

リザストで作る_月額会員ページの作り方

- 1、 ミッション・ビジョン
- 2、 未来から逆算してゴール[☆]を決めよう
- 3、 ビジョン[☆]型コミュニティの作り方
- 4、 月額会員[☆]ページをつくる3つのポイント[☆]
- 5、 ビジョン型コミュニティの会員ページ
- 6、 月額会員サービスの作り方





Best Life Academy

Best Life Academy ミッションとビジョン

ミッション

応援する人が、豊かになる社会を作る

ビジョン

目を輝かせて、夢を語る大人が恰好いい！と自慢できる日本にする。

バリュー

1. 安心・応援・ポジティブな場をつくろう
2. 夢を応援する人になろう
3. 未来から逆算してゴールを決めよう
4. 楽しいと感じられることをもっともっと増やそう
5. 最高の人生を生きよう

ビジョン型コミュニティの作り方

スタート

ゴール

お客様をつくる

講座をつくる

コミュニティをつくる

$$\text{売上} = \text{客数} \times \text{単価} \times \text{継続}$$

顧客数

顧客をつくる

顧客単価

講座をつくる

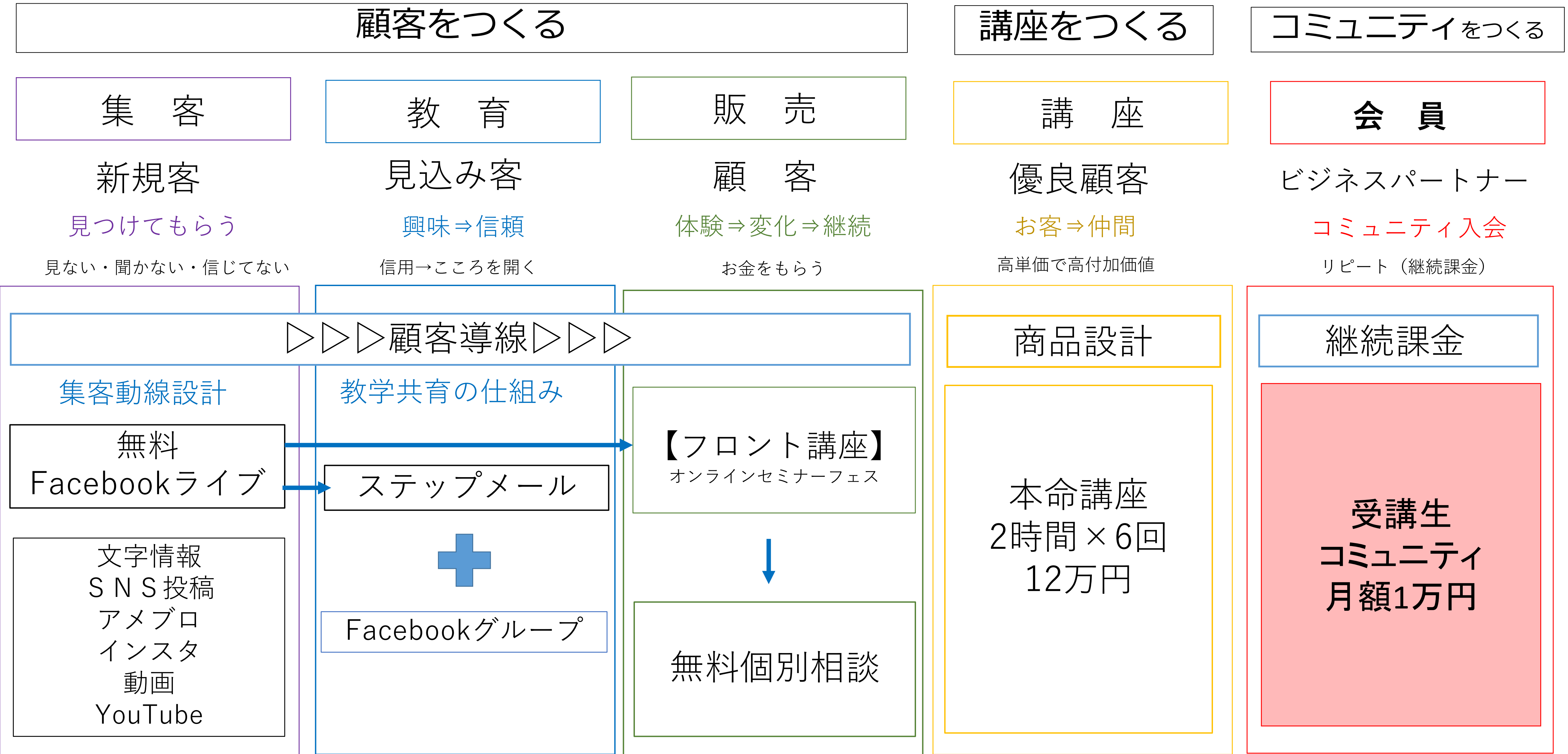
顧客継続率

