





# まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
  - ②ご職業
  - ③自身の強み、アピールポイント

## 【オンラインセミナー受講の注意事項】

- このレジュメは後程プレゼントします！
- 周囲が騒がしい場合はミュート設定を。
- このセミナーは録画し、メンバーに公開されます。(撮影はココからです。)

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★

自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定



オンラインサロンの  
作り方セミナー

オンラインサロンの  
お話の前に…

ビジネス全体における  
お金の入り方



どうすれば、

「お金」と「時間」の

両立を実現できる？

# 「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

---

## ■ お金の見え方

お金 = ~~エネルギー~~  
= 仕組み

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

---

## ■ お金の見え方

お金は人が作ったものだから  
「宇宙の法則(理)」は当てはまらない

お金とはあくまでも「お金」であり  
「仕組み」というものがある



# 「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

---

## ■ お金の入り方は2パターン

- フロー収入
- ストック収入



「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

---



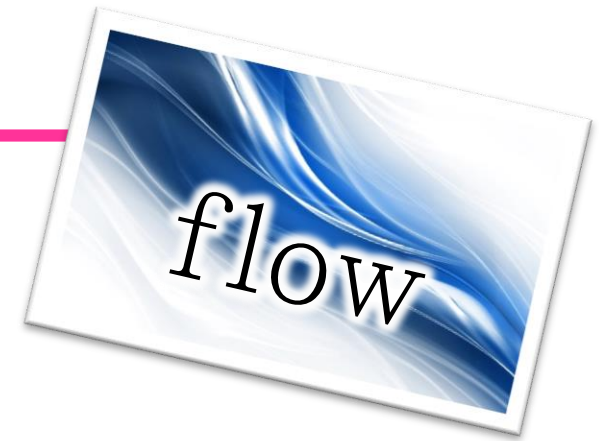
## ■フロー収入の特徴

• フロー：単発収入

単発セッション、単品販売、  
セミナー等 → フロントエンド

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

---



## ■フロー収入の特徴

- 始めやすいが安定が難しい
- ずっと売り続けられないといけない
