

プロコーチになって 10年食べていける 泥臭い戦略と戦術

一過性で終わらず、長期に渡って
コーチングを仕事にするための戦略の作り方

今日のセミナーでは・・・

コーチングを仕事にしたい人が、プロとして活動していけるようになるためのビジネス戦略の基礎を話します。

今日はセールスの達人やビジネスの達人が紛れ込んでいるようですが（笑）、イチから始める人に合わせてお話しますので、ご了承ください。

**「これからプロになりたいコーチの人が、
着実にコーチングで生計を立てられるようになり、
10年にわたって仕事にしていくための戦略」**
についてお話します。

私の話をします。

2005年まで、プログラマー

2006年にコーチングを学ぶ

2007年の1年間、コーチング会社でセミナーを作ったり、運営する仕事をする

2008年に独立

・・・3ヶ月で食えなくなる

このとき、営業とマーケティングの師匠に助けってもらって、今がある。

「営業経験がない人が、コーチングを売って仕事にするための戦略」

以来、この考え方を基本として10年間仕事をしています。

コーチ向けのマーケティングが機能しない理由

コーチング業界は「コーチングを学んでも食っていけない」という**問題**がある。
その**問題**に目をつけたマーケティングコンサルが参入している

コーチの人に、マーケティングを教えることでビジネスにできるよう指導している。

・・・が、これだけコーチ向けマーケティングがたくさんあるのに、
「食っていけない」問題はほとんど解決していない。

なぜなら、彼らは「マーケティング」は知っているが、「コーチング」を知らないから。
10年やってみてわかったのは、コーチングを売る場合の戦略は
教科書通りのマーケティングではうまくいかない場合が多いということ。

また、マーケティングノウハウを使うコーチの人たちに、マーケティングの前提である
「売る感覚」がないというのも大きな原因。
何かを売った経験がないと、マーケティングは机上の空論になる。

というわけで・・・

10年前の私のように、営業の経験がない人が、
「コーチング」という、売るのがとても難しい商品を買って、
報酬を稼ぎ、しかもそれを10年にわたって継続する

というための、最も基本的な戦略をお伝えします。

プロコーチになるための基本戦略

ビジネスやセールスの経験がない人がコーチングを仕事にする場合、適切なステップを踏まないと、途中で前に進めなくなる。

多くの人が、ちぐはぐな戦略で行動するので、収入にならないか、なっても一時的で終わってしまう。

長期に渡って仕事にできている人はごく少数、です。



1) 事例と実績を作る

2) お金をもらう経験をする

3) セッション単価を上げる

4) 収入のベースを作る

5) 高単価商品を作る

1) 事例と実績を作る

★目的1：「事例」と「お客様の声」を集める。

実績のないコーチは、お金をもらうのが難しい。

最初は誰でも実績がないので、いきなり仕事にすることは難しい。
だから、「お金を払ってでも実績を作る」のが最初のステップになる。

ただし、「私はこんな実績があります！」とアピールすると受け入れられないので注意。
実績があることを暗に示すことが重要。
→そのために必要なのが、「事例」と「お客様の声」

★目的2：自分の肌感覚で、市場の感覚を掴む。

あとのステップで、マーケティング戦略を構築するために
実際のクライアント（顧客）の本音や自分のポジショニングを知っておく。

1-1) お願いしてやらせてもらう

まず10人ほど、**お願いしてコーチングをやらせてもらう。**

よく知った友人でいいので、

「コーチングを始めたので、練習台になってほしい」

「これからコーチングを仕事にしたいので、モニターになってほしい」

と頼んでやらせてもらう。

10人もやると、

- ・人がどんな悩みや問題を持っているのか
- ・その悩みはどんなパターンで解決できるのか
- ・**コーチングを知らない人**にコーチングを提供する感覚

などがわかってくる

許可をもらって、このコーチングの内容をブログ等で公開させてもらう。

「ちゃんとやっています」感を出していく。

1-2) 無料のコーチングをセールスする

次に、20~30件ほど、無料コーチングを提案してみる

「私の都合でやらせてもらう」のではなく、「**あなたの助けになるためにお勧めする**」

営業経験がない人は、ここが最初の営業になる。

「無料だから売れる」は大きな間違いで、「**無料でも売るのは難しい**」。
有料のコーチングを売る前に、無料でセールスの感覚を掴んでおく。

ここで「無料で売る」ためにも、最初の10件の事例が重要。

基本は1：1の対面セールス。

SNS等で「無料コーチング募集！」とやる人がいるが、
よほど上手にやらないと、経験のないコーチに応募する人はいない。

50人もコーチングすると、自分の得意なテーマやパターン、
好きなクライアント、嫌いなクライアントなどが感覚として掴めてくる。
→あとのステップで、この経験が生きてくるので、手を抜かないように。

