

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
- ④今日の参加目的

【オンラインセミナー受講の注意事項】

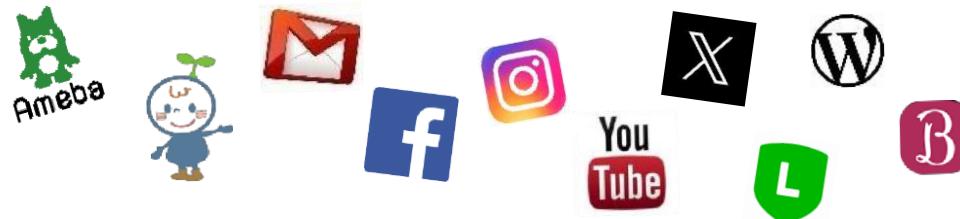
- ・このレジュメは後程
特設サイトでご覧頂けます。
- ・このセミナーは録画し、メンバーに
公開されます。(撮影はココからです。)

【オンラインセミナー受講の注意事項】

オンラインサロンのセミナーは
販売する予定があるので
顔出しなどNGの場合はカメラオフ、
必要な方は名前もご変更ください。

※自分で出来ない場合は私がやります。

★ 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



あり方は一つ!
やり方は様々!

オンラインサロンの
作り方セミナー2025

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

お金の作り方や
入り方を理解する

お金 = 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)」などではない。

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

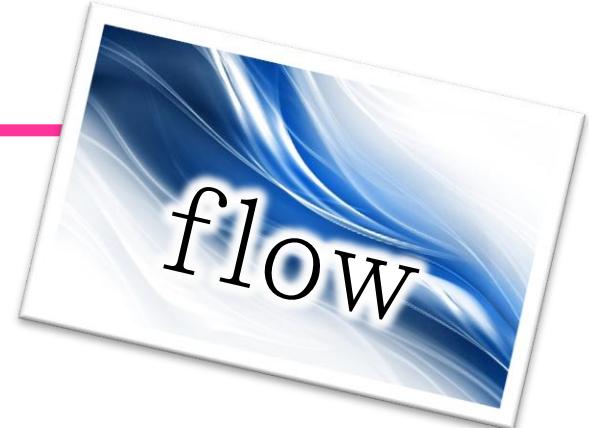
■ お金の入り方は2パターン

- ・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



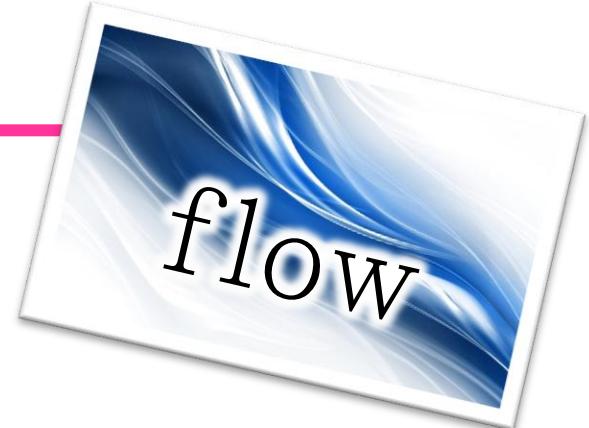
・フロー：単発収入

