





# 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



3~5万円でもしっっかり売れる!

ワンデイ講座の作り方

Q、  
ワンデイ講座の  
目的は？

# ワンデイ講座の作り方

---

## ◆ ワンデイ講座の目的は？

- 売上を作る
- 濃いファンを増やす
- バック/ミドルエンドに繋げる
- 集まっている姿を見せる(信頼感)

Q、

住福の思う

ワンデイ講座とは

# ワンデイ講座の作り方

---

## ◆ ワンデイ講座とは

要点を絞って  
伝えればOK

- 専門分野の基本から応用を学べる
- 5～8時間のボリューム(休憩含む)
- 価格は3～8万円程

ノウハウ系？  
マインド系？

Q、  
では、具体的に  
どんな内容がいい？



具体的にどんな内容がいい？

---

ノウハウでもマインドでもOK  
大事なことは…

教育 < 引き出す

A、

下手な講師ほど教える  
上手い講師は引き出す

具体的にどんな内容がいい？

---

ワンデイ講座は聴くだけだと長い…

学ぶだけでなく…

- 考え整理する時間
- 交流、意見交換する時間

なにを  
引き出したらいい？

→ 引き出す系のワークをやろう！

Q、  
引き出し系のワーク。  
なにを引き出す？

# ワンデイ講座の作り方

---

## ◆ なにを引き出す？

- 現在の悩み、現在値
- 目標値、理想の未来
- 理想と現実のギャップ
- いまやるべきこと、もっとできること

バックエンドに  
繋げるための  
課題や願望を出す

# ワンデイ講座の作り方

---

## ◆ 住福が行っているワークの例

Q1、あなたの使命(志)はなんですか？ 自分の仕事や人生で何を成し遂げたいですか？

Q2、なぜその使命を感じたのでしょうか？ そう思った過去の経験などあれば記入ください。

Q3、あなたが理想的な世界をつくるには、今のサービス以外で

どんなサービスや商品を提供するといいでしょうか？

Q4、使命から見て、この1週間の行動がどの領域だったか確認しよう。

Q5、あなたが出来るフロービジネス、ストックビジネスは何でしょう？

オススメの  
セミナー構成

# ワンデイ講座の作り方

---

## ◆ オススメの構成 4時間の場合

### 3部構成で考える

#### 前半

- ・ 自己紹介
- ・ ノウハウ
- ・ ワーク

#### 後半

- ・ ノウハウ
- ・ ワーク
- ・ 事例紹介

#### 修了

- ・ バックエンド案内
- ・ 修了証贈呈
- ・ 写真撮影



# ワンデイ講座の作り方

## ◆ オススメの構成 6時間の場合

### 4部構成で考える

ランチ後  
眠くならない  
ように！

休憩を  
多めに挟む

#### 1部

- ・ 自己紹介
- ・ ノウハウ
- ・ ワーク

#### 2部

- ・ ノウハウ
- ・ ワーク
- ・ 事例紹介

#### 3部

- ・ ノウハウ
- ・ ワーク
- ・ 確認テスト

#### 4部

- ・ バックエンド案内
- ・ 修了証贈呈
- ・ 写真撮影

# ワンデイ講座の作り方

---

## ◆ タイトルやキャッチコピーも大事！

- 分かりやすいタイトル
- キャッチコピーを作る
- 出来ればバナーも作る



※ キャッチの考え方、作り方はブログなどと同じ

# アメブロ 集客マイスター 養成講座

一目でアメブロ集客のすべてを習得！  
ブログの先生にもなれる資格講座



# ワンデイ講座の作り方

---

- ◆ タイトルやキャッチコピーも大事！
- × 自分がやりたいこと、  
伝えたいことをタイトルに
- お客さんが求めることをタイトルに

# ワンデイ講座の作り方

---

◆ タイトルやキャッチコピーも大事！

迷ったら  
クエスタントなどの  
アンケートツールでリサーチ！



Q、

どうやって

価値を高める？

# ワンデイ講座の作り方

---

## ◆ 価値の高め方

- 時間、ボリュームを大きくする
- 特典やフォローを豪華にする
- 試験、テストを行う(安心感)
- 認定証や修了証を作る

# ワンデイ講座の作り方

---

## ◆ 特典やフォローの例

- 特設サイト → ワードプレスやペライチで作成
- コミュニティ招待 → FBグループやオンラインサロン
- メールフォロー → 参加者用フォローアップメール講座
- 無料セッション
- グループセッション
- 資料譲渡
- サービス割引



