

【期間限定】緊急 無料配布実施中！！

コロナに負けたくないセミナー講師・コンサルタント・コーチのための

facebook **LIVE**




集客革命



無料動画セミナー

FacebookLive配信を、たった2回配信をただだけで
1万円のセミナーに 200名集客できた方法を

あなたも知りたくありませんか？

 乗り遅れる前に、最初の一歩を踏み出そう！

facebook **LIVE** 配信で圧倒的な結果を出した
再現性が高い最新の集客法を無料で公開します！



★ 特典 1

Live配信動画
書き起こし生原稿



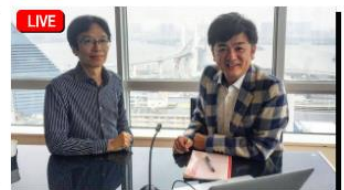
★ 特典 2

FacebookLive
集客設計図



★ 特典 3

無料ご招待！
FBLiveセミナー





くお願いします。魚住さんもこんにちは。聞こえますかね。大丈夫ですかね。聞こえないっていう方がいらっしやっただんですけど、大丈夫かなと。あ、吉田さんもこんにちは。よろしくお願いします。あ、藤田さん、こんにちは。よろしくお願いします。Mioko さんもこんにちは。よろしくお願いします。あ、さやまさん、聞こえますね。

大沢: こんにちは。見えますでしょうか。よかったです、まず今日は、あ、こんにちは。ありがとうございます。わあ、うれしい。あ、大熊さん、こんにちは。さやまさん、こんにちは。聞こえますか。大丈夫ですか。

今日は、継続的に売上を上げるオンライン講座の作り方ってということでお話ししたいと思います。

はい、上野さん。こんにちは。よろしくお願いします。小笠原さんもこんにちは。よろしくお願いします。秋山さん、こんにちは。よろしくお願いします。花澤さんもこんにちは。

あ、大熊さん、聞こえてますね。よかったです。花澤ハナザワさんも聞こえてますね。よかったです。佐々木さん、こんにちは。亀本さん、こんにちは。酒井さんもこんにちは。あ、よく聞こえますね。よかったです。藤村さん、こんにちは。よろしくお願いします。あまがいさんもこんにちは。よろしくお願いします。続いて佐々木さん、森さん、こんにちは。よろしくお願いします。

え？聞こえない？もし聞こえないって方は、聞こえないって言ってください。あまりにも多いってことは、これ、音声チェックから、ちょっとしたいなと思いますので。

あ、こんにちは。Jemmilin さん、こんにちは。よろし

既にもう 40 人超えましたね。そろそろいきましょうか。あ、よかったです。よかったです、こういうこともぜひ、今日は、あ、すごいでかいですね、やりたいんですけど、よかったですこういう、「シェア」「超いいね」お願いしていただければ。たくさんの方に、今日のこのオンライン講座が届けたいなと思うので、もしよかったですシェアとかしていただければうれしいです。

ちょっと待ってくださいね。これ、ちょっとこっちにしようかな。これぐらいにします。よかったですお願いできたらいいなと思いますので、よろしくお願いします。

それでは、さっそくスタートしたいと思います。今日は Facebook Live と YouTube Live、同時でやっています。今日は、YouTube も YouTube で、今、同時配信していますのでよろしくお願いします。

では、さっそく今日のゲストってということで、前田出先生にお越しいただきます。前田先生は 8 年間、私も協会を作って、こうやってオンラインにできたの、ほんと前田先生のおかげで、今日の黄色い本があったんですけど、その出会いで、私も協会っていう、理事長っていうポジションをつかむことによって、ほんと今、今日も認定講師の方たくさん見ていただいているんですけど、ほんとありがたいことに、このコロナの影響下でも、みんなと一緒に楽しく、昨日もすごくわいわいやってました。

で、やっぱり協会って、社会に良いことをしましよ
うってことで、で、ちゃんと収益を上げましょ
うってことだったので、それをずっと、その教えをず
っとやっていきました。今回、もうこんな、社会がす
ごく、もう激動のときに、やっぱり皆さんお困りなの
が接触できないってことで、今回前田先生と、教
育ビジネス、要は協会ビジネスの第一人者なので、と
にかくオンライン講座をきちんとですね。で、今、す
ごい Facebook とかでやられてるんですが、きちんと
こういう中でもビジネスとして成り立つにはどうす
ればいいのかってことで、今日お話しして、皆さん
に少しでもお役に立てたらなっていうことで前田先
生をお呼びしてますので、よろしくお願ひします。そ
れでは、よかったら、拍手じゃなくて「超いいね」で
お迎えしていただけるとうれしいです。

では、あったまったところで前田先生に来ていただき
たいと思います。それでは前田先生、よろしくお願ひ
します。聞こえますでしょうか、前田先生。

前田：こんにちは。

大沢：よろしくお願ひします。

前田：聞こえますか。

大沢：はい、大丈夫です。

では、いきたいと思ひます。では、さっさくですけど
前田先生、よかったら自己紹介のほうからお願ひしま
す。

前田：はい。よろしくお願ひします。

私は 2008 年に、協会を作ろうっていうことで協会ビ
ジネス。で、もともと日本には、お花とかお茶とか

という家元制度っていうのありましたよね。

で、その家元制度っていう仕組みを新家元制度って
いうかたちで、自分が講座を教える。その講座を教
えてうまくいってる人が、それをきっちりカリキュ
ラムにして、認定講師を育成して、自分では、年間
例えば 100 人にしか教えられなかった人が、100 人
の認定講師作ることによって、1000 人とか 1 万人
に広げようってことで、自分のコンテンツを、いわ
ゆるフランチャイズの仕組みで広げるってものを協
会ビジネスっていうモデルで作上げて、それで、僕
が直接指導してるのが約 200 協会ぐらい。

で、その中で、大沢さんなんかもそうなんですけど、
約 40 ぐらいの協会が年商 1 億円を超える。で、大
きいところになると、もう 5 億、6 億っていった
ところが出てきた。

あと、ずっと言い続けたのが六つの報酬を与えま
しよっていうことで、お金を与えるだけでなしに、
目に見えない報酬っていうことで、仲間の力であ
ったりとか、やりがいであったりとか、そういう
ことを作っていくっていうことによって、最終的に
その人の人間力が上がり、その人と一緒にいたい
というふうなものを作れるってものをやりましょ
うっていうので協会ビジネスってものを作りました。

で、僕自身は株式会社コロネットってところで、
楽習フォーラム、楽しく習うフォーラムって書い
て、ビーズとかキルトという女性の習い事の先
生作るっていうことで、認定会員の人約 2 万 5000
人いる組織を持ってたんですね。

で、この組織を作ったノウハウを基に、いろんな、
整体であるとか、コーチングであるとか、お菓子
であるとか、いろんな分野に対してのを作ってきた。

で、その仕組みっていうのは、今オンラインビジネス

を始めようって言うるときと、ものすごく似てるんですよね。

だから、講座ビジネスっていう一つの仕組みがあって、そこに一般社団法人とか財団法人って作れる。今まで株式会社とか NPO っていう働き方しかなかったものに、一般社団法人っていう作り方ができるようになった。そのときに、理事長さんっていうポジションを取ろうよっていうものを提案したことによって、新しい働き方を提唱する、その提唱する人になろうよって、理事長っていうポジションをやったわけですね。

で、今は強制的に、コロナという、この、いわゆる恐怖、不安に駆られるもので、オンラインで働く働き方しか、今、僕ら、講師をしてるとか、カウンセリングしてるとか、セラピストしてる人たちが働けなくなった。これは一つ、2008 年に制度が変わったというよりも、もっと大きな社会的変革が起きたわけですね。

