

はじめに・・・

多くの人がビジネスで成功しない、または現在のビジネスの成長に成功しない最大の理由は、彼らが自分自身を信じておらず、自分のやり方でやっているからです。

このプログラムでは、ビジネスを次のレベルに引き上げ、自分で成功するビジネスを構築しながら、他の人々の生活に大きなプラスの変化をもたらすために使用できる、段階的（STEP by STEP）に証明された方式を作成しました。

あなたにはメッセージがあり、この世界に前向きな変化をもたらすことに情熱を持っていますが、リーダーとしての役割に踏み込む必要があります！

あなたの素晴らしさを発揮し、人生で何かを達成し、変えることができることを信じてください。

はい、道には障害があります。はい、あなたは自分自身を疑うでしょう、そしてあなたは時々あなたの道を疑うでしょう、あなたが頭をかいて、あなたが妄想的であるか、あなたが正しい軌道に乗っているかどうか疑問に思うことがあるかもしれません！

2008 年から起業家としてやってきて言えることは、あなたが成功するかどうかを判断できる方法はたった 1 つだけです。それは、心配事や自分自身への不信にもかかわらず、うまくいき、必要なことを実行するか否か。小さな成功をすべて祝いましょう。なぜなら、最終的には失敗はさほど問題ではなく、小さな成功の連鎖が大きな大きな成功を生み出すからです。

あなたの夢を追い、あなた自身、あなたの家族、そしてあなたが最も愛する人々のために立ち上がり、この世界であなたの足跡を残しましょう！

今こそあなたの時なのです！

私たちの知識とメッセージを通じて人々がより良い生活を送るのを助けることによって、この世界をすべての人にとってより良い場所に、人々に力を与え、エンパワーし、インスパイアすることで到達しましょう。.

あなたと一緒にあなたの成功を祝うのが待ちきれません

遠藤 K 貴則、法廷臨床心理学博士、国際的スピーカー
株式会社アハハナ、代表取締役社長

目次

- Step-0 語られない原理原則と全体図
- Step-1 ビジネス・ハーモニー・モデル
- Step-2 コースを決める
- Step-3 コンテンツ構成と抗えないオファー
- Step-4 1 ページでわかるあなたの講座
- Step-5 コンテンツを録画する
- Step-6 メンバーシッププラットフォーム
- Step-7 セールスページ (LP)
- Step-8 集客と紹介者のためのメール術

Step-0 語られない原理原則と全体図

始めるまえに・・・

A Ohe Pau Ko Ike | Kou Halau

“Think not that all wisdom is in your school”

「全ての知恵が自分の学校にあると思うな」

—古代ハワイの格言

E Kala Mai | Au

“Forgive me if I have done anything wrong”

「何か私が間違った事をしたならば許してください」

—古代ハワイの格言

“私は自分が鍛えられたレベル以上には見せない”

—教師としての規律

“金持ちは稼げるか？ではなく何が学べるか？で投資する”—金持ち父さん

貧乏父さん著者、ロバート・キヨサキ

“エジュケーション（教育）の語源は Educare、引き出すという意味であり、押し込むことではない。生徒の才能を引き出せてこそ教師、リーダー、トレーナーである”—金持ち父さんアドバイザー、世界的セミナー講師育成のマスター、ブレア・シンガー

“失敗が不可能なレベルまで、課題を落として、着実に成長し、成果を出させるのがプロフェッショナルなトレーナーの仕事である”—NLP マスタートレーナー、nlp.com 創始者、Dr.マット・ジェームズ

“エジュテメント、エジュケーション（教育）とエンターティメントを合わせたものがこれからの時代に求められるものである”—世界 No.1 コーチ、アンソニー・ロビンズ

“DyVal、ダイナミックバリューがあるビジネスは生き残り、ないビジネスが生き残らない。教育ビジネスにおいてそれは、どれだけ生徒に変化、トランスフォーメーションを提供できるかにある”—ビジネスセミナーの父、マーシャル・サーバー

このセミナーでの私のゴール（目標）は：

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____



人生を変えられるトレーニングから どうやって最大限手に入れるのか？

あなたは投資をしました。

時間と労力を割いてここにいます。

そして、あなたは最も効率よく自分の時間を使いたいと思っています。

ここに7つほどそれを行うためのアドバイスがあります

1. **早く来る**：休憩後早めに準備する。これで脳も準備できていて、全てを講師から吸収することができます。そして、もっと知識を深く知り得るチャンスです！1日しか一緒に過ごす時間はありません。早く来ましょう。
2. **席を頻繁にかえて、新しい人と出会うことを目的とする**：快適ではないゾーンに踏み込むからこそ人は成功できます。席を頻繁に変えると目線や見方が変わります。この講座では互いに学びの共有やワークをやり、積極的に参加しましょう。もしかしたらその人があなたの抱える問題を、いとも簡単に解決してくれるかもしれません。宇宙は間違いを犯しません。偶然は無く必然なのです。だから新しい人に出会うために動き始めてください。
3. **全力 100%で参加し、遊ぶ**：インプットがアウトプットを決める。100%入れたら得られる学びと成長は想像以上です。まるで現実世界のように全力で課題にあたってみてください。まるで人生がかかっているかのように。そうすれば本当に人生がかわる体験をすることが出来ます。
4. **興味を持つ**：新しい人に出会う時は、興味を持っている状態で会いましょう。つまり、よく聞き、常にどうやったら価値を追加できるかを考えること、自分の自慢や自身のプロジェクトや仕事の話をするだけではありません。
5. **学びを思い出し、感想し、復習し、書き下ろす**：教科書の最後に感想セクションがあるので、そこに毎日一番の学びを書き出してください。こうすることにより、素早く普段の生活に応用しなければいけない物がわかり、スグに結果が見られるようになります。
6. **参加し、質問する**：共有するチャンスを使ってください。手を上げしっかり機会を使ってください。答えて欲しい質問がありますか？書き出しておいてください。質問を受け付けるタイミングは何度もあります。実践で役に立つため明確にしなければいけないことがあったら質問してください。
7. **集中を阻害するものを無くす**：携帯をマナーモードにして、講義中に隣の人との会話を支持が無い場合は行わない。時間厳守する。問題が発生したら、解決できる人に話す。互いに勧誘や営業行為を行わない。