单発セッション、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＆ストック収入

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



Softbank
PCソフト卸売事業

フロー収入



Yahoo!ジャパン
ネット広告事業

フローとストックの間



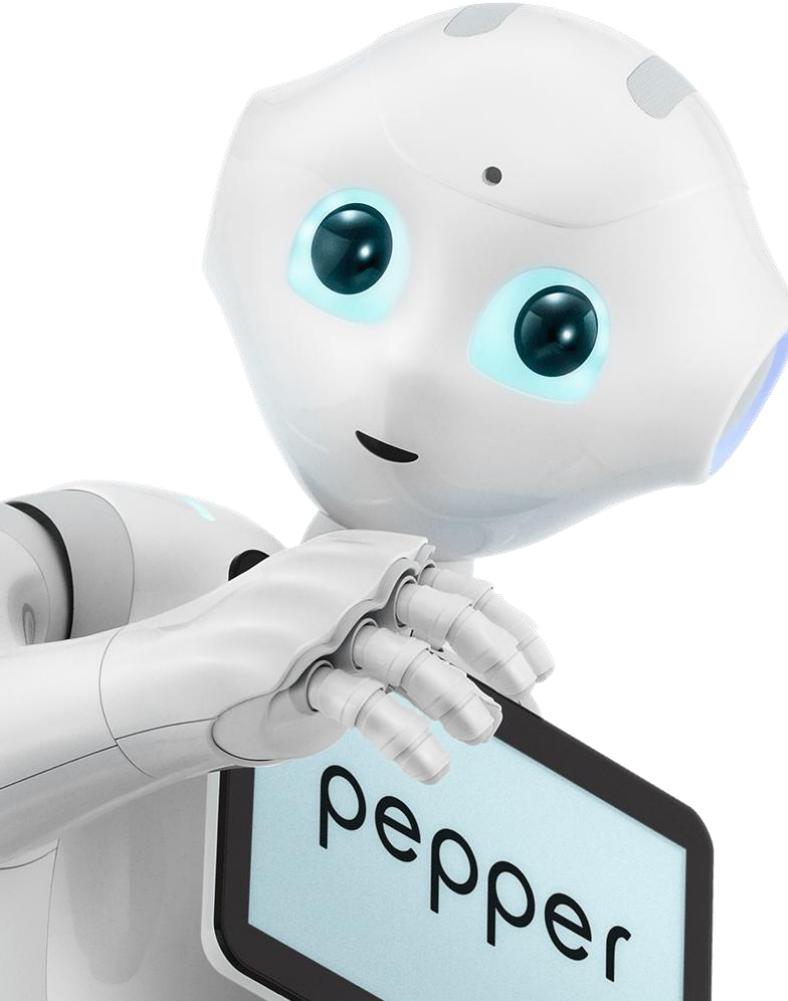
ボーダフォン(現ソフトバンク)
携帯電話事業

ストック収入

「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



ロボット事業のペッパーくんもかなりガッツリなストックビジネス！

集客・接客向け提供プラン一覧

プラン名	年間契約		スポット契約	
	ライト	スタンダード	新プラン：スポット（1日～）	スポット（1カ月～）
契約内容	✓Pepperレンタル ✓電話サポート・保守 ✓故障交換	✓Pepperレンタル ✓電話サポート・保守 ✓故障交換 ✓コンテンツ作成 ✓コンテンツ保守 (1時間/月程度) ✓データレポート(1回/月)	✓Pepperレンタル ✓電話サポート・保守 ✓故障交換 ✓コンテンツ作成	✓Pepperレンタル ✓電話サポート・保守 ✓故障交換 ✓コンテンツ作成
利用料金	64,800円/月 (最短利用期間12カ月～)	69,800円/月 (最短利用期間12カ月～)	50,000円 (1日～3日まで同一金額)	100,000円/月 (1カ月単位)

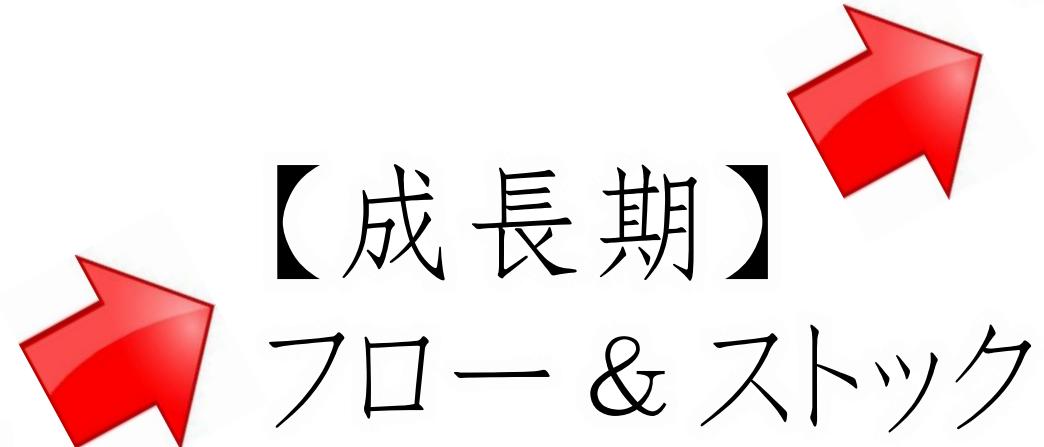
「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

