

会員ビジネス コミュニティデザイン 入門講座

2021. 7. 19

一般社団法人 ベストライフアカデミー



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

グラントルール

1. 安心・安全

安心・安全な場を作るにはどうすればいいかをいつも考える。

2. 自由

自由に考え、発言、行動し、応援し合える文化を作る。

3. 価値観

それぞれが違う価値観を持っていることを認め、肯定から入る。

4. ゴール

チーム、個人のゴールを設定して、逆算思考を行う。

5. ワクワク

良いエネルギーを生み出す場を作ろう。

6. 顔を見せて、笑顔でズームに参加しよう。

笑顔とアクション

地の時代

風の時代

お金・物

所有・固定・蓄積

シェア・移動・循環

会社・仕事

組織・縦社会

個人・フリー・横社会

つながり

狭く・深く

広く・緩く

コミュニティ

会社・地域・家族

サードプレイス・オンライン

成功

お金・地位・名声

喜び・達成感・ありたい自分

新時代を生き抜く24の思考・行動様式

NEWTYPE

ニュータイプの時代

山口 周
Yamaguchi Shu

「正解を出す力」にもはや価値はない！

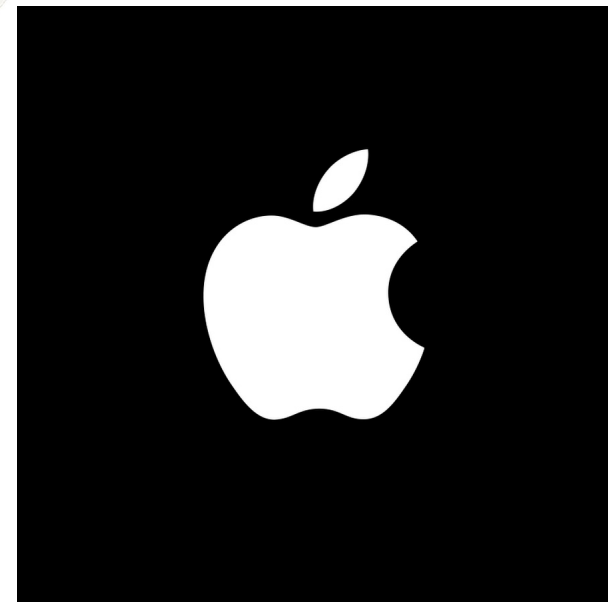
直感 / 意味 / 構想 / 遊び / モビリティ
フォーカス / アンラーン / エグジット

世界は変わった。
戦い方も大きく変わる。

思考法 / 働き方 / 生き方 / キャリア / 学び方



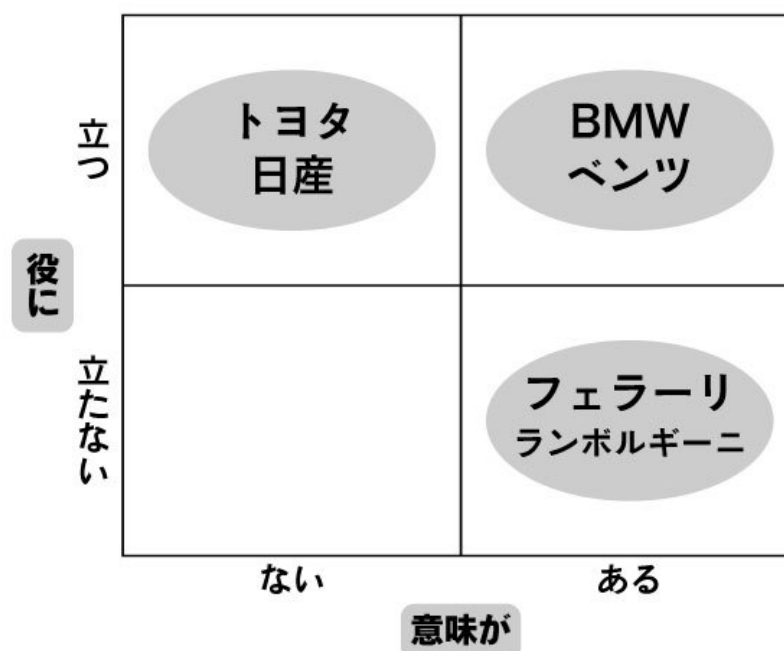
「役」に立つ
⇒「意味」がある



【役に立つ】

1. コピーされやすい
 2. ライバル多い
 3. 価格競争になる
- ↓
- 一番だけが生き残る

「自動車業界が提供する価値の市場」



【意味がある】

1. とんがっている
2. 憧れになる
3. 高価格

「役」に立つ人
⇒「意味」がある人

【役に立つ人】

1. 正解を出す
⇒グーグル検索
2. すばやく出す
⇒計算機で計算
3. 知識、経験で行動
⇒AIでシミュレーション

【意味がある人】

1. キャラクター
⇒自己開示
2. ストーリー
⇒チャレンジ
⇒失敗
⇒共有
⇒継続
⇒応援

プロセス エコノミー

あなたの物語が価値になる 尾原和啓



予約殺到につき
**発売前に
大重版!**

amazon ランキング
Amazon
総合ランキング 第**1**位
登録販売第1位 (2021年7月10日現在)

Amazon.co.jp/Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商品です。

完成品ではなく「制作過程」を売る!

**「良いモノ」だけでは
稼げない時代の新常識**

めっちゃ面白い。 価値の源泉が「アウトプット」 から「プロセス」に移行する。 全ビジネス パーソン必読	プロセスエコノミーは “道”を極める日本人 にとって大チャンス!	プロダクトは プロセスの メディアになる
山口周	けんすう (著)	楠木建 (監修)

