

『アートライフデザイン』0期 (2019年1月～3月)

USHA式セルフプロデュース講座

～時間や場所に囚われず、自由に自己表現する方法と考え方～

～目次～

1. はじめに
2. 企画を立ち上げた経緯
3. 目的
4. 目標
5. 内容
6. こんな方におすすめ
7. こんな未来になります
8. 参加方法
9. 参加条件

~~~~~

## 1. はじめに

あけましておめでとうございます。

2019年がスタートしました！

1年の計は元旦にあり。

元旦とまではいかずとも、三箇日の間に目標設定をすると、達成しやすいと言われています。

皆様は、もう今年の目標は決めましたか？

まだ！という方はぜひ私と一緒に計画を練っていきましょう。

一緒に練っていきましょう、と言っておきながら何ですが、

私はもうすでに目標を決めています。笑

昨年に引き続き土台づくりがベースとなっていますが

今年は昨年巻いた種に水をやる年と考えています。

周りの皆さんの活動を応援し成功に導くことを目標として  
この講座を立ち上げました。

~~~~~

突然ですが、皆さんは「終活」という言葉は聞いたことがありますか？
または取りかかっているのでしょうか？

「終活」とは
自らの人生の終わりに向けた活動、の略です。
具体的には、自分がなくなった際の葬儀、お墓、遺言の準備や財産相続、身の回りの生前整理などを指します。
でも、私はこの言葉を聞いた時に
自分の現在の生の終わりを考えた時に、そのような死後の具体的手続き以外に
死を意識して目標設定をすることも終活に入るのではないかと感じました。
死は生きた結果迎えるものなので。
より充実度高く生を全うすること＝終活、という独自解釈です。

「ああ、やりたいことは全部やったなあ、すっきりしたなあ。」と思って死にたい。

周りの皆さんとも、そういう感覚を共有したいです。
ちょっと大げさな話ですが。

ダンスって
自分の年齢や持ちうる知識、求めてくださる方のライフサイクルなどきちんと考えていかないと、
一時の楽しみに終わってしまう。

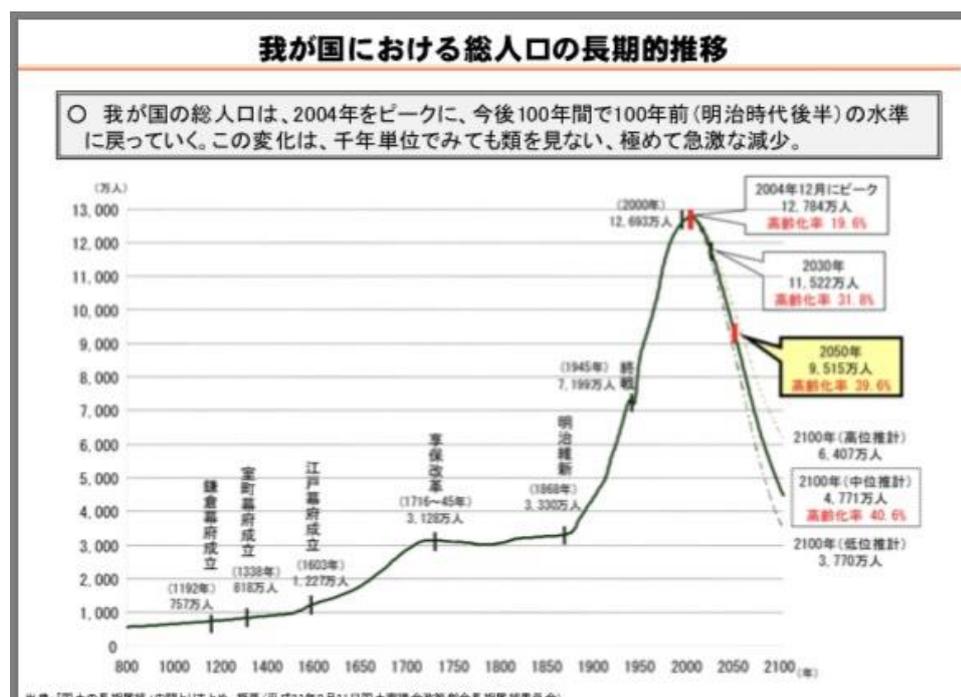
せっかくなご縁があって出会った顧客と、
長い間お互いにとってよい関係を築きたいものです。

