

月商 100 万カウンセラーになる
魔法のシュミレーションシート



■はじめに

あなたは夢を叶えたいですか？その夢を叶えるためには「現在地」と「目標」、その間をつなぐ道筋を明確にする必要があります。このシュミレーションシートを使って夢への道筋をシュミレーションしてみましょう。

【1】あなたの夢や目標を明確にしよう

①あなたの夢や目標は何ですか？

②何年後にそれを叶えたいですか？

③ということは、1年後にどこまで到達していれば良いですか？

④なぜそれを叶えたいのですか？理由をすべて書出しましょう。

④夢を叶えたい原動力となっている感情は何ですか？

例)将来の生活が不安だから副業で10万稼ぎたい ⇒原動力は「不安」

⑤ということは、あなたの本当の望みは何ですか？

⑥その目標は、あなたの価値観に沿っていますか？

※どんな目標であれ、あなたの価値観ではないものは叶いにくいし、叶ったとしても幸せにはなれません。
設定した目標が本当に心からの望であるかどうかを点検しましょう。

【2】現在地を明確にしよう

①目標に比べての今の現在地を具体的に書きましょう

【3】道筋を明確にしよう

※例えば月商 100 万カウンセラーになる場合、お一人につき 60 分 1 万円の料金だと月にのべ 100 人、100 時間のセッション時間が最低限必要です。

※リピートを含めたとしても月に 100 人の人を集めることが可能かどうかを検討します。

↓

これが不可能であれば、今考えている設定や道筋は「やる前から破綻している」ということになります。

①あなたが現地点で考えている道筋を明確にしよう。

②計算をしてみて、破綻しているならば下記を参考にして再考しよう。

1 人 1 万円を 100 人集めるのではなく

1 人につき 30 万円のコースを成約した場合、毎月 3 人の成約で OK である。

売上げ⇒ 単価×人数

※利益率を上げるなら集客コストやランニングコストを極力抑えよう。

※基本はフランチャイズ方式や、協会ビジネスに所属し”末端として動く”限り儲かりません。

【3】目標達成に必要な条件や能力を明確にしよう

※あなたの例で考えてみましょう。

考え方の例:月 100 万円売り上げるカウンセラーになるためには

お一人につき 30 万円のコース商品を 3 人に成約する必要がありますが、その条件とは？

※ひとり 1 万円を 100 人の申し込み(月商 100 万)を毎月コンスタントに獲得するのは非常に困難ですが、練習ワークとしてその場合のシュミレーションもしてみましょう。(いかに幻想であるかが分かるため)

(回答例)

・商品が、30 万円の価値があるものでないといけない⇒

30 万円出しても解決したい問題を短時間で解決できてさらに、付加価値を付けるとしたら何を提供出来るか？そもそも深い悩みを解決する力があるか？

自分の専門の悩みだけでなく、人生のどの問題も短時間で解決できるスキルを持っているか？

(このスキルが無ければ長期コースの成約は難しい)

・自分を見つけて貰い、他のカウンセラーより選ばれなくてはならない。

⇒差別化(ポジショニング)ができているかどうか。他のカウンセラーと何が違って、選ばれるべきなのかが自分で腑に落としているか？

・クライアントに価値を伝えきる力が必要

⇒セールス力、商品を組み立てる力、コーチングスキル、コミュニケーションスキルは十分か？

・発信力が必要

⇒コピーライティング力、コンテンツ力、リサーチのスキル

メインの発信媒体(SNS の選定)は最適か？

・魅力も必要

⇒自分自身で自分を良いと思えているか？自己一致ができているか？劣等感は解決できているか？

【4】ブレーキ(抑止力)をすべて書き出そう

※ブレーキを放置したままでは夢は叶いません。すべて書出しましょう。

1:環境的なブレーキ(時間が足りない、作業をする場所が無い、家族が反対する等)

2:能力的なブレーキ(解決力が足りない、発信力がない、など)

3:心理的なブレーキ(どうせ私には無理、など)



