

# あなたの眠るスキルを マネタイズする オンライン講座作成法

株式会社LibraCreation



# 目次

- 01 オンライン講座の特徴と現在のトレンド
- 02 自分のスキルを深掘りする方法
- 03 オンライン講座の作成ステップ
- 04 マーケティングとプロモーション



# 1 オンライン講座の特徴と 現在のトレンド



# オンライン教育市場の現状



01

## ポストコロナの変化

- ・ コロナ禍が終わった後、オンライン教育の現状がどう変わったか
- ・ 対面レッスンとオンラインレッスンの割合の変化



02

## 市場規模と成長率

- ・ コロナ後のオンライン市場の成長率
- ・ コロナ前 8%ベースの成長率
- ・ コロナ後 20%ベースの成長率



03

## 平均単価の変動

- ・ オンライン講座の価格
- ・ 高価格帯・サブスクリプション(定額制)モデルの普及について

# 最新のトレンドとその影響



01

## 短時間で学べる コンテンツ

忙しい人々に人気のある  
短時間で学べる講座の需要が  
増えている理由



02

## 個別対応型学習 1対1

受講者一人ひとりのニーズに  
合わせた学習内容の重要性



03

## 相互コミュニケーション 型セミナー

双方向のコミュニケーションに  
重点を置いた形へ  
例：ライブなど

# 成功するオンライン講座の共通点



01

## 高品質なコンテンツ

見た目が美しく、  
情報が豊富な教材の重要性



02

## 受講者の参加を促す

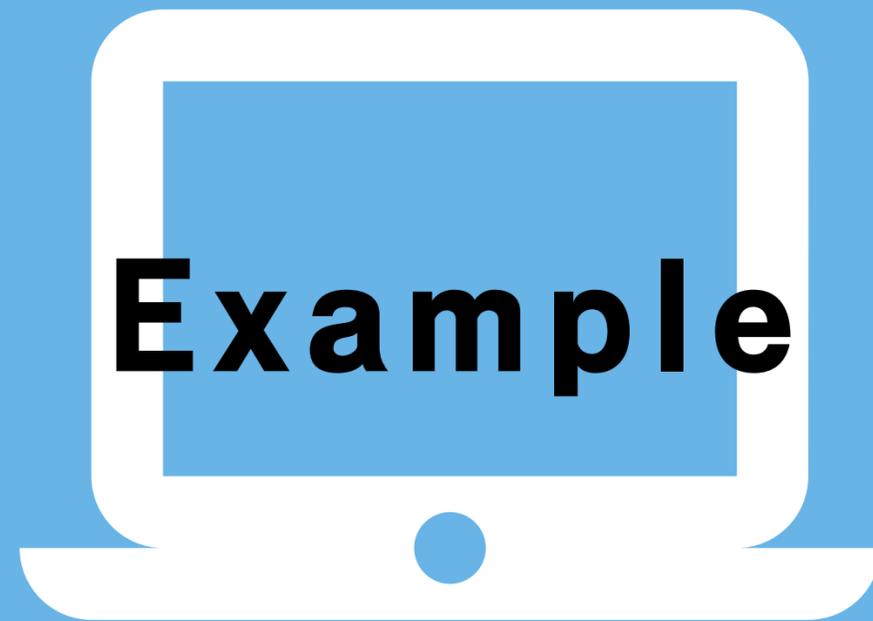
受講者が積極的に学べるように  
するための工夫



03

## 明確な学習目標と成果

受講者が具体的な成果を得られる  
ように設計されたカリキュラム



**マインドフルネス講座を  
例に見てみよう**

# 【日常生活に活かすマインドフルネス】

---

## ■コース名

日常生活に活かすマインドフルネス

## ■学習目標

- ・マインドフルネスの基本技術を習得する
- ・日常生活でのストレス管理や集中力向上に活用する

## ■具体的な成果

- ・受講後、日常的にマインドフルネスを実践できる
- ・ストレスや不安を感じた時に自分を落ち着かせる方法を理解する
- ・集中力を高めるためのマインドフルネスの技術を習得する