それが可能になるのは、適当に流れに任せることでは成しえませんが、
自分の人生を、そして自分の携わっているお仕事を、戦略的に考えることが必要だと考えています。

私が長く携わってきたダンスの話に早速入ってしまいました、
ダンスに関わっていらっしやらない方も、どうかもう少しお話を聞いてください。

あなたの現在従事されているお仕事がどんな業界で、どのような雇用形態でも構いません。
この先訪れる・・・というかすでにその影響が出始めている人口減少の問題への対策を取られて
いらっしやいますか？

下記の図は、私が今すごく興味を持っているオランダの教育について、
現役の大学生が実際に現地に行ったレポートをします、というセミナーで使っていたらっしやった
図になります。



出典:「国土の長期展望」中間とりまとめ 概要(平成23年2月21日国土審議会政策部会長長期展望委員会)

ご存知でしたか？

私は正直びっくりしました。

人口減少や少子化と言われていることは意識しながらも、正直ここまでの急降下を見せているなんて思ってもみませんでした。

現在語られている常識の多くは、

人口が上昇傾向にあった時代の偏見にすぎません。

今急激な下降をたどるこの社会に通用するものかどうか、

冷静な判断が必要と感じます。

ここで「マズローの欲求 5 段階説」をご紹介させていただきます。

①生理的欲求

②安全の欲求

③所属と愛の欲求

④承認の欲求

⑤自己実現の欲求

人の欲求は①~⑤の優先順で低い方から順番に現れ、その欲求がある程度満たされると次の欲求が現れます。

あなたが現在お仕事で携わっている分野は人のどの部分に関するものでしょうか。

ダンスや芸術のジャンルでいうと、④か⑤か・・・かなり上位の欲求になりますね。

ということは

人口が急降下を続けて今までにないほどの経済的混乱が社会を襲った場合・・・

というか、今。

近年各地で増加している自然災害が猛威を奮った場合・・・

何か大きな変化が訪れた時

真っ先に切られる部分は芸術や趣味の世界です。

逆をいうと、

ご自身の専門分野を①~⑤本来属する項目だけではなく

少し幅を広げて売り込むことができれば

今までよりも顧客の層を広げることができます。

これまで「マーケティング」「マーケティング」とわかるようなわからないような言葉で叫び続けてきましたが、マーケティングとは

「顧客が求める商品やサービスを作り、その情報を届け、顧客がその価値を効果的に得られるようにする」ための概念です。

専門家だから専門分野のことだけやればよい、という考え方では活動を継続することができない時代にすでに突入しています。

~~~~~

## 2. 企画を立ち上げた経緯

今まで10年以上ダンサーとして、ダンス講師としてのお仕事に携わって参りました。

「ダンスの力で社会をよくしたい」「ダンスの力で周りの方を元気にしたい」という気持ちは活動当初から今も変わらず続く私の理念です。

ですが・・・

ダンス、芸術・・・

とくにベリーダンスの難しい点は

「再現性が難しい」ということ。

レッスンでの指導を通して出会った人数はおそらく1000人に達するほどかと思いますがその中で何年も継続される方はごく限られた数です。

1回2回のレッスンでは、

私が伝えたいことを全て伝えたり

相手に結果を出して頂くというところまでたどり着くことができません。

そして何より、

習いに来てくださる方は趣味の一環で参加されていることも多く、

そもそも「結果」を求めていることもありません。

そのあたりのバランスというか

整合性が自分の中で取れないという悩みを抱えたまま何年も過ごしてきました。

一方、

六本木・新宿でのスタジオ経営（実店舗経営）を経て悩み・学んだこと

都内のスタジオが次々クローズとなる業界の動向を見て考えたこと

岩手県大槌町の復興支援に携わり考えたこと

怪我や出産を通じて今までの仕事のやり方に疑問を感じたこと

いつも時間に追われ、業界の常識に疑問を抱いたこと

DVD を出版するも、広告宣伝の方法に疑問を抱いたこと

いろいろな出来事が影響して

2015年くらいからマーケティングの勉強を始めました。（遅い）

法人化する前に勉強すればよかった。

・・・というか、学生時代に勉強したかった。

私が今、学生さんたちに向けて「何を一番勉強すべきか？」と聞かれたら

迷わず「マーケティング」と「お金のこと」と答えます。

娘にも、学校の成績がどうだっていいと思っていますが、

好きなことを探すこととこの辺の勉強は早いうちからがんばって伝えるつもりです。

基礎さえ確立できれば

就職してもフリーランスになっても

どこにいても通じる力がつきます。

そして問題解決能力も身につきます。

私はこの能力こそ今必要とされる力だと思っています。

