

生徒・保護者も値上げに納得する
「価値ある教室づくり」の勧め

ピアノ教室！ レッスン料を 値上げする方法 ～トライアル版～

主な内容 (本書内容 全 32 ページ)

- ◆ レッスン料を値上げしたらお問い合わせが激減！
- ◆ レッスン料値上げ・告知の際忘れてはいけないこと
- ◆ 保護者が「レッスン料値上げに納得する」ただ1つの理由
- ◆ 「レッスン料の値上げ」を既存の生徒にどう伝える？
- ◆ レッスン料値上げのタイミング
- ◆ レッスン料値上げ・種類とお知らせ方法

……などなど

↓↓ 次ページからお試し見本です ↓↓

ピアノの先生が『どうしてもレッスン料が値上げできない』件

こんにちは！ コア発掘コーチ、さくらみきです。私はコーチとして、10年以上ピアノの先生の悩みに寄り添ってきました。悩みの中でも多いのが、レッスン料に関する問題、それも、「値上げできない」という問題です

★レッスン料の値上げが言い出せず 10年も同じまま

★どうしても教室にあった値段がわからない・決められない……

レッスン料の値上げ、悩ましいですね

ピアノの先生がレッスン料を値上げできないのは……『**値上げするとやめられて**

しまうのではないか？』『新規生徒が来なくなってしまうのではな

いか？』という不安があることが多いです

その不安よくわかります！ レッスン料を上げる一番の障害は

「先生自身の心理ブロック」です

そこで本項では、ピアノの先生にありがちな、ブロックの1つを指摘します！

それは……

=====

生徒が練習してこない。教室としての成果があがっていない

だから自分や自分の教室には価値がない。レッスン料が安くて当然

=====

これは間違っています。あなたに価値がないのではなく『**価値をわかってくれる生徒さんが集まっていない**』というケースが多いです

もともとやる気がない・ピアノを習う準備や心構えができていない・根気がない。あるいは、ピアノよりもディズニーランド優先。

そのような生徒に、レッスンの価値を正当にわかっていただき、その価値に見合った対価を提示することは、無理があります。「じゃあやめます」と言われてしまうのがオチです

では、どうしたらいいのか？

まず、先生自身の意識の改革が必要です

ご自分の価値を正当に見極め、何ができるのか、どんな人にそれを届けたいのか、考えていくことです。

それを受け取ってくれる人に来ていただければ、レッスン料の問題は、ほぼ解決します！

必ずどんな先生にも、どんな教室にも、自己価値を正当に評価し、少しずつレッスン料を上げていく方法はあります

ただたんに、先生自身が「自分のレッスンには値上げするだけの価値がない」と思い込んでいるだけで、生徒側はぜんぜんそんなことを思っていなかった、という例もあります

とあるクライアントさんの例ですが、何年も値上げできず悩んでいたのに、思い切って保護者に値上げを申し出たら、「ぜんぜんだいじょうぶですよ！」と皆さんに温かいお言葉をいただいた、という例もあります。

保護者様の方が、先生の価値を先生自身以上に分かってくださっていた、ということですよ

このように、人にはそれぞれ思い込みがありますので、一度客観的に、ご自身の価値を振りかえてみることをお勧めします。そうすればおのずと、今後やるべきことも見えてきます

レッスン料を上げたらお問い合わせが激減！元に戻した方がいい？

とはいうものの、レッスン料の値上げ……ほんの500円上げるだけでもドキドキしますよね

特に、ずっと低めのレッスン料でやってきた場合、最初はビクビクものです

「値上げをしたとたん、ホームページからのお問い合わせが激減してしまいました。

元の値段に戻した方がいいですか？」

と、ご相談を受けたこともあります

勇気を出して教室を変えたい！ と願い、レッスン料値上げに踏み切った勇気は素晴らしいです。とはいえ、問合せが激減すると焦りますよね

多くの場合「ムリなく通える範囲」で「妥当なレッスン料」の教室を選ぶので、レッスン料を値上げすると、今までより生徒が集まりにくくなるのは当然だと思います

それでも……数は減っても、時間はかかっても、あなたの教室に価値を感じて、「このお値段でもレッスンを受けたい」という方は、きっと集まってきます。**自分を信じてふんばってくださいね！**