あなたの快適でいられる範囲の広さが
お金の範囲の広さである。

原因と結果、 $C > E$ 。

あなたのお金の責任を取れるのはあなたしかあ
りえない。

最も危険な言葉は：「もう、知ってるし」

ここでは何かを覚えるよりも
忘れないと行けないことがある

変化のための第一ステップは常に認識する事
自分の人生を決めるのは

①価値観→

②思考パターン（プログラム）→

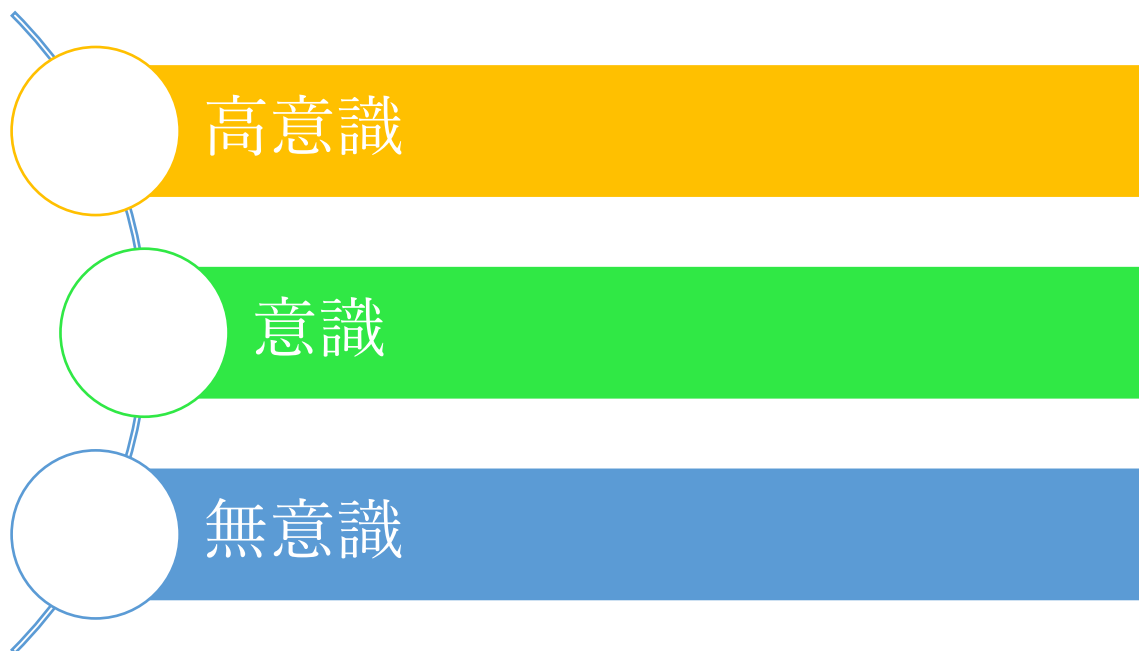
③ビリーフ（決めつけ/概念）→

行動→習慣→性格→運命/結果

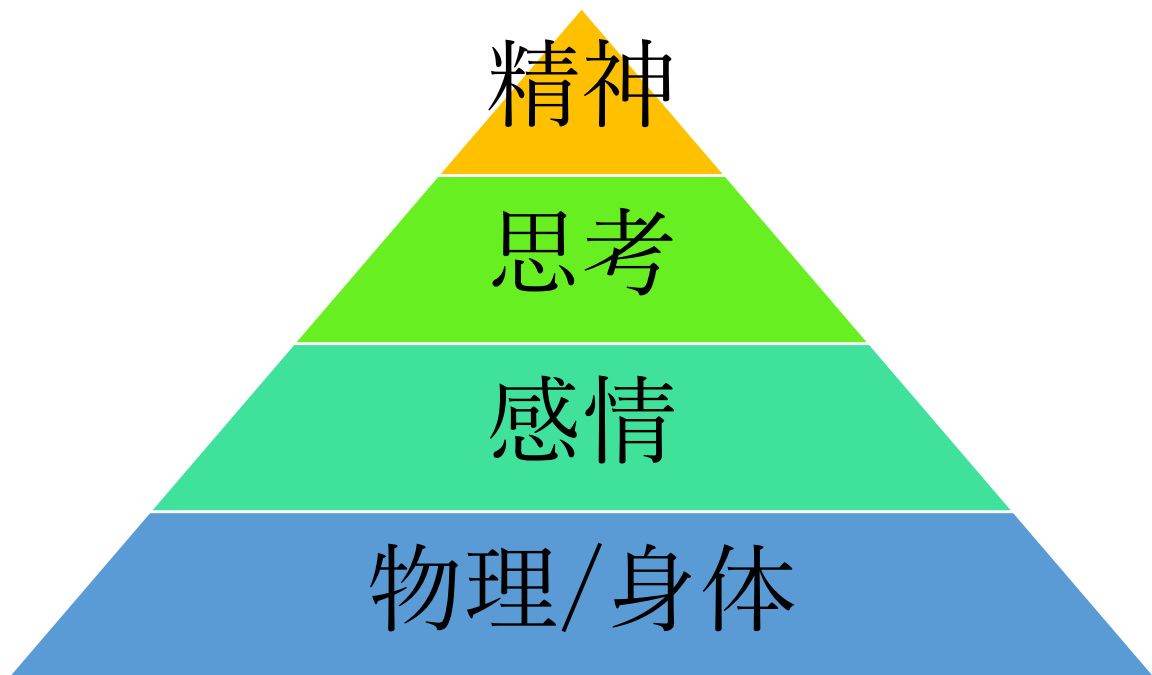
欲しいものにフォーカス、集中する
欲しくないものではない

見え方は投影/捉え方である

三つの自分（スリー・セルフ）



4つの身体（フォー・ボディ）

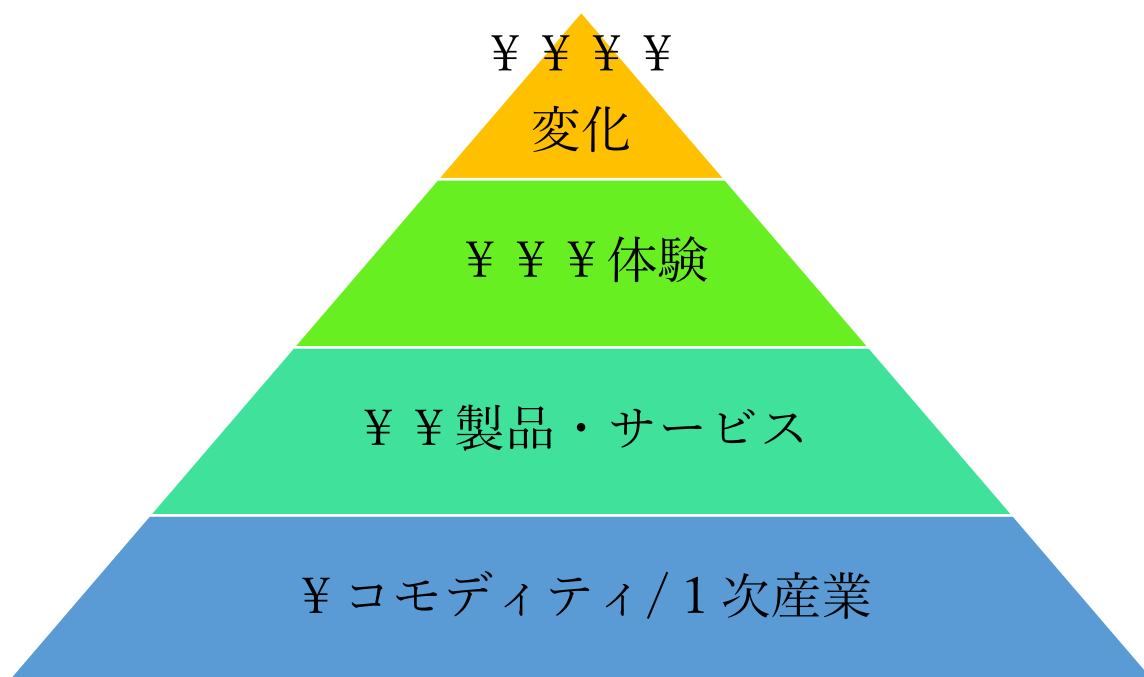


セミナービジネスの3要素：
価値、技術、ビジネス

セミナービジネスの稼ぎ方：

物販、セミナー、コンサル/コーチ

セミナーの価値、Dy Val ダイナミックバリュー
(マーシャル・サーバー)



トランスフォー
メーション

経験値

実用可能なシステム/プロセス

整理された情報

The Levels of Social Human Interaction

社交的人間交友の段階

1. Absorber アブゾーバー
2. Practitioner プラクティショナー
3. Learner ラーナー
4. Philosopher フィロソファー
5. Speaker スピーカー
6. Presenter プレゼンター
7. Entertainer エンターティナー
8. Communicator コミュニケーター
9. Trainer トレーナー
10. Processor プロセッサー
11. Facilitator ファシリテーター
12. Bloomer ブルーマー
13. Master マスター
14. Influencer インフルエンサー
15. Leader リーダー
16. Icon アイコン

ビリオネア・コード 6/9 段階 (アンドリュー・シャッフェン)

年商 0-400 万（段階名称：シーカー）
プレッシャーと雑音をどう止めるべきか？
私は何者か？
ちょいかじってみる程度の時間
自己像（セルフ・アイデンティティ）

年商 400 万-1000 万（段階名称：スターター）
私の何が間違っているのか？
どうやったら起業家になれるのか？
パート（アルバイト）感覚
技術と価値の創造

年商 1000 万-3000 万（段階名称：プロモーター）
どうやったら先へ行けるのか？
私のコミュニティは誰？
フルタイム
マーケティングとセールス

年商 3000 万- 1 億（段階名称：ビルダー）
どうやったらもっと先へ行けるのか？
どうやって私はお金を作っているのか？
オーバータイム（自己ブラック）
マーケティングとセールスの自動化、システム化

年商 1 億 -3 億（段階名称：オペレーター）
どうやったら私のチームが私を先へ連れて行ってくれるのか？
どうやったらレバレッジを得られるのか？
時間の委任
商品・サービス提供のシステム化

年商 3 億-10 億（段階名称：リーダー）
どうやったら私のチームが更に先へ行けるのか？
どうやってチームを育てれば良いのだろうか？
成功の委任
トランスフォーメーションalリーダーシップ

Step-1 ビジネス・ハーモニー・モデル (B H M)

(調和のとれたビジネスモデル)

オンラインコースの作成を開始するときは、適切なコースを作成していることを確認する必要があります。**意味がない、続けられない、売れない**がオンラインコース作成や講師をする人たちが陥り易い罠です。

あなたのコースは以下のために正しいはずです：

- 1-あなたのビジネス＝意味がある
- 2-あなたとあなたのライフスタイル＝続けられる
- 3-あなたのターゲット市場＝売れる

まず、大抵長続きしないビジネスにはやる意味、意図、目的がないです。

ビジネスが生きるためには当然稼がないといけないので、稼ぐは十分な目的にはなりません。それは、人間で例えるなら息を吸うのが目的になってしまっています。

ビジネス x ライフスタイル x 市場（手助けしたい人）を発見するために先ず自分のビジネス価値観を知らないといけません。

ビジネス価値観

あなたのビジネス、キャリア、経済（稼ぐ事）において大事なことは何ですが？トップ5つを書いてください。

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

その上で、あなたのビジネスに関しては、あなたのビジネスを最も拡大するために、あなたは一つのニッチ市場と一つの解決策に焦点を合わせ、そのニッチ市場が結果を達成するのを助ける必要があります。**万人に良い講座は誰にとっても無駄な講座となります。**

あなたのビジネスモデルのどの部分をあなたのコースが成長するのを助けてくれますか？

ファネル（漏斗）のどの部分にこのオンライン講座を使うのかを考えてください。

フロント（商品を試してもらい、教育し、知ってもらおう目的）

ミドル（目玉商品を通して付き合いたい客を見つける）

バックエンド（本当にやりたい提供したい全力や高額高品質高経費商品・サービス）

例1：株式会社アハハナ、統合心理学協会認定のNLP講座の場合

オンライン講座各種

価格4万9800円、AIP認定NLPプラ
クティショナー4日間

価格95万円、AIP認定
NLPマスタープラクテ
ィショナー12日間

価格195万円、
AIP認定Empower
トレーナーズトレ
ーニング14日間

例2：料理教室（仮設）

このワークブックを効果的に使うためにオンラインの8-SOCC™が必要です。Page.16

価格1万円、免疫をあげる料理もう1品！365
日分、オンライン

価格4万円、認定衛生管理料理人講
座

価格16万円、認定薬膳
料理人講座

価格256万円、認
定薬膳料理人トレ
ーナー講座

自分のファネルを作る：

価格1万円、_____

価格4万円、

価格16万円、

価格256万円

具体的にオンライン講座が何をしてくれるのかを決定するためにあなたはあなたのビジネスのこの時点で、あなたが焦点を合わせたいプロジェクトをどれにするかを決定する必要があるでしょう。



1-リストビルディング（見込み客を増やす）

リストを増やすには、低価格のプログラムから始めて、無料の景品（特典）を用意するのが最善です。無料の特典を使用することにより、ソーシャルメディアとアフィリエイトトラフィックを使用してリストにアピールする事ができ、低価格のプログラム（1万未満）は、広告の費用とアフィリエイト（営業代行）に支払う必要のあるアフィリエイト料金をカバーするのに役立ちます。

