





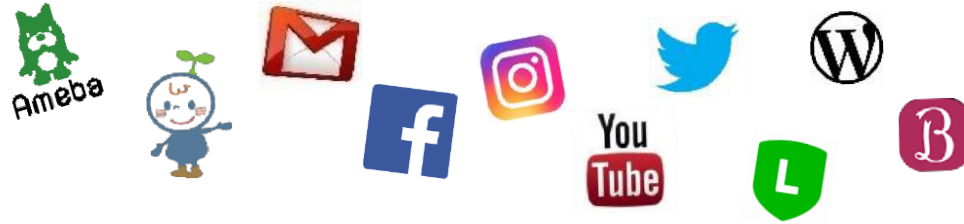
まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- ①お名前、地域 ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④上半期の振り返りかえりと今年の抱負
- 
- 

【オンラインセミナー受講の注意事項】

- ・ このレジュメは後程
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに
公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロン



あり方は一つ!
やり方は様々!

2021年の“夢を叶える”
半年計画作ろう会

ビジネスを100倍加速させる

量子力学

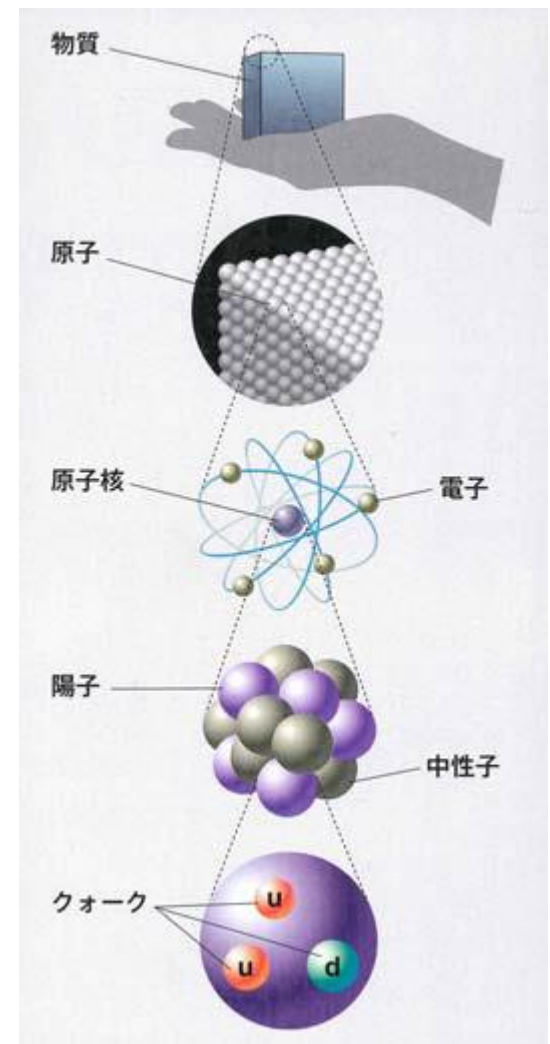
～成功を計画的に引き寄せる魔法のスキル～



量子力学

■ 量子ってなに？

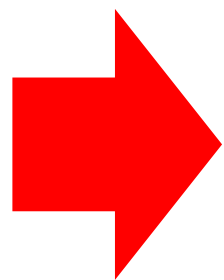
『量子』=
物質を作る
小さな小さな単位



■ 量子ってなに？

目に見えるくらいの大きさのものに関しては『どういうルールで動くのか』というのが、現代においては大体分かっている。

玉がどう転がる。固体に熱を加えると液体になる。
さらに熱すると気体になるなど(物理)