コミュニティをつくる

ビジョン型コミュニティの作り方

ゴールから設計する

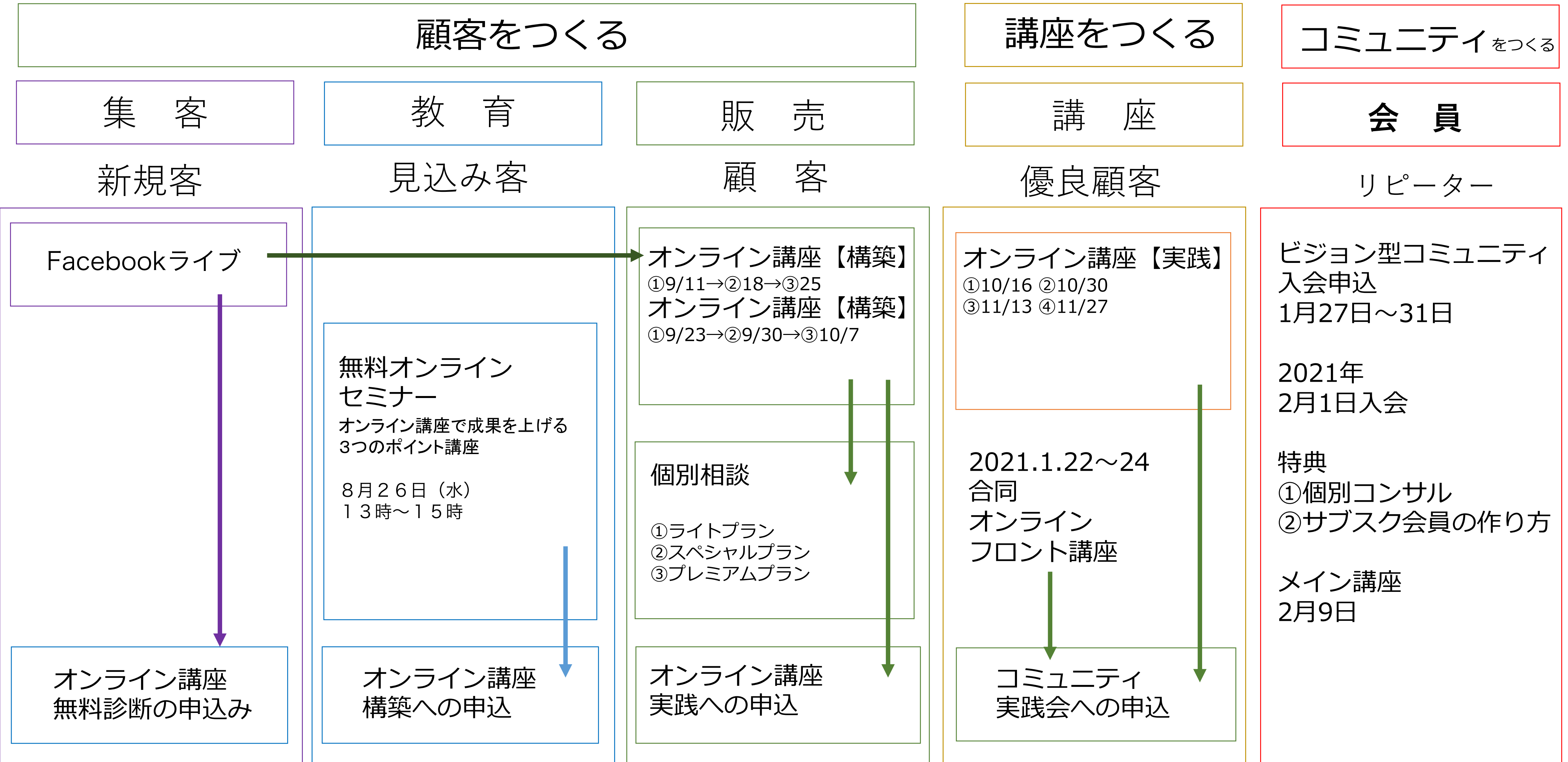
スタート



スタート

オンライン講座1期生の運営

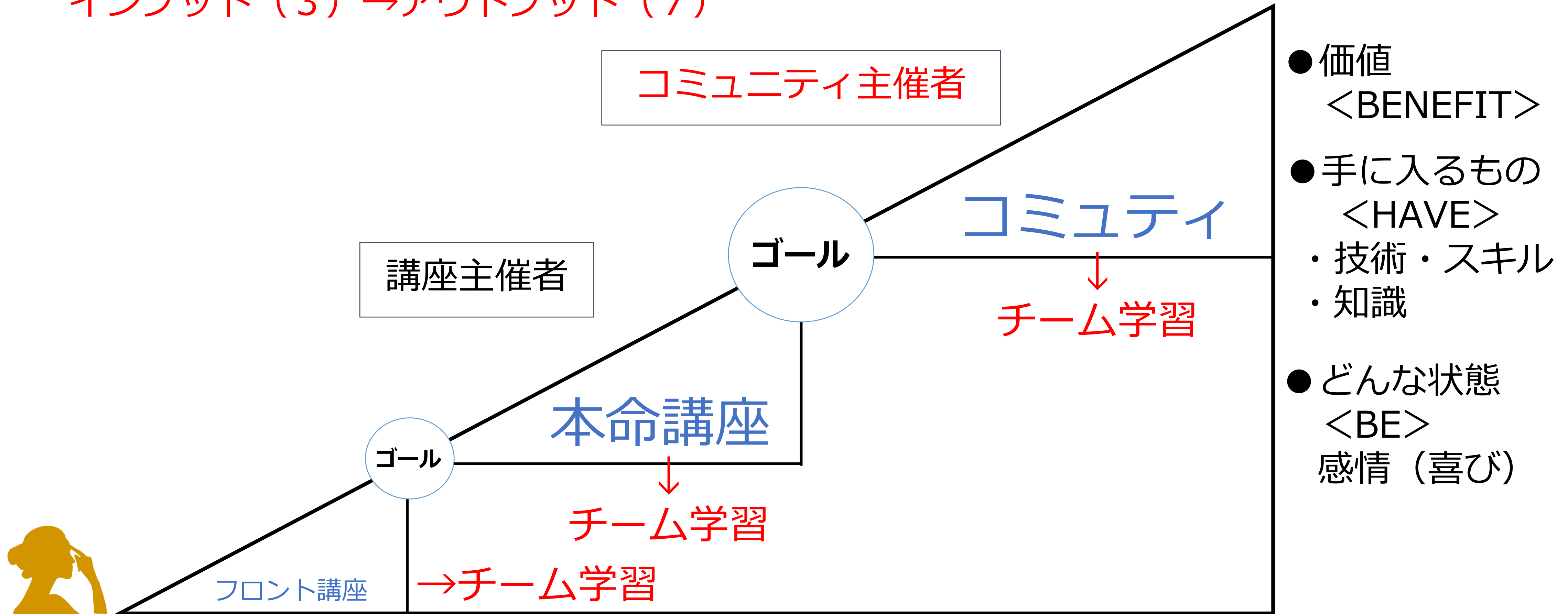
ゴールから設計する



1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

ビフォーアフターは
コンテンツでなくチーム学習
インプット（3）→アウトプット（7）

1年後のゴール



「不」
<不満・不安・不便・不快>
ターゲットの悩みや課題

1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

1期生

講座を開催

チーム学習

ゴール

海外旅行

2期生

顧客をつくる

講座を開催

チーム学習 チーム学習

ゴール

海外旅行

3期生

顧客をつくる

講座を開催

チーム学習 チーム学習

ゴール

海外旅行

3期生11月入会

2期生7月入会

1期生3月入会

テーマ
遊ぶように働き
旅するように生きる

コミュニティ型
ビジネス

1年後のゴール
年商は？
売上 = 客数 × 単価 × 継続