だから働き方自体が、僕はずっと言ってるんですけど、ビフォーコロナとアフターコロナって違うよねっていう、もう劇的に働き方が変わると思うんですね。

大沢：そうですね。これで変わりますよね。

前田：そのときに、2008 年の 12 年前のときに、著名な著者たちで、すごい会社を大きくしてる人たちが入ってきたんですけど、その中でうまくいった人って一握りだったんですね。

で、逆に、これからどんなのしようとか、今、自分一人でやってる、いわゆる一人起業家でうまくいってる人たちが、協会ビジネスっていう仕組みを取り入れてやろうっていうことで、株式会社でもない、NPO でもない働き方を作った。その人たちが、10 年、12 年たって、みんなうまくいき、今回のぶんで言うと、すごく今、働き方で困ってる人たちっていうぶんで言うと、店舗を持ってる、サロンを持ってる、もしくは従

業員を雇ってるっていう人たち。

だから、その人たちがすごく困ってるんですけど、協会の理事長さんたちっていうのは、そうじゃない新しい働き方作ってたんで、この 1 時間ほど前も、今、協会の理事長さんたち、大沢さんと一緒に十何人と話をしてたんですけど、みんなもう、このコロナをチャンスと捉えて新しいことできるっていう人たち。

で、今度は、このオンラインをやりだしたときに、僕は第一人者になれると思うんですね。だから、今がものすごいチャンスだと思うか、不安で駆られるかによって、すごく生き方が変わる。これからどういう生き方をしていくのか、決めるのかっていうのが、ものすごい大きな岐路に立たされてると思うんですね。だから、今ここで不安に駆られて、オンラインでもやろうとか、オンラインしかないっていうことでやるのと、すごいチャンスになったこのときに、私の新しい働き方をこういうふうにするっていうのを決めるので、全く違う人生が描けると思ってます。だから、これを聞いている人は、今がチャンスだと。

だから、このチャンスを、こういうふうにやろうっていうときに、あとでお話ししていきますけど、ただ単にオンラインをしなければいけないんで不安に駆られて、何をやろうと思って、テクニック、スキルばかりを追いかけてもうまくいかない。

だからこれからは、僕は、最初に成功する未来を描き、これ、協会作るときもずっと言い続けたんですけど、どういう成功する未来を描くか、その未来になるために今何するかっていう、先に成功した未来の絵を描きましょうよって。

だから、今、僕らが一番最初にするのは、このオンライン 100%の働き方がどのぐらい続くのか、そして、そのあとの世界で私たちはどういう働き方をして、ど

んな成功を取めるのかっていう、この未来を描いて、その未来になるために今何するかっていうのを決めるときだと思うんですね。だから、そういうことをするっていうことを、今日はちょっと皆さんにお伝えしたいなと思っています。

大沢：いいですね。

前田：自己紹介が、もう中に入ってしまったまして(笑)。

大沢：(笑)。大丈夫です。いつもこんな感じでやりますので。皆さん、いっぱいコメントを、もうコメント拾えない感じなので、もうそのままいきます。

で、さっき前田先生に自己紹介からいろいろお話ししていただいたんですけど、私も7年前に協会スタートしたとき同じことだったなと、今、振り返って。で、当時も、私の会社、エステだったんですけど、すごい大変で、もう変わらざるを得ないっていうね。

株式会社だけでは、もうこの先、先がないなと思って、今のコロナと一緒に、もうやるしかないって状況で。

で、そのときに、私もやっぱり同じことを前田先生に言われて、ピンチがチャンスだなと思って、私は思いっきり、当時、もう社員を雇うことが当たり前で、社員に動いてくださいっていう株式会社のモデルを、もう真逆の協会モデル、要は認定講師さんをお願いして広げてもらうっていう、今考えたら真逆だったんですね。そのことをすごく思い出して、今回も、リアルからオンラインにやっぱり変わらなくちゃいけない。

もうほんと、私もやってて真逆だったんだなっていうのを思うんですけど、そこも含めて、今、皆さん、すごくオンラインやられてると思うんです。そこら辺の注意点だったりとか、前田先生が思う、さっきピンチ

がチャンスって、私、書いたんですけど、こんなときに、先ほど、成功する未来っていうのと、あと何かお話ししていただければなと思いますんで、よろしくお願ひします。

前田：だから未来を描くときって、自分が、ほとんどの人って、今、ニュースをずっと見続け、ネットの情報であったりとか、テレビであったりとか新聞読んでも、もういわば暗い気持ちにしかならないようなニュースしかない。

そのときに、1人で未来を描いて希望の未来を描くって、ものすごいやっぱり難しいんですよ。だから、やっぱり一緒に、誰とこうなりたいよね、それすごい、面白い、こんなふうにやろうよ。例えば初めてハワイへ行って言ったときに、ハワイに行こうよっていったときに、ハワイでこんな遊びをする、こんな楽しいことする、こういうことをやりたい、こんなもの買いたいって未来を1人でやるよりも、誰かとしゃべりながら、そして一緒にわいわいがやがや、こんな未来を描くっていうことができれば楽しいですよ。

だから今もそうだと思うんですよ。オンラインを講座を作るっていても、オンライン講座って今までやったことないのにどうやって作るんだっていったとき、こうやったら、成功したらすごいよねって同じ夢を持った人たちと語れるってというのがものすごい大事になる。だから僕は、ずっと言い続けてるのは、オンライン講座をする成功の秘訣は、高額講座を作ることとコミュニティを持つこと。

大沢：高額講座とコミュニティ。

前田：オンラインでも高額講座を持たないで、無料講座とか3000円の講座をやっても絶対に収入が増えないし、それで今までのリアル講座とやってたのと同じような収入を上げることはできないとしたら、オン

ライン講座でも、僕は1時間1万円取れる講座を作りましょうっていうふうに言ってるんですね。

だから、どうしたら自分の事業計画で、今までやってた、もしくは今まで以上の収入を上げられるか、その働き方ってこんなだよねっていうのを語る仲間がいる。それと、その高額講座を作るっていうための仕組みが要る。みんな今、猫も杓子もZoomやの、これ、StreamYard やったっけ。

大沢：これ StreamYard です。

前田：StreamYard とか Facebook Live とかっていうかたちで IT スキルを学ぼうって一生懸命になってるけど、IT スキルはあくまでもツールで、このツールは、なければ車の運転ができないっていうのと同じように、必要なもんだけど、これを身につけたら何かができるっていうわけじゃないんだよね。

だから、僕は絶対に、今回のタイトルになってる継続的に売上を上げるっていう、これを、仕組みを作る。で、僕はもう、ずっと、設計しましょう、設計図を先に描きましょうっていうのを言い続けてます。

大沢：でも、今日はこういう設計図の作り方で、まあ細かくは、言っていると、もうすごい時間がかかるので、ポイントだけ前田先生からお伝えしていただきたいと思っています。なので、その前に、前田先生の、まず協会のミッションとかもあるんで、実際前田先生が掲げてることを話してもらったほうが。どちらがいいでしょうか。作り方からいきますか。

前田：ミッションとビジョン、今やってる。自己紹介が途中で違うとこいってもうただけ（笑）。

大沢：（笑）。じゃあこっちいきましょうか。こんな感じですよ、前田先生の。

前田：はい。

僕は協会ビジネスを作ったあと、協会ビジネスでは、先ほど言いましたように、新しいビジネスモデルだったので、それをやるときに未来から逆算するっていうことで、協会を作って、こんな働き方をしたい、自分だけじゃなしに、認定講師をこんなに幸せにしてあげたいっていう、描ける理事長さんたちが、結局この10年たって、成功してるっていうのがものすごくわかったわけですよ。

で、そのときに、幸せな理事長、幸せな働き方してる企業家って何なの？っていったとき、自分の事業が成功してるのと同時に、自分のプライベートを含めて人生がうまくいってるっていうことなので、人生をうまくいくための仕組み作りっていうことで、今回ベストライフアカデミーっていうのを2年前に作って、新しく、このミッションとビジョンを掲げました。

