

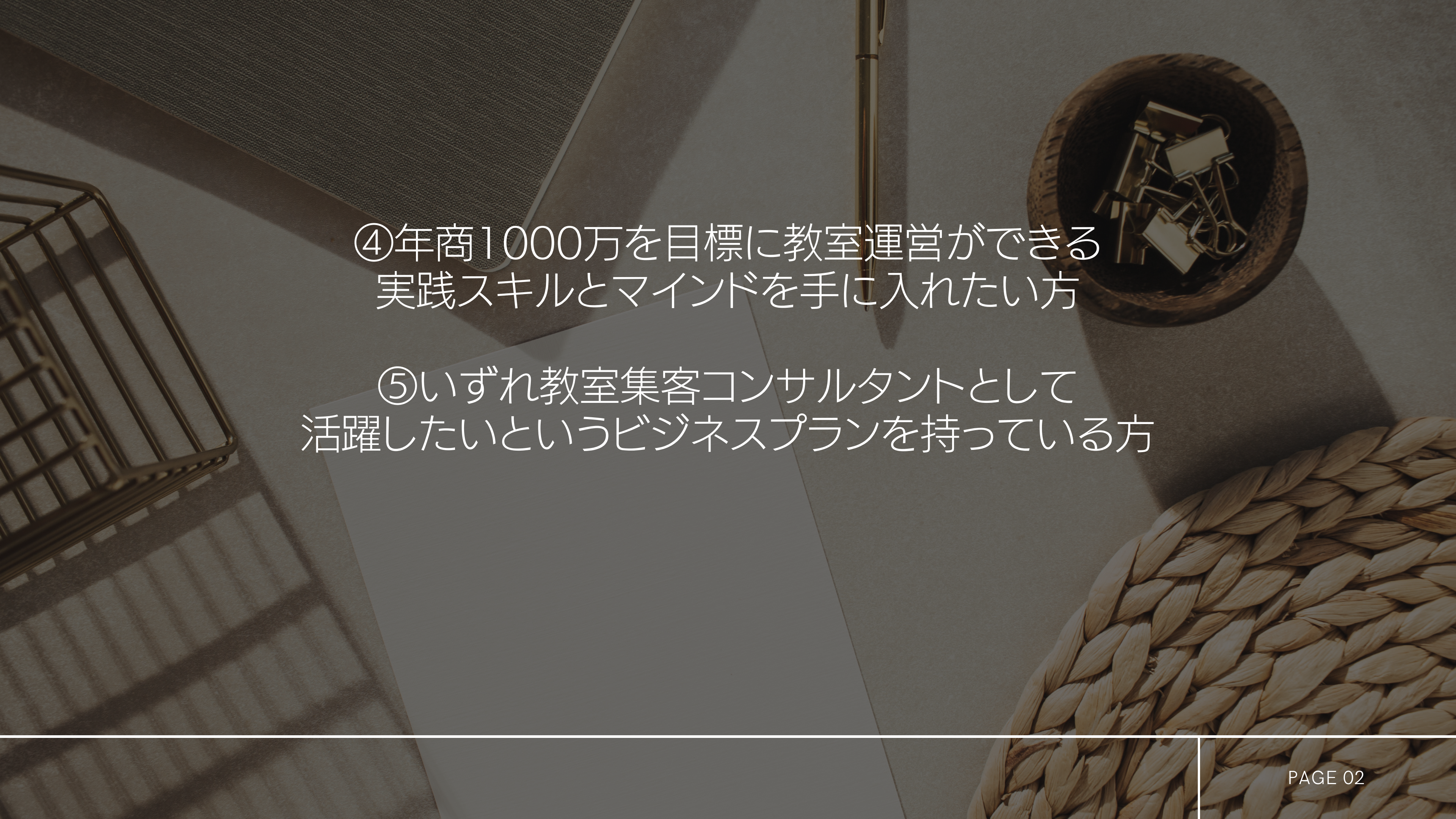


# 高額ディプロマコース 作成&集客運用 実践講座



こんな方におすすめの講座です

- ①キャリアはあるけど、単発の講座しか持っていない  
高額講座(20万~50万)を作りたい
- ②不安定な売上・集客から安定した経営をしたいが  
どうやって講座をつくるのか、  
どこから手をつけていいのかわからない方
- ③高額講座を実際に販売したことがあるが  
数ヵ月で集客が止まり  
その後どうしたらいいかわからない方

A top-down view of a desk with a pen, paper clips, and a woven basket. The text is overlaid on the desk surface.