コロナ期間中の間に141名が受講しコミュニティを作った方の一例です



「私らしく」
生きるための学びのフェスタ

Online Fes 2021 Winter

2021 1/16 SAT, 17 SUN



Best Life Academy

- 応援する人が豊かな社会をつくる -

主催：一般社団法人ベストライフアカデミー <https://bestlife-ac.com/>

ビジョン型コミュニティ実践会

ビジョン型 コミュニティ 実践会のご案内

お申し込み期間は
1月22日（金）～24日（日）

ビジョン型コミュニティ実践会

月額11,000円

コミュニティを自分で企画、運営する人が、ノウハウを公開、シェア、実践することにより、一緒に成長する仕組みを作り上げ、日本にコミュニティ文化を形成することを目的としています。

【ビジョン型コミュニティ会員特典】

- ・ビジョン型実践会メイン講座、サポート講座への参加
- ・過去の講座の動画、テキストの共有
- ・合宿やアワードへの参加

など

ビジョン型コミュニティ2021年スケジュール

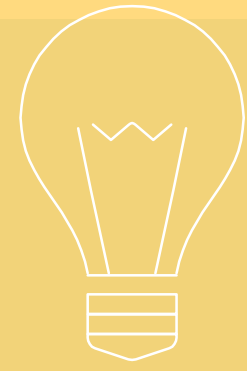
2021.1.19更新

日時	実践会 13:00~16:00	日時	シェア会13:00~15:00	その他
