

これからの時代はセラピストも働き方をシフトチェンジ

私がサロンワークを卒業した 5つの理由

竹下育子 ikuko takeshita

最後までお読みいただいた方には
さらなるプレゼント



@ikucchi-ikuko takeshita

セラピストも進化する時代

「起業初期専門のコンサルタント」も仕事にしている私のところにサロンセラピストさんが「手詰まり」を感じてご相談いらっしゃることが。人を癒す仕事・セラピストに憧れて、志高く、たくさんの勉強をされてきた方ほど、行き詰まる場所は皆同じ。

私の提案に共感していただき、うまくシフトチェンジした方もいれば、時代の波を受け入れられずそのまま従来の方法でサロンワークを続け、1年後、3年後、結局パート勤めや内職に戻ってしまった…（それが良い悪いというお話ではありません）といったお話も、実は少なくありません。せっかく学んだことを本当の意味で一生活かして欲しい！志あるセラピストが、本来のミッションを全うする場が増えて欲しい！

そう願ってこの冊子を作りました。
みなさんがこれからのご自身のセラピスト人生を考えるきっかけとしてお役に立てますように。

竹下育子



では早速、次のページへ▶

@ikucchi-ikuko takeshita

1：集客疲れ

1日に予約が何名入っていたら「プロ」としてやっていけると思いますか？
常にそれを満足させるためには「集客」との戦い！
自分の体調がしんどいな、と思う日にも休めない、
家族に何かあっても休めない。
自由な働き方を望んでいたはずなのに。
SNSを見てもいつも「集客」というワードが目に入ってくる。
挙げ句の果てには、集客ツール、集客コンサル、そこに高額投資をしてしま
う…このループ。そして、それを「この先何年」やっていくんだろう…。

本来、自分が持っているスキルを多くの人に届けたい、という想いと
どんどんかけ離れていくことに疲れてしまい、そこから脱出するために
サロンワークから卒業しました。

集客疲れするだけではなく、こんなお悩みも…
次のページへ▶



@ikucchi-ikuko takeshita

2：価格競争疲れ

サロンワークは価格設定がカギ！それは重々承知していても、フロントメニュー、エンドメニュー、低額、高額、サブスク…そんな言葉に振り回されっぱなし…。

地元ではいまだにクーポン集客が蔓延っていて、それを渡り歩くクライアントばかり…。かといってドヤ顔でコレだ！と提供してもその価値をわかってくれる人に出会えない…などなど、悩みは尽きず。

セラピストとして何を提供したいのか、相手にどうなって欲しいのか、と、低額高額作戦の波に飲まれ、自分のやりたいことを価格のことを一切気にしないで提供できるようにになりたい！とサロンワークを卒業しました。

本当に疲弊するのは価格競争だけではない！
次のページへ▶



@ikucchi-ikuko takeshita

3：協会資格疲れ

最初は手軽に学べるからと嬉しかったはずの「協会システム」。
でも、新しい学び、上位クラスを目指しスキルアップし、協会の上位資格を得て、年会費を払い、手数料を払い…いつまでこれを繰り返すんだろう？

クライアントのニーズに応えるために学んでいるのか、なんなのかわからなくなり、結局あれこれ資格も協会との絡みもどんどん増えてしまったけれど、一体私はどこへ向かっていくの？となっていないませんか？

協会のルール、人間関係、疲れることはたくさんあるのに、抜けるに抜けれないなんて、一体どうすれば？

それなら、そんなやり方をしない方法が探したい！

と、サロンのセラピストを卒業しました。



協会資格疲れしてる場合じゃないことも起きるのです！

次のページへ▶

@ikucchi-ikuko takeshita

4：社会情勢疲れ

この2年。全く世界情勢も生活スタイルも変わりましたよね。でも初めてではないんです、これ。実は遡ること数年前。全く同じような状況が起きました。それは「リーマンショック」から始まった「ト○タショック（をはじめとした国内の多く大企業が操業停止になったり子会社が倒産したり）」。