2-より適格なリード（見込み客）を取得する

より適格なリードを取得するには、いくつかの戦略を使用できます。よく知られているもののいくつかは、価格が上がるいくつかのプログラムを開発することです（たとえば、2980 円の製品、9800 円の製品、2 万 9800 円の製品、そしてハイエンドプログラムであなたを雇うための受付や契約書へと繋がります）。もう 1 つの戦略は、無料のギフト（価値の高いコース）を作成して、人々をリストに参加させ、VSL（ビデオ・セールス・レター）を介してアプリケーションフォームに招待することです。あなたは商談の前にあなたのプログラムの価格について人々に話すかもしれないし、しないかもしれません、そしてあなたは契約書の保証金（頭金）を要求するかもしれないししないかもしれません。この時点でこの目標を達成する場合は、非常に説得力のあるオファーがあることを確認する必要があります。このワークブックでは、8-SOCC™の手順に従うことで、魅力的なオファーを作成してテストできます。

3-私の 1 対 1 およびグループのコーチング/コンサル価格を上げる

価格を上げるには、パッケージにさらに価値を加える必要があります。より多くの価値を追加することになると、考慮すべきいくつかのことがあります：

A.現在のサービスの価値が高いターゲット市場に焦点を当てる

B.自動化されたプログラムまたはグループプログラムを追加して、サービスの価値を高める

ビジネスハーモニーモデル（BHM）の例を次に示します。

BHM の例 1：

ニッチ市場：知識に基づいた製品を持っている起業家

プログラム：本を書いて出版する

無料の電子書籍（本を書いたり出版したりするためのテンプレート）=>無料のビデオシリーズ=>有料コース[14 万 9800 円]（本を書くマスターマインドグループ+オンラインビデオ+ 1 対 1 のサポート）=>有料サービス[異なる価格]（編集、ゴーストライティング、グラフィック設計、...）



B H M の例 2 :

ニッチ市場：太りすぎの男性

プログラム：減量

男性のための会議で講演をする=>無料の個別相談セッションに招待する=>毎月の減量プログラム[4万5000円/月] (毎週1対1のフォローアップ+ステップバイステップのオンライントレーニング+Facebookサポートグループ) =>激しい減量プログラム[15万円] (週2回の1対1のトレーニングで6週間)

次に、あなたにとっての調和のとれたビジネスモデル (H B M) の定義を書いてください。

Step-2 コースを決める

ターゲット市場

あなたの理想のクライアント、あなたが一緒に働くことに非常に情熱を持っている人々のリストを書き留めてください。あなたの人生で誰かの小さな悩み、挑戦、障害、問題を克服するのを手伝って幸せだった瞬間を思い出してください。その挑戦は何でしたか、そしてそれらの人々は誰でしたか。それらをすべて以下にリストし、人生のこの時点でコースを作成することに興味があるかもしれないグループについて考えてください。

(例えば：

結婚できないと悩んでいた友人の女性 38 歳、派遣社員を手伝い結婚する助力をした。

テストを受けるのが苦手な友人（当時 17 歳）男性を手助けして期末の点数をあげた。

パソコンができない祖母（89 歳）がパソコンを使って確定申告できるようになった。）

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

スキルとリソース

他の人と共有したいスキルをすべてリストしてください。また、何度も何度も何かを教えていることに気付いた場合は、以下にリストしてください。特定の種類の問題についてアドバイスを求めて来た場合は、以下にもリストしてください。

(例えば：ナンパの仕方、数学、当たり障りない上司との付き合い方、英語、Excel、など)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

ターゲット市場のリストと、定期的に教えて共有するスキルや物事に基づいて、調和のとれたビジネスモデル、支援するのが大好きな人々、スキルに合わせて作成する必要のある明らかなコースはなんですか？

このワークブックを効果的に使うためにオンラインの 8-SOCC™が必要です。Page.20



この時点で、いくつかのアイデアが浮かぶかもしれません。大丈夫です。まもなく市場調査を行い、1 回に成功率が高い 1 つに絞り込むことができます。

コースを正常に作成するほとんどの人は、複数のコースを作成することになります。私は 200 以上のコースを持っている人々を知っています、そして彼らはまだ新しいプログラムを作成しています。

以下の上記の 2 つのリストに基づいて、頭に浮かぶものをリストしてください。

(例えば：30 代後半喪女に捧げるナンパ術；受験前に学ぶ数学と英語のテスト点数を上げる小ワザ；高齢者のためのパソコンで確定申告、Excel で楽々申告；など)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____

最大 3 つに絞り込む

今、これらのコースのすべてを見て、あなたが一緒に仕事をするのに情熱を持っている最大 3 つのニッチ市場にそれらを絞り込んでみてください。最終的に 1 つだけになった場合、それは素晴らしいことです。3 つ以上ある場合は、どの 3 つが最も理にかなっていて、最も情熱を持っているかを確認してください。

1 つのターゲットマーケットに教えることが無数にある場合(たとえば、起業家へのマーケティングと時間管理)、起業家を 1 つのターゲット市場として数えます。

次の課題では、ターゲットマーケティング(起業家など)に、どのコースを考えているかを尋ねる市場調査を行います。

上位 3 つのターゲット市場(およびその市場について考えているコース)のリスト：

1. _____
2. _____
3. _____

市場調査

ターゲット市場が望む最良のコースを認定して決定するには、ターゲット市場の 8~20 人を対象に市場調査を行う必要があります。(統計的に確証が得たいなら 30 人以上になりますが、個人事業主、中小企業ですら、市場調査を行うところは稀なので、やるだけで勝ちやすくなります)

例えば、ターゲット市場が「起業家」であり、彼らのためにいくつかのコースを作成することを考えているが、
このワークブックを効果的に使うためにオンラインの 8-SOCC™が必要です。Page.21



どのコースが彼らに最適かわからないとします。次に、8〜20 人にインタビューを行い、次の質問をする必要があります。

以下の質問では、「ターゲット市場」をターゲット市場（例：起業家）に置き換え、「トピック」を「時間管理」などのトピックに置き換えてください。

「SurveyMonkey」などの調査（アンケート）ツールを使用してこの調査を行うのではなく、対象市場の人々と話すことが非常に重要であることに注意してください。これらのインタビューを行うことにより、ターゲット市場をよりよく理解し、それらとのより良い関係を構築したいと考えています。

また、この調査を行うことは【非常重要】です。あなたが 20 年か 30 年ビジネスをしていても。この調査を行うときは、ターゲット市場がこれらの質問に何を答えているかを正確に書き留める必要があります。

近い将来、マーケティング資料や販売ページ（ランディングページ、LP）のコンテンツを作成する際に、彼らの回答を使用します。また、このインタビューを使用して、最適なコンテンツ構造を作成するのに役立てます。

以下が 8 つの質問と、調査の実施方法です。

この市場調査アンケートにご協力いただき、誠にありがとうございます。オンラインコースを作成する予定ですが、自分のコースが可能な限り「ターゲット市場」に役立つようにしたいと考えています。

- 1-「トピック」に関して、「ターゲット市場」として直面している最大の課題は何ですか？
- 2-「トピック」に関して、「ターゲット市場」として直面している最大の懸念（恐怖）は何ですか？
- 3-「トピック」に関して、「ターゲット市場」として直面している最大のフラストレーションは何ですか？
- 4-「トピック」に関して、あなたが学びたい最も重要なことは何ですか？
- 5-課題、恐れ、欲求不満を克服し、学ぶことができた場合、そして、あなたが学びたいことを実行したら、あなたの夢のような 1 日はどのような日になりますか？
- 6-もし、私があなたの挑戦、恐れ、フラストレーション、そしてあなたが夢のような結果を達成するのに役立つプログラムを開発したとして、私のプログラムには何を含めるべきですか（オンライントレーニング、ビデオシリーズ、ワークブック、1 対 1、グループコーチング、サポートグループなど）？
- 7-あなたが説明したとおりにプログラムを作成した場合、人々が実際に支払う費用はどれくらいになると思いますか？本気に取り組み、無駄にしない、妥当な価格はいくらですか？
- 8-この時点で、このプログラムを作成するかどうか、その受講費をいくらにするかはわかりませんが、このプログラムを作成することにした場合は、プログラムについて知り、ベータユーザーになりたいと思いますか？

このインタビューをより適切に行うために、次のガイドラインに注意してください。

1. 1 つのターゲットに複数のコースを設けることを検討している場合は、同じ人が異なるコースで複数回調査
このワークブックを効果的に使うためにオンラインの 8-SOCC™が必要です。Page.22



を行うことができます。【ただし】、1人で2コース以上のリサーチを行うことはお勧めしません。(情報提供者が雑になってきたりします)

- ターゲットについては決まっているが、何を教えたいのかわからない場合は、一般的で抽象度の高い質問をするだけです。例：起業家としてのあなたのビジネスに関して、あなたが直面している最大の課題は何ですか？

残りの質問をこの形式に変更します。

彼らの答えに基づいて、最初にどのコースを作成するかを決めることができます。たとえば、ターゲット市場の全員が時間管理や減量に問題を抱えている場合、それはあなたの最初のコースとして素晴らしいコースになる可能性があります

- ソーシャルメディアを使用して、これらのリサーチを行う人を見つけることができます。Linkedin または Facebook アカウントに投稿できる投稿の例は以下の通りです。

「私の Facebook / LinkedIn / このグループのすべての「ターゲット市場」からの助けが必要です。私は市場調査を行っており、電話/ Skype / Zoom で私と 15 分インタビューを受けてくれる方を募集しております。15〜30 分間手助けしてくれる方は以下にコメントするか、プライベートメッセージを送ってください。よろしくお願いいたします。あなたの手助けに感謝いたします。」

- インタビュー中にターゲットが使用する正確な文と単語を書き留めます。解釈ではありません。私たちはあなたのマーケティングと販売資料のためにこれらの言葉を必要とします。(お客様に響くフレーズはお客様が使っているものです)
- 「ベータユーザー」は、まったく新しいプログラムを経験し、フィードバックを提供する最初のクライアントグループです。あなたは彼らに無料または割引または全額でプログラムを提供します。現時点では、まだその決定を下していません。私たちが知りたいのは、これらの人々がコースの準備ができたときにもっと情報を得ることに興味があるかどうかということだけです。