④年商1000万を目標に教室運営ができる  
実践スキルとマインドを手に入れた方

⑤いずれ教室集客コンサルタントとして  
活躍したいというビジネスプランを持っている方

この講座を  
作った背景



## 講座を作った背景とは

- ①過去2～3年の教室業界のディプロマ発行の流れ
- ②ディプロマ発行が乱立したことによって起こった課題
- ③事業全体の設計をした上で講座を作成運用する必要性から

この講座受講後  
得られる成果



—— 01

高額コースを作り  
販売できる準備の整備

—— 02

プロに頼むと数十万する  
売れるページ作成スキル

—— 03

集客・成約の  
継続的な運用のスキル

—— 04

その後続く  
集客コンサルタントへの  
道が開ける

## STEP01

- ①単発講座と  
コースレッスンの違い
- ②売れる講座の調査の仕方
- ③先発の同業他社の情報分析
- ④ペルソナ設定のポイント
- ⑤価格設定の考え方
- ⑥10万以上の高額講座作り
- ⑦30万以上の高額講座作り
- ⑧商用利用講座の未来

## STEP02

- ①高額受注できるLP作り
- ②申し込み導線設計のSNS
- ③導線上のSNSの作成運用
- ④予約が入るSNSの告知文章
- ⑤申し込みが決まる  
体験会のつくり方
- ⑥成約率が高い面談のコツ
- ⑦本講座の動画の扱い方
- ⑧安定収入を得る  
会員制度のつくり方

## STEP03

- ①100%受注が決まる  
問い合わせの受け答え
- ②逆境に負けないマインドの  
整え方
- ③計数管理のシート作り
- ④自動集客の概念を知り  
基礎の集客基盤をつくる
- ⑤自動収益の概念を知り  
未来に備える
- ⑥高額講座を販売し続けるた  
めに必要なスキルとは

## STEP04

- ①高額ディプロマ講座の先の未来
- ②これから増えていく  
教室コンサルタントへの活路
- ③教室業をビジネスに転換する  
ビジネス脳のつくり方
- ④右脳と左脳をバランスよく  
鍛えるステップ
- ⑤デザイン・文章力をアップする  
ためにやって欲しい事
- ⑥顧客維持が上手くできる  
月額会員制の運営

---

# STEP01

---

## ①単発講座と コースレッスンの違いとメリット

- 収益力が高い
- レッスン時間効率がよい
- 集客効率がよい
- 長期リピート力
- 高額化・テーマ化しやすい



---

# STEP01

---

## ②売れる講座の調査の仕方

- WEBで同業他社を10個以上比較
- 他社HP & SNS解析調査
- 売れている講座の特徴調査
- 生徒さんのニーズとウォンツ調査
- ペルソナ設定と講座のマッチング
- 時代のトレンドとのマッチング
- キーワード検索



---

# STEP01

---

## ③先発の同業他社の情報分析のポイント

- 内容/期間/金額/想定ペルソナを一覧表にして比較する
- ペルソナを変えると単価が変わるかペルソナを変えると内容が変わるかを検討する
- 売れている講座のポイントを見て自分ができる事できない整理
- 現時点でオンリーワンの企画にする



---

# STEP01

---

## ④ペルソナ設定のポイント

- 高額講座orコース講座を支払う財力・時間がある顧客を想像する
- 他社の人気のコースを見て、想定されるペルソナを検討する
- ポジショニングマップで自社の立ち位置を決定する
- ニッチ過ぎても広すぎてもNG
- 売れることを優先したペルソナ設定



---

# STEP01

---

## ⑤ 価格設定の考え方

- 価格設定は「自分が欲しい額」をベースに組み立ててよい
  - 価格と価値の関係性を理解する
  - 業界を変えると価格と価値も変わる
  - かけ算の講座を作れないかを検討
  - 導線設計上に適切な商品を用意する
- フロント→ミドル→バックエンド