~~~~~

人は、人生を成功に導くために、どんな人でも3つの目線を持つことが必要です。

- ①アーティストの目線
- ②プロデューサーの目線
- ③経営者の目線

ダンサーでなくても
会社員であってもアーティストの目線は必要だし
芸術家であっても経営者の目線は必要です。

ダンス、を一度取っ払って、「人の幸せ」について根本的に考えてみましょう。

- ・心身の健康
- ・良好な人間関係
- ・時間の自由
- ・経済的な自由

この中で上の1~3項目は、お金をかけることである程度可能になります。

人間の悩みは「人間関係」と「お金の問題」がほとんど。

お金は人が運んでくるものです。

同時に、

「人間関係」にお金の問題が絡んだり、お金をかけて環境を変えることでよい人間関係にすることができるとも考えられます。

つまり、人間関係の悩みとお金の悩みはほぼイコール。

すなわち、

どんな人でも必ず必要な勉強は、お金のこと、なのです。

貯金を貯めるには！とか

浪費を防ぐ方法！とか

節約方法は・・・とうことではありません。

投資マインドを身に着けることとビジネスを学ぶこと、です。

まず自分の脳に投資すること。情報を得ること。知識を得ること。

お金のことが一番効率よく学べるのは、ビジネスです。

雇用されればいや、というマインドから、小規模ながらも自分で事業を築くマインドへの変換をする。

そして時間を買う。

効率化するための投資を惜しまない、ということ。

そして結果がある程度出せるようになった先には美容や健康も自分への投資になります。

結果が出せるようになると、投資行動もまたお金を生むための素材になったりするので力をつければつけるほど、無敵な状態になります。

~~~~~

私は時折スピリチュアルの話もしますが

統計学に基づいた占術と、文章や伝え方が上手な方の占いに限ります。

なんとなくふわっとしたスピリチュアルや、

なんとなくキラキラした起業ブーム

みたいなうわべだけのセミナーなどは好きではありません。

一時期、「集客」の勉強をしたこともありました。

何人かの講師から情報を得てみたのですが、その大半は表面的な上っ面で小手先のテクニックにすぎませんでした。

もし仮に一時期通用したように思っても、一過性のものにすぎないのです。

ビジネスの原理原則、マーケティングの知識の方を重視すべき。

ダンスで言うと

海外ダンサーのワークショップを気に入った振り付けだけたまに気が向いたら受講する程度では本来の意味でのダンスの価値を理解したりその価値を人に伝えることができないのと一緒です。

戦法、だけでなく

戦術、

戦略を学びましょう。

ビジョンを確認しましょう。

趣味、ダンス、指導、経営、集客、マーケティング、インターネットビジネス・・・勉強しはじめたのはバラバラな点と点の興味からでしたが  
今振り返ってみてこうして線で結ばれた形になりました。