ターゲット市場/製品ごとに少なくとも 8〜20 の調査を行った後、それらすべてを 1 つの統合ファイルに入れる必要があります。

クライアント・サイコグラフィック・プロフィール

このファイルは、マーケティングおよびコース作成資料のガイドになります。

先に進んで、市場調査中に得たすべての回答を入力して、製品ごとにこれらのフォームに記入してください。

ターゲット市場：

コース：

- 最大の課題：_____
- 最大の恐怖：_____
- 最大のフラストレーション：_____
- 学びたい最も重要なこと：_____
- 夢のような日を一言で：_____
- プログラムには何を含めるべき：_____

このワークブックを効果的に使うためにオンラインの 8-SOCC™が必要です。Page.23



7. 実際に支払う費用（平均、及び最小単位から最大単位）：_____

8. ベータユーザー候補の名前と連絡先（参加してほしい優先順位で）：

- ① _____
- ② _____
- ③ _____
- ④ _____
- ⑤ _____
- ⑥ _____
- ⑦ _____
- ⑧ _____

これらの課題を全て統合して、ターゲットと話し合うことで、ターゲットが実際に何を必要とし、何を喜んで支払うかについての素晴らしいアイデアが得られます。

複数のプログラムから選択する場合は、次の質問を調べて各コースを比較し、この時点でどのプログラムが最適かを判断できます。

HBM 式講座プログラム選択法：

- ① 各プログラムの需要はどの程度ですか？_____
- ② HBM に適したプログラムはどれですか？_____
- ③ どのプログラムがより良い将来の収入の可能性を持っていますか（より高い価格とより多くの需要、そしてあなたのコーチング/コンサルティングのようなあなたのより高い価格のプログラムへの大きなリード）？

- ④ どのプログラムが、定期的にクライアントを紹介したり、適切な視聴者の前にあなたを紹介したりできる人を見つけるのが簡単ですか？_____
- ⑤ どのプログラムがあなたの情熱とスキルにもっとも合っていますか？

- ⑥ この時点で作成しやすいプログラムはどれですか？_____

8-SOCC™で難しい決定を下す時は一番最初に書いた価値観に基づいて、それらを全て又は多くを手に入れてくれる講座の優先順位を高くして決断してください。

価値観を見直した後、これを書き留めてください：

私のプログラムは次のようになります。

私のプログラムのターゲットは次のとおりです。

おめでとうございます！ターゲットとプログラムを選びました。
次に、オファーをテストして、コースに需要があることを確認します。



Step-3 コンテンツ構成と抗えないオファー

魅力的な、抗えないオファーを作るには、次の2つの点に注意する必要があります。

- ① クライアントを念頭に置き、クライアントが課題、恐れ、欲求不満を克服し、夢のような結果を達成するために学び、サポートする必要があることを教えるのに役立つ、最良かつ最も包括的なプログラムをまとめる必要があります。
- ② 投資リターンが【明らかで明らかに良いもの】にしなければいけない。支払った時間と労力と金銭に見合うリターンであるという証明をしなければいけないのは私たちの責任でありお客様の義務ではありません。

したがって、抗えない（魅力的+投資効率的）オファーを作る場合は、顧客が必要なものにアクセスできるようにする必要があります。

Q. 彼らが何を必要としているかをどうやって知るのでしょうか？

A. あなたの市場調査からです

前の章から市場調査に戻ると、コースに含める必要があるものと、顧客にとって最も重要なものについて正確な答えが得られます。

調査を行っている間、顧客が言わなかったことがもっとたくさんあるかもしれませんが、顧客の課題、恐れ、欲求不満を見ると、いくつかのコンテンツが頭に浮かび、顧客が望む学びたいもののリストに追加されます。

また、彼らがそれについて考えていなかったかもしれないが、あなたが知っているあなたの専門知識に基づいて、彼らが学ぶ必要があることもあるでしょう。

さて、問題は、あなたがこの分野に新しく、このトピックを教えるのが初めての場合はどうなるか？無問題（モーマンタイ）。最初のコースを作成し、ベータユーザーと一緒にコースを開始します。これについては、第4章で詳しく説明します。コースを開始すると、より多くの情報が得られ、コースを改善できます。

トレーナーとして成功するための最良かつ最も効果的な方法は、トレーニングすることです。トレーニングする人が多ければ多いほど、ターゲット市場が直面している課題を学び、トレーニングを改善することができます。（当然スピーカー、トレーナーとしての技術を磨きたかったらそれ相応の訓練は追加で受ける必要があります。それは、あなたがどのレベルのトレーナーになりたいかで変わります）

したがって、これを目標にして、完璧だと思うかどうかに関係なくコースを開始し、ベータユーザーからコースをさらに改善する方法を学びます。

【完璧ではなく完了を目指しましょう】



ベータユーザーを獲得したいという点に到達する前に、顧客に卓越とした結果を提供するために、最高の要素を備えた最高のコンテンツ構造を作成するために最善を尽くす必要があります。そのためには、オンラインで教える際の選択肢を知る必要があります。

コース構成要素

多くの人は、オンラインコースは過去に録画されたビデオだけだと考えています。

これはオンラインコースを作成する 1 つの方法ですが、顧客がより良い結果を得るのに役立つオンラインコースに追加できる構成要素は他にもたくさんあります。

オンラインコースの作成に関して使用できるオプションのいくつかは以下の通りです。

1. ウェビナーを介した *LIVE* オンラインクラス、一方向のコミュニケーション (*ZOOM*, ウェビナーチャムなどのツールを使用)

ライブクラスを行うことで、毎週または隔週でコンテンツの一部を教え、人々に宿題を与えることができます。これらのクラスの規模に応じて、生徒があなたと話すことができる双方向のコミュニケーションクラスを行うか、生徒があなたを見ることができるがチャットしかできない一方向のコミュニケーションクラスを行うかを選択できます。彼らの質問をするためにチャットボックスを通してだけ連絡をいれる。

2. テレセミナー (顔出ししない講座) を介したライブオンラインクラス (私が提案する最良のツールはマエストロカンファレンスです[※日本語未対応!])

これらのタイプのクラスでは、生徒はあなたを見ることができませんが、あなたのライブを聞いてあなたと話すことはできます。Maestroconference で私が本当に気に入っていることの 1 つは、ブレイクアウトセッションを作成できることです (しかも参加者が自分で誰と組むかを選べる!)。そのため、コンテンツを一部教えてから、小会議室に人々を配置して、お互いにコミュニケーションを取り、アイデアを共有してから、一般的なトレーニングに戻すことができます。

当然有名ですが、これを可能にする他のツールは Zoom です。

最近、私は Zoom の大ファンになりつつあることに気づきました。これにより、双方向のコミュニケーションクラスを実行して、生徒を見て話しかけることができます。また、ウェビナースタイルの教育も行うことができます。それにブレイクアウトセッションを行うこともできます。

3. オンラインサポートグループ (*Facebook* グループ)

Facebook グループを使用することは、生徒にとって大きな助けとサポートになります。プログラムのレベルに応じて、あなたまたはあなたと一緒に働くメンターがグループでどれだけ活発になるかを定めることができます。

多くのプログラムでは、人々はお互いをサポートすることしかできません。私たちの一般的な 8-SOCC™では、学生がお互いをサポートできるようにしますが、8-SOCC™ブートキャンプ・プログラムやエンパワー・トレーナーズ・トレーニングでは、各学生にメンターを割り当てて、宿題に関するフィードバックを提供します。

明らかに、ブートキャンプや長期講座は私たちの一般的なプログラムよりも高価です。そのため、必要なサ

このワークブックを効果的に使うためにオンラインの 8-SOCC™が必要です。Page.27



ポートのレベルをユーザーが決定できるようにします。

4. 1対1のサポート (電話/スカイプ/ハングアウト/LINE/WhatsApp/Zoom 経由)

パッケージに追加できる要素の1つは、1対1のサポートです。これらの要素のいずれかを追加すると、プログラムの価値が高まり、価格を上げることができるようになります。受講生はあなたのパッケージで見るサポートが多ければ多いほど、パッケージはより魅力的になります。いつでも1対1のサポートがなく、安価なパッケージのコミュニティサポートのみでパッケージを作成し、パッケージにサポートを追加するにつれて価格を上げることができるようになります。※当然、あなたの時間や人件費がかかります。

5. 小グループサポート (双方向コミュニケーション (Zoom.us/Go To Meeting/Skype や10人未満のハングアウトなどのツールを使用))

定期的にこれらはあなたがあなたの受講生に指導することができ、彼らがあなたとコミュニケーションを取り、話すことができる小さなクラスです。画面共有からあなたが教えていること、本の執筆やデザインなどの材料を彼らのコンピュータで準備する必要がある場合、彼らはより良いサポートとフィードバックを与えるために彼らも画面を共有できます。

6. バディシステム (説明責任パートナー)

プログラムに説明責任パートナーを割り当てることで、人々にはるかに良い結果を得ることができます。私たちは通常、より高価なプログラムにバディ・システム (説明責任パートナー) を使用します。これの上位がチーム対抗戦などになります。

7. 青写真やステップバイステップガイドシリーズなど (オンラインビデオ/オーディオ/PDF)

ドキュメントやテンプレートを生徒と共有することは非常に価値があります。このワークブックを見るだけで、このような詳細なガイドがなかった場合にコースの作成がどれほど難しくなるかを想像できます。

また、8-SOCC™やオンラインのセールス・ビジネス塾 (39PSP) でメールのコピー、販売ページ、その他のテンプレートを提供します。この8-SOCC™は確かにあなたがあなたのコースをはるかに簡単に立ち上げるのを助けるでしょう。

8. ニュースレターやステップバイステップトレーニング (Will Mail や Benchmark などの電子メール自動応答ソフト、ステップメールソフト)

これは、ドリップ・コンテンツ (コーヒーのように) と呼ばれます。コンテンツ全体をすぐに人々に提供したり、一口サイズの消耗品のステップで部分を提供したりして、学習しながら実装できるようにすることができます。

選択はあなた次第ですが、私の好みは、人々がコンテンツ全体にすぐにアクセスできるようにすることですが、トレーニングのさまざまな部分についてのリマインダーを送信することで使い易いです。



