

.....

自宅にしながら、世界中の人に
あなたの知識・スキルを教えよう！

オンライン継続課金 ビジネスの作り方

.....

Millions

.....

はじめに！ 本書を読んで 分かること



.....

「自宅にいながらビジネスをしたい」本書を手にとったあなたは、きっとそんな想いを持っているはず。しかし、ビジネスを始めてみたものの「単発で終わってしまう」「手数料が高くて儲からない」「コミュニティが作れない」といった悩みに直面していませんか？

本書を読めば、この3つの課題を解決する方法が分かります。

私たちは、これまで300以上のオンラインコースを支援してきました。その実績を元に作ったのがMillions。Millionsは、あなた独自の「オンラインコース制作」「販売ページ制作」「コミュニティづくり」の3つが、初心者の方にも簡単にできるというサービスです。



本書の中では、その肝となる「コース企画」「集客導線」「コミュニティ」についてノウハウを公開します。

.....

序章

人生とビジネスが 融合している状態をつくる



私は（株）教育スクールビジネス研究所の代表をしており、「個人の稼ぐ力を最大化する」というミッションのもと、ビジネス書を書いたり、教育ビジネス構築の支援を行っています。

ビジネスでお金を稼いでいくことも大切ですが、私はあくまで自分自身や大切な人が、人生を楽しむためにお金があると思っています。私は今、教育のビジネスをしており、人生とビジネスが融合している状態です。



2019年は妻と、夢だった世界一周の新婚旅行に行きましたが、仕事を止めることは一切ありませんでした。インターネットさえつながっていれば、自分が地球の裏側にいてもサービス提供ができる、そして自分が日本にいる時も海外のお客様が学ぶことができる、そういうビジネスモデルを構築しているからです。

人生とビジネスの融合



面白いことに、世界一周に行ってから、周りにも「旅行が好きだ」「世界一周に行ってみた」などの方が増えてきました。自分の好きなことを追求することで、ビジネスにつながる。人生とビジネスが融合するのが、これからの働き方になってくると思います。



小林 正弥（こばやし まさや）

ビジネス教育者・作家
(株) 教育スクールビジネス研究所 代表取締役

1983年 埼玉県生まれ。2006年早稲田大学理工学部卒。
25歳で独立したものの全く稼げず、時給900円の日雇いバイトを経験。家族の治療費のため、自分を最高値で売ることを決意し、1ヶ月後に毎月210万円の報酬が得られるようになる。

自分を高額商品にして1億円プレイヤーとなり、その手法「新・講座型ビジネスTM」を体系化、「新・講座型ビジネス実践会® THEONE」には302名（2020年8月時点）の受講生が集まり、年3,000万から1億円を生み出す講座が生まれている。

自身がお金に苦労した経験から、地に足のついたアドバイスに定評があり、世界中で活躍するトップランナーたちと対談し、時代の流れを見つめている。

2020年には、より手軽に自宅にしながら継続課金オンラインコースを始めるためのコミュニティとして、「Millions」を発足。

「自分の価値を安売り」という 課題を解決

セミナーや研修、ブログや SNS、コンサルティング、オンラインサロンなどをやってみようかなと思ったり、実際にやってみたことがあるかもしれません。

これらは多くの場合、資格を必要としないので誰でも始めることができますが、成功させるにはコツがあります。

私は、自分の価値を適正な価格で多くの方に喜んで買っていただくという手法をまとめることで、自分自身も周りの人にも「価値の安売り」という課題を解決することができました。



個人・オンライン・コミュニティへの 変化に対応

.....

これからの世界はますます、「個人の時代」「オンラインの時代」「コミュニティの時代」
に変わっていくと思います。

2020年は、コロナウイルスによって世界中で大きなライフスタイルの転換が起こっており、
良くも悪くもこのスピードが加速しました。一時的に痛みを伴う変化ではありましたが、こ
の流れに乗っていた人はスイスイと進んでいくことができます。

オンラインコースやサロンは、まさに「個人」「オンライン」「コミュニティ」を体現した
ものです。コロナウイルスのことは誰も予想していなかったと思いますが、私も含めて多く
に人が、これからはオンラインで人と自由につながる時代になるとイメージしていたと思い
ます。

サークルをつくるように、継続課金のオンラインコースをつくることで、自宅にいな

がら世
界中の人とつながり、継続的に
ビジネスを伸ばしていくことが
可能になります。



.....

ゼロからでも SNSでコンテンツを作り集客できる

.....

あなたは、どんなオンラインコースを作りたいですか？

ワインが好きであればワインの知識が学べるオンラインコース&コミュニティ、ヨガインストラクターであればヨガのオンラインサークル、英語が得意であれば英会話のオンラインコース&サロンなどが思い浮かぶかもしれません。

オンラインコースをいきなり始めるのは、ハードルが高いと感じる方もいると思います。まず SNS で自分のストーリーを発信していくことから始めましょう。SNS を始めるとき、初期投資は要りません。誰でも、ゼロからスタートすることができます。

YouTube, Instagram, note などの SNS を使って、自分の好きなテーマや想いを発信していきます。この、自分のストーリーを発信するというのが新しいマーケティングです。SNS を運用しながら、自分のことをフォローしてくれる将来の仲間を集めていきます。

人が集まってきたら、次はたまり場を作ります。自分が楽しめるテーマ、最悪自分ひとりでも続けられるテーマでグループを作り、オンライン上に 100% 好きなことで人が集まる場を作ります。

毎日 YouTube、Instagram、note などで発信を続けて、「皆さん応援してください！」「グループ始めたので集まってください！」と言い続けたら、一日 2,3 人、数ヶ月で 250 人ぐらい集まってくるでしょう。

.....

好きなことで 人が集まるオンラインコース

だんだん温まってきたなーと感じたら、いよいよオンラインコースの立ち上げです。あなたが好きなこと、興味があることでオンラインコースをつくることができます。

あなたがその分野の専門家である必要ではなく、あなたが幹事長になってサークルを立ち上げて、サークルのメンバーから会費を集めて運営していくイメージです。

例えば、テニスサークルを思い浮かべてみてください。すごく人がいいけれど、特別テニスが上手いわけではない人が幹事長をやっていることがありますよね。

しかし、幹事長はコートを取ったり、飲み会を企画したり、SNS のチャットを盛り上げたりと、メンバーのハブになるような役割を担っているはずです。

テニスが好きな人だけでなく、飲み会だけ参加する人や SNS で登場する人もいるでしょう。年齢、性別、職業など関係なく、フラットに参加できるのがサークルの良さです。これからあなたも、そんなふうにあなたの周りに、あなたが好きなことを同じように好きで共感できる人が集まってくる、オンラインコースを作っていきます。