1月12日 (火)	テーマ：年間スケジュール 前田出	1月26 (火)	シェア会テーマ	フォーラム（海外ビジネス・協会フォーラム・出版フォーラム）は別途スケジュール
2月9日 (火)	テーマ：コミュニティマネージメント ゲスト：田中克成	2月23 (火)	シェア会テーマ	1期生入会
3月9日 (火)	テーマ：自己有用感 ゲスト：山口朋子	3月23 (火)	シェア会テーマ	3月13日・14日オンラインセミナーフェス
4月13日 (火)	テーマ：居心地の良さ ゲスト：	4月27 (火)	シェア会テーマ	2期生オンライン実践講座4/14~5/26
5月11日 (火)	理事長：森やすと	5月25 (火)	シェア会テーマ	
6月8日 (火)	6月9日 (水) 女神の森			
7月13日 (火)	コミュニティ（パネルディスカッション）	7月27 (火)	シェア会テーマ	2期生入会
8月10日 (火)	コミュニティ	8月24 (火)	シェア会テーマ	3期生オンライン実践講座
9月14日 (火)	理事長	9月28日 (火)	シェア会テーマ	
10月12日 (火)	コミュニティ	10月26日 (火)	シェア会テーマ	
11月9日 (火)	コミュニティ	11月23日 (火)	シェア会テーマ	3期生入会
12月14日 (火)	ビジョン型コミュニティアワード			