## ■ カリキュラムの例

### 1週目:マインドフルネスの基礎

- ・ マインドフルネスとは何か
- ・ 基本的な呼吸法とリラックス法

### 2週目:マインドフルネス瞑想

- ・ 簡単なマインドフルネス瞑想の実践
- ・ 瞑想の効果と日常生活への応用

### 3週目:ストレス管理

- ・ マインドフルネスを使ったストレス管理法
- ・ 日常生活での具体的な実践方法

### 4週目:集中力向上

- ・ 集中力を高めるためのマインドフルネス技術
- ・ 実際の生活シーンでの応用方法とフィードバック

## 2 自分のスキルを深掘りする方法



# ①自分の強みと得意分野の発見



## ①自己分析

⇒過去の経験や成功事例を振り返り、自分の強みや得意分野を明確にする



## ②フィードバック収集

⇒周囲の人々からのフィードバックを活用して、自分の強みを再確認する



## ③スキルの棚卸し

⇒自分の持っているスキルをリストアップし、どのスキルが講座に適しているかを分析する

## ②スキルの分析と活用



### ①スキルのリストアップ

⇒持っている全てのスキルをリスト化し、それぞれのスキルがどのように役立つかを検討する



### ②市場のニーズとマッチング

⇒現在の市場ニーズと自分のスキルを照らし合わせ、需要のあるスキルを特定する



### ③強みの強化

⇒強みとなるスキルをさらに強化するための学習やトレーニング

# ③スキルを講座内容に変換する方法



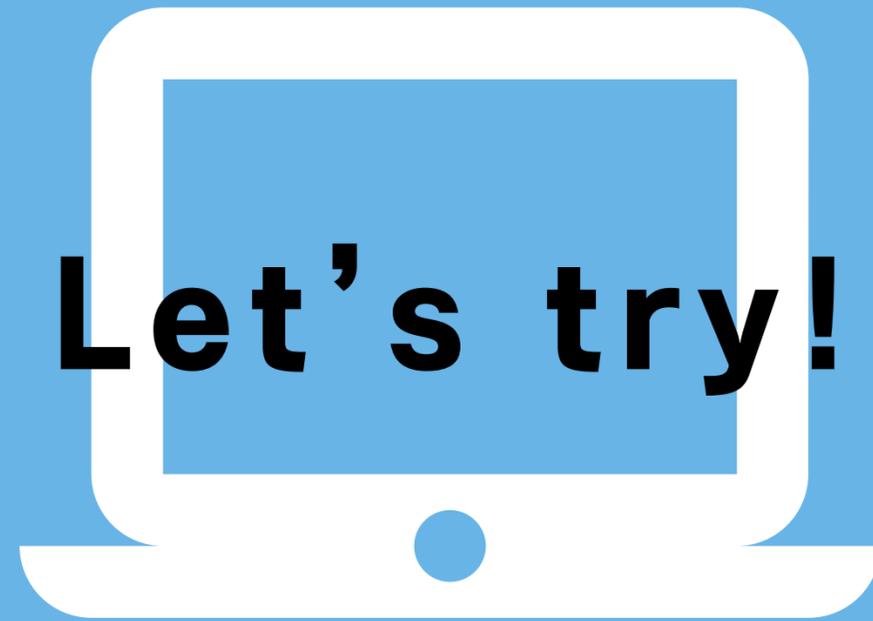
## ①テーマ設定

⇒自分のスキルを基にしたオンライン講座のテーマを決定する



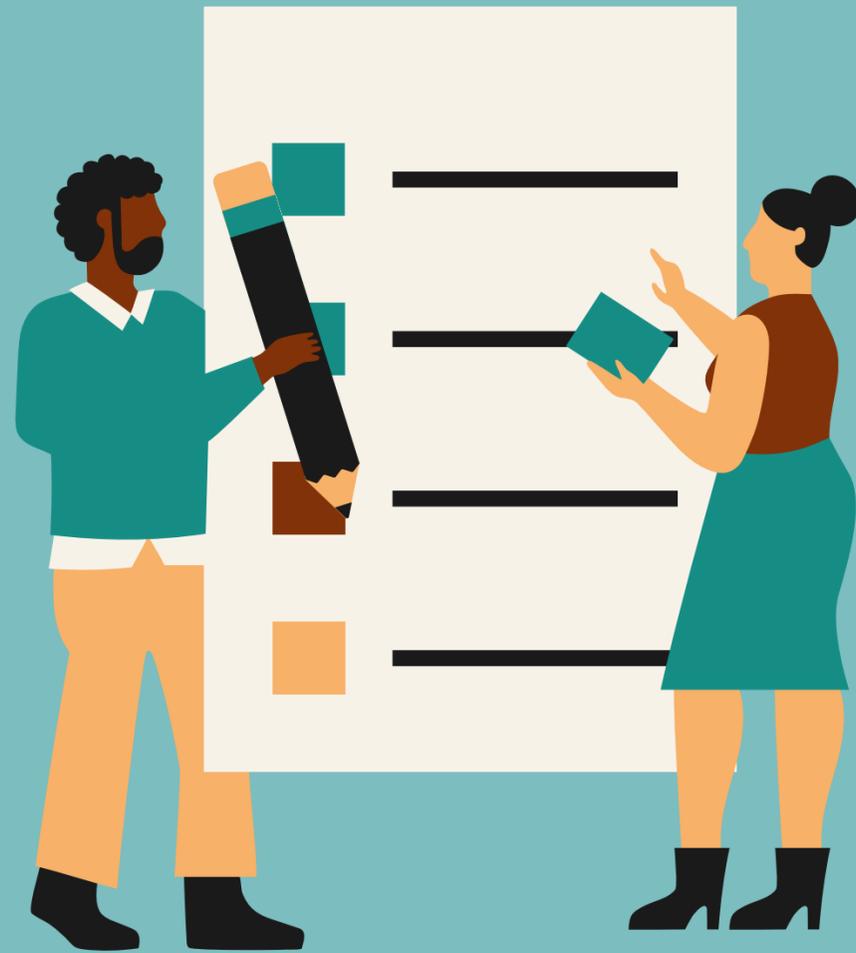