しかし、より小さい単位である「量子」になると、
これまでのルールが全然通用しない！

■ 量子力学ってなに？

より小さい単位である「量子」になると、
これまでのルールが全然通用しない！



『量子はどのようなルールで動いているのか』
というのを研究しているのが

量子力学

■ 量子力学ってなに？

では具体的に、『目に見えるサイズのモノ』と『量子』ではその動き方のルールにどういう違いがあるのか…

 二重スリット実験

■ 二重スリット実験



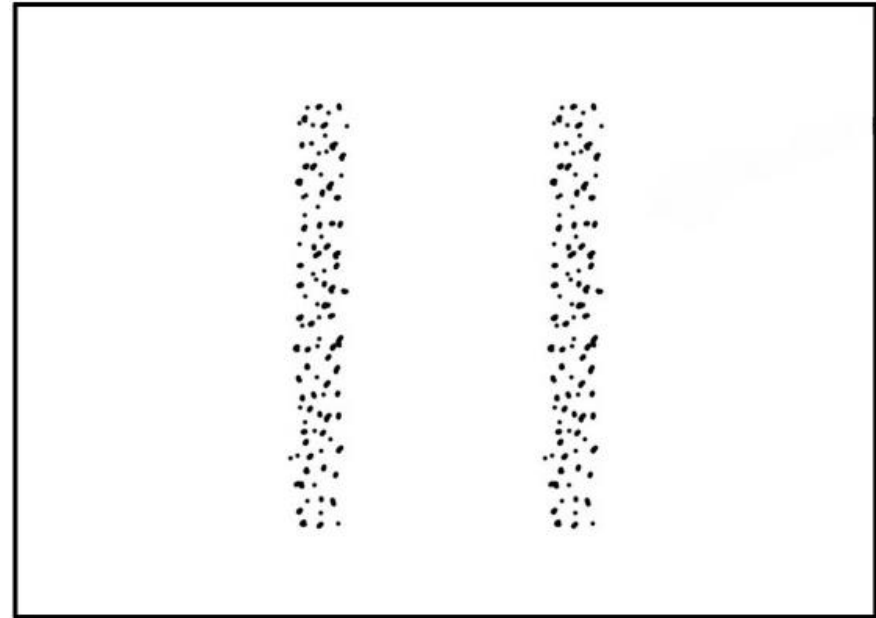
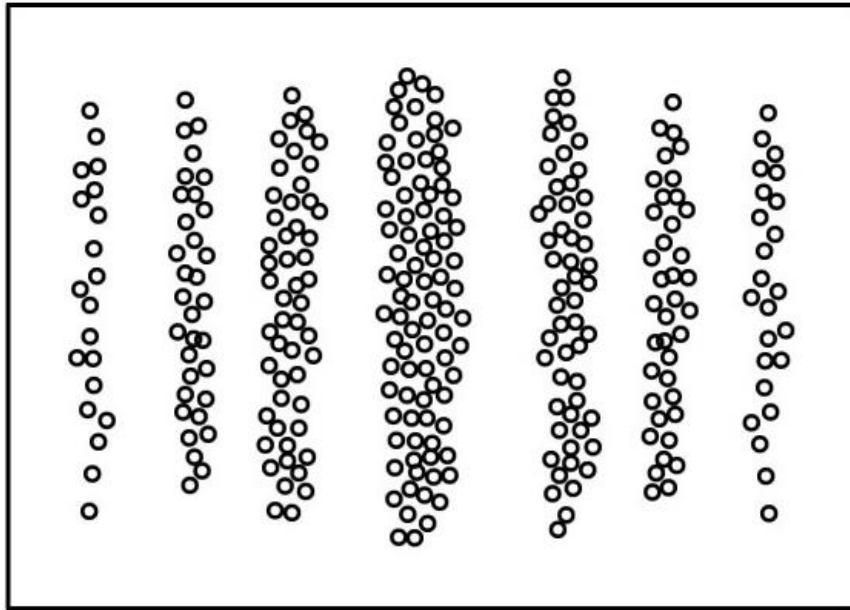
※二重スリット実験は量子力学の極一部！
だから量子力学＝引き寄せというのは少し
違います。物理学者達はもっとすごい可能性を
秘めた学問として研究しています。

(計算の超高速化やテレポーテーションなど)

