



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

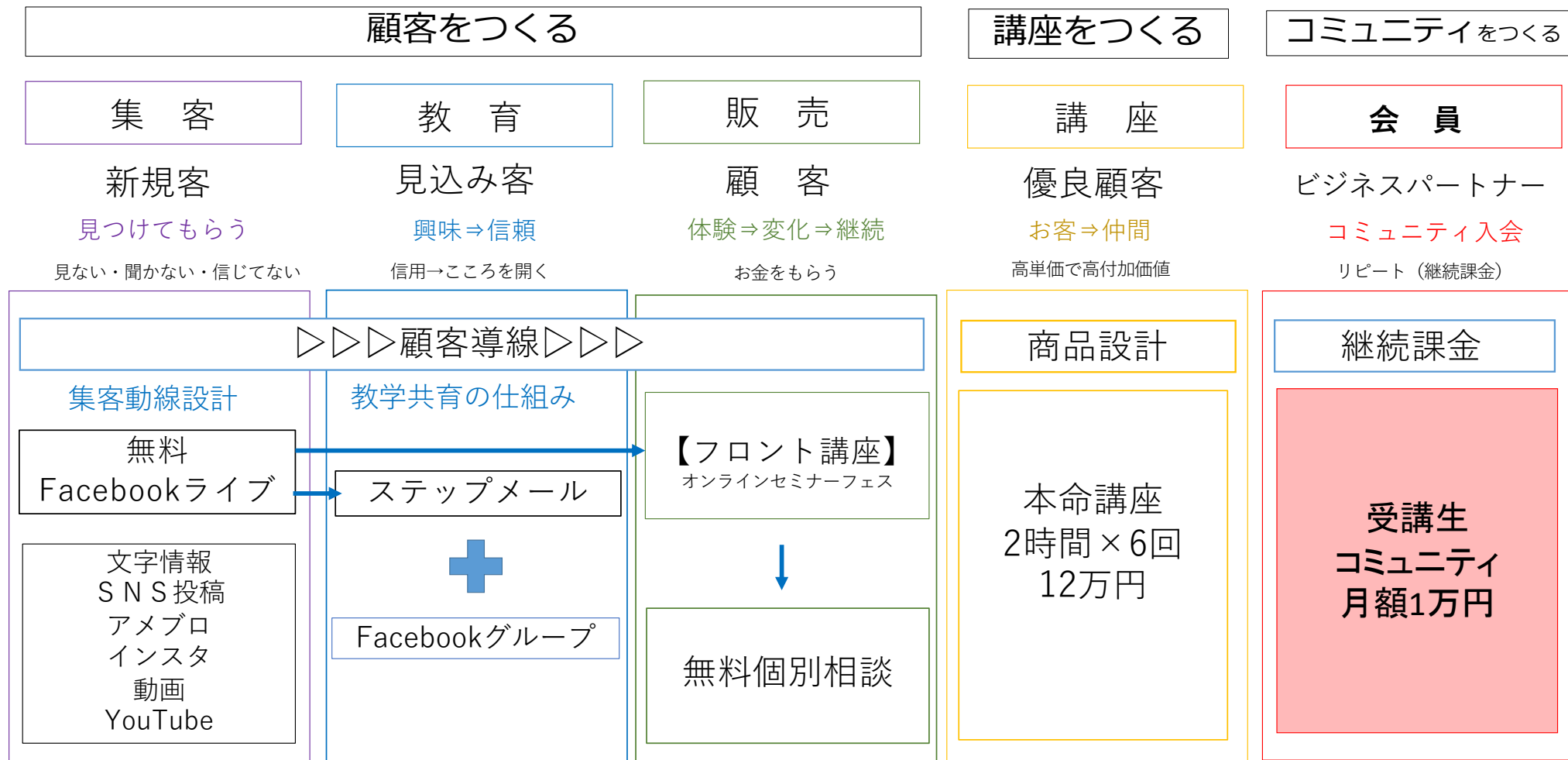
顧客継続率

コミュニティをつくる

スタート

ビジョン型コミュニティの作り方

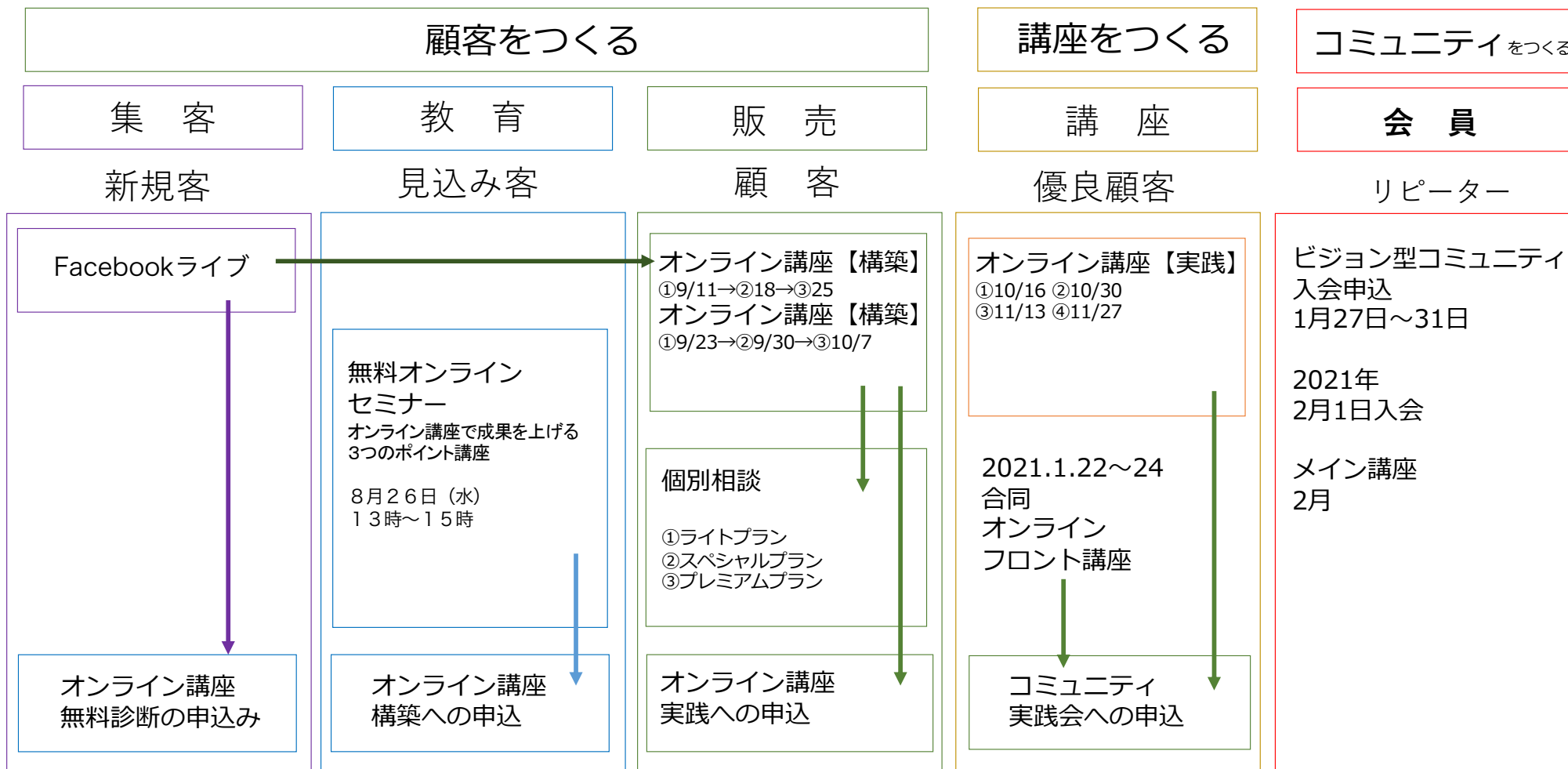
ゴールから設計する



スタート

オンライン講座1期生の運営

ゴールから設計する