ミッションは「応援する人が、豊かになる社会を作る」。そしてビジョンは「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」っていうことで、こういう人たちが増えていくと、すごい日本って楽しい国になり、僕らが楽しくやってることを見て、子どもたちも、早く大人になりたい、大人になって、ああいう夢を語れる人になりたいっていうのができたらいいなっていうので作ったのが、このベストライフアカデミーという協会です。

で、今回はここで、サクセスナビゲーターという、最高の人生を生きるナビゲートする人を作った。それともう一つは、そこから、コミュニティってすごく大事なんだよねっていうので、ビジョン型コミュニティ実践会という、コミュニティの作り方を一緒に学ぼうよっていうのをやってた。

で、その中から今回は、ずっと働き方としてオンラインを取り入れようというので言ってたので、そのシフトしてたのが、大沢さんとやりだしたのが去年の10月ぐらいかな。

大沢：はい。10月ぐらいからオンラインにも移行しましたね。

前田：それをやってたので、今回の部分で、もともといろんなオンラインのやってたものと含めて、すごいノウハウもたまってるので、皆さんに紹介しようかなって感じですね。

大沢：ありがとうございます。

ちょっとここまで、たくさん情報。まず最初に未来を決めるっていうことと、私もやっぱり、この変革期に皆さんどう働き方とか、皆さん、どのように変えてるかをちょっとお聞きしたいんですけど、結構コメントもいただけてるんですけど、やっぱりみんな変革期だなんて多分気づいてるんですけど、さっき、ちょっと質問したいんですけど、皆さん、コミュニティをお持ちの方ってどれぐらいいらっしゃいますかね。

私はやっぱり、前田先生、ずっとコミュニティが必要でってあって、私もそうなんですけど、今回、協会ビジネスって、もうほんと、認定講師のコミュニティなので、ほんとコミュニティビジネスなので、やっぱりこういう不安になったときでも、常にコミュニティがつながってるので、すごく、昨日もそうだったんですけど、80人ぐらいで、みんなZoomで、Zoomでどうやってサロンやろうかって、ほんとここだけは温かい感じだったので、やっぱりコミュニティのすごさっていいなって思ったんですけど、皆さん、コミュニティってどうでしょうか。お持ち？

あ、「持ってます」って。あ、ここにもちょっと書いて

ました。そうですね。ライブはあくまでもツールですね。国広さんも「コミュニティあります」っていうことで。花澤さんも「コミュニティあります」。

結構最近、やっぱり皆さんコミュニティをお持ちなんですけど、前田先生が、もうベストライフアカデミーを、さっきのあれで言うと、2年ぐらい前からコミュニティをっていう。

で、これからの、きつこのコロナ時代っていうのはコミュニティがないといけないっていうことで、ちょっとコミュニティのお話をいろいろ教えていただきたいなと思ってるんですけど。

前田：もともとコミュニティって言った場合は、協会ビジネスもそうだったんですね。協会を作るときに、うまくいくっていうぶんは、先ほど言った、理事長がいて、認定講師を育成する。で、その認定講師が活躍してくれるっていうことがビジネスモデルの根幹になるので、認定講師とコミュニケーションを取る。そしてそのためには、認定講師になって終わりじゃなしに、認定講師になってから始まりっていうビジネスモデルだったので、コミュニティを持つっていう、協会ですぐうまくいく人、イコール、コミュニティをうまく運営できてる人っていうことだったので、僕はもう、ビジネスにコミュニティはものすごい必要だっていうのを思ってたんですね。

で、今回オンラインに切り替えるときも、猫も杓子もFacebook Liveとかやりだしたとき、見たら、ものすごくさみしく1人でしゃべってる人もいれば、すごいぎやかになってるっていうのは、やっぱりこのコミュニティの力っていうのはものすごい大きいなと。

みんなで応援し合うぶんがあって、出す。だから、応援されたい、されたいの前に、最初に自分がギブをしたかっていう。

で、僕らは、今、よくやるのは、今日どんなギブをしますかっていうことで、今まで夢リストとか、こんなことしたいっていうぶんは、いわゆる書いたものってテイクリストなんですね。私は何々をして、こんなものを手に入れたい、こうなりたいっていう、全部テイクリストを書いてたんですけど、テイクをする前にはギブアンドテイクのギブがあって、何かを与える、何かを行動するっていう、誰かのために何かをするっていうことをしたことによってテイクができる。

で、その場合に、ギブしましょうよっていうものを作って、今、僕が大沢さんたちがやってるぶんのコミュニティの中では、ギブリストを作りましょうっていう、今日はこんなギブしました。

大沢：そうですね、みんな、こんなギブ。

前田：だから、ギブをたくさんした人がやっぱり応援されるから、今の状態になって、お金持っても家に閉じこもっててさみしい人もたくさんいれば、仲間がいるので、すごい働き方は全く変わったけど、自分の中では充実が、緊急事態宣言出ても充実してる人っていうのは、基本的に今までいっぱいギブしてた人だと思うんです。

だから、コミュニティができてるのが循環してうまく回る。で、それが今度は、私、こんなビジネスをするよとか、こういうことをやるよって言ったら応援される人になってる。だから、応援してほしい、応援してほしいって言うならば、先にみんなの応援しようよって。

それも、何々するためにじゃなしに、もう1段高いものを持って、僕はよく、夢、志って言うんですけど、初めはみんな、言ったように、テイクリストの欲で、こんなことしたいよねっていう、こんなことした

い、こんなものが欲しいっていうのから始まるんだけど、次に、やっぱり誰かのためっていったときに、自分の家族のためとか、自分の仲間のためとか、自分のお客さんのためとか、どんどん誰々のためっていうものになってきて、で、それをもっと社会のためとかいうことになってくると、志っていう部分になってくると思うんですね。だからそれが、すごい、言うことに共感する人が集まってくる。

で、僕は今、ビジョン型のコミュニティって言うぶんは、今の時代になると、こんなことできたらいいなっていうのが、私が例えばポルシェを持てたらいいなっていうのはなかなか共感してくれない。ヴィトンのバッグが欲しいは共感してくれないけど、こんなに困ってる人たちとか、こんなになりたい人がこうなるものを作りたいですっていう手を挙げる人、それが僕はコミュニティを作れる人の一番の条件だと思うんですよ。

だから手を挙げるときに、誰かのためにとか、こういうふうになりたい人たちがこうなったらいいよねっていうのを言える人が、僕はコミュニティリーダーになれると思うんですね。

大沢：そうですね。私も最近ずっと、応援される人が、今回のこの「応援する人が、豊かになる社会を作る」というミッションを今回前田先生が書かれて、その中でずっと学びするときに、やっぱり応援したくなる人って応援してるので、さらに応援したいし、この人、何か欲しいから応援してるんだなっていうのはやっぱりわかるし、そういう意味では、これから、今回このコロナの件でも不安に遭われてる人はやっぱり応援してなかったし、この時代でも、今の時代でも、豊かな人ってやっぱ応援してるなっていうふうに思います。

前田：不安になる人って、全部自分に視線が向いてる

んですよね。だから逆に言うと、誰かをこんなにしてあげたいとか、今の時代だからこうやりたいとかってものを見るっていうぶんを誰かのためにとかって見たら、不安って結構減ってくるものがある。どうしても守ろう、守ろうとか、自分っていうものにだけ視線向けてたら、不安ってどんどん増えてくるけど、この人たちをこうしたいとか、こうなったらいいよねっていうことが、誰かについていう外に矢印向くと、結構希望に変わってくる。

大沢：いいですね、これ。ほんとそうですね。今すごい、みんな不安、不安なのは、不安っていうのは自分のことですよね、やっぱり。だけど、希望を与えてる人はいつも外を見てる人です、自分よりも。だから満たされるんですよね、自分の心が。