- 高額じゃないと成り立たない
- 他人の商品、サービスでもOK

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

---



## ■ ストック収入の特徴

- ストック：継続収入  
不動産、月間利用料、月会費、保険、  
継続契約等 → ミドル/バックエンド

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

---



## ■ ストック収入の特徴

- 構築が難しいが完成すれば安定
- ずっと売り続けなくていい
- 低額で継続してもらうことが大事
- 自分がオーナーのコンテンツ

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

---

■ 中間もある

・フローとストックの間

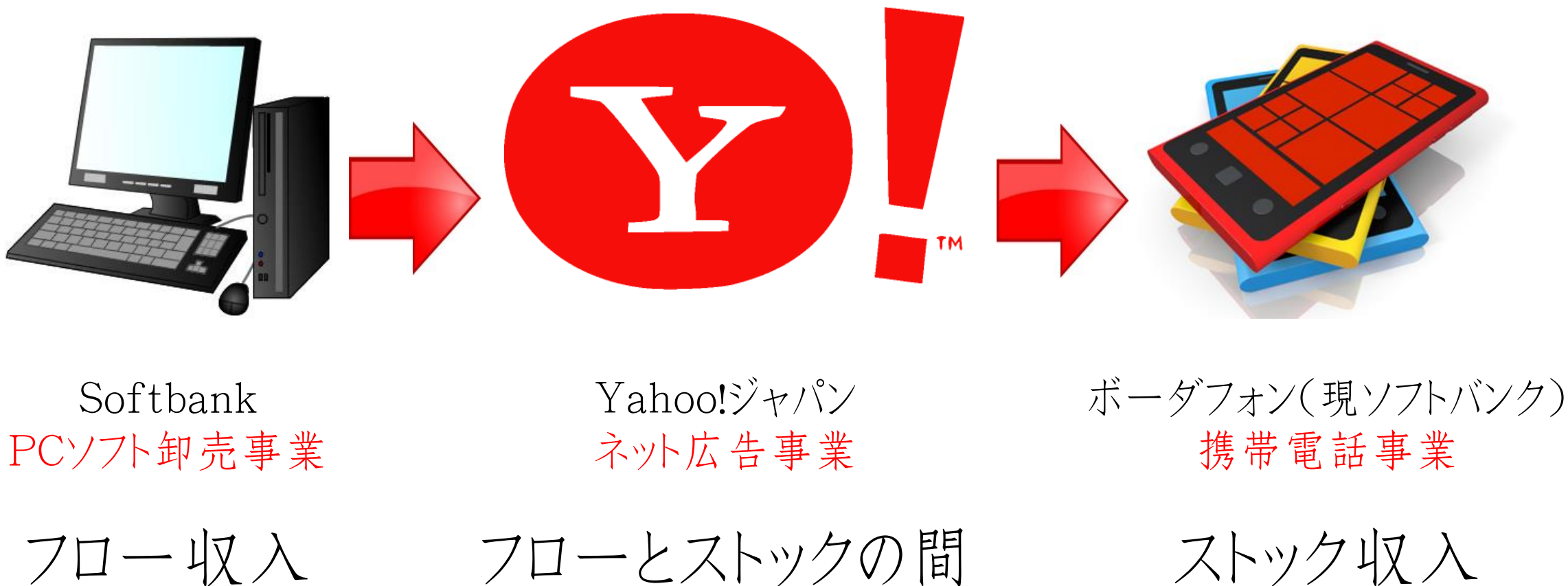
期限が設けられた継続契約

(更新されるかしないか不明)

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順



## ■ Softbankのストックビジネス化戦略



「お金」と「時間」の両立を実現させる手順



## ■ Softbankのストックビジネス化戦略

ロボット事業部のペッパーくんも  
かなりガッツリなストックビジネス！

本体価格  
198,000円

+

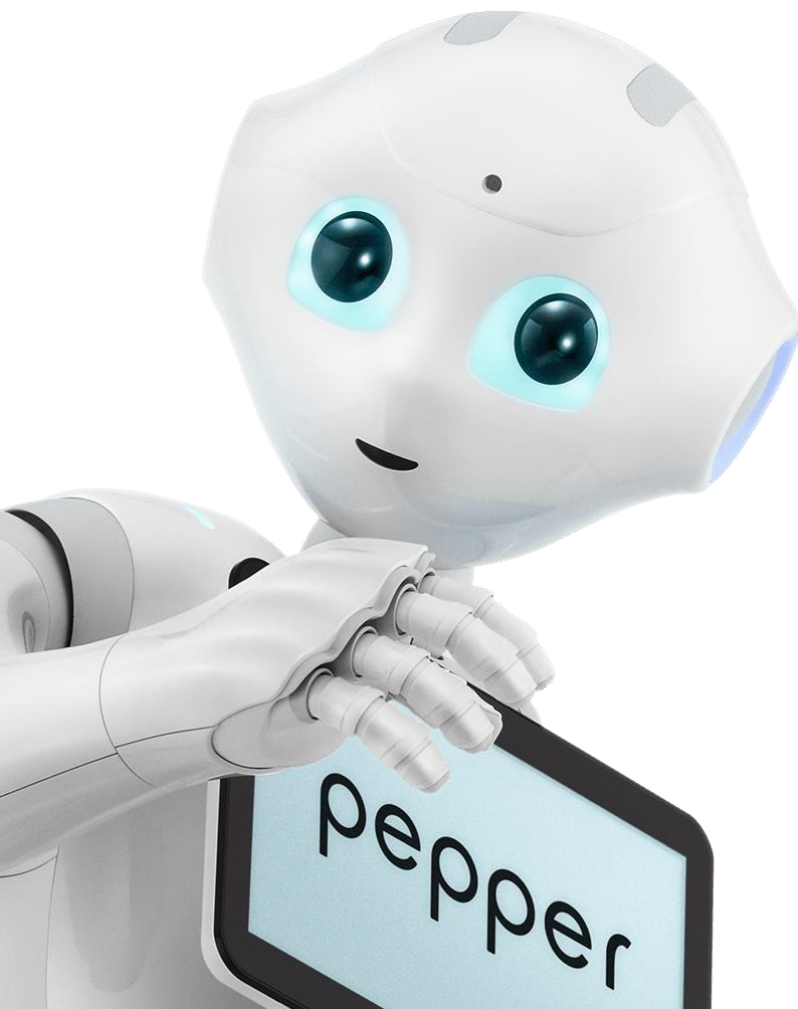
Pepper 基本プラン  
14,800円/月×36ヵ月

+

Pepper 保険パック  
9,800円/月×36ヵ月



1,083,600円





# 「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

---

■ 個人事業も仕組み化しよう！【安定期】  
ストックに移行



オフェンス重視  
= 新規開拓



【成長期】  
フロー & ストック



ディフェンス重視  
= 継続

【起業初期】  
始めやすいフロー

あなたが提供出来る…

- フローサービスは？ (単発)
- フロー & ストックは？ (短期継続)
- ストックサービスは？ (長期継続)



