

(講座プログラム改め) 教育ビジネスモデル設計講座

一般社団法人 ベストライフアカデミー
代表理事 前田出



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

みんな一番先に集客をどうするかを考えるが.....

実は、
一番初めにすることは
ビジネスモデルの全体像を
作る事。

教育ビジネスモデル設計の目的

1. 自分の夢を実現する
2. 誰かの夢を実現する
3. 高額商品を作る
4. 売れる仕組みを作る

1. 自分の夢を実現する

1. 夢リストを作る

1) 欲しいもの

2) 行きたいところ

3) やりたい事

4) なりたい

1. 自分の夢を実現する

2. そのためには3年後に年商、年収がいくら欲しいですか？

1) 年商

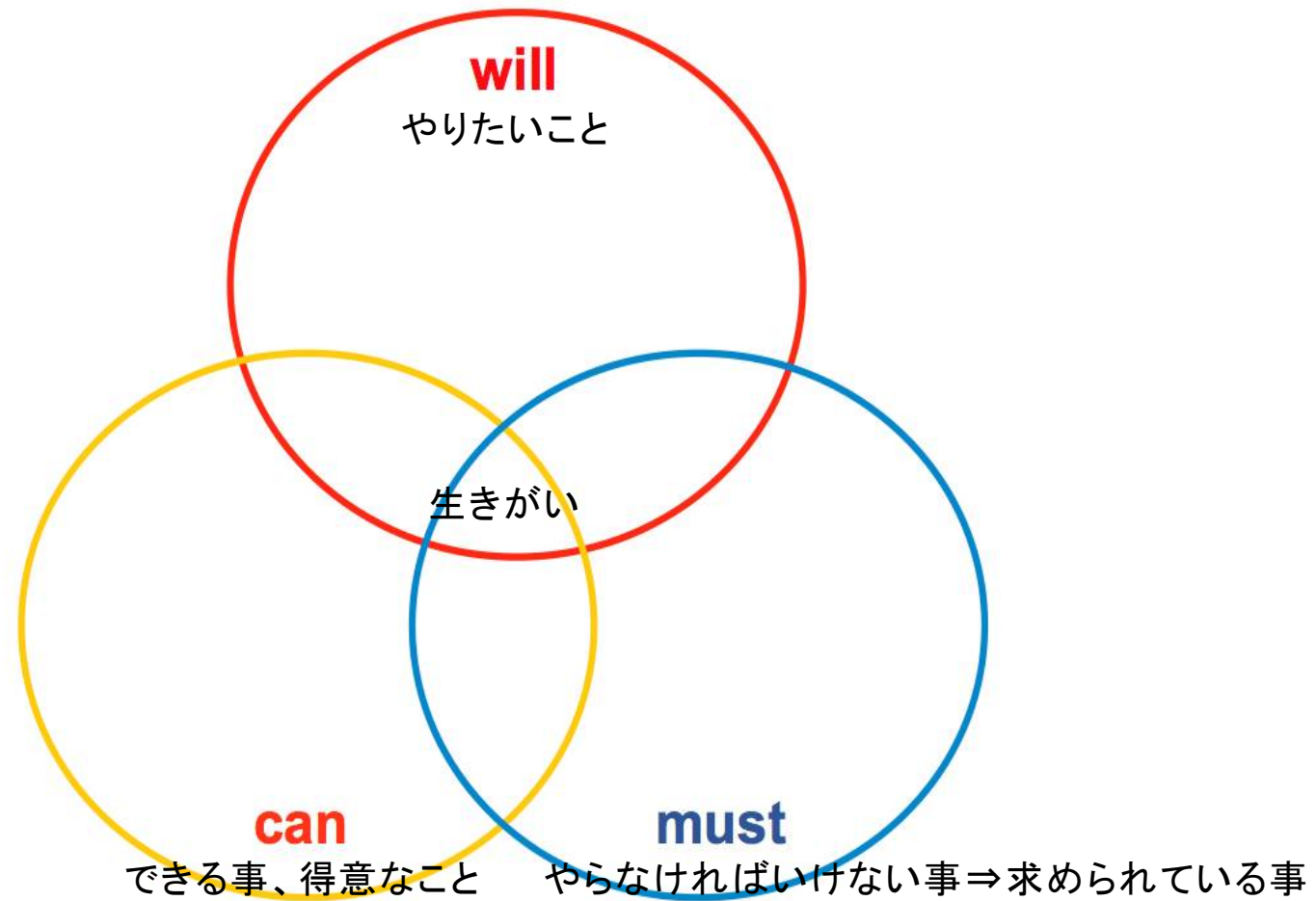
2) 年収

3. メイン商品を決める

1) やりたい仕事は何？（お金を払ってでもやりたい事は何ですか？）

2) できる事は何？

3) 求められているか？



3年後の理想を実現するあなたの強みは何ですか？

(天命の記号)