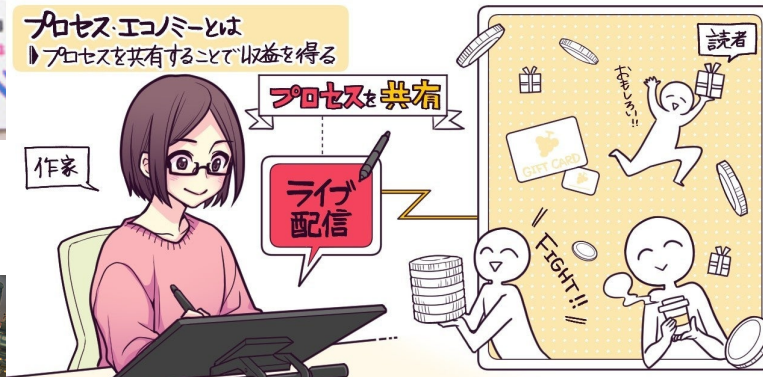
【プロセスエコノミー】

商品やサービスができるまでの「過程」を、
ビジネスとして作り込む戦略。

商品やサービスを手がける生産者が、
サービスが出来上がるまでの「物語」を
商品として販売する。

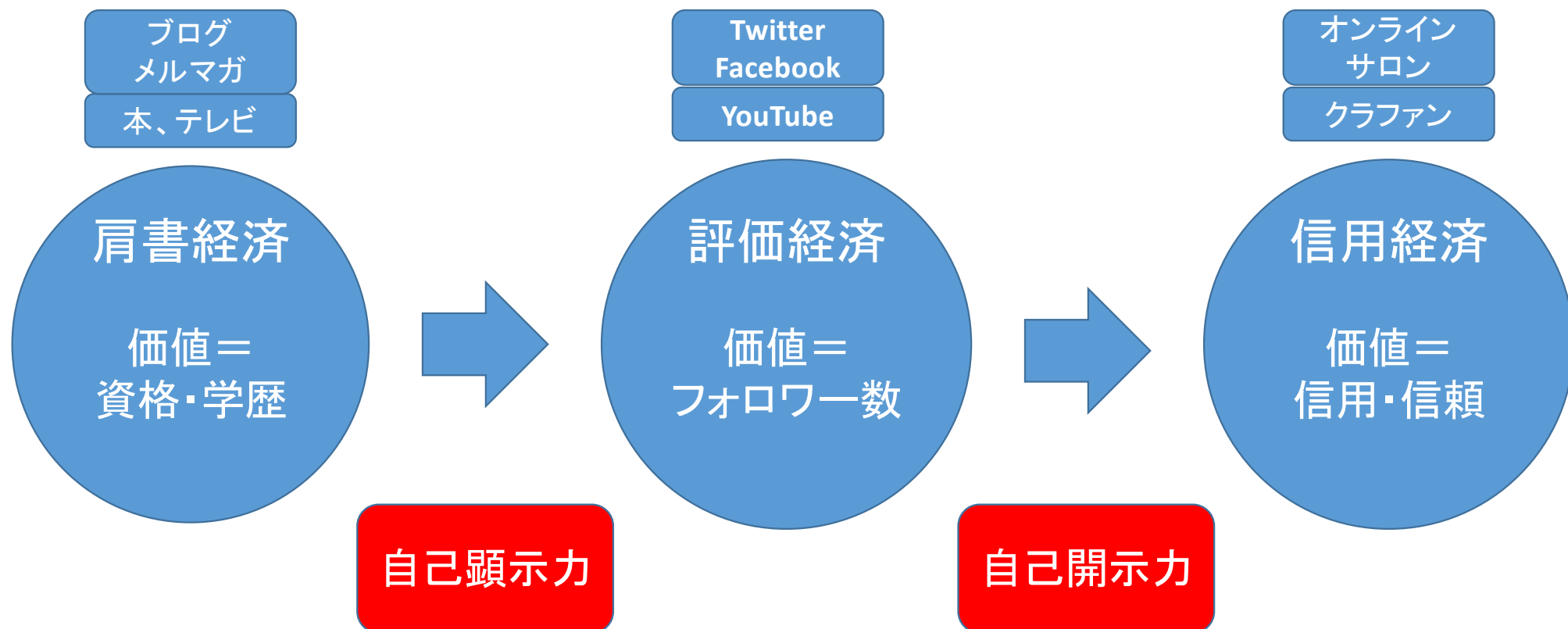


『突然の臨時休校』で困ってる親たちのために
 子どもの居場所&ごはんを
 無料で提供します！



We NiziU!!

「役」に立つ人から「意味」がある人へ



6つの価値(報酬)

【目に見える報酬】

1. お金
2. ポジション

【目に見えない報酬】

1. 仲間
2. やりがい
3. スキルアップ
4. 人間としての成長

6つの価値(報酬)

1. あなたは、どんな価値を得たいですか？

【新しい働き方を始めよう！】
ひとり起業家から
コミュニティ主催者へ



バブル期のヒーロー
ウルトラマン。

キーワードは、

- ・24時間戦えますか？
- ・敵を倒す
- ・必殺技
- ・強いものが勝つ



リーマンショック後
ワンピースのルフィー。
「海賊王になる」と宣言

キーワードは、

- ・壮大な夢を語る
- ・圧倒的な強さ
- ・メンバーからの信頼
- ・それぞれに役割がある

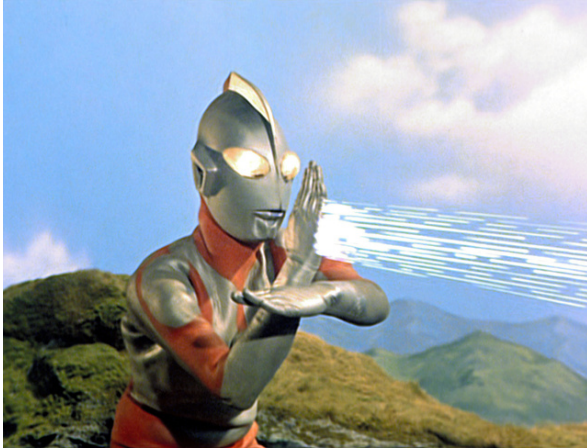
Copyright ©2021 Izuru Maeda All Rights Reserved



コロナの今、
鬼滅の刃「竈門 炭治郎」

キーワードは

- ・心を燃やせ
- ・共感
- ・利他的
- ・寛容さ



ひとり起業家

- ・まわりは、全部ライバル
- ・ライバルに勝つためには根性
- ・ピンチは一人で乗り切る
- ・クタクタになるまで働いているのが格好いい
- ・ライバルに勝つために、新しい必殺技が欲しい



ビジョン型 コミュニティ

- ・ビジョンを語る
- ・熱い思いに共感する
- ・仲間を信頼する
- ・本音で語り合う
- ・一緒にプロジェクトを作る
- ・居心地が良い



共感型 コミュニティ

ひとり起業家の悩み

「食べられるようになったけど、仕事でワクワクしない！」

- ・生徒は満足したら、卒業してしまう
- ・いつも新しいお客を求めて、集客が一番の仕事
- ・生徒に弱みは見せられない
- ・依存してくる人が増えて、ストレスがたまる
- ・誰かを伸ばそうとすると、依怙贖だと言われる
- ・新しい事にチャレンジしたいけど、失敗できない
- ・自分より大きいビジョンを持っている人が入ってこない
- ・自分よりスキルの高い人が入ってくると脅威を感じてしまう
- ・毎日の仕事にワクワクしない

あなたは
どんな悩みがありますか？

1年後、すべてが上手く行ったら

1. 何ができる(Have)ようになりたいですか？
2. どんな状態(Be)になりたいですか？

コミュニティ主催者という働き方



事例報告：大沢清文

1. ビジョン型コミュニティ実践会

幸せは、5つの要素で出来ている PERMAモデル

マーティン・セリグマンの
PERMAモデル

1. ポジティブ感情
(Positive Emotion)
2. 没頭 (Engagement)
3. 人間関係 (Relationship)
4. 意味、意義 (Meaning)
5. 達成 (Achievement)



