

どうも藤崎です。

レポートを受け取ってくださり、ありがとうございます。

今回は、『**集客**』をテーマに将来、独立したい人向けに書きます。

このレポートでは、

特別なトレーナー資格を持っていなくても、

毎月120セッションをこなす人気トレーナー出なくても、

コンテストで優勝経験がなくても、

特別な人脈やコネがなくても

独立して

- ・ **月収30～50万円を安定的に稼げるようになり、**
- ・ **経済的に自立することで、圧倒的な自信を身につけ、**
- ・ **お金から自由になることで自分自身のトレーナー活動も捗り、**
- ・ **仕事を通してクライアントの人生を変えるお手伝いができ、**
- ・ **仕事を通して自分自身の人間的な成長・やりがいを手に入れ**
- ・ **会社にも、学校にも、誰にも、何にも、縛られずに自分の人生を自分で**

切り開いていける

そんなトレーナーになるためのレポートになってます。

これは大袈裟な表現をしているつもりは、まったくありません。

むしろこれは、控え目に言っているつもりです。

僕自身の原体験に基づいているだけでなく、このノウハウを
教えた生徒さんたちも、同じように成果を出しているからです。

雇われトレーナーから独立しよう

雇われから独立しようとしている人は、本当にその勇氣はすごいと思います。

正直な話、それって、すごい怖いと思うんですよね。

会社に属している時は、安定して給料がもらえるのが、
独立するとゼロになる可能性もありえるからです。

実際パーソナルジムを開業するとなると、
最低でも300万円～500万円の開業資金がかかると言われています。

このリスクを、とれる人の方が圧倒的に少ないです。
何もいきなり、ジムを開業した方が良いとは言っていません。

むしろ、開業前にはフリーを経験して、
自身で経営をする感覚を身につけた方が良いです。

なぜかというと、雇われトレーナーの先に、
経営者の道は、まっっていないからです。

パーソナルトレーナー戦国時代

昨今、パーソナルジムは乱立し続けて、競争は激化していますよね。
いわゆる、血を血で洗うような争いになっています。

どんどん増えていったパーソナルジムも、
最近では軒並み閉店をしています。

ご存知の通り、月額3000円のジムも出てきてパーソナルジムも
価格競争に追いやられている昨今です。

この状況は、やばくないですか？

実店舗だけでなく、オンラインのサービスも競争は激化。

コロナをきっかけに、トレーナーもネットの世界へ参入し始めました。

SNSを見れば、ダイエットトレーナー、
ボディメイクトレーナー、痛み改善トレーナー・・・
ネットの広告もパーソナルジムばかりです。

そんななか、業界では「**二極化**」が起こっています。
専門性があり、突き抜けているトレーナーは顧客から
選ばれて成功しています。

専門性がない人は、淘汰されていき、全く稼げません。

「俺、そんな専門性は持っていないよ・・・」

そう思った方もいると思います。

