

1 幸せなサロン運営をしたい

①美容師をはじめてから25年の数々の成功と失敗

上京してから7年間での数々の成功と失敗からできた渾身の1冊

小さなサロンを運営している美容師さんのために書きました

②売上のあげ方教えます！という先生がたくさんいる問題

③その先生は何者

④自分と相性の良い先生を見つけることが大事

⑤独立起業相談をして分かった『むとうまさよ流』と相性が良い人

⑥『お客様に心から喜んでいただきたい』と思っている美容師は、サロン運営に必要な要素をすでに持っている

⑦いまのままサロン運営すると

⑧想いのある美容師は『むとうまさよ流』の集客と営業ができればOK!!

2 むとうまさよ流の幸せサロン運営法がピッタリな人チェックシート

①何個当てはまる？多ければ多いほど相性抜群です！

3 むとうまさよ流の幸せサロン経営法をマスターしたその先には？

①熱い想いを持ってサロンを始めたあなたはすでに素晴らしい！

②自分の人生を全て自分でデザインできる

4 本日から8日後にマンツーマン相談の権利が消滅

スタバのホットラテ1杯をおごるとマンツーマンで相談ができる

1 最高に幸せなサロン運営をしたい！

①美容師をはじめてから25年

上京してから7年間での数々の成功と失敗からできた渾身の1冊

初めまして、MASAYOです。小さなサロンの幸せ経営ノウハウ大全のダウンロードをありがとうございます

せっかく独立したのになんだか理想と違っていると思っている美容師さんに向けて一生懸命書いたもので、ぜひ最後まで読んでください。

この小さなサロンの幸せ経営ノウハウ大全は、私が美容師となりサロンを経営してきた25年間で培ってきた小さなサロン経営を成功させるための知識やスキルを現前してまとめました
あなたが独立起業して、でも理想的な現実を手に入れられていないなら、その理想を手に入れられる勉強すべきことも全て書いたので読んだらすぐに取り掛かりましょう！

私も独立起業する前にこの書籍を読んでいたら ムダに25年も使うことにならなかったのに…と自分で書きながら、いち早くこの本を読むあなたを羨ましく思っています。笑

決して私は特別な人間ではありません。岐阜県岐阜市という田舎に生まれたごくごく普通の人です。母は田舎の小さな美容室をやっていた、そんな家庭に生まれ育ってきました。

独立起業は特別な才能がなくてもできる平等な選択肢だと思います。スポーツや勉強、芸術の世界でトップを目指すほうがもっと難しいです(笑)

過去に死ぬほどがんばって、練習をして美容師になったあなたであれば、正しい努力の方向性に進んでいけば、誰でも可能性があると思っています。小さなサロンの幸せ経営ノウハウ大全では、わたしが考える『普通美容師がサロン運営が成功する方向性』を示しました。

小さなサロンを運営している美容師さんのために書きました

②売上のあげ方教えます！という先生がたくさんいる問題

この小さなサロン経営ノウハウ大全を手に入れているあなたは、きっと起業するための情報収集をしていたり、誰かから勉強しようと思っているのではないのでしょうか。

正直に言って、誰が良いのか分からなくないですか？わたし含めて。笑

わたしは美容師をやりながら、常にどうしたらうまくサロン運営ができるのだろうと悩んでいた同じ立場の美容師だったのでごく気持ちがわかります。YouTubeをみても、Googleで検索しても、Facebookの広告でも色々な人が『売上、上げますよ！簡単に集客できますよといった様々なやり方教えます！』と出てきますよね。

③その先生は何者

ただ、その人が『何をしてきた人なのか？』『何を教えてくれるのか？』『その先生から勉強したらどうなるのか？』が良くわからない…。

思えばただやみくもに学んでいた私は20年間、わたしは、ネギを背負った力モでした。笑

ネット集客や SNS、SEO をうたった高額なホームページや、クーポンサイト、自己啓発セミナーや心理学、ビジネスセミナーなど、色々な『起業の仕方教えます！』という人に、たくさんお金払いました。笑
その先生がどんな人なのか分からないままに教えを請うたから失敗したのです。どんなことを学べるんですか？と聴いても『それはお金を払わないと分からない』と言われてしまったので。笑