これが私または私の学生が過去に首尾よく提供したパッケージ構造のいくつかです：

1. 19万9800円の前払いまたは3万9800円の6か月支払い（起業家コース）：
 - A) 8ステップの公式（ビデオ、各ビデオは約30分から90分でした）
 - B) 12回のライブグループコーチングQ&Aセッション（電話は二週ごとに）
 - C) Facebookサポートグループ
 - D) ドキュメントとテンプレート（契約書、コミュニケーションピースなど）
 - E) 4回の1対1のオンデマンドコーチング（1対1のコーチングのロックを解除するには宿題を提出する必要があります）
2. 4万9800円の前払いまたは1万9800円の3か月の支払い（マーケティングコース）：
 - A) 毎週4回のライブトレーニングセッション（グループおよび片道コミュニケーション）
 - B) Facebookサポートグループ
 - C) メールシリーズやコミュニケーション資料などのドキュメントやテンプレート
3. 4万5000円/月（フィットネスプログラム）
 - A) 毎週3回のフィットネスライブストリームクラス
 - B) 完全なパーソナライズされた食事プラン（オーダーメイド）
 - C) 1か月に1回のチェックイン
 - D) 毎日の体重と食事のチェックインのための説明責任パートナー
 - E) Facebookサポートグループ

顧客が実際に購入するもの

しかし、パッケージ内の要素よりも重要なのは、コースを通して実際に何ができるようになるかということです。

私は長い間オンラインコースと教育マーケティングやビジネスに携わってきましたが、最も成功しているコースは、人々に非常に具体的な結果をもたらすように設計されたコースであり、常にやりたいと思っていた確かなこと（スキル・結果）を人々に教えるコースです。

あなたがあなたのコースをまとめるとき、あなたのコースがどのように人々の時間やお金を節約するのか、それがどのように彼らがお金を稼ぐのに役立つのか、あるいは彼らが彼らの生活の質を高めるのにどのように役立つのかを考えてください。

あなたが市場調査をするとき、私は幸せになりたい、または満たされたいので、私は新しいことを学び、私の挑戦、恐れ、欲求不満を克服したいと多くの人が言います。

しかし、人々に幸せや充実感を教えるコースは、必ずしも最も売れているコースではありません。



どのコースを作るべきか集中したいときは、人々は一般的にサプリメントではなく鎮痛剤を購入して消費することを常に覚えておいてください。

コースを作成するときは、顧客が毎朝目覚める問題をコースがどう解決するかを考え、その問題をどのように解決できるかを考えます。または、問題を解決するのは良いことだと考えますが、彼らの生活には他の優先順位があるという人たち。

私の提案は、人々がその問題を解決する必要があると考えて目を覚ますコースを作成することです。

オンラインコースパッケージをまとめるときは、コースパッケージに次の側面を含めて、受講生にとってより魅力的なものにすることができます。

8-SOCC™のオンライントレーニングを通して、これらの各部分について学び、以下の空欄に記入してください。次の9つの側面のいずれかをコースに追加するかどうかを決定できます。

1. あなたの学生があなたのコースから得る特定の結果/解決策は何ですか？

2. あなたのコースはあなたの受講生が彼らの夢のような結果を達成するのをどのように具体的サポートしますか？

3. コースに参加した結果、受講生はどのようにして新しいネットワークやコミュニティにアクセスできるようになりますか？

4. あなたのコースの外では、どのような人やトレーニングにアクセスできますか？それは不可能または非常に高価ですか？

5. あなたのコースに付属する保証は何ですか？



6. コースに豪華で一流の雰囲気をごどのように作り出していますか？

7. トレーニングからさらに多くの利益を得ることができるように、学生にどのような認定を与えていますか？

8. 人々が夢を実現するようにどのようにインスパイアしますか？

9. どのようにしてコースを受講生にとってより楽しいものにしますか？

コースの影響力

コースを作成するときは、次の5つの側面から、コースがクライアントに与える影響を特定する必要があります。
以下の空欄に記入する前に、8-SOCC™のオンライントレーニングを参照ください。

1. あなたのコースはどのようにあなたの受講生に彼らの方向性と目標をより明確にするでしょう？

2. あなたのコースは彼らの行動をどのように戦略化・システム・プロセスしますか？

3. あなたのコースは彼らに必要なスキルをどのように教えますか？

4. あなたのコースは彼らが彼らの環境を最適化するのをどのように助けますか？

5. あなたのコースは彼らの考え方・マインドセットをどのように助けますか？

コースに名前を付ける

名前の法則があり、名前によって存在感が変わり、名前が悪いと売りにくくなります、良ければ容易に売れるようになります。

コースに名前を付けるときは、次の3つのことを念頭に置いておく必要があります。

1. 信頼性のための命名

コースに選択する名前は、プログラムの最初の成功に大きな影響を与えます。

名前の重要なことの1つは、信頼性を高めることです。

2. 明確な名前が優れている

命名に関しては、名前がコースの内容を明確に示している場合、プログラムを販売するのが常に簡単です。

あなたの名前は2つの部分で作ることができます。タイトルとサブタイトル。2つの組み合わせが明確であるほど、メッセージの伝達においてより良い結果が得られます。

3. 名前の構造

優れた名前を作成するために使用できる1つの単語、2つの単語、および3つの単語の名前構造があります。

3語の名前構造では、通常、1語はコースの内容を定義するために使用され、もう1語はトレーニングのレベルを定義するために使用され、3番目の単語はトレーニングの構造を定義するために使用されます。例：マーケティング・マスタリー・フォーミュラ。それは、コースがマーケティングを教えることであることを明確に定義し、それはマスタリーレベルであり、それはステップ・バイ・ステップなフォーミュラ（方程式）という構造です。その名前をマーケティング・マスタリー・サミットに変更すると、突然イベントになることがわかります。

個人的には3語のネーミングが好きです。

3単語の命名を行う別の方法は、専門分野またはニッチ市場に加えて、トレーニングのトピックが何であるかに関する他の単語と形式の最後の単語を使用することです。たとえば、セミナー・マーケティング・サミット、またはセミナー・マーケティング・マスタリー、和服・裁縫・祭り、ビジネス・ペン字・マスタリー、など

字幕（サブタイトル・副題）も非常に重要な役割を果たします。サブタイトルを使用すると、コースの目的とコースの約束をカバーできます。たとえば、サブタイトルは次のようになります。「知識とメッセージに基づいてビジネスを成功させるためのステップバイステップの公式」。



これで、メッセージに時間枠や収入、または手に入り難い結果を追加することで、これをより強力で大胆にすることができます。しかし、あなたが約束することに注意してください。あなたのコースが人々をそれらの結果を達成するのを助けるように設計されていることを確認してください。また、すべての人があなたの教えるすべてを完璧に守るわけではありませんが、あなたの責任は、彼らがもし完璧に守ったなら彼らが結果を得るという基盤を作ることです。

したがって、より大胆なサブタイトルは、「知識とメッセージを使用して1年で8桁のビジネスを構築する方法」のようになります。コースでは通常これらのタイトルを避けますが、フリートークやウェビナーにはこれらのタイトルを使用します。参加している方も、それが無料又は1時間で提供されるものではなく、ヒントくらいを得れば良いと考えているのです。私は通常、「60日以内にオンラインコースを作成して販売するためのステップバイステップの公式」という2つの中間の何かを使用します。

ではあなたの番です。

私の提案は、3〜5個の名前と3〜5個の字幕を考え出し、それらを投票して最適なものを見つけることです。

あなたのコースの名前（主題）トップ3から5は何ですか？

- ① _____
- ② _____
- ③ _____
- ④ _____
- ⑤ _____

あなたのコースのサブタイトル、トップ3から5は何ですか？

- ① _____
- ② _____
- ③ _____
- ④ _____
- ⑤ _____

Step-4 1 ページでわかるあなたの講座

1 ページ講座詳細を書く準備

1ページ講座詳細を作ることによって、情報を整理整頓し、実際のプログラムを作りやすくなり、外部と連携したり、告知サイト（ストアカなど）に出すときに簡単に行うことができます。

次に、以下の例に従って、次のページにコース1ページャーを作成します。

名前：米国統合心理学協会（AIP）認定—神経言語プログラム（NLP）プラクティショナー講座

フック（サブタイトル）：～プロ達が成功し続ける理由が分かる！最先端最適化されたコミュニケーション方法～

満たさないと行けない条件の質問：

- ・ 自己啓発、自己成長、自己治療、セルフコーチングのいずれかを行いたい。
- ・ もっと、効率的かつ効果的な喋り方をしたい（営業、交渉、カスタマーサービス、アナウンサー、メディア関係者など）。
- ・ 人の役に立ちたい又は人の背中を押す立場にいる。

コースの実績/権威性：

プログラム記事・取材：



ロイター通信：<http://bit.ly/reutersjpaipnlp>

米国統合心理学協会（AIP）認定・神経言語プログラム（NLP）プラクティショナー講座は1990年より教えてきた歴史を持ち、累計300万人以上の方々が全世界で受けた事のあるコミュニケーションコースです。世界で最もNLPプラクティショナーを排出している協会でもあります。プログラムはアメリカ政府の医療機関や法的機関、Fortune500の企業（i.e., Nike, Microsoft, GEなど）や国連などで人間関係の向上、コミュニケーション能力の向上、交渉などで使われています。

特徴：

- ・ 企業、病院、政府機関、研究機関、大学（院）など現場で今も使われている会話法、だから効果は立証されていて、常に最新、ベストで効果的なものが提供されている。
- ・ 時間が無い人達向けに通常14~30日のコースを4日間+課題で最速で技術を会得できる。
- ・ コンサルタントや経営者も多く排出しており、経済的に豊かになるための使い方も得れる。

結果：

- ・ お互いに「(°Д)??」と言わない、相互理解コミュニケーションが取れるようになる
- ・ 意図的に信頼を構築又は破壊する事が出来るようになる
- ・ 自己否定、自信の少なさ、今一つ信じられない自分を信じられる4ステップ
- ・ 悪い癖（歯ぎしり、いびき、貧乏ゆすり、思考パターン、口癖）が5分以内に消せる



- ・ 怒り、悲しみ、恐怖、後悔、罪悪感、不安などのネガティブ感情を15分以内に無くす
- ・ 欲しい結果が途中で諦めず、素早く達成できるようになる11ステップ
- ・ 等々