やっぱりこれはすごい。やっぱりそういう意味では、今回の応援する仕組み。

なので今回も、今日の本題である継続的にするって、瞬間的には結構売上上がるんですけど、継続的にするために、やっぱり応援がないと継続にならないなっていうのはあるので、後半はそんな、ちょうど30分たったので後半にいきたいんですけど、皆さん、今までの流れで、何か自分で気づきがあるなっていうことで、よかったらアウトプットしていただきたいなと思います。アウトプットすることによって、自分で打ったりとか、スマホだったら文字で打つことによってすごく学びが深まるので、ただ聞いてるだけではなく、コメントに入れていただけるとすごくうれしいです。

じゃあ、あ、国広さんとか、「みんなに応援されてます」とか、いいですね、「とても充実してます」とか。あと「応援したくなる人は、応援してる」とか、「誰かのためになると不安じゃなくなる」。そうですね。もうこんな感じですね。あと、夢とか志の話とか、いろんな感想をいただいています。

なので後半は、これから継続的に売り上げるオンライン講座の作り方なんかを話していきたいなと思っていますので、よろしくお願いします。なので、コメントに随時入れていただければ、私のほうがあとで読み上げますのでよろしくお願いします。

あ、「前田先生、そのとおりですね」という。「まさにギバー」。最近よく言いますね、ギバーって。あと「気持ちを外に向かうと満たされる」。これ、いい言葉ですね。「気持ちを外に向かうと満たされる」。あと「誰かのためにすることで不安じゃなくなる」。そうですね。これ、そうだな。

私も今、ずっと認定講師さんといろいろアウトプットの練習していると、何かコロナのこと忘れるぐらいになっちゃいますよね。だからもう、あ、コロナだって、テレビつけたら、今、感染者がどんどん広がってますみたいな感じなんですけど、やっぱりそれはそれでちゃんと事実は認めなくちゃいけないけど、それで埋もれちゃうと経済落ちちゃうんで、皆さんで頑張りたいなと。

あ、「新家元制度の意味をたくさんの人に」、いいですね。

あと土井さん、「誰かのためにが希望に変わる」、いいですね。「今はギブしてきた人が困らずに済んでる、まさにそのとおりだと感じています」という。

「仲間がいるから不安ではなく、楽しい気持ちで新しいことにチャレンジできたり、不安なことをシェアすることで心が落ち着いたり、同じ志の仲間がいることが何より」。ありがとうございます、花澤さん。

佐々木さん、「みんながいると気持ちが安心します」。そうですね。ほんとに安心しますよね。何かを与えな

いと、与えないとじゃなく、同じ志を持った人とつながるだけで、すごく落ち着くとか、ほんとの一番の癒やしのような気がします、私は。

「周りにもギブの人がいっぱいです」。いいですね、これ。とか、あと「不安になったら誰かのために」。あ、これ、ちょっと今日の格言です。

不安になったら自分のことしか考えてないってことです。自分に矢印を向いてる人。しかし、不安じゃなくて満たされてる人は、いつも外に、自分のことじゃなくて、人のためにとか誰かのためにやってるって意識のことってというのがすごく。

「意識の伝達ですね」。そうですね。「ギブしている人、今、充実してる。そんな方が周りにたくさんいるし、私も感じます。前を向くことができます」。いいですね、これも。「かおり先生がギブだから」。

いいですね、かおり先生。上野さんが「不安定な時代なので、軸は必要だと感じます」。そうですね。ほんと軸って必要ですね。続々とちょっときてるので、じゃあ続いていきますね。

じゃあさっそくなんですけど、後半いきたいなと思います。では後半は、継続的に売上を上げるオンライン講座の作り方っていうことを、具体的にちょっと前田先生のほうからお話ししていただきたいなと思いますので、よろしくお願いします。

前田：先ほど何回も言いましたけど、オンライン講座っていつのときを始めるときに、一番最初にするのは設計することなんです。どんな講座にするか、未来を決めるっていうので、自分はどうなりたいのか、どんな働き方をしたいのかっていうことになる。

ビフォーアフターコロナのときって、私たちの働き方ってほ

とんどの人が、90%、80%がリアルの講座だったんです。で、今は強制的に100%オンライン講座っていうことになった。

で、先ほど言いましたように、オンライン講座に、やらなければいけないとか、オンライン講座を脅迫的に何かやるんじゃないし、このことをチャンスと捉えて、今まで以上にすごい人たちはたくさんいたんだけど、この人たちもオンライン講座で大したことしてない。

だったら今から同じスタートラインに立ったんだと思える人。逆に言うと、失うもの、私あんまりないんで、今から、もうこれに懸けてやろう、で、こんなことしたいと思うっていうマインドがあれば、こんなことができるよね、1年後、私、こんなになってるよね、3年後、こんな働き方ができてるよねっていう妄想できる人がこれから勝つと思うんですね。

だから、この前さんまがテレビで言ってたんやけど、おまえら、そんないろんなこと心配するんやったら笑えと。結局笑える人が、僕は、真剣になるってのと深刻になるの違うっていわれるように、真剣になってるときでも笑えるんですね。でも深刻になったら笑えない。

だから今、コロナで何かを、心が不安になってしまって深刻になってしまったらだめで、オンラインに真剣に取り組むときなんです。で、このオンラインで、私が1年後、3年後、10年後こうなるって絵を描いて、そのために今何するかってことを始める。

僕、オンライン講座の一番最初にするぶんには、1年後どんな働き方してるの？3年後どんな働き方してるの？って決めて、そのときに、今何をするの？って設計図を描くってことからはじめるって、はじめの一歩だと思います。

大沢：じゃあ設計図ですね。皆さん、設計図描かれますか、オンライン講座をやられてる方。

私も結構見てて思うのが、いきなりもう、オンライン講座始めますって言って Facebook Live 始めてるけど、結局無料でやって終わってて、いつの間にかいなくなってる人いっぱい見ましたので、やっぱり設計図ってすごく必要なと思います。もう設計図ですね、設計図。

で、設計図って具体的にどのようなステップなのかっていうのを、ぜひ、皆さん、きっと設計図、私もそうだったんですけど、協会作るときに、ただ講座をずっと作ってるだけなんですけど、前田先生のほうから、やっぱり協会も設計図がないとうまくいかないよっていうのとか、例えばいろんな、家を建てる時に設計図があるように、やっぱり講座もきちんと設計図がないとだめっていう話で、設計図を作ることによって、今、自分は、もう講座をせずに協会が動いてる。

で、ほんとありがたいことに、認定講師が全国で、北海道から沖縄まで皆さんが活躍して動いてらっしゃる感じなんですけど、やっぱり設計図の具体的な描き方っていうか、そういうことをよかったらお願いしたいと思います。

前田：ちょっと図面を、パワポを出してくれますか。

大沢：はい。

前田：はい、次。このアフターコロナの働き方の次のページで。

で、何かをするのかっていうと、最初から言いましたように、成功することを決める。僕はラジオ、FM Tokyo で、400 人ぐらいの経営者にずっと、7 年間か

な、8 年間でインタビューしたんですけど、成功した人って、成功することを最初から決めてるんですよ。

だから最初に何するのかって、成功することを決めるんで、今回でいくと、オンライン講座で成功することを決める。

そしたら、その成功したときの状態って何なの？っていうのを、もう一番わかりやすいのでいくと、売上をこのオンライン講座でいくら上げるの？って、ここを決めるときに、年商、例えば私はオンライン講座で 300 万上げます、私は 500 万上げます、1000 万上げますってなったとき、単純なぶんでいくと、売上っていうのは、客単価かける、客数かける、そして継続率なんですよ。

としたら、そのときに、オンライン講座始めますって言って、オンライン講座で 3000 円の講座しかなかったって 300 万っていうと、何人？1000 人？

大沢：1000 人ですね。

前田：1000 人の受講生を取らないといけないっていうふうになると、自分の中でいくと、客単価を 10 万円以上の商品をオンライン講座で作れないと、絶対にオンライン講座だけで事業計画で収益を上げるっていうことできないわけですよ。

