



ヨガビズグローバル オンラインサロン



はじめての！2時間で完結する
オリジナルセミナーを作ってみよう！

【企画&スケジュール編】

録画されます

自己紹介

Ole Yoga Consulting

ライフ×ビジネスコーチ
英語でヨガインストラクター

Agasa Hashimoto（橋本亜賀紗）

3歳の娘のママ



自己紹介

<経歴>

- 大学はカリフォルニアとハワイに4年留学
- 外資系企アパレル企業&グローバル人材育成の会社で10年間サラリーマン
- 副業で「英語でヨガ」のレッスン
- 2019年英語でヨガインストラクター&コンサルタントして独立

<サービス>

「英語でヨガの動画講座」、
「英語でヨガ養成講座(ベビー、キッズ、大人向け)」、
「集客セミナー」「コンサルティング」、
「ヨガビジネス養成講座」、「月額制のヨガビズオンサロ」を提供

Agasaのミッション

ミッション



「時間」「お金」「精神」の
バランス良い豊かさを得た
「軽やか」で「自立した」
「自信ある女性」を増やす

まずは皆さんの自己紹介

①お名前、地域

②職業

③自身の強み、アピールポイント

オンラインセミナー受講の注意事項

- このレジュメは後ほどメールで送ります
- 周囲が騒がしい場合はミュート設定を
- このセミナーは録画し、メンバーに
- 公開されます。（撮影はここからです。）

2時間セミナー作ろう講座

こんな流れで進みます…

5月19日講座

6月9日講座

ステージ 1
(5/19~6/8)

商品企画&作成

ステージ 2
(6/9~7/11)

販売コンテンツ
作成&告知

実際に販売！！

(7/5~7/12)