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）

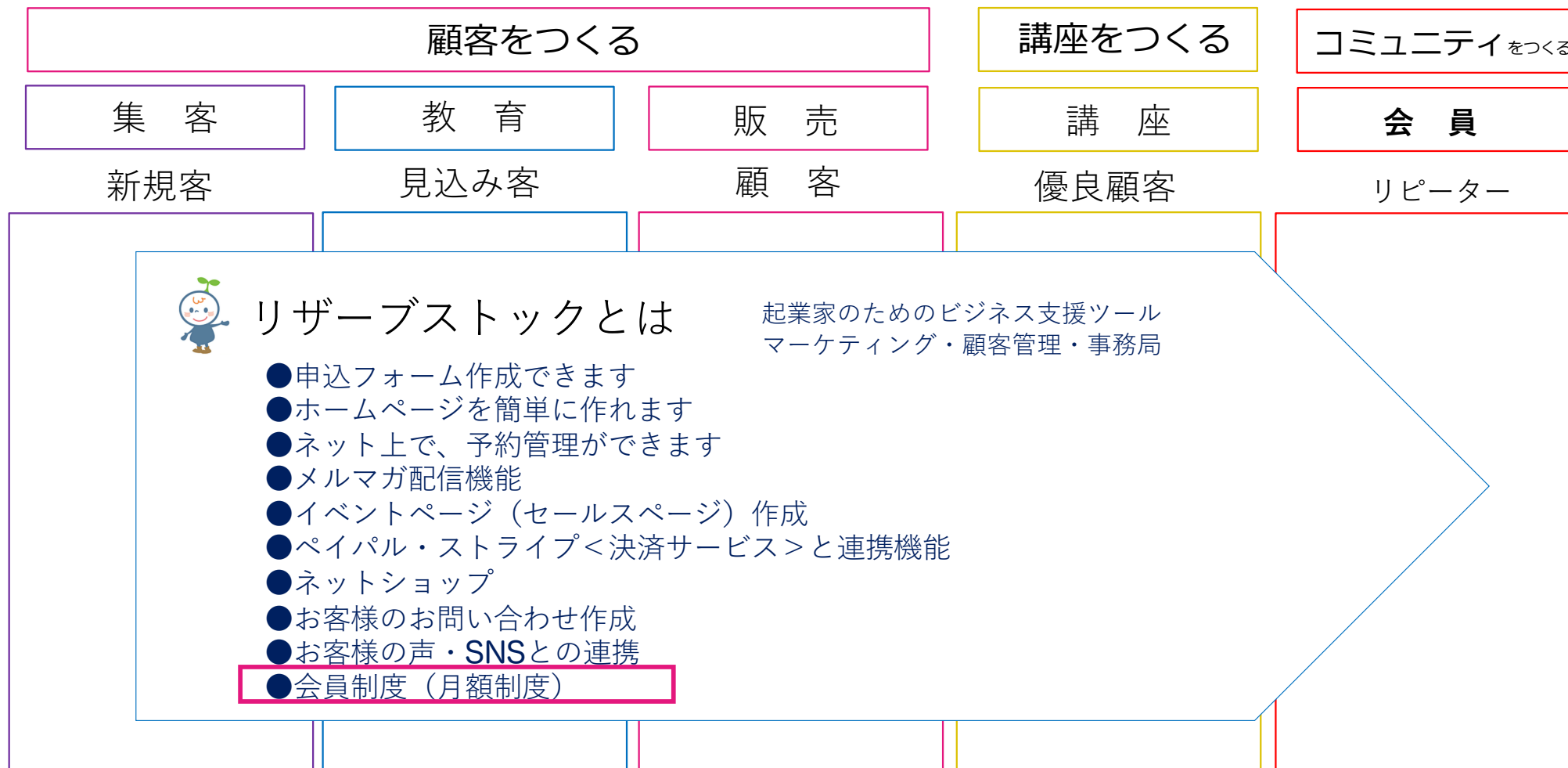
ミッション・ビジョン×自分の志
グランドルール

理想の未来

スタート

ビジョン型コミュニティの作り方

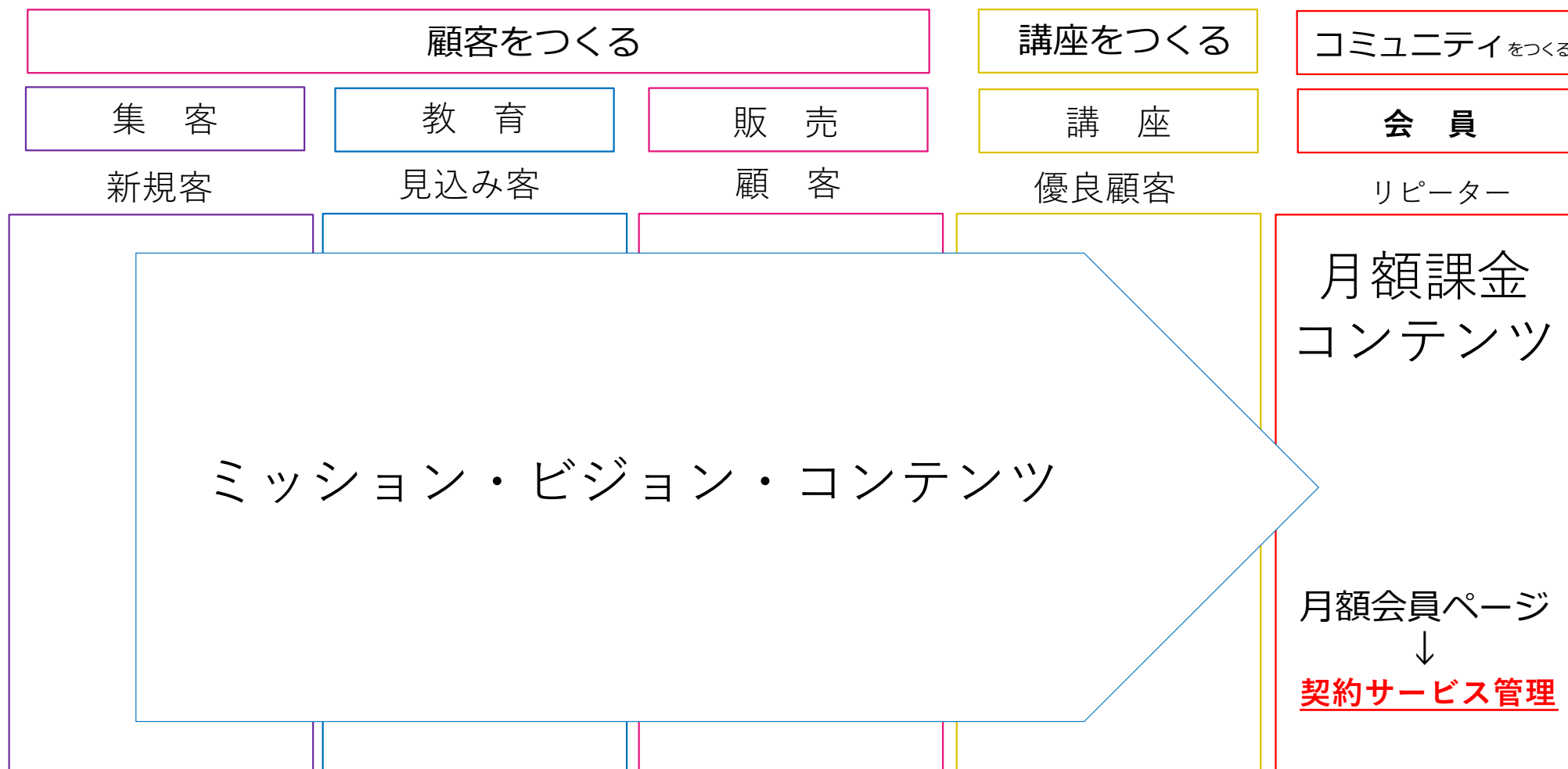
ゴール



スタート

ビジョン型コミュニティの作り方