# ワンデイ講座の作り方

## ◆ 認定証や修了証の作り方 @ 用紙の準備



画像にマウスを合わせると拡大されます

マルアイ 賞状・認定用紙 A4 コピー・プリンタ対応 金箔 FSC 10枚入  
GP-SHA402

マルアイ



4件のカスタマーレビュー

価格: ¥ 465 **prime** | 当日お急ぎ便無料

**この商品の特別キャンペーン** 事務用品2,000円以上のご購入で「3M ガムテープ 重量…」 1件 ▾

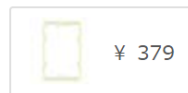
Amazonクラシックカード新規ご入会で**5,000**ポイント

**在庫あり。** 在庫状況について

この商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。ギフトラッピングを利用できます。

新品の出品 : 13 ¥ 465より

色: **金箔**



¥ 379



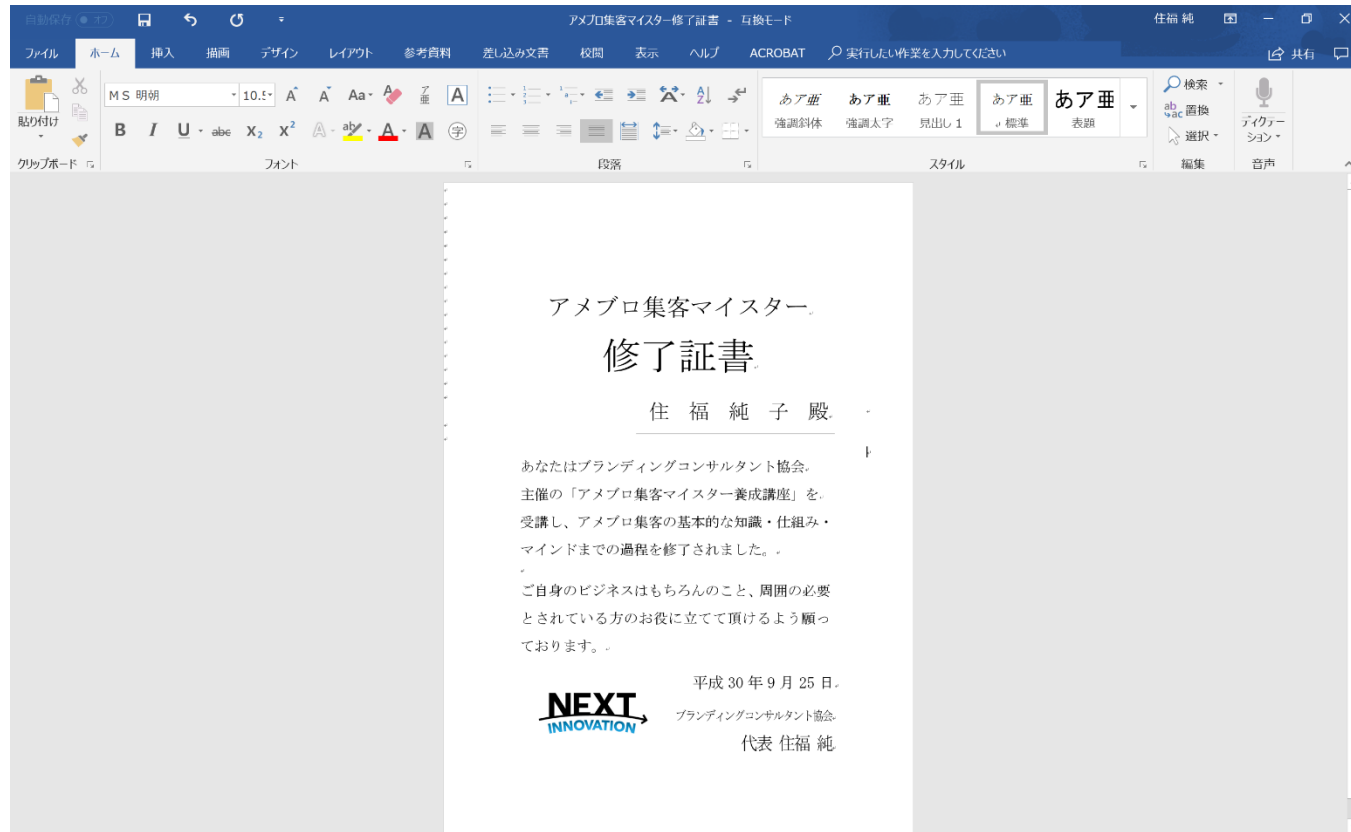
¥ 465

**prime**

- 金箔押し加工が高級感ある、検定や資格などの認定用紙としても最適な賞状用紙。A4/縦横書き兼用タイプ
- 手書きはもちろん、インクジェットプリンタ、レーザープリンタ、コピー、オフセットなどで印刷できます。
- 【枚数】10枚入