めちゃくちゃ、その気持ちわかります。

僕も当時、スキルシェアのプラットフォームで、
オンライントレーニングを始めたが全く鳴かず飛ばずで、
撤退をしました。

プラットフォームがダメならと、トレーナーたちで
手を組んで独自で開拓してやろうと試みたが、
またしても失敗して、撤退。

ちなみにこの時は、何ヶ月も時給が
200円でセッションをしていましたw

「つらかったなあ・・・」

それを解決しようと、とにかく動きまくりました。

世の中ボディメイクが流行っているし

「パーソナルをやるなら、コンテストに出た方がいいかな・・・」
とかもボディメイクが得意でもないのに、そんなことも考えました。

専門的な知識が足りないからと、どんどん自己投資して
セミナーにも行きました。

そのころ、何十万と使ったけど、
経済的に苦しい状況は変わらなかった。

心の中では

「もっとやりがいのあることをしたい。」

「社会的にも認められてお金を稼ぎたい。」

そうおもっていました。

でも、専門知識を学べば学ぶほど知識とは裏腹に、
経済状況は苦しくなっていました。

経営者の話も聞きに行って、色々な先輩トレーナーの話を
聞きにいったりしましたが、

成功者の話を聞けば聞くほど、現状との自分とのギャップを感じて
自己嫌悪に陥ってダメージをもらったりしました。

「トレーナーは向いてないのかな・・・」

と何度も挫けそうになりました。

そんなこんなで、正直めっちゃ遠回りもしました。

でも、今ではありがたいことに、こんな風にジム開業もできました。

↓↓↓



現役のボクシング世界チャンピオンや、世界で活躍する柔道選手。

他にも野球選手や柔術選手なども指導ができるようになりました。

接骨院に勤めていた会社員時代は、地域のおじいちゃん、おばあちゃんばかりだったが、今ではチャンピオンも施術ができるようになりました。

まだまだ、これからも挑戦していくけど、
今があるのはあの頃のおかげです。

でも、もう1回やれるなら、絶対もっとうまくやれる自信があります。

ぼくは遠回りしたけど、これを見ている
トレーナーのみんなには、そうなってほしくない。

そのために、このレポートを書きました。

だから、あなたも自身の成功のために、
ちゃんと最後まで読んで欲しいです。

よければ、レポートの感想もいただければ嬉しいです。

実際これから話す内容というのは、

ぼく自身が経験して結果を出しただけでなく、
今は、トレーナー向けに収入上げる方法教えてるけど、
彼らも成果を出した方法になってます。

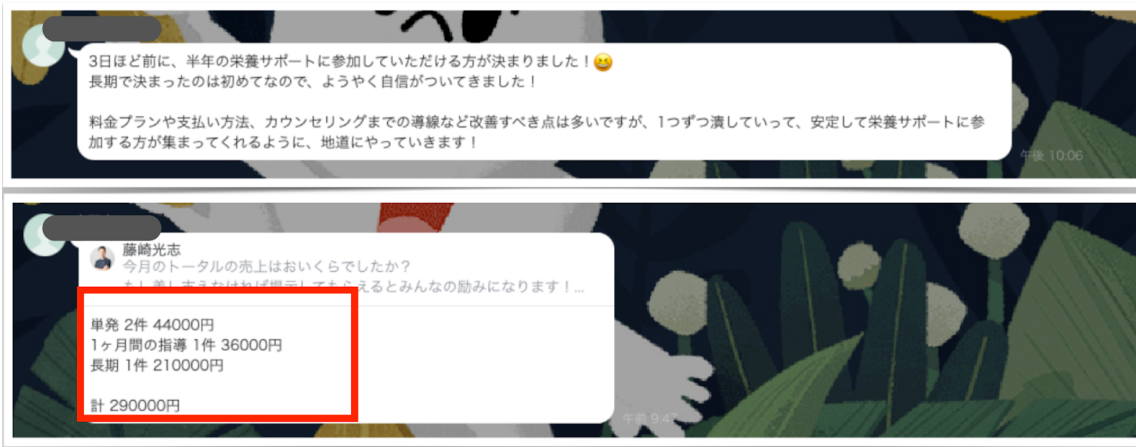
強みを活かした集客方法で 成功したトレーナーたちの声

僕のコーチングを受けた生徒の声を乗せていきます。

【スイマー専属オンライン栄養指導】

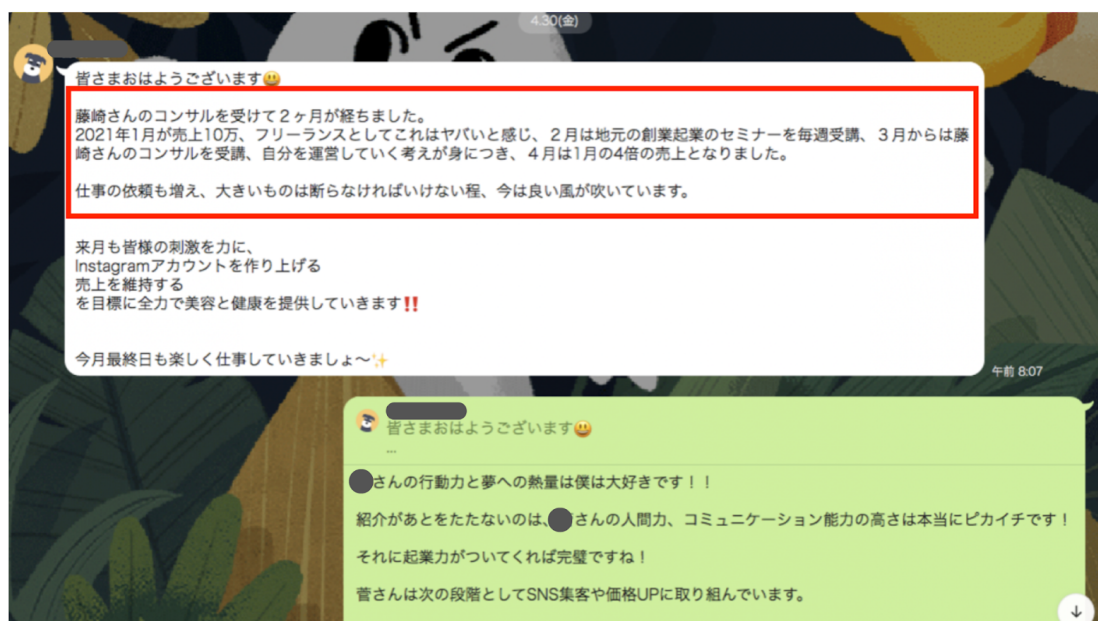
SNS集客（Instagram）から公式LINEを使って、コンサルで学んだ
集客方法を行い、副業で、**ひと月290,000円**の売り上げを上げました。