~~~~~

新しい試みをすることでいろいろな誤解を生むことがあるかもしれません。

特に日本は「お金」「ビジネス」の話をタブー視する傾向にありますし
芸術の活動をしているとなおさら、です。

ダンサーなのにビジネスという角度でのお話をする

「なんかうさんくさい・・・！」

ということを言い出す人がいるかも、というリスクも重々承知しています。

でも、それでも私は多くの方にとって役に立つのではと思ったので、伝えることに決めました。

怪しい壺を売ったり特定の信仰や宗教への入信を促したり何かを売りつけるものではありませんのでその点をご安心ください。笑

ネットワークビジネスでもありません。

インターネットビジネス（インターネットを活用したビジネス）という単語が多く出てくるのですがネットワークビジネス（ネズミ講）とは別物です。

~~~~~

アートにビジネス臭を漂わせるのは好きではありません。

でも、アートにビジネス臭が漂ってしまうのは、提供する側がお金についての正しい知識が無い

という事実がそれを生み出しているように感じます。

お金のことを無視していたから価値を提供し続けることが不可能になってきて  
苦し紛れに対策を練るとビジネス臭が漂ってしまう結果になります。

昔から私自分たまに言われたことではありますが、

「ダンサーなの？」

「どうやって生活してるの？」

「アラブの石油王の愛人なの??」

とか

ベリーダンサーなだけに冗談にもならないようなことを言われたものです・・・。

なんとなくストレスですね。

しかし考えてみてください。

昔から、芸術にパトロン存在は不可欠でした。

絵画の世界でいうと、

ゴッホは一生貧しかったけれど

ピカソは自分の作品を高額で取引して裕福な生活を送った、

と言われていています。

個人的に、お金さえ稼げばよいという考え方を推奨するのは好きではありませんが

稼ぐ力がつくということは

他の方に価値を与えることができる、という幸せを得ることができます。

そしてお金を得ることでよい点は

その得たお金を使って自分の次の作品に時間もお金も投資することができるのです。

お金の心配なく作品作りができる環境というのは幸せです。

これは芸術の分野だけでなくどの業種にも言えることです。

~~~~~

ここ数年間、ワークショップの開催に力を入れてきました。

ワークショップには、すでにインストラクターさんとして活躍されている方もたくさんご参加頂きました。

そうしたインストラクターさんとの関りや友人のダンサーさんたちとの関りの中でかなり多数の方が悩みを抱えている部分というのは「経営面」のような印象を受けました。

日本にも素晴らしいダンサーさん、アーティストはたくさんいらっしゃいます。でも、広げる術を持っている方は少数です。

私自身もともと非常にビジネス下手で
お金を頂くこと自体非常に罪悪感がありました。

お金は信用の対価として結果的に回ってくるものだという意識は昔から持っていたものの、だから「お金のことを考えて仕事の目標を決めることは悪」のような解釈を無意識にしまい、長い間うまくいかない時期が続きました。

そうではなく、
本当に好きなことを好きなように活動できるように、
お金のことは何をやるよりもまず一番最初に誰しものが考えなければならないことなのです。

2010年に、教則 DVD を出版させて頂きました。

某芸能プロダクションと出版社にお世話になったものの、
こちらの伝えたいことと出版側の主張がイマイチ合致していない感がありました。

もちろんその当時マーケティングの知識が無い私の無知がよくなかったこともありますが私から見ると、プロダクションも出版社側も、顧客や潜在顧客のニーズを意識しているのか、きちんと納得のいく説明は得られませんでした。

当然宣伝してくれるだろう・広告専門の会社であったとしても
広告費が莫大にかかるだけでどのくらい費用対効果があるのか微妙なサービスばかりです。
きちんと明確にしてくれる人はまだ少数と実感します。

明らかに無駄な広告費を負担することを避けるためにも、個人個人がマーケティングの知識を持ち、セルフブランディングできることは必須です。

~~~~~

「天職」という言葉が私は好きです。

そもそも「仕事」というのはお金を仮に対価として頂いていなかったとしても自分が志を持って取り組んだことが他者に影響を持ち始めた時点でそれはりっぱな「仕事」です。

少なくとも私はそう考えています。

人が一番喜びを感じることは何か。  
それは、人に貢献できていると感じた時です。

私は、この極上の喜びを感じることができる人を世の中にたくさん生み出していきたいですし、まず自分もそれを実感し続けていたい。

もちろんボランティアの活動は素晴らしいことです。  
私も、東日本大震災で被害を受けた大槌町のサポートをしたいと思い関わらせて頂きました。  
もちろんこの先も関わりたい。

でも活動の中で感じたことは  
外部の人間よりも町民が盛り上がるのが大切で、  
そうなる外に私たちができることは町内の若者や既存の活動団体を支援すること。

地元の活動団体の抱える悩みの **No. 1** はこれから先国からの補助金が打ち切られていく中どうやって存続すべきか、という点が一番の懸案事項なのです。

やはり、お金です。

お金という対価を頂くことによって

より大きな責任感を持って社会に向かおうという気力が増すこと  
自分を豊かにすることでより精度の高いものへと改善する時間を生み出せること  
その活動を続けるために必要な投資が可能な環境を生み出せる

ことを考えたら

ある段階で、きちんとお金について考えなければならない局面に達します。

どんなに「お金がすべてじゃない」と言っているても。