2. 没頭(Engagement) ゾーンに入る



3. 人間関係(Relationship) ありがとう



コミュニティで
得られる幸せ

4. 意味、意義(Meaning) やりがい



1. ポジティブ感情 (Positive Emotion) ワクワク



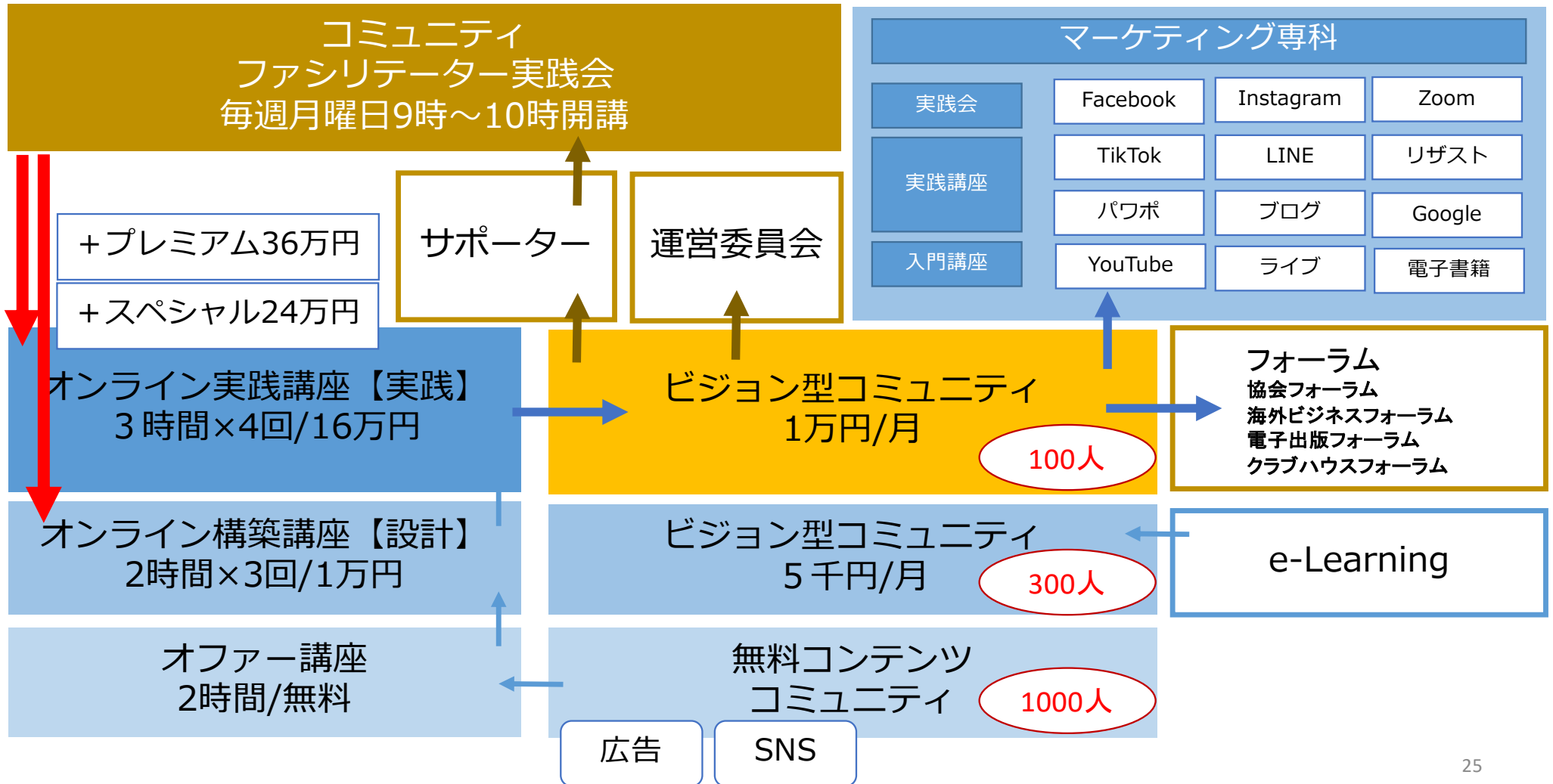
5. 達成(Achievement) やったー



あなたは
コミュニティメンバーに
どのようになってもらいたいですか？

1. 何ができる (Have)
2. どのようになる (Be)

ビジョン型コミュニティ実践会



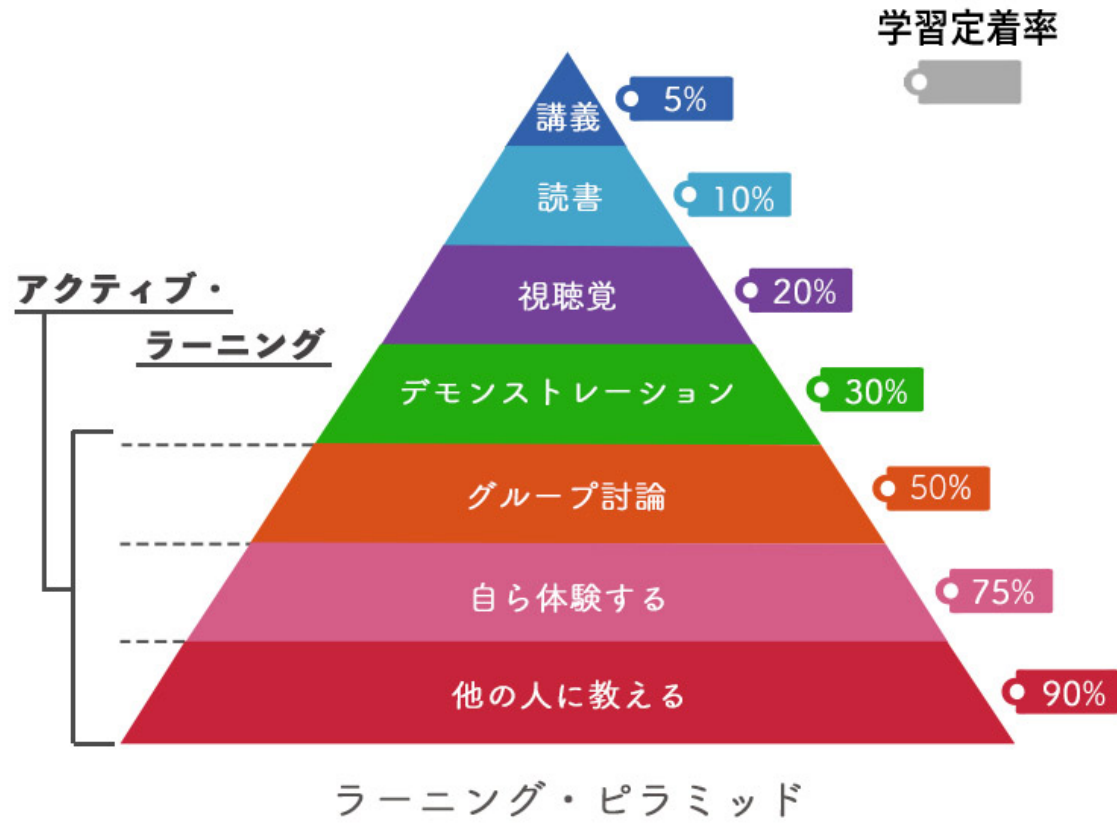
目指すステージを決める

ステージ4	年商1億円超え	協会ビジネスモデル マーケティングオートメーション
ステージ3	年商3000万円	コミュニティビジネスモデル サブスク・会員制度
ステージ2	年商1000万円	商品戦略(高額商品) 集客動線(マーケティングファネル)
ステージ1	年商300万円	ポジショニング戦略 セールス戦略