だから、この小さなサロン経営ノウハウ大全では『むとうまさよ型サロン運営法』とは、何か？をめちゃめちゃ詳しく解説しています。

実際にどのようなビジネスモデルで事業を行うのか？そのために必要なスキルは 何なのか？むとうまさよからもし勉強するとどんな起業になるのか？をイメージできるように書きました。

④自分と相性の良い先生を見つけることが大事

あなたのサロン運営の成功を左右するものは何か？

わたしは、『あなたとの相性が良い先生を見つけること』だと思っています。

すごく失礼なことを承知で言うのであれば、この小さなサロンの幸せ経営ノウハウ大全を読んでいる時点であなたが独学で成功する確率は低いでしょう…。

先生をつけずに本を読んで、自分のトライアンドエラーだけで成功する人は、天才だけです。当然、わたしもそんな天才ではないので『正しい努力の方向性を教えてくれる先生』がいました。そして今もいます。

サロン運営の仕方って本当にたくさんあるのです。実際に社長の性格も違うし、大事にしていることも違う。そしてその規模感や目指すものでも違うと思っています。例えば、スタッフを 100 人 200 人と増やして、何十店舗もサロンを構えたい。という方は私とは合いません。

誰を先生とするかによってあなたのサロンもあなたの生き方も大きく変わるでしょう。そんななかで、自分と相性の良い先生を見つけることが本当に重要です。机の上で 何かうまい方法はないかな〜とつぶやいていても、成功することはありません。笑

あなたがやるべきことは、『正しい努力の方向性を教えてくれる先生を見つけること』です。小さなサロンの幸せ経営ノウハウ大全の後半で、良い先生かどうかを見極めるポイントも解説しました。

ずばりこの小さな幸せサロン経営ノウハウ大全を読むときは『むとうまさよを先生として良いのか？』と厳しい目で見てください。もし相性が良ければ、ぜひわたしに相談してください。逆に「あれ？違うな？」と思ったら、今すぐこの本を閉じて他の先生を探すべきだと思います。

⑤独立起業相談をして分かった『むとうまさよ社長流』と相性が良い人

2020 年 1 月からホットラテ 1 杯で起業相談をはじめました。

その時に作ったページでは、『起業したい人は相談してください』という内容だったので、本当に様々な人が相談してくれました。

美容師さんはもちろんなのですが、エステティシャンやスタイリストさん、トリミマーさん多種多様な職種の方々です。やってみて分かったのは「起業したい！」という理由や気持ちにも色々な種類があるなということです。

そして、わたしと相性の良い人と悪い人がいるということも分かりました。

ずばり相性が良いのは『その仕事でデビュー（技術を習得）するまで死ぬほど練習して、努力を重ね、とにかく人をきれいにしたい！喜んでいただきたい！役にたちたい！』と心の底から思っている人です。ここに当てはまっているのであれば、わたしと同じようなスタイルでサロン運営して実際に成功する可能性はかなり高いでしょう。

まず、『デビューするまで死ぬほど頑張った経験があるひと』であることがなぜ必要なのかというと『努力ができる人』だということです。相談してきた人の中には、全く努力もせず楽に稼ぎたいんですよね という人も多くいました。

残念ながらムリです。笑 日々サロンを運営するのに努力は必要です。そもそも努力ができない人はどれだけ良い先生がいたとしても成功 する確率はかなり低いですね…。おそらくお金を稼ぐ系の情報商材を買っては諦めるということの繰り返しになるのではないのでしょうか。

過去に自分が目標に向かってコツコツ積み重ねた経験がある人は。サロン運営を成功させる上で非常に重要です。そして、そもそもこの仕事を選んだのは、人のため、人をきれいにして、自分も喜びがあふれる仕事をしたいから選んだ！という利他愛にあふれている人です

⑥『お客様に心から喜んでいただきたい』と思っている美容師は、サロン運営に必要な要素をすでに持っている】

では、なぜそんな美容師とわたしの相性が良いのでしょうか。最も重要なのは『そんな美容師は、お客様に喜んでいただいたことでしか、売上を上げ続けることのできないことの大切を知っている』という点でした。