コンサルをしていた当時は、副業でしたが安定した収益を立てて、現在は**独立**をしました。



【フリー美容鍼灸師トレーナー】

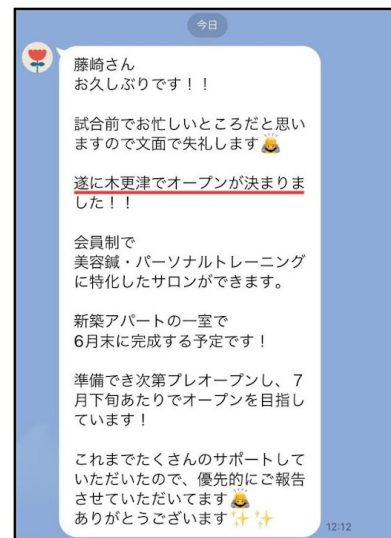
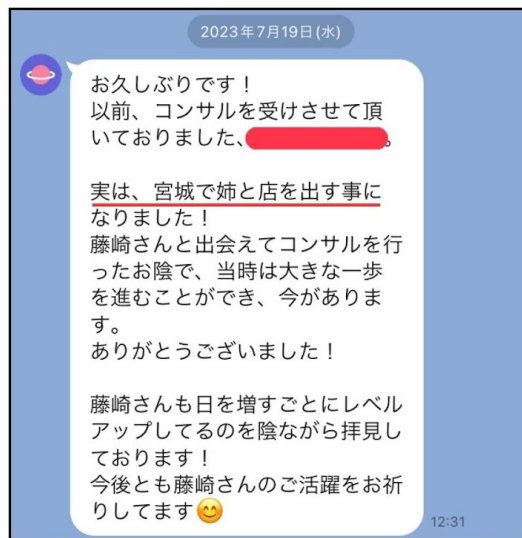
コンサル開始2ヶ月で、フリーランスとしてのマインドセット、事業計画作成、集客方法、クチコミ施策、継続する仕組みなどを改善し**売り上げが4倍に！**



【開業報告】

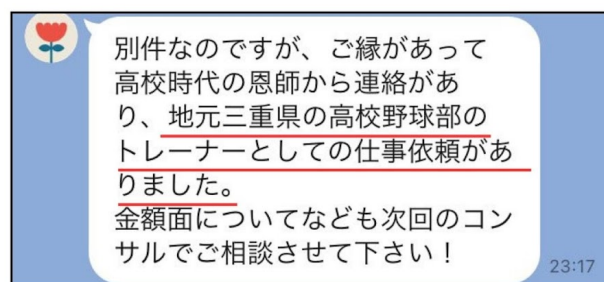
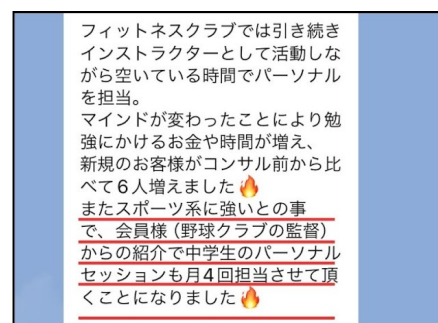
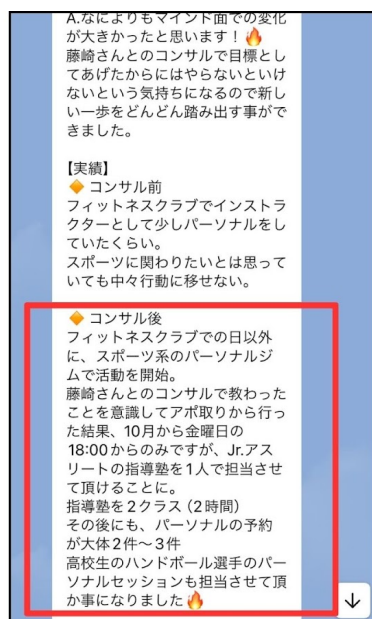
コンサル当初はまだ雇われトレーナーだった彼は、
独立からたったの1年半で宮城県で開業。

フリーだった鍼灸師のトレーナーは、千葉県で
「美容鍼とパーソナルトレーニング」の強みを活かした店舗を開業。



【スポーツ選手を指導するトレーナー】

他にも、売り上げを伸ばすだけでなく、
夢であったスポーツ関係の指導ができるようになった
トレーナーたちも多数います。



他にも、

- ・病院で勤務していた理学療法士から、独立しトレーナーとして活躍したり。
- ・副業でボクシングトレーナーを始めたり。
- ・コンサル後、2ヶ月で売り上げが9倍になったトレーナーもいたり。
- ・サッカー専門フィジカルコーチでオンラインでサポートできたり。
- ・SNS集客で栄養指導サービスで月に603,300円を売り上げたりと。

『強みを活かしたサービス設計、独自の集客と営業』を行うことで、
このような実績をみんな出すことができました。

実践、なにをやっているのか？

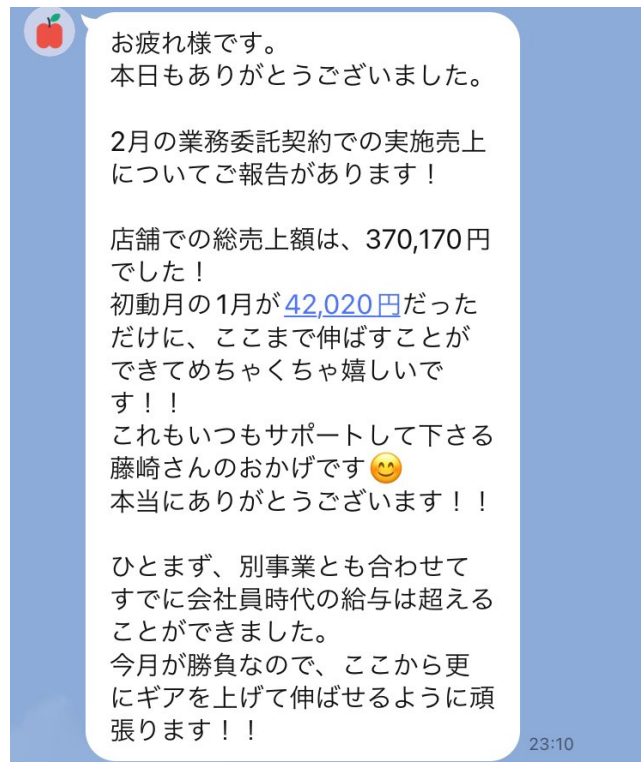
- ①ブレない軸を仮でいいから決める。
- ②ビジネス軸の解像度をさらに上げるためにリサーチを行う。
- ③マーケティングとセールスで、効率よく売る活動を行う。