不安のあまりグラついて、再びレッスン料を下げてしまう！ これだけは避けたいです
このあたり、ブレてくる方がとても多いです

なぜブレてしまうのかというと……**値上げをした先生自身が「このお値段で本当にいい**

のかな……？」と、自分のレッスンに対する「値付け」を疑っているから！

先生自身が「私のレッスン（教室）には、これだけのレッスン料を頂く価値がある」と思っていれば、ブレることはないと思うんです

自分で思う自分のレッスンの価値と、実際のレッスン料をイコールにすることは、なかなか難しいのですが……だからこそ、日々レッスンや教室運営に工夫を重ね、小さな自信を積み重ねていくことが必要ですね

と同時に、**自己イメージを高すぎず低すぎず、正当な水準に保っておくことも大切**になります

ピアノの先生の中には、自己イメージが低い方もいらっしゃいます
小さいころから「できないことを指摘され」「上には上があると思い知らされ」「音楽で食べていけるのは一握り」という厳しい環境にさらされているのですから、仕方がないと思いますが……

せっかくいいレッスンをしているのに、自信が持てずにレッスン料を安めにしてしまったり、なかなか値上げができないというのはもったいないことです

自己イメージを正当な水準に保つには「**これだけのことをやっている**」「**これだけの期間やっている**」「**これだけの人に喜んでもらっている**」など、**自分の努力ポイントや強みをできるだけ多く自覚することです**

自分で思い出したり、生徒や保護者に聞いたりして、できるだけたくさん書き出してみてください

ヒストリーを書き出すのも有効です。ヒストリーについては、さくらみきのメルマガを登録した当初に7日間届く、ステップメールを読み返してくださいね

自己イメージって、けっこういろいろなことを左右するものなんですよ
自分には価値があると思えるかどうか、人生を左右するといっても過言ではないです

これから値上げをしようという方、値上げ後グラついているという方は、ぜひ自己イメージを高めることに注力してみてください

さくらも応援してます！！ フレ～！フレ～！！！！(≧▽≦)(≧▽≦)(≧▽≦)

レッスン料値上げ・告知の際忘れてはいけないこと

前項の続きです。本項では『レッスン料を値上げしたら体験お申し込みが減ってしまった』という『事実』に対して、見直すべきもう一つの点をご紹介します

- ・レッスンや教室の中身は以前に比べて充実している
- ・生徒さんにも喜んでいただいている

それなのに、値上げによってお申し込みが減ってしまった場合

ホームページやチラシ、検索サイトの募集文章の中で、レッスン料だけを書き直し、その他のコンテンツを変えていないため『価値を伝えきれていない』というケースがあります

「レッスン料を上げたから反応が悪くなった」のではなく、コンテンツ内容が以前のままだので、「**レッスン内容が、値段に見合っていない**」と思われる可能性もあります

値上げをしたのなら、それに見合った教室だとアピールする必要があります
値上げと同時に、教室案内チラシやブログ・ホームページを新しくするくらいの気構えが必要です

値上げを成功させるには、「**中身の充実＋アピール**」が必要になってきます

いずれにしても、レッスン料値上げは、受け取る側にとっても発する側にとっても大きな問題

常に誠実に努力を怠らず！ その対価としてレッスン料をいただいているということを忘れないでくださいね ^^

続きは本書で……

●原稿・著者プロフィール

- ・ さくらみき(林 美紀) 神奈川県横浜市在住
- ・ 2005 年より「さくらピアノ教室」開業
- ・ 2006 年より、ピアノ経験者のママによる「連弾サークル」主宰
- ・ 2007～2009 年にかけて、コーチ A にて本格的にコーチングを学ぶ
- ・ 2009 年より、ピアノ指導者対象のコーチングを始める
- ・ 2013 年より、オリジナルツール「こんなにかきた表」セミナー、ピアノの先生対象セミナー等の活動を始める
- ・ 2016 年、2017 年、カワイ横浜にて「生徒募集セミナー」「教室規約セミナー」講師を務める
- ・ 2008 年から 2018 年まで、ムジカノーヴァ誌(音楽之友社刊)誌に複数回寄稿
- ・ 2019 年現在、ピアノ教室を営むと共に、ピアノ指導者対象に「コア発掘セッション」を行っている

●著者 Web コンテンツ

- ・ ピアノの先生コア発掘公式ホームページ
<https://www.piano-core.com/>
- ・ ブログ「生徒募集もレッスンも自然体でうまくいく！」
<https://ameblo.jp/sakurapianocoach>
- ・ ストアズ「ピアノの先生お役立ち資料」(資料販売)
<https://sakurapianocoach.stores.jp/>

当資料は、レッスン料に悩むピアノの先生のために書きました。お役に立てばうれしいです



“あなたのピアノ教室に
生涯続く価値を作る！”
🌀コア発掘コーチ さくらみき🌀
資料改定：2019 年 7 月