そんなに高額ではないオンラインサロンも、サブスク（継続課金）なので、単発報酬の100倍くらい価値があります。

それも普通の課金ではなく、心が繋がってるという深い絆があります。SNSで初めてあなたのことを知った頃からストーリーがあり、「SNSを始めた、グループを始めた、オンラインサロンを始めた、なんか面白いなー」という中で深い絆が築けているので、ほとんどの場合がやめないでしょう。

SNSを中心にサブスクのお客さんをどんどん増やすことをやっていけば、完全に毎日好きなことだけを発信して、興味のある人だけが集まってきて、自分の好きなものや得意なことで貢献してお金がいただける形になります。



従来のオンラインコースの 3つの課題

従来のオンラインコースには3つの課題がありました。

従来のオンラインコースの課題

課題 1

単発で終わってしまう

課題 2

手数料が高く儲からない

課題 3

コミュニティが作れない



1. 単発で終わってしまう

1 レッスンいくらなどの単発では、お客様との関係が短くなってしまいます。

2. 手数料が高く儲からない

プラットフォーム型のビジネスビジネスモデルは手数料で儲けるものなので、ある意味プラットフォームのために働くことになってしまいます。

3. コミュニティが作れない

これが一番の課題です。プラットフォームからすると、あなたとお客様が直接やり取りすると手数料がとれないので困ってしまいますが、直接やり取りしないとコミュニティは作れません。これからの時代は、オンラインで人と繋がり、コミュニティを作っていくことで、ビジネス的にも安定し、楽しさも広がっていきます。

Millionsでは、3つの課題が解決できます。

1. 継続課金のオンラインコース

あなたの動画やテキストを入れたオンラインツールをつくり、継続課金のコースを作ります。

2. 100%講師の収入

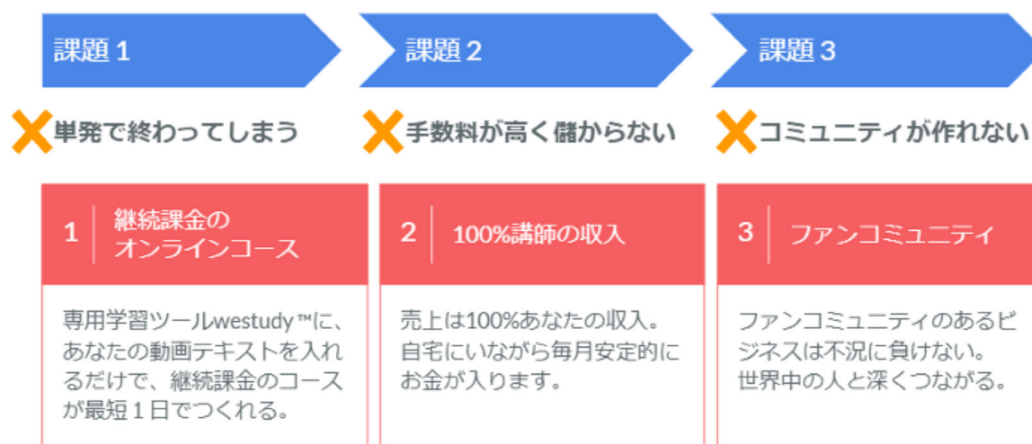
自宅にしながら毎月安定的に、人によっては、本業を越えるくらいの収入を稼ぐことができます。

3. ファンコミュニティ

あなたを中心としたファンコミュニティがあるビジネスに、不況はありません。なにより、共感する仲間が身近にいることで幸福度も上がっていきます。



Millionsで実現できること



企画、集客導線、コミュニティの ノウハウを公開

本書では「コースを企画する」「集客導線をつくる」「コミュニティをつくる」というノウハウを、惜しみなく公開します。具体的なノウハウは、次の章以降でしっかりと説明しますが、ここでは概要を説明します。

1. コースを企画する

コンテンツを棚卸しし、カスタマージャーニーマップであなたの知識やスキルをオンラインコースにしていき、コースの概要づくりを行います。

2. 集客導線をつくる

セールスレターという、あなたの仲間に宛てた手紙の書き方を身に付けます。まずは身近なところから、SNS で情報発信したり、仲間に声をかけながらオンラインコースに人を集めていきます。

3. コミュニティをつくる

楽しく学べる 4 つの学習ステップをつくり、コースの PDCA を回してブラッシュアップしていきます。そして、次のビジョンメイクとして、出版や、より密に関わる高額プログラム、物販などいろいろなビジネス展開があります。

オンラインコース制作プロセス

1

コースを企画する

1. コンテンツの棚卸し
2. カスタマーサクセスジャーニーマップ™
3. メニュー作り

2

動画講座を作る

1. 講座スライドづくり
2. 動画講座の撮影・編集
3. オンラインコース公開
※westudy™

3

販売ページを
公開する

1. セールスレター執筆
2. 販売ページ公開 ※westudy™
3. SNSで情報発信

4

コミュニティ
を作る

1. 4つの学習ステップ
2. コースのPDCA
3. 次のビジョンメイク
出版・高額講座・物販・etc

目 次

第1章 コースを企画する

- 1-1 コンテンツの棚卸しーあなたの無形資産を掘り起こすー p16
- 1-2 カスタマーサクセスジャーニー・マップ™ -教育プログラムをつくる- p20
- 1-3 コース概要づくり -学ぶ仲間が現れる- p26

第2章 集客導線をつくる

- 2-1 セールスレター執筆 -集客・販売にはルールがある- p30
- 2-2 SNSで情報発信 -未来の仲間を集める- p34

第3章 コミュニティをつくる

- 3-1 4つの学習ステップ -楽しみながら継続的に成長する仕組み- p46
- 3-2 コースのPDCA -コースを常に改善- p49
- 3-3 次のビジョンメイク -出版、高額プログラム、物販など夢が広がる- p53

- おわりに p58

Millions

第1章 コースを企画する

.....