クライアントさんからは、家族が自宅待機になった、自分がパートを解雇になった、など経済的な危機の報告とキャンセルが相次ぎ、サロンの営業状況にももの大打撃を与えたのです。予約が入るかもしれないと思うと、自分も体を空けておかねばならず、不安ばかりが募る時間を相当過ごし、こんな状況が再び起きたら困る、とサロンスタイルの労働収入型、を卒業しました。

「大きな経済危機は10年に1度起きる」と予測されていた通りのことが起きた
再びのこの状況！とはいえ、おかげで今回は全く影響ナシです！

何のためにその仕事を選んだのか、を
考える時がきました。
次のページへ▶



@ikucchi-ikuko takeshita

5：自分のミッション

そもそも私のサロンワークにおけるミッションは「セラピストがいなくてもそのクライアントさんが自立できる方法を提供する」でした。これを言うとかかなりの衝撃を受ける方も多いのですが、

「リピート率No.1のサロン」なんて、それはただクライアントを依存させているだけ、とも言える！くらいに思っていました（笑／過激な表現ですね）本来は「プロが不要な状態」がそのクライアントにとっての本当のゴール！とはいえ、いろんな情報を一般の方がキャッチするのは難しい。であれば、その情報をプロとして伝える役割、サロンに来店しなくともクライアントさんがどんな状況であろうとも、セルフケアがおうちで簡単にできるその環境を作って差し上げるのがベストオブベスト！と考え方をシフト。そして、より多くの人助けになる方法を探すためにサロンワークを卒業。簡単にいえば「家庭でできるセルフケア」人口を増やすことにしました。

セルフケアで「心と体と魂」をする方法を提案し、
そして経済の健康も叶える方法を発見。
次のページへ▶



@ikucchi-ikuko takeshita

誰もが簡単にできることを

むずかしい事は続かない
めんどろな事は続かない
私自身がそういうタイプなので、

「小さいお子さんからシニアまで」今日から簡単にできる事
心と体は表裏一体なので、どちらのケアも一気にできる事
インナーケアも外側からのケアも、どちらも一緒にできる事
やろうと決めたその日から、手元にあれば知識や経験がなくともできる事

全てこれが叶う方法を見つけてから、私のセラピストとしての
人生は全くステージが変わりました。
今では、地元だけでなく海外の方にも広く、そして様々な角度で
アプローチが可能になりました！！

で、収入は?? どうなったの?
次のページへ▶



@ikucchi-ikuko takeshita

収入はどうなったの？

どん底の頃、問合せ0来客0収入0の日が連続の時、本当に不安でした。
でも今は、前述のように「コロナ禍」という社会情勢は一切関係なし。

セラピストとして関わる方たちに、自分が培ってきた情報発信をし、コミュニティを作るだけで、継続的に収入をいただくことができ、その得た収入でまたみなさんに還元する、という還元型、提案型ビジネスを続けています。
しかも、全て関わる方に躊躇なく還元できるのが何よりしあわせ！
その上、社会貢献も同時にさせていただくことができます。
自分が得たい人生、仕事のミッション、を楽しく遂行し、喜んでいただくことができ、その上で収入を得る。
ご自身で決めた収入をご自身で決めたペースで得ることができます。

(遅い方でも半年くらいで月20万円。早い方だと半年で月収1000万円超など、様々です)

ここまでお読みいただいた方に。
さらなる3STEPのプレゼント！
次のページへ▶



@ikucchi-ikuko takeshita

3ステップの プレゼント！

受取方法は、LINEにて
「プレゼント希望」と送信！



セラピストあるあるぶっちゃけトーク
おしゃべり会 無料ご招待



複数開催日の中からお選びいただけます。グループトークの場合もありますことをご了承ください。



1に参加された方▶
最新セルフケア方法資料をプレゼント

プレゼント発送の際には条件がございますこと、ご了承ください。



1に参加された方▶
個別レッスン 1時間無料ご招待

提案型アロマセラピスト活動のコツ、をお伝えします。



@ikucchi-ikuko takeshita

こちらの内容全て、竹下育子に著作権があります。
複製、転載転用、などご遠慮ください。
内容についてのご質問などはLINEまたは
info@ikucchi.net 宛に
お願いいたします。



@ikucchi-ikuko takeshita