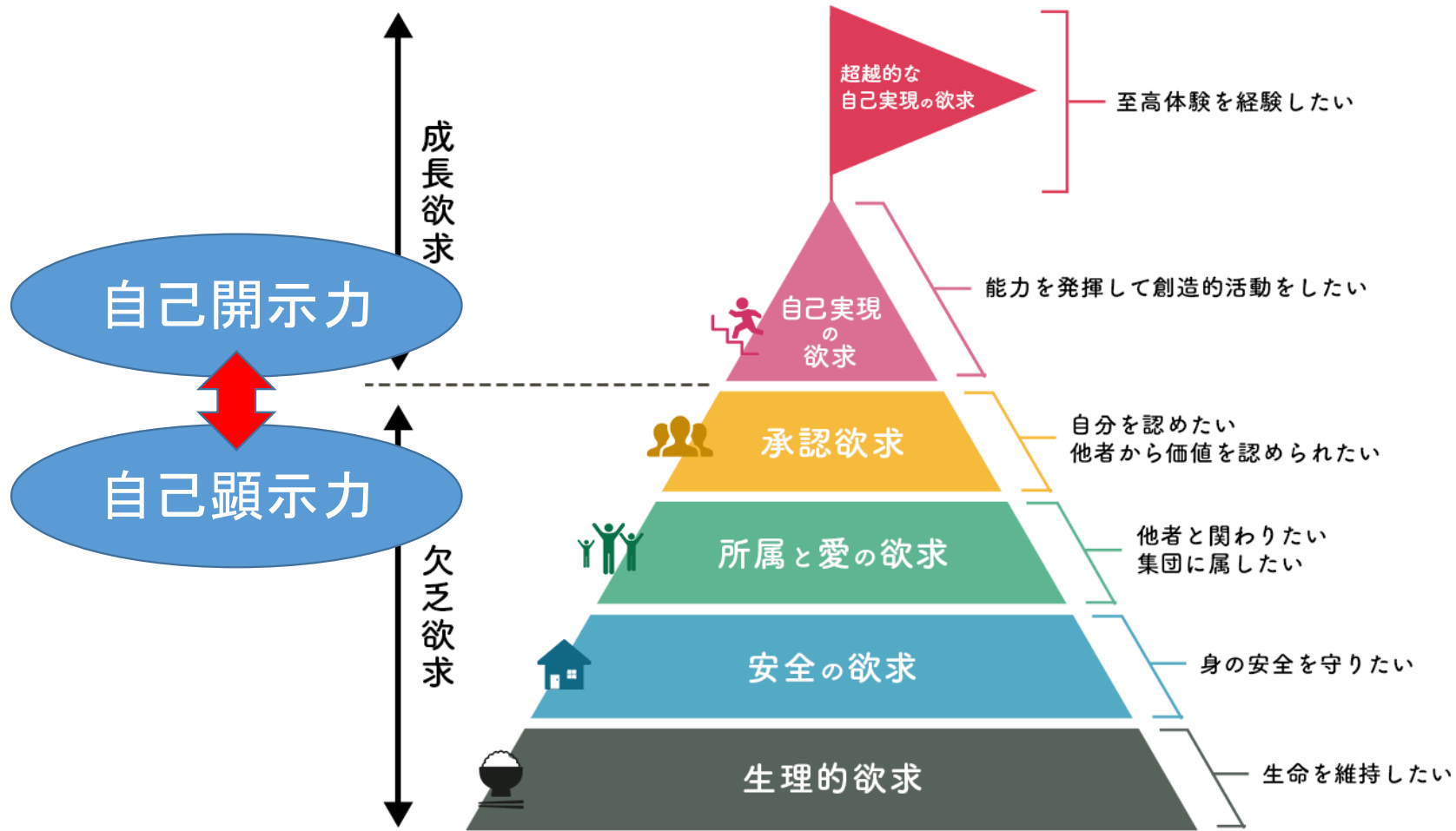
ビジョン型コミュニティ実践会

オンライン構築講座【実践】

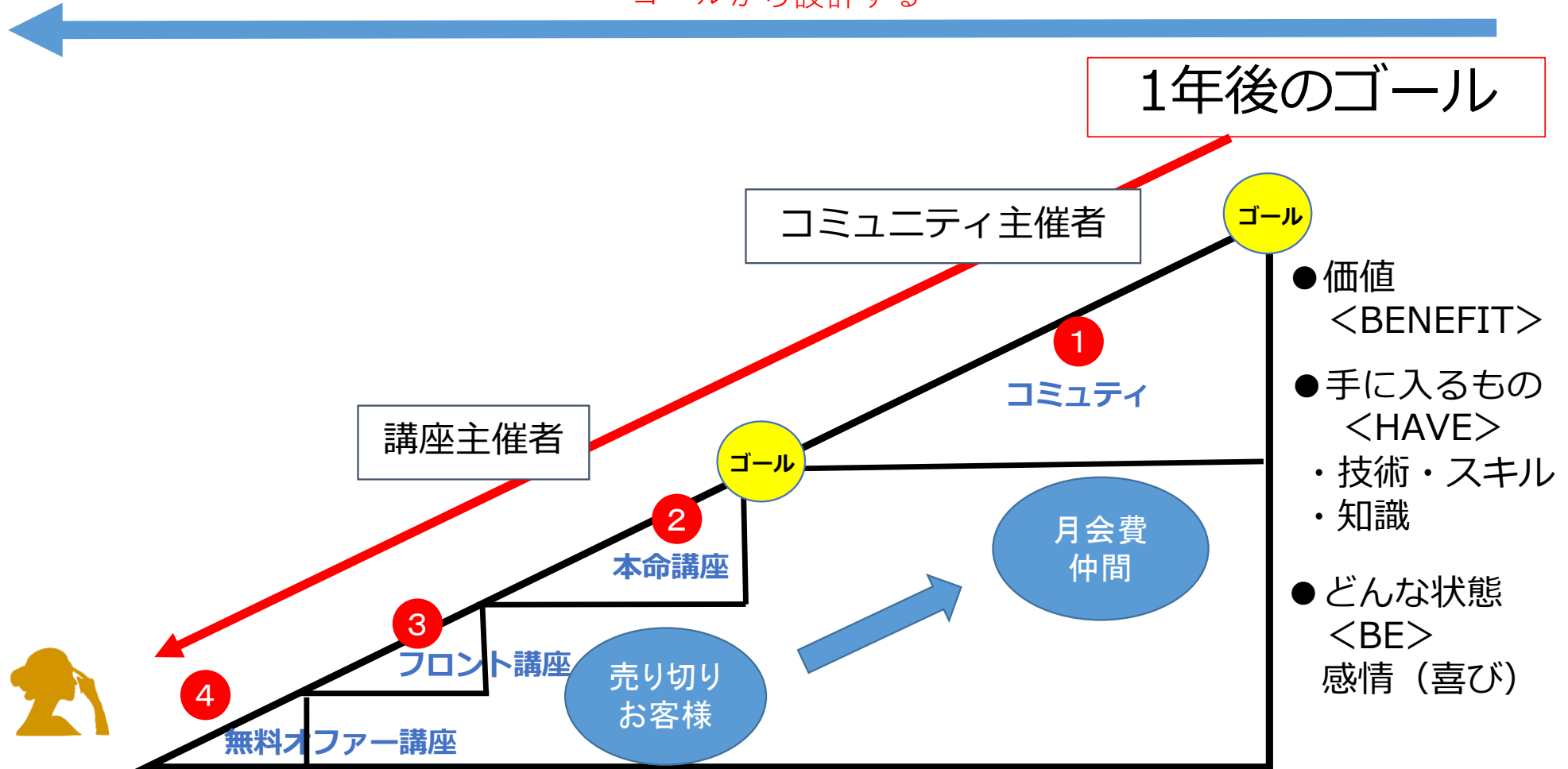
教える人が一番学べる



マズローの欲求5段階説



ゴールから設計する



1年後のゴール

コミュニティ主催者

講座主催者

ゴール

1
コミュニティ

2
本命講座

3
フロント講座

4
無料オフアール講座

売れ切り
お客様

月会費
仲間

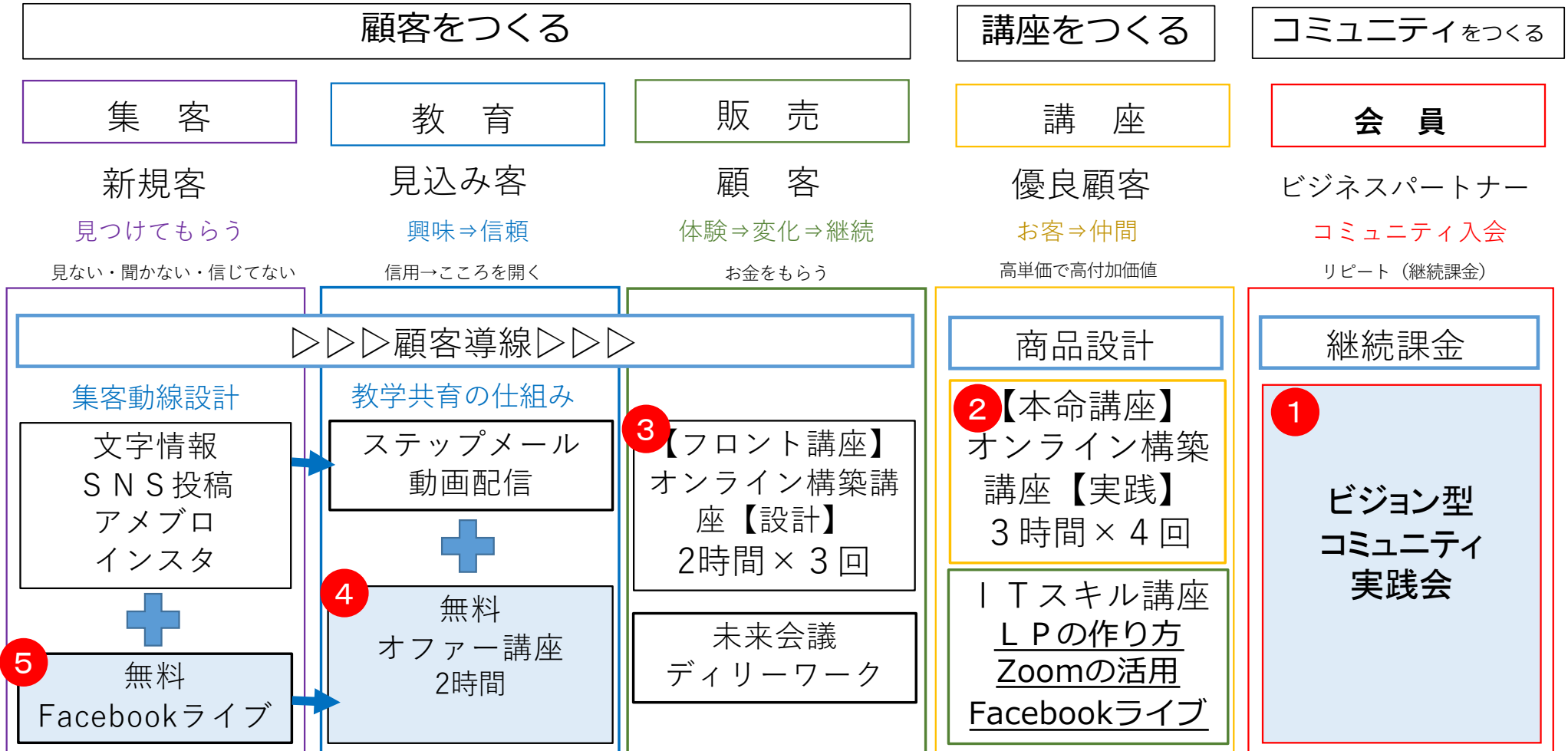
- 価値
＜BENEFIT＞
- 手に入るもの
＜HAVE＞
 - ・ 技術・スキル
 - ・ 知識
- どんな状態
＜BE＞
感情（喜び）

