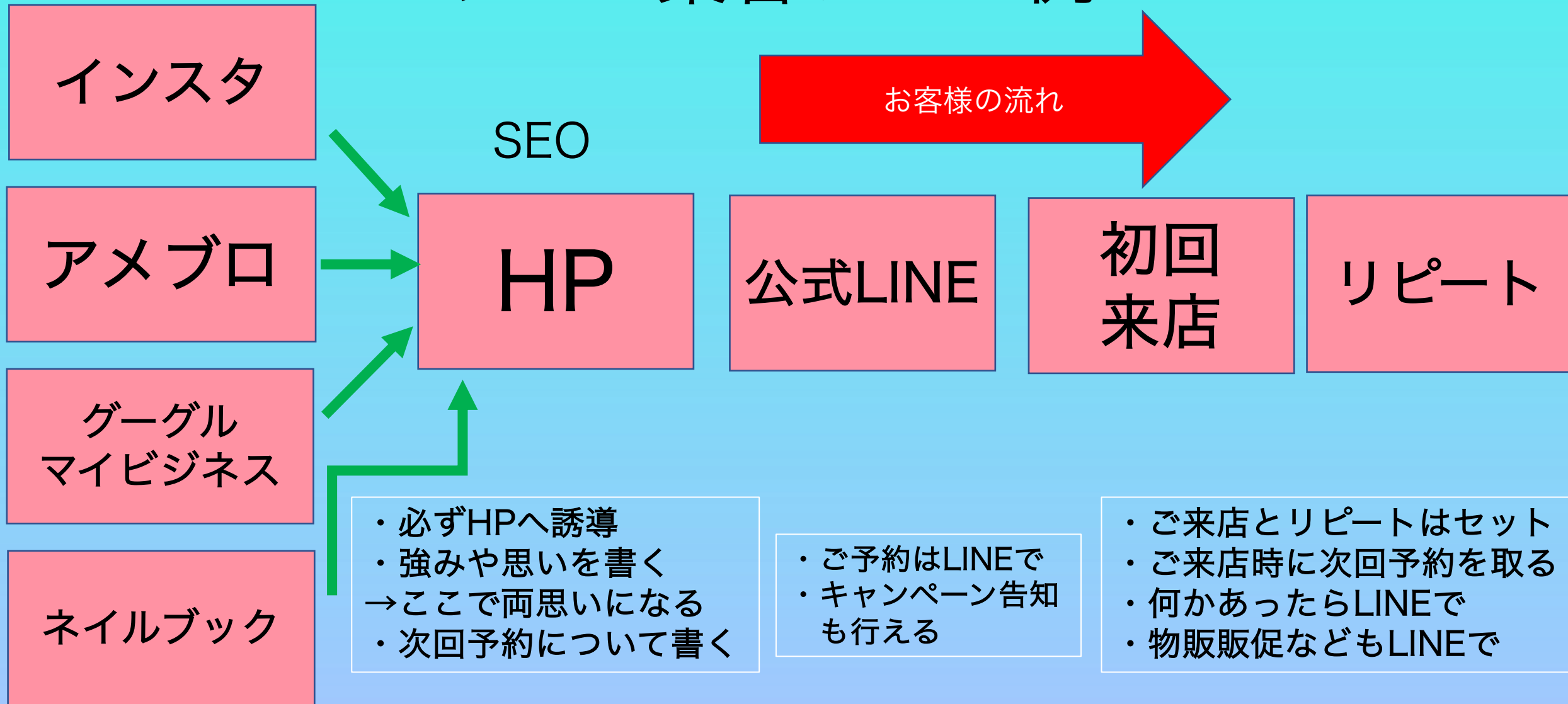
シャンバラ王国
基礎クラス

↓ 基礎クラス受講後



コンサルクラス
・理念
・個別コンサル

サロン集客フロー例



フロー設計ポイント

- 集客媒体のすすめ
 - ・ 基本何を使ってもいい
 - ・ SNS媒体を選定する場合自分のターゲット層と自分の得意分野から選ぶこと
- 得意分野について
 - ・ 喋るのが苦手な場合インスタライブは苦痛
 - ・ 文字が苦手な場合、文字だけのブログは苦痛
(画像満載にするなど工夫が必要)



フロー設計ポイント

- 分断と階級は存在しない
 - ・ 各ステップや段階それぞれが独立しているのではない
 - ・ フローは川の流れに喩えられる
- 川のどこかが細い、詰まっている場合
川の流れは悪くなる
- お客様が流れていかない、売上があがらない