わたしは独立起業相談で『技術だけでサロンを持続させることが難しい』ということを何度も何度も強調して伝えているのですが、想いのない人にはあまり伝わりませんでした。

サロンを持続させるためには、毎月・毎年のように売上を上げ続けなければなりません。あまり意識的ではないかもしれませんが、美容師は、ある意味営業マンでもあるのです。技術をしながら売上を立てることが仕事です。だから当然施術をしながら、数字（売上）にも追われる、その大変さを十分に分かっているんですよね。

美容師は、自分が商品（作品）を作って、それを販売する。ということを同時にやっています。目の前でお客様に判断していただきます。とにかく喜んでいただきたいと美容師は頑張ります。

技術を売っているのですが、またそれは作品（商品）も売っていて、すべてが同時進行でなされていきます。しかも、より良いものを提案しなければ、リピートしていただけません。リピートしていただかなければ売り上げも得ることができなくなります。それをしっかりと自覚しているのではないのでしょうか。しかし、ここで、良い技術があれば勝手に売れると思っていると、ディーラーの紹介する新しい技術や復習的な技術の習得ばかりに時間とお金を使ってしまう傾向があります。

⑦いまのままサロン運営すると

例えば集客ってホットペッパーに広告を出すしかなくリクルートのスタッフとのミーティングに明け暮れる。といったような感じで経営の勉強を全くしていない・・・

甘い！甘すぎる！ということをどれだけ説いても通じなかったので、わたしは理解しました。その人にとっては、サロンを運営して持続させることは、会社を運営していくこととかけ離れてしまっているのだと。。。。

きれいなサロンを作って、きれいなホームページを作って、SNSで「私サロンやっているよ！」ということが目的ならばわたしが教えた人ではないと思った次第です。笑

⑧【想いのある美容師は『まさよ流』の集客と営業ができれば OK!!】

想いのある美容師は、サロン運営を成功するために必要な考え方を持っていると言いましたが、スキルの面でも他の人よりも有利です。

『売上』というのは、会社を運営していく上で必要な血液であり酸素です。売上がなければ何もすることができません。その売上を上げ続けていくことが、非常に大事であり難しいことなのです。

ここで美容の仕事をあえてビジネスと呼んでみましょう。

ビジネスというのは非常にシンプルで、①商品を用意して ②見込み客を集客して ③見込み客に売った。たったこれだけなんです。では美容師が美容室を運営するというビジネスという感性に置き換えると①技術を用意して②見込み客を集客・技術を提供して③代金を頂く。だけです。

この小さなサロンの幸せ経営ノウハウ大全でもそのシンプルな3ステップを解説しています。

2 まさよ流の独立起業がピッタリな人チェックシート

①何個当てはまる？多ければ多いほど相性抜群です!!

この独立起業ノウハウ大全を読む価値があるかどうか、まさよ流の起業があなたにマッチしているかどうかをチェックするシートを作りました。チェック項目は全部で30個。さて、あなたは果たして何個チェックシートを埋めることができますか？もし、21個以上当てはまる人であれば、この小さなサロン経営ノウハウ大全があなたの人生を大きく変えることになるかもしれません。