あなたがおもしろい企画を立てることができれば、
世界中から人が集まります。

1-1 コンテンツの棚卸し

- あなたの無形資産を掘り起こす -

「コンテンツの棚卸し」を行うことで、あなたの無形資産を掘り起こしていきます。不動産や現金といった目に見れるものが有形資産です。一方、無形資産とはあなたの知識や経験、スキルといった目に見えないものです。

オンラインコースの売り上げはあなたの無形資産が作り出すものであり、無形資産は誰にも奪われることはありません。無形資産を上手くオンラインコースに変えることで、全国、全世界の方からお金をいただくことができるようになります。

自分史を書き、好きなことや褒められたことなどを振り返って、あなたの人生ストーリーに眠っているコンテンツを掘り起こしていきます。掘り起こした無形資産から、あなたの教えたいテーマが決まります。



【自分史を書く】

私は自分を最高値で売る方法 (<https://amzn.to/2PTJd27>) という実践講座も運営していますが、これは私自身のストーリーから生まれました。

25 歳で独立したものの全く稼ぐことができず、時給 900 円の日雇いアルバイトを経験。どん底の経済状態の時に会った成功者の教えにより、「自分の知識・経験を最高値パッケージで売る手法」を実践したところ、初年度から年 3000 万、3 年後には 1 億円プレイヤーになることができた。

このストーリーが私の無形資産になっています。

自分史フォーマットに、あなたの生まれてから現在までのエピソードを、思い出せる限り全て書いてみてください。普段忘れていたエピソードに気づけるはずです。

全て書ききったら、記憶があるところから全て時系列で並べ替えます。その時の感情も合わせて書いてみましょう。その後、「自分が好きなことは何だろう」「自分が得意なことは何だろう」「人から教えてと言われることはなんだろう」「ほめられたり、喜ばれたりするのはなんだろう」という視点で見えていき、そこに色をつけていきましょう。

あなたの人生ストーリーの中からおもしろいコンテンツが見えてくるでしょう。

【コンテンツ棚卸しシートの質問に答える】

次に、コンテンツ棚卸しシートに記入し、あなたのオンラインコースの種（タネ）を見つけ
ていきます。

1-1 コンテンツ棚卸しシート		
視点1-好きなこと ・あなたの「好きなこと」を 色々な切り口から見つけましょう 所要時間：20分	視点2-得意なこと ・あなたの「得意なこと」を 色々な切り口から見つけましょう 所要時間：20分	視点3-必要とされること ・あなたが「必要とされること」を 色々な切り口から見つけましょう 所要時間：20分
●好きな教科や本、研修（セミナー）は？ それはなぜですか？	●家族や友人、仕事関係の人から 「すごいね！」と褒められたことは？	●人から「教えてほしい！」と頼まれたことは？
●時間を忘れて没頭したことは？ それはなぜですか？	●実は、人に自慢したいことは？	●人や社会に対して問題だと感じることは？
●憧れる人は？ それはなぜですか？	●密か（ひそか）に、こだわっていることは？	●あなたが向き合ってきた悩みやコンプレックスは？
●あなたがやっていて心地よいことは？	●成長し続けられるテーマは？	●あなたは今どんな「価値」を提供して、 お金を受け取っている？
●あなたが一生探したいテーマは？ それはなぜですか？	●人に教えられる知識やスキルは？	●「あったらいいな！」と思う商品サービスは？

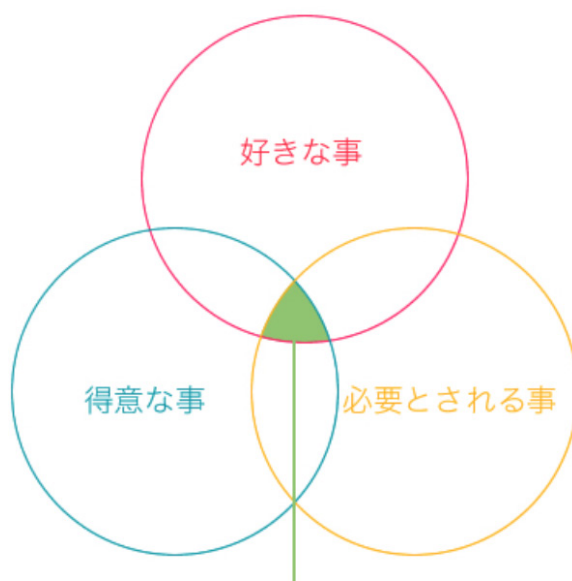
コンテンツ棚卸しシートに記載されている、「好きなこと」「得意なこと」「必要とされること」
という3つの視点からコンテンツを探る質問に、答えていきます。あまりこの視点にとら
われず、出てきた質問に素直に答えてください。

最終的に記入したものを見返すことで、あなたの教えたいテーマが見つかるはずです。

【教えたいテーマを決める】

最後に、教えたいテーマを決めていきます。完璧でなくても、あなたが学びを深めたいテーマで OK です。

今まで書いてきた「自分史」と「コンテンツ棚卸しシート」を元に、3つの円（好きなこと・得意なこと・必要とされること）が重なる点を見つけていきます。この重なる点があなただけの教えたいテーマであり、あなたのオンラインコースの中心になるものです。



1-1 【コンテンツの棚卸し ゴール】

教えたいテーマが決まる。

1-2 カスタマーサクセスジャーニー・マップ™ - 教育プログラムをつくる -

「カスタマーサクセスジャーニー・マップ™」は、世界で一番かんたんに教育プログラムが
つくれるフォーマットです。

カスタマーサクセスジャーニー・マップ に、あなたのコンテンツを記入し、一通り書き終わっ
たら、興味のある人に話してフィードバックをもらいましょう。



【カスタマーサクセスジャーニー・マップ™を書く】

カスタマーサクセスジャーニー・マップは、教育スクールビジネス研究所が独自に開発した、あなたの知識やスキル、経験をコンテンツとして体系化するためのものです。

1-2 カスタマージャーニーマップ

所要時間：20分

・あなたの「好きなこと」を
色々な切り口から見つけましょう

●仲間（自分でOK）

・あなたが以前、悩んでいたこと、
実現したいと思っていたことを書きましょう

●悩み・課題は？
単発レッスン・低収入・ひとり（人とつながっていない）

●幸せ・成功は？
継続課金・安定収入・仲間コミュニティ

・悩みを解消し、幸せ・成功を手に入れる
プロセスをまとめましょう

●学習ステップ

	step1	step2	step3	step4
what 見出し	コースを企画する			
why 理由	おもしろい企画に 人は集まる			
how 方法	1-1 コンテンツの棚卸し 1-2 カスタマーサクセス ジャーニー・マップ™ 1-3 コース概要づくり			
check ゴール	1-1 教えたいテーマを決めて コミュニティに投稿する 1-2 カスタマーサクセス ジャーニー・マップ™ が完成する 1-3 コース概要が決定する			

ここに書くことは非常にシンプルです。まず、あなたのオンラインコースに集めたい仲間を書きます。仲間といってもあなた自身で OK です。

なぜかと言うと、オンラインコースやオンラインサロン、サークルには何かしらの共通点で

仲間が集まっています。自分が面白いと思うことをコースにすれば、それに共感する人たちが全国、全世界から集まってきます。

いわゆるマーケティングリサーチのように、架空の人物を設定して書くのはやめましょう。もしあなたがすでにその分野のプロであれば、少し前の学習段階の自分を書いてください。

次に、あなたの悩みと成功（幸せ）を書きましょう。オンラインコースでは悩んでいることを解決できる段階にもっていくことが目的です。

記入例

カスタマーサクセスジャーニー・マップ™

仲間	自分でOK!	成功	継続・安定収入・仲間	
	step1	step2	step3	step4
what 見出し				
why 理由				
how 方法				
check ゴール				