7月は、7/5(月)、7/12(月)、7/20(火)がオススメ！

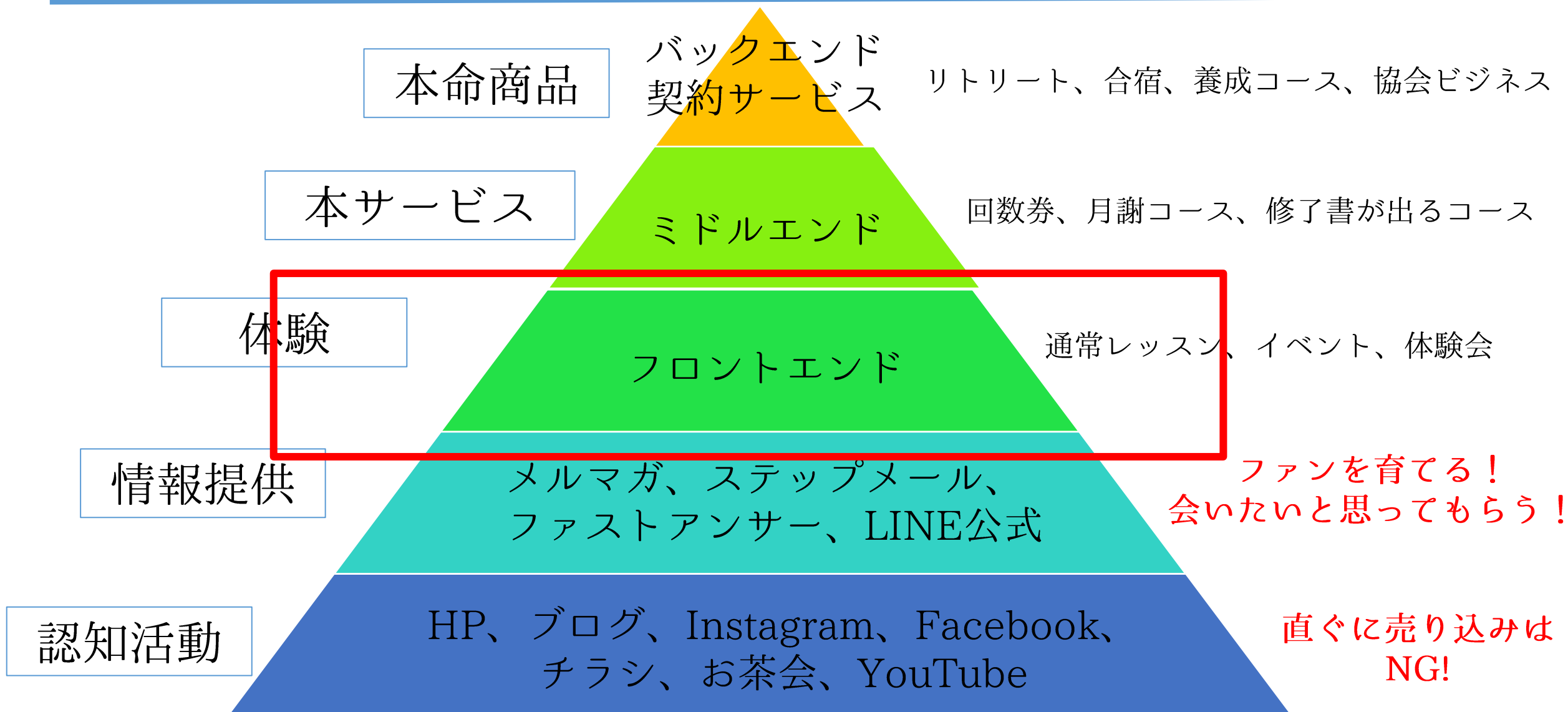
なぜ2時間の講座を
作るべきか？

2時間セミナーの目的

- 売上を作る
- メニューを増やす
- 喜んでもらうことで自分の自信に繋がる
- 濃いファンを増やす
- バック/ミドルエンドに繋げる
- 集まっている姿を見せる（信頼感）



「ファン」を作るステップマーケティング



前回の受講者の成果

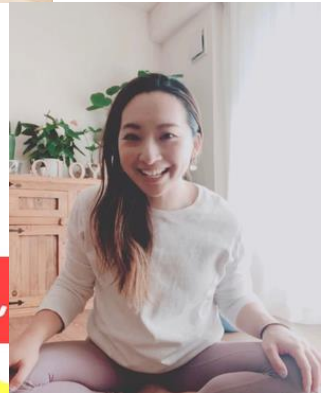
◆Earthing Coach Ellyさん

「アーシングヨガ講座」が1日で20席満席に！
その後も2期生、3期生、4期と、合計70名以上が受講！



◆強み発掘ライフコーチ YUMIさん

初の「チャクラ講座」は、4名からのお申し込み！
その後も、計17名以上の方が受講！



定員5名→増席しました



◆おひさまヨガ Akaneさん

「夫へのイライラ激減！？家庭がHappyになるセミナー」増席に増席を加え9名満席に！

Q、 Agasaが思う
2時間で完結する
セミナーとは？

2時間セミナーとは？

- 専門分野の基本が学べる
- 1時間半～2時間のボリューム
- 価格3,500円～6,980円程



※価格はご自身で決めていただきますが、
フロント商品として活用できる価格がオススメ

オススメの セミナー構成

オススメセミナー構成

講座を聴くだけだと長いので、、、

学ぶだけでなく、



- 考えを整理する時間
- 交流、意見交換する時間

→引き出すワークをたくさん入れると効果的

引き出すワーク

例)