シンプルにこれらをやりながら、

『トレーナーやセラピストの専門的な領域で活躍する方法』
を使っていきます。

これらをやることで、長期的な話だけじゃなくて、
短期でそれこそ1ヶ月2ヶ月で5万10万のびます。

実際に伸ばすことが出来た生徒さんはこちら。



※売り上げの報告などもしているのですが、コンサルを受けたトレーナーのクライアント様がこれをみたときに、不快な思いをしないように匿名とさせてもらってます。

**特別な専門知識や、コンテストの結果が
なくても努力の力点を間違えなければ、稼げる**

まず、言いたいのは

「努力の力点を間違えてませんか？」

ということです。

願望は「雇われトレーナーから独立したい」
でも、独立はゴールじゃなくて手段です。

数字で言うと、月50万とか100万とか安定させたい。

しかも、雇われではなく自立した状態です。

もちろん、仕事だけじゃなくプライベートだって充実させたい。
でも、ほとんどの人が、それをできないのも事実。
僕からみても95%の人はできていない。

だから独立を踏み切れなかったりするのわかります。
なぜできないか、それは、『**努力の力点**』を間違えてるからです。

例えば、ネットで調べたら独立するには、SNSだけでなく
Google広告などのネット集客のスキルが必要とか・・・

メディカル領域などの専門的なスキルを
もっとつけないとダメだとか・・・
結果も出してないのに何が語れるのだと、
大会での実績者が言っていたりしませんか？

いろんな人が色んなことを言っていますよね。

それらは、全て間違ってるとは言わないけど、
情報過多すぎてブレちゃいますよね。

実は、**成功している人たちの共通点**があって

影響力がある人は、結果的に専門の知識があったり、
結果的に大会で優勝はしているけど、

それをしたら、自分も影響力がついて
成功するのではないかと、勘違いしてしまいますよね。

僕も専門的知識に投資しまくっていたし、
資格マスターになっていっぱい資格を取りにいきました。

実際の資格の写真



でも、全く影響力はつかなくて、こんなに資格を取ったのに、
安月給で働かざるを得なかったんですよね。

影響力のある彼らは、専門的な知識があるから

成功してるんじゃないんです。

大会で優勝したから成功したんじゃないんです。

必要ないとは言いません。**ただ今何をやるべきかの問題。**

実際に特別な専門的な知識はないけど、コンテストで優勝もしてないけど成功してる人がいます。

先日、開催したイベントに登壇してもらった
トレーナーたちも同じです。

彼らも元々は普通のトレーナーです。

↓↓↓

フィットネス業界の雄に聞く
キャリアアップ 3.0
-トレーナー戦国時代をどう生き残るのか-

 <p>GOODLIFE GYM 代表 鈴木涼太 セミパーソナルジム 全国50店舗出店</p>	 <p>株式会社Neuthal 代表 鈴木孝佳 書籍累計10万部 SNSフォロワー13万人</p>	 <p>ボクノジム代表 ダイエットコーチ計太 都内4店舗/奈良1店舗出店 SNS総フォロワー17万人</p>
--	--	--