「不」
＜不満・不安・不便・不快＞
ターゲットの悩みや課題

オンライン構築講座⇒コミュニティ

ゴールから設計する

スタート



オンライン講座の作り方

ゴールから設計する

スタート

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

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

1. 見つけてもらう
2. 興味を持ってもらう
3. 信頼を得る
4. 変化を実感する
5. 仲間になりたい

1. 本命講座
2時間×6回 12万円
2. フロント講座を作る
2時間×2~3回
3000円~1万円
3. LPを作る

1. チームを作る
自己開示⇒自己有用感
2. 仲間の力を実感する
応援する、応援される
3. コミュニティを作る
ビジョン型コミュニティ
4. 継続課金の仕組み

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

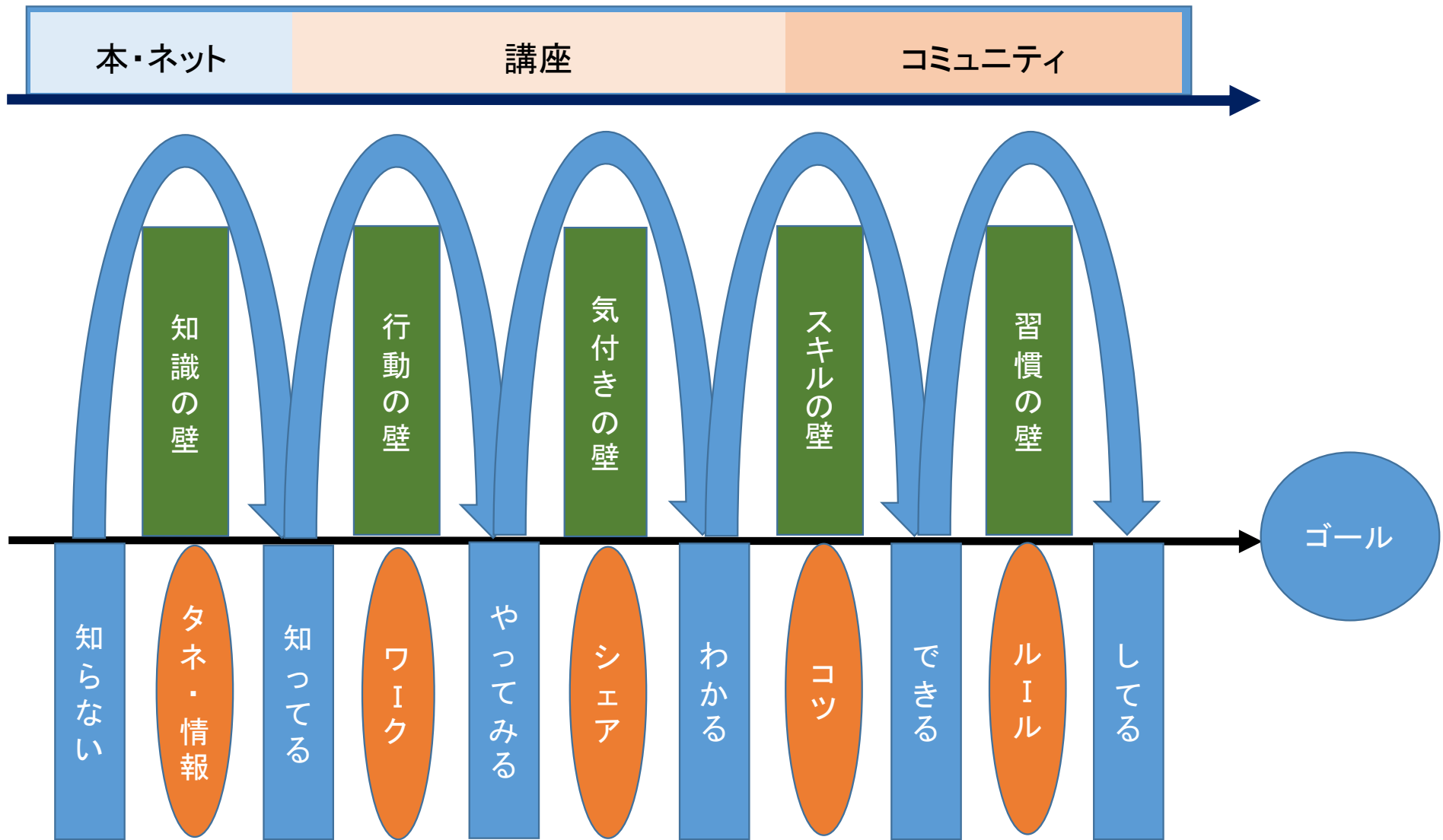
電話→DM→メール→チャット⇒**動画**⇒**ライブ**

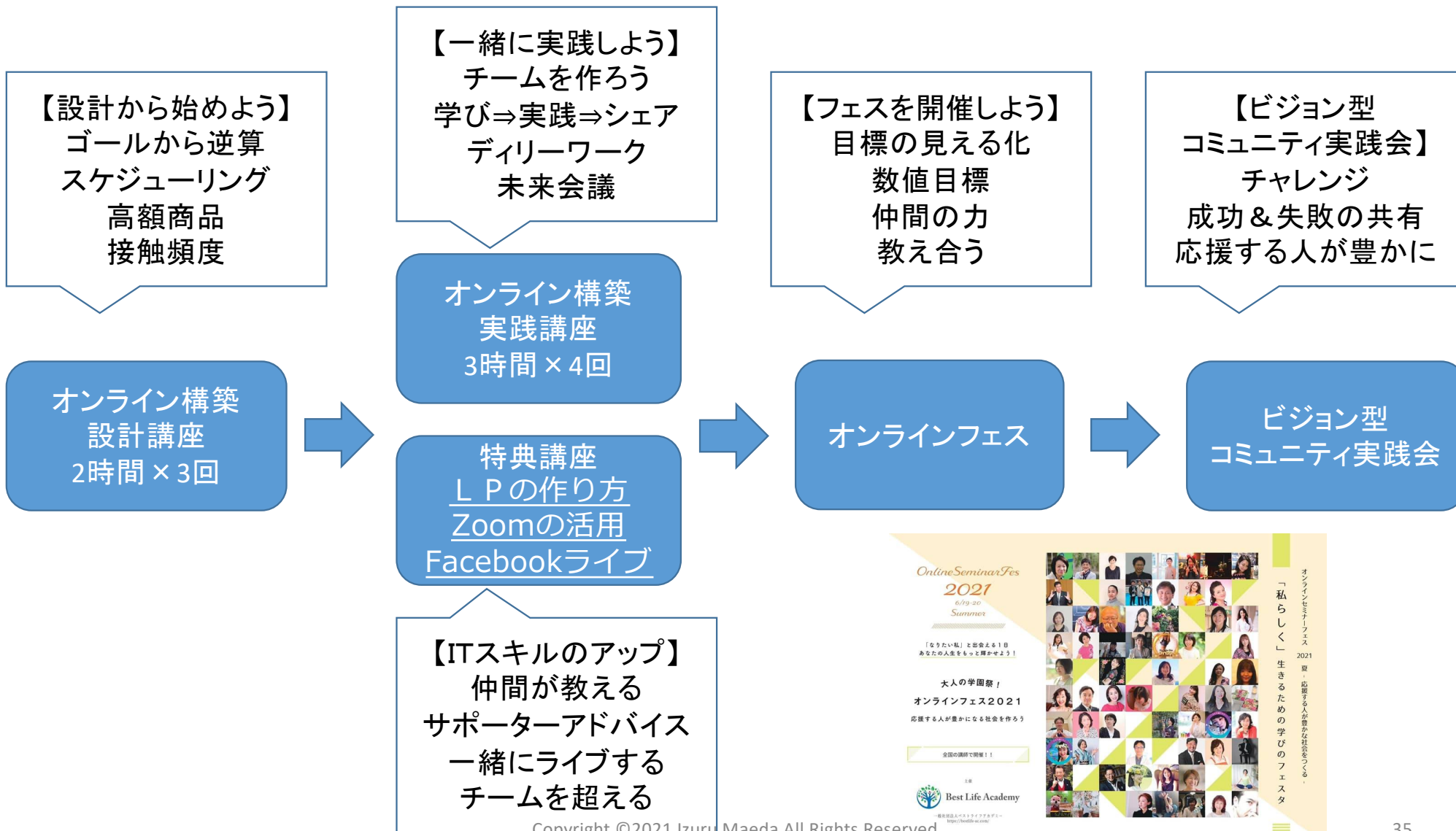
理念共有（あり方）
ミッション・ビジョン×自分の志
グランドルール

アフターコロナの世界

コミュニティで何を提供するか？









シェアタイム

コミュニティ主催者 という働き方

こんな人は向いていません！

1. 自分だけ、すぐに、儲かりたい。
2. 応援するより、応援されたい。
3. みんなにあこがれ、尊敬されたい。
4. 格好よく、指示、命令を出したい。
5. 他人の面倒を見るのは好きではない。

