

# レジュフラワー認定 講師講習

セミナー資料

# はじめに

技術の習得はしっかりがんばった。

では、技術があれば、お教室やハンドメイドで売上がたてられるのでしょうか？

実は技術を勉強すればお教室業が出来るわけでも、ハンドメイドで売上がたてれるわけでもありません。

もちろん、技術はいつまでも高め続けなければなりません。

ですが、それだけでは生徒様、お客様に選んでもらうことはできません。

まずはハンドメイドを仕事にしていくためには何を考えなければいけないのか。

初レッスン開催に向けてのステップをこのワークを使って明確にしていきましょう。

## 目的

お教室業をするためには何を考えなければいけないのかを学んでいただき、それを踏まえてデモレッスン（または今後の活動について）メニューを組み立てます。

このワークの課題 3名以上の方にデモレッスンを受講いただきレポートを提出

(技術のレッスン受講終了後2ヶ月以内)

# お教室業をしていくには何が必要か

- 
- 
- 
-

# 経営のための4つの事柄

自分で一からお金を稼ぐとき、【経営】をしていかなければなりません。そのために4つの事柄が必要になります。

- ・知る
- ・決める
- ・行動する
- ・確認する

PDCAサイクル

Plan（計画）→Do（実行）→Check（評価）→Act（改善）の4段階を繰り返すことで業務を継続的に改善する。

# 自分を知る

- ・なぜその仕事をしたいと思ったのか



自分自身のことが一番分かっていません。文字で書き残しておくことで自分がどうしてやりたいと思ったのか見返すことができます。

自分がどうしてやりたかったかを見失うと芯がぶれてしまう。

見返すことが出来たら、芯がぶれずにそのために何をしたらいいのか考えることができます。（ミッションの設定）

- どんな人（お客様、生徒様）が来てほしいですか？



ターゲットを決める

アパレルブランドにもターゲットがあり

例：GU 10代～30代の流行に敏感な女性

・バーバリー 全体でのターゲットは男性 20代から50代前半女性 20代から50代後半

各ブランド事にターゲットが決まっている。

ターゲットを決めることによって、自分が来てほしいお客さんが来てくれる。細かく考えるのが良い

# 決める

## • 決めるのはすべて自分

お客様に来てもらうために何をしなければならないことを決めるのもすべて自分で決める。具体的にはじめてのレッスンをするために何をすれば良いのか決めてみましょう。

【何をするのか】メニューを決める。

例：P\*ハンドメイドアクセサリーのメニューは体験レッスンがあり、3作品の中からやりたいものを選んでもらう。メニューを決める際は3種類ほど（多すぎるとお客様が選べない）用意するのが良い。

【どこで】場所はどこでやるのか

自宅でやるのか、場所を借りてやるのか、場所を借りるならどれくらい経費（出費）が出るのか考えると良い。またターゲットを決めるとその人たちがどんなところにいるのか、どういうところなら来るのかが明確になるとどこでやるのかも決めやすい。いくつあげてもOK

## 【誰に】ターゲットを決めてたと思うので、その人たち

例：P\*ハンドメイドアクセサリーのターゲットは、30代以上の女性でクラフト作家、ハンドメイド作家がお教室に習いにくるとターゲットを決めている。

## 【どうやって】どうやって集客していくの？人脈？まったくの知らない人？

- ・ SNS、blog、インスタ、ウェブサイトなどネットだと知ってもらえる幅が広い。無料で出来るが自分ですべて更新していく。
- ・ 広告を出す。予算がかかるが広告会社がやってくれる  
集客は仕事を始めてから一緒にやってもすぐに人は集まりません。SNSでの発信やリアルな付き合いなどの人には自分が何をしようとしているのか予告しないとダメです。映画も放映よりもずっと前に予告があって、見たいと思わせてから開始しますよね？

## 【いつ】いつから始めるの？

- ・ これを決めないといつまでも夢物語になっちゃう。

## 【いくらで？】価格はいくらでやるの？

- ・ 同じ業種、同じ地域で似た業種がどれくらいの価格でやっているのか市場を調べる。  
地域や場所柄によって、払う金額の層が違うので、よく調べて参考にしてみると良い



# 価格を決める時のヒント

市場を調査する。どれくらいのレッスン料の幅があるのか知ってみる。

- ・麻布Amy (エイミィ) UVレジン フLOWER講座  
ピアス or イヤリング・・・受講料4,500円+材料費1,200円
- ・浅草みちくさアートラボ 受講料 4,800円
- ・さいたま市 ハンドメイドラボ Do♪ReMi  
体験講座 1,000円
- ・船橋市 UVレジン教室 Rencontre  
体験レッスン 2,500円
- ◆日本レジュフLOWER協会
  - ・横浜市 P\*ハンドメイドアクセサリー  
体験レッスン 3,500円
  - ・横浜市 FREEMe  
体験レッスン 3,500円

# 行動をする

決めた事を実際に行動に移しましょう。

すぐに商品が売れるというのは無理なので、1カ月後夢に向かって何をするか実際に決め、行動に移しましょう。

※欲張りすぎずに実現可能な内容で、具体的な行動目標と期限を設定しましょう。それを口に出して発表することで、助けてほしいことや知識をもらえるかもしれません。



# 行動するためのヒント

レッスンを開催するまでに何をしたらいいの？ 今後お教室をしていくために何をしたらいいの？

- ◆ブログ、FBなどSNSの開設（フロー型、ストック型とどちらも始めるのがよい）
- ◆レジュについて発信開始
- ◆周囲へどんなことをしているのか話し活動を知ってもらう（今よりもたくさんの人と出会う）
- ◆サンプル作品作り
- ◆ブログなどでの告知記事作成、配信
- ◆今回のレッスン以外のメニューも考えられると
- ◆申し込みがあったら受付メールを送付 ※間違い防止のためご予約日時、曜日を記載
- ◆参加票（お名前、住所など記載していただく） ※テンプレートを作っておくと便利
- ◆はじめての参加される方の支払い方法（ドタキャンやいたずらを回避するために初回1度目は振込や先払いしてもらうのがよい）
- ◆おつり用現金、領収書
- ◆キャンセルポリシーやレッスンポリシーの設定
- ◆サロンの案内、レッスンメニュー表、アンケートの作成
- ◆レッスンスイーツ、お茶の用意
- ◆必要な道具、材料の用意
- ◆生徒さまをお招きできるよう掃除やインテリアに気を配る
- ◆レッスン風景や作品の写真を撮る
- ◆参加表やアンケートを記載いただく
- ◆次回のレッスンにつなげることを少しだけ意識
- ◆興味ありそうな方に今回のレッスン以外のメニューやベーシック資格講座のご案内をする。
- ◆初回レッスンでのお申し込み特典など考えておくのもよい
- ◆次回のご予定を聞いてご予約をしていただく

# 確認する

行動した結果（デモレッスン）で行ったことをレポートを書いて提出することによって、PDCAサイクルを行うことができます。

今後も何かを決める際は同じことを繰り返し、改善点を見つけお教室業やハンドメイドで仕事をしていくことに対して改善点を見つけより良いお教室にしていきたいと思います。

また、今回書いたこと、セミナー資料を見直すと進んでいく道を確認することができます。

# 最後に

目的を明確にすることで自分の目標に進む道が見えてきます。

これ以外にもいろんなことを考えたり、経験しなければなりません。

ですが、これがはじまる1歩だと思ってまずは行動してみましよう。