

幸せや豊かさが続々と引き寄せられる！
セミナーを主催する前にして
おきたい17のこと



岡山桃太郎ビジネスアカデミー

川野 紀行

はじめに

このレポートを読み始めて下さり本当にありがとうございます。

私は岡山県で岡山桃太郎ビジネスアカデミーというマーケティングなどのビジネスや成功哲学や成功法則についてのセミナーを主催するサークルをしている川野紀行という者です。岡山を盛り上げたい、自分と同じようにより喜んでくれる人を増やしたい！という想いで自分の生き方を素晴らしいものにしたい！と意識が高い人に、学びの場を提供しています。

その想いに共感して岡山のたくさんの友達が応援して下さい、全国から私の企画したセミナーに200名近く参加して下さい、日本一のコンサルタントと評されたこともある神田昌典さんや500万部を突破しているベストセラー作家の本田健さんも講師をして下さっています。

そんな私ですが数年前まで30代をむかえ仕事に人生に行き詰まりを感じて「自分はこのままでいいのだろうか・・・」とモヤモヤした不安に襲われていました。友人達が輝いているように見え、自分がこのままではダメになるような不安につつまれていたのです。そんな時、偶然が偶然を呼び、私がセミナーを主催することになりました。とても自分にはムリだと思いましたが、応援して下さいの方が出てきて大成功することができました。それから7年が過ぎ、

仕事に人生に悩みを相談できる仲間やお互いに高め合えるライバルができ、公私ともに楽しく幸せな気持ちで生きていけるようになりました。あなたもパーティーや勉強会、セミナー、講演会などを開催して人生を楽しく幸せで豊かなものに変えていきませんか？セミナーや勉強会を主催して、あなたも人生が楽しく幸せで豊かになれるのです。すでに開催しているけれど、うまくいかないという方にもうまくいけるようになるエッセンスをお伝えできるように書いています。

このレポートを書こうと思ったきっかけは、同じようなセミナーを企画しているのに簡単にあっという間に満席になってしまう方もいれば、じわじわと申し込みが増えて満席になる方もいれば、全く誰も反応しなくていつの間にか中止にしてしまう方もいるのはどうしてなんだろう？と不思議に思ったことからでした。そして、セミナービジネスで幸せに大好きなことで豊かになっている方の共通点を探してみると、正直で誠実な人間性、自然体、売り込みはしない、人が大好き、など色々な共通点が見つかりました。セミナーを企画する前にすでに勝負がついている、と思いました。

私は、セミナービジネスを「出会いと知識と知恵を分かち合うことによってみんなが豊かになるお手伝いをする活動」だと思っています。

そして、この活動で競争ではなく自分らしく人生を生きるお手伝いができ

ると信じています。このレポートでは、セミナーの集客などのテクニク的なことではなく、努力しないで自然体で売り込みはせず、誠実なセミナービジネスをされている方の、心構えやメンタリティーについてまとめてみました。セミナービジネス以外の方にもヒントになるのではないかと考えています
私もあなたに早くお伝えしたくてウズウズしています。それでは、始めましょ
う。

川野 紀行

① 集めると集まるという2つの集客があることを知る

あなたがセミナービジネスをしてみようと思ったら、必ず通るのが集客の壁です。なかなか簡単に参加者が集まらないという状況に苦しめられる方が多いようです。

集客というのは実は2つあります。

「集める」ということと「集まる」というものです。どんな違いがあるのかというと集めるのはマーケティングでセミナーに来てもらえるように集めるというものです。集まるというのは自発的に向こうから参加したいと集まってくれる状態です。あなたが主催するセミナーに繰り返し参加してくれる人を作るのも大切なことです。

まず、マーケティングで集める、そしてリピートや紹介などで自然と集まってくる。この両輪が回り始めるとあなたのセミナービジネスは楽になってきます。

リピートに関しては、あなたのファンクラブや応援団を作るのに似ています。そんなの恥ずかしいと思われましたか？まずはニュースレター（手作り新

聞)を発行するなどしてあなたのことを知ってもらい、好きになってもらうことから始めてみましょう。集めるはテクニク的で集まるというのはあなたの人格が磨かれておきる状態ともいえます。

② さりげなく周囲の人にリサーチしてみる

普段から自分が企画したい！と思ったセミナーについてパートナーやお友達に「こんなこと企画しようかと思っているのだけど参加したいと思う？」と聞くようにしましょう。

どんなテーマに人が参加したいと思うのか？

人間の心理学や行動心理学の勉強にもなります。

同じセミナーでもタイトルが違うだけでも人は参加したいと思ったり、思わなかったりするものです。少し、難しいなあと思うかもしれませんが、そういった調査と研究も欠かせない大切なものです。