1月21日 (日) 17:00-21:30 @新宿御苑駅
1部17:00-19:00トークセッション / 2部19:30-21:30交流会

彼らは現在では、表に出て大活躍しているから、
信じにくいかもしれません。

彼らのように表には出てないけど、
毎月100万円を稼ぐトレーナーもたくさんいます。

一人例をあげますと、僕が開業している神奈川県の相模原で
強みを活かして活躍しているトレーナー仲間がいます。

彼は僕のように医療系の国家資格を持っているわけでもなく、
コンテストで素晴らしい成績をあげたわけでもないですが、

**顧客にガッチリと刺さる商品設計と集客（営業）を使って
月100万円以上稼いでいます。**

言っちゃ悪いですが、勉強会に行っている様子もなく、
トレーナーとしての知識は少ないです。

それでも、子供は3人いて、自身は趣味の畑や格闘技を楽しみながら
プライベートも充実しています。

彼のジムは、自分の世界観を表現して緑がいっぱいあり、
ガツガツしたトレーニング指導よりも、癒しの空間で
「整体&トレーニング」を施しています。

自然をこよなく愛する彼は、クライアントに、
いつも「いずれ森に帰る」と夢を語っていますw

このように、知識があるからといって成功するわけじゃないです。
知識やコンテストの成績がなくても独立して十分稼いでいきます。

じゃあ、成功してる人とそうじゃない人の違いは何か。

トレーナーに特化した『集客力』です。

雇われの身であれば、専門的知識が必要になります。
場合によっては、極めれていけば、待遇の良いところで
雇われることもできます。

顧客サービス（CS）も必要です。

専門知識とともに、クライアントから継続してもらえるスキルです。
それは直接的な売り上げになるから、会社から求められることですね。

でも、独立したら、これらを全部自分でやります。

じゃあ、会社がかわりにやってくれてたことってなにか？

つまり集客です。

ここが、伸びしろなんですよ。

これを伸ばせば、効率よく結果が出ます。

3つの柱を理解すれば

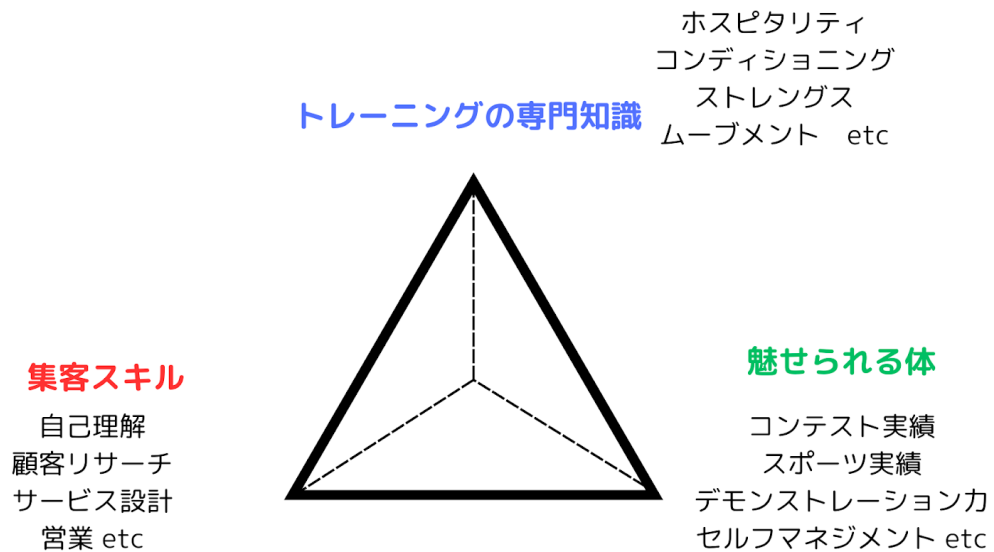
自分の弱点を知り稼ぐことができる

僕は、結果の出せる強いトレーナーになるには、
3つの柱が必要だと思っています。

『トレーニング専門知識』と『魅せられる体づくり』と、
あと1つが『ビジネス力』です。

この三角形をバランスよく鍛えて初めて効果がでます。
すなわち1,000万稼げます

こんな綺麗な正三角形。



考えてみてください。

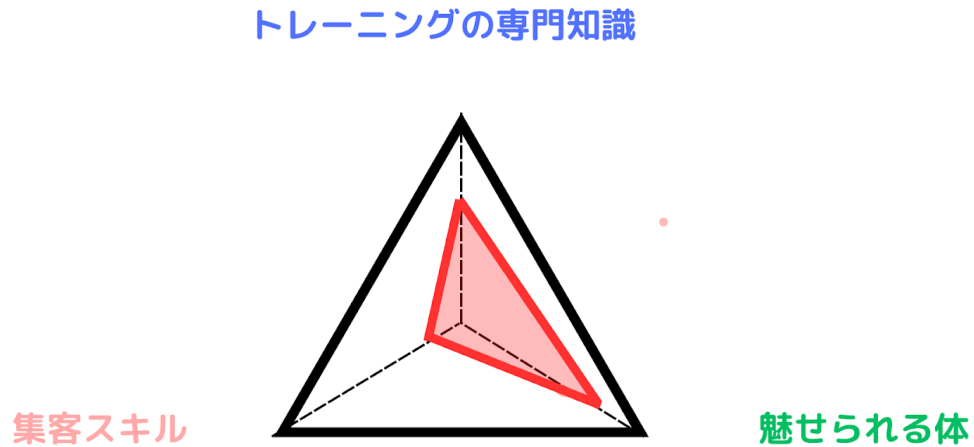
専門知識を身につけるために、どれだけお金を費やしたか。

体づくりのために、トレーニングにどれだけ時間を費やしたか。

それに対して、**ビジネスや集客にはどれだけ費やしましたか？**

全然やってないと思いませんか？

つまり、こういう変なバランス悪い三角形になってる。



例えるなら、睡眠・食事・運動のバランスが悪くて、
ダイエットの結果の出ないクライアントのようです。

いくら良い運動や良い睡眠を取っていても、
3食ファーストフードを食べていたら全然結果は出ません。

結局、良い食事を取っていないから、
運動や睡眠の質も下がってしまいます。

**お客様にはバランスが大事だと説明していますが、
自分のバランスに関しては目をつむっていませんか？**

ダイエットと同じでビジネスのスキルがなく、

三角形のバランスが悪ければ、
身につけた専門知識も活かせません。

鍛え上げた体も自己満で終わってしまい、ビジネスには繋がりません。
この課題に、なんとなく気づいてる人もいるでしょう。

僕も昔、このことに気づきました。
で、ビジネスや集客を学ぼうと思って、色んなものに手を出しました。

ビジネス書読んだり、マーケティングセミナー行ったり、
経営学を学んだり、経営者の器を磨こうと難しい本を買ってみたりと。
でも、どれも続きませんでした。

それは、難しかったし、**努力の力点じゃなかったから**
結果がでませんでした。

いくら勉強しても、答えのない問題を解いてるみたいで、
泥沼にハマっていきました。

でも安心してください。僕も昔は、かなりひどかったですw

すごいビジネス書を読むよりもビジネスを 一番学べたのは、集客（営業）活動

自分のサービスの腕があると過信して、整体を開業しても、
全く集客できず廃業しました。

それでも今は、こうやって**ジムの開業**もできました。

いままで、僕もたくさん遠回りしました。
全部やった上で、これだって言えます。

結論から言いましょう。
大事なのは、**集客（営業）**なんです。

「え？」と思った人もいるかもしれません。

集客（営業）じゃなくて、ネット広告だとか、
もっと専門性を極めるだとか、
色々他にもあるんじゃないかと思いますよね。