オンラインサロンってなに？

オンラインサロンってなに？

---

■ オンラインサロンとは…

オンライン上に作る  
会員専用サービス  
教室、ファンクラブのこと

オンラインサロンってなに？

---

■ オンラインサロンとは…

【月会費制】にすることで  
安定した収益を得ることが出来る！

➡ ストックビジネス

オンラインサロンってなに？

---



## ■ ストック収入の特徴

- 構築が難しいが完成すれば安定
- ずっと売り続けなくていい
- 低額で継続してもらうことが大事
- 自分がオーナーのコンテンツ

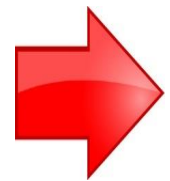
オンラインサロンってなに？

## ■ オンラインサロンとは…



オンラインサロン運営サービスでは

DMM.comが最大手です。



審査があり手数料も高い！

会費の25%～30%ほど。

ただ管理面など楽なのでメリットもある！

# オンラインサロンってなに？

---

## ■大きく4つのタイプに分けられます！

### 【私塾型】

知識や技能のノウハウ共有。専門分野の最新情報の提供、会員との情報交換、セミナー開催など。

業種: 専門家・講師・コンサルタント

### 【クラブ活動型】

同志が集いディスカッションしたり、共にプロジェクトを計画、実現。趣味嗜好が同じメンバーでオフ会など。

業種: どの業種でもいける

### 【相談室型】

占い、診断結果などの情報提供。相談や悩みを特有のスキルで解決。カウンセリング、直接鑑定など。

業種: カウンセラー・コーチ・占い師・スピリチュアル

### 【ファンクラブ型】

ファンとのオンラインコミュニケーションやオフショット写真の配信、限定動画販売、イベント告知など。

業種: タレント・アイドル・芸能人・モデル・アーティスト



# オンラインサロンってなに？

## ■ 私塾型

**DMM オンラインサロン**

TOP ビジネス | 社会・経済 | 学び・スキルアップ | 美容・トレーニング | ライフスタイル | コミュニティ | スポーツ | グルメ | クリエイター | もっと見る

TOP ビジネス

### 堀江貴文イノベーション大学校

堀江貴文

5,125 | 5

第38期  
オンラインサロンメンバー募集中！  
2109人  
[募集:2500人]

10,800円 / 1ヶ月

入会する

利用規約に同意の上、入会する

オーナープロフィール

#### オンラインサロン詳細

こちらのサロンは事前入会募集中です。決済及び、グループへの追加は9/1となります。

概要

堀江貴文による会員制コミュニケーションサロンです。メインのFacebookグループに加え、約30個

## 例)ホリエモンのオンラインサロン

### ■ コンテンツ

#### <オンライン>

- ・堀江貴文による投稿、依頼、直接の交流
- ・30を超える分科会グループ
- ・各界著名ゲストの参加
- ・定例会は地方会場とSkypeで中継し遠隔参加可能
- ・メンバー限定生放送（アーカイブもご覧いただけます）
- ・DMM亀山会長直属グループ「カメチョコク」

※Facebookグループ内で堀江は自身がおもしろいと思った投稿に対してのみコメントします。HIUに入会することで何もしなくても、必ず堀江と交流ができるわけではありません。

#### <オフライン>

- ・毎月2回の定例イベント（トーク+懇親会）
- ・不定期交流会（オフ会）
- ・不定期ミニ勉強会・年1回合宿勉強会 会員特典
- ・各種イベント無料招待参加権※人数限定
- ・勉強会などに無料で利用できるフリースペースの提供（東京・広島尾道・福岡）
- ・地方講演会招待、優先席
- ・関連商品、チケット等割引
- ・その他会員優待多数

# オンラインサロンってなに？

## ■ クラブ活動型



釣りが100倍楽しくなる!

村田基

テレビや雑誌では絶対教えない!?