■ 個人事業も仕組み化しよう！【定期】

ストックに移行



【起業初期】
始めやすいフロー



あなたが提供出来る…

- ・フロービジネスは？（単発）
- ・フロー＆ストックは？（短期継続）
- ・ストックビジネスは？（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

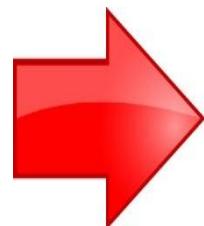
オンラインサロンってなに？

■ オンラインサロンとは…

サブスクリプション

「サブスク」
とも言いますね！

【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め！

会費の15%～25%ほど。

ただし管理面(集金など)を任せられるメリットもある！

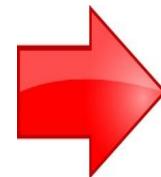


オンラインサロンってなに？

■ 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

CAMPFIRE も有名ですね！



手数料は10%ほどで業界的には低め。
クラファンと組み合わせることでさらに
盛り上げられる仕組みがある。



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！

【教室型】

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

【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

【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:どの業種でもいいける

【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？

教室型

堀江貴文イノベーション大学校 (HIU)

堀江貴文による会員制コミュニケーションサロン。メイングループに加え、40個の分科会グループで構成される。ビジネスも遊びも、とにかく全力で望むやる気のある人たちが集い、交流し、新しい価値を生み出していく場です。

堀江貴文

現在入会中の人数/677人

フォローする



運営ツール [Facebook](#)

メンバー募集中！

月額費プラン

第117期 メンバー募集中！

- 通常の月額費プランです。
※オンラインサロンの会費は自動更新です。入会・更新後の返金は一切できません。

≈ 552人 / 定員 2500人

11,000円 /1ヶ月ごと

利用規約に同意する

[このプランに入会する](#)

※入会審査または事前募集期間があるプランのため、即日入会ではありません。

[支払いの時期、方法](#)
[サービス提供の時期](#)
[返品の取り扱い方法](#)

運営ツール [Facebook](#)

例)ホリエモンのオンラインサロン

<オンライン>

オフィシャル主催

- ・堀江貴文による投稿、依頼（高頻度でホリエモンからのプロジェクト提案あり）
- ・40のグループ
- ・特任教授として各界著名人のゲスト参加
- ・定期会は地方会場と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）
- ・HIUメルマガ編集部によるHIUメルマガ

※Facebookグループ内で堀江は自分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なくても、必ず堀江と交流ができるわけはありません。

メンバー主催

- ・プロジェクトの提案実行
 - ・HIUメンバー出演のオンラインライブ配信チャンネル
 - ・グループ内でのメンバー同士の交流 など
- 一定のルールはありますが原則facebookグループへの投稿内容は自由です。

グループ内の投稿は原則削除しません。過去5年近くのメンバーによる試行錯誤がすべてアーカイブされており、それを参考にするだけでもきっと自身のやりたいことに役立つはずです。

