

ミナトが提案する音楽家のワークスタイル

●ミナトの音楽レッスンで稼ぐ

音楽レッスンであれば、個人よりもミナトで稼いだほうが多くの場合、早く、快適に、かつ多くの収入を得ることができます。その理由を解説します。

個人の教室奏	教室に属して仕事
<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: 80px; margin: 0 auto;"> 売上 = 収入 </div>	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: 80px; margin-right: 20px;">売上</div> <div style="font-size: 2em; margin: 0 10px;">→</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: 80px; margin-left: 20px;"> 会社 利益 収入 </div> </div>
広告宣伝の問題、スターカー問題、部屋の問題、ホールの問題を自分で解決する必要がある。	煩雑なことがない。会社が音楽家を駒としか見ておらず利益をあげることにしか考えていない。

上記が従来の指導・演奏体系でした。いずれも一長一短ありますが、特に東京では、端的に言ってあまり稼げないスタイルでした。そこでミナトでは、

1. ブランド力をつけ単価を上げる
2. 会社の取り分よりも音楽家の生活を考え信頼関係を結ぶことによりより利益を出せないか

上記の2点を軸にレッスンシステムを構築しました。

個人の教室、演奏	教室、事務所を通しての仕事
<div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: 80px; margin: 0 auto;"> 売上 = 収入 </div>	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: 80px; margin-right: 20px;">売上</div> <div style="font-size: 2em; margin: 0 10px;">→</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; width: 80px; margin-left: 20px;"> 会社 利益 収入 </div> </div>
広告宣伝の問題、スターカー問題等。	煩雑なことは全て代行。広告もミナトが行い、音楽家の取り分もわかりやすい折半。収入も個人で営業した時とそう変わらない。

ミナトは単価を上げることに成功しました。近隣の個人の音楽教室の1.5倍もの価格を設定し、さらにその価格でも集客に成功しています。

1. 単価について

個人の音楽教室が10,000円のところミナトでは15,000円に設定しています。その場合先生の取り分は7,500円。さらに、1万円後半のプランも多く、実際の先生の取り分は個人の音楽教室の8割程度まで上がりました。

2. 人数について

個人の教室の体験レッスン数が月に5件程度、入会者数が2名程度であるのに対し、ミナトは月に60件、40名入会という驚異的な数字を上げることに成功しました。

これにより、例えば8人の講師に割り振ったとしてもひとり5名の入会者数があることになり、

個人教室:10,000円 × 2名 = 20,000円 < ミナト:8,000円 × 5名 = 40,000円

しかも、広告宣伝やストーリー対策、顧客管理などをすべて行って個人の教室よりも音楽家が高い収入を得られるというシステム作りに成功しました。

●コンサート開催で稼ぐ

クラシック音楽コンサートを開催することで下記のようなよい流れができます。

1. ファンを作る
2. 演奏家としての知名度・ブランドができる
3. レッスン単価をUP出来る、CDを作ってもよく売れる

ファンをどうやって作ればいいのか？演奏家とミナトとの協業例を考えてみました。

1. 演奏の告知を演奏家とミナトが行う

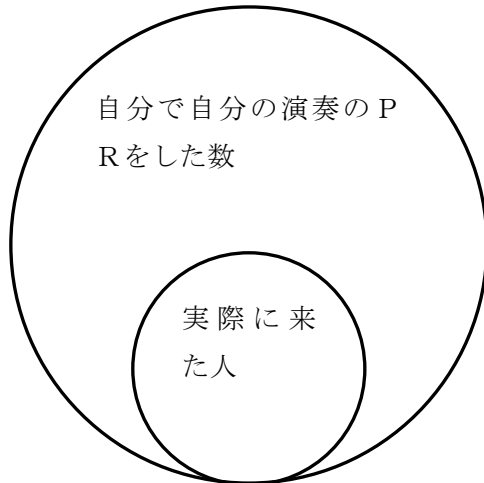
演奏家 → Facebook、Line、Youtube 等のあらゆるツールで演奏家が告知。

ミナト → 同様に告知を行うとともに、看板や広告媒体で告知する。ストーリー対策についてのアドバイス、演奏家のホームページの作成・管理を行う。

2. 演奏を港プラチナム音楽ホールで行う。演奏の後に有料の懇親会も予定、ファンとの交流を深め、その後も定期的に音楽情報をSNSで配信。1回のコンサートではなく、長期的な視点で考える。

