

月	ステップ	プログラムの詳細	提供される補助動画レッスン
1～2ヶ月目	ステップ1: テーマ選定と市場リサーチ	目的: あなたのスキル、経験、興味に基づいて、売れるオンラインスクールのテーマを選定します。 実施内容: リサーチを通じて複数のテーマ候補を準備し、各テーマの市場ニーズや競合状況を分析。プランBも含めた選定を行います。リサーチの手法や市場分析を学び、適切なテーマ選定を行います。	<ul style="list-style-type: none"> <li>起業する人が必ず知るべきマインドセット</li> <li>ノープランの人のためのビジネス選定講座</li> </ul>
3ヶ月目	ステップ2: コース設計と価格設定	目的: オンラインスクールの具体的なカリキュラムと価格設定を決定します。 実施内容: 受講生のニーズに合わせたコース内容の設計、価格帯を設定。収益性や顧客満足度を高めるためのターゲティング戦略も構築します。	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンラインコンテンツスクール販売ビジネスの立上げステップ</li> </ul>
4ヶ月目	ステップ3: セールスページ作成と販売準備	目的: 売れるセールスページ(LP)を作成し、テスト販売の準備を整えます。 実施内容: セールスページの構成、キャッチコピー、顧客に伝えるベネフィットの表現方法を学びます。広告やリストを活用した集客計画を策定し、テスト販売の準備を進めます。	<ul style="list-style-type: none"> <li>Webサイト構築法 (WixとWordPress)</li> <li>売れるセールスコピーライティング</li> </ul>
5ヶ月目	ステップ4: テスト販売	目的: テスト販売を実施し、ターゲット市場の反応を確認します。 実施内容: 広告を利用して、小規模なテスト販売を行います。コンバージョン率やクリック率を検証し、セールスページやコース内容の改善点を見つけます。フィードバックを基にマーケティングやコースを最適化します。	<ul style="list-style-type: none"> <li>はじめてのFacebook/Instagram広告出稿とテスト方法</li> <li>はじめてのGoogle広告出稿とテスト方法</li> </ul>
6～7ヶ月目	ステップ5: コンテンツ作成(収録・編集)	目的: 本格的なコンテンツを作成し、オンラインスクールをリリースします。 実施内容: テスト販売の結果を元に、動画やテキスト資料の作成、編集を行います。生成AIやテンプレートを活用し、効率的に制作を進め、リリース準備を整えます。	<ul style="list-style-type: none"> <li>集客数を飛躍的に伸ばす動画活用法</li> <li>社長のためのデータ管理法</li> </ul>
8～9ヶ月目	ステップ6: 運営とアップセルの拡大	目的: スクール運営を安定させ、アップセル戦略を展開します。 実施内容: アドバンスコースの作成や、既存受講生への追加提案(アップセル)を実施。協会化やクロスセルを通じて、顧客満足度を向上させ、リピート率を高めます。	<ul style="list-style-type: none"> <li>はじめてのMailChimp設定方法</li> <li>売れるメルマガの書き方講座</li> <li>売上を最大化するためのスタッフ活用法</li> <li>ビジネスを自動化して究極のビジネスモデルを作る方法</li> </ul>
10～12ヶ月目	ステップ7: 横展開と事業の多角化	目的: 別テーマのオンラインスクールを立ち上げ、事業を横展開します。 実施内容: 新たなテーマでスクールを立ち上げるためのリサーチを行い、既存スクールとの連携を図りながら事業を多角化します。	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上2倍3倍アップ目指す実践メソッド</li> <li>大量のアクセスを集めるSEO対策   ブログメディアの構築方法</li> <li>最強のアクセス解析ツールGoogleアナリティクス活用法</li> </ul>