## ②カリキュラム設計

⇒講座の内容を効果的に伝えるためのカリキュラムの構成

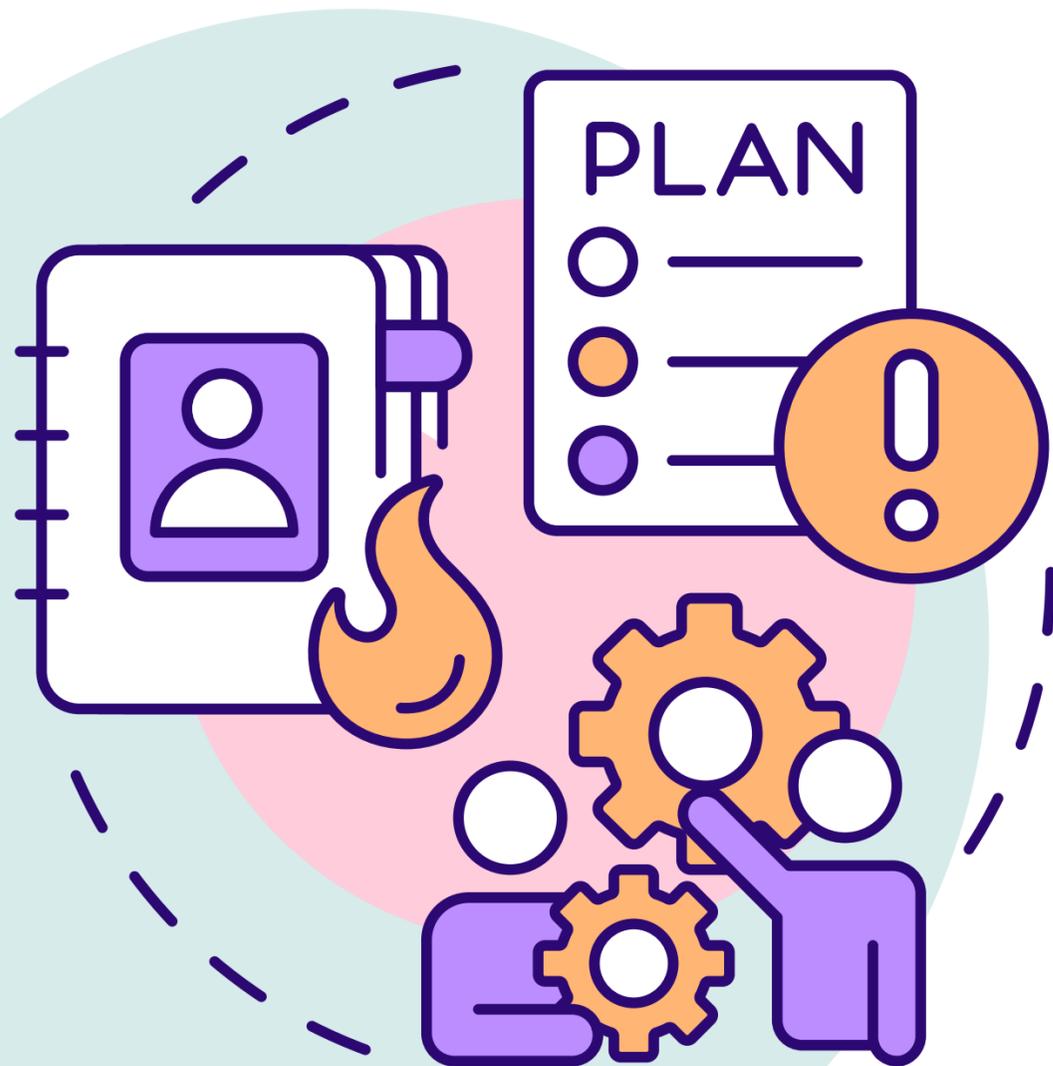


**自分のスキルリストを  
作成してみよう**

# 3 オンライン講座の作成ステップ



# ① 講座構成の基本



## ① 目標設定

⇒ 講座の最終目標を設定し、その達成に向けたステップを明確にする方法



## ② 内容の分割

⇒ 大きなテーマを小さな項目に分け、それぞれの項目で伝えるべきポイントを決める

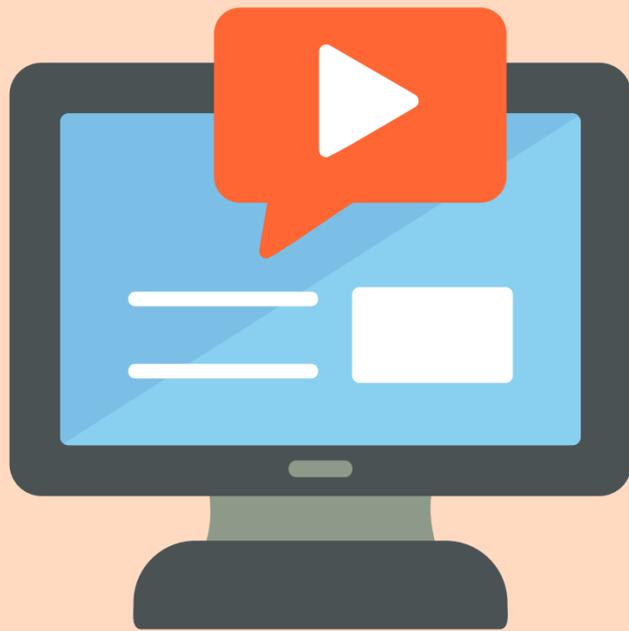


## ③ 学習プロセスの設計

⇒ 受講者がスムーズに学習を進められるように、学習プロセスを組み立てる

## ②効果的な教材作り

---



### ①視覚的要素の活用

⇒スライドやビデオ、インフォグラフィックなど視覚的に訴える教材を作成する