0個～ 5個：あなたの先生はわたしではないかも……。

6個～20個：まあまあ相性良いかも？

21個～30個：これはあなたのために作られた本です！

<経歴>

- ☐ ①スタイリスト経験がある（店販や新しい技術を売る経験がある）
- ☐ ②テレアポや飛び込み営業などつらい営業活動をしたことがある

☐ ③起業をしてひたすら SNS で DM を送り続けた経験がある

☐ ④起業や副業での失敗経験がある

＜修行時代＞

☐ ⑤ほかのだれにも負けないぐらい練習していた

☐ ⑥様々な技術を習得するために技術セミナーに有料で参加した

☐ ⑦とにかく頑張ったといえる

☐ ⑧お客様に技術を褒められることがよくある

☐ ⑨勉強や練習を重ねて、自分が上達、成長するのが好き

☐ ⑩努力しても報われなかった過去がある

☐ ⑪先輩たちと仲が良かった

＜性格・価値観＞

☐ ⑫人と話すのが好き

☐ ⑬「あなたのおかげで」と言われることにやりがいを感じる

☐ ⑭今は苦手でも人前で堂々と話せることに憧れを感じる

☐ ⑮影響力を持った人間になりたい

☐ ⑯好奇心旺盛で色々なことに興味を持っている

☐ ⑰日本全国、世界各国で様々な人と仲良くなりたい

☐ ⑱誰かに指示されて動くよりも自分で考えて動きたい

☐ ⑲頑張れば頑張った分だけ成果が欲しい

☐ ⑳基本的にたのしいことが好き

☐ ㉑勉強するなら楽しく勉強したい

☐ ㉒異性に魅力的に思われたい

☐ ㉓仕事が好き！セミリタイアしたいわけじゃない

＜理想の起業スタイル＞

☐ ㉔組織を大きくするよりも1人で自由で身軽に仕事をしたい

☐ ㉕日本全国、世界各国、どこでも仕事ができるようになっていたい

☐ ㉖仕事に行きながらついでに旅行もしたい

☐ ㉗仕事が楽しくてゲームをやっているような感覚になる

☐ ㉘胡散臭い仕事はしたくない

☐ ㉙できるなら TV や新聞など良いニュースになるような仕事をしたい

☐ ㉚自分のやる仕事で社会に貢献したいしプライベートも充実させたい

あなたと『まさよ流』独立 起業の相性は果たして…!?

3 まさよ社長流の幸せサロン経営法をマスターしたその先には？

①熱い想いを持ってサロンを始めたあなたはすでに素晴らしいのです

同じ美容の分野と言っても、まだまだお客様の望んでいるもので届いていないものはたくさんあります。そのまだ手に届いていないものをお届けるのがむとうまさよ流の幸せサロン運営のスタイルです。

私は 27 歳の時に地球村の高木先生井の話聞いて水爆を全身に落とされました。環境問題の話です。今までお客様を美しくすると思っていたこの仕事が、お客様の体も地球も汚していたことに気が付いたので。それからいったんは美容師の仕事をやめようかと思ったのですが、私が辞めても仕方がない！私が美容の世界を変えると息巻いて、ナチュラルな素材をさがし始めたのです。なかなかいいものを見つけることができずに 32 歳の時に娘を出産。ひどいアトピーでした。美容師の体が汚れ切っていることを証明されたようでした。と同時に、当時大嫌いだったヘナが、あれ？いいんじゃない？私の野生の感性を激しくノックするものに会いました。当時ヘナのことを探しても何もわからなかった私は、乳飲み子を置いてインドに旅立ちました。それから、いいヘナ悪いヘナの違いが判り、即輸入をスタートお客様に提案。どんどん売り上げが伸びていきました。

20 年前の岐阜の田舎で客単価が 15000 円を超えるようになり、表参道では、20,000 円を軽く超えるまでになりました。念願だったお客さまにも地球にもスタッフにも害のない健康的内美容の提案が事業が形になって本当に嬉しかった！幸せとはこのことです。

しかし、わたし自身が商品を持っていたわけではありません。めちゃめちゃ素 晴らしい商品だけれど、世の中に知れ渡っていないものを見つけたのです。その商品を自分の力を通じて、世に届けたという流れです！

今までのように人をきれいにする仕事で、かつ、お客様の体、地球、そしてスタッフの体も汚さないで、きれいにできる。喜んでいただけることは、何よりも幸せでやりがいを感じる瞬間でした。

さらに、喜んでもらえればもらえるほど自分もお金を稼ぐことができ、完全週休 2 日制や時短営業などでプライベートも充実するという一石二鳥なのか三鳥なのか分からないぐらい最高の起業 スタイルが幸せサロン経営です。

②自分の人生を全て自分でデザインできる

わたしは、『人生は一回だけだから…』とよく口にします。人生 1 回だけしかないなら、楽しく生きたいじゃないですか。笑 せっかく想いを持った始めたサロンなら楽しくやっていきたいじゃないですか！日本の文化として「辛いことも我慢し なければならない…」という美徳がありますよね。わたしは大反対です。

どうしてたった一度しかない人生なのにわざわざ辛い思いをしなければならないのでしょうか。同じ努力でも、つらい努力なんて続きやしません。勉強すること が楽しくて、成長することが楽しい方がいい！というのがわたしの生き方です。

