

単価を上げて感謝されて
選ばれる



世界一やさしい

オンライン起業の 教科書

大野康子
ONO YASUKO

**もう悩まない！
お客様に感謝される
売り込まなくても売れる伝え方**

目次

<第一章>

今必要とされている教室・コーチングとは？

<第二章>

選ばれる先生に必要な要素とは？

<第三章>

正当な単価の付け方

<第四章>

働く時間を半分に収入は3倍に

＜第1章＞今必要とされている教室・コーチングとは？

これからは、学習の多様化が益々進むと言われてしています。

例えば英語学習ですと、指導者の需要がどんどん減っていきと言われてしています。「学校では英語学習の低年齢化が進んでいるし、グローバル化が進んでいる今、英語指導者のニーズは高まっているのでは？」と思ったかもしれませんが、でも、そうではないのです。

英語を話すときには、翻訳アプリを使えばいい。だから、英語を学ばない。

翻訳アプリに頼らずに英語を話したいという人もいますでしょう。そういう人は、YouTube で学んだり、やフィリピンなどの安価で手軽なオンラインレッスンをを使えばいい。英語教室も、AI が担当する時代も来るのではないのでしょうか。AI は間違いもないし早いですし、給料を払う必要もないので、使う側にとっても、うってつけな訳です。