誰のためのプログラムか？

- ・ コンサルタント、コーチ、スピーカー、カウンセラー、看護師、ドクター（医者）、セラピスト、整体師、マッサージ師、弁護士、政治家、メディア関係者など人との仕事に関するプロやプロを目指している方や学生
- ・ 自分を成長させ続けたい女性や男性
- ・ 人間関係を円滑にしたい女性や男性

誰のためのプログラムではないか？

- ・ コミュニケーションを向上させたくない人
- ・ 新しい事を試したくない人
- ・ 失敗を成功したい人（できないを証明したい人）

運営ロジスティック（どこで？何時？）：

開催場所：【江戸川橋和室型多目的レンタルスペース～たたみ～】

東京都文京区水道2-9-14遠藤ビル 1F

東京メトロ有楽町線「江戸川橋駅」3番出口徒歩1分以内

時間：10時00ー20時00

価格：日本市場業界通常価格：38万円

キャンペーン価格：4万9800円 ※認定用テスト費用及び認定証手続き費用は別です

保証：病気や災害で参加ができなかった場合、講座は振替されます。

プログラムに関係ある痛みがある物語：

- ・ コミュニケーションが得意じゃなく、小学校1年生を留年しそうになったことがある。
- ・ 大学院では間違いでカウンセリング・セラピーの専攻の博士号に入ってしまう。
- ・ 現場で撃たれる、刺されるような交渉をしながら、発見したのがNLPだった。

ゴール達成のために必要なステップと学び：

第1回 情報処理の心理学と脳科学

概要：統合心理学、統合医療の理論をもとに精神、思考、感情がどう物理的身体や行動に影響があるのかを小学5年生でも分かるように説明されます。

第2回 言語の構成と心理への影響

概要：会話のプロフェッショナル、【優れた】交渉人、営業マン、経営者、投資家、教師は聞くポイントが全く違い、声の使い方、言葉の使い方1つで相手の行動をコントロールします。どうやってそれは行われるのか？

第3回 脳が本当に理解する原始的言語使用法



概要：脳みそはここ最近に作られた「日本語」を理解しません。つまり「痩せる！」「仕事をする！」「やめる！」という命令を理解しません。原始的脳みその指示の出し方は今も昔も変わりません。プロアスリート、プロの音楽家などはやりますが、一般人はまったくやらない、自分の脳みそとの会話術

第4回 脳みそのコントロール権を手に入れる

概要：日々の生活勝手にインストールされる脳へのプログラム、アインストールして、有用なものをインストールしませんか？どうやって脳神経は新しいプログラムや情報を入れているのか？

ライブクラスの日程/スケジュール：

1日目：※休憩は90分ごとに15分行われます。昼休みは60分～75分間ございます。

10時00－11時30 21世紀最先端の心理学 x 脳科学が人生を楽にさせてくれる理由。～統合心理学協会の神経言語プログラム (NLP)とは？～

11時45－13時15 幸せが見える人と見ない人のメカニズム～脳の処理能力の限界とコントロール方法～
昼休み

14時30－16時00 負けるゲームをプレイする人、勝てるゲームをプレイする人～結果を出す人たちの知らざるゲームルール～

16時15－17時45 自分の意思じゃない行動の制御の仕方～敵か味方か？爬虫類脳と哺乳類脳の法則～

18時00－19時30 世界一流のコミュニケーターになるために必要なたった1つのこと～フィードバックツールと信頼関係の形成について～

19時30－20時00 Q&A

2日目：

10時00－11時30 【復習とQ&A】；物覚えが良いか悪いかは技術であり、才能ではない～記憶のメカニズムと言葉の基礎マナー～；21世紀、トップ500の

11時45－13時15 文章の構成で本音がわかる～言語心理学の基礎～

昼休み

14時30－16時00 柔軟性と創造力は言葉の使い方だけで決まる～言語ヒエラルキーの操作～

16時15－17時45 同意してほしい？理解してほしい？ほしいじゃない！してもらうんだ！～同意を促す言葉の魔法～

18時00－19時30 無駄になったアドバイスは数知れず、相手の問題を解決する唯一の喋り方～思考の弱点を突く質問法～

19時30－20時00 Q&A

3日目：

10時00－11時30 【復習とQ&A】；なぜ私たちの脳みそは理論も言葉も理解しないのか？～新人類の誕生と表現の進化～

11時45－13時15 どんな感情も思い込みも一瞬で変えられる～脳のパスワードを発見する方法～

昼休み



14時30－16時00 好きだった食べ物の味とにおいが変わる？なんで？～脳の情報収集システム変化を体験する～；勉強できるもできないも本当、金持ちになれるもなれないも本当、結果は思い込みだけ～脳の行動プログラムの上書きと削除の方法～

16時15－17時45 ついついやってしまう習慣とクセ、頑張らずに一瞬でなくせます！？～超高速イメージトレーニング～；感情のボタンは自分で作る！～条件付け、行動科学の基礎～

18時00－19時30 絶好調はいつでもなれる！～絶好調の作り方～

19時30－20時00 Q&A

4日目

10時00－11時30 【復習とQ&A】；やる気ないは今日から無い！～やる気を出す脳神経の作り方～

11時45－13時15 私たちの脳に限界はない！～脳をマスターする方法～

昼休み

14時30－16時00 どうやって私たちは決めているのか？～決断の科学～

16時15－17時45 相手の思考の誘導方法～思考の保健のかけかた～

18時00－19時30 優柔不断は今日までだ！～思考統合と調律の技術～

19時30－20時00 Q&A

録画しないと行けないオンライントレーニング：上記、Q&Aを除くか、良くあるQ&Aを入れるか

ではあなたの番です。以下の空白を埋めてください：

名前：

フック（サブタイトル）：

満たさないと行けない条件の質問：

①

②

③

コースの実績/権威性：

特徴：

①

②

③

結果：

①

②

③

誰のためのプログラムか？

①

②



③

誰のためのプログラムではないか？

①

②

③

運営ロジスティック（どこで？何時？）：

価格：

保証：

プログラムに関係ある痛みがある物語：

ゴール達成のために必要なステップと学び：

ライブクラスの日程/スケジュール：

録画しないと行けないオンライントレーニング：

ベータユーザーの募集

コース1ページャーを準備したら、コンテンツを作成する前にオファーをテストする必要があります。あなたは人々があなたの申し出に興味を持っていて、あなたのコースを購入して勉強したいと思っていることを確認する必要があります。

これを行う最良の方法は、コース1ページャーを使用し、ベータユーザーのリストに戻って、コースを利用するように招待することです。

ビデオトレーニングを視聴して、コースを無料で提供するか、全額を請求するか、割引コースとして提供するか選んでください。

ただし、この時点で、コースを受講して一緒に学習する意欲のある非常に熱心なベータユーザーを獲得することが非常に重要です。

おめでとう！ベータユーザーの獲得を開始し、数日以内に売上を上げる可能性があります！

Step-5 コンテンツを録画する

コンテンツの作成に関しては、2つの主な考慮事項があります。

- 1- 使用するツール：ツールは定期的に変更され、より優れたツールが毎日出てきます。初めて動画を撮るなら台本を表示できる Teleprompter やパワポやキーノートを上げて Zoom で録画するのをお勧めします。編集したいなら Inshot, Quick, VivaVideo, iMovie, Magisto あたりが有名です。
- 2- オンラインコースのコンテンツ。
この章の残りの部分は、コンテンツをまとめる方法に関する優れたアイデアを提供するためのクイックガイドです。

コースを作成する3つの主な方法

コースの作成に関しては、コンテンツを記録するための3つの主要な方法があります。

- 1) ライブグループクラスのレコーディング
- 2) スタジオレコーディング
- 3) 両方の組み合わせ

個人的には、コースを作成するときにライブグループクラスを録音することを好みます。

さまざまな理由で私を聞いている聴衆がいる、直接ライブやオンラインイベントを行うことを計画していると、より簡単で効果的だと思います：

- 1- 私が準備するための確固たる期限（べ切）があります
- 2- パワーポイント、ワークブックなど、このグループのすべての資料を準備する必要があります。
- 3- 授業中に部屋の雰囲気を読むことができるので、より適切に受講生に対応できます。（コンテンツをどれだけ必要としているかは、大抵受講生の反応でわかります）
- 4- 視聴者のいないビデオを録画しているときに退屈し、自分とカメラ、ライブイベントを記録することで、私はより元気になり、気分が良くなります。大抵の人は目の前に人がいた方が話し易いし、自然に喋ります。
- 5- （重要）何度もこういった撮影件ライブイベントを販売しています。これにより作成中に撮影用の費用を稼ぐことができます。

※注意：ライブオーディエンスには最後にすべての質問をするように依頼してください。4-MAT（教育科学）上、講義の途中で質問を受け付けると受講生の脳は混乱を起こします。

どの方法に基づいてコースを構築するかに関わらず、3つすべてについて、ガイドライン、配布資料、ドキュメント、などを準備する必要があります。教えるのが極端に上手いのであれば、相手にはメモ帳だけでも十分ですが。エンパワートレーナーでもなければお勧めしません。その上で、

- 1- ライブグループクラスのレコーディングに関して（手間と費用と品質が高い順）
 - a. ライブイベントを（直接）行い、ビデオグラファーを雇い、教えたことを記録することができます。スケジュールまたは休憩ごとに切り分けられた完全な販売可能なビデオを入手してください。マルチカメラ撮このワークブックを効果的に使うためにオンラインの 8-SOCC™が必要です。Page.40



影または1台のカメラ撮影を行うことができます

- b. 狭い部屋の場合は、自分で用意したカメラとマイク機器を使用することもできます。これを行う場合は、1台のカメラ撮影をお勧めします。一人で撮影している時何台もカメラを用意して撮影できないので。
- c. もう1つの方法は、ウェビナー/電話会議を行い、クラスを記録することです。