奇跡の釣り大学

JIM's Miracle Fishing College

## 例)世界に4名しかいない プロフィッシングデモンストレーター

- ① 雑誌やテレビ、表のFacebookでは語れない裏情報、本音の話をサロンメンバーだけに発信!
- ② Facebookライブ配信でリアルタイムに全国のサロンメンバーと交流します!
- ③ 村田基がロケ先で秘密の食事会を開くとき、サロンメンバーだけにお誘いを送ります!
- ④ 村田基とリアルに交流できるセミナーやオフ会企画を開催します!
- ⑤ 村田基のプライベート釣行にお誘いします(海外ツアーも)!
- ⑥ なかなか手に入らない村田基監修のフリーペーパー『BAKU×BAKU』を配布(PDFデータ)します!
- ⑦ 会員が増えたら、村田基の釣りの会(管釣りオフ会や水郷バス釣りオフ会など)を企画します!
- ⑧ 会員が増えたらサロン限定オリジナルグッズなんかも企画しちゃいます!
- ⑨ その他、ノリの良い会員の皆さんのリクエストで村田基が色々企画しちゃいます!



# オンラインサロンってなに？

## ■ 相談室型



例)「ADHDでよかった」著者 立入さん

### 参加特典

- ◆オンラインでの悩み相談（制限無し）
- ◆不定期交流会（オフ会）
- ◆各種イベント無料招待参加権 ※人数限定
- ◆セミナー招待、優先席、二次会参加
- ◆新刊発売時にサイン本配布 ※数量限定

### こんな方におすすめ

- ☆発達障害（ADHD・広汎性発達障害）の当事者
- ☆発達障害を抱える子供をもつ保護者
- ☆発達障害について学んでいる教育関係者
- ☆家庭や職場に当事者を抱え、応対に困ることがある方や関係改善したい方

# オンラインサロンってなに？

## ■ ファンクラブ型



クラブ ヨシミスト  
**CLUB YOSHIMIST**

もっと自由に、もっと軽やかに。  
まるで友達と話すように、一緒に夢を叶える特別な場所。

「全国と一緒に理想を叶える仲間がいる、そう思うたびに力が湧いてくる。」  
「届いた動画を見るたび、いつもの毎日が特別になる。」  
「ここで理想をシェアするたび、「私ならできる」と根拠のない自信が湧いてくる。」  
みんなで軽やかに、ステージを駆けあがろう♡

例)宮本佳実さんのオンラインサロン  
個人事業主で500人以上の会員を  
集める超売れっ子の女性(DMMなどでなくオリジナル)


### Over view

概要

|     |   |
|-----|---|
| 内 容 | <ul style="list-style-type: none"><li>・会員特別サイトへのアクセス（全国の会員の方とつながることができます）</li><li>・限定のレッスン動画配信（週2～3回配信）</li></ul>   |
| 特 典 | <ul style="list-style-type: none"><li>・半年に1度、宮本 佳実からサプライズプレゼントが届きます！</li><li>・いつも満席になってしまうセミナーや講座の優先的にご案内します！</li><li>・特別サイトのコメント欄で宮本 佳実へのご質問・ご相談ができます！</li></ul> |
| 金 額 | 月額5,000円（税込 5,400円）   |

皆さんならどんな  
オンラインサロン・教室が  
作れそうですか？





オンラインサロンを  
構築する

3つの柱

# オンラインサロンを構築する3つの柱

## ■ 一つ目の柱

### ・決済システム



 リザストの契約締結サービスを使用

・ビジネス、金融系

5,000円～10,800円

上限 30,000円程(プレミアム会員)

※広告OKやセッション付きなどもアリ

・その他のサービス

1,000円～5,000円が目安

上限 10,800円(プレミアム会員)

※広告OKやセッション付きなどもアリ

# オンラインサロンを構築する3つの柱

---

## ■ 一つ目の柱

### ・決済システム

**PayPal**<sup>TM</sup>

**VISA**



**JCB**



自分で決済リンク作成も可能

#### 【POINT】

リザストだと管理は楽だが、プランのアップグレードも必要になるので、自分で作って一件一件送るのも有り。また銀行入金(お振込み)制でもOK。



# オンラインサロンを構築する3つの柱

## ■ 二つ目の柱

### ・会員専用Facebook



➡ コミュニケーションと情報共有の場

- ・オンラインでの交流、リアルでの交流を行う。その情報共有の場。
- ・会員同士の交流、会員の宣伝告知もアリ(会員の参加メリットになる)

## オンラインサロンを構築する3つの柱

---

### ■ 三つ目の柱

- 会員専用サイト



➡ WordPressなどを用い会員に  
上質なコンテンツの配信を行う

• 入会率を高め、脱退率を下げる重要な役割を果たす。

# オンラインサロンを構築する3つの柱

## ■ 三つ目の柱

### • 必要なシステム

① 検索にヒットさせない設定 (NoIndex)