- 現在の悩み、現在値の把握
- 目標値、理想の未来
- 理想と現実のギャップ
- いまやるべきこと、もっと出来ること



引き出すワーク

例) Agasaの英語でヨガ講座の場合

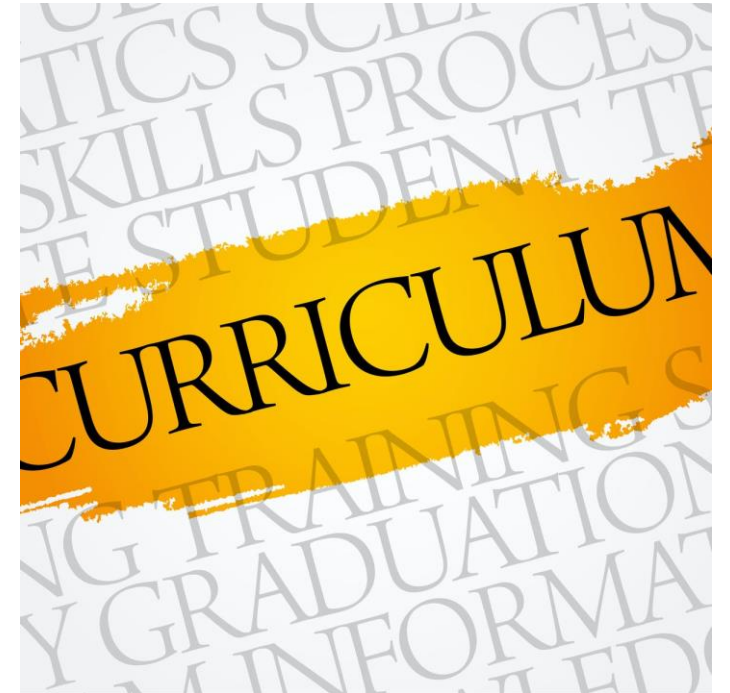
- なぜ英語でヨガを習得したいですか？
- 講座終了後どのようなようになっていきたいですか？
- ありたい姿になるためにやるべき行動は何ですか？



DISCUSSION

オススメセミナー構成

- ・自己紹介
- ・ノウハウ
- ・ワーク&シェア（ペア or グループ）
- ・ノウハウ
- ・ワーク&シェア（ペア or グループ）
- ・ノウハウ
- ・質疑応答
- ・写真撮影
- ・講座の宣伝



どのように講座の
価値を高めるか？

付けられる特典は？

特典やフォローの例

- 特設サイト→ワードプレス、リザスト、ペライチで作成
- コミュニティに招待→FBの秘密のグループ
- メールフォロー
- 無料セッション
- 特典資料
- 特典動画
- サービス割引 等



【ワーク】

実際に講座内容を
考えてみよう！

講座の作り方

◆ステップ1 内容

①テーマ（教える内容）

→一言で言うと誰がどうなる講座？

②教えられる内容（項目）を書き出す

③どんなワークが出来るか考える

④順序を組み立て、時間配分を考える



講座の作り方

例) ①テーマ：産前座学講座

一言で言うと誰がどうなる講座？

- 初産のママが出産の不安がなくなる講座
- マタニティ生活が楽しくなる講座
- 産後の心と身体の回復が早くなる講座
- 産前より綺麗な自分になれる講座



講座の作り方

例) ②教えられる内容を書き出す：

- ・マタニティブルー、産後うつになぜなるのか？
- ・なぜパパと距離を置いてしまうのか？
- ・産前、後なぜ気分にもうが出来るのか？
- ・体重管理（仕組み）
- ・出産するとなぜおなかが戻らないか？
- ・後期になるとなぜむくむのか？
- ・産前産後のカラダについて
- ・インナーユニットを使うとどうなるか？
- ・骨盤底筋について