こんな人にピッタリ！

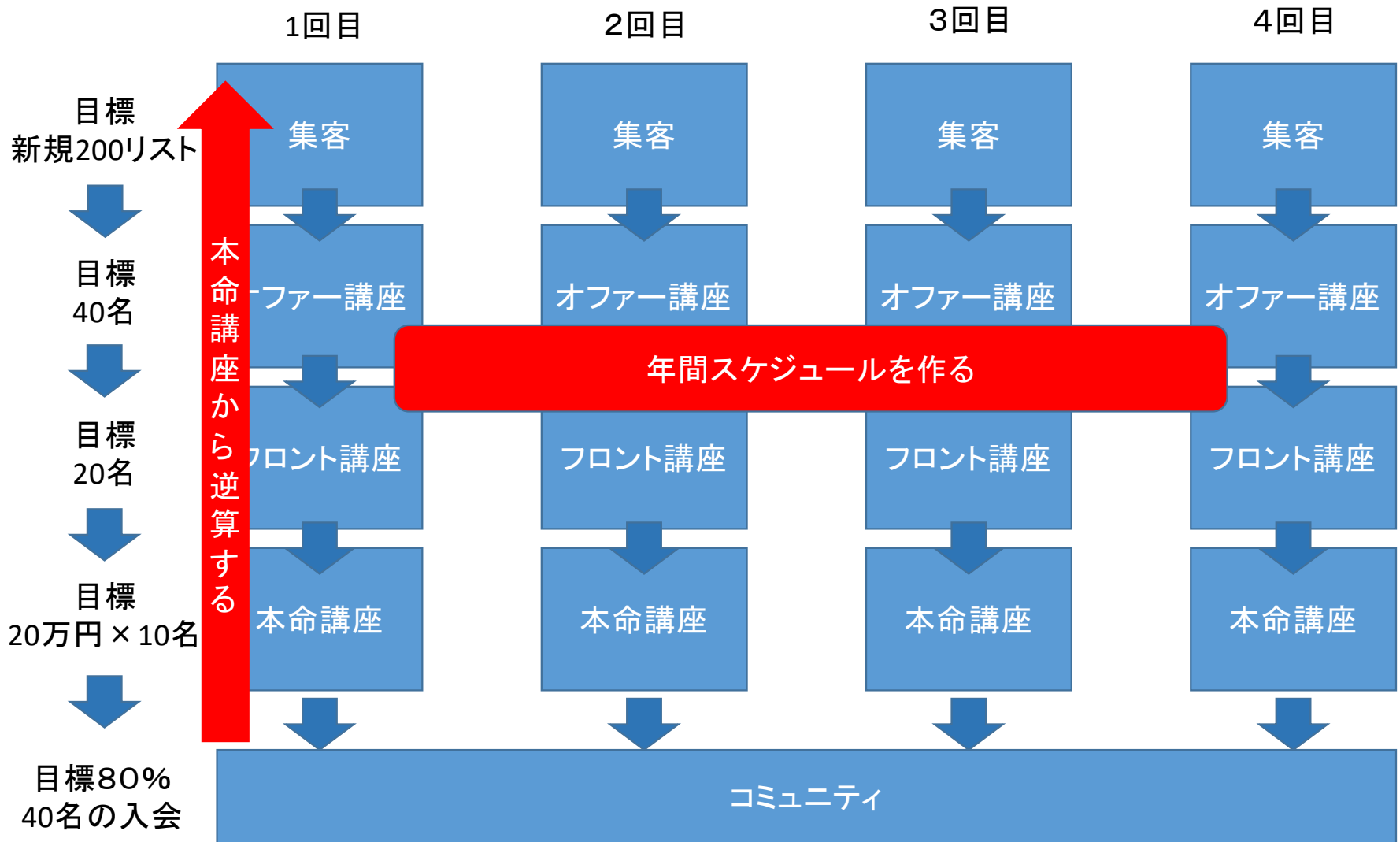
1. 私には、夢があります。
2. 目を輝かせて、夢を語る人を増やしたい。
3. 一緒に成長する仲間が欲しい。
4. 無形資産をコツコツと増やしていきたい。
5. 夢がある人を応援するのが好きだ。

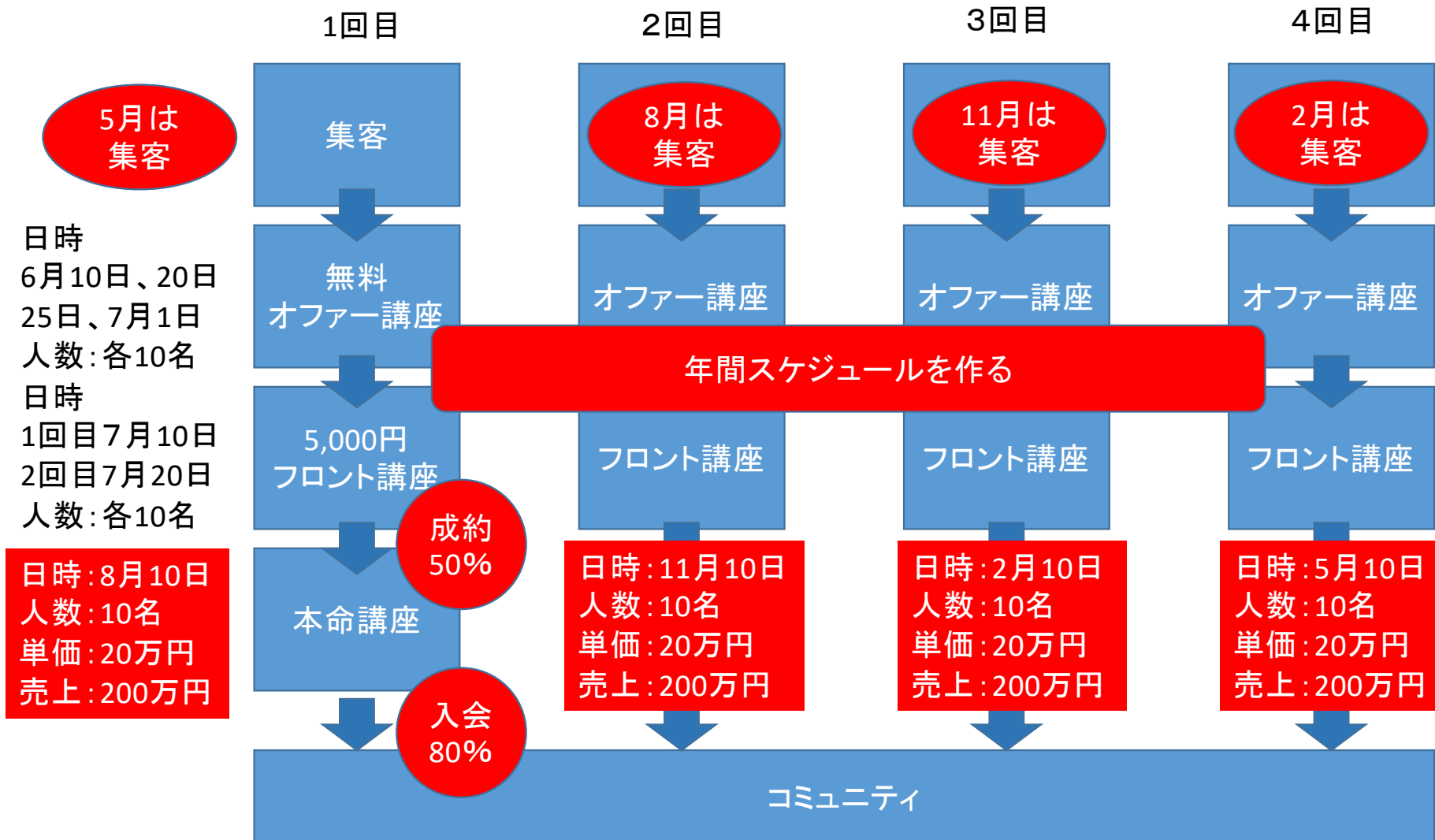
会員制ビジネス「5つの成功法則」

1. 月商でなく、**年商**で考える
2. **ストックビジネス**を始める
3. **オンライン講座**とリアル講座の違いを知る
4. オンライン講座＋コミュニティの仕組みを**設計**する
5. 仲間と一緒に**実践**する