2- スタジオレコーディングに関しては、さまざまなオプションを利用できます。

a. ライブパーソン

i. ホワイトボードの録音

- ① ホワイトボードまたは黒板の前にカメラを設置して教えます。これで発生する可能性のある課題は、ホワイトボードが照明を反射するため、照明を配置する場所に注意する必要があります。

ii. オフィスデスク、ソファ、本棚の録音

- ① ソファや本棚の録音を行うには、場所にある見栄えの良いソファや本棚を選択し、そこにカメラと照明を設定する必要があります。私は個人的に、インタビューのためのこれらのタイプの録音が好きで、必ずしも分析的ではないより柔軟な概念を持っています

iii. グリーン/ブルー/ホワイトスクリーン記録

- ① この記録方法は、正しく実行すれば常によりプロフェッショナルに見えますが、使用したグリーンスクリーンまたはブルースクリーンを編集する必要があるため、(ホワイトスクリーンを除いて)できるだけ避けようとしています。私は個人的に編集を可能な限り最小限に抑えるようにしています。ビデオを編集する必要がある瞬間、それはあなたがあなたのコースを作成するのに費やす必要がある経済的コストと/または時間の両方を増加させます。

iv. 暖炉またはその他のセットアップ

- ① このレコーディングモデルでは、暖炉の前にカメラと照明をセットアップします。温かみのある雰囲気と炉辺談話を作りたいのなら、これは悪い考えではありません。夏の間にコンテンツを記録したいときに問題が発生します。そのため、私はこれをタイムリーなコンテンツ、新年の前後、または10月末から2月の間にのみ使用します。

b. スクリーンキャスト (画面の再コーディング)

一部のトレーニングでは、特にツールを使用してデモンストレーションを行う場合や、グラフやチャートを表示する場合は特に、コンピューターの画面を記録する必要があります。

これらのタイプの記録を行うために必要なツールはサポートグループを確認ください。VideoProc、アマレコ TV、Bandicam などが有名です。

c. 録音 (音声のみ)

- i. 一部のコースでは、オーディオファイルを含めることを決める場合があります。特に、毎日の短い動機付けのメッセージが必要なコースや、瞑想が必要なコース、または生徒が目や目を閉じて内観する必要があるコースの場合、オーディオファイルは最適です。また、人々が通勤している間にそれが消費されることができ、あなたのコースを計画しているなら、オーディオファイルが適切です。

d. パワーポイント (Thinkific を使用するとオーディオを追加できます)

多くの人がパワーポイントを使って勉強するのを楽しんでいます。教える内容に応じて、パワーポイントまたは他の種類のスライドを使用して、生徒がコンテンツを学習できるようにすることができます。

このワークブックを効果的に使うためにオンラインの 8-SOCC™が必要です。Page.41



パワーポイントのトレーニングを記録するためのツールについては、サポートページを確認してください。

e. テンプレート、インフォグラフィック、ガイドライン、listoftools、...

これらのドキュメントはすべて、生徒に多大な価値をもたらし、コンテンツの学習と実装をより迅速に行い、より迅速な結果を得るのに役立ちます。

3- 両方の組み合わせ

コースは、ライブイベントの記録と事前に記録されたコンテンツの組み合わせにすることもできます。私のコースの多くは同じです。通常、私はライブトレーニングを行ってそれを記録し、次に資料とサポートを追加するために、ライブトレーニングに参加した人々のフィードバックに基づいて、記録されたコンテンツ、ドキュメント、およびテンプレートを追加します。

コンビネーションプロダクション（組み合わせ制作方法）

コンテンツの作成にかかる時間を大幅に節約するための優れた方法は、私が「コンビネーションプロダクション」と名付けたものです。

コンビネーションプロダクションでは、1つのコンテンツソースを使用して、さまざまなメディアファイルに追加のコンテンツを制作します。

これが私が使用する方法の1つです：

- 1- ライブオーディエンスとのライブウェビナーを行い、そのウェビナーを録画します
- 2- ウェビナーの記録を Youtube と Facebook にアップロードして構築することができます。フォロワーを増やす目的もあります。
- 3- オーディオファイルを分離してポッドキャストとして使用できます
- 4- オーディオファイルは、ブログの投稿、本、デジタルとして転記して使用することもできます
マガジン
- 5- このように、1つのコンテンツを作成することで、コンテンツの多くの部分をフィードできます。ソーシャルメディアプラットフォームを利用して、提供している有料および無料のプログラムのコンテンツを再利用します。

Step-6 メンバーシッププラットフォーム

メンバーシップのやりとりを行うウェブサイトやプラットフォームは必要になります。

ここでは、何種類かをご紹介します。

初級編：F B グループか又は DMM.com や Minsalo.com などのオンラインサロンを F B グループと連携したモデル。

利点：無料、シンプル、時間がかからない、決済なども任せられる

欠点：コンテンツを探すのがめんどくさかったり、アップセルやオプションの販売がスムーズではない、相手のルールや基準に縛られる。良くも悪くも周りと比較される。

(決済サイトのストアカなども、ルールや担当者の主観的な理由でコースが開催できなかったりする)

中級編：有料 ecommerce プラットフォーム (Kajabi, Podia, Teachable、など)

利点：テンプレ、マーケティング、支払い (決済)、などの上位のモデルにはなかったビジネス機能が満載。更なる売り上げや制作の自由が手に入る。

欠点：月額費や年額費がかかる、使うのが巧みになると痒い所に手が届かなくなる。英語が多く日本語化に手間がかかる

上級編：WP-Members Membership Plugin などの Wordpress を使ったもの。

利点：コントロール権と自由度がある

欠点：IT やウェブマスター的能力が必要か、完全にそれ専用の人員や外注が必要になる。



Step-7 セールスページ（ランディングページ、LP）

セールスページを作成するには、クライアントアバター（Step-2）のクライアントサイコグラフィックプロフィール、コース構造（Step-3）、および1ページ講座詳細（Step-4）が必要です。

Thinkific の標準販売ページを使用するか、Wordpress サイトで Optimze Press を使用するか、ClickFunnels または LeadPages、ペライチ、ジンドゥー、Mosh、又は講座販売専用サイト、ストアカや Udemy を使用して、販売ページを作成できます。

これはすべて、あなたがアクセスできるツールによって異なります。

セールスページのコンテンツシーケンス

ツールのほかに、セールスページに配置するコンテンツがコースを販売するものです。

したがって、次のページには、コースで使用できるコンバージョン率の高い販売ページのテンプレートが表示されます。

これらのピースは場所を変える可能性があり、必ずしも次の順序である必要はありませんが、通常、次の順序がほとんどのコースに最適です。

Attn: 「ターゲット」・・・

「ついに！どうやって「教えること」をできるようになるか」

（結果「相手が一番したくないこと」をせずに行えます）

- 「相手が本当に1番欲しい短期的な結果」
- 「相手が本当に2番欲しい短期的な結果」
- 「相手が本当に3番欲しい短期的な結果」

「名前」より

主題: 「あなたのトピック」

Dear 「あなたのターゲット」,

もし「1番相手が欲しいベネフィット」、「2番目に欲しいベネフィット」、又はただ「3番目に欲しいベネフィット」が手に入れた場合、このメールは今年読むものの中で最も大事なメールになります。

このワークブックを効果的に使うためにオンラインの8-SOCC™が必要です。Page.44

Ahahana, Inc. ©2022 All Rights Reserved

なぜかと言うと・・・

「相手がテキストを読む続けるべき理由」

「お客様の声①タイトル」

「お客様の声①のテキストを入れる」

「権威性とあなたの名前（例えば：私は「売れるまでの時間残り－39 秒」のベストセラー作家、遠藤 K 貴則です）、」

「相手があなたの話を聞くべき理由を述べる。あなたの経験と成功について語る」

「何故この解決案が彼らが一番今必要なのかを述べる」

「あなたのシステム/コース/プログラムを使った人たちの成功例を述べる」

「何故今すぐ行動をとって待つべきじゃないかを述べる」

「お客様の声②タイトル」

「お客様の声②のテキストを入れる」

実際にあなたが手に入れるものの氷山の一角は以下の通りです・・・

- 「どうやってあなたのコースは受講生を稼がしてくれるのか？」
- 「どうやってあなたのコースは受講生を節約させてくれるのか？」
- 「どうやってあなたのコースは受講生の時間を節約させてくれるのか？」
- 「どうやってあなたのコースは受講生のフラストレーションを回避させてくれるのか？」
- 「どうやってあなたのコースは受講生が苦痛から逃れることをさせてくれるのか？」

「お客様の声③タイトル」

「お客様の声 3 のテキストを入れる」

- 「どうやってあなたのコースは受講生が自分自身について気分よくなれる、自信がつくことを手助けするのか？」
- 「どうやってあなたのコースは受講生の人生の満足度を上げる手伝いをするのか？」
- 「どうやってあなたのコースは受講生をより有名で成功者に見られるようにさせるのか？」
- 「(その他)」

端的に「あなたのコース名/解決策」とは以下のことです

このワークブックを効果的に使うためにオンラインの 8-SOCC™が必要です。Page.45

Ahahana, Inc. ©2022 All Rights Reserved

「オファーの全体図（Step-4、1 ページ講座詳細より）を2～3行でまとめる」

これら全てをたった「価格」で手に入れます。

しかし、待ってください！今、行動しやすいように即日購入特典を足しましょう

特典1：「特典タイトル」

「特典のオファーを1～3行でまとめる」

実質価格：「最低特典価格」～「最高特典価格」

特典2：「特典タイトル」

「特典のオファーを1～3行でまとめる」

実質価格：「最低特典価格」～「最高特典価格」

見てわかる通り、これらの特典は合計価格が「合計最低特典価格」から「合計最高特典価格」あります。今、決めたら全てあなたのものになります。

そして、あなたに失うものは何也没有什么、何故なら・・・

「何日間」100%全額返金保証

もし「コース名または解決案名」が具体的にどうやって「1番欲しいベネフィット」を見せず、そしてそれを私の手を取り、ステップ・バイ・ステップ「2番目に欲しいベネフィット」・・・またはもし、「3番目に欲しいベネフィット」を手に入れる手助けに失敗したら、全額返金され、理由は聞かれないことを理解しています。