### ②参加を促す要素

⇒クイズやディスカッション、グループワークなど、受講者の参加を促す要素を取り入れる方法

# ③プレゼンテーションの準備と実践



## ①リハーサル

⇒本番前にリハーサルを行い、時間配分や内容の確認をする



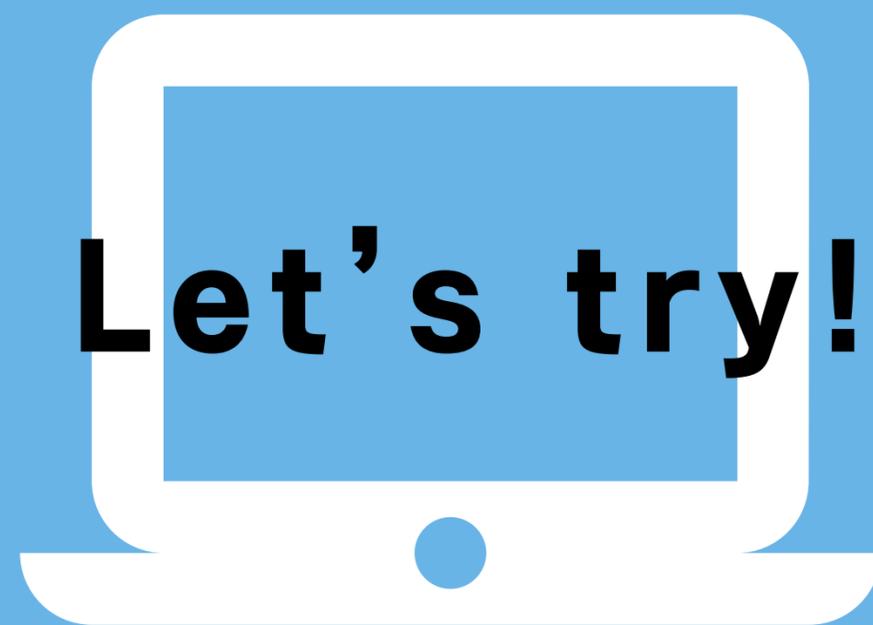
## ②フィードバックの活用

⇒プレゼンテーションのリハーサルで得たフィードバックを元に、内容を改善する



## ③ツールの活用

⇒ZoomやPowerPointなど、オンラインプレゼンテーションに適したツールの活用



**講座のアウトラインを  
作成してみよう**

# 4 マーケティングと プロモーション



# ①オンライン講座の販売戦略



## ①価格設定

⇒市場調査を基にした適正な価格設定  