だから一番最初にするのは、オンライン講座を作るときに、オンライン講座のメイン商品を決めて、そのメイン商品を自分の中で、僕は時間単価 1 万円以上の講座にできるかどうかっていうのが大きな分かれ道になると思います。

だから、今オンライン講座作ろうと思ってる人は、自分が時間単価 1 万円の講座を、もともとリアル講座である人、その人は、それをオンライン講座に変えるこ

とができるか。

リアル講座とオンライン講座って全く作り方が変わってくるんですね。これも大沢さんのほうがいろんなことしてるんでわかると思うんですけど、オンライン講座をリアル講座のままやっても絶対うまくいかない。

これから、その時間単価 1 万円、10 万円以上がない人は、オンライン講座用で 10 万円以上の講座を作りましょうっていうのが一番最初に僕はやってほしいなと思います。

で、次に、その講座っていうのが見えて、今度は、その講座を受けてくれる人誰なの？っていうのを、オンラインだけで受けてくれる人を探さないっていうターゲットを決める。

で、その人が時間単価 1 万円を出してくれるために付加価値をどうつけるか、もうここに頭をどんどん絞り込んで、最初にこれを決めてからすべてがスタートさせる。

だから、本命講座、10 万円以上のオンライン講座を作るっていうイメージがありますかっていうのをちょっとみんなに教えてほしいです。

大沢：皆さん、いかがですか。やっぱりオンラインのメイン講座が 10 万円以上、作るイメージ、皆さん、ありますか。10 万円以上ですね。ここができないと、どうしても皆さん 3000 円とか、よくあるのが、リアルが 5 万円だったから、オンラインは 3 万にしましょって落としてる人、結構多いんですね。

なので、もうその時点でオンラインとリアルを比較してるので、全く別物なんですね。オンラインはオンラインの良さがあって、リアルはリアルの良さがあ

ら全然違うものなんですけど、やっぱりどうしてもリアルの悪いやつみたいな、そんな、価値が下みたいなきの作り方が多いので、やっぱりそこができないとうまくいかないかなと思うので、皆さんの中で 10 万円以上のオンライン講座が、作るイメージがあるかどうかっていうのがすごくポイントなんですけど、皆さん、あるよっていう方は「超いいね」を押してもらいたいし、あ、いますね。「10 万円以上の講座があります」。いいですね。ここがちょっとポイントですね。

前田：それがないと、逆に言うと、自分がイメージできないものは絶対売れないわけですよ。だから、自分の中でこういうのを作るっていうのを決めて、そのための設計図を描き、実践していくっていうことが要るのに、ただ単に、オンライン講座をやらなければ、そのためには Zoom をやらなければ、ライブをやらなければと思ってる人は絶対うまくいかないんです。

大沢：そうですね。やっぱり思いますよね。不安でやってる人もいますもんね。もう不安に駆られてですね。

前田：だからオンライン講座を作るときっていうぶんは、言ったように、この 10 万円の講座を作ったら、この 10 万の講座を、いかに付加価値をつけるか、これを受けてくれる人って誰なんだろう、その人に見つけてもらうためにどうするんだろうっていうことを作っていくっていう、その順番でやっていくってものすごい大事なんですね。

大沢：なので、何人かは「10 万円、あります」とかいう感じですけど、なかなかそうはいつでも。ない方もたくさんいらっしゃると思うので、ぜひ今回、前田先生と一緒に講座の作り方も、やっぱりすごく、1 人ではなかなか難しいですよ。

今までやったことない人は特にそうだと思うし、リアルしかやったことない人がそのままオンラインを 1 人

でやるぞって、私はすごく、超難関かなと思います。もともとイメージがないので、イメージないものをやっても難しいと思うので、今コミュニティで、皆さん、結構こうやって作られてる人がいらっしゃるので、ぜひ仲間になっていただければなと思うんですけど。

じゃあ続けて、またよろしいでしょうか。じゃあこちら。

前田：はい。

で、作る順番っていったら、とにかく自分がオンライン講座で、オンライン講座オンリーで半年いくのか、1年間いくのか、このコロナっていう期間中の働き方っていうのを決める。

例えば半年間はオンライン 100%で、今までリアルが 90%、オンライン 10%やったけど、ここで 100%の働き方決めたら、次に、アフターコロナになったときって 50%、50%の働き方しようとかっていう、自分の働き方を決めるっていうのが 1 番目。

そして 2 番目というぶんは、そのときに私は年商として、この 2020 年の 4 月から 2021 年の 3 月までで年商いくらにするのかって決める。これが 2 番目ですね。で、そのときのメイン商品って何なのかを決め、その商品の付加価値を上げるにはどうしたらいいか。

だから付加価値の上げ方って、オンラインでは結構いろんなことつけられるんですね。なぜかという、一番は会場費が要らない。おっきいですよね、これ。

大沢：大きいですね。

前田：これ、なかなか講師デビューができないとか、思い切ったことができない人って、すべては最初に会場押さえないといけないんで、例えば 5 月 5 日に 20

人の会場押さえ、ここで講座しますっていったときに、会場費が例えば 3 万円かかりますとか、5 万円かかります。

で、20 人集めて、20 人のところに 5 人とか 3 人しか来なかったらどうしようって、この不安が先に集まってしもうてなかなか踏み切れない。

でも、オンラインなら会場費が要らない。で、極端なことを言うと、ゼロならやめればいいし、1 人ならマンツーマンでやればいい。

大沢：そうですね。満足感がありますね。

前田：この腹の決め方なんだよ。

で、オンラインのもう一ついいところって、Zoom でやるとかしたら、ブレイクアウトルームっていうので 20 人が受けてる。

で、5 人の四つに分けるとかしてした場合に、それが瞬時にできて、瞬時に入れ替えできるっていうのは、ものすごく面白い、リアルでできなかったことが体験できるんですね。

大沢：そうですね。リアルで絶対できないことが、たくさん実はありましたね、やっていると。

前田：だから、この喜びを認定講師の人であったりとか、今、受けてる人に伝えたいと思ったら、オンラインってものすごい楽しい。先ほど言ったように、今までリアルで 10 万でやってたのに、オンラインになったら 5 万と 3 万でしかできないって思うのは、それはオンラインの使い方とかオンラインの楽しみをちゃんと伝えてないんですよ。だから自分の時間単価を考えても、移動することも要らないし、会場費も要らないし、瞬時に変えられるそのツールがほとんどただで

使えるって、すごいいい時代になってる。

大沢：そうですね。すごいいい時代だなと思います、私。

前田：Zoom でも 15 ドル、1500 円ぐらいのもの。Facebook Live、無料、グループ、無料。Google のスプレッドシート、無料。無料でこんだけできて、で、今までいっぱい、10 年選手、20 年選手ですごい人たちがいたのと同じスタートラインにオンラインは立てるんですよ。これ、やらないと絶対損。

大沢：そうですね。もうこれは私も、私の場合は佐賀に住んでたから、もう何て便利だろう、東京まで行かなくていいっていう、セミナーも。だから、すごい実はいいんだけど、どうしても皆さん、オンラインの欠点のほうにみんな目がいってて、なかなかこう、やっぱりリアルがいいよね。

例えばトラブルも多いから、やっぱりトラブルから、リアルがいいよねって言って、結局リアルが多いような気がするけど、先ほど前田先生言われたように、実はすごいオンラインしかできないことが、実は知らないのがあるし、私もやっぱり、すごい何年もやってるので、もうオンラインは、はずせない感じになりましたね。