ご覧の通り全てのリスクは私にあります、なので

どうやって今から注文するかです

以下のリンクを今、クリックしたら、言ったベネフィットとそれ以上のものが全て堪能できます。では早速始めましょう！

「amex」「diners」「mc」「visa」「paypal」（その他決済ロゴ）
セキュリティ付きオンラインクレジット決済を行う

[オーダーリンクテキスト、例「クリックしてダウンロード」](#)

「終わりの言葉、感謝」

このワークブックを効果的に使うためにオンラインの8-SOCC™が必要です。Page.46

Ahahana, Inc. ©2022 All Rights Reserved

「あなたの名前」

追伸：「今すぐ待たずに行動すべき 1 番の理由を述べる」

[このページ最後のリンクようテキスト、例「価格が上がる前に今買いましょう」](#)

会社情報

[連絡をとるためにここをクリック](#)

収益の免責事項|プライバシーポリシー|免責事項|利用規約|サポート

©「あなたの会社名」—All Rights Reserved



ビデオセールスレターシーケンス

コースのセールスページにビデオを追加して、販売を増やすこともできます。これがセールスビデオ AKA ビデオセールスレターのシーケンスです。

1. フック

- ① これらがなんであるか端的に。
- ② 彼らが何を学んだり得れるかを言う

2. WIIFM (What's In It For Me, それが私に何の得があるの?)

- ① なぜ彼らは最後まで見る必要があるのか
- ② メモるように促す

3. イントロ

- ① あなたに信憑性をくれるもの
- ② クレームトフェイム (実績の自慢)

4. 苦痛から成功へのストーリー (ペイン・ツー・ゲイン・ストーリー)

① 苦痛

- 1. あなたが変えたかった苦痛は何でしたか
- 2. 他の製品で欠けている部分は何でしたか

② ターニングポイント

- 1. では、すべての人の生活を楽しむために何を作成/所有しましたか?
- 2. また、どうやって誰もがそれを行うことができますか?
- 3. 反対意見や最大の恐れにも答える

③ 夢のような結果

- 1. 簡単だと人々に伝えましょう。青写真があります。彼らができる方法です。と伝えましょう

5. ベネフィット (メリット)

- ① あなたがそれをどのように使用してきたか、そしてそれらを使用した結果はどうなるかを示してください。

6. 機能/構造/構成要素

- ① 彼らが受け取る予定のすべてのモジュールと要素を伝えます
- ② これが彼らがこれを手に入れることができる唯一の場所であり、はるかに安いことを彼らに伝えてください

7. プッシュバック

- ① これが何でないかを彼らに伝えてください
- ② プログラムが別のものと間違えられる可能性がある場合、特にネガティブタイプの製品 (MLM、一攫千金など)
- ③ それはそれらの 1 つではないことを彼らに伝えます

8. ベストフィット (対象者)

- ① このプログラムは誰のためのものですか?
- ② それはどのように彼らを助け、彼らに利益をもたらすことができますか?

このワークブックを効果的に使うためにオンラインの 8-SOCC™が必要です。Page.48



9. ボーナス（特典）

- ① 「それでは大きな発表に入る前に、私がどうやってあなたがすべてを得ることができるかを説明する前に、あなたにいくつかの特別なボーナスを送りたいと思います：」
- ② あなたのボーナスが彼らの異議をどのように取り除くことができるかについて彼らに伝えてください（あなたはボーナスとして明確なトレーニングやモジュールについて話す必要はありません）

10. 投資

- ① 価格とそれがいくらになるかについて彼らに伝えてください（フラットアウト、価格の比較は必要なし）

11. 保証

- ① 返金保証の詳細

12. 希少性（限定性）

- ① 座席
- ② 参加者
- ③ メンバー
- ④ 時間、等。

13. 行動を促すフレーズ（Call To Action, CTA）

- ① これが購入するのに最適な時期である理由を強調する
- ② 価値とは何か、そしてなぜ今行動を起こすべきなのか

14. 感謝

- ① ありがとう
- ② CTA しながら買った前提でどれだけ素晴らしい結果になるか、喜ばしいかを話す。

おめでとう！このステップが終了するまでに、セールスページの準備ができているはずです。これで、次のレベルに進む準備ができました。このドキュメントの基礎を学び、8-SOCC™のトレーニングビデオ再度見て、トラフィックの詳細を確認してください。



Step-8 集客と紹介者のためのメール術

セールスページとバックエンドシステム全体をまとめて、他のユーザーがコースを購入できるようにしたら、トラフィックをコースに呼び込みましょう（集客）。

トラフィックには一般に 3 つのタイプがあります。

有料トラフィック（Facebook 広告、Google 広告、YouTube 広告、バナー広告など）

有料広告に関しては、これらのタイプの広告に多額の費用をかける前に、まずシステムをテストして目標到達プロセスを実行することを常にお勧めします。

また、キャンペーンを設定および維持するために、購入したい特定のタイプの広告に関する専門知識を持っている専門家と協力することを強くお勧めします。

それは広告だけではなく、それらの有料クリックを実際の有料クライアントに変換するシステムを持つことでもあることを忘れないでください。

私は彼らが彼らのためにそれらの広告を実行するために専門家にお金を払わずにお金を節約したかったので単純に広告を実行することでたくさんのお金を失った何百人もの人々を見てきました。

有料広告を任意のプラットフォームで実行したいが、それでも自分で実行したい場合は、それらの広告を設定、監視、最適化する方法をガイドするステップバイステップのコースを受講することを強くお勧めします。

私の見積もりでは、各プラットフォームで収益性の高い広告を掲載できるように、各プラットフォームで平均して少なくとも 100 時間の練習と学習が必要です。

明らかに、冷たいトラフィックのために 1 つの漏斗（ファネル）を下ろすと簡単になりますが、それでも多くの労力とエネルギーが必要です。

あなたがオンラインマーケティングゲームに不慣れな場合は、最初に他の 2 種類のトラフィックソースを追跡するか、あなたと同様のキャンペーンで成功した実績を持つ専門家を雇います。

あなたのフォロワーシップトラフィック

フォロワーシップトラフィックは、ソーシャルメディアプラットフォームまたはメールリングリストを通じてソーシャルフォロワーシップを構築することで構築できるトラフィックです。



メーリングリストを作成するには、特定のトレーニングを提供する無料のトレーニングシリーズまたは PDF を作成してから、フォローアップメールを追加してユーザーにチェックアウトを促すことができます。

あなたの有料プログラムまたはあなたのより高い価格のプログラムであなたと一緒に働くための申請書に記入してください。

フォローシップを構築するには、オンラインコースの横にオンラインでの存在感が必要です。

先に述べたように、あなたはコーチやコンサルタントとしてのキャリアの中で多くの異なるコースを作成するかもしれません。したがって、ブランドを構築するときは、1つのコースだけでなく、作成したコースの種類を反映した本当の自分に基づいて、人々があなたと一緒に仕事に興味を持ち、興奮するようにする必要があります。

トレーニングセンターで行った一連のインタビューを、世界で最も成功しているリーダーの何人かと一緒に調べて、そのための最善の戦略を見つけてください。

プロモーションパートナーのトラフィック

プロモーションパートナーのトラフィックに関しては、すべてのプロモーションパートナーが支払いを求めているわけではないことを知っておく必要があります。

実際、5種類のプロモーションパートナーがあります。

1-スニージャー

スニージャーはあなたのトレーニングのファンであり、あなたについての言葉を広める人々です。一般的に彼らはあなたの過去の学生であり、彼らはあなたから受けたサービスの質のためにあなたを宣伝したいと思っています。

2-好意的な動機

好意的な動機付けのプロモーションパートナーは、彼らがあなたからの好意を探しているのであなたを宣伝したい人々です。

これが、あなたを宣伝する見返りに人々を紹介できるように、ブログやソーシャルメディアでの存在を強くお勧めする理由の1つです。

3-コンテンツ動機

これは、プロモーションパートナーシップ関係の私の最も好きな方法であり、これが私のビジネスの基盤を構築した方法だと思います。

あなたはトレーナーなので、コンテンツがあります。素晴らしいコンテンツと講演者を探している多くの協会やネットワークがあります。ゲストブロガーを探しているブログ、Youtube チャンネルとポッドキャスト、専門家を探しているラジオ番組とテレビ番組があり、あなたはその専門家になることができます！

このワークブックを効果的に使うためにオンラインの 8-SOCC™が必要です。Page.51

あなたがする必要があるのはあなたがゲストまたは専門家として現れたい場所のリストを準備し、あなたの専門家シートを準備しそして定期的にこれらの場所に近づくことです。

外観セッションから直接製品を販売することを許可されているか、無料のギフトをダウンロードするために人々を Web サイトに誘導できるかどうかにかかわらず、このようなトラフィックに勝るものではありません。

4-お金の動機

お金に動機付けられたプロモーションパートナーは、彼らが稼ぐお金のためにあなたを宣伝するパートナーです。彼らはあなたの EPC（クリックごとの収入）とあなたのリストのサイズを気にします。一般的に彼らはあなたがお金を稼ぐことを促進し、それから彼らはあなたが彼らの製品をあなたのリストに売るようにあなたに促進することを望んでいます。

これはアフィリエイトマーケティングの非常に優れた一般的な方法ですが、関係がお金だけに基づいている場合、パートナーはあなたを捨て、約束を守らないことが時々あります。

この種のパートナーシップをしないと言っているわけではありません。実際、私はいつも、アフィリエイトの種類に関係なく、アフィリエイトに支払うと言っています。しかし、私は一般的に、私の経験や他の多くの経験に基づいて、お金に動機付けられたアフィリエイトはそれほど信頼できないと言います。

5-権威性の追求者

権威性を求める人は、あなたの権威性のためにあなたを宣伝したいと思っています。あなたは通常あなたのクライアントの磁石の周りにあなたの信頼を築きます。

この概念の詳細については、オンライントレーニングでご質問ください。

おめでとうございます！コースの準備が整い、あらゆる種類のトラフィックソースを認識しています。

これらのテクニックとトラフィックソースを習得するには、引き続き 8-SOCC™とサポートページをご利用ください。

あなたの成功のために

遠藤 K 貴則