③ あなたの活動を応援してもらう

あなたは普段から人を応援しているでしょうか？

もしくは貢献して喜んでもらえるようなことをされていますか？

自分がイベントを開催する時だけ応援してもらおうという姿勢ではあなたを応援しようと思う方が出てくるはずがありませんよね。

相手がしてくれるからこちらもしてあげるというギブアンドテイクの姿勢ではなく普段からあなたが応援したい！と思う人を積極的に応援したり、助けてあげたりする人間性を備えておきたいものです。

そういった貢献したい！という気持ちがあるあなたのイベントを大成功に導くのです。人と人とをくっつけるコネクターであったり、困っている人に人を紹介したり、自分の知識をシェアしたりなど「私はこの人に何をしてあげられるだろう」と考えるクセを作りましょう。

④ 運の力をアップしておく

先ほども述べましたが、セミナービジネスで一番しんどいことは何ですか？と質問すると「集客すること」が一番にあげられます。

集客には「集める」「集まる」という現象があると書きましたが、この集まる

という集客体質を作るには運の力が欠かせません。

では、運の力とは何なのでしょう？

一つ目は上の世代の引き上げてくれる力

同世代の支えてくれる力

下の世代の押し上げてくれる力

この3つの力を合わせた全ての世代に応援してもらえることです。

二つ目は人に貢献して喜ばれる力を蓄えておくこと、

三つ目は外に出て人との出会いを増やしておくことです。

こうやって運の力をアップする仕込みをしておくことであなたのセミナービジネスはより早く軌道にのり楽しく集客することができるようになるでしょう。

⑤ あなたが120%HAPPYにしたい人の顔を思い浮かべよう！

あなたがセミナーを企画した時に誰を喜ばせたいか考えるのに120%HAPPYにしたい人の顔を思い浮かべてほしいのです。

どんな人の顔を思い浮かべますか？

それがリアルに思い浮かぶときほど誰にどうやってあなたのセミナーを伝えるのかがリアルに想像できるので成功しやすくなります。

例えば、あなたがお化粧の上手な仕方を企画したとします。そうすると当然女性に喜んでもらいたいから企画したはずですが、男性にばかり伝えていたらとても成功はできないと思いませんか？

これは極端ですが、実際にはそういった失敗をしてしまうことがあるのです。そんな失敗はしないよという方こそ要注意です。

⑥ 自分のメディアを持つ

セミナービジネスを始める前に自分のメディアを育てておくとても集客が楽になります。メディアというのはニュースレター(手作り新聞)、ブログ、ユーチューブ、ユー 스트リーム、facebook などのツールです。

これらのツールで発信する自分メディアを持つことであなたの応援団やファンができます。

これらを育てるコツもありますが、一番は自分の大好きなことに情熱を持

って発信し続けることです。

自分のメディアで発信し続けることで、あなたのイベントに「あなたの企画だから参加する」というあなたのファンができるでしょう。

⑦ 自分が何を知りたいのか何がしたいのか考えよう

時間の使い方は命の使い方、命の使い方は使命といいます。

あなたはセミナービジネスを通じてどんなことを実現したいと思っていますか？

幅広い人脈、幸せな家庭、友情、お金など色々あると思います。

これをじっくり考えておくと集客などで苦しい時に感情が不安定になったときにこの軸となる想いがあることであなたの立ち位置がブレずに活動することができるのです。

どんな人に喜んでもらいたいのか？そういったことを常に考えておきましょう。

そして、自分の好奇心や知識欲を刺激する大好きなことをテーマにすることが活動を長続きさせるコツです。あなたがどんなことを知りたいと思っているのか好奇心の穂先が向かう方向をチェックしておきましょう。