~~~~~

少し目線を変えたお話をします。

芸術や職人の世界では、プロと名乗るまで、その技術で対価を頂くまでに長い長い時間を要することが多いです。

でも業界の掟が厳しすぎてせつかくの文化が廃れてしまう例も少なくありません。

個人の発信力を活用することによって、消えそうだった文化が継続できる可能性も高まります。

未熟な人もマーケティングが上手なら売れてしまうというくらい
きちんとした知識は魔力のような力があります。

質の良いものを広げたいがためにどんなに規則を作っても、
今この世界が「個人が好きなように情報発信できる世界」だからこそ、
規則をすり抜けるものを完全に制御することはできません。

これから必要になってくることは
悪いものや嫌いなものを否定することでも制御しようとするのではなく
質の高いものをうまく世間に知らせていくこと、です。

とにかく上を見る。

マーケティング用語で **UGC** という言葉があります。
ユーザーによって生成されたコンテンツのことを指します。
玉石混交ではありますが、

この存在によってジャンルそのものの社会的認知度が上がる。
その中できちんとよきものも目に触れる場所に置いておけば、自然に悪しきもの、力なきものは淘汰されてくる。

という考え方です。

~~~~~

ベリーダンスの世界で言うと  
公式な「資格」が存在しないがゆえに、技術的に覚束ないダンサーさんやインストラクターさんがたくさん出てきているというのも現在の業界の闇めいたところではあります。

個人的には、  
まだお金を頂けるレベルではないけれど  
他者に貢献したいという気持ちがある人は応援すべきと考えています。

ダンサーにしる  
インストラクターにしる  
その他の立場にしる  
なにかをはじめようと思ったら、だれでも最初はビギナーです。

それに、タイミングを待ってるだけでは  
いつになってもそのタイミングはやってきません。

自分が覚悟を持って  
やる！と決めたその時が  
始めるべきタイミングです。

覚悟を決めた後の方が人は多く学ぶものですしね。  
守破離を常に意識して、学び続ける覚悟を持てるなら  
どんどんチャレンジした方がいい。

別に本格的にダンサーやインストラクターになりたいわけではないけれど、

それでもダンスが好きだから、何か社会に自分の持っている知識や過去の体験を発信したい。  
という方も多くいらっしゃいます。

でも、多くの方は「そんなの無理」と挑戦する前に諦めてしまいます。

ダンス以外の世界でも一緒です。

今は3年周期くらいで社会の動向が変わる目まぐるしい世の中で  
すでに「1個人の力」が重視される世界に変わってきています。

どんな立場の方でも発信をすることができる  
企業に所属していなくても社会に役に立つ仕事ができ、  
お金を生み出すことができるのです。

でも、  
昔から支配されている世間の常識・自分が所属している業界の常識や暗黙の了解に引きずられ、  
価値観のアップデートをできない方が世の中のほとんどです。

~~~~~

今年の初め頃、一部の方にアンケートを取りました。
ベリーダンスの知識や技術等の悩みに関する項目がほとんどでしたが、数項目、夢、時間や経済
的な悩み等のプライベートにもかかわる項目を入れてみました。

すると私が想像した以上、ほとんどの方がプライベートに関するところにチェックを入れていて
「やりたいことや興味のあることはたくさんあるけれど、時間や経済的な事情で何も行動ができ
ない。」と思っていることに気づきました。