② 会員専用サイトにするプラグイン

→ 会員個別にID/PWを発行  
(住福は「Theme My Login」を使用)



## オンラインサロンを構築する3つの柱

---

### ■ 三つ目の柱

他にも…

- 一部の記事のみ会員限定のサイト
- 記事の途中から会員限定になるサイト

などもプラグイン次第で構築できます！



# オンラインサロンを構築する3つの柱

---

## ■ 三つ目の柱

- ・簡易会員専用サイト



➡ サイトというより**会員専用ページ**だが  
ペライチやリザストでも作成可能！

### 【 POINT 】

URLを知らないと見れないページが作れます。検索にヒットしないようには出来ませんが、個別のパスワードなどは作れません。

# ◆ オンラインサロン(月額課金サービス)の概要

決済システム

リザストの  
契約締結

## ◆ 会費

・ビジネス系

10,800円～12,800円

上限 30,000円(プレミアム会員)

・その他

3,800円～5,000円が目安

上限 10,000円(プレミアム会員)

※プレミアムとは広告OKやセッション付きなど

Facebook  
ページ

コミュニケーション

## ◆ 月一のリアル交流

・セミナー(招致、自分、会員)

・イベント(オフ会)

・会員同士の交流

・会員の宣伝告知もアリ

会員専用  
サイト

ワードプレス

## ◆ コンテンツ

・入会時の特典コンテンツ

・定期的にコンテンツ追加

→月1通のステップメールでもOK

・会員価格のセッション、サービス

・2年目から安くするなどもあり

最初にやることは？

どうやれば会員が増える？

最初にやることは？どうやれば会員が増える？

---

■ 最初にやることは…

入会メリットを明確にし  
継続する価値を伝える

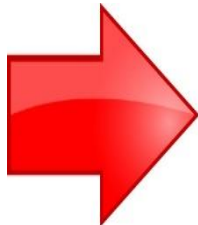


最初にやることは？どうやれば会員が増える？

---

■ 最初にやることは…

・会員専用サイトに設置する  
コンテンツの企画と作成

 特典、動画、テキストなど

# 最初にやることは？どうやれば会員が増える？

## ■ 最初にやることは…

数千円～1万円で  
こんなに学べるの！？

# お得！

### 【会員専用サイト】ブランディングコンサルタント養成講座

#### 会員特典 12選

🏠 HOME > 会員特典 12選

本講座にご参加の皆様へ、住福が成果の出るノウハウ・資料を厳選して差し上げます。  
どうぞ活用ください。

それぞれの資料におけるご不明点などございましたら、気軽にお問合せ下さい。

- ✓ [コンサルのベースを作るブランディング登録ワーク](#)
- ✓ [ブランディングワーク1 誰でも「売れるセールスポイント」が分かる強み発掘シート](#)
- ✓ [ブランディングワーク2 理想のお客様に刺さるポジショニング作成シート](#)
- ✓ [ブランディングワーク3 顧客の悩みとライバルチェック](#)
- ✓ [ブランディングワーク4&5&6 月収100万円に必須の商品が出来るバックエンド作成テンプレート](#)
- ✓ [ブランディングワーク7 想いが伝わり、理想のお客様が集まる販売記事テンプレート](#)
- ✓ [ブランディングワーク8 集まるセミナーの作り方が分かる成功セミナー作成テンプレート](#)
- ✓ [誰でもすぐ書けるステップメールテンプレート](#)
- ✓ [誰でも売れちゃうセールスの7ステップ](#)
- ✓ [ちゃんと申し込みが入る体験コンサルの獲得方法](#)
- ✓ [リアルでも仕事が取れる営業名刺テンプレート](#)
- ✓ [友達がガンガン増えるLINE@POP](#)
- ✓ [初心者でもすぐ書けるプレスリリーステンプレート](#)
- ✓ [リピートが3倍になるお手紙のポイント](#)
- ✓ [バックエンドの契約をとるためのプレゼンテンプレート](#)
- ✓ [クライアントと安心安全の契約ができる、契約書・請求書テンプレート](#)

最初にやることは？どうやれば会員が増える？


---

■ どうやれば会員が増える？



- ① 価値あるコンテンツ作成
- ② それを伝えるランディングページ
- ③ サロンの期間を限定(継続OK)