現に、この小さなサロンの幸せ経営ノウハウ大全も作るのに膨大な時間をかけて大変なのですが、読んだ人の反応やリアクションがどうなるんだろう？と思っていると朝から晩まで 書いていても苦ではありません。むしろめちゃめちゃ楽しい！

仕事をしても楽しいしプライベートで旅行に行っても楽しいし、何をしても楽しいこの人生を歩めているのも起業したからにはありません。自分でサロンを運営しているというのは、起業したということです。それは自分の 人生を豊かにして充実したものにする手段だとわたしは思います。

起業すると全て自分で決めることができます。誰と一緒に仕事をしても良いし、どんな仕事をしてもよいし、どこで仕事をしても良い。しかも、がんばった分だけお金も稼げる。

本来は、自分の人生を、誰に決められることもなく自分で全てデザインすることが できるって最高にワクワクできることだと思いませんか？少なくとも最初はそう思ってスタートをしたのだと思います。もう一度！独立したあの日、真新しいサロンに初めてお客様を迎えた時のワクワクを思い出して、そしてそれは、誰かが敷いたレールの上ではなく、自分自身が創造していい世界なんだということを思い出しませんか？そんな素晴らしい世界を多くの人に味わってもらいたいなと思っています。

❷本日から 8 日後にマンツーマン相談の権利が消滅

スタバのホットラテ 1 杯をおごるとマンツーマンで相談ができる

おめでとうございます！小さなサロン経営ノウハウ大全を手に入れた人限定のプレゼントとして、マンツーマンでまさよ社長に起業の相談ができる権利をあなたは今持っています。

ただし、小さなサロン経営ノウハウ大全を手に入れてから 7 日以内に申し込んだ人のみの特典としています。（日付は LINE にデータが残っています）8 日後には、権利は消失して しまいますので希望者は早めに申し込むことをおすすめ！！

2022 年 12 月現在では、まだマンツーマンで実施をしていますがこの『小さなサロン経営ノウハウ 大全』が知れ渡ってしまうと問い合わせが増えることが予想されますので、おそらくマンツーマンでは対応ができなくなるでしょう。

わたしが『もうムリだ、対応できない。』と感じたタイミングで誰かにバトンタッチ するか、セミナー形式で 1 対多数の形を取るのではないかなと思っています。1 人 1 人の悩みをじっくり聞いてアドバイスするチャンスはもしかすると明日にはなく なっているかもしれません。笑

相談費用は、スターバックスのホットラテ 1 杯（500 円）だけ。（皆さんには LINE ギフトで送ってもらっています）わたしは週に 14 回行くぐらいスタバが大好きなので、ギフト券がもらえるとめっちゃ嬉しいですね！

この小さなサロン経営ノウハウ大全を読んで分からなかったところを聴いてもよし。個人的な独立起業の相談をしてもよし。まさよの顔が見たい人もよし。

遠慮せずこの権利を使って自分の将来に活かしてみてください！

- 3章 お客様がどんどんやってくる集客法
- 4章 小さなサロンが豊かになる方法
- 5章 頑張っても報われない3つの落とし穴

初めに あなたと「MASAYO 社長」の相性を確認してください。

1章

- 1. 20年目の現役社長が語るサロン運営の実たい
- 2. 売上を上げ続ける「MASAYO 社長流」サロン運営
- 3. 「MASAYO 社長流」事業を持続させるメニューの作り方
- 4. 過去の失敗「スーカー集客」の悲劇的な現実
- 5. もとめられる集客術とは
- 6. もとめられる集客実 今日からできる8つのステップ
- 7. 会社の看板がないと売れない『サラリーマン式営業』の限界
- 8. 売込まなくても売れるセールスとは
- 9. 今日からできる売込まないセールス4つのトーク
- 10. お金と時間がどんどんたまるじどうか・資産家ポイント
- 11. 現役社長が語る会社を倒産させなかった非常識な裏ワザ
- 12. 起業ノウハウ大全を読んで成功する人しない人
- 13. ノウハウ大全を手に入れてから7日間限定の起業相談