<https://www.youtube.com/watch?v=vnJre6NzlOQ>

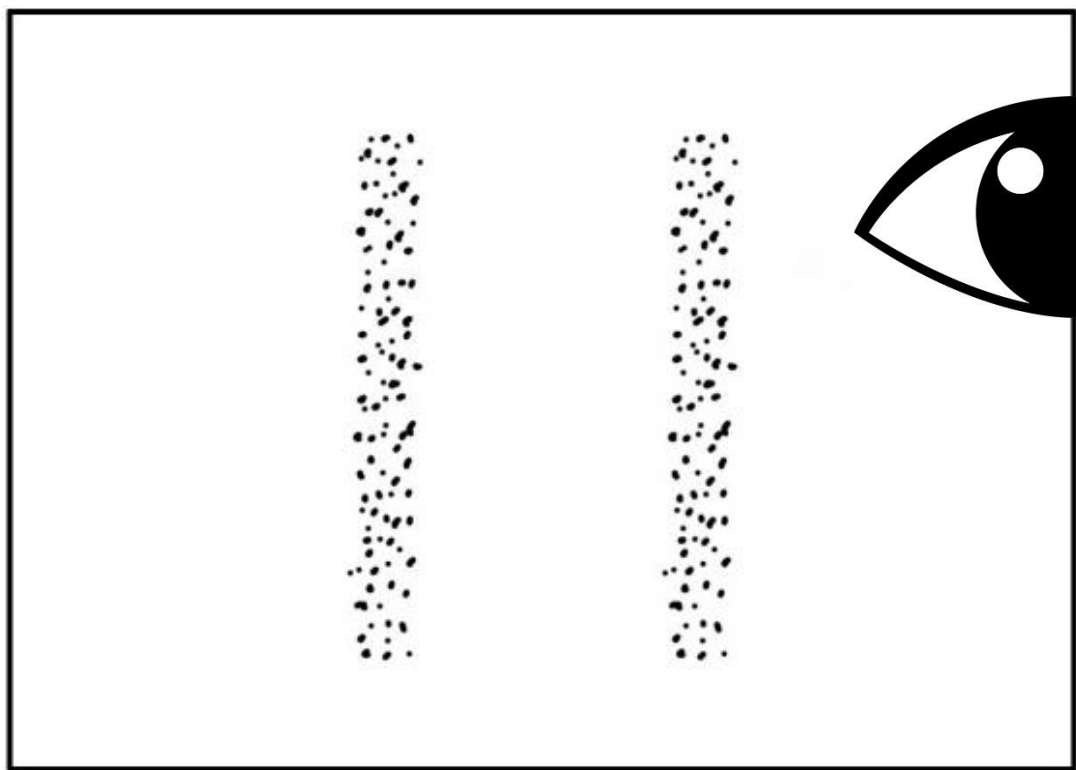


二重スリット実験



この結果はどんな「違い」が生み出した？

■ 二重スリット実験



観測

によって

結果が変わった

■ 二重スリット実験

量子は見られていない所だと『波』としてふるまう。
しかし見られたとたんに『粒』として振る舞い始める。

 観測することで結果が変わる

■ 量子力学を応用しよう
観測することで結果が変わる

では「観測」ってなに？

➡ 意識・エネルギー

■ 量子力学を応用しよう

意識・エネルギーとは

イメージ、思いこみ、言葉

■ 量子力学を応用しよう

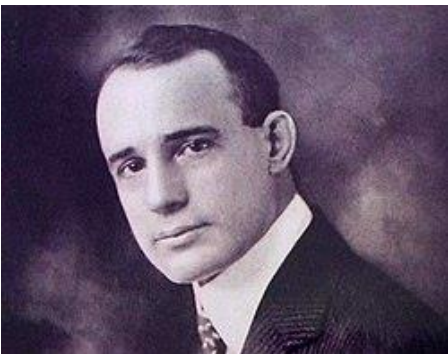
イメージ、思いこみ、言葉が
量子の振る舞いに影響を与え

未来(結果)を変えていく。

■ 量子力学を応用しよう

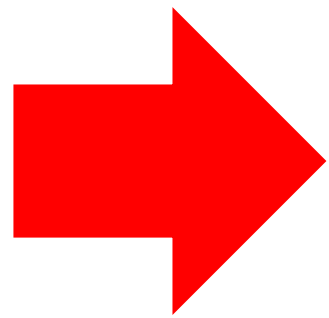
思考は現実化する

— ナポレオン・ヒル(成功哲学者)