人によって違うけど、ぼくの場合は集客（営業）だった。
もっというと、集客の本を読めとかっていう話じゃない。

営業にはどんなイメージがわきますか？

悪質な新聞の営業マンや保険の営業マンのように、
ゴリゴリ自分のサービスを売りにいくイメージじゃないですか？

営業ってハードル高いし大変ですよ。
トレーナーってもともと専門的な勉強が大好きで、
ガツガツコミュニケーションを取るのが得意なタイプの人
の方が少ないですよ。

僕も、めっちゃ人見知りだったんですよ。

でも、トレーナーに特化した『楽しむ営業』を覚えることで、

新規顧客が取れるようになったんですよ。

営業が、大事なのはわかってますよね。

ぼくがお伝えしたいのは、営業マンになって欲しいのではなく
トレーナー特化の営業を身につけて欲しい。

それは、トレーナー個人のストロングポイントを活かして、
印象の強いトレーナーになって、将来的にジムを開業したり、
オリジナルのサービスを、さらに展開していきたい。

トレーナーとしてもっと専門知識をつけて、アスリートだったり、
高度な専門スキルが必要な難易度の高いクライアントに対して、
誇りを持ってトレーナーという仕事をしていきたい。

だからこそ、自分の強みを理解した上での

『トレーナー特化の営業』

これは、すぐに目に見えて結果が出て、
将来的にジム開業やSNS集客する上でも効いてくるものです。

何かというと、適当に営業する人が多すぎるんです。

むやみにセールスを勉強したり。心理テクニックを学んだりと・・・
意味がないわけじゃないけど、これも遠回りです。

営業マンになって、あくせくした集客労働や、煩わしい人間関係。

お金出してもらってる人にニコニコしていたり。

上のやつのへーこらする。

そんなの嫌じゃないですか。

自分の強みをしっかり表現して、 価値観の合うクライアントに集まってもらう集客方法

世間一般の営業とは、まったく違います。

やりたくないという不安を、いっさい排除します。

楽しくラクに、集客（営業）ができる準備とは？

どういうことかというと

- ・ どんどん楽になりたい。
- ・ 仕事を仕組み化したい。
- ・ 集客労働から抜け出したい。
- ・ 城（ジム）を構えてリピートしてもらえて愛されたい。

ってなりたいですね。

営業によってチカラを積み上げていきながら、収益も伸ばしながら、それが、直接ジム開業やSNS集客に繋がるようにしたいですね。

営業の細かいノウハウも、たくさんあるし大事です。

それは、また別の機会にて話します。

今回は、営業する上での「**準備の大切さ**」を知ってもらいたいです。

準備で営業は、確実に決まるんです。

これはトレーニングでいうウォームアップに当たるどころ。

勝つためには、絶対に必要な準備です。

「営業得意じゃないなあ」と思う人もいるかもしれないけど、大丈夫です。安心してください。

そもそも苦手と感ずるのは、
いままでトレーナーとして腕を磨いてきたのだから当たり前です。

だって、今までは良いものを提供する力を、
伸ばしてきたのではないですか？

良いものを売る力は、つけていないですよ。
これらは、まったく別種目です。
野球選手とサッカー選手ぐらい違います。

苦手意識があって、それは当然です。

ゴリゴリのセールスじゃない。
無理に口説き落とすようなセールスではなく、
相手から欲しいですと言われるような営業。

そのために必要なもの。
それが「**セールスポイント**」を設計することです。

例えば、こんな経験ありませんか？

- ・良かれと思って良いところを、沢山説明したが購入してもらえなかった。

- ・トレーニングを受けてみたいと言われたけど、

値段が高いと言われた時の切り返しができなかった。

・ どうにかして買ってもらおうと値段をやたらと割引して後悔したこと。

こういうのは全部、この「セールスポイント」の設計不足なんです。

セールスポイントを作っていると、自身の強みが理解できて、クライアントの課題に対して深く訴求ができます。

自信を持ってアピールすることができるようになります。

逆にセールスポイントが明確になってないとクライアントの課題を引き出すこともできず、何を提供していいのかが曖昧になり、自信を持ってオファーができません。

そう言う人はあれもできるし、これもできるといいます。
なんでもできそうだけど、何にもできないトレーナーになります。
(まさに過去の僕がそうでしたw)

※セールスポイントは、言語化ができてないだけで、誰でも基本的には何かしらあります。

僕のコンサルを受けてくれた生徒さんは、
まずこのセールスポイントを明確にしています。

- ・ スイマー専属の栄養指導士
- ・ メンタル疾患専門の栄養指導士
- ・ ボディメイク中級者向けのパーソナルトレーナー
- ・ 40代以上不調改善専門のパーソナルトレーナー