サブスクリプションや一括払いの選択肢



## ②プロモーション計画

⇒事前告知から販売後のフォローまで、一貫した  
プロモーション計画を立てる



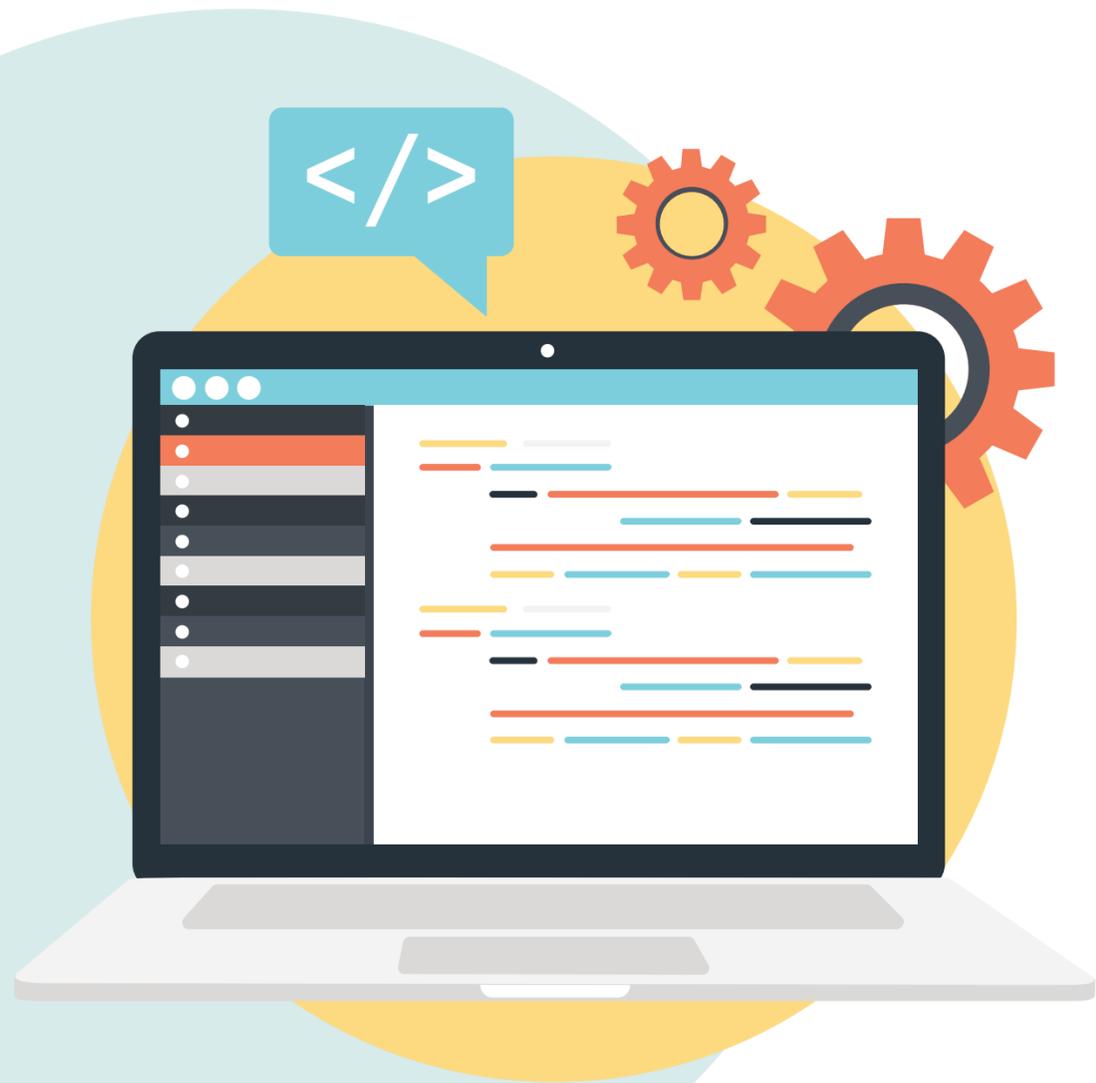
## ③販売チャネルの選定

⇒自社サイト、SNS、メルマガなど、  
最適な販売チャネルを選定する



# ③ ウェブサイトとメールマーケティング

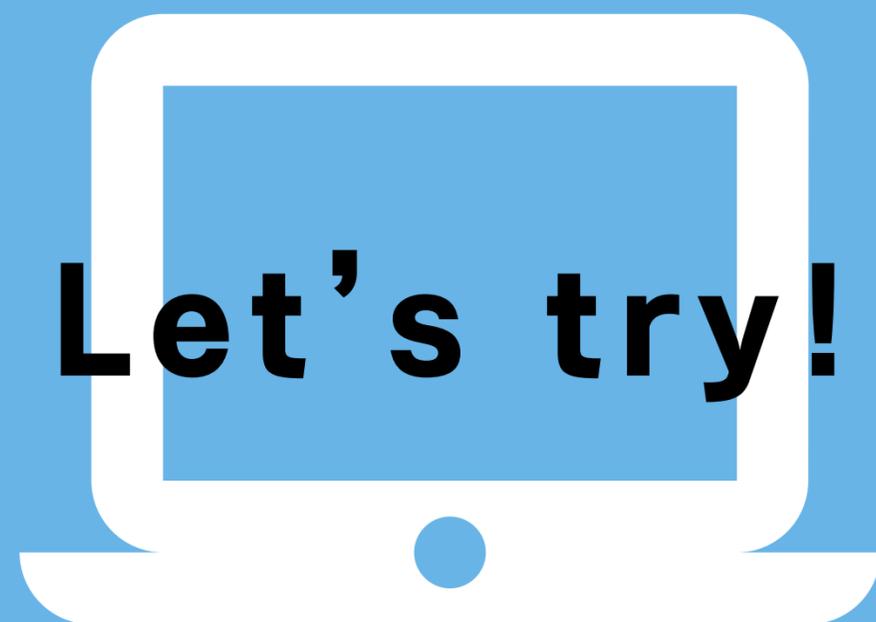
---



**①効果的なランディングページの作成**  
⇒講座の魅力を伝えるランディングページ作り



**②メールマーケティングの活用**  
⇒登録者リストの作成から、定期的なメール配信による受講者のフォローアップ



**マーケティングプランを  
作成してみよう**

# END