オンラインサロンってなに？

■ クラブ活動型



プロのトレーナーが教える【子どもの運動能力アップサロン】

スポーツ

2,980 円/月

プロのトレーナーが完全サポート！
子どもが楽しく体を動かしながら運動神経を伸ばし、
スポーツに必要な体の使い方を身につける『家トレ部』

家トレ部クラス説明 **筋トレクラス**

自分の体重を支えコントロール
する筋力を身につけるためのクラス



体幹＆バランスクラス

胴体や背骨周りをコントロールし、体のバランスを
上手く調整できる能力を身につけるクラス

コーディネーションクラス

自分の体やボール・タオルなどの道具を上手く操作し、
思うように体を動かせるようになるクラス

かけっこ・走力UPクラス

足が速くなり、フットワークを高める事を目指すクラス

ストレッチクラス

体の柔軟性を高め、ケガしにくい体を目指すクラス

複合クラス

上記の内容をまとめた様々な要素を含んだクラス
(アーカイブは残りません。)

オンラインサロンってなに？

■ 相談室型



例)公認心理師・ヒプノセラピスト
木元みき江さん

提供コンテンツ

- ラジオ配信**：月1～2回（30分程度）
事前にいただいた皆さまからのお悩みや質問に対して回答します
- おすすめ書籍の紹介**
心理師、セラピストの観点から「心のケア」に最適な書籍の紹介をします
- ZOOM配信**：月1回（50分程度）
テーマを設けてより深い内容を語り合います ※人数制限あり
(テーマ例) 「子育て」「人間関係」「ヒプノセラピーって何?」など
- 有料コンテンツ**
その他、会員さま限定の有料コンテンツも設けています。
 - ・心理カウンセリング（1時間）
 - ・ヒプノセラピー セッション（3時間）※通常料金から10%オフ
 - ・ヒプノセラピー スクール（2名以上で開催）
 - ・ヒプノセラピー ワークショップ（90分、2名以上～）

オンラインサロンってなに？

■ ファンクラブ型



西野亮廣が語るエンタメの未来

西野亮廣エンタメ研究所

ニシノ アキヒロ

ツイートする

シェアする

LINEで送る



例)キンコン西野さんや
オリラジあっちゃんのオンサロ

月額980円ほどで数万人の会員数！
芸能人と交流出来たり、一緒にイベントや
プロジェクトを出来るのが強み。

オンラインサロンってなに？

ファンクラブ型



内容

- ◆ 会員特別サイトへのアクセス
- ◆ 会員限定動画視聴
- ◆ 限定セミナーの公開収録に参加（無料）

特典

- ◆ 半年に1度、宮本佳実からサプライズプレゼント
- ◆ 大人気セミナー、講座の優先的なご案内
- ◆ 会員限定イベントご招待（不定期）

金額

月額5,000円（税込5,500円）

例)宮本佳実さんのオンラインサロン
個人で500人以上の会員を集める売れっ子の
女性インフルエンサー(FANTS(ファンツ))

A screenshot of the Business Online Salon website. At the top, it says "私たち働くためのオンラインサロン" and "YOSHIMI MIYAMOTO". The main title is "Business Online Salon". Below the title, there is a section titled "ビジネスサロンがある生活" with text: "朝起きてコーヒーを飲みながら、インスタのチェック。ビジネスサロンのアカウントに新しい記事が上がってる。" and "「仕事がひと段落ついたら読もう」と、午後の楽しみに。". To the right, there is a photo of a woman smiling while looking at her smartphone.

内容

ビジネス動画配信
掲示板で宮本 佳実に直接ビジネスの質問ができます！

特典

クラブヨシミストの動画もご覧いただけます！
(特典などすべてご利用頂けます。)