これらは、肩書きであって、

自身の人生軸からサービスを設計したストーリーを語れたり。

自身の特性を活かした、競合にはマネができないサービスを作り。

クライアントが誰なのかが明確だから、**刺さるセールスやマーケティングの仕組み**を作れたり。

このセールスポイントが明確ではない人は

- ・なんとなくだから、熱い想いもストーリー性もない。
- ・強みが明確でないから、ありきたりのサービスで、やる気が湧いてこない。
- ・顧客の深い悩みがわかってないから、ムダ打ちの営業をして疲弊したりと。

成功している方は皆、セールスポイントが際立っています。



彼らにも直接お会いしましたが、

セールスポイントが明確で、ビジネスを積み上げていました。

活躍するべくして活躍しています。

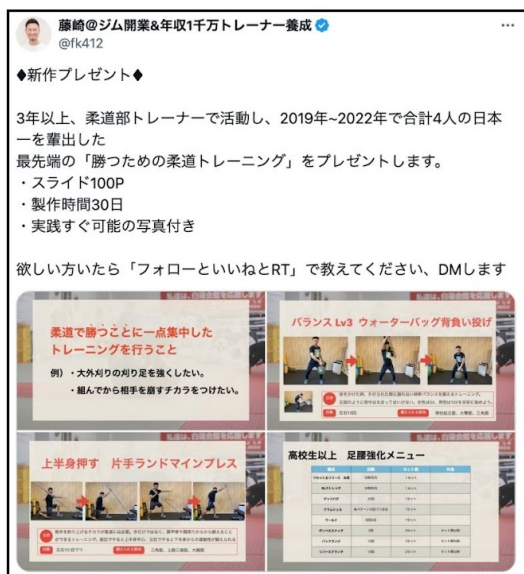
実際、僕もそれをやったら集客もできるようになったし、

なにしろ仕事が楽しくなって、**売り上げも上がってきました。**

SNSで影響力も与えられるようになりました。

スポーツ専門のコンテンツではツイートが拡散され、

たくさんの人にコンテンツを受け取ってもらいました。



SNSを通して集客もできるようになりました。

人気のマガジンにnoteを掲載してもらって、

沢山の人の目にみてもらえました。

毎年、高校の外部講師として100人へのストレッチの

指導依頼をいただいたりとか。

影響力の高い方々と、協業もしてセミナーを行ったり、
1000人以上の参加者のいるイベントにも講師として登壇しました。

いまでは、好きなボクシングのイベントも、
毎月開催して喜んでもらってます。

最近では、40名以上の熱いトレーナーを集めて、
イベントも主催しました。

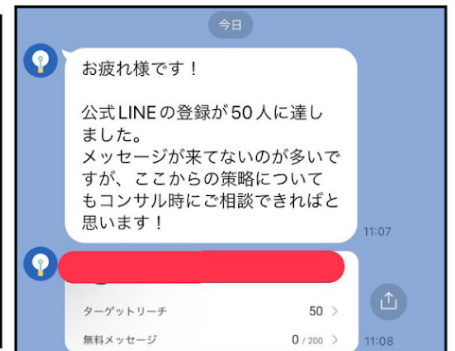
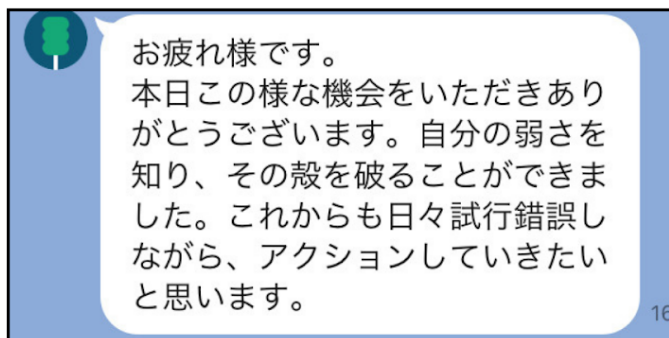
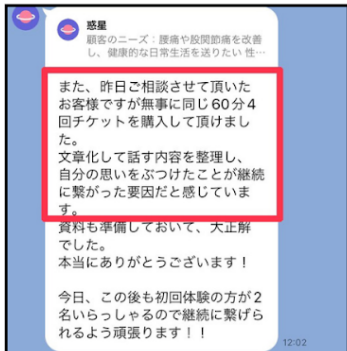
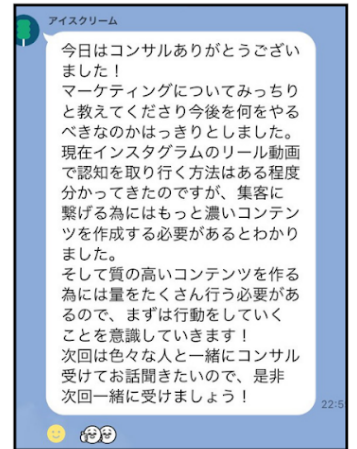
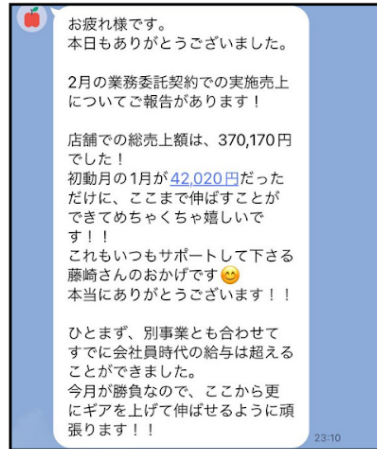
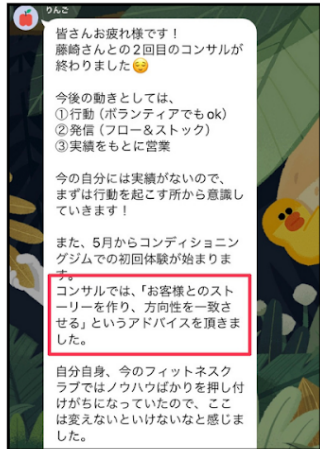
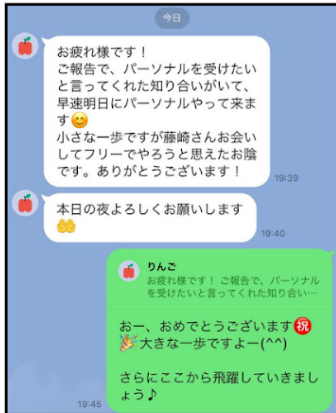
もちろん、夢だったジム開業が出来ました。