■ 量子力学を応用しよう

ただし、上手く引き寄せ出来ない方、
量子力学を使えない方がいます。



常に【観測】が出来てない、
【観測点】がズレる

■ 量子力学を応用しよう

常に【観測】が出来てない…

やる気を失う

つい忘れてしまう

そもそも目的・目標が無い

減量…



■ 量子力学を応用しよう

【観測点】がズレる…

自信がなくなる。
不安に取り込まれる。



■ 量子力学を応用しよう

常に【観測】が出来てない、
【観測点】がズレる

➡ 【観測】の習慣化が大事

■ 量子力学を応用しよう

もうひとつ、量子の大事な特徴…

量子は共鳴する！

↑ さらに細かく言うと、素粒子のことです。

■ 量子は共鳴する

例えば...



鉄は鉄の量子の集合体

ダイヤモンドはダイヤモンドの量子の集合体

■ 量子は共鳴する

つまり・・・



同じ周波数同士の量子は、
くっつくことができ、**力強く**なっていく。

■ 量子は共鳴する

同じ周波数のものと共鳴 = 類は友を呼ぶ
= 鏡の法則 (他人は鏡)



■ 量子は共鳴する

私たちの意識も言葉も同じ！

同じ周波数のものと共鳴するから、
意識や言葉と同じような現実が起きていく。

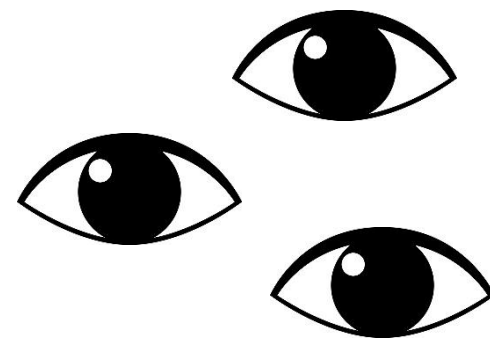
■ 量子は共鳴する

自分の考え、目標を発信することで
それに共鳴する人・情報も集まる

またそれだけ沢山の

【観測者（エネルギー）】も増える

■ 量子は共鳴する



「この人はこんな人」とか
「この人はきっと将来こうなる」という

【観測者】が増えるほど

量子に影響する！

■ 量子は共鳴する

絶対的な【応援者・観測者】がいると量子に強く影響する！



【成果報告】

コンサル中、3か月で70名以上を新規集客！リピーターも沢山増え、貯金残高もアップ！
お客さんに結果の出やすい高額商品も売れるように！

カラダ覚醒トレーナー
齋藤広樹さん/東京



【成果報告】

コンサル後、3か月連続で80万円～100万円を達成！
北海道だけでなく全国にクライアントが出来てきました。

自分ルール改定セラピスト
長村あやさん/北海道

■ 量子は共鳴する

絶対的な【応援者・観測者】が
いると量子に強く影響する！



【成果報告】

1歳児を育てながらですが
毎月募集する単発コンサルは
1年連続で満員御礼です！
継続も毎月お申し込みがあるので
お客様が絶えることはありません。

ヨガコンサルタント
福添真知子さん/大阪



【成果報告】

元々の撮影のみの状態から
コンサルやカメラ講座をスタート。
MAX4倍近い売上を達成でき
ました。出版社での初セミナーも
大成功で終了できました！

フォトグラファー & コンサル
早坂カノさん/東京



自分が変わること

周囲の環境

人・未来も変わる

ではこれらを踏まえたとえで

今年一年はどんな

観測(思考・イメージ)を

やっていくか考えていきましょう。

質疑応答タイム



半年計画

■ ワーク 1

人生やビジネスの テーマ、目的を明確にする



年間計画や目標設定の前にもっと先のゴールを決めておく。
全ての目標が、この目的（人生のテーマや使命）に繋がるか
考えながら決めていきます。 = **行動指針**

■ ワーク 2



3年後、1年後の 理想像を決める

1年通してどういう状態になりたいか。さらにその先3年後どうになりたいか。
仕事・家庭や人間関係・趣味・社会の4項目で考えてみましょう。
今年の「座右の銘」なども同時に考えてみると面白い。（即断即決など）