長々とお話しましたがこれが企画を立ち上げた経緯です。
元々点と点と点と点だったものをここで改めて線として結んだので、まだ私にも気づいていない
過去の体験とこの企画とのつながりがあるかもしれませんが、
企画に参加された方には気づいた時に言いますね。

~~~~~

### 3. 目的

「参加者の皆様の発信力を上げること」

「参加者の皆さんが自分の好きなことに挑戦できるための考え方を身に着けること」

「長期的に自己を成長させるために必要なマインドを身に着けること」

「自分にしかできないこと、強みを見つけ、そこに集中するための考え方を学ぶこと」

など、「変化すること」「結果を出すこと」を目的としています。

そのための手段は「私という人間の視座を皆さんにインストールすること」です。

インストールしてみた結果皆さんの現状に合わないと感じられればアプリと同じように消去したり、今は一旦脇に置いておいてもよい

そんな類のものです。

でも、このように形なきもの（学習など）への時間やお金の投資は、「短期目線での効果」や「コスパ」で測りすぎても失敗することもありますね。

今は役に立ってないな—と思ったことが、何年もたって急にハッと線でつながる瞬間もありますから。

ダンスのレッスンとは全く違った角度からの講座になりますので今まで **USHA** のレッスンに参加されていらっしゃるかどうかは全く気になさらないで大丈夫ですが、わかりやすく比較して説明しますと

◎今までのレッスンは

趣味でダンスにご興味を持ってくださった方がマイペースに続けられる場所

=これからも続きます。

2019年3月頃オンラインサービスもスタートします。

特に目標を決めず、ご都合の合う時に好きなように楽しんでください。

-----

◎対してこちらの新企画は

目標を確認しながら進みます。

一般的なニーズや自分という人間を知り、目標や夢から逆算して「今やるべきこと」を決めていきます。

参加者の皆様の「結果」を重視します。

PDCA サイクルを回しながらよりよい人生を目指すための基礎作りを行います。

ビジネス面でのアプローチがメインになりますが、ご自身歪がすでに携わっていらっしゃる趣味の世界でも仕事の世界でも何にでも当てはめて頂いてかまいません。

2019年3月から本格的にスタートする前のプレ講座として3ヶ月間(2019年3月末まで)のサポート期間とします。

~~~~~

4. 目標

わかりやすい指標として「お金」に換算してみます。

- 1ヶ月目→0から収入を生み出すためのマインドセットを行う（オリエンテーション）
- 2ヶ月目→インターネットを活用して自宅で5万円を稼いでみる
- 3ヶ月目→インターネットを活用して毎月1万円の自動収入が生まれる仕組みを構築する

ことを想定して内容を組んでいきます。

ですが、実際は1ヶ月目から売り上げを立てることも可能です。

物事は0から1作り上げる過程が一番大変です。

そのあとは繰り返せばある程度までは売り上げを上げ続けることが可能です。

ちなみに参考になるかわかりませんが、

私は勉強を始めた初月 1 ヶ月で 30 万円の成果が上がりました。

インターネットビジネスやマーケティングの勉強を始めてから本・講座・セミナー・コンサルなど情報を得るために費やしたお金は 200 万円以上です。

この中には失敗した投資もありました。

正直恥ずかしいミスもありますが、人は基本的に失敗から学ぶものだと思うので私の体験談を企画にご参加くださった方には包み隠さずお伝えしようと思います。

投資と聞くと

株や投資信託、不動産のようなイメージがあるかもしれませんが

そのような元手があるものだったり暴落するリスクがあるものではありません。

投資信託、不動産は現在の私の知識の中では最もおすすめできない投資のうちの上位ランキングです。なぜなら、自分の裁量でどうにかなるものではないから。

どんな時代にも絶対に裏切らない投資は

「脳」に投資すること。つまり「学ぶこと」です。

学んで自分の価値を上げること、です。

ビジネス的な観点からの学習ですが

そのアプローチの仕方を応用すると、趣味の世界→ダンスの技術の向上などあらゆる分野のことに役に立つ力になります。

長くお話して参りましたが、私が強く強調したいメリットはこの一点に尽きます。

~~~~~

## 5. 内容

- ・インターネットビジネスの基礎を学ぶ
- ・アフィリエイトを学ぶ
- ・広告を学ぶ
- ・不用品販売に挑戦する

- ・ SNS の活用の仕方を学ぶ
- ・ 仕組化を学ぶ
- ・ ブログを使って自動収益を生み出す方法を学ぶ

大きな項目・具体的な内容で言うと上記項目になります。  
抽象的な言い方をすると下記のことを学ぶ講座、になります。

マクロとミクロの目線で学ぶ

抽象化と具体化をいったりきたりできるようにする

アウトプットする習慣をつける

行動する習慣をつける

マインドを変える

自分自身を知る

自分の夢ややりたいことを再確認し、そこに至るまでに何をしたらいいか設計する

人の心を学び、自分のビジネスや趣味の活動に活かす

ドリームキラーとの向き合い方を学ぶ

それと、場合によっては風水などの話題も時折出現するかもしれません。