ゴール





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



スタート

月額会員ページをつくる3つのポイント

ゴール

1、未来から逆算してゴールを決める

ビジョン型
コミュニティ

月額課金

ビジョン＝夢

3年後の未来の働き方

＊やりたいこと

＊なりたいこと

＊与えたいこと

オンライン
講座

過去



ミッション＝使命

＊価値観（大切にしていること）

＊なぜそれをやりたいのか？

未来

オンライン講座＋会員制コミュニティ



夢（ビジョン）3年後の未来

【講座】

- ・ターゲット
- ・講座名
- ・金額

【コミュニティ】

- ・コミュニティ名
- ・メニュー
- ・会員数

使命（ミッション）価値観・大切にしていること

スタート

オンライン講座＋会員制コミュニティ

ゴール

2、スケジュールを立てる

顧客をつくる

講座をつくる

コミュニティをつくる

集客

教育

販売

講座

会員

新規客

見込み客

顧客

優良顧客

リピーター

見つけてもらう期間？
ターゲットは？

体験講座の日程は？
目標人数は？
開催期間は？
予告期間は？

体験講座の日程は？
目標人数は？
開催期間は？
予告期間は？

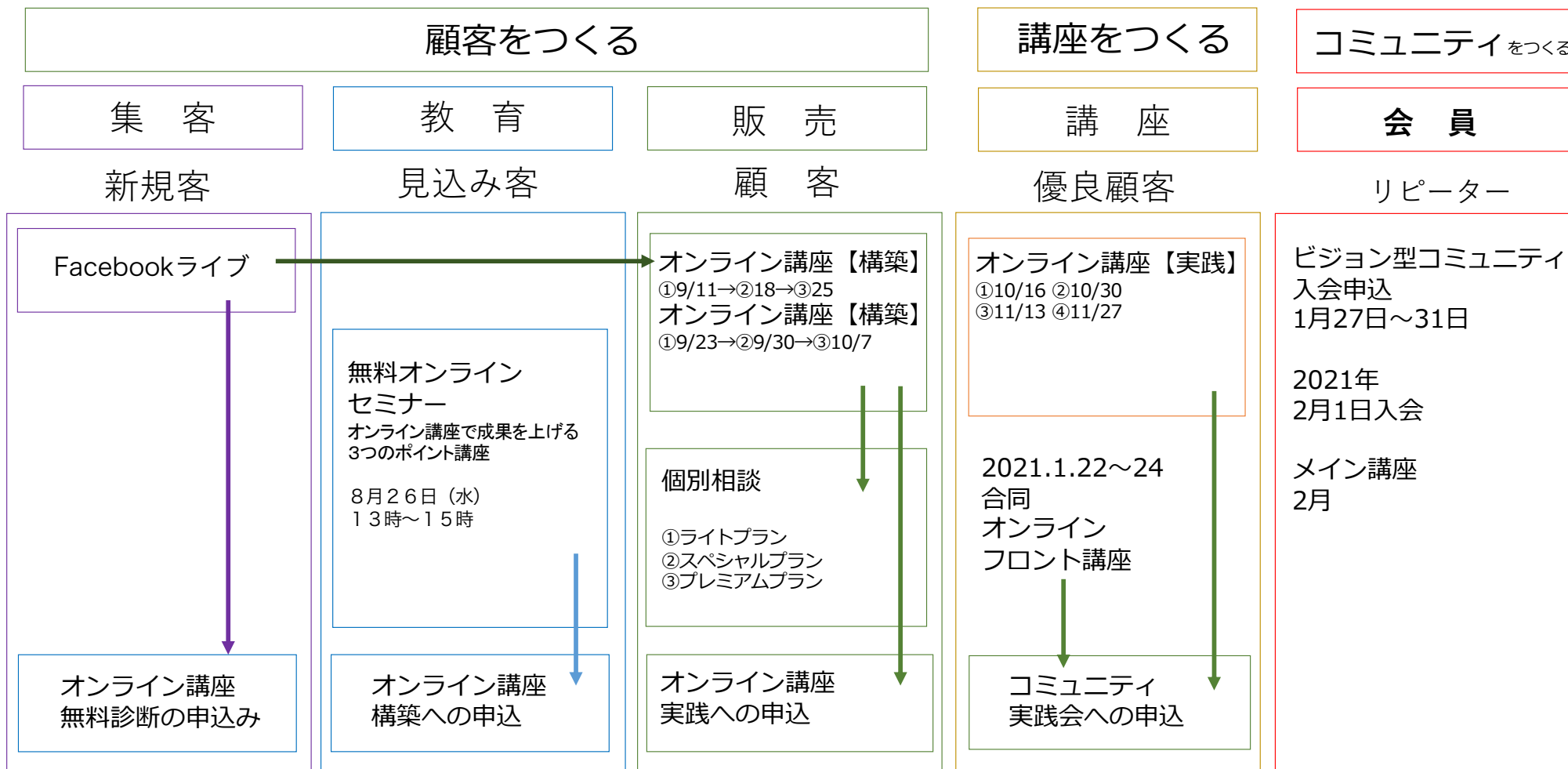
オンライン講座
募集期間は？
講座開催日は？
講座終了後の
コミュニティの案内は
予告期間は？