1. 月商でなく、**年商**で考える

1. 集客に追われるのは、月商(目の前の売上げ)を追い続けているからです。
2. 集客は、本命講座から**逆算**で設計する。
3. 3か月単位で、年に4回の大きな**サイクル**を作る。
4. 集客動線(オファー講座⇒フロント講座⇒本命講座)を作り、実行⇒検証⇒実行⇒検証を繰り返す。
5. **一点に集中**する
2月、5月、8月、11月は集客の月





あなたは、今、
どんな働き方をしていますか？

2. ストックビジネスを始める

フロー(flow)は流れという意味。

毎回の取引で**売り切り**、収益を上げていくスタイルのビジネス。

ストック(stock)は蓄えるという意味。

契約が終了しない限り利益が発生する。料金体系は**月額**もしくは**年会費**。

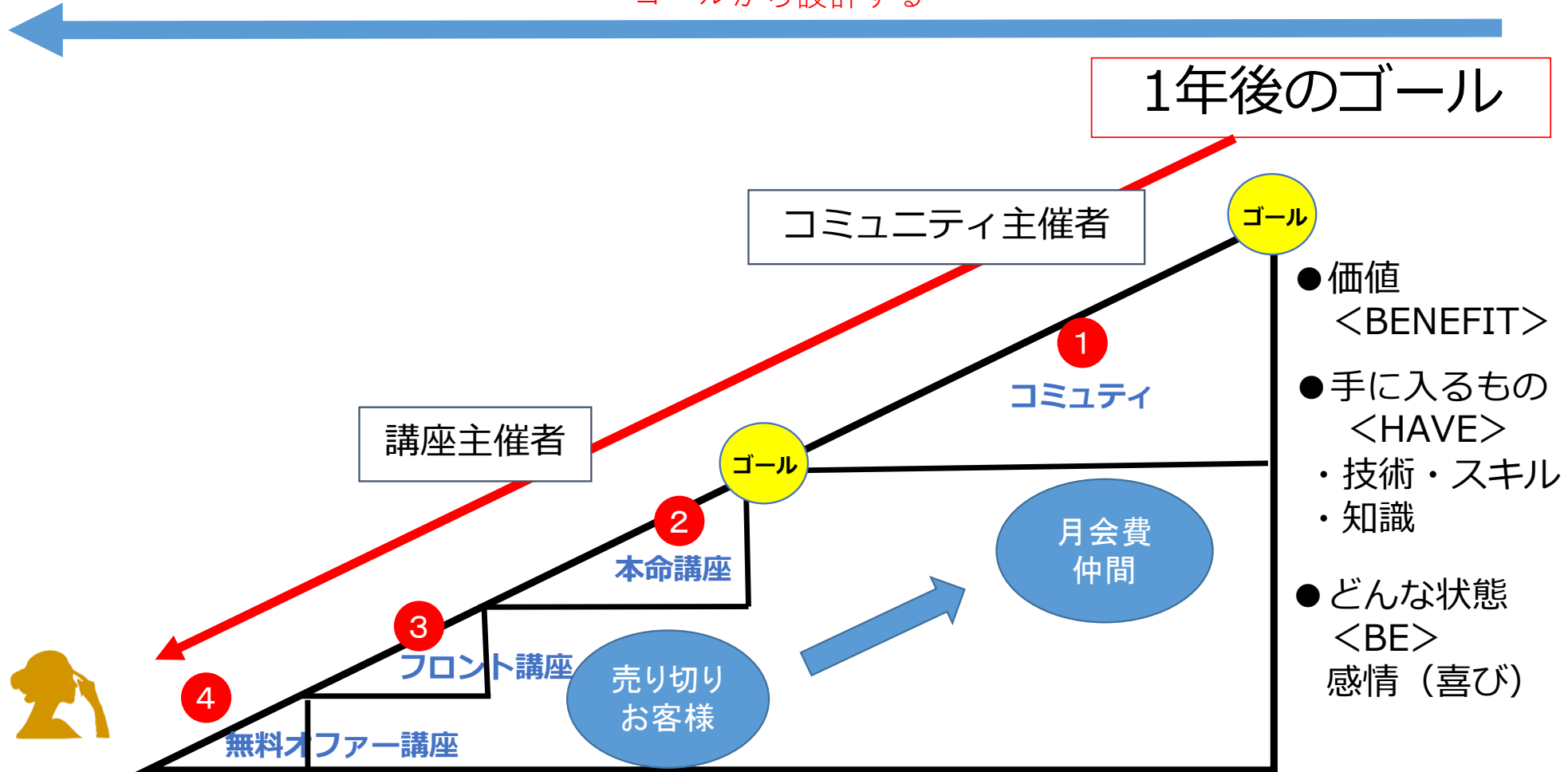
1. 講座ビジネスには構造的な欠陥があります。

1) 受講生は、満足しなかったら、悪口を言って離れる。

2) 満足したら、「ありがとう。」と言って離れる。

2. ゴールを講座修了ではなく、コミュニティと一緒に実践、成長に。

ゴールから設計する



「不」
<不満・不安・不便・不快>
ターゲットの悩みや課題

オンラインサロンは
ストックビジネスではありません。

粗利益が
高いか？

会費を継続して
もらえるか？

収益ユニット = 収益 × 増加数 × 継続率

新規客を
獲得できるか？

高額講座

継続する
仕組み

オンライン講座 + コミュニティ

3. オンライン講座の最大メリット

1. 経費

「定員1名～100名の会場を家賃1,600円(15ドル)で借りられる」

- 1) 1か月に何回でもセミナーを開催できる
- 2) 定員に縛られなく臨機応変に対応できる
- 3) 個別コンサル、セッションに移行できる

2. 時間

「移動時間がなく、秒単位で、違うセミナーへ移動できる」

- 1) 毎日、違う種類のセミナー、ミーティング、コンサルを複数回開催可能

3. オンライン講座のメリット

【参加者にとってのメリット】

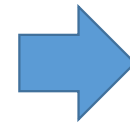
- 日本全国、世界各地から参加できる
- 移動がないので時間短縮できる
- 自宅からリラックスして参加できる
- 外出先からでも参加できる
- 妊娠、病氣中でも参加できる
- 親子で参加できる
- PC、タブレット、スマホからでも参加できる
- 交通費、宿泊費がいない
- ミュート機能があるので、子供が騒いでも迷惑を掛けない
- ビデオのオン・オフを切り替えられるので急な事態に対応できる
- 録画サービスがあるので、後日復習できる

【講師のメリット】

- 日本国中、世界から参加してもらえる
- 会場費が要らないので安心して予定を入れられる
- 会場に縛られず、人数の変更にすぐに対応できる
- 天候に左右されない
- 一人しか参加者がいなければセッションに切り替えられるので気が楽
- セミナー資料や画像が簡単に共有できる
- ブレイクアウトルーム機能で少人数のシェア
- チームの組み換えが簡単にできる
- 録画がワンタッチででき、費用が掛からない
- 参加者との距離が近く、親しくなれる
- チャット機能で個別にメッセージを送れる

3. オンライン講座のデメリットと改善方法

質問しづらいのではないかな？
理解度は下がらないの？
五感の刺激が少なく、集中力を持続させるのが難しい
通信環境を整える必要がある
セミナー前後に講師や他の受講生と話せない
触れ合えない
ドタキャンしやすい
参加者の反応が分かりづらい
受講者同士のコミュニケーションが無い



1. チーム学習
 - 1) ディリワーク
 - 2) 未来会議
2. サポート制度
 - 1) リーダーとサポーター
 - 2) ファシリテーター
3. ブレークアウトルームの活用
 - 1) 休憩時間の使い方
 - 2) シェア会

