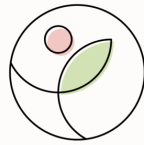


無料登録特典



売上30万の壁を越えた 施術者が"やめた"7つのこと

"足す"のをやめたら、
ちゃんと回りはじめた。

山本 愛

施術者を、経営者に。／ totonoe lab・OSA



はじめに

やめて、何に変えたか。

正直に言うと、私も長いあいだ「もっと技術を磨けば」と思っていました。

でも、売上の壁を越えていった施術者を近くで見ていると、気づいたんです。

変わったのは "何かを足したこと" ではなく、
"何かをやめて、別のものに変えたこと" でした。

だからこの7つは、「やめたこと」だけでは終わりません。

それぞれ「じゃあ、何に変えたのか」まで書きました。

肩の力を抜いて、気になったものから読んでみてください。

01

YAMETA — その一

「もっと技術を極めてから」と、
先延ばしにするのをやめた。

完璧な技術を待つほど、目の前のお客さんは待ってくれません。1年目の下手な鍼でも、ファンはついた。——選ばれる理由は、"上手さ"の少し手前にあります。

→ そして、何に変えたか

「学びながら、もう提供する」に変えた。技術は"今、目の前で救える人"に使いながら磨く——を前提にしました。

● 小さな一歩

「今の技術で救えている人」を3人、名前で思い浮かべてみる。

02

YAMETA — その二

全員に好かれようと するのをやめた。

誰にでも合わせるほど、"あなたじゃなきゃ" が薄れていきます。8割に好かれるより、2割に深く必要とされるほうが、経営はずっと安定します。

→ そして、何に変えたか

「たった一人の、理想のお客さん」に向けて言葉を選ぶことに
変えた。全員に届けようとするのを、やめました。

● 小さな一歩

「この人の力になれば本望」という理想の1人を、紙に書き出す。



03

YAMETA — その三

値段で選ばれる勝負をやめた。

安さで来た人は、安さで去っていきます。価格競争は体力の削り合い。あなたが本当に提供しているのは、"分" ではなく "変化" です。

→ そして、何に変えたか

「価格」ではなく「変化（ビフォー・アフター）」を伝えることに変えた。何分いくら、ではなく、どう変わるか、を主役にしました。

● 小さな一歩

メニュー名の横に「これで何が変わるか」を、一行だけ足す。



04

YAMETA — その四

すべて自分でやろうと するのをやめた。

現場に立ち続ける限り、売上の上限は "自分の体力" になります。手放す準備を始めることが、回るお店への第一歩です。

→ そして、何に変えたか

「自分がやること」と「手放すこと」を分けることに変えた。
仕組みと人に、少しずつ渡していくことにしました。

● 小さな一歩

今週の業務を「私にしかできない／人に渡せる」の2つに分けてみる。

05

YAMETA — その五

数字を見ないまま 感覚で回すのをやめた。

数字は、自分を責めるための道具ではありません。頑張りを味方につけるための "地図" です。見た瞬間、次の一手が具体的になります。

→ そして、何に変えたか

「月に一度、3つの数字だけ見る」ことに変えた。売上・客数・単価。完璧な帳簿はいらない、それだけで十分でした。

● 小さな一歩

先月の「売上・客数・単価」の3つだけ、メモに残す。



06

YAMETA — その六

発信を「上手くやろう」として、
止まるのをやめた。

完璧な発信より、続く発信。60点で出し続けた人だけが、いつか届きます。止まっている間は、誰にも届きません。

→ そして、何に変えたか

「60点で出す」ことに変えた。今日あった小さな気づきを、そのまま短く——を積み重ねることにしました。

● 小さな一歩

今日あった小さな気づきを1つ、そのまま短い言葉で書く。



07

YAMETA — その七

一人で抱えて頑張るのをやめた。

孤独な頑張りには、必ず限界がきます。同じ景色を見ている仲間が一人いるだけで、続けられる距離は、ぐっと伸びます。

→ そして、何に変えたか

「同じ景色を見る仲間の中で頑張る」ことに変えた。一人で抱えるのをやめて、相談できる場所を持つことにしました。

● 小さな一歩

「相談できる人が一人もいない」なら、それを "次の課題" として、まず認める。



おわりに

やめた分だけ、変わっていける。

最後に、少しだけ、本当の話を。

この7つを変えていくと、たぶん、ある壁に気づきます。

「やり方は分かった。でも、一人だと、また元に戻ってしまう」——という壁です。

私も、そうでした。

正しいと分かっているけど、一人だと続かない。

夜になると不安が戻ってきて、また自分を責める。

その繰り返しから抜け出せたのは、

“同じ景色を見て、同じ言葉で話せる仲間”ができてからでした。

いまの私は、こう考えています。

——技術は「追いかけるもの」ではなく、「選んで、深めるもの」。

——集客を増やす前に、今日来てくれた一人を、誰より大切にする。

——我慢は美德じゃない。仕組みで、自由になっていい。



そう思えた日から、毎日が変わりました。
予約表は、値段ではなく「あなたに」という指名で、先まで埋まる。
値上げをしても、離れるどころか「やっと正当な値段ですね」と言われる。
日曜には、罪悪感なく、子どもと出かけられる。
——これは才能でも根性でもなく、“決めて、まわりを変えた”だけでした。

「経営者は、孤独だ」——ずっと、そう言われてきました。
その言葉を、私は変えると決めました。

いま、私のまわりには、こんな女性たちがいます。
「言い訳する自分」や「逃げる自分」に、もう戻らないと決めて、
本当に歩きたい道を、まっすぐ歩きはじめた人たち。
数字のことも、消えない迷いも、本音で話せる。
一人で抱えていたことを、「それ、私も通ったよ」と言い合える。
なぐさめ合いではありません。本気の人が、本気で変わっていく。

——そんな場所を、あなたのために用意してあります。

もしあなたが「一人で抱えるのは、もう終わりにする」と決めたなら。
そのときは、私の隣を歩けるように、しておきますね。

今日はまず、この中のひとつだけ、変えてみてください。
あなたが決めれば、必ず変わります。——私が、そうだったように。

山本 愛

施術者を、経営者に。／ totonoe lab・OSA