入会申し込み期間は？
入会日は？
金額は？
募集定員は？
年間スケジュールは？

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



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
6月23日（水）～26日（土）17時



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実践会

特典

1、3期生サポーター参加権利

集客→教育→販売→フロント講座→本命講座→コミュニティ入会の
マーケティング・セールスの設計運営がわかる

2、7月8日（木）10:00～11:30

リザストで作る_会員制ビジネスの作り方

ビジョン型コミュニティ2021年スケジュール

2021.5.25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：フリーコミュニティからマネタイズする方法 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：コミュニティの事務局の仕組みづくり ゲスト：酒井晶子	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（ストレスクリア協会）	5月25（火）	シェア会テーマ	年商3000万円の自走型の会員ビジネスの作り方
6月8日（火）	6月9日（水） 女神の森→オンライン合宿			実行委員会
7月13日（火）	テーマ：リストマーケティング ゲスト：田村めぐみ	7月27（火）	シェア会テーマ	2期生入会
8月10日（火）	テーマ：電子出版マーケティング ゲスト：国広陽子	8月24（火）	シェア会テーマ	3期生オンライン実践講座8/18~9/29
9月14日（火）	理事長：侑季 蒼葉（伝筆協会）	9月28日（火）	シェア会テーマ	
10月12日（火）	コミュニティ（パネルディスカッション）	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			

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>

名目						画像/アイコン	有償版	お問合せ	スマホアプリ版	PCアプリ版	みんなのレビュー new 24393 users
契約サービス一覧						利用店舗	サービス名	契約数	解約数	未回収者数	
	大和漢文	△	▽				リザーブストックエキスパート会員	0	0	0	
	メルマガステップメール	△	▽				リザーブストックエキスパート会員	0	0	0	
	イベント・グループ予約	△	▽				リザーブストックエキスパート会員	0	0	0	
	ファストアンサー	△	▽				リザーブストックエキスパート会員	0	0	0	
	個別予約管理	△	▽				リザーブストックエキスパート会員	0	0	0	
	契約サービス管理	△	▽				リザーブストックエキスパート会員	0	0	0	
	契約締結サービス一覧	△	▽				リザーブストックエキスパート会員	0	0	0	
	物販	△	▽				リザーブストックエキスパート会員	0	0	0	
	汎用フォーム	△	▽				リザーブストックエキスパート会員	0	0	0	

ありがとうございました。