得意なこと○ ふつう△ 苦手×

新しくする	管理する	教える	探求する
立ち上げる	役に立つ	発明する	観察する
合理化する	触発する	育てる	究める
変革する	守る	治す	企画する
挑戦する	徹底する	導く	解決する
前進させる	場を作る	救う	工夫する
手本を示す	組織する	助ける	分析する
耐える	調和する	サポートする	美しくする
率いる	伝える	健康にする	片づける
開拓する	応援する	和合する	創る
巻き込む	繋ぐ	お世話する	デザインする
鍛える	和を作る	癒す	評価する
達成する	保つ	尽くす	統合する
戦う	仲良くする	元気づける	無駄をなくす

私の強み ベスト3

1.

2.

3.

1. メイン商品を決める。

年商〇〇万円にするためには、
1年間で
何と何をいくつ売るか？

さあ、
年商〇〇万円の年間計画を
作りましょう。

商品を決める

1. メイン商品

○時間○○万円×○○＝○○万円

2. サブ商品

○時間○○万円×○○＝○○万円

3. コミュニティ

1ヵ月○○円×○○人＝○○円

2. 誰かの夢を実現する(ターゲット)

1. 誰の夢、悩みを解決したいですか？

2. その人が、その夢、悩みを解決したら何が出来るようになりますか？
どのように喜びますか？

3. あなたは何を提供しますか？

1) 商品

2) 仕組み

()を受けて、()のビフォーアフター



受講前 年 月 日

悩み

欲

なぜ、変れましたか？

講座プログラム設計

1. メソッド

2. 仕組み



受講後 年 月 日

HAVE
できるようになる

BE
こんな状態になります

お客さんを成長させるための
講座プログラム設計を行う。

ガニエの9教授事象

【導入】

1. 学習者の注意を喚起する
2. 学習者に目標を知らせる
3. 前提条件を思い出させる

【講義】

4. 新しい事項を提示する
5. 学習の指針を与える

【実践】

6. 練習の機会をつくる

【評価】

7. フィードバックを与える
8. 学習の成果を評価する

【定着】

9. 保持と転移を高める

さあ、
自分のカリキュラムに
当てはめてみましょう。

【導入】

【導入】1. 学習者の注意を喚起する 「こんな事で困っているよね」 「指導に注目させる」ということ。

単に“気持ち”を集中させることではなく、耳や目といった感覚器官が、情報を確実に受け取るように準備させる。

<例>

1. これから指導する内容にまつわる、おもしろいエピソードを話す。
2. 指導内容に関わる、ちょっと突飛で鋭い質問を投げかける。
3. ミニテストを実施する

【導入】2. 学習者に目標を知らせる 「今日のゴール」はここです。

「指導の目標を伝える」

今日の講座で、どんな知識や技術が身につくかを、最初に伝える。
ゴールを知らせることで、意欲を高め、学習に集中させ。

<例>

1. 「こんなプレーができるようになりますよ」と、先生が模範プレーを披露する。
2. ビフォーアフターを示す

【導入】3. 前提条件を思い出させる
すでに、これは知っているよね。

「必要な知識を思い出させる」

新しいことを学ぶためには、その土台となる「知っていなければならないこと」がいろいろあります。それを思い起こさせる。

スタート地点の確認。

<例>

連続講座なら、振り返りを行い「すでに知っている関連事項」を思い起こさせる。

【講義】

【講義】4. 新しい事項を提示する 今日学ぶ事はこれだよ。

「新しいことを教える」

具体例を示す。手本を示す。

重要ポイントをきちんと示す。

今日教えたい知識・情報・技術はこれ！

何かを確実に教えたいなら、

最も重要なポイントをはっきりと際立たせる工夫が必要

【講義】5. 学習の指針を与える
こうやれば、憶えられる、できるようになるよ。

「いろいろな表現で何度も教える」

情報を「短期記憶」から「長期記憶へ移す」というプロセス。

記憶を長く保つためには、**情報に“意味”**を与えることが重要。

「応用例を出す」「新しく教えたことと、すでに知っていることを関連づける」「新しく教えたことについてディスカッションする」など、さまざまな方法によって、**新しく教えた情報の“意味”**をどんどん強固に。