※「社会」とは社会にどんな影響をあたえているかや、ボランティアなどで貢献しているかなど。無いなら無いでもOK。

■ ワーク 3～4



月ごとの目標や

アクションリストを決めていく

「何月はどういう流れの月か」ということを把握しておくことが大事。
「叶わない目標設定」ではダメです。「叶う目標設定」を作るなら
“市場の感情” やタイミングを見極めておくということが重要になります！

売上の考え方

- ✕ 毎月同じ売上(安定)を目指す(月商ベース)
- 売れるシーズンにしっかり売る(年商ベース)

◆ 売れるシーズンは年に4回

1月、4月 → 新しいことを始めやすいシーズン

7月、12月 → ボーナスでお金のあるシーズン

売上の考え方

数字を意識するのは大事！

【ポイント】

売上より行動数や行動の質
を意識しましょう！

売上の考え方

起業初期の価格設定

まずは信頼構築と実績作り

起業初期は儲けは後回し。初めはタダでも低価格でもいいので信頼構築と実績作りを意識しましょう。ただし、その「タダ」の先の「有料サービス」を常に意識してサービス提供してください。

売れにくいシーズンやタイミング

定番：ニツパチ(2月、8月)

ボーナスシーズンのあとは消費が落ち込みやすい。

8月は子供がいる家庭は育児が大変で消費まで頭が回りにくい。

短期：長期連休、忙しい時期













GW・SW、盆正月、クリスマス以降、卒入学シーズンなどの時期はバタバタしていて情報が届きにくい&ゆっくりサービスを見にくい。

売れにくいシーズンやタイミング

売れない時期は何をする？

- ① 継続サービス、高額サービスなどの商品企画・準備
- ② メルマガやLINE公式などのリストどり強化
- ③ ステップメールやLINE登録特典作り
- ④ フロント(体験)サービスの販売強化
- ⑤ プライベートの充実(自分を満たし調える)

◆年間の「マーケット心理の流れ」

1月:初旬は動き△。 10日以降から「 新しいこと始めたい欲 」が！ 	2月:年末年始に散財しているので 動き微妙 。 準備期として捉えるといい！ 
3月:卒業、春休みシーズンなので 動き微妙 	4月:初旬とGW前は動き△。 月半ばから「 新しいこと始めたい欲 」が！ 
5月:GW中はNG。GW終了後、“今年も半分終わる”というアプローチ推し 	6月:後半ボーナスに差し掛かるので、サービス予告やセールスを行う 
7月: ボーナスシーズン なのでよく動く。 特に動くのは6/28～7/15位迄 	8月:お盆、夏休み、暑さなどで 購買意欲低め 
9月:夏が終わり落ち着くので、 けっこう動きがある！ 	10月:普通に売れる。商品企画・リスト獲得など強化オススメ。ボーナスシーズン準備を！ 
11月:普通に売れる。体験サービス・フロント強化 	12月: ボーナスシーズン なのでよく動く。 特に動くのは12/10～25迄 

◆ 出来ること、やれることを明確にする

- ① バックエンド(個別継続、グループ講座など)の募集
- ② 新コンテンツ作成(メルマガやLINE公式のリストどり)
- ③ セミナーや動画販売
- ④ フロント(体験サービス)の販売キャンペーン

⇒ 書き出してみよう!