悩み	単発・低収入・ひとり

ここまで書けたら、そのギャップをオンラインコースのコンテンツとして書いていきます。ここから少し難易度が上がっていきませんが、一つ一つのシートに記入していくことで最終的にあなたのオンラインコースが体系化するようになっていきます。

縦に、「what 見出し」「why 理由」「how 方法」「check ゴール」とあります。これは人が学習するときに学びやすいコンテンツを作る 4 つの視点です。

what 見出し：何をすればいいのか

やるべきことを記入します。

why 理由：なぜそれが必要なのか

what に対する理由を記入します。

how 方法：具体的なやり方

what を実現する方法を 3 つ記入します。

check ゴール：確認事項

生徒さんが実践し、成長しているかの確認事項を記入します。出来たか出来ていないかがはっきりと客観的に分かるものを設定します。

これらのことがまとまると、オンラインコースの全体像が出来てくるので、カスタマーサクセスジャーニー・マップを元にオンラインコースを構築しています。

記入例

カスタマーサクセスジャーニー・マップ™				
仲間	自分でOK!		成功	継続・安定収入・仲間
	step1	step2	step3	step4
what 見出し	コースを企画する	基礎講座をつくる	販売ページをつくる	コミュニティをつくる
why 理由	企画に人は集まる	自分の分身（動画）作り	仲間への手紙	つながりは不況に強い
how 方法	やり方 1,2,3	やり方 4,5,6	やり方 7,8,9	やり方 10,11,12
check ゴール	確認 1,2,3	確認 4,5,6	確認 7,8,9	確認 10,11,12
悩み	単発・低収入・ひとり			

「what 見出し」「why 理由」「how 方法」「check ゴール」をまとめていくことで、あなたのオンラインコースで生徒さんが迷うことなく学ぶことが可能になります。そして、4つのステップにそれぞれ3つのやり方、全12ステップで構成することをおすすめします。

1年は12ヶ月、3ヶ月は12週あるので、12ステップは目安になり区切りがいいからです。12のステップをどのくらい期間で消化するかは、生徒さんの進捗に合わせていけば良いですが、一つの雛形として4つの分野で12のステップを考えてみてください。



【興味のある人からフィードバックをもらう】

ちょっと大変だなと心配になったかもしれませんが、最初から完璧にまとめられなくても大丈夫です。最初の完成度は3割くらいでOK からです。

オンラインコースを教えていく中で、あなたが全部1 から 10 まで教える必要はありません。世の中にたくさんある素晴らしい参考書やブログ、YouTube などを引用元を明らかにして引用していけば問題ありません。

生徒さんの質問に答えていきながら、コースの完成度を上げていきましょう。紙だとやり直しは大変ですが、オンラインであれば何度でもやり直しができます。そして、一番大事なことはあなたが完璧な先生である必要はなく、生徒さんと一緒に学び成長していくサークルのように考えることです。

1-2 【カスタマーサクセスジャーニー・マップ™ ゴール】

カスタマーサクセスジャーニー・マップを完成させる。

1-3 コース概要づくり

- 学ぶ仲間が現れる -

ここでは新しいことを考えるのではなく、自分史やコンテンツ棚卸しシート、カスタマーサクセスジャーニー・マップからまとめていきます。コース概要シートに記入するだけで、コースの概要が完成します。

概要が決まれば、ワクワクして「早くオンラインコースを始めたい」という気持ちになるはずです。



【コンテンツ概要シートに記入する】

カスタマーサクセスジャーニー・マップ の内容から、「こんな人に向いている」「このコースでどうなれるのか?」「学習ステップは?」という3つのことを、コンテンツ概要シートに記入します。

1-3 コース概要シート		所要時間：10分
・ カスタマーサクセスジャーニー・マップ™ の内容を当てはめて、コース概要をつくろう		
こんな人に向いている	オンラインコースを作りたい人	
このコースでどうなれるのか?	自宅にいながら、世界中にあなたの知識・スキルを教えられる 90日で継続課金のオンラインコース&サロンがつくれる	
学習ステップは?	1 コースを企画する 1-1 教えたいテーマが決まる 1-2 カスタマーサクセスジャーニー・マップ™が完成する 1-3 コース概要が決定する 2 基礎講座をつくる 2-1 講座スライドが完成する 2-2 基礎講座が完成する 2-3 オンラインコースが完成する 3 販売ページをつくる 3-1 セールスレターの素材を用意する 3-2 販売ページが完成する 3-3 SNSにオンラインコースのエッセンスを投稿する 4 コミュニティをつくる 4-1 4つの学習ステップを実践する 4-2 継続率を高めるアイデアを実行する 4-3 次のビジョンが明確になる - 出版・高額講座・物販、何でもできる! -	

例 Millions

こんな人に向いている：オンラインコースを作りたい人

このコースでどうなれるのか？：自宅にしながら、世界中にあなたの知識・スキルを教えることができるようになり、90日で継続課金のオンラインコース&サロンがつくれる

学習ステップは？：カスタマーサクセスジャーニー・マップの what と how の内容

いよいよコースの概要が決まり、あなたの教えたいテーマがなんとなく形になってきました。

1-3 【コース概要づくり ゴール】

コース概要が決定する。

第2章 集客導線をつくる

.....

集客導線というのは、SNSで情報発信をして未来の仲間に興味を持ってもらい、セールスレターでオンラインコースの内容を知って申し込みをいただき、オンラインコースで学んでいただくという流れのことです。

あなたがオンラインコースの主催者として、未来の仲間へ宛てて書く手紙を届けましょう。

2-1 セールスレター執筆

- 集客・販売にはルールがある -

セールスレターとは、あなたのオンラインコースを知っていただき、買っていただく役割を果たすものです。オンラインコースを売り込もうと思ったり、やり方を気にしすぎたりすると手が止まって、あなたの思いが届かなくなってしまうこともあるでしょう。

集客や販売にはルールがあります。そのルールに沿った、セールス棚卸しシートを埋めていくだけで自然にセールスレターを完成させることができます。



【セールス棚卸しシートに記入する】

セールスレターは3つのパーツに分かれています。1つ目がキャッチコピー、2つ目がボディコピー、3つ目がクロージングコピーです。この3つの素材となるものを集めていきます。