2) お金をもらう経験をする

十分に事例が貯まり、無料のコーチングを売れるようになったら、
いよいよ有料でのコーチングをお勧めする。

経験のない人は、有料と無料の壁を経験する。

「お金を払ってください」と言えない。

だが、**きちんと報酬を請求できるようにならなければいけない。**

最初は500円でいいので、報酬をもらう。

単発でOK。まず「コーチングをしてお金をもらう経験」をしておく。

こうすることで、「コーチングをする＝お金をもらう」をリアルに体感する。

お金をもらうことが自然に感じられるまで、練習する。

3) プロの単価に上げていく

お金をもらう練習をしたら、次はプロにふさわしい単価に上げる。
5000円や10000円では、仕事として成り立たない。

1セッションあたり10,000円が目安。

これなら、月30セッションで30万円となり、生計を維持できるようになる。
(20でいい人もいるかも)

この段階では、まだ「契約」しなくて良い。単発で1万円まで価値を上げる。

1万円のコーチングをいきなり売るとなると、かなりの営業スキルになっている。
場合によっては、「初回30000円、2回目から1万円」等の戦術も。

もちろん、セールスできて受け取れる人は単価をもっと上げて良い。

・・・が、最初は2万円を超えないほうが良い（理由は次のステップで）

4) 収入のベースを作る

セッション単価を1万円以上に上げたら、「継続契約」のメニューを作る。

ここでは「**長く契約してもらおう**」ことにフォーカス。

10万円以上の高額メニューではなく、**細く長くの顧客**を掴む。

予算はクライアントによって異なるが、個人向けの場合、

コーチングに払える予算の上限は2万円程度。

これ以上になると、数ヶ月で契約が終わってしまう。

10,000円/月・月1回

20,000円/月・月2回

くらいの価格がやりやすい。

最初のおすすめは、「毎月の自動更新で、やめるまで続く」契約。

これだと契約に明確な終わりが無いので、契約解除されにくい。

(ただし、値上げがしにくい・こちらからも解除しにくいという欠点もある)

5) 高単価サービスを作り、売る

収入のベースができて、最低限の生活費が稼げるようになったら、4で結んだ契約はいかしつつ、高額メニューを作る。

1契約あたり10万円を超えるもの。1セッションあたり3～5万円以上。3ヶ月で30万円とか、6ヶ月で60万円のような金額を設定できる。

個人が月額で継続する場合の予算は2～3万円が上限だが、1回にまとめて払える金額はもっと高い。

契約が決まらなくても収入は続いているので、安心してセールスできる。

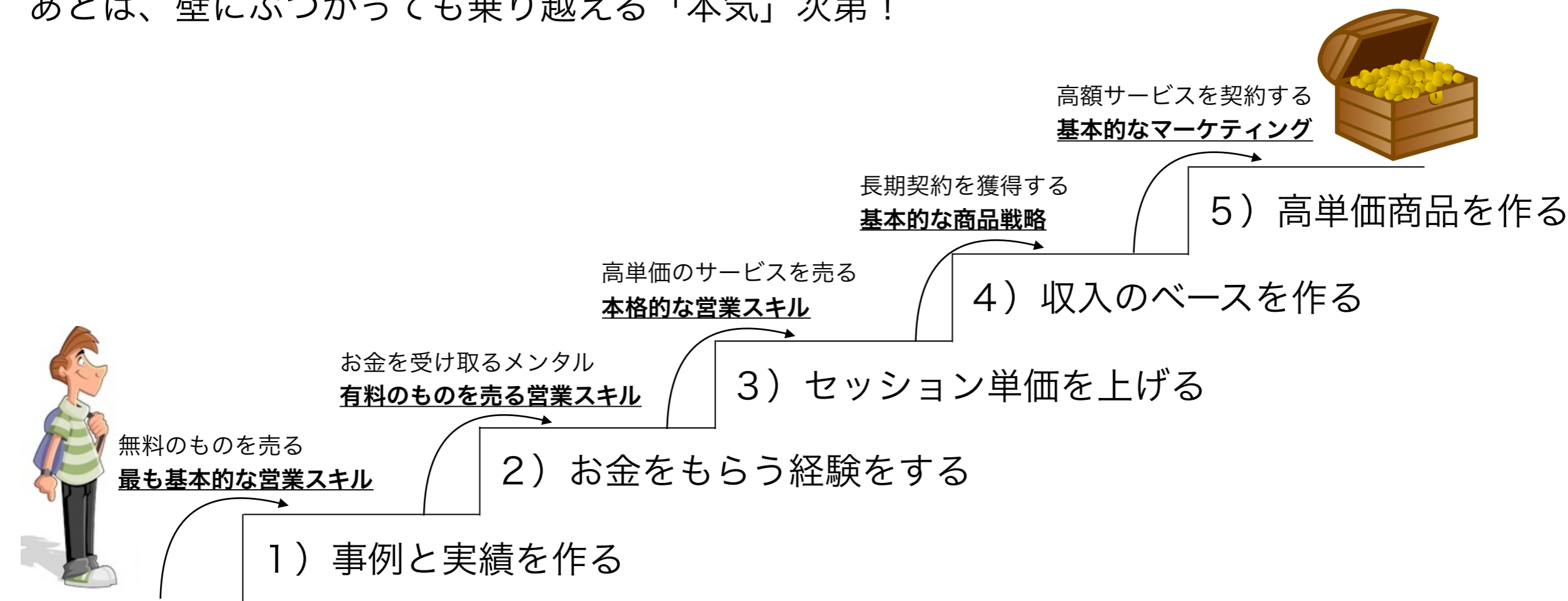
このステージで初めて、マーケティングの考え方を導入する。
今までの事例から、よりコンセプトを明確に。
ターゲットを選定し、自分の強みや専門性を明確化する。