■ ワーク3 出来ること、やれることの明確化

① バックエンド(個別継続、グループ講座など)の募集

- 起業塾 & コンサル養成
- ドラマチックコンサルティング
- ブラッシュアップコンサルティング

② 新コンテンツ作成(メルマガやLINE公式のリストどり)

- コンサル養成ステップメールのリニューアル
- LINE公式ステップ配信













③ セミナーや動画販売

- ブランディングセミナー
- 集客自動化セミナー(動画)

④ フロント(体験サービス)の販売キャンペーン

- 体験セッションキャンペーン
- オンサロ体験キャンペーン

■ ワーク4 月ごとの目標やアクションリスト作成

1月:初旬は動き△。 10日以降から「 新しいこと始めたい欲 」が！ 	2月:年末年始に散財しているので 動き微妙 。 準備期として捉えるといい！ 
3月:卒業、春休みシーズンなので 動き微妙 	4月:初旬とGW前は動き△。 月半ばから「 新しいこと始めたい欲 」が！ 
5月:GW中はNG。GW終了後、“今年も半分終わる”というアプローチ推し 	6月:後半ボーナスに差し掛かるので、サービス予告やセールスを行う 
7月: ボーナスシーズン なのでよく動く。 特に動くのは6/28～7/15位迄 	8月:お盆、夏休み、暑さなどで 購買意欲低め 
9月:夏が終わり落ち着くので、 けっこう動きがある！ 	10月:普通に売れる。商品企画・リスト獲りなど強化オススメ。ボーナスシーズン準備を！ 
11月:普通に売れる。体験サービス・フロント強化 	12月: ボーナスシーズン なのでよく動く。 特に動くのは12/10～25迄 

■ ワーク4 月ごとの目標やアクションリスト作成

住福の場合

	やること	備考	目標 (売上or人数)
5月	新コンテンツ配信(LINE公式のリスト取り)	ステージアップのやり方 LINEステップ配信	100万円
6月	セミナー募集	セミナー→体験セッションに繋ぐ	100万円
7月	夏の体験セッションキャンペーン	ボーナスシーズン	200万円
8月	起業塾&コンサル養成の募集	年内に人生を変えるチャンス推し	400万円
9月	オンサロ新規キャンペーン	夏休み明け、スイッチ入れませんか？推し	100万円
10月	上級者向け体験セッションキャンペーン	年末に向けて頑張ろう！推し	100万円
11月	継続個別コンサル、新コンテンツ	ドラマチックコンサルティング、コンサル養成ステメのリニューアル	200万円
12月	起業塾&コンサル養成の募集	SSU&コンサル養成、ボーナスシーズン	400万円

■ ワーク 5



自己ケアとご褒美の設定

頑張った自分へのご褒美や
気持ちが悪くなったときの対応策



ワーク 5

エネルギー
マネージメント



いまを満たすから
良い仕事ができる

ビジョン型
どうなりたい

未来

これから成るでなく
既に成った自分が
今ここにいる

価値観型
何を大事に？

今

セルフイメージ

シェアタイム

ワークお疲れ様でした。

多くの方が劇的変化を望みますが…

変化は静かに起こります。

皆さんの観測と習慣化しだいです。

忘れないこと。

常に意識することが全てです。

ぜひ今回のワークシートを

目に見えるところに貼り

無意識に目に入るようにして下さい。

忘れないこと。
常に意識することが全てです。

視覚化することも
大事です！



【住福の場合】

常に「〇〇をやる」・「〇〇をやめる」など
発信・発言することで、常に意識出来ています。

忘れないこと。

常に意識することが全てです。

まとめ

■ 量子力学を応用しよう

観測(目標設定)することで
私達の量子の振る舞いに
影響を与え未来を創っていきます。

■ 量子力学を応用しよう

観測者が増えるほど
その影響力は増していきます。

だから恐れず発信や発言をする！

■ 量子力学を応用しよう

常に観測(意識)すること。

不安・恐れに取り込まれないこと。

次元の高い意識で生活しよう！

■ 量子力学を応用しよう

習慣化は安全第一！

日々の積み重ねの先にあり、
変化は静かに起こります。

■ 量子力学を応用しよう

忘れないこと。

常に意識することが全てです。

質疑応答タイム