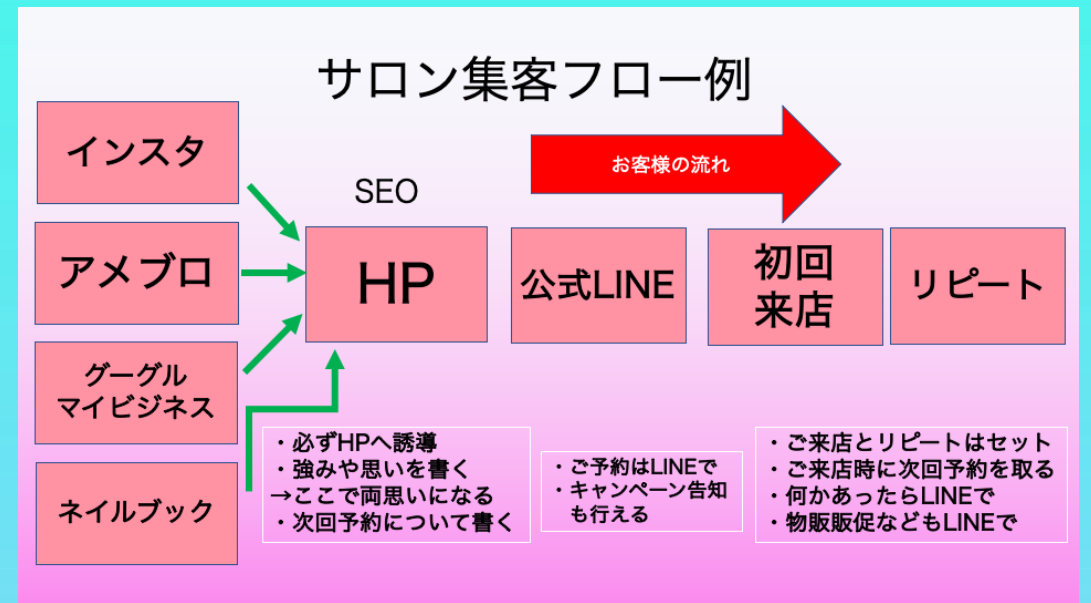


全ての流れを把握する



- それぞれのステップをまず作ってみる
 - 徹底的にお客様視点に立つこと
 - お客様は自分の商品を
 - どのような流れで
 - どんな気持ちで購入するのかを理解すること
- どうしたら自分とお客様にとって最適かがわかるようになる

フローは全体が重要



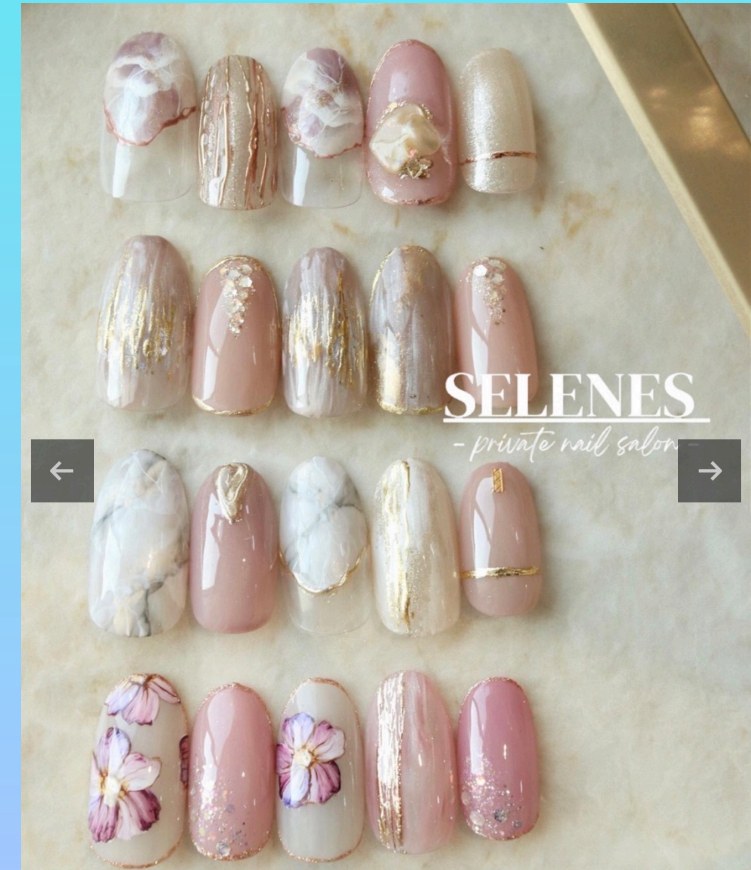
- 例：インスタ×HP×商品×ビジネスモデル＝売上や成果
→ $10 \times 10 \times 10 \times 0,001 = 1$
- フローの内容のほとんどがよくても
どこか一箇所が悪いだけで全てが悪くなる
- どこかだけではなく、流れ全体を整えていく必要がある

アサイメント

- 別途提示のアサイメントに取り組んでコメント欄に提出
- アサイメント方法は別の解説を参照

アサイメント参考

- これから集客媒体で利用する写真を用意すること



アサイメント参考

- これから集客媒体で利用する写真を用意すること



アサイメント参考

- これから集客媒体で利用する写真を用意すること