~~~~~

6. こんな方におすすめ

- ・ やりたいことが何かわからない
- ・ やりたいことがあるけれど時間や経済的な余裕が無く挑戦できない
- ・ 将来が不安
- ・ 仕事がうまくいかない
- ・ 社畜である
- ・ 趣味の世界や仕事でスキルアップがうまくできない
- ・ 人前で発言するのが苦手
- ・ 自分の意見を持たない
- ・ 人間関係に悩みを抱えている
- ・ 経済面で悩みを抱えている
- ・ いつも時間が無い
- ・ 配偶者に何かあった時経済的に不安
- ・ 新しく挑戦したいことがあるが失敗したくない
- ・ スタジオ経営者

- ・サロン経営者
- ・フリーランサー（もしくは、フリーランスになりたい人）
- ・経営者（もしくは経営者になりたい人）
- ・プロデューサー
- ・アーティスト
- ・現在の事業の運営方法を模索している
- ・どういう方向で活動したらいいのかわからない

などなど・・・

私個人的にはあらゆる方におすすめしたい内容です。

~~~~~

## 7. こんな未来になります

ビジネス、という言い方をしていますがそんなにおおげさなものではありません。  
そもそも今は25万円くらいあれば会社を立ち上げることは可能ですしね。

会社を立ち上げる立ち上げないは自由ですし  
どのくらいの目標値を持つかは個人差があっていると思いますが

いずれの形にしても、  
「今現在置かれている状況よりも経済的に・時間的にゆとりを持てる未来」  
「好きなことを仕事にできる未来」  
「やりたいことに今すぐ挑戦できる未来」  
に一步近づきます。

概念的な説明をすると  
あなたの過去の経験（成功よりもむしろ失敗の方が強みです）、や学んだことを切り取り・保存し・インターネット上に置いて資産化します。

それによって休んでいる間も価値を提供し続ける自分の分身となります。

時間の無い方や育児中であっても、急な体調不良や環境の変化にも歩みを止めることなく収入を生み出すことが可能です。

オフラインのビジネスをしたい場合でも、  
この方法で培った人脈やリストを活用して展開するだけで事業の安定性が増加することは間違いありません。

~~~~~

8. 参加方法

info@usha.jp

にメールをください。

下記有料会員種別のうちお好きな方をお伝えください。

有料会員限定メルマガへの登録はこちらで設定致します。

お申込みメールを受けてこちらから決済方法をご連絡致します。

今までお読み頂いていた『todo sobre USHA』も引き続き継続します。

◎『todo ~』では、

イベント告知・レッスン案内とベリーダンス関連情報、ダンス・アート・音楽関連の話題や日常生活で考えたことが中心で、時折マーケティングの話もポロリ出るかもしれません。

◎『アートライフデザイン』では

マーケティングやビジネス、自己啓発的な発信がほとんどで、関連があると感じた場合芸術関連のお話もするかもしれません。

2019年3月からの本スタート前、試験的ではありますが有料会員様のみの公開とさせていただきます。

有料会員の募集について↓

有料会員の方には会員限定のサイトをパスワード付きで公開します。

ブログ記事と動画、上位会員様にはチャットやメールでのサポートやZoomを利用したオンラインセミナーなどを使って、効率よく成果を出せるよう練りに練ったコンテンツを提供させていただきます。

有料会員は2種類です。

2019年1月~3月末 (第0期)