3-1 セールスレター棚卸しシート

所要時間：120分

- ・キャッチコピー
- ・ボディコピー
- ・クロージングコピー

■キャッチコピー

- ・読み手の「興味」をつかむ
- ・ボディコピーへと読み進めてもらう

●こんな人に向いてる

オンラインコースを作りたい人

●このコースでどうなれるのか？

自宅にいながら、世界中にあなたの知識・スキルを教えられる
90日で継続課金のオンラインコース&サロンがつくれる

■ボディコピー

- ・読み手の問題解決を示す
- ・「買いたい!」と思ってもらう

●どんな課題を解決するコースなのか？

ストアカ、Udemyなど学習プラットフォームだと

- ・単発レッスンで終わってしまう
- ・手数料が高くて儲からない
- ・コミュニティが作れない

●具体的な解決策は？

Millionsで実現できること

1. 継続課金のオンラインコース：
専用学習ツールwestudy™に、あなたの動画テキストを入れるだけで、継続課金のコースが最短1日でつくれる。
2. 100%講師の収入：
売上は100%あなたの収入。自宅にいながら毎月安定的にお金が入ります。
3. ファンコミュニティ：
ファンコミュニティのあるビジネスは不況に負けない。世界中の人と深くつながる。

●学習ステップは？

- 1 コースを企画する
 - 1-1 教えたいテーマが決まる
 - 1-2 カスタマーサクセスジャーニー・マップ™が完成する
 - 1-3 コース概要が決定する
- 2 基礎講座をつくる
 - 2-1 講座スライドが完成する
 - 2-2 基礎講座が完成する
 - 2-3 オンラインコースが完成する
- 3 販売ページをつくる
 - 3-1 セールスレターの素材を用意する
 - 3-2 販売ページが完成する
 - 3-3 SNSにオンラインコースのエッセンスを投稿する
- 4 コミュニティをつくる
 - 4-1 4つの学習ステップを実践する
 - 4-2 継続率を高めるアイデアを実行する
 - 4-3 次のビジョンが明確になる・出版・高額講座・物販、何でもできる

■ クローニングコピー

- ・「欲しい！」と思った読み手に、確実に申し込んでもらうこと

● 今、参加する理由は？

今後も感染症や天災などで、オフラインのビジネスができなくなる可能性があります。
未来がどうなるか100%予測することは誰にもできません。
しかし、準備をすることは誰にでもできます。
どんな未来がやってきても豊かな人生を実現していく準備を今からしていきませんか？

● 価格と理由

月額1,1000円（税込み）

以下の4つがすべて手に入ります。

- ・オンラインコースが体系的につくれるノウハウ
- ・300以上のオンラインコース開発を手がけてきた専門家のサポート
- ・数百万の開発費用をかけて作ったオンラインコース制作ツールwestudy™
- ・全世界のオンラインコース主催者が集まるコミュニティ

● 参加特典 ※コースに関連するもの

1. THEGOAL- 目標達成プログラム - 定価98,000円
2. ベストセラー作家に学ぶ、出版コンテンツビジネスの作り方 - オンライン講座 - priceless

● これから時代はどうか？

- ・知識や労働を売っていた人は無料化する
- ・結果の出る（カスタマーサクセスの実現）を支援する力を身につける

● ラストメッセージ

自宅にいながら、世界中の人にあなたの知識・スキルを教えよう！

<参考図書>10倍売れるWebコピーライティング

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1JNdQNxcoi0SMiYoZ9aC88uV-pcWa5Ut7spLSuooiVKE/edit#gid=1525893435>

キャッチコピー：読み手の興味をつかみ、ボディコピーへ読み進めてもらうため

例 Millions

「自宅にいながら世界中の人にあなたの知識・スキルを教えよう！」というコピーで読み手の興味をつかみ、「90 日」で継続課金のオンラインコースをつくりたい人を限定募集します！」というコピーでボディコピーへと読み進めてもらえるようにしている。

ボディコピー：読み手の問題解決を示し、「買いたい！」と思ってもらうため

例 Millions

「読み手が持つ3つの課題に対する解決が、Millions で実現できる。

教育スクールビジネス研究所が体系化した「カスタマーサクセスジャーニー・マップ」に当てはめることで知識・スキルが体系的なプログラムになるという、オンラインコースを制作する4つのステップ。

クロージングコピー：「欲しい！」と思った読み手に、確実に申し込んでもらうため

例 Millions

「未来はえらべる！」。未来がどうなるか予想することはできないけれども、準備することはできるので、どんな未来がやってきても豊かな人生を実現できる準備をしませんかというメッセージ。

オンラインコースを制作していく具体的なスケジュール。

入会する未来と入会しない未来を提案。

セールスライティングをより学ぶための参考図書『10 倍売れる Web コピーライティング』

(バズ部・著、<https://amzn.to/2PYV92q>)

2-1 【セールスレター執筆 ゴール】

セールスレターの素材が集まる。

2-2 SNSで情報発信

- 未来の仲間を集める -

SNSで情報を発信し、あなたの未来の仲間に知ってもらいましょう。集客導線について理解し、あなたにぴったりの自分メディアを選びます。そして、情報発信のフレームワークを理解したら、学びながら発信していきましょう。



【集客導線を理解する】

改めて集客導線について理解していきます。ここまできたら、セールスレターとオンラインコースは出来上がっています。

SNS で情報を発信し、セールスレターを読んでくれる人を増やしていきましょう。

集客導線を理解する



【自分メディアを選ぶ】

これからの時代はインターネット上にあなたのオンラインコースの店舗を無限に作ることができます。または、あなたの分身として 24 時間 365 日活動できる営業マンや PR 担当者をオンライン上に無限に増やすことができます。

あなたは今どんな SNS を使っていますか？ 2020 年現在でも、WordPress、note、YouTube、LINE、Facebook、Instagram、Twitter などたくさんの SNS が存在しています。そして人は日常的に SNS にアクセスしています。

SNS で情報発信することで、あなたのことやあなたのオンラインコースのことを、世界中の人に知ってもらうことができます。さらに、SNS であれば 1 円の広告を使うこともなく、あなたの将来の仲間に出会うことができます。

ここからそれぞれの SNS の特徴を説明していきます。まず、現時点で体系的な学習コンテンツを無料で提供するのに向いているものとして 3 つを挙げます。この 3 つのいずれか、もしくは 3 つすべてを活用することをおすすめします。



1. ブログ

公式サイトとも呼べるものなので、ぜひ作ってみましょう。

参考：小林正弥 公式ブログ

<https://kobayashimasaya.jp/>



最も実績で選ばれている！

新講座型ビジネス実践会®

101の成功事例や著者対談を公開中

3冊試し読み＆オンライン講座をプレゼント！

時給900円バイトから1億円プレイヤーになった著者・小林正弥の『自分を最高値で売る』全手法を、赤裸々に公開！無料お試し読み＆オンライン講座の視聴は下のボタンをクリック！

無料で今すぐ手に入れる

2. YouTube

動画も体系的な学習コンテンツを提供しやすいですし、若い人からご年配の方まで、YouTubeで10分から20分の長い動画を見るという新しい習慣が生まれています。

参考：小林正弥のひとり社長TV

https://www.youtube.com/channel/UCevSBK-10yp0b6ZW8j99_zQ?sub_confirmation=1

YouTube 検索

ホーム 急上昇 登録チャンネル

ライブラリ 履歴 自分の動画 後で見る 専門スキル×新講座型... もっと見る

チャンネル 小林正弥のひとり社...