【実践】

【実践】6. 練習の機会をつくる さあ、自分で何回もやってみよう。

「自主的に何回も練習させる」

実際にやらせることで、これまで教えたことを正しく、十分に「理解」しているかどうかを確認する。

「口頭で質問に答えさせる」

「小テストを実施する」

「○×クイズを出す」

【評価】

【評価】7. フィードバックを与える やってみただけど、上手く行かないのはなぜ？ 「練習の結果をフィードバックする」

「きちんと理解できているのか？」「間違いがあるなら、それはどこなのか？」といったことを本人が確認できるような情報を与える。

「知識」のインストラクションであれば、「正解か不正解か」をまず伝える。不正解の場合は誤解や抜け落ちを修正するための指示を与える。

「いいね！」「ここはもっとこうすれば、よくなるよ！」といった言葉かけや、うなずき、笑顔などさまざまな方法を考える。ダメだしではなく、良かった事をちゃんと伝える。

【評価】8. 学習の成果を評価する
どれだけできたかチェックしてみよう。

「事後テストを実施する」

「事後テスト」を実施し、身につけるべきことを確実に身につけたかを確認します。

そして**正確に理解**するまで教え、間隔をあけて**何度もテスト**をする。

満足度や理解度などのアンケートを取る。

学んだことを発表させる。

【定着】

【定着】9. 保持と転移を高める これは他にも使えるかな？

「反復練習を繰り返す」

ここでのポイントは2つ。

1. 保持: 身につけた知識や技術を、ずっと覚えておくこと。
2. 転移: 知識や技術を、さまざまな状況、日常で使いこなせること。

適当な間隔をあけた反復練習が効果的。毎回、違う応用問題や新しい課題を用意する。反復練習により、「知識」や「技術」が根つき、それをさまざまな状況で使いこなせるようになる。

メソッド分析

1. 知識、情報

2. スキル、技術

3. ワーク

4. エピソード

仕組み

1. 講座内

- 1) ズームで参加
- 2) 動画撮影

2. 講座外

- 1) ディリーワーク
- 2) 自主的ズーム会議、教え合う仕組み
- 3) 反転授業、動画学習
- 4) FBグループで質問自由⇒アーカイブ
- 5) グループコンサル、個人コンサル
- 6) リーダー制度
- 7) スプレッドシートで進行状態把握

3. 高額商品をつくる

【1枚目】 商品名

1. 商品名
2. 価格
3. ターゲットのプロフィールと悩み

* その悩みは夜も眠れないほど深いのか？ もしくは、投資回収が見込めるのか？

【2枚目】 ビフォーアフター

1. 結果にコミット ○ヵ月で○○になります。
2. ビフォーアフター

【3枚目】 成長ストーリー

1. 講座の内容 受講生の成長ストーリー

【4枚目】 裏付け&証拠

1. 私ってすごいんです。あなたが、受講生をゴールへ導ける理由
2. 実績 受講生の声、数字
3. その他の権威 学者、大学、著名人、芸能人推薦、資格

【5枚目】 オファー

1. 無料オファー、フロント商品 体験会、お茶会等
2. コミュニティでのフォロー 受講中と受講後

チラシ & LPを作る

1. ターゲットコピー ○○で悩んでいる○○な○○さんへ
2. キャッチコピー ○○ができるようになり、○○な状態になります
3. 証拠 ビフォーアフター これが実績です
4. 内容 結果にコミットできる理由はこれです
5. 商品説明 こんな商品です
6. リスク対策 買わない理由をすべてなくす
7. 行動喚起 今すぐ購入してください
8. 問い合わせ すぐに申し込めるようにする