【5】ブレーキ(抑止力)に対する**対策と解決策**をすべて書き出そう

1:環境的なブレーキに対して

2:能力的なブレーキに対して

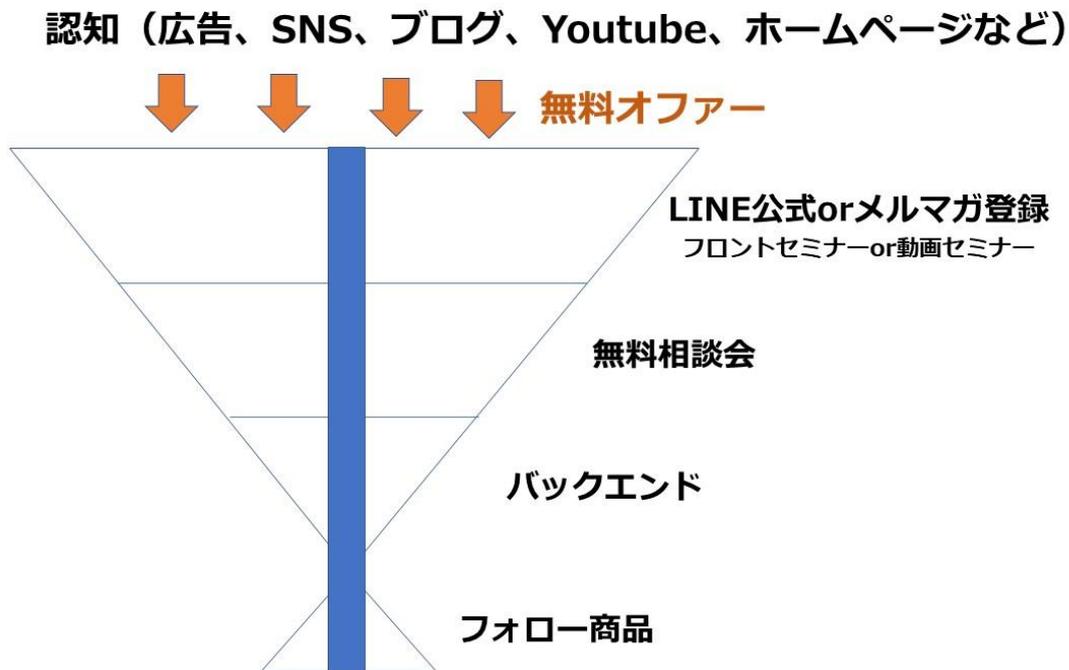
3:心理的なブレーキに対して



※対策と解決策は十分ですか？

ひとりでは分からない場合は、知っている人に聞きましょう。放置したままでは目標達成は困難です。

【6】道筋を再度、明確にしよう(セールスファネルで考える)



※集客(発信)は最後にやることです。仕組みの無いまま発信すると成功率がかなり下がります。

あなたの得意な媒体で、理想の見込み客を集めることが大事です。

「私はカウンセラーなので悩みを聞けます！」のところに誰も集まりませんから注意しましょう。

※カウンセラーで食べていきたい人は「バックエンド商品」と言われる、高利益で高単価な商品は必須です。

※各フェーズの遷移率は常に測定しましょう。遷移率を測定しなければ改善の仕様がありません。

あなたの場合で考えてみよう(ファネルと遷移率を書いてみよう)

【7】常にチェックする 3 項目(書出してみよう)

✓ あなたは「誰の どんな悩みを解決する 何の専門家」なのか？

✓ 他のカウンセラーやセラピストと比べて、なぜあなたのもとに来るべきなのか？

⇒ 他のカウンセラーより優れている“選ばれる理由”を 3 つ即座に答えられるか？

✓ あなたの理想の見込み客はなぜ、あなたのサービスを買わなければいけないのか？

(選ばれる理由を目の前面に見せることで、見込み客を本当に魅了できるのか？)

⇒ それ欲しいです！と言われる理由を明確にしよう。

※残念ながら自分の理想の押しつけだけでは選ばれません。

常に顧客が望んでいることを明確に、それを他の誰と比べても顧客にとって一番である理由を磨いていきましょう。

【8】最後に確認してみよう

1:他のカウンセラーとの差別化、選ばれる理由

⇒解決スキルが他のものより効果が高く、かつ短時間で顧客の想像を超える結果が出せるか？
(どんなトラウマ解決や願望実現も鮮やかに解決出来るスキルを備えているかどうか)

2:あなたのバックエンド商品は「顧客が喉から手が出るほど欲しいもの」なのか？

3:その価値を伝えることが出来るカウンセリングセールスのスキルと
それを視覚化した資料があるか？トレーニングは十分か？

4:自分の中の「挑戦する理由(使命)」が明確かつ、感情的ブレーキはすっかり外れているか？
挑戦に伴う感情を感謝に変えることが出来るか？

5:発信媒体の選定が最適であり、かつ手順がよく理解出来て、実践することが出来るか？

6:行動を支える安定したメンタルと、志を同じくする仲間がいるか？
⇒人間関係含めすべて「人生が順調で幸せである」と言い切ることが出来るか？

★ビジネスの成功は意外とシンプルです。

ただし上記の押えておくべき要点を「押えていない人が多い」からこそ、廃業率 8 割となっています。

幻想や理想だけでは頓挫するのは当たり前ですよね。



★あなたがもし、上記の条件をすべて満たせていないとしたら

1 回限りのプレゼントとして、マンツーマンの無料コンサルティングを受けることが出来ますよ。

あなたの課題を明確化して、それを叶えるための最適な道筋を見て行きましょう！あなたにお会いできることを楽しみにしております。

★もっと詳しく知りたい人は(公式ホームページ)へ⇒ <https://mbs-tougou.net/>

※この資料は、あなた自身の人生に役立てることのみにお使いください。

資料の一部を転載や、他人に配布することを一切禁じています。

違反を発見次第、規約に従い直ちに法的措置を執りますのでご注意ください。