ビジョン型コミュニティ実践会

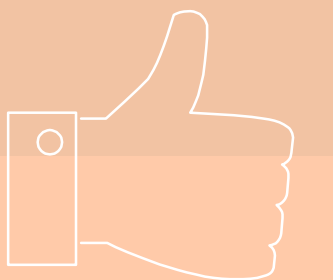
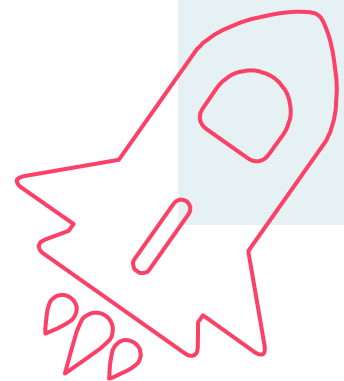
特典

- 1、2期生サポーター参加権利
- 2、2月3日（水）13:00～14:30
リザストで作る_月額会員ページの作り方
- 3、個人コンサル30分（大沢が担当します）



月額会員ページをつくる3つのポイント

- 1、未来から逆算してゴールを決める 
- 2、スケジュールを立てる 

- 3、月額課金のメニューをつくる



ビジョン型コミュニティ実践会のご案内

<https://www.reservestock.jp/conclusions/YTdjYThjYWUwY>

オンラインのビジネスモデル

コミュニティ（環境）

スキル（やり方）

お客様をつくる
集客動線

講座をつくる
高単価高額商品

コミュニティをつくる
継続率・サブスク

ツール（道具）



Facebookグループ
Facebookページ
Facebookライブ
リザーブストック
ズーム
会員管理システム

電話→DM→メール→チャット⇒動画⇒ライブ

理念共有（あり方）
ミッション・ビジョン×自分の志
グラントルール

理想の未来

ビジョン型コミュニティの作り方

スタート

ゴール



リザーブストックとは

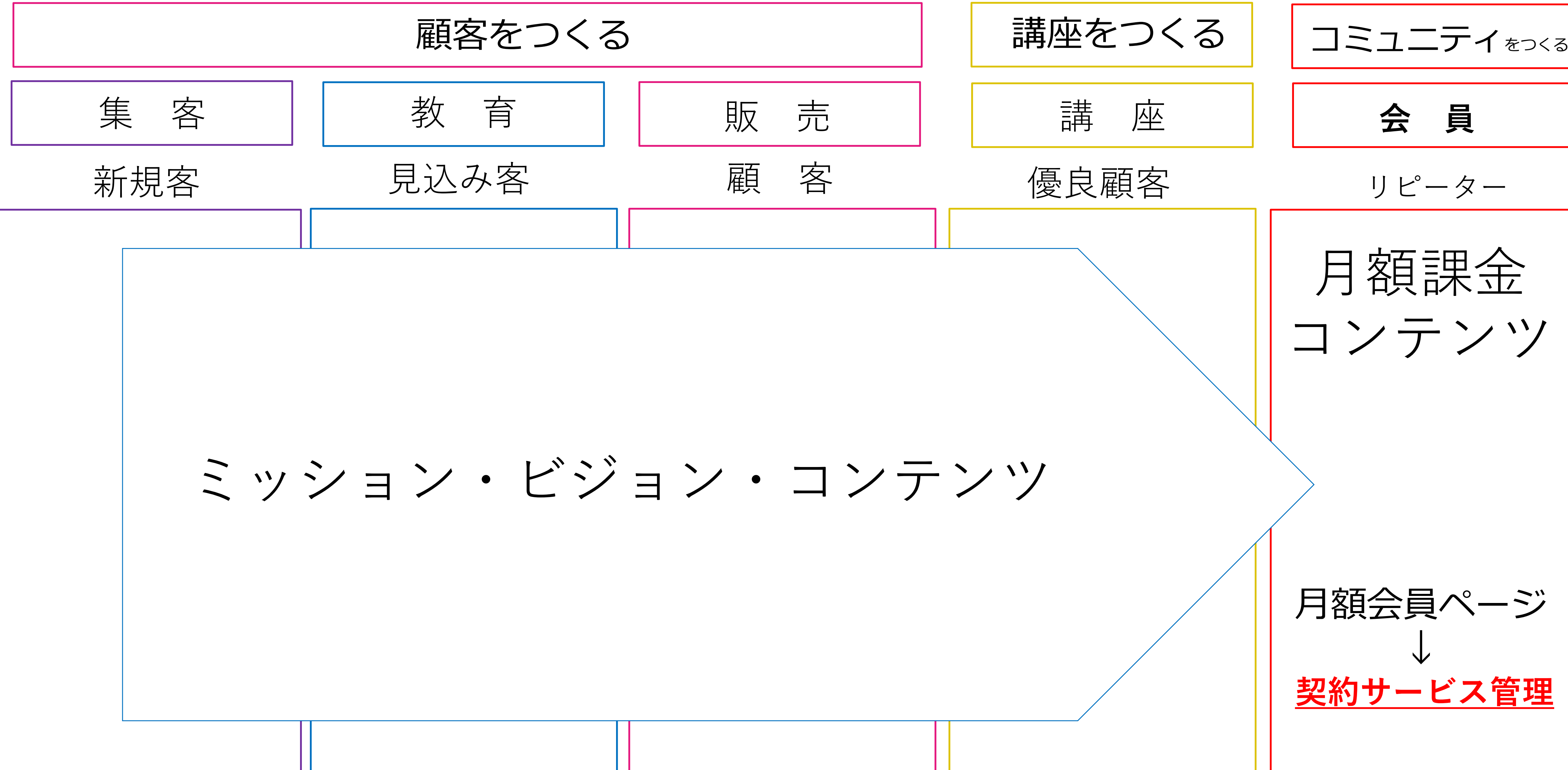
起業家のためのビジネス支援ツール
マーケティング・顧客管理・事務局

- 申込フォーム作成できます
- ホームページを簡単に作れます
- ネット上で、予約管理ができます
- メルマガ配信機能