コミュニティデザイン事業設計

講座プログラム設計
高額商品を作る
ハーローズ

1. 全体設計

- ①成功する未来を決める
- ②あり方と習慣を整える

2. 理念設計

- ①ミッション
- ②ビジョン
- ③マインドセット

3. 収益モデル

- ①ポジショニング
- ②講座設計

4. 高額商品

- ①結果にコミット
- ②LPをつくる

5. コミュニティを作る

- ①自走型で継続する仕組み
- ②コミュニティリーダーのタイプ
- ③ゴールから逆算
- ④ビジネスとエコノミークラス戦略
- ⑤規約を作る

6. コミュニティを運営する

- ①理念共有と浸透の仕組み
- ②関係性を作る
深い関係とゆるい関係
- ③個人の成長を設計する
- ④無料ツールの有効活用

コミュニティデザイン
選ばれるコミュニティを作る

コミュニティデザイン実践会

1. 継続課金モデルを実践

2. オンラインとリアルでの実施

3. オンラインフェスで共同マーケティング

4. シェア会バージョンアップ

2. フロント商品を決める
メイン商品を買ってもらうために
どんなお試しをしてもらうか？

フロント商品を決める

1. 体験会

1) タイトル

2) ターゲットコピー

3) キャッチコピー

4) 内容

5) 時間、価格

6) 日時

7) 会場

2. ランチ会、お茶会

3. セッション

4. イベント出店

5. その他

フロント講座の目的は何か？

1. 次の講座に申し込む

- ①申込用紙 ②次の講座の案内 ③当日申し込みの特典

2. クロージング

- ①クロージングまでのスケジュール設計 ②役割分担

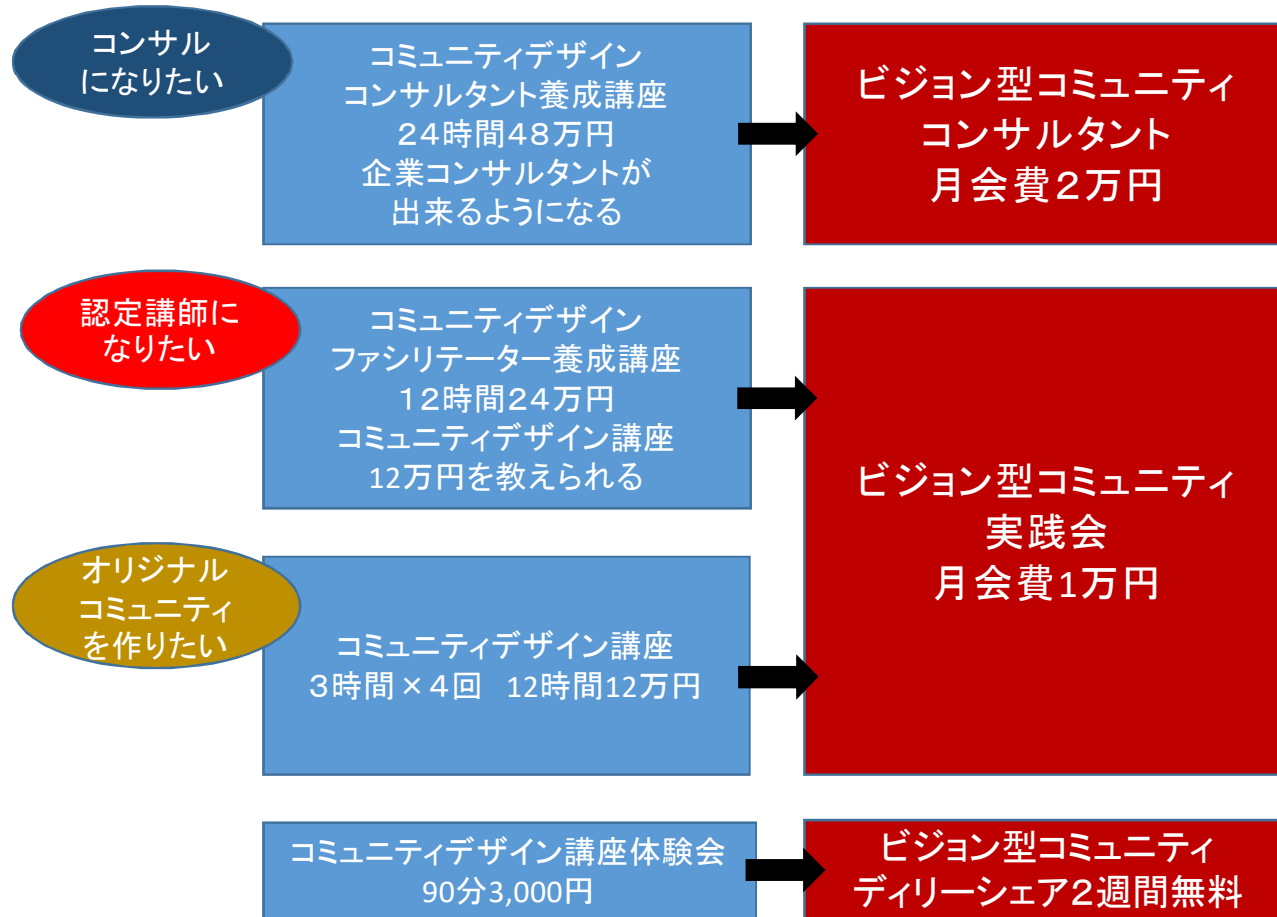
3. 未来を見せる

- ①成功する未来を決めてもらう ②成長できる仕組みを見せる

4. 入って欲しい人を選ぶ