# ワンデイ講座の作り方

## ◆ 認定証や修了証の作り方 @ 用紙の準備



インターネットで  
「認定証 テンプレート」で  
検索すればワード版も出て  
くるので、そちらを自分の  
ものに編集します！

# ワンデイ講座の作り方

## ◆ 認定証や修了証の作り方 @ 台紙の準備



クロス-R/赤



クロス-B/紺



クロス-G/緑

画像にマウスを合わせると拡大されます

ナカバヤシ 証書・賞状ファイル 二つ折り 布クロス A4判 紺 FSH-A4B

ナカバヤシ



31件のカスタマーレビュー | 3人が質問に回答しました

Amazon's Choice 証書ホルダー

参考価格: ¥864

価格: ¥550 **prime** | 当日お急ぎ便無料

OFF: ¥314 (36%)

この商品の特別キャンペーン 事務用品2,000円以上のご購入で「3M ガムテープ 重量…」 1件

Amazonクラシックカード新規ご入会で**5,000**ポイント

**在庫あり。** 在庫状況について

この商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。ギフトラッピングを利用できます。

新品の出品: 21 ¥550より

色: 紺



スタイル: A4判

# ワンデイ講座の作り方

---

参加者の皆さんに  
喜んで頂けるし  
写真映えもGOOD！



【ワーク】

ワンデイ講座の  
内容を考えよう！

# ワンデイ講座の作り方

---

## ◆ ステップ1 内容

- ① テーマ(教える内容)
- ② 教えられることを書き出す
- ③ それぞれの所要時間を計算
- ④ 順番を組み立てる

一言で言うと…  
受講すると  
どうなれる？

# ワンデイ講座の作り方

---

## ◆ ステップ2 特典・フォロー

### ① お得！と感じる特典は？

例) 修了証・認定証、セミナー資料、その他サービスの割引

### ② 受講者に成果の出るフォローは？

例) 後日グループセッション・個別セッション、メールフォロー

# ワンデイ講座の作り方

---

## ◆ ステップ3 料金関係

- ① 受講料金は？（複数プランでもOK）
- ② 支払い方法は？（クレカや分割は可能？）
- ③ 保証（実践して変化が無い場合は返金など）



# ワンデイト講座の ポイント

バックエンドの案内の時に  
気まずい空気になりませんか？



参加者の  
聴く姿勢ができる



承認されるので  
遠慮せずに話せる

いまから継続のサービスのご案内を  
させて頂いていいですか？と確認する。

# 【ワンポイント】

## バックエンドの案内時の心構え

- ・「よろしくお願ひします」は言わない
- ・あくまでも提案するというスタイル
- ・自信をもって楽しそうに伝える
- ・受講生がいたら、紹介する(Tアップ)

サクラに  
なってくれます

# 【その他 講座全般のワンポイント】

- ・ 始まる前やワーク時は音楽をかける
- ・ はじめは少しテンション高めに演じる
- ・ お土産を用意しておく（もてなす姿勢）
- ・ VIPクライアント（継続顧客）に参加してもらう
- ・ 懇親会やフォローセッションをつける
- ・ 支払いは基本的に事前入金

Q、

セミナーやイベント集客

どうすればいい？

## ■ セミナー、イベントなどの告知

→ いきなり告知しても人は集まりません。

早目の予告からがスタートです。

詳細が決まる前から案内しましょう。

【 2カ月～1か月半前 】

メルマガやFBでつぶやくところからがスタート

## ■ 予告の具体的な内容

- いついつにこんなセミナーをやるつもり
- セミナー日が決まった
- 会場が決まった
- 具体的にこんな内容を話す
- 受けるとどうなる
- どんな思いをこめたセミナーだ
- 受けるとどうなる

予告の段階で  
行きたいと  
思わせておく

# ■ 募集開始すぐに満席にするなら…

- ・ 準備は2カ月かける（予告からスタート）
- ・ 見込み客に直接メッセージでアプローチしておく
- ・ 既存クライアントを事前に参加申込してもらう
- ・ ランディングページを魅力的に書く
- ・ 募集開始は自分のメディアをフル稼働
- ・ 募集後1～2日で集める勢いでアピール  
（集まっているという事実をFB、メルマガ、ブログでしっかり伝える）



# 質疑応答タイム





シェア  
タイム

以上です。  
ご清聴ありがとうございました。

# 【11月開催】

11/18 am10-12

売上伸ばす部 ステージ2

11/25 am10-12

「あなたの仕事でやるべきはコレ！」を  
徹底解説セミナー



# 【12月開催】

12/2 am10-12

売上伸ばす部 ステージ3

12/9 am10-12

LINE公式アカウント攻略セミナー

12/16 am10-12

賢い個人事業のための助成金、補助金、小規模共済レッスン

12/23 am10-12

2020年の“夢を叶える”年間計画作ろう会