小林正弥のひとり社長TV
チャンネル登録者数 1270人

登録済み

ホーム 動画 再生リスト コミュニティ チャンネル 概要

【専門家インタビュー】小林 正弥 (教育スクールビジネス研究所)
小林正弥のひとり社長TV・902 回視聴・6 か月前
▼チャンネル登録をして【2つの無料プレゼント】GET▼ 【1】最高値で売れる専門性チェック (28業種) <https://line.me/R/1/p/%40094hfwnj> 【2】小林正弥の無料オンラインサロンご招待

【専門家インタビュー】 ▶ すべて再生

3. note

新しいブログのようなメディアです。あなたの思いや体系的なコンテンツを載せることで、SNS 上のシェアが起これやすいものとなっています。note は日本発のメディアです。

参考：小林正弥 公式 note

<https://note.com/masayakobayashi>



次に日常のコミュニケーションコンテンツについてです。あなたのことを知ってもらうことももちろんですが、忘れられないように日々コミュニケーションをとるメディアも重要です。

1. Instagram

画像やショートメッセージで日常のコミュニケーションをとることができますし、インスタライブで手軽にライブ配信を行うこともできます。

参考：小林正弥 公式 Instagram

<https://www.instagram.com/masakobayashi.jp/>



2. Twitter

文字数が限られていますが、ちょっとした情報発信で日常のコミュニケーションがとりやすいことが特徴です。

参考：小林正弥 @ 教育ビジネスの専門家
<https://twitter.com/masaya5853>



3. LINE

登録してもらわないとコミュニケーションがとれないので、クローズドな日常のコミュニケーションをとるのに向いています。

参考：小林正弥 公式 LINE
<https://line.me/R/ti/p/%40094hfwjn>



ブログや YouTube、note、Instagram、Twitter など日々情報発信をしながら、あなたの公式 LINE アカウントに登録してもらい、日常のコミュニケーションをとり、そこからセールスレターを案内して、オンラインコースに申し込みいただくというのが上手な SNS の活用方法です。

続いて、スタディグループについてです。

Facebook

Facebook ページや Facebook グループというクローズドなグループを作りやすいことが特徴です。一方で、Facebook は他の SNS に比べて拡散性（シェアで広がる）が小さい媒体です。限られた人たちを中心に、無料のスタディグループ作ることに適しています。

参考：小林正弥 無料スタディグループ

<https://www.facebook.com/groups/276567086442618>



これら全ては私自身も使っていて、有効なメディアだと感じているものを紹介しています。もちろん最初から全部を運用することは大変なので、あなたが話すことが得意なら動画や音声、書くことが得意ならブログなどテキスト媒体などと始めてみましょう。

たとえば、note は音声と文字の両方を載せられるようになったりと、SNS もどんどん進化しているので一概にこれがベストとは言い難いですが、これらの SNS を組み合わせて選んでみてください。

【情報発信のフレームワークを理解する】

全てに共通する情報発信のフレームワークについても抑えていきましょう。情報発信のフレームワークを抑えることで、読み手に気づきを与えたり深い学びを与えやすくなるため、あなたがこれから情報発信をしていく上で非常に重要です。

1. what 「何をするのか？」
2. why 「なぜ大切なのか？」
3. how 「どのようにやるのか？」
4. check 「学習チェック」（プロセスチェックと成果チェック）

例 体温を上昇させるダイエットプログラム
(<http://ddseminar.amateras.jp/>)

what：体温を上昇させること

why：体温が上がると代謝が上がり痩せやすい
身体になるから

how：体温を上昇させるための具体的なやり方

check：プロセスチェックは、体温を上昇させる

ためのストレッチ方があるとしてそのストレッチをやっているかどうか

成果チェックは、体温が何度であるのか



これら 4 つを順番にまとめていくと、読み手が納得して、アクションにつながるコンテンツを作ることができます。

あなたはすでに体系的なオンラインコースを作っているはずです。その内容は余すことなく、すべて SNS で公開してしまいましょう。

情報は無料、サポートは有料という考え方があります。無料で価値を与えてサポート付きのコースに案内することで、お金をかけなくてもコンテンツの良さを将来の仲間であるオンラインコースの受講生を集めることができます。

以前は情報自体で課金するやり方でしたが、今は SNS の発展により情報の無料化が進んでいます。この流れは変わることはないと思うので、勿体ぶらずにあなたの知識や情報は全て公開してしまうことがポイントです。

さらに補足すると、ブログや YouTube でいくらいいいコンテンツを出したとしても、体系的に学びたい、ステップバイステップで学びたい、学びのサポートをしてほしいという方が必ずいるので、無料でいいコンテンツを出せば出すほどお客様を増やすことができます。



【学びながら発信する】

情報発信の参考図書として『億を稼ぐ勉強法』（小林正弥・著、
<https://amzn.to/3heGtZj>）を紹介します。内容は、顧客を中心に学びのインプット&アウトプットをして、自分本位の発信にならないこと、そして情報発信を1年続けるとその道の専門家になれるということを書いています。

もちろんすでに専門家である方もいるでしょう。しかし、完璧である必要は全くありません。さらに、今自分が持っている専門性だけを書いても面白いコンテンツにはならないのです。それよりも、今あなたが面白いなと思って学んでいることを感情を込めて発信することで、最も伝わる情報発信になります。

これを教えてくれたのは、オリエンタルラジオの中田敦彦さんなのですが、彼は素人だから上手くいったということをYouTubeの動画で語っています。歴史、経済、医療のことなど、それぞれ自分は素人だから本を読んで勉強して、面白いなと思ったことをそのままYouTubeで伝えたからヒットした。それ以前は自分が知っていることを話すだけだったので、チャンネル登録数が増えるどころか減ってしまったそうです。

あなたもSNSで情報発信をする際、すでに知っていることや専門であることももちろん大事ですが、現在進行形で好奇心がわく学びをし、それをSNSでシェアすることが重要です。そこから一定の人がセールスレターを読み進めてくれ、オンラインコースに申し込んで参加してしてくれます。

この集客導線が完成すると、あなたが SNS で情報発信をすればするほど、将来のオンラインコースの仲間が集まってきて、あなたの収入が安定的に伸びていきます。ぜひ楽しみながら情報発信を行ってみてください。

オンラインの良いところはダメだったら何度でもやり直しがきくことです。良くなかったり、反応がなければ削除すれば大丈夫。何度でもトライアンドエラーできるので、迷わずに投稿してください。

2-2 【SNSで情報発信 ゴール】

SNS にオンラインコースのエッセンスを投稿する

第3章 コミュニティをつくる

.....