金額

月額10,000円（税込 11,000円）

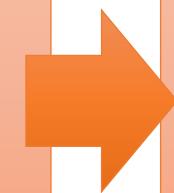
オンラインサロンってなに？

■ 最近の動向としては…

コミュニケーション系ではなく
優良情報の配信に特化しているサロンも人気！
有料メルマガ的な感じで500円～3000円ほど。



5～10万円の
ミドル講座を販売



低価格オンラインで
濃いファン化



バック
エンド

サブスクの例

痩身腸ケア synapseさんの場合

■ エステサロン

時間内で通い放題！



- ・3時間 22000円 → メンテナンス目的
- ・5時間 33000円 → ゆっくり体質改善（一番人気）
- ・7時間 55000円 → ガッツリ体質改善

コースのご提案を断られた場合、こちらのサブスクを案内すると成約率も高いそうです！満足度も高くりピートされています。

サブスクの例

整体サロン



月会費（ストック）+毎回の支払い（フロー）

A 通常メンテ（30分）： 月会費 5,000円 + 毎回 2,200円
+ 物販5%OFF

B VIPメンテ（60分）： 月会費 8,000円 + 毎回 3,500円
+ 物販10%OFF

★月1回以上は来院確定させる（基準を伝える）

★希望により月1~4回選べる（自由度がある ※基準は必ず伝えた上で）

★A→Bに移行していくよう促していく（お互いにメリット）

YOU会員制メンテコースのご案内

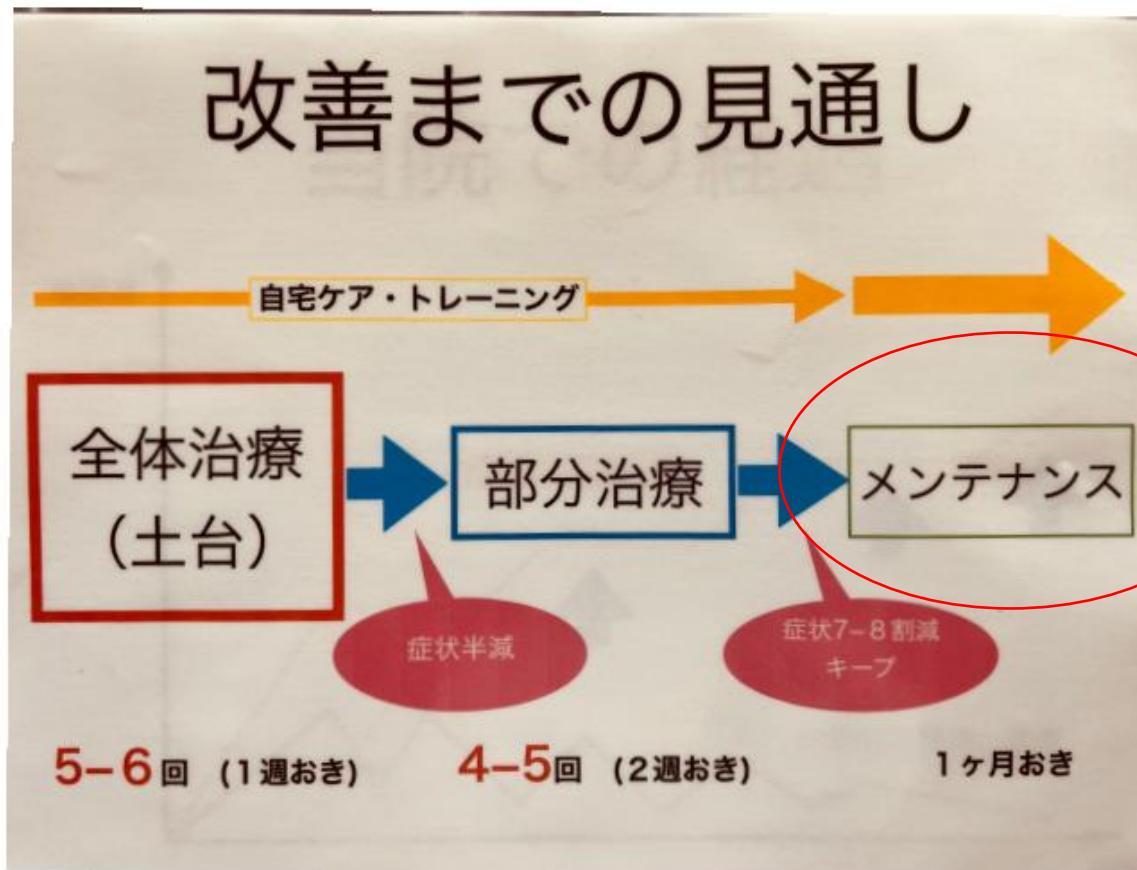
全体治療（土台）5.6回 → 部分治療（局所）4.5回 → メンテナンス

10回（約3ヶ月） → 症状改善 → 月1~2回 安定・増進

	①通常料金	①通常メンテ（40分）	②すごケア（60分）
期間	一	1年	1年
月会費	なし	¥5,000/月 (年間一括 ¥58,000)	¥8,000/月 (年間一括 ¥93,000)
施術料	¥6,600（40分） ¥11,000（60分）	¥2,200	¥3,300
月1回 実質負担		¥7,200	¥11,300
月2回 実質負担	¥13,200（40分） ¥22,000（60分）	¥9,400（-¥3,800） (1回あたり ¥4,700)	¥14,600（-¥7,400） (1回あたり ¥7,300)
月4回 実質負担	¥26,400（40分） ¥44,000（60分）	¥13,800（-¥12,600） (1回あたり ¥3,450)	¥21,200（-¥22,800） (1回あたり ¥5,300)

サブスクの例

■ 整体サロン



まずは集中的に
治療してから
サブスクで
継続メンテを促す！



皆さんならどんな
オンラインサロン・サブスクが
作れそうですか？



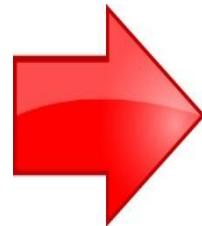


オンラインサロンを
構築する
3つの柱

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



ペイパルやリザストの契約締結を使用

・ビジネス、金融系

5,000円～11,000円がオススメ

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あり



・その他のサービス

1,000円～5,000円がオススメ

上限 10,000円程(プレミアム会員)

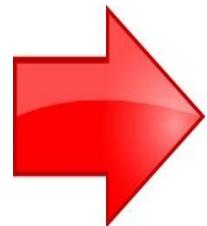
※広告OKやセッション付きなどもあり

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