なんで、ここまでできたのか。

それは、セールスポイントを力点に頑張ったからです。

それを、マンツーマンで生徒さんに教えたらこうなりました。



これで5万10万は、すぐいけます。

**「実力がすごい=ジム開業ができる」
という大きな勘違い**

なんならその視点は、
長期的にもジムやSNSのコンセプトに繋がります。

ジムもコンセプトがなかったら

競合と差別化もできずに埋もれていきます。

自分の力を最大限に発揮できるクライアントではなく、
運動に関心の少ない方を指導することになったり、
集客に苦勞するとかもありえます。

SNSもむやみに発信しても集客にならないし、
これからの時代、それでは太刀打ちできなくなる。

この部分が、**力点**だと気づいている人が本当に少ないですよ。ね。
SNSやネットで、表面的な情報収集だと、絶対に辿り着けない
情報をこのレポートでお伝えします。

トレーニングの専門知識があったり、コンテストで優勝している人も
みんなこれをやっているのに誰も教えてくれないうすよ。ね。

表面的に情報収集したり、セミナーに参加しても、
ここが力点だと言ってくれる人がいませんでした。

だから、僕はこの**熱量**を持って、このレポートを書いています。

つまり、

セールスポイントの設計を覚えることって、本質的に必要ですよ。ね。

**セールスポイントを決めるということは、
自分のビジネスの軸を決めること。**

**信じられないかもしれないけど、
目の前の収入をあげるのに凄く効いてきます。**

大切だから何回も言いますが
もう一回立ち返って考えてみて欲しいけど、
雇われから独立して不安なのは、この**ビジネスの軸がない**からです。

**これがあったら、もっとビジョンが描けるんじゃないですか？
ビジョン描けたら行動できるんじゃないですか？**

独立して踏ん切りつかないのは、
ビジネスの軸が明確じゃないからです。

集客（営業）もできないのはそれが原因。
他の人になくて自分にある、その強み。

それを明確に設計すること。

そしたら、関わりたい顧客と関われるし、
トレーナーという働き方はもっと面白くなります。

それは、誰でも作れます。それが刺さってくれる人を設定すれば、
関わりたい顧客と関わることができますし、集客もできます。

僕や僕の生徒のように、ジム開業もできるし、イベント開催や、
もっと大きな仕事だってできますよね。

軸が明確になって、営業にも拍車がかかれば幸いです。

だから、今日はその視点だけでも覚えて帰って欲しいです。

平凡な専門知識でも、大会で結果を出していなくても、稼げるワークシート

「どうやってビジネスの軸って作れるんですか？」

たしかに、難しそうですね。

だから、埋めるだけでできる、

生徒さんにも使ってもらってるワークシートがあります。

今回のレポートで共感した人、行動する人には、そのシートをプレゼントします。

その上で、書いたものを必ず提出して欲しいです。

「もらっとくだけもらっとくか」

というのは、やめて欲しいです。

ちゃんと実践して欲しい。その上で質問があれば相談にも乗ります。

欲しい方は、このフォームから感想を送ってください。

最後までお読みいただきありがとうございました。

最後に。

この力点を間違ってしまう気持ちは、めちゃめちゃわかります。

『だから実践して欲しいし、結果が出たら教えて欲しいです。』

実感したら、是非、この方法を周りにも広めて欲しいです。

僕が血と汗と、手と足を動かしたこの本質を、ぜひ広めて欲しいです。

というのも、今のトレーナー業界って参入者が増えてきていて、
手に取りやすくなってしまった分、本当に価値の高い人が安い給料で働いたり、キャリアに苦しんだりしています。

そんな状況を見たくありません。

僕はそれを変えたいんです。

本来トレーナーって、専門的なスキルを使って、
困っている人を救える**ヒーローみたいな存在**なんです。

めちゃくちゃ、かっこいいんです。

その上で、

そんな素晴らしい仕事を通して、人生を楽しみたいじゃないですか！

これから、トレーナー・ヘルスケアの時代が必ずきます。

でもだからこそ、業界は競争にもなると考えます。

つまり二極化が起きます。

稼げるトレーナーと稼げないトレーナーに別れます。

そこで、**熱い思いを持ってる人には、必ず勝って欲しいです。**

ビジネスライクトレーナーじゃなくてね。

そのために僕はジム経営する傍らで、こういう活動をしています。

共感してくれる人は是非、今後もよろしくです。