そういう背景があるので、日本人英語指導者は、あぶれていきます。

もちろん、翻訳や通訳などのお仕事も AI に取られていきます。英語力があるからと言って、仕事に困らない時代は、もう終わりを迎えているのです。

とはいっても、英語指導者のニーズは、完全には無くならないでしょう。

やはり、英語はコミュニケーションツールですから、AIでは処理できないことも、たくさんあるのです。

では、どんな英語学習法が、需要が上がっていくのでしょうか？

これからは、パーソナルトレーニング型に移行していくと言われています。

人間はそれぞれ性格もレベルも違います。一概に指導するというのは、大変効率が悪いのです。

また、英語学習が続かない原因は、英語そのものが分からない事とは、別の問題だったりすることがあります。

それは、

- 1.時間がない
- 2.短期間で成果を出したい
- 3.家庭学習が必要
- 4.一人では続かない

英語教室は拘束時間があり、その場限りの学習ですから、これらの問題は解決できないのです。

そこで、英語コーチングの必要性が、高まったのです。

英語コーチングは、教えることがメインではなく、学習者のサポートがメインになります。

忙しい社会人を中心に、需要が高まっているのです。

コーチングをする側(先生)にとっても

- ・受講生の成果を出しやすい
- ・労働時間の短縮
- ・高収入の実現

というメリットがあります。

また、オンラインでできるということも、講師・クライアント(コーチングを受ける対象をこう呼びます)にとって、メリットがありますね。

コロナ化で、英語コーチングのニーズが急速に高まったのです。

英語コーチングは、基本的に 1 対 1。

パーソナルトレーニング型学習の需要の高まりとともに、急激に成長している分野なのです。

＜第2章＞ 選ばれる先生に必要な要素とは？

選ばれる先生と言うと、語学力などのスキルや資格や実績と思われる方も多いかもしれません。

でも、実際はそのようなことは、あまり関係ないのです。

これは、自分に当てはめてみると、良く分かります。

あなたが習いごとを選ぶとき、どういう「基準で選んでいますか？

もしかしたら、家から近いとか、値段とかで選んでいるかもしれませんね。先生は、どうですか？どんな先生に習いたいですか？

もし実際何かを習っているとしたら、その先生の資格や実績について調べましたか？

多くの場合、答えは「NO」です。

先生の事を知らなくても、話してみte感じが良かった・話が盛り上がった・この人なら安心して受講できる、などといった理由で決めるケースが、ほとんどなのです。

つまりは、人柄が一番重要な要素となるのです。

ただし、その前に知ってもらう必要があります。知ってもらわなければ、話しようが無いですからね。

では、お客様に知ってもらうにはどうしたらいいのか。つまり、集客はどうか、ということになります。

かつては、クチコミ・チラシ、などが英語教室のメインの集客媒体だったのですが、今はそれらにプラス、オンライン集客が必要になります。

なぜかという、クチコミには限界がありますし、チラシは労力がかかり過ぎます。

オンラインであれば、地域問わず幅広い方にリーチし、あなたが寝ていても遊びに行っている24時間働いてくれるすぐれものなのです。

選ばれる講師になる為には、まずお客様に知ってもらう為に集客できる人にならないといけないのです。

＜第3章＞ 正当な単価の付け方

単価を何となく「この位かなあ」と付けている人が多いです。

また、安くないと集まらないのでは、と思っている人も多いです。

正当な単価とは、何でしょうか。

「私の地域では単価が安い」と言う人もいますが、今はオンラインの時代なので、関係が無いのです。

単価は、労力に比例します。

労力がかかっているなら、単価は上げられるのです。

一般的に、英語教室は、非常にたくさんの労力がかかっています。

レッスン以外に、準備・イベント・生徒や保護者とのやり取り・事務作業・集客・運営、など。

なので、それらの時間も考慮する必要があります。

一度、計算をしてみてください。

例えば、月謝6千円の教室だったとします。

月4回レッスンがあるので、1回あたりは、1500円ということになりますが、これがそのまま時給にはならないです。

レッスン以外にかかる時間が1日当たり2時間あるとすると

$$1500 \text{ 円} \div 3 \text{ 時間} = 500 \text{ 円}$$

時給はなんと、500円ということになります！

国の最低自給ところじゃないですね。

これであれば、パートに出た方が、よっぽどまし、ということになります。

でも、単価を上げたら、人が集まらないと思いますか？

高くても、集まっている教室は、ありますよね。

安い方がいいという人を集めちゃっているのです。

私も、そうでした。

後から単価を上げようと思っても、それは難しい。

最初が肝心です。

私の様に、失敗しないでくださいね。

<第4章> はたらく時間を減らして収入を3倍にする方法

第3章でも書きましたが、英語教室の先生は、働く時間があり過ぎます。

働く時間が多いと、余裕がなくなりますし、続かないですね。

では、どうしたら、働く時間を減らして収入を増やせるのでしょうか。

いくつか、方法があります。

- 1.. 単価を上げる
- 2 断捨離
3. 仕事の分業
4. コンテンツ販売
5. 集客を自動化

1については、第3章で、書きました。

2は断捨離。これから皆さんが新しい事を始めるのに、今のまま断捨離もしなければ、当然もっと忙しくなりますよね。

今持っている物を捨てなければ、新しい物は得られないのです。

実際に、私の受講生の先生方は、パートの仕事をやめたり、レッスンを一部他の人に任せたりするなど、断捨離をしてから新しいことに取り組みました。

3の仕事の分業は、是非やってください。

全ての仕事を一人でやるのは、非常に効率が悪いのです。

単純に副講師を雇う、ということばかりでなく、課題の添削・集客・運営など、外注できることは、たくさんあるのです。

家事だって、分業できますからね。

苦手な仕事は、得意な人にやってもらい、自分はその間に自分しかできないことをやった方が、効率がいいのです。

4のコンテンツ販売、これも英語の先生にはうってつけです。

自分が稼働しないとできない仕事だけでは、疲弊するだけでなく、自分に何かあったら、収入がストップしてしまいます。

今元気でも、いつなにか、病気になる・ケガをする、家族の介護・看護をすることになる、などの事態が起こるか、誰にも分かりませんよね。

お勤めなら、有休もありますけど、個人英語講師は自分で困らない仕組みを作っておかないと、いけないのです。

コンテンツは一度作ったら、その後手間がかからないので、お勧めです。

5の集客の自動化なんですけど、集客と言うのは、大変手間がかかるものです。

それを一生やり続けるのは、しんどいです。

また、本業は集客ではありませんから、そこは自動化させて、本業に専念したり、プライベートの時間を増やしたり、したいですよね。

集客の自動化は、学べば誰でもできるようになります。

私は、毎年長期の旅行に行っていますが、そんな時でも収入が減らないのは、集客の自動化ができているからなのです。

ここまで、読んでいただいて、いかがでしたか？

大好きな英語のお仕事を長く続けたいと思っている方には、是非実践してほしい事ばかりです。

ただ、自己流では時間がかかり過ぎますし、正しいやり方も分かりませんよね。

そんな方向けに、勉強会を開催しています。

私が学んで実践してうまく行った方法を、皆さんにお伝えしていますので、是非ご参加ください。

参加費1万円のところ、LINE登録3日以内の方には、無料で提供させていただきます。

日程や詳細は、こちらからご確認ください。

↓ ↓ ↓

<https://english-eiken.com/LP/free/>