

<オンライン講座を作る目的を見つける>

Q1 会社やビジネスがどうなったら最高ですか？

Q2.それが達成できていないとしたら原因や課題は何ですか？

Q3.オンライン講座を作ったらどうなったら最高ですか？

Q4.オンライン講座から毎月、いくら売り上げを上げたいですか？

Q5.いくら講座で、何人購入してくれたら、目標売り上げが達成できますか？

<オンライン講座のゴールを設定する>

Q7.顧客の悩みは何ですか？ ～～で困っていることは？ なぜ困っているのか？ どうなったら最高か？

Q8.あなたのサービスを受けたらどうなれますか？ メリット&ベネフィットを 10 個以上書き出しましょう。

顧客目線とは・・・ ・機能的メリット(なりたい自分になれる、欲しいものが手に入る)

・感情的メリット(不安がなくなる、やりたいことが明確になる) ・社会的メリット(社会貢献できるようになる、周りの人が喜ぶ) ・「仲間ができる」というのも大きなメリットとなる

Q9.Q8 で書き出したものを、見込み客が興味ある順番に並び替えてください。

Q10.提供するサービス内容を書き出しましょう

・魅力的な形容詞を使用 ・「あなたが〇〇になれる〇〇を提供します」

Q11.具体的なサービス内容を書き出しましょう。

・例:毎週グルコン開催、毎日のチャットサポート付き

・金額をここで提示するのもアリ ・ここで日程を提示すると、顧客がカレンダーを確認し出してしまうので NG ・ツールの内容紹介まではしなくていい ・媒体が多い方を優先する(リアルセミナー < オンラインセミナー)

Q12.このサービスがオススメな人は?(6-7 個) ・10 個書き出して、上位 7 つを抜粋するのもいい

・8 個以上だと多くなる ・すでに顧客がいる場合は聞いているのもいい(うちの講座をお勧めしたい人はどんな人?)

Q13.特典を書き出してみよう。 ・「最悪、本編でこけてもいいか」と思わせられる特典がよい

・限定性を提示することで、今買ってもらえる ・特典の中に、「特典の中の特典」を設定すると価値が高まる

Q14.他社との比較 ・高額のところと比較する

例:大学で経済学を学ぶなら...〇〇円、コンサルタントに依頼すると...〇〇円 ・時間で比較する 例:自力ですると〇〇時間かかる、他の講座だと〇〇年かかる ・10 倍、3 倍のアンカー

Q15.保証 ・あるのとないのでは、成約率が全く違ってくる

Q16.限定性をつける 例:今日だけ〇〇円、今期限定、50人限定、次回の募集は未定

<オンライン講座の作り方>

Q17.講座のコンセプト 講座で伝えたいことや、受講することで実現できる未来を書いてください。

Q18.目次を決める

例)

- ・はじめに/講座のゴール設定 ・マインドセットの話(マインドセットの重要性、習慣化、結果を出すための思考など) ・全体像の理解
- ・基本から理解しやすく教える
- ・実践内容(アクションプラン)
- ・まとめ/振り返り

Q19.動画撮影 オンライン講座を撮影する項目をリストアップしましょう。

Q20.講座生のアクションプランを作る 受講だけではなく、講座生がアクションを起こせる状態を作りましょう。講義を踏まえて、何の行動をしてもらおうか?講座生に対する未来質問を考えてください。

Q21.振り返りの時間を作る 講座のよかったところを探するなど、講座の満足度も上がります。質問、感想を言い合う場を、どのような手段で設けますか?

Q22.ワークシートを作る 講座の中で、実践しやすいようなワークシートを作りましょう。理解度がさらに深まります。あなたはどんなワークシートを作りますか?