⑧ ゴールを決めて逆算してみる

私がセミナーを企画するときに最初はとことん妄想します。

自分に都合がいいようにポジティブに想像して作り上げていき、次にとことんネガティブにシミュレーションしてみるのです。

誰も参加してくれなかったらどうしよう。

講師が来られなくなったらどうしよう。

そんな風に色々と妄想してシミュレーションしてみます。その後にセミナーの成功をゴールに何をしたいか？何をしとかなくちやなというのを紙に書いて逆算していくのです。

そうするとこの時期には会場を押さえとかないとな、集客を開始しなきゃなというように次々とスケジュールが浮かび上がっていくはずです。

まず、いきなり大きなイベントを開催する前に友達とのランチなどの幹事をして練習してみると良いでしょう。

⑨ マーケティングの達人になる

マーケティングとはあなたの存在を知ってもらって参加してもらうための技術です。まずはあなたがこのセミナーを企画したということを知ってもらわなければ始まりません。

そのためにはマーケティングの勉強をしてプロになりましょう。

マーケティングの基本は

お客を増やす

繰り返し買ってもらう

購入単価を上げる

購入機会を増やす

紹介・口コミを起こす

です。

知ってもらうためのツールとしてはチラシやセールスレターやハガキなどの紙媒体からホームページ、facebook などのSNS、ユーチューブやユーチューブなどのネット媒体があります。

アナログとデジタルを組み合わせることでより効果的なマーケティングを

することができます。

⑩ 決断と勇気を持つ

セミナーを講師に依頼するときと実際にセミナーの集客を始めるときにとってもドキドキすると思います。冒険の始まりですから、当然の気持ちです。

私のオススメは早め早めに動くことです。

それには決断と勇気が必要です。

集客も少し早めに始めるなど決断を早めに下すことであなたに有利に状況が動き出すことでしょう。

⑪ 人とのご縁と出会いと知識と知恵を分かち合い豊かさを感じるお手伝いをしよう

セミナービジネスというと

「え～、ビジネスって何だか怖い気がする」

「ビジネスっていうほど大事にしたいくないの」

という方もいらっしゃると思います。

私はセミナービジネスを「人とのご縁と出会いと知識と知恵を分かち合い、豊かさを得るお手伝い」だと定義しています。

本当に参加者の方に喜んでもらえる、プラスになるお手伝いなのでから変に身構えたり、怖がったりする必要はありません。

自分のご縁や出会いをきっかけに、講師の方の知識だったり、経験から得た知恵を参加者の方と分かち合い、主催者・講師・参加者のみんな豊かさを感じ、味わい、分かち合う機会だと思うと本当にステキな場を作り出していると私は思います。

⑫ 直感とシンクロシティに頼る

セミナービジネスを始めると偶然とは思えない偶然(シンクロシティ)に出会うことが多くなります。

私は本田健さんのセミナーを企画したときに、この人に仲間に入っていたきたいなあと思った方がいました。するとたまたま次の日に食事をした方から「あの人は本当に信頼できる方だ。」というその方の話題が出たの

です。それだけならまだしも、次の日に参加したイベントでご本人にお会いしたのです。これは運命に違いないと仲間に入って下さい！とお願いしました。

すると快諾していただけて、本当にお力になって下さいました。

こんな2つ以上の流れで偶然に出会ったときそれは偶然ではありません。

どうすればいいかと迷ったときは心の声にしたがって直感に頼りましょう。

⑬ あなたのセルフイメージを上げる

セルフイメージというのはあなたが思っているあなたという意味です。

自分で「とてもセミナーなんてできないよ」と思っていると本当にできないのです。

セルフイメージが高いと「そんなことでできて当たり前だ」と思えるのです。

このセルフイメージを高めるコツは、

自分ができないことを簡単にできている人と過ごす時間を増やすこと

自分もやればできるんだと思える成功体験を増やすことです。

セルフイメージが高くなると失敗したとしても「あれ？どうしてできなかったんだらう？」とショックを感じるというより不思議に思う感じになります。ショックでもうセミナーを企画することなんてできないよとなるより、やり方を変えてもう一回チャレンジしてみようと思えるようになるのです。

⑭ 感情の流れに振り回されない

セミナーの集客を始めると色々な感情にあなたはとまどうでしょう。

さっきはお申し込みがあったと喜んでいたのに、キャンセルになってガッカリするというように。

喜んだり、楽しんだり、悲しんだり、悔しがったりと様々な感情に対して一喜一憂するのではなく、こういった感情が来るのだと予想しておいて下さい。

無気力感におそわれるときもあります。それで、もうイヤだ！やめたとなるのではなく予定通りに進んでいるなど安心して下さい。セミナービジネスに関わる人が全て通る道なのです。

私も毎日のお申し込みに一喜一憂したりしていました。しかし、今日のお

申し込みが多くても嬉しくても明日は少なくてガッカリするというのを繰り返しているると自分の感情に振り回されるのに飽き飽きして、感情に支配されないようにしようと思うきっかけでした。