前田：だから大沢さんが、オンラインも 4、5 年前から Zoom を取り入れ、その協会の人たちがうまくいった一つは、Zoom とリザストが、大沢さんが一番最初にやり始めて、みんなに教えてくれて、それをやりだしたことによって、移動をしなくていい、時間も夜の 9 時からやりましょうとか、飲み会しましょうとか、今、結構テレビで言ってるけど、僕ら、Zoom 飲み会とあって結構当たり前で（笑）。

大沢：そうそう。5 年前ぐらいからやってましたから

ね（笑）。

前田：やっぱりその便利さを知り、その仕組みを使って付加価値をつけるってことをすれば、講座自体は 1 時間 1 万円でも、あとの付加価値のつけ方によって、すごいリアル講座よりも価値を上げることができるとですね。だから、その利点を知ったうえできちんと設計図を描くってというのがものすごく大事ですね。

大沢：あ、そうそう。このコメントにもあるように、ほんと私も海外のお客様がすごい増えました。リアルだったら絶対無理でしたけど、もうほんと、オンラインでフランスとか、私もニューヨークだったり、イギリスだったりとかハワイとか、もうさまざまな国、オーストラリアとか、いろんな人がお客様になってくれるので、メリットも実はすごい多いんです。あんまり表に出てこないんで、そういうのが。

ありがとうございます。すごいたくさん面白いコメントもいただきました。ありがとうございます。じゃあちょっと。

前田：で、順番としたら、オンラインのターゲットを決めて、その人たちに来てもらうためのフロント講座。今までは、フロント講座がお茶会だったりとか、ランチ会であったりとか、体験会とあってあったものが、これを全部オンラインでしてしまうってことです。

で、このフロントのぶんも、あとでお伝えしますが、今までは、1 回でフロントでクロージングするっていうのがあったのを、僕はフロント講座を 2 回に分けて、1 週間とか 2 週間あけて、あとでシェア会を入れるとあっていう仕組みによって、満足度と仲間意識っていうのを作ることによって本講座が売れるとあっていうことができると思いますので、ぜひ、このフロント講

座の新しい仕組み作りっていうのも、オンラインでしかできない仕組み作りっていうのがあるので、知ってもらえたらなとは思いますが。

大沢：ありがとうございます。

前田：で、そのフロント講座に集客してくるときのマーケティングというか、よくいわれるマーケティングファネルっていう、いわゆるじょうご式に、どうやっていくかっていう仕組みを作っていく。

だから、これからやるぶんがオンラインっていうぶん、リアルがオンラインに置き換わるんじゃないし、オンラインっていう全く新しいビジネスモデルを作っていく、その先駆者になるのが今ならできるといふことですね。

大沢：いいですね。オンラインという新しいビジネスモデルですね。要は、リアルの代替えじゃないっていう考え方にしないと延々とできないですね。なので今回、皆さん、オンライン講座という新しいビジネス。協会が、株式会社ではなく一般社団法人っていう新しいビジネスモデルが前田先生が10年前提唱したように、今回は、まずポイントは、リアルの代替えではないと。

リアルをやったのがオンラインに変わるわけじゃなくて、オンラインっていう新しいビジネスモデルができるっていうふうにスタートしないと、うまくいきませんよってお話ですね。ありがとうございます。

前田：次のページを見せてくれますか。

大沢：はい。これですね。こんな感じでいいかな。

前田：はい。

今まで言ってた話のまとめなんですけど、一番最初に、僕は、やるぶんっていうのは、この1番、2番って書いてるように、本命講座として、2時間×6回とか、3時間×4回で12万円の講座っていうのを作る。これを一番最初にするんですけど、このときにコミュニティとして、いわゆるオンラインだけですので、どれだけコミュニケーション取れるか、どれだけお客さんじゃなしに仲間になれるかっていうのが必要なので、チームビルディングが必要になってきます。

だから、コミュニティを作る、チームを作るっていう能力がないと、これからはオンラインは難しいと思ってます。

で、これを作って、これを作るぶん、作ったあと、これを受けたいと思わせるっていうのが3番のZoomでの体験会っていうことで、これが僕は、2時間×2回とか、2時間×3回かっていうことで、これを受けることによって、体験、変化、で、継続したいと思わせる仕組みを作る。

だからこれ、全部仕組みなんです。みんな作っていくのが、よくやるのが、このスタートって書いてる集客のところから、この左っかわやるんですけど、始めるのは左っかわだけど、設計描くのは右っかわから描くっていう。

大沢：ああ、こっちですね。

前田：ゴールから描くっていうことね。

大沢：ゴール、こっちですね。

前田：だから、コミュニティ作るっていうのが、最初からやるって難しいんでちょっとあとに置いてますけど、とにかく、今、一番最初にやることは本命講座を作る。そのために、コミュニティを作るためのチー

ムを作るっていうことを学ぶ。そして次に、Zoomで体験会っていうかたちの、体験会の、いわゆるフロント講座の作り方を。で、フロント講座から、今度は個別相談とかっていうクローキングに持って行ってという仕組み。

これができて、次に、今、新しくみんながやってるFacebook LiveであるとかFacebookグループに入るとかっていうものをしていくっていう、5番、6番に入るっていうことなんで、この5番から入ってしまったら何もできない。私、Facebook Liveで100人に見てもらいましたとか、1000人の人が見てくれましたとか、で、どうするの？っていったとき、どうしようってなってしまうんですね。

だから、全部ゴールから逆算して、Facebook Liveやる前にZoomでの体験会、フロント講座を作る、そこでクローキングする仕組みを作る。

そしてそれができて、この5番、6番であるFacebook Liveをしてみるとか、もう一度アメブロからのものをやるとか、YouTubeをするとかインスタをするとかっていう、ここが、やる計画でいくと一番最後。やり始めるのはここから、5番からっていうことですね。その設計を最初に作る。で、今度は実践をやりだすっていうことをやらないといけない。

大沢：何かすごくもう、有料級の講座。実はこれ、有料の講座でやってる内容を、今日は前田先生に特別にお話ししていただきました。本当にありがとうございます。

じゃあ、もうそろそろお時間になったので、ここまで、感想とかもお話し、よかったらしていただきたいと思うんですけど、あ、そうですね。「ゴールから設定する」っていう、「ゴールから逆算」。

そうなんですね。ゴールから逆算して設計するっていうのが、やっぱり一番やらなくちゃいけないことなんですよね。なので、ここをきちんとやらなくちゃいけないんですけど、なかなか、私もそうなんですけど、1人で始めるときって、どうしても目の前の見えてるものからスタートするんですけど、結構設計するって、なかなかどこでも、教えるところってないんですね、講座の設計って。

私もいろいろ講座やってたんですけどなくて、で、前田先生から協会ビジネスの作り方のときに設計から教えてもらったんですけど、中身ではなく、ほとんどは中身を作られようとされるんですけど、今回、その中身の作り方を、講座を、4月、このゴールデンウィーク期間中にスタートしようっていうことで始めます。

で、皆さん、続き、私はやっぱり興味がある人にお伝えしたいと思うんで、興味あるかどうかなんですけど、具体的に今からお話しするんですけど、大丈夫でしょうか、皆さん。

大丈夫ですっていうことだったら、ちょっと「超いいね」とかを押しただけだと進めやすいなと思うので、皆さんの気持ちも（スタート？）しながら次の講座にいきたいと思います。

で、なぜこんな話をわざわざするかっていうと、私は、ビジネスは興味がある人だけに提案するっていうのが絶対いいと思うので、それと、一個一個確認しながらやったほうがいいので、こういうお話をしました。

あ、具体的に、ありがとうございます。「仲間がいるから作りやすい」「設計をシェアしてもらい、お互いに参考にしながら、アドバイスを頂きながら」。そうですね。ありがとうございます。

「ゴルフと同じ。教えていただくのが一番。先生、頑張ります」。ありがとうございます(笑)。「オンラインの可能性がさらに鮮明に」。よかったです。「興味あります」。ありがとうございます。っていうことでスタートしたいと(思います?)。ちょっとお待ちくださいね。