PayPalTM



自分で決済リンク作成も可能

【POINT】

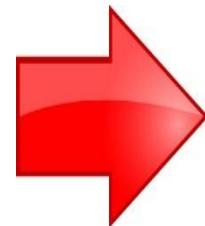
リザストだと管理は楽だが、プランのアップグレードが必要になる場合も！
自分で作って一件一件管理するのも有り。また銀行入金(お振込み)制でもOK。

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グループ



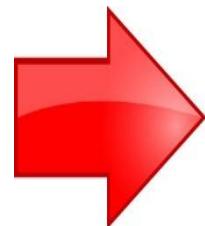
コミュニケーションと情報共有の場

- ・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、会員の宣伝告知もあり(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…



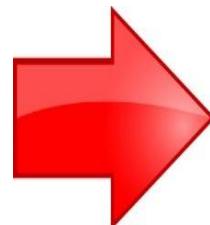
- ・一部の記事のみ会員限定のサイト
- ・記事の途中から会員限定になるサイト

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すが、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

Facebook
グループ

コミュニケーション

会員専用
サイト
ワードプレス

◆会費

・ビジネス、金融系
5,000円～11,000円がオススメ
上限30,000円程(プレミアム会員)

・その他

1,000円～5,000円がオススメ
上限10,000円程(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

◆会員との交流、案内

- ・セミナー(自分、招致、会員に)
- ・イベント(オフ会)
- ・部活
- ・会員同士の交流
- ・会員の宣伝告知もあり

◆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
- ・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？
どうすれば会員が増える？

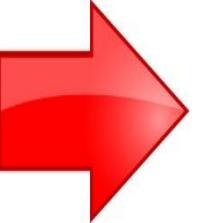
最初にやることは？どうやれば会員が増える？

■ 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に、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。
どうぞご活用ください。

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](#)
- ✓ [誰でもすぐに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](#)
- ✓ [友達がガんがん増える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 常に新しい企画とメンバーの成果
- ④ サロンの募集期間を限定する



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？

お試しキャンペーンもオススメ

個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾

自己ブランド構築
オンラインサロン

オンライン経営塾を
3ヶ月だけ体験!!

