





# 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自分のコミュニティについて

## 【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。)

あなたのビジネスを**飛躍**させる

—— 起業オンラインサロン ——

# 人見知り・群れるの苦手な人向け コミュニティの作り方・育て方

*Business on-line salon*

ビジネスコミュニティ  
ってなに？

ビジネスコミュニティってなに？

---

何かのサービス、講座、  
教室の生徒などの会員を集めたもの



コミュニティ、協会、オンラインサロン

ビジネスコミュニティの  
メリットは？

# 住福の経験談

---

## ■ ビジネスコミュニティのメリット

- 何かやる時の集客、紹介に繋がる
- 会費制であれば安定収入になる
- 最終的にバックエンドに繋がりがやすい
- 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

とりあえず  
やっほほしいこと...

とりあえずコミュニティを創ろう

---

## ■ 点と点を繋げて、線にし、面にする

LINE、Messenger、チャットワークなど

「チャットツール」で繋げる！

参加者がその中で会話、相談、情報交換、  
宣伝などが出来る場にする。参加メリットを作る！

ビジネスコミュニティは  
どのタイミングで始める？

## 住福の経験談

---

### ■ コミュニティを始めるタイミング

協会を社団法人にするタイミングは？



企業とビジネスする時

コミュニティや無料の協会は  
クライアントが数人の内から始めてOK  
「協会」というのも社団法人でなくてOK

## 住福の経験談

---

### ■ コミュニティを始めるタイミング

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

有料のオンラインサロンや協会は  
メルマガやLINE公式のリスト300人以上  
コンテンツも沢山ストック出来てると良い！

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  
→ 完璧でなくていい。参加者と共に  
コミュニティを盛り上げていく！

スタートしたら  
なにをやらればいいのか？

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ればいいのか？

---

## ■ 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か？

---

## ■ 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？

# ■ オフラインでの交流 住福のリザ活福岡



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

体温を上げるマクロビオティック料理教室  
小川原智子さん(モコさん)



安心調味料ツアー



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

タロット占い マトリカ  
野田侑李さん

ハロウィンパーティー



パワスポ開運ツアー



スタートしたらなにをすればいいの？

---

■ メンバーの満足度を上げるために…

## 期間限定のクラブ活動

コミュニティ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

ちなみに

オンラインサロンなら？

# 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



堀江貴文イノベーション大学校  
INNOVATION UNIVERSITY

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

オーナープロフィール



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

## 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

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

- 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。」


みんなが軽やかに、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)



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(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、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

Facebook  
ページ

コミュニケーション

## ◆ 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
- ・会員の宣伝告知もアリ

会員専用  
サイト

ワードプレス、  
リザスト

## ◆ 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

皆さんなら  
どんなコミュニティや  
オンラインサロン・協会が  
作れそうですか？

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？

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…

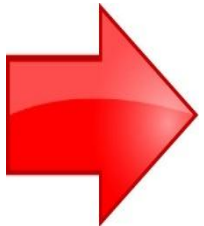
入会メリットを明確にし  
継続する価値を伝える

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は、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 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

自分ブランド構築  
オンラインサロン

限定7名  
オンライン経営塾を  
3カ月だけ体験!!

短期集中  
キャンペーン

あり方一つ！  
やり方は様々!

3カ月のオンサロン参加権  
(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カ月で蓄積された…  
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！

＼魅力的な参加メリットになる／  
最初にどんなコンテンツが  
準備できそう？

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  
コミュニティ運営を意識する！



参加型の

コミュニティをつくる！

# 退会対策は？

---

## ■ 参加型コミュニティをつくる

- 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？

---

■ 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



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

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ツカケと思う
- 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もある

# 質疑応答タイム



# 【4月開催 毎回am10—12時】

~~6日—自分軸を見つける—!~~

~~折れないマインド作りセミナー~~

~~13日—存在自体が“集まる起業家”に—!~~

~~外見ブランディングセミナー~~ ★

~~20日—人見知り・群れるの苦手な人向け~~

~~超優良コミュニティの作り方・育て方セミナー~~

27日 住福の頭の中セミナー



## 【5月開催 毎回am10—12時】

7日(木) もっと発信を楽しく効果的に！  
ブランディングライティングセミナー

11日 あなたの中の金脈を開く！  
未来覚醒クリアリング出版記念セミナー★

18日 起業の経験・知識を収入に変える  
オンライン秘書のはじめ方セミナー★

25日 半年計画つくろう会