- ①入れてはいけない人を断る

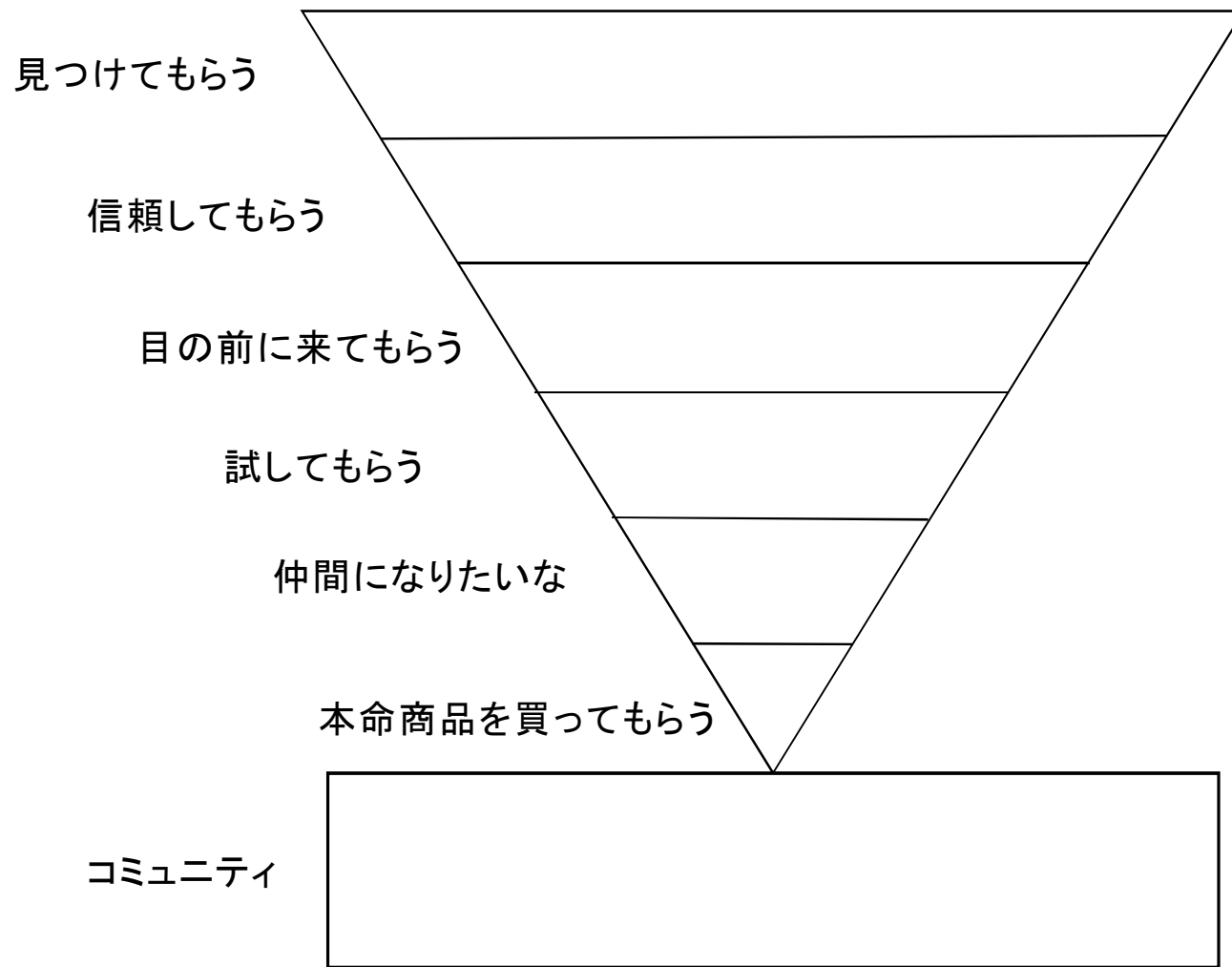
コミュニティデザイン講座



4. 売れる仕組みを作る

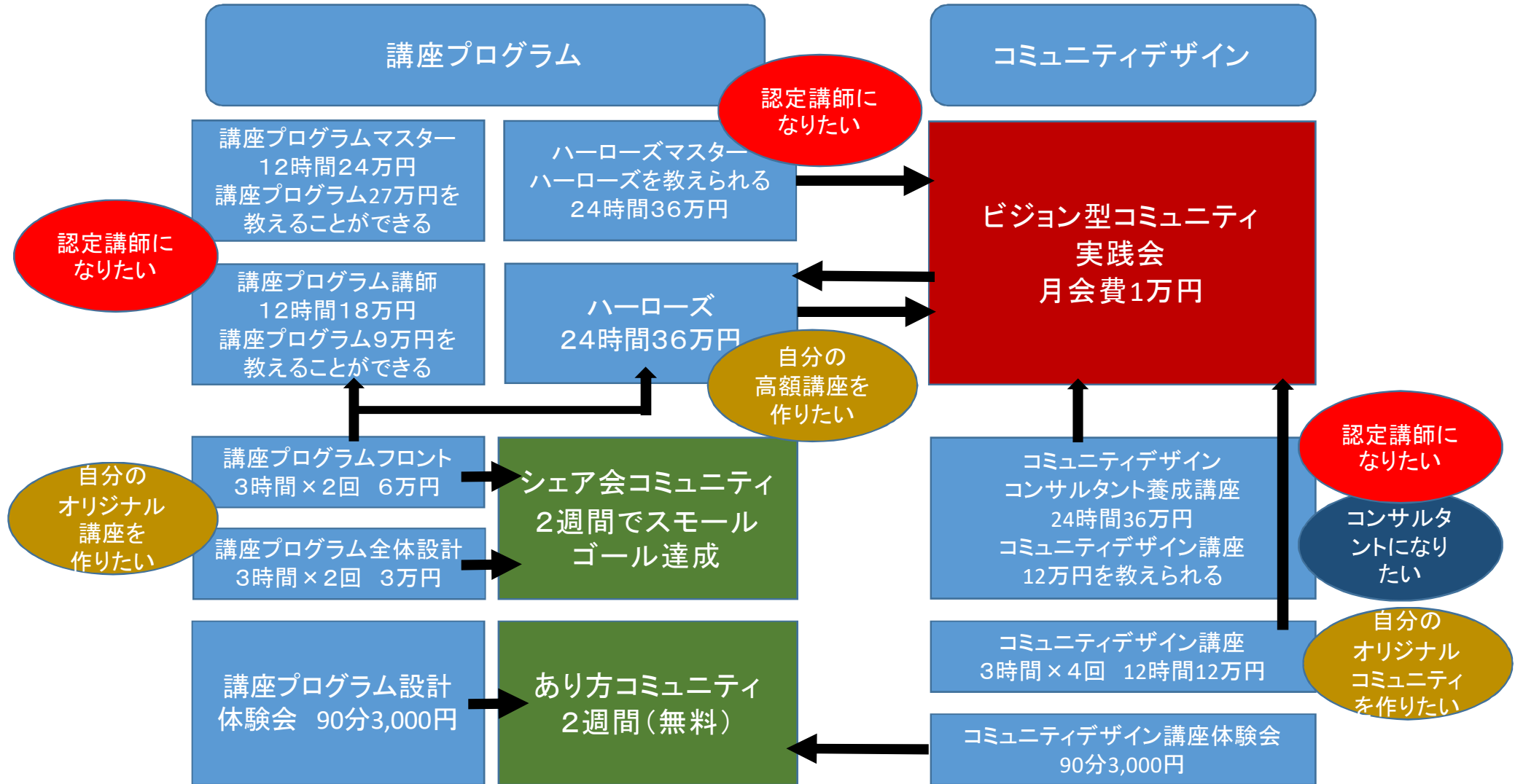
このステージで集客の仕組みを考えます。

1. 見つけてもらう
2. 信頼してもらう
3. 目の前に来ってもらう
4. 試してもらう
5. 仲間になりたいな
6. 本命商品を買ってもらう
7. 仲間になる ライトメンバー⇒パワーメンバー⇒コアメンバー 成長する仕組み



次のステージへ行くための ビジネスモデル設計をする

ハーローズ事業部 大沢事業部長



仕事もプライベートも充実!!

新・女性起業家コミュニティ
ハーローズ

Her  Rose

1期生 募集説明会

～ 働く時間を半分にして、売上を2倍に ～

一般社団法人 ベストライフアカデミー
代表理事 前田出