最初にどんな  
オンラインコンテンツが  
準備できそうでしょうか？



スタートしたら  
なにをやらねばいいの？

スタートしたらなにをやればいいのか？

---

■ やることは大きく3つ

① オンラインでの交流

② オフラインでの交流

③ コンテンツの追加 (頻度少でOK)

スタートしたらなにをやらばいいの？

---

## ■ オンラインでの交流

オススメは  
【学び】を優先！

- 動画の配信
- オンラインセミナー
- オンライングループセッション

スタートしたらなにをすればいいの？

---

## ■ オフラインでの交流

- グループセッション
- セミナー、合宿（ゲスト講師を呼ぶのもあり）
- オフ会（ランチ会、飲み会、お茶会etc）

オススメは  
【交流】を優先！

セミナーとオフ会を組わせても良い



スタートしたらなにをすればいいの？

---

■ より成果を出したり盛り上げるために…

## 期間限定のクラブ活動

サロンの目的と合うようなクラブから、  
単にその中で趣味の合う人が集まっ  
て行う部活なんかもあり



スタートしたらなにをやればいいのか？

---

## ■ 頻度は？



セミナー、オフ会などは

- 毎月～数か月に一度開催
- オンLとオフLの隔月開催でもOK

スタートしたらなにをやればいいの？

---

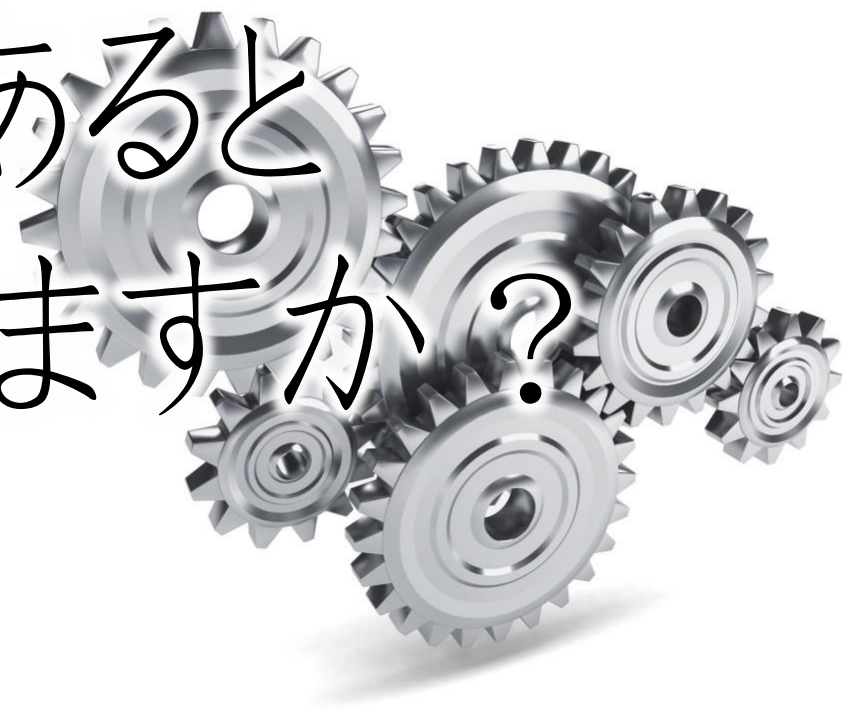
## ■ 頻度は？



オンライン教室などであれば

- 毎週 平日や土日の  
1～2回開催などもOK

セミナーやイベントは  
どんなモノがあると  
会員は満足できますか？



退会対策は？

## 退会対策は？

---

### ■ そもそも話…

与えて終わりだと意味が無い。

メンバーが自ら考えて行動する  
オンラインサロン運営を意識する！

## 退会対策は？

---

### ■ 参加型オンラインサロンをつくる

- ワークをこなしてもらおう
- メンバー間でコラボ企画
- 分科会や部活など環境づくり

退会対策は？

---

■ 1期間はどれくらい？



半年～1年で

次のシーズンを募集



## 退会対策は？

---

■ 交流をしっかりとらえ成果を出し…

- 継続待遇を作る(プレゼントや会費割引)
- メンバーの変化や成果をシェア
- メンバー間の絆を深める

オンラインサロンの  
メリットは？

# 住福の経験談

---

## ■ オンラインサロンのメリット

- 安定収入になる
- お客様の悩みやニーズを知れる
- 自分自身が学びが多く成長できる
- 最終的にバックエンドに繋がりがやすい

# 質疑応答タイム



【次々回開催】

2月12日(火) 10時～

# WordPress 作る部 初級