3. さらに、他の演奏家の演奏会もPRすることで、他の演奏家も同様にPRしてくれる為、自分のコンサートへの顧客流入が見込めます。

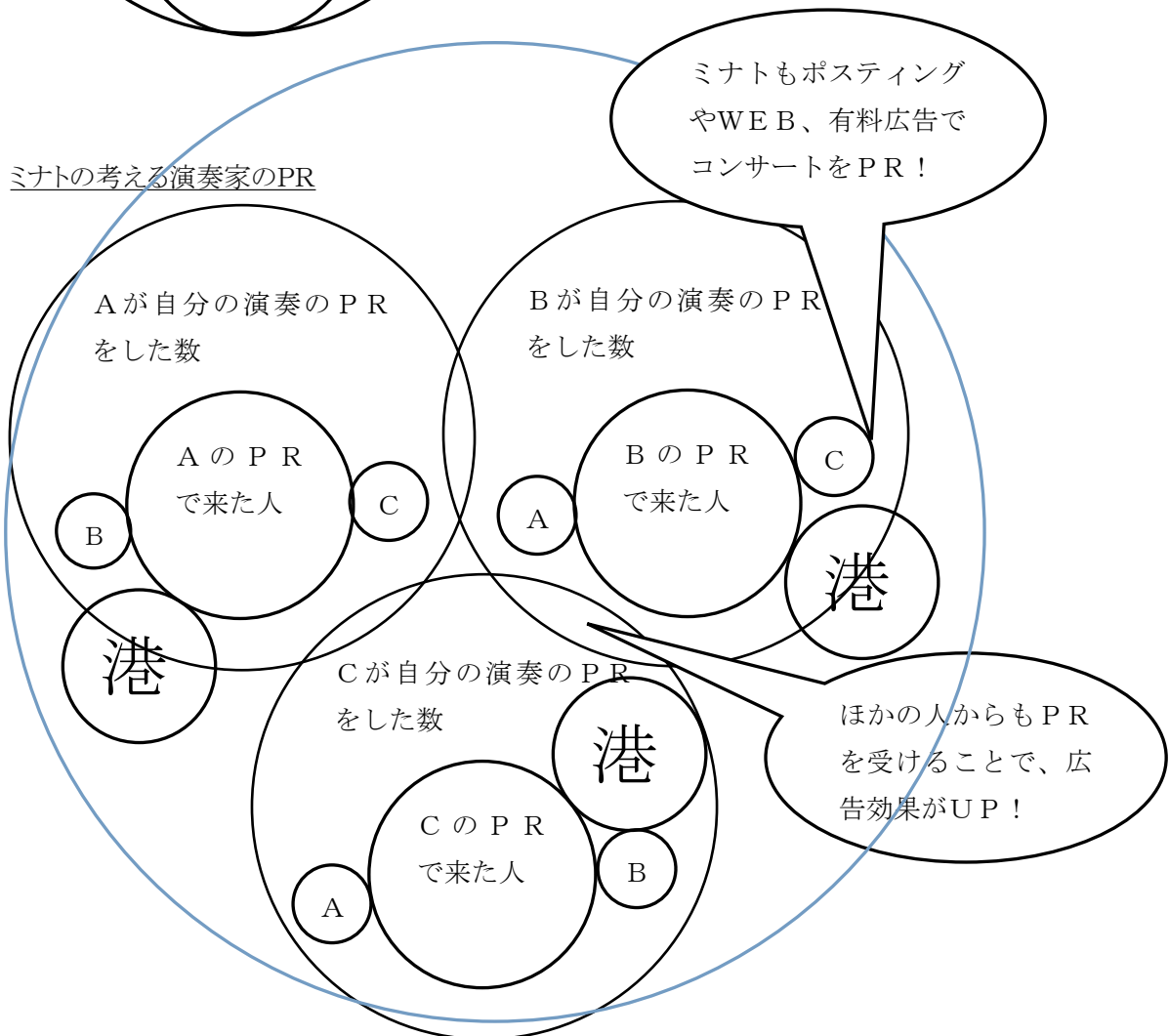
これまでの演奏家のPR方法



自分の演奏のPRのみの為、コネを作って人を呼ぶという考え方はあってもマーケットそのものを大きくするという考えがありませんでした。例えば一人のfacebookに友達が1,000人いたとするとその人たちにしかアクセスできないので、それ以上の流入が難しいといえます。

また、個人での情報配信は思わぬ炎上を生んだり戦略的配信が難しい、ストーリーを作りやすいなどの問題点もありました。

ミナトの考える演奏家のPR



ミナトとの協業により、自分の集客だけでなく1. ミナトによる集客 2. 志を同じくするミナトの演奏家による集客の2つの効果が期待できます。1, 2双方において、音楽家同士のチームワークがとて大切になります。

そして上記の方法により増えた人数を、コンサート後の懇親会などのフォローでさらにお互いに増やしていくことで、来客人数が増えます。

1. 最初の集客はデュオで。ファンのシェアリング

最初は人数がそこまでこないことが予想されるので、ソロで行います。そうすることで2名の演奏家のファンが両方来るため、集客がひとりで行った場合の2倍となります。しかし収入も半分になるので収入だけ見ると、同じように見えます。

確かに収入だけ見るとソロと変わりませんが、例えば演奏家AのファンがBのファンに、またBのファンになる可能性があります。ここで大切なことが、Aが「Bさんの演奏会にもぜひいらしてくださいね！」と強くPRすることです。

そうすることで、AさんのファンはBさんのファンにもなりBさんのファンもAさんのコンサートに足を運ぶようになります。かといって、Aさんのコンサートに足を運ぶ回数が減るとは考えにくいので、Win-Winの効果が期待できます。

2. 伴奏者を雇用し自分で活動

ある程度ファンが増えて来たら、一人で演奏しましょう。その際、ピアノ以外の楽器の方はソロで行うか、もしくは必要であれば演奏家を雇いましょう。

1~2万円程度ではほかの音楽家を雇うことでその音楽家の経済性に貢献することができます。なにより、デュオで活動している時よりも多くの収益を得られます。

コンサートの開催は、演奏者全員の演奏クオリティとミナトのバックアップはもとより、どれだけ個々で積極的かつ継続的に広報活動を行えるか、チームとしてお互いを立てるべく機能できるか。この2つにかかっています。