コミュニティはこれからの時代であなたにとって最高の資産であり、喜びになります。

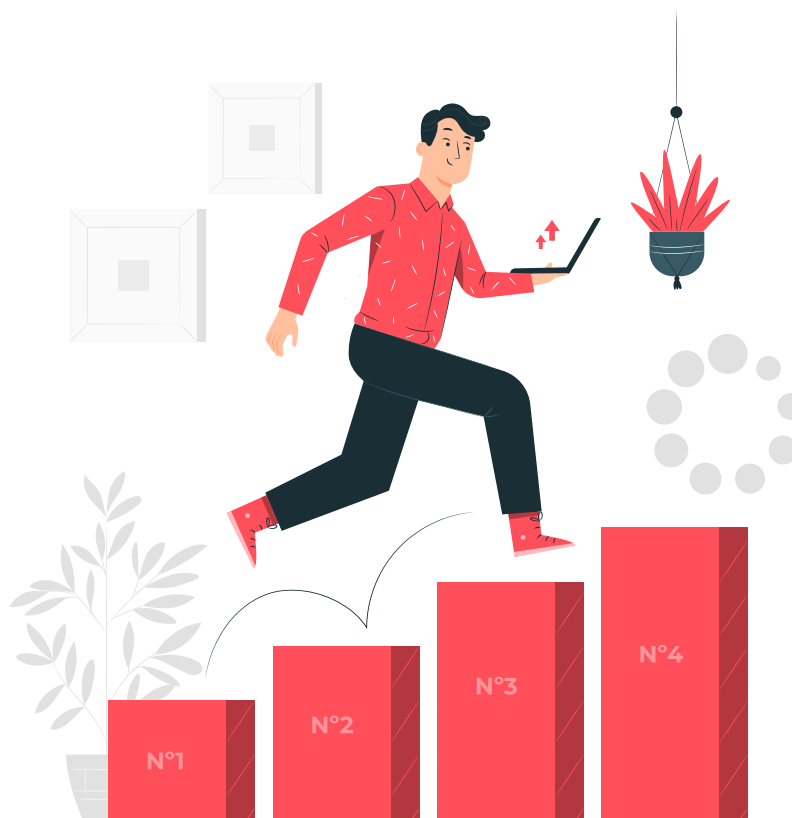
世界を変えることは大変ですが、あなたが理想とする世界をあなたのコミュニティ内で実現することは可能です。

コミュニティができれば、それはあなたの資産になってお金などに困らなくなったり、人生の喜びになったりします。

3-1 4つの学習ステップ

- 楽しみながら継続的に成長する仕組み -

受講生が楽しみながら、継続的に成長できる仕組みとして、4つの学習ステップについて説明します。4つの学習ステップをぐるぐる回していくことで、あなたのオンラインコースの生徒さんが継続的に成長することができます



【4つの学習ステップ・シートに学び方を記入する】

4つの学習ステップとは次のようなものです。

1. 知識を学ぶ
2. 応用する
3. 実践する
4. フィードバックを受ける

1,3 が生徒さん自身が自宅で行うこと、2,4 が講師と行うことになっています。

4つの学習ステップ・シート

4-1 4つの学習ステップ・シート		所要時間：30分
<自宅>	<講師の前>	
① 知識を学ぶ	② 応用する	
・ 基礎講座 4分野12ステップで オンラインコースが知識が学べる	・ 制作ツール westudy™ オンラインコース、販売ページ、コミュニティが 作れる	
③ 実践する	④ フィードバックを受ける	
・ オンライン作業会, PDCA週報 作業会で講師に質問できる 1週間ごとに成長できる	・ Q&Aセミナー 他のメンバーの事例を学んだり、講師に質問しよう	

例 Millions

知識を学ぶ：4つの分野 12ステップでオンラインコースの知識が学べる基礎講座

応用する：制作ツールの westudy を使ってオンラインコースや販売ページ、コミュニティが作れる

実践する：オンラインの作業会や PDCA 週報

フィードバックを受ける：Q&A セミナー、ゲスト講師

オンラインコースを知識提供だけで終わってしまうのは、4分の1の学びだけになってしまい、非常にもったいないです。それでは、あなたのオンラインコースは生徒さんに飽きられてしまうかもしれません。

しかし、知識を学び、応用し、実践し、フィードバックを受けるという4つの学習ステップを回すようなオンラインコミュニティになっていれば、あなたの生徒さんは継続的にあなたのオンラインコースで学びたい、所属したいと思ってくれるでしょう。結果として継続率が上がり、あなたの売り上げや収入も伸びていきます。

3-1 【4つの学習ステップ ゴール】

4つの学習ステップ・シートに記入し、実践する。

3-2 コースのPDCA

- コースを常に改善 -

オンラインコースは一度に 100%の完成度で作るよりも、PDCA を回して常に改善していく方がいでしょう。常に改善しているオンラインコースやオンラインコミュニティであれば、あなたの受講生も飽きずに長く継続してくれるはずです。



【継続課金ビジネスの本質を理解する】

継続課金ビジネスの本質とは、楽しさや成長という顧客満足イコール継続率です。つまり、一度オンラインコースに入っていたいただいた受講生の顧客満足を追求することで、受講生が長くあなたのオンラインコースを継続してくれるということです。

そして、あなたの安定収入は、受講生の継続によってもたらされます。目の前の数字にあくせくするのではなく、目の前の生徒さんの満足を追求することをやっていくことで、結果的に継続率が上がっていきます。

しかし、極端にあなたの時間を奪ってしまうような犠牲感を伴うことをやってしまうと、あなた自身が継続することができません。あなたも楽しみながら成長できる方法で顧客満足を追求していきましょう。



【コースPDCAシートに改善案を記入する】

ノウハウ、サポート、ツール、コミュニティという4つの視点で、オンラインコースのPDCAを回し、改善していきましょう。

4-2 コースPDCAシート		所要時間：30分
・継続課金ビジネスの本質：顧客満足（楽しさ・成長）＝ 継続率 ・継続的に改善（PDCA）していく		
1. ノウハウ	・オンラインコース・コミュニティの作り方	
2. サポート	・教育ビジネスの講師によるサポート ・オンライン作業会 ・Q&Aセミナー	
3. ツール	・オンラインコース・販売ページ・コミュニティが作れる 独自ツール westudy™	
4. コミュニティ	・全世界のオンラインコースの講師仲間とつながる	