限定7名

短期集中
キャンペーん

3ヶ月のオンサロ参加権
(全12回セミナー、動画受講可能)

個別セッション60分1回
(通常35,000円)

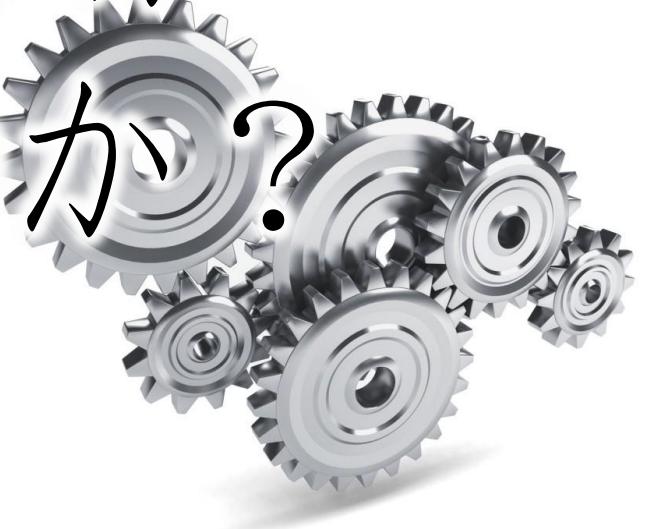
3年10ヶ月で蓄積された…
100本以上の動画セミナー見放題

募集期間:5月25~31日



バックエンド募集の
2ヶ月くらい前にやることで
そのままバックエンド契約に
繋がる動線にもなります！

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
なにをやればいいの？

スタートしたらなにをやればいいの？

■ 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ればいいの？

■ オンラインでの交流

- ・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
- ・部活や相談室の作成

オススメは
【学び】を優先！

スタートしたらなにをやればいいの？

■ 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やればいいの？

■ 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もあり



スタートしたらなにをやればいいの？

■ 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



ワーク

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？

■ そもそもの話…

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！



参加型の
オンラインサロンをつくる！

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？

■ 交流をしつかりはかり成果を出し…



- ・ 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



入会金を
高めに設定する！

退会対策は？

■ 入会金を高めに設定する



- ・ 入会金の目安は1～5万円程
- ・ 覚悟を決めた人が集まりやすい
- ・ 退会するのが勿体ない価格にする

オンラインサロン よくある質問

オンラインサロンの
メリットは？

■ オンラインサロンのメリット

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

オンラインサロンは
どのタイミングで始める？

■ オンサロを始めるタイミング

- ・自分が伝えられるコンテンツが沢山ある
- ・メルマガやLINE公式のリスト300人以上
- ・起業初期でももちろんアリ(収益は低いかも)

住福は起業3年目で
スタートさせました！

メルマガ1000人程
セミナーコンテンツ10個程

実際のところ
運営は大変なのでは？

■ 運営は大変なのでは？

一人でやると大変！
メンバーに任せるから
メンバーの成長の場に！

- 早い段階で事務方は手放す（サポートを入れる）
- 先生ではなく主催者という立ち位置
→ 完璧でなくいい。参加者と共に
サロンを盛り上げていくという感覚で！

退会されたら
凹みませんか？

■ 退会されたら凹みませんか？

全力でやってるからこそ
入退会は必ずある！
循環してるだけ！

- ・コンテンツ見直しのキッカケと思う
- ・参加者側の問題なことも多々ある
- ・辞めても、後からまた戻ってくることがある

質疑応答タイム



【12月開催 毎回am10-12時】

1日 いま集まるランディングページの書き方

8日 オンラインサロン・サブスクの作り方セミナー

15日 いま熱い！インスタ広告のやり方セミナー

22日 なんでも相談出来ちゃうグループコンサル

29日、1月5日 年間計画作ろう会



以上です。
ご清聴ありがとうございました。