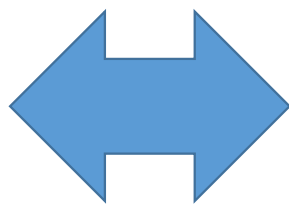
オンライン講座を開催する 悩みは何ですか？

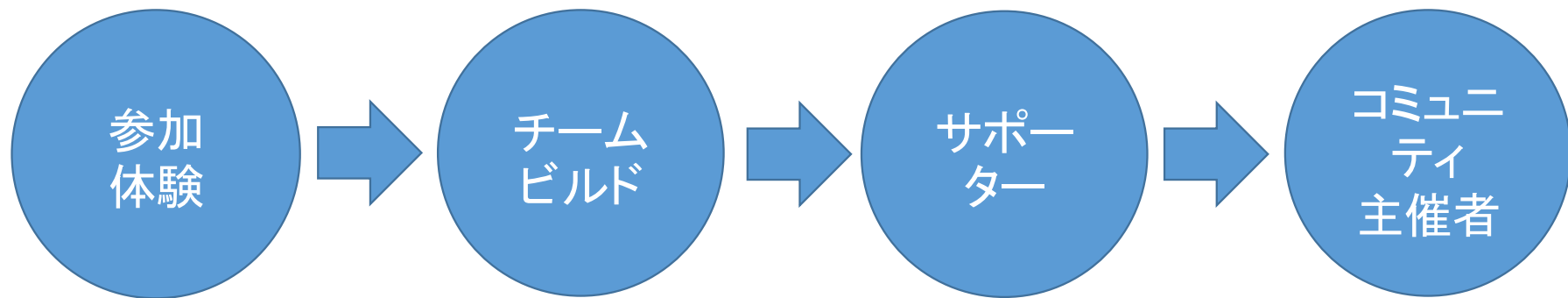
オンライン講座＋コミュニティ

1. 結果にコミットする
2. 高付加価値＋高額商品が作れる
3. 応援する事で、応援される人になる
4. ポジションができる

コミュニティを作り、運営する

コミュニティは本では学べない。
「学ぶ」のではなく、
自ら「体験」してみる事。





4. オンライン講座＋ コミュニティの仕組みを設計する

1. 建物を作る時は、まずどんな家を作りたいかを考え、設計図を描く。
2. その後、材料を準備して、家を建て始める。
3. 全体の設計を考えるのが1番目の創造、実際に組み立てるのが2番目の創造。

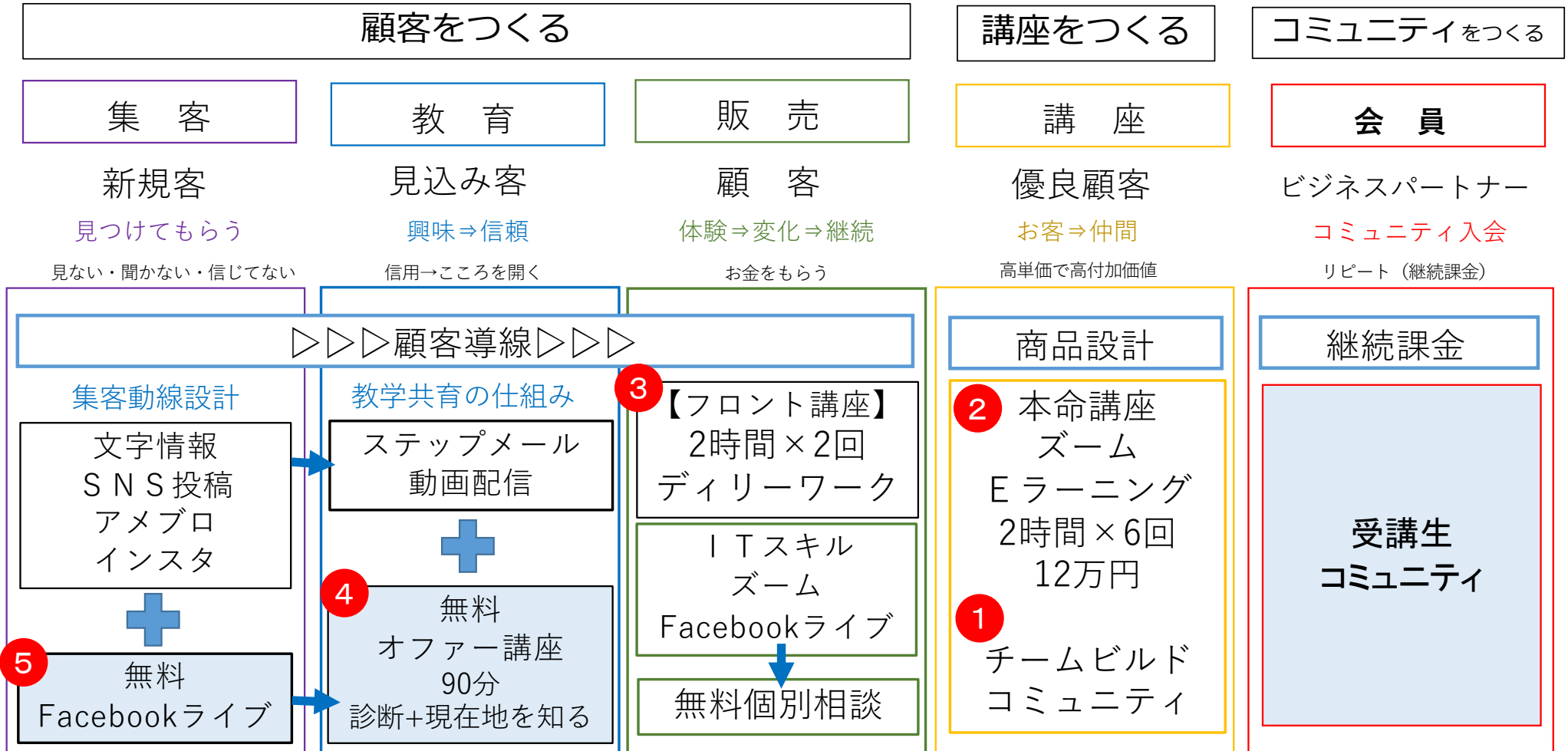
オンライン講座を作るのも同じ。

どんな講座を開催したいかを設計して、その後、実際に作り始める。

オンライン講座の作り方

ゴールから設計する

スタート



オンライン講座の作り方

ゴールから設計する

スタート

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

売上 = 客数 × 単価 × 継続

1. 見つけてもらう
2. 興味を持ってもらう
3. 信頼を得る
4. 変化を実感する
5. 仲間になりたい

1. 本命講座
2時間 × 6回 12万円
2. フロント講座を作る
2時間 × 2~3回
3000円~1万円
3. LPを作る

1. チームを作る
自己開示⇒自己有用感
2. 仲間の力を実感する
応援する、応援される
3. コミュニティを作る
ビジョン型コミュニティ
4. 継続課金の仕組み

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
グランドルール

アフターコロナの世界

5. 仲間と一緒に実践する





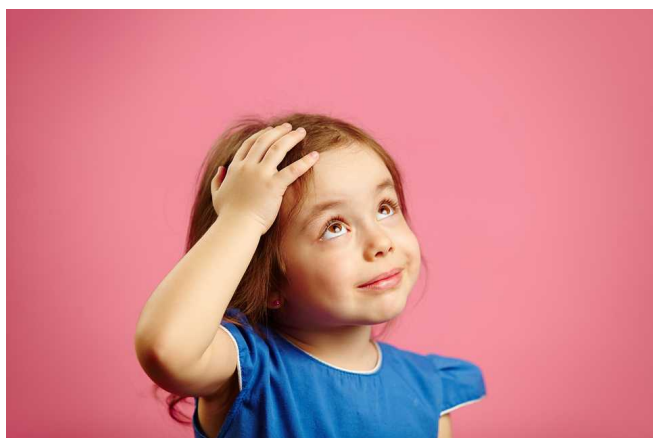
早く行きたければひとりで行け。
遠くに行きたければみんなで行け。

ひとり起業家



コミュニティ主催者





人間は、
すぐに、
忘れる。
飽きる。
諦める。



だから、
一緒に成長する
仲間と行動する！

【振り返り】

1. 興味があったところは何ですか？
2. すぐにはすることは何ですか？
3. もっと知りたい事は何か？

説明会： オンライン構築講座【実践】