---

# STEP01

---

## ⑥ 10万円以上の高額講座作り

- 10万円は比較的ミドルエンド商品に使われることが多い
- お試し要素が強い場合  
期間限定、人数限定を行い  
成約率を高める
- 10万円の後ろの商品  
30万から50万レベルを準備
- 成約・リピート率を高めることを優先



---

# STEP01

---

## ⑦30万円以上の高額講座作り

- 30万円以上は基本バックエンド商品
- 体験会や説明会、個人面談が必要になるケースが多い。
- 傾聴のスキル、営業的なスキルが成約率を左右する
- ペルソナ設定がキーポイント  
設定がずれると全然売れない
- ウォンツ商品の方が売れやすい



---

# STEP01

---

## ⑧ 商法利用講座の未来

- 商用利用講座のブームはコロナ禍のオンライン講座の台頭と連動する  
(2020年～2023年)
- 内容については玉石混合
- 残っていく講座は本当に価値ある講座のみ
- 集客支援ができる講座を持っている先生の講座の方が売れやすくなる



---

## STEP02

---

### ①高額受注できるLP作り

- 高額受注できるLPは感情領域  
特に共感ライティングが必要になる
- 年々高まるデザイン仕上がりへの  
スキルアップの要求（写真・動画）
- 見映えが成約率を左右する
- スピードとトライ&エラーが必須
- 一つの講座の寿命が短くなっている  
次々にリリースできる体力が必要



---

## STEP02

---

### ②申し込み導線設計上のSNS

- 高額講座は「信頼関係」がないと売れない
- SNSの発信は、認知→信頼構築→体験・相談→成約に至る形で設計する
- 扱う商品&ペルソナさんによって露出していくSNSが変わる
- 信頼構築をベースにした設計が必要なので、準備は半年以上前から行う



---

## STEP02

---

### ③導線上のSNSの作成運用

- 顧客属性に合わせて、運用の強弱をつける
- ライブは成約率の後押しになるので  
インスタ・Youtube・FBなど  
トリプルミックスでの運用も考える
- 全般的に扱うと相乗効果が加速する
- 同業他社苦手と思う領域にこそ  
チャンスがある



---

## STEP02

---

### ④ 予約が入るSNS告知の文章

- タイトルが命。タイトルはしっかり練って設定（ChatGPT活用）
- 誘導したいゴールに合わせて、（LP）流れがつながるように紹介文章を書く
- 簡潔でわかりやすい内容
- 強いCTA（コールトゥアクション）がある
- 目を引くビジュアルがある



---

## STEP02

---

### ⑤申し込みが決まる 体験会の作り方

- バックエンド商品の一部体験ができる組み立てが必要
- 参加者さんの要望を聞き取る傾聴力
- 参加者さんとの交流があると成約率が上がる（昼を挟むなど）
- 成約しやすい人数で開催する
- 成約しやすい人を中心に話を組み立てる



---

## STEP02

---

### ⑥成約率が高い面談のコツ

- 成約率を上げるなら、集める属性の的を絞る
- 自分の得意を見極める  
（グループor個別）など
- 相手の要望を最初の10分ですべてを把握した上で欲しい答えを提案する
- YES/NOをしっかりと見極める



---

## STEP02

---

### ⑦本講座の動画の扱い方

- 予習復習できる動画の存在は必須
- 3か月30万円ぐらいの講座であれば  
6本 1本30分×6本 ぐらいは  
用意が目安
- リアルと動画を併用活用して  
顧客満足を高める
- 将来的に動画だけ販売してもいける  
クオリティで制作しておく



---

## STEP02

---

### ⑧安定収入を得る会員制度の 作り方

- 高額講座をバックエンドにするよりもサブスクを最終のエンドにする方が事業は安定する
- 会員制の構築は3年ぐらいを目途に。毎年ゆっくりじっくり育てることが必要
- 低価格×大人数なのか、高価格×少人数なのかにより運用が大きく変わる



---

## STEP03

---

### ① 100%受注が決まる

#### 問い合わせの受け答え

- お客様の要望課題を正確に把握する
- ニーズに対しての解決策を提案する
- お客様の未来の価値を伝える
- 柔軟な対応できる姿勢を見せる
- わかりやすく明確な言葉で伝える
- 問い合わせ返答の速度を上げる
- 動画などで親近感を感じてもらおう