毎日、ノートに自分の感情の流れをまとめるようにしてみると自分の感情のパターンに気づけるようになります。そうすると振り回されないようになれます。

⑮ 独りよがりにならない

大好きなテーマをセミナーとして企画するからこそ幸せで豊かな気持ちでセミナービジネスを運営できるのですが、あまりに独りよがりになりすぎても誰も参加してくれないということになりかねません。

私が小学校の時に乳ビンのふたを集めることが流行ったのですが、今、牛乳ビンのふたを集めるというテーマでセミナーをしてもマニアックすぎて誰も参加してくれないでしょう。

ただ、「集める」というキーワードであれば可能性もあるかもしれませんが。

まず、お友達やご家族に「今度、こんなセミナーを企画してみようと思うんだけど、参加してみたいと思う？」と聞いてみてください。その反応で考えてみるといいでしょう。

⑩ パートナーを持つ

家族やパートナーが応援してくれるからこそ、幸せで楽しく豊かな気持ちでセミナービジネスを進めることができるのです。

だからこそ、私は自分のやりたいことや何をしようとしているのか必ずパートナーに相談するようにしています。

これがセミナービジネスをやるようになって夫婦の会話が増えて前より仲良くなったという理由なのです。

そして、もう一つビジネスパートナーがいてくれるとセミナービジネスが楽になるでしょう。しかも、このパートナーが自分と違うタイプだけどあなたと気の合う人だととても頼りになるパートナーになります。

あなたの苦手な部分と同じだと運営や集客の時に困ることが起こるかも

しれません。しかし、得意な部分と苦手な部分が違っていると自分とは違った視点でサポートしてくれるので、すごく頼りに感じられることでしょう。

私もある方のセミナーに参加したときに自分のセミナーのイベントのチラシを配らせていただく機会がありました。しかし、恥ずかしがり屋の私は知らない人に声をかけるのが苦痛で仕方がありませんでした。

しかし、そのセミナーで仲良くなった方が「川野さん、こっち来て！ちょっとみんな聞いてくれる。こんどこの人が〇〇なセミナーを企画されたの。すごいよね～」と会場の人にドンドンと声をかけてくれたのです。私は啞然としましたが、チラシを配ってどんなセミナーなのかお知らせだけに徹することができたのです。

自分とは違うタイプのパートナーがどんなに頼りになることかお分かりになると思います。

⑰ ご縁をそのまま終わらせない

セミナーを開始する前から講師の方とのご縁、参加者の方とのご縁をこ

のままで終わらせず、ずっと大切なご縁に育てるという気持ちがあなただけを人間力が高い人間へと育ててくれるのです。

お礼状を出す、ニュースレターを発行するなどツールでの接触であったり、大切に思っているという気持ちを形にして表して下さい。

そうすればあなたのセミナービジネスは必ず育っていくことでしょう。

そしてご縁というのはスパイラル状になっています。

上から見ると同じ所をぐるぐると回っているように見えますが、横から見ると確実にぐんぐんと上に上っているのです。つまり、ご縁は紡ぐもので育てるものなのです。

セミナーが終わったからもうその人や参加者の方とはご縁が終わるのではなくコツコツと育てていく気持ちが大切なのです。

おわりに

このレポートを最後まで読んで下さって本当にありがとうございます。

いかがでしたか？もっとテクニク的なお話が良かったと思われるかもしれませんね。この17のことはテクニク的なことではありませんが、あなたがセミナーやイベントを開催される前に実践しておくあなたを成功に導いてくれるパワフルなものばかりです。自分の賢人や達人との出会いをセミナーを通じて分かち合い、参加者・講師・あなたと豊かさも分かち合うものだと考えています。このレポートを通じて喜んでくれる人が増えてくれるのを願っています。また、リクエストが多かったら心構えとテクニク的なことをまとめたものも書こうと思います。私が初めてセミナー開催するチャンスを下さった出村邦彦さんと秋武政道さんには本当に深く感謝しています。そして、マーケティングの実践の楽しさを教えて下さった神田昌典さん、人生の見方を変えて下さった本田健さんにも深く感謝しております。そして、セミナーや簡単なイベントを開催してみたいと思っているあなたに何らかのプラスになるとこれ以上なく私は幸せです。また、良かったらこのレポートの感想をお聞かせ下さい。wakuwakumomota@gmail.com まで

いただいたメッセージは全て読ませていただきます。よりこのレポートを素晴らしいものに成長させるエネルギーにさせていただきます。