1. ノウハウ

何か新しいことが学べたりより深く学べたりする

2. サポート

ノウハウを実践するなかで、分からないことやつまづいたことをサポートしてくれる

3. ツール

ノウハウを実践したり継続したりする上で役立つ（最初から用意できなくても大丈夫）

4. コミュニティ

ノウハウを実践していく学びと成長の仲間

例 Millions

ノウハウ：オンラインコースやコミュニティの作り方という基礎講座

サポート：教育ビジネスの講師によるサポート（オンライン作業会や Q&A セミナー）

ツール：オンラインコース、販売ページ、コミュニティが作れる独自ツール westudy

コミュニティ：westudy や Facebook グループで全世界のオンラインコースの講師仲間と繋がる

確実なサポート

	自宅	講師と一緒に
	1. 知識を学ぶ オンライン講座 4分野12ステップでオンラインコースが知識が学べる	2. 応用する 制作ツール westudy ™ オンラインコース、販売ページ、コミュニティが作れる
	3. 実践する オンライン作業会, PDCA週報 作業会で講師に質問できる 1週間ごとに成長できる	4. フィードバックを受ける Q&Aセミナー 他のメンバーの事例を学んだり、講師に質問しよう

3-2 【コースのPDCA ゴール】

コース PDCA シートに継続率を高めるアイデアを記入し、実行する

3-3 次のビジョンメイク

- 出版、高額プログラム、 物販など夢が広がる -

.....

ここまでたどり着いたあなた自身に、拍手を贈って欲しいと思います。ここまで、コース企画、集客導線、コミュニティづくりについて学んできました。その学びを実践するだけで、オンラインコースが作れているはずです。最後に、次のビジョンメイクについてお伝えしていきます。



【新たな可能性を探る】

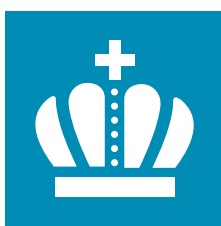
ここから、出版や高額講座、物販など新たな可能性についてご紹介したいと思います。



1. 出版

SNS で情報発信をするだけでなく出版をすると、その分野の専門家として世界により認知されることができます。実際に私も、出版をしたことであなたとのご縁につながったかもしれませんし、ビジネス教育者の専門家として認知されるようになりました。

本を出すと様々なメディアに取り上げていただく機会が増えますし、著者同士の交流も活発になり、年間数十人の著者の方と対談したりすることができるようになりました。しかし、私自身最初から著者になりたいと思っていたわけではありません。あなたと同じように SNS で情報発信をして、その結果として出版にたどり着きました。



2. 高額講座

あなたが作ったオンラインコースは、あまり価格を重視していないと思います。もし、もっと売り上げを伸ばしたいと思った場合、高額講座を次のコースとして用意することもできます。

高額にするポイントは、より結果にコミットできるサービスにすることです。例えば、英語の学び合うオンラインコースを作っていたとしたら、高額講座はより英語の上達や習得にコミットした内容になります。

もちろん、あなたとの１対１の関わりも増えていくと思いますが、それ以上に高額な報酬を受け取ることが可能になります。高額講座をつくると、一人でも年間 1000 万円や 3000 万円、人によっては 1 億円を売り上げることも可能になります。



3. 物販

例えば、健康のオンラインコースを提供しており、健康に関連する玄米や漬物、酵素ジュースなどの物販を提供することで、さらに顧客満足を高めて売り上げを伸ばしている方もいます。



4. その他

人材紹介や仕事の紹介に展開している方もいます。例えば、プログラミングのオンラインコースを提供している方は、ある程度プログラミングを身に付けた方を企業に紹介したり、プログラミングの案件を受講生に渡したりということをされています。

最初はあなたが好きなことでお小遣い稼ぎや副業的に始めたことが、本格的な事業として成長していく可能性も大いにあります。新たな可能性を探ってみてください。





How はできた人に教わればいいですが、what（何をやるのか、どんなビジョンを実現したいか）は、あなた自身しか決めることができませんし、あなたも誰かに決められたくないことだと思います。

あなたの一度きりの人生でどんなことをやりたいのか、考えてみてください。

出版、高額講座、物販、人材紹介など、様々な可能性があなたの目の前に広がっています。ぜひ 10 年後のビジョンを描き、そのビジョンへ向かって歩みを進めていただきたいと思います。

3-3 【次のビジョンメイク ゴール】

次のビジョンが明確になる。

.....

おわりに

- アフターコロナで 必要なスキルは個人で稼ぐ力 -

.....

金銭的な不安があると、精神的にも依りどころがなくなってきます。誰にも頼れないし、精神的にも経済的にも寄りかけられる場所はない。今までの、「良い学校や良い会社に入ったから安泰だ」という幻想が無くなり、自分の人生をゼロから自分で再設計しなければならないところに来ています。

今、最も考えるべきは、ゼロベースになったところから自分でどうやって稼いでいくのか、自分の生活や家族、チームを守っていくのかということです。

私は、個人の稼ぐ力を最大化することについて本を書いたり活動をしています。今こそ、個人の価値を発揮して生きていく時代がやってきたなと思います。数年前には、副業や起業というのを小馬鹿にした人もいたと思いますが、いよいよ時代は変わりました。

間違いなく、アフターコロナで一番重要なスキルは個人で稼ぐ力。ゼロベースでここから何十年も自分の人生を自分で作っていくことから、誰も逃げ切れません。

あなたはもう、自分の力で稼ぎ、自分の人生をつくる準備ができています。早速今日から、あなたの人生をあなたの力で歩いていくことを始めましょう。

最後までご覧いただきありがとうございました。

今後も、自宅にしながらビジネスを行ったり、ひとり社長で年 3000 万円を達成するためのノウハウや情報をお届けしていきます。

更新情報は Facebook の【無料スタディグループ】でお知らせしているので、ぜひフォローしてみてください。

小林正弥 無料スタディグループ (facebook)

<https://www.facebook.com/groups/276567086442618/>



Millions

オンライン継続課金ビジネス構築コミュニティ Millions でできる 6 つのこと

- 12 ステップで継続課金のオンラインコースが完成！
- 全国から仲間が集まる販売ページが完成！
- SNS, 広告などの集客ノウハウ&アドバイス受け放題！
- 語学・健康・ビジネス、様々なオンラインコースを作る仲間に出会える！
- Q&A セミナーで教育ビジネスのプロ講師に質問できる！
- 様々な分野の専門家のセミナーで学べる！



Millions

自宅にしながら、世界中の人に
あなたの知識・スキルを教えよう！

300以上のオンラインコース支援実績
をもつEBLが企画した、Millionsなら

- ・ オンラインコース制作
- ・ 販売ページ制作
- ・ コミュニティづくり

の3つが、初心者でも簡単に作れます。



Millions の詳細はこちら



<https://kobayashimasaya.jp/millions/>

株式会社教育スクールビジネス研究所

〒150-0002

東京都渋谷区渋谷 3-6-2 エクラート渋谷ビル 4 階

<https://kobayashimasaya.jp/>

2noillim