



First "4 Questions" from TSC to you

プライベートサロンを開業する前に答えておくべき4つの質問。

3rd edition - 10.5 2008

text by Therapist Support Center ! / Yushi Udagawa

<http://www.therapistsc.com/>



はじめに

こんにちは、セラピストサポートセンター！の宇田川です。

このレポートでは、“サロンを開業する前の目標の立てかたのヒント”として、「あなたがどんなサロンをやりたいんだろう？」ということをも明確化できるような、4つの質問をご用意しています。

サロンを開業し、運営していくためには、“目標”というものが必要になってきます。

なぜかというところ、“独立する”ということは、普通の会社員やパート・アルバイトなどと違って、あなたに指示したり、教えてくれたりする上司というものがいなくなるからです。

どんなに小さいサロンであったとしても、そのオーナーになるということは、あなた自身が社長であり、経営者となります。

ですから、あなたがあなた自身の上司になって、いろいろと教えてあげたり、指示したりしてあげる必要があるのです。

そんなとき、ひとつの基準となるのが“目標”です。

ですが、あなたなりの目標を設定するためには、まずは“あなた自身の理想”を知っておく必要があります。

ぜひ、このレポートの質問に答え、“セラピストとしての理想を”理解するヒントをつかんでみてください。

また、もしよろしければ、このレポートをお友だちやお知り合いにも教えてあげてください。

ブログやmixiなどで紹介したり、メールに添付して渡してあげたりしても大丈夫です。

サロン開業をめざす、たくさんのセラピストのお役に立てれば嬉しいな、と思っています。

セラピストサポートセンター！ 宇田川 雄士

質問1 収入に関して

Q. あなたがこれからプライベートサロンを開業するにあたり、最終的に目標とする収入はいくらですか？ 具体的な金額で教えてください。

ここでは、「月収でいくら」という金額にしましょう。（年収だと、ピンとこないことがあるので）

同時に、「税金は、どうなっているんだろう？」とか、「本当に、稼げるのかしら？」といった事が気になってしまう場合もあると思います。

もちろんそれらについて調べたり、考えたりすることは大切なことなのですが、ここではあくまでも“あなたの気持ち”が大切になりますので、それらの疑問はいったん横に置いておいて、純粋な気持ちで書き出してみましよう。

…それでも分からない場合は、「今の月収に、プラス、あといくらあったら満足できるか？」ということを考えてみましょう。

もちろん、今の月収が多すぎるかも…という場合は、「あといくらマイナスでも構わないんだけど…」というように考えてください。

質問の答えを空欄に書き出してみましよう。

質問2 やりがいに関して

Q. プライベートサロンを開業するにあたり、あなたのやりがいはどんなところにありますか？

サロンを運営していくためには、あなたの苦手なことをやらなくてはいけない場合もあります。

(例えば、売上金額の計算や、税金に関する申告…場合によっては、街頭でチラシを配らなくてはいけないこともあるかもしれません。)

だからこそ、あなた自身が、特にどんなところにやりがいを感じるのか？ ということを知っておくことは、あなたにとって、ストレスの少ないサロン運営を続けていくためのヒントになります。

この質問に答えるためのポイントは…セラピストというのは、施術に関する知識や、身体の仕組みなどについて勉強をすることが好きな“研究家（職人）タイプ”と、お客さまに喜んでもらうことが好きな“奉仕家（サービスマン）タイプ”、そしてその両方を兼ね備えたタイプに分類することができる、ということです。

あなたは、あなた自身をどんなタイプのセラピストだと思いますか？

また、施術に関する知識を研究し、あなた自身の技術を磨くことにやりがいを感じますか？ それとも、お客さまとのコミュニケーションにやりがいを感じますか？ それとも、その両方ですか？

質問の答えを空欄に書き出してみましょう。

質問3 休暇（余暇）の過ごしかた

Q. あなたがプライベートサロンを開業したら、休暇は1ヶ月に何日くらい欲しいですか？

もちろん、「自分の大好きな施術で頑張れるのだから、お休みなんていない！」と、考える人もいらっしゃると思います。

ですが、この質問の意図は、“あなたが働きすぎて身体を壊してしまったら、あなた自身も困るし、なにより、あなたを好きでいてくれるお客さまに迷惑がかかってしまいますよ”ということです。

あなたが健康でいることは、あなた自身のためでもありますし、お客さまのためでもあります。

ですから、あらかじめ、“身体と心を休め、リフレッシュするための休日”についても考えておきましょう。

あなたは、1ヶ月に何日くらい、お休みが欲しいですか？

質問の答えを空欄に書き出してみましよう。

質問4 お客さまとの関係

Q. セラピストとしてのあなたとお客さまの理想的な関係は、どんなものですか？

セラピストという職業の素晴らしさをひとつ挙げるとしたら、“お客さまと直接触れ合うことができる”という部分にあるのではないのでしょうか？

大きな会社などではなかなか味わうことのできなかった、“あなたの仕事がどれくらい評価されているか、そしてどれくらいお客さまが喜んでくださっているか？”ということ、ダイレクトに感じるすることができます。

しかし、だからこそ、お客さまとあなたとの関係について考えておくことが大切です。

“お客さまから尊敬されるセラピストになりたい”とか“友だちのような関係でありたい”とか“健康に関するアドバイザーのように…”などなど、考えてみると、いろいろと出てくると思います。

あなたは、あなたのお客さまと、どんな関係を築いていきたいですか？

質問の答えを空欄に書き出してみましよう。

まとめ

さて、お疲れ様でした。

なんとなくですが、あなたの“セラピストとしての理想”がつかめてきたのではないのでしょうか？

このレポートの答えを参考にして、次はあなたの理想を実現できるような“目標”を立ててみてください。

ぜひ、頑張ってみてくださいね。

セラピストサポートセンター！ 宇田川 雄士

その他の無料レポートは[ここをクリック](#)してください。

[無料メールセミナー](#)もやっています。



著者プロフィール

私は小さなプライベートサロンのオーナーをしていました。

実を言うとサロンを開業するときから、「いずれは、セラピストの独立開業～売上アップについて、アドバイスできるような人になりたい!」と、大それたことを考えていました。

そんなわけで、自分のサロンで得た経験やビジネスに関することを、すべて詳細に記録し、同時に分析と検証をくり返してきました。

そのような努力が実ってか、ある民間のリラクゼーションスクールから依頼されサロン開業セミナーの講師をさせていただいたり、癒しサロンのホームページ制作をお願いされたりするようになりました。

このとき、それまでの活動をもとにした無料セミナー第1弾を開催し、多くの方から喜びの言葉をいただくことができました。

そしてこのメールセミナーを通して、コンサルタントとしてのお仕事も依頼されるようになったのが、2007年のことです。

2008年4月からは、いったん自身のサロンをお休みし、より多くの開業をめざすセラピストのお役に立てるよう、さまざまなサービスを展開しています。

先ほどあなたにご紹介したメールセミナー「[70人のファン客の秘密](#)」は、これらの経験から得た知識や知恵を盛り込み、新しく執筆し直したメールセミナーになります。

サロン開業～売上アップをめざす、あなたのお役に立てれば幸いです。

それでは、最後まで読んでいただきありがとうございました。

セラピストサポートセンター! 代表: 宇田川 雄士

*本レポートは無料による再配布を許可していますが、本レポートの内容を改ざんして配布すること、有料にて配布することは禁止しています。