◎閲覧専門会員 ¥19,800

動画・記事・有料会員専用メール・メルマガの閲覧

◎ベーシック会員 ¥38,500

動画・記事・有料会員専用メール・メルマガの閲覧

USHAへ無制限質問権

オンラインセミナーへのご招待

チャット・Skype・メールでサポート

やり方がわからないという技術的なご質問から、抱えていらっしゃる個別のお悩み相談までお好きにどうぞ。必要とあれば風水的な観点も踏まえてのアドバイスもさせていただきます。

ベーシック、というだけあっておすすめ、というか基本は下の方です。

人生を変えるには「行動」が必須です。

アウトプットしたり、私と対話をするベーシック講座の方が格段に達成への近道になります。

ですが、

企画をお伝えしてから初めての試みでもありますし、

まずは読むだけ参加したい、という方がいらっしゃるかもしれませんので閲覧専用も作ってみました。

~~~~~

今回、無料ですべて公開しようかな、と迷ったのですが敢えて有料のみでの公開に決めました。

今までの私の傾向として、伸びてほしい方が参加しやすいようになるべく無料にしたり負担を軽くしよう軽くしようという意識が働くのが常でしたが・・・

でも、今回は、止めます。

なぜなら、人は無料だと価値を感じない傾向にあるためです。

費用をかけ、投資するぞ！と覚悟を決めた瞬間にやる気スイッチが入るのです。

本気で私の意見を求め、お互い本気で意見を交わしたいと思ってくださる方を募集したいと思います。

皆さんとの関わりの中から私自身さらなる成長ができるものと期待しています。  
一緒に実力を伸ばしあっていきましょう。

前述したように、私は今回の企画に必要な知識習得のために約 200 万円と 3 年程の時間を投資しました。

知識なしでがむしゃらに取り組んだ失敗例も含めれば、約 13 年、金額では測りきれないほどの経験値です。

しっかりと学んでいただければ  
それだけの期間、それだけの金額をショートカットして成果を出すことが可能となります。

必要とされている方が多いと踏んで、覚悟の上での公開。  
その代わりと言ってはなんですが、確実に結果を出せることを確証してのご提案です。

何かを学ぶことはコスパだけで語るべきものではないとは思いますが、  
有料会員、特にベーシック会員にご登録頂いた方に関しましては、きちんと行動しながら一緒に  
取り組めば初月で簡単に元は取れてしまうくらいの金額です。

~~~~~

今回は第 0 期としまして、
次回 2019 年 3 月からの本格リリース前に、ニーズの調査や運営方法の試験等の目的もあつての
プレ公開となります。

なのでこれを逃すとこの金額での提供はこれ以降はありません。
ダラダラと募集する気もありませんので、募集期間は 1 週間 2019 年 1 月 3 日~1 月 10 日とさせていただきます。

ちなみに、割引ポイントをご利用の方はポイントでの決済も可能です。
各種お支払い方法に対応しています。
分割などのご相談もありましたらメールの方へご連絡ください。

お手続き方法をまとめます。

- ①有料会員のお申し込みの旨 **info@usha.jp** までお申し込みください。
- ②閲覧専用会員かベーシック会員かをお選びください。
- ③→決済方法をご連絡致します。
- ④→メルマガへの登録も私の方で手配致します。
- ⑤1月11日からオリエンテーション→サイト公開、メルマガスタートの予定です。

Zoom 等でオンラインセミナーを開催する場合は、企画参加希望者の人数や希望を伺って開講か否か判断させていただきます。

~~~~~

## 9. 参加条件

性別・年齢・職業は問いません。

セミナーも含め、インターネット上でのサービス公開になりますので居住地はどちらでも構いません。

スマホでも操作が可能ですが、**PC**があった方が効率よく作業できるのでお勧めです。

このあたりは実際の講座内でもお伝えしてまいります。

企画がスタートした際には、下記のことを踏まえて実践されると効果が出やすくなります。

- ◎行動する
- ◎素直になる
- ◎わからないことは人に聞く前に一旦自分で調べる癖をつけましょう。

質問が具体的になるほど明確な答えが返ってきますし、質問される側の時間の浪費を防ぐことができます。

- ◎最初は本当に些細なことで構わないのでとにかく手を動かす習慣をつける
- ◎しっかりと他社（他者）のリサーチをする

以上です。

皆様のご参加を楽しみにお待ちしております。