- イベントページ（セールスページ）作成
- ペイパル・ストライプ<決済サービス>と連携機能
- ネットショップ
- お客様のお問い合わせ作成
- お客様の声・SNSとの連携
- 会員制度（月額制度）


ビジョン型コミュニティの作り方

スタート

ゴール



月額会員サービスの作り方

リザーブストック管理画面 

お名前

メルマガ・ステップメール

イベント・グループ予約

ファストアンサー

個別予約管理

契約サービス管理

物販

汎用フォーム

全体設定

協会管理

有料会員ページ

FAQカテゴリー

契約サービス管理

契約サービス管理



使い方はこちら

<https://kigyoubijin.com/keiyakuservice/>

安定した売上を出すことは、サービスを充実させることにつながります。
安定した売上を出すためには
年間契約、毎月決まった利益を作る必要がありますね。

インターネットビジネスとして個別契約サービスを提供し、毎月継続してコミュニティを
作ることでクライアントの要望を満たして、
売り切りタイプではなく、毎月定額の売上を出す仕組みを作っていきましょう。

契約締結サービス一覧

▼月額5万円以上になる場合は有料版へ

<https://www.reservestock.jp/inquiry/23282>

サービス名	契約数	解約数	未回収請求数
リザーブストックエキスパート会員	0	0	0
リザーブストックグループ予約	0	0	0
リザーブストックファストアンサー	0	0	0
リザーブストック個別予約	0	0	0
リザーブストック物販	0	0	0
リザーブストック汎用フォーム	0	0	0

ありがとうございました。