講座の作り方

例) ③ワーク：

<女性ホルモン>

・どん時に旦那にいらいらする？自分取扱説明書作るワーク

<体重管理>

・BMI調べてもらう。グラフを作ってもらう。昨日食べたものを書く。
塩分計算。など

<骨盤底筋>

どういうときに尿漏れする？か話し合ってもらう

講座の作り方

例) ②順序&時間配分：

<女性ホルモン> 60分

- ・マタニティブルー、産後うつになぜなるのか？
- ・なぜパパと距離を置いてしまうのか？
- ・産前、後なぜ気分がムラが出来るのか？
- ・ワーク

<体重管理> 30分

- ・体重管理（仕組み）
- ・出産するとなぜおなかが戻らないか？
- ・後期になるとなぜむくむのか？
- ・産前産後のカラダについて
- ・ワーク

<骨盤底筋>60分

- ・インナーユニットを使うとどうなるか？
- ・骨盤底筋について
- ・ワーク
- ・実際に体を動かす15分

※時間を2時間でオーバーする場合は、
前編、後編などに分けてもOK

講座の作り方

◆ステップ2 特典・フォロー

①お得！と感じる特典は？

特典は「おまけ」ではなく、それがあるから受けたい！
と思わせるくらい良いモノを付ける

例) セミナー資料、動画、他サービス割引

②受講者に結果の出るフォローは？

例) 後日個別セッション、メールフォロー



講座の作り方

◆ステップ3 料金設定

①受講料は？（複数プランでもOK）

例）前半、後半と講座を2回に分けて、両方受けるとお得になるなど

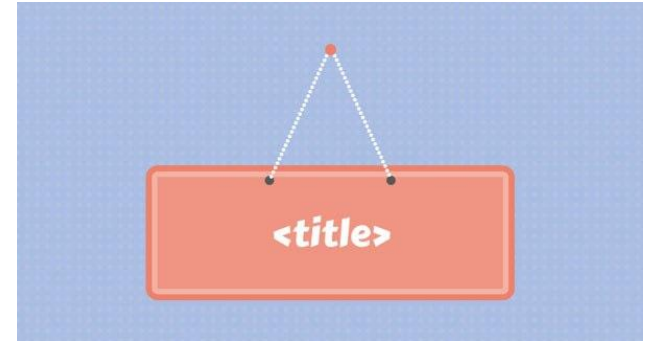
②支払い方法は？（振り込み、クレジットカード？）



講座の作り方

◆ステップ4 タイトルを決める

- ①お客様の悩みを5つ書き出す
- ②この講座を受けるとどうなるか、または受講者の願望を5つ書き出す
- ③上記2つを組み合わせるとタイトルになる



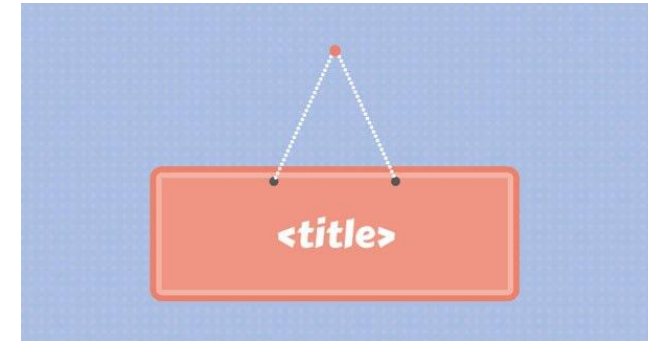
講座の作り方

例) 悩み：

- はじめての出産で不安である
- マタニティ生活も不安の方が大きく楽しめていない
- 産前&産後の体の知識が全くない
- 産後体重が戻らないことに恐怖を感じる

願望：

- 楽しいマタニティライフを送りたい
- 産後は産前よりも綺麗な自分（心も身体も）になりたい
- 産後できる限り早く元気な体に戻りたい

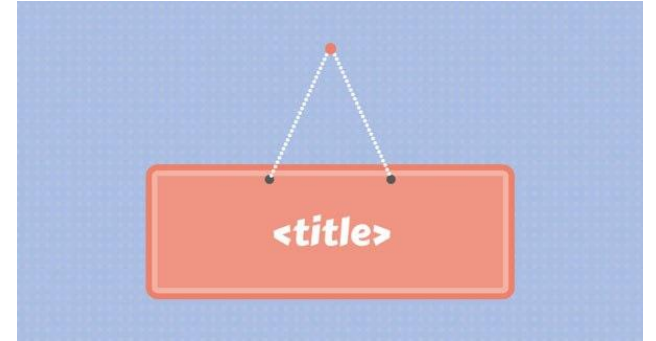


→例：産後の体型は産前のケアで9割決まる！
はじめての出産で不安なプレママが
産前&産後の体の変化を知る事で、
今よりもっと充実したマタニティライフが
送れるようになる産前座学セミナー

講座の作り方

例) 悩み：

- 英語が苦手なママである
- お家英語のやり方が分からない
- 留学させるほどの資金は用意できない



願望：

- 子どもをバイリンガルに育てたい
- お家英語の環境作りを出来るようになりたい
- 自分自身も英語が上手になりたい

→お家英語苦手なママでも出来る！

国産バイリンガルを生み出すお家英語環境作りセミナー

シェアタイム



募集開始までに
押さえておくべき
スケジュール

セミナーの告知

いきなり告知しても人は集まりません。
早目の予告からがスタートです。
詳細が決まる前から案内しましょう。

【2カ月～1か月半前】



インスタ、ブログ、メルマガやFBで
つぶやくところからがスタート

セミナーの告知

◆予告の具体的な内容（つぶやき）

- いついつにこんなセミナーをやるつもり
- セミナー日が決まった
- 会場が決まった
- 具体的にこんな内容を話す
- 受けるとどうなる
- どんな思いをこめたセミナー