実は、もう既に1期生っていうか、1回目が4月の10日に同じようなライブをやって、そのときも1時間お話をして、もう実際、当時は私たちが直接、前田先生と私、2人で見るのは50人までかなっていうことで50人だけ募集しました。

なんと100人の応募がありました。で、たまたま100人超えるっていうことだったので、今回、今日も参加していただいているんですけど、私たちの、前田先生と作ってるビジョン型コミュニティっていう、すごい応援するコミュニティがあるんです。

で、その仲間が、私、手伝いますっていうことで、ボランティアで手伝ってくれて、周りに困ってる方がいるので、私も講座でオンライン化しましたのでっていうことで、今回16名のメンバーがサポートに入って、とにかく今、100人で作ってる真っ最中です。

その中でも、すごい好評で、私もすごく学びも深い。で、私と前田先生も、100人の生徒を普通はやるのはすごく大変なんですけど、ほんと、コミュニティがあることによってみんなが教え合う文化なので、ほんと、いろんなヒントとそういうのがすごい満載です。

なので今って、そういう話をしたときに、キャンセル待ちが約25名出ましたので、今回、第2段。なので、ちょっと第3段やるかどうか分かりません。これ、もう百何十人の方が参加されてるので、もうかなりの数なので、もう急遽。ほんとに1回で終わろうっていうことだったので、第2段をやりますので、多分今回が、今のところ前田先生とは全然計画してないの

で、ぜひ、このチャンスを見逃さないでほしいなと思いますので、よろしくお願いします。

あ、ありがとうございます。うれしいですね。こういうのはうれしいですね。「今困っている方にぜひ教えてください」。ああ、うれしいです。

そんなこと言うと、もうテンション上がりました、私(笑)。あと「先ほどのリストが、通信環境のせいか不明瞭で残念」。じゃああとで、これ動画も残しますので、ぜひ見てください。

「興味のある人にだけに提案する」「もちろん興味があります」。「次回の講座、申し込みさせていただきました。」申し込んでいただいているんですね。ありがとうございます。

「楽しみですね」「興味がある人だけで集まるからこそ価値がある」。そうですね。ほんと今、興味があって、何とかしたいっていう人たちがすごく集まっているので、すごく楽しいので、そのお話をしていきたいなと思います。

では、ちょっとこれからお話ししていきたいなと思います。第2段の、じゃあお話ししていきたいなと思います。今回もオンライン講座の作り方っていうので、ちょっとこれ、バナーなのでいきますね。「あなたのコンテンツをオンラインにして日本中・世界中に広げよう!」っていうコンテンツです。

で、有料のオンライン講座を作りたいけどステップがわからない方ですね。先ほどの、特に設計ですね。まずは集客とかライブをすることではなく、まず設計をしないといけないですね。ライブで集まっても結局講座がないと売れないので、まず有料の講座の作り方のステップを。

特に、先ほど前田先生言われたように、高単価。で、私たちの高単価ってというのは、最低 1 時間で 1 万円以上ですね。どうしても 3000 円ぐらいだと、結局継続性がないので、とにかく高単価で高付加価値のオンライン講座の作り方を皆さんと学んでいきたいなと思います。

で、今回は前田先生のほうから、協会ビジネスの創始者、前田先生が、オンライン講座の作り方を伝授していただくってということで、特に作り方っていうよりも、運営とか設計ですね。特に今回は設計のほうです。

で、こんな方はお越しくささいってということで、オンライン講座に移行したい講師ですね。ただ、移行っていうよりも、もうこれ専用で作ってください。一応ここではこういうふうに、今の講座をオンラインにしましょうっていうんですけど、ではなく、もう全く別物として、ゼロから作ったほうがいいかなと思います。

あとでくつつけるんだったらくつつけても、リアルと相乗効果があるんならいいんですけど、やっぱりうまくいかない人は、一生懸命、今のリアルをどうにかしてオンラインにしようってするとなかなかうまくいかないで、そういう設計をぜひやっていただければなと思います。

あと、新型コロナ影響で仕事が激減した方。この時期に、もうぜひ勉強をして、ゴールデンウィーク期間中もどっちにしろ自粛要請だと思うので、来ていただければなと思います。

あと、特に高額 of オンライン講座の作り方。あと、ここですね。ほとんどの方が無料で、そのあと 3000 円ぐらいまでなので、やっぱり高額で有料の講座の方法をここでは学んでいただきたいなと思います。

で、さっきと同じですね。で、同じです。私からのメ

ッセージとして、新型コロナの影響で売上が激減した方、仕事がすべてキャンセルになった方。人と会う仕事、特に今多いんですけど、施術系の方ですね。実際にふれてビジネスになった方が全部やっぱりだめになって、私の周りも、やっぱりエステの業態の人たちがすごく厳しくなったので、もうゼロから、この期間作りましょうっていう。

あと、いつ元の状態になるかわからない状態でどうしていいかわからない方は、これがオンライン講座ですね。今回はオンライン講座を作るっていうよりも、継続的なオンライン講座を作るために設計をしましょうっていうことですね。

ここは、先ほどずっと言われたことなんでちょっと飛ばしますね。結構 Zoom だけやってるとか、こういうライブだけやってる方がいるんですけど、私はやっぱり継続的に上がってる人はなかなか見ないので、今回前田先生にお願いして、皆さんと一緒に作り込んでいきたいなと思っています。

なので、先ほどお話ししたように、オンライン講座は今までの講座の延長線上じゃないんですよ。全く新しいことが必要です。先ほど前田先生からお話があったように、ほとんどの人がリアルと比べてビジネスをやっちゃうんですね。リアル講座はこうだったね、オンライン講座はこう、比較をするので全然うまくいかないんですね。

全く違うビジネスモデルっていうふうにやらないとうまくいかないです。私もそんな目的でいつもやります。だから、リアルの代替えではないです。なので、そういう感じでぜひやってくださいねと。

で、その仕組みについて、協会の創始者の前田先生から作り方を、今回 2 週間で作ります、仕組みを。もう集中します。何回っていうよりも 2 週間で、コミュニ

ティの仲間と一緒に2週間かけて作っていきますという
ようなので、ちょうど2週間です。

スケジュール的には29日、もう祝日ど真ん中ですが
どやっています。で、これはあとでコメント欄、今
の投稿欄の一番上に貼ってますので、見ていただけれ
ばいいなと思います。あと6日、13日、すべて13時
から15時です。前田先生がメイン講師で、私がホス
ト役でつきます。で、基本的に3万3000円なんです
けど、今回まで1万1000円で提供させていただいま
す。

あと特典として、私のほうから、この2週間でわから
ないこととかあったりとか、具体的に先が見えない
って方もいらっしゃるかもわかんないですけど、もう既
に成功してる人がたくさんいらっしゃるの、その人
をゲストと呼んで、具体的にどんなふうに乗ってるの
かも、私のほうで、今日みたいなライブを使ってやっ
たりします。なので、講座中のレッスンも私のほうが
担当しますっていう特典を今回はしています。

あとは、ここに書いているメッセージとして、オンラ
イン講座をただ始めるだけではうまくいきませんと。
そのノウハウを全部、私もそうなんですけど、前田先
生も教育の第一人者だし、私もZoomは、もう5年前
から使っていて、延べ1万人以上のオンライン講座をや
っています。

昨日も100人とかレベルの講座とか、多いときは150
~160人のZoomの講座もやったりとかしていますの
で、さまざまな、特に失敗事例をいっぱい持っています。
もう失敗だらけの人生なので、で、失敗しかない。失
敗しないとノウハウって、成功のことよりも失敗を
みんな聞きたいんで、もういっぱいありますので、私の
ほうにぜひ聞いてください。

