

ポータルサイト攻略
ストアカマニユアル
特典資料



ALLアプローチ協会
代表 山口 拓也

ストアカの方考え方

- **ストアカでの集客に最も苦勞するのは、講師・先生としての実績がないスタート直後です。**
- そのため、最初だけは「利益・儲け」よりも「実績」を優先的に考えて活動することがおすすすめです。
- もし、ストアカで収入を得たいと考えているにしても、そちらの方が早く利益を得られるようになります。

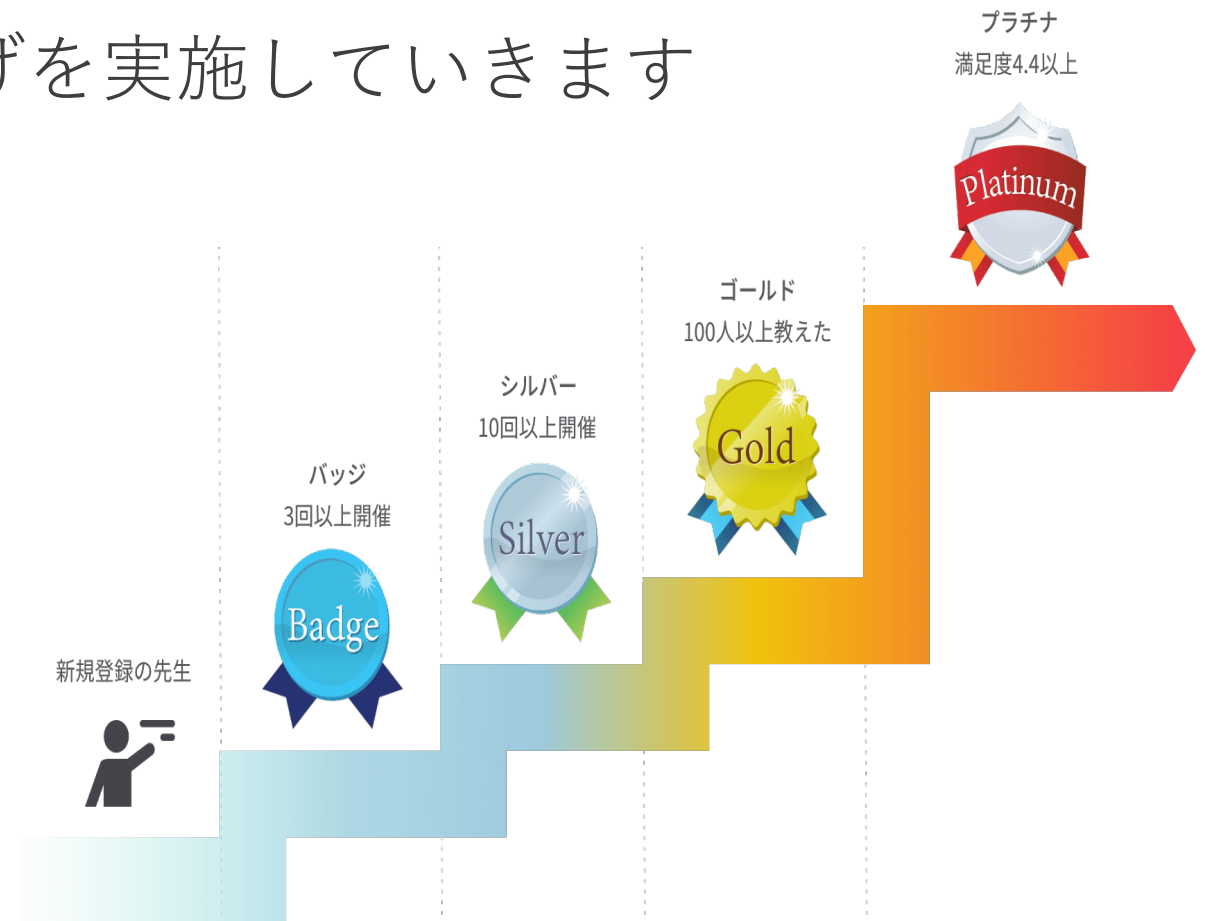
ストアカの実績とは？

- ①受講人数
- ②開催回数
- ③評価とレビュー

ストアカでの実績は、**受講人数、開催回数、受講生による評価とレビュー**の3つです。

売上金額は関係ありません。
そのため、最初だけは売上を気にせず、受講人数と開催回数を意識して動くことが大切です。

- 実績の目安は「バッジ」
- ストアカ講師・先生には、受講人数と開催回数に応じてバッジが付きます。
- バッジの値段に合わせて講座の値上げを実施していきます。
- シルバー辺りから少しずつ値上げを実施していきます



最も重要な実績はレビュー

- 受講生が講座を選択する際に、必ずといって良いほど参考にするのが「レビュー」です。
- 予約をする前には必ずレビューを確認します。なぜなら、その講座を受講した方の生の声が聞け、講座に対する安心感や興味が生まれるからです。
- ストアカでは、レビューが匿名で表示されるようになっているため、受講生は気軽に素直な感想を投稿してくれます。だからこそ、ストアカのレビューには信憑性があります。

最初は実績づくりを考える！

- 以上のようにストアカの集客では「実績」がモノを言いますので、実績のない新人のときが最も集客に苦勞するときです。反対に実績さえ得られれば、それ以降の集客が格段に楽になります。
- **だからこそ、ストアカ講師として継続的に活動できるかどうかは、最初に実績を積んでいけるかどうかにかかっているのです。**

ストアカで実績を作る方法

- **知り合いに超低価格で受講してもらう**
- もし、知り合いに受講やレビューをお願いできるなら、ストアカ講座の最低価格である**500円**で受けてもらうと良いでしょう。目安は**3件の★5**レビューです。
- ストアカでは、**1つの講座に3件のレビュー**が付くと**★**の評価が表示されるようになります。
- もしかすると、知り合いに受講してもらう方法を「そんなのあり!？」と思うかもしれませんが、実はこれ、ストアカが公式でお勧めしている方法です。

低価格で開催する

- ★5のレビューがついたからといって、すぐに集客できるようになるわけではありません。
- 実績が得られるまでは金額を下げ、実績とともに少しずつ上げていくようにしてください。
- **「受講料が安い」というのは、受講生にとって1つの安心材料になります。**
- 受講料については、シルバースタンプかゴールドバッジを獲得したときに、自分が思っている通りの受講料にすると良いと思います。

多くの人の目に触れる工夫をしよう

講座ページを**100**人に見てもらったときと、**10**人にしか見てもらえなかったときでは、当然ながら**100**人に見てもらった方が予約が入る可能性が高くなります。

そのため、自分の講座ページを
多くの人の目に触れるように工夫をすることが大切です

開催予定日をたくさん設定する

- ストアカではキーワード、地域、カテゴリー、日付などさまざまな方法で講座検索をすることができるのですが、この検索結果の表示には優先度があります。
- その中でも、絶対的に優先して表示されるのは「開催日が決まっている講座」です。いくら講座登録をしても、開催日を設定しないと検索結果の後ろに追いやられてしまうので、**必ず開催日を設定しましょう。**

講座ページのキーワードを意識する

- 多くの人々の目に触れるためには、講座ページ内のキーワードが重要です。
- 自分の講座に関連する検索ワードを多く入れることが重要になってきます。

ストアカ登録はこちら↓
(ここから登録すると3100ポイントゲット)

https://www.street-academy.com/friend_invites/K_qRxsry