予告の段階で
受けたいと
思わせておく
ことが大切！

セミナーの告知

◆募集開始すぐに満席にするなら・・・

- 準備は2カ月かける（予告からスタート）
- 見込み客に直接メッセージでアプローチしておく
- 告知ページを魅力的に書く
- 募集開始は自分のメディアをフル稼働
- 募集後1～2日で集める勢いでアピール
（集まっているという事実をFB、メルマガ、ブログでしっかり伝える）

セミナー告知

【その他のポイント】

- ・ 受付開始は月～水
- ・ 1週間予告。1週間受付。
- ・ 最終日まで諦めない



■開運日を選ぶ

- ◆一粒万倍日：何事を始めるにも良い日とされ、特に仕事始め、開店、種まき、お金を出すことに吉であるとされる。
- ◆寅の日：「お金を使っても戻ってきてくれる」。虎の縞模様は、金運の象徴と言われており、お財布を買う、お財布を使い始める、金運を上げるには大変効果がある
- ◆三合の原理：地位・名誉・発展・金運を司るとされている吉日。
- ◆天赦日：「万（よろづ）よし」と記されいいうのは「何に関しても良し」という日
- ◆巳の日：金運上昇させる日として、有名で財布の購入や使い始めの吉日

5日から14日まで受付の場合…

※○がある日が発信日の目安

6 日 月 火 水 木 金 土
2021 6 7 8 9 10 11 12
13 14 15 16 17 18 19
20 21 22 23 24 25 26
27 28 29 30

2021 7 月

8 日 月 火 水 木 金 土
2021 8 9 10 11 12 13 14
15 16 17 18 19 20 21
22 23 24 25 26 27 28
29 30 31

日	月	火	水	木	金	土
27	(28)	29	(30)	1	2	3
	三合の原理					
(4)	(5)	6	(7)	8	9	10
	母倉日 & 寅の日、母倉日 三合の原理					一粒万倍日
11	(12)	13	(14)	15	16	17
	一粒万倍日		三合の原理			寅の日
18	19	20	21	22 海の日	23 スポーツの日	24
		母倉日 巳巳の日	一粒万倍日			
25	26	27	28	29	30	31
	三合の原理			寅の日	三合の原理	

【予告期】
数日前から2~3回小出しで案内。

【販売期】
販売日前後含めて5日間と
販売終了日2日間。

お客様の声や連載記事
(ノウハウやストーリー)を配信。

読者を飽きさせないことや
商品の効果・魅力を伝えていく！

Webでセールス&集客

【最後まで諦めないで！】

Webでの販売は

募集開始日と最終日

が一番売れます！

◆6/9（水）

ステージ2：【告知&販売編】はじめての
「2時間で完結するオリジナル講座」を
作ってみようセミナー！

お申し込みは[コチラ](#)

質疑応答タイム



今後のオンサロ予定

◆~~5/11(火) インスタ集客&リットリンクで世界感を出す~~

~~講師：穴戸まきえ~~

◆~~5/19 (水) はじめての1dayセミナー作る部 前半~~

~~講師：Agasa~~

◆5/28(金) 自分でアメブロをカスタマイズしてビジネスを加速させる

講師：めぐみさん

オンサロ詳細は[コチラより](#)



今後のオンサロ予定

- ◆6/9(水) 【ステージ2販売記事&集客】はじめての1dayセミナー作る部
講師：Agasa
- ◆6/16 (水) 半年間の振り返り未来に繋げるセミナー
講師：Agasa
- ◆6/22(火) クレジットカード決済を店舗系サロンに導入しよう！
講師：穴戸まきえさん

オンサロ詳細は[コチラより](#)