で、オンラインだからこそできる、リアルでは味わえ

ない方法を伝授したいと思います。なので、何度も言
うように、リアルの延長線上では絶対うまくいかない
ので、別物のビジネスを立ち上げるっていう。で、な
おかつオンラインの売上も超えましょうっていう私
たちのメッセージです。

なので、オンライン講座を作ると家にいながら働ける、
家にいながら売上が上がる、で、家にいながら、もう
これが一番いいですね、仲間と未来を語れるので、コ
ロナのことも忘れるぐらいみんなと語り合ってます。
なので、この新型コロナの時期だからこそできる方法
を考えましょう。

新型コロナが終焉したときにどんな働き方をしてい
るか。要はアフターコロナですね。多分、私たちは、
もう1年ぐらいはかかると思うので、1年間もう腹を
決めて、とにかくもうオンラインで100%やる。プラ
ス、その間に1年後のコロナが終息したときはどうす
るかをもっと設計し直せばいいかなと、そんなすばらし
いオンライン講座にしていきたいと思っていますの
で、よろしくお祈いします。っていう感じでお話しし
ました。

っていうことなんですけど、皆さん、いかがだったで
しょうか。ここに関しては、これですね。継続的に売
上を上げるオンライン講座っていうことで、これから
こちらのほうに載せておきますので、皆さん、コメン
ト欄にもしますので、よかったですらお願いします。

では、以上になりますので、よかったですら、また最後に
一言コメントを入れて、最後に前田先生にメッセージ
をしていただきたいと思いますので、よかったですら今日
の感想も含めて、一言、今日はどんな感じだったのか
っていうのをアウトプットしていただければうれしい
と思いますので、よろしくお祈いします。大丈夫でしょ
うか、皆さん。

ちょっとコメントに入れようと思ってるんですけど入れれないな。ちょっと待ってくださいね。ありました、ここだ。じゃあちょっとあとで入れときます。どこに書いてあるかっていうと、今日のライブの投稿欄に入れてあります。と、あともう一つ、ここにも入れます。わかりますかね。

これです。見えますかね。コメント欄に、今、入れました。なので、よかったらこちらからお申し込みください。ありがとうございます。

じゃあちょっと最後、コメントを拾って。ひやまさん、「興味あります」。ありがとうございます。藤田さん、ありがとうございます。「勉強させていただいています」。そうですね。今一緒に作り込んでますね。さやまさん、「前田先生と大沢先生と仲間のおかげで、オンライン講座の見通しが立ってきました」。よかった。うれしい、これは。これはうれしい。見通しが立ってきましたってうれしいです。

継続的に売上を上げるオンライン講座の作り方がここですね。

国広さん、「オンライン講座の可能性を実感しました」。そうですね。国広さんも私と同じように田舎なんで。田舎って言ったらいかん。広島なんですね。ありがとうございます。「わくわくしてきました」、Yumikoさん。

ぜひぜひお待ちしてますのでよろしくお願いします。あと佐藤友美さん、「逆算して設計図ですね。勉強意欲がわくわくしてきました。ありがとうございます」。うれしいです。ありがとうございます。

あまがいしげこさん、「ありがとうございます」。大熊さん、「楽しんでます」。よかったです。「ありがとうございました」。国広さん、ありがとうございます。酒

井さん。ああ、うれしい。

「必要な方々にシェアさせていただきます」。ありがとうございます。助かります、これもほんと。たくさんの方に今回も来ていただきたいなと思います。

尾田さん、「オンライン講座はリアルの代替えでないという部分がすごく響きました。引き続き学ばせていただきます」。そうですね。今もう学んでいただいているので、ぜひ全く新しいビジネスモデルと一緒に、コロナにも負けない新しいモデルを作りましょう。

五十嵐かよさん、「全くの初心者ですが、参加して大丈夫でしょうか」。もう全く（笑）。あ、ポイントは、参加する方は10万円以上の講座を作る方ですよ。私は作りますっていう方。なので、基本的に学ぶっていうよりも、どちらかっていうと講座と一緒にもう設計していきますんで。

たくさんの経営者と一緒に、すごいメンバーもたくさんいらっしゃいますんで、すごく学びが、ステージがやっぱり上がりますよね、学ぶ人たちが多いと。私が協会ビジネスやったときに、有名著者ばかりで、ああ、どうしよう、場の違うとこに来たと思ったんですけど、そういう人たちから引き上げられた感じがします。

「ありがとうございます。わくわくします」っていう、うれしいですね。あと「田舎に住んでるので助かります」。そうですね。あ、ひなた舞衣ちゃん、「ゴールから設定する。講座申し込みさせていただきました」。よかったです。ありがとうございます。ぜひまた一緒に作り上げましょう。宮崎から発信できますんで大丈夫ですよ、ひなたさん。

松本さん、「講座よろしくお願いします」。ぜひ。申し込んでいただいてありがとうございます。花澤さんも、

「とてもわかりやすく未来が楽しみです」。よかったです。ありがとうございます。

あ、海外在住者なんですね。もう海外から、ぜひ配信してもらいたいです。海外は、すごいロックダウンとか結構大変な感じだと思うのでよかったです。っていうことで、一旦ここで、あ、もう1人いきましょうか。

「わくわくします。明日の講座も楽しみです」。そうですね。もう実際受講されてる方も来ていただいて、うれしいですね。「わくわくします。オンラインが大好きになりました」。あ、次々に。「ありがとうございました。いろいろ勉強になりました」。はい、よろしく願いします。では、一旦ここでコメントの読み上げ終わりたいと思いますので、最後に前田先生からメッセージのほうをお願いできないかなと思います。よろしく願いします。

前田：はい。

アフターコロナって言ったぶんは、最近、僕、ウィズコロナって言い方を変えてるんですけど、やっぱりもう、この講師業界の中で言うと、この働き方が当たり前になってくると思うんですね。

今までオンラインでとかって言っても、オンラインなんてって言った人が強制的にオンラインをやりだし、受けてる人もオンラインで受け出す。で、この便利さであるとか、この働き方っていう良さをどんどん自分たちがわかりだして伝えてくると、なかなかもう元の90%リアル、10%オンラインっていう働き方には戻れません。

でいくと、全く新しい働き方を自分が積極的にやる人と仕方なしにやる人の差って、ものすごいおっきいんですね。

僕、ずっと言い続けてるぶんは、未来をわくわくして

今わくわくできる人が成功すると思ってます。だから、わくわくする未来を描いて、わくわくしながら今一緒にするっていうことは、そういう人たちと一緒にやらなかったら、そんなことしてどうするのよとか、オンラインなんてだめなんだよって言う人が周りにいてやってもうまくいかない。

自分がこんなことやりたいっていうのと同じようにいく人たちと、一緒に設計し実践していくっていうのがこれから大事になると思います。

ぜひ10年後の第一人者として輝く、もう多分、今回でいくと3年後、この分野で第一人者っていうのは、今から始めた人でも十分に第一人者っていうポジション取れると思いますので、一緒に作っていきたいと思います。一緒に楽しみましょう。

大沢：ありがとうございます。本当にありがとうございました。長時間、もう1時間15分ぐらい、皆さん、お付き合いしていただいています。ということで、今日はこの辺で終わりたいと思います。よかったら、最後にまた「超いいね」を押していただけると、すごく私たちもううれしいので、よろしく願いします。あ、いっぱいきました「超いいね」が。ありがとうございます。皆さん。こうやって拍手もたくさんもらってます。

ぜひ4月の29日、ゴールデンウィーク真ただ中なんですけど、このゴールデンウィークしかできないことが。来年は、多分ゴールデンウィーク、もうみんなバカンスやってることだと思ってるんですけど、今年は、もう学びで、新しい時代の、一緒に幕開けをともにして、とにかく日本を元気にして、やっぱり日本の未来を私たちが作れていけたらなと思いますので、よろしく願いします。それでは皆さん、ありがとうございました。さようなら。ありがとうございます。