---

## STEP03

---

### ②逆境に負けないマインドの整え方

- 中庸の心を持つ
- 自分に乗り越えられない試練は訪れないと信じる
- 人の目は気にしない
- 自分の心の中にごきげんの神様を持つ
- コントロールできないことはあきらめる
- 失敗を失敗にしない
- 人に弱みを見せる・協力を得る



---

## STEP03

---

### ③ 計数管理シート作り

- 年間目標の数字の立て方と考え方
- 売り上げと経費と粗利を理解する
- 顧客属性 & 季節変動も予測する
- 3か月ごと4半期での管理をする
- 短期中期長期の考え方
- 高額講座の年間売り上げのデザイン
- 月額会員制の年間デザイン



---

## STEP03

---

### ④自動集客の概念と基礎基盤づくり

- 自動集客の概念
- 教室業における効率の良い自動集客
- 自動集客の媒体と実践方法
- 自動集客をするための下準備
- 自動集客の効果と利益イメージ
- 教室業における自動集客の必要性



---

## STEP03

---

### ⑤ 自動収益の概念と未来へ備える

- 先生に着目されない自動収益の概念
- 高額講座のお客様は月額会員制へ誘導する
- 教室業の自動収益のアイテム  
(通販オンライン商品・金融投資・  
アフィリエイト報酬・  
サブスクリプション)
- 自力で稼ぐ8割・自動収益2割目標
- 体力の劣化に備えて早いうちに準備



---

## STEP03

---

### ⑥高額講座を販売し続けるための スキルとは

- お客様の要望を見極め1年に1度のアップデート
- 時代の流れを反映させた内容に変化させる
- 潮時の見極めを見誤らない
- 一つの講座が売れているときに次の講座の準備をする



---

# STEP04

---

## ①高額ディプロマ講座の未来

- 年々増えるディプロマ講座  
今後も増え続ける予測値
- 講座の淘汰が始まる。質の向上が必須  
比較されやすくなる。価格破壊。
- 競合他社の研究が欠かせない
- 売れる講座は成果が出る講座  
⇒先生になってちゃんと集客できるかがポイントになる。



---

## STEP04

---

### ②増え行く教室集客コンサルタントへの道

- ディプロマ取っても、集客できないと先生になれないと気づく人が増える  
=ディプロマ単体よりも教室集客とセットになっている講座が人気になる
- 教室集客コンサルタントと併用か、コンサル単体への転身をする人増加
- コンサルタントの力量の差が出る  
(ツールを教える人ではなく、課題を解決できる人)



---

## STEP04

---

### ③教室業をビジネスに転換する ビジネス脳の作り方

- 趣味の領域からの脱却は、  
ビジネス脳への変換が必須
- 数字を扱う意識が必要
- 趣味マインドから  
ビジネスマインドへの同時変換
- 時間の使い方
- ファンづくり、交友範囲の拡大要
- 継続力・やりきる力が必要



---

## STEP04

---

### ④右脳と左脳をバランスよく鍛えるステップ

- 高額講座を扱う場合にも、  
コンサルへ転身する場合にも  
右脳と左脳のバランス力をUP
- 事業の成功はマインドが9割  
自身も生徒さんも成功させたかったら  
右脳を鍛える
- これからは、デザイン力、文章力  
アップも必須スキル



---

## STEP04

---

### ⑤デザイン・文章力をアップするためにやって欲しいこと

- ・写真：一般人スキルよりは先生のスキルが上である必要がある。インスタレベルの平均値を把握してそれ以上の見映えを意識する⇒基礎を学び数稽古
  - ・文章力：伝わる文章を書くために、構造を理解した文章を地道に書くステップが必要⇒基礎を学び数稽古
- ※どちらにしても、今までよりもさらに専門性が必要になってくる



---

## STEP04

---

### ⑥顧客維持が上手くできる月額 会員制の運営

- ・ 会員の維持は飽きさせないこと
- ・ 終わりが無い設定にすること  
(スキルを学ぶだけの会員制は終わりが来る)
- ・ 会員同士の関係性も密に作りこむ
- ・ イベントを通じてロイヤリティを高める
- ・ 低額多数にするか、高額少数にするか方針をしっかりと定める





**END**