マーケティングをしつつ、**基本は最後まで1：1。**
大量に集客しても、コーチングしきれない。

まとめ

この5ステップを着実に実行していくと、息の長い商売になる。
それぞれのステージで、新たに学ばなければならないことがあるが、
基本路線がわかっているならば、次に何をすべきかも明確。

あとは、壁にぶつかっても乗り越える「本気」次第！



もう少し知りたい？

オンラインの集客は？ ブログ・SNS・メルマガ・・・

セミナーはやったほうがいい？

新規顧客はどこに行けば会える？

「セールスする」というが、どうやって？

値段はどうやって上げていく？

自分の強みをどうやって見つければいい？

プロへの戦略を確実に実行するために

この戦略を実行するためには、こんなものがが必要です。

- ・新規開拓のコミュニケーション力
- ・コーチング（有料・無料）を売り込むセールス力
- ・継続して信頼を獲得する力
- ・市場のニーズを掴むマーケティング力
- ・最低限のwebサービスを使うIT力
- ・自分のサービスへの強い確信（それを育てるセルフコーチング力）
- ・実行をするための自律力

これらをサポートする、webグループを作ろうと思います。

1年でプロコーチになるためのグループ

- ・ 目標は、1年でコーチとしての収入を確立すること（ステージ4の途中までは作りたい）
- ・ 月1回、webセミナーを配信
今回と同様、ZOOMで配信します。都内でやるので、その場に来てもいいです。
セミナーは収録して、一定期間はあとから見られるようにします。
- ・ オンライングループでのサポート
Facebookグループを使います。
メンバー同士での意見交換や相談、進捗の報告などをします。
- ・ 中城が作った諸々のツール（申込書のサンプルやコーチングツールなどなど）を提供

私は10年前に、マーケティングの師匠に出会った勉強会に
毎月1万円を払っていました。

そのおかげで、今、好きなコーチングを仕事にすることができています。

1年でプロコーチになるためのグループ

このグループの参加費は、

月額5000円

年額55,000円

です。

受け身で依存心の高い人や、ノウハウコレクターの方ではなく、自ら学び実践し、未来を切り開く人に集まっていたいただきたいと思います。
(そういう方にとっては安すぎるかもしれませんが・・・)

お値段が安い理由は、オンラインでのグループであることと、始めたばかりの頃は他にもっと学ぶことがあるので、その資金にしてほしいということです。

今日の内容だけで戦略を実行できる方には必要ないと思いますが、「継続してサポートを受けたい」人は、活用していただけたらと思います。

1年でプロコーチになるためのグループ

参加の皆さんにFacebookメッセージを送りますので、参加したい、という方は、そこに記載のリンクから仮申込をしてください。

このURLを直接入力してもOKです。

<http://www.180-0004.com/go/coachgroup/>

その後、初回の決済をしていただいた時点で申込完了となります。

もっと速く、確実にやりたい人

グループでもしっかりフォローしますが、1：多のコミュニケーションなので一人ひとりの個別の事例に詳しく時間を割くのは難しいです。

グループで発信された情報を、自分の中に落とし込んで、自分用にカスタマイズして活用してください。

もし、自分だけでやるのが難しければ、個別のフォローも少人数ですが対応できます。

その場合は、別途お申し込みください。

個別コンサルティング

- ・ 無料・有料のセールストークへのフィードバック
- ・ その人に合わせた市場選定や新規開拓の戦略構築
- ・ 情報発信（ブログ等）へのフィードバック
- ・ 行動・心理へのコーチング
- ・ 月1回のZOOMコーチング（60分）
- ・ 個別メールでの相談は無制限

個人の方のための枠が若干空いていますので、
こちらの価格で承ります。

年額550,000円

人数は4名です。

分割払いも可能です。ご相談ください。

コーチングを生涯の仕事に

コーチングは、世の中から見たらまだまだ知られておらず、知らない人からは「胡散臭い」とも言われています。

ですが、ご存知の通り、人の悩みを解決し、夢を叶えるというとても有意義なスキルであり、仕事であります。

「胡散臭い」と思われているコーチングでも、きちんと戦略を立てて、自己を磨き続ければ、「あなたは違うんだね」と信頼していただけます。

ぜひ、「本物のコーチング」を広めて多くの方の役に立ち、私達も充実した仕事としていきましょう！

ありがとうございました。