

■ ヒロミさん版 | カツゼン式講座づくりメソッド

～「優しさ」と「経験知」を届ける、等身大から始まる講座設計～

- ①まず「最終目標」から設定する
- ②そこから逆算して、講座内容を決める
- ③講座内容から、行動を形成する

最終目標の設定案は、以下の表をご覧ください。ここが決まると、あらゆる事が決まります。

そして「最終目標」が決まると「至る道のり」が決まってきます。

ここを、コンサルのなかで見つけていきましょう👍

🌟 STEP1 | 最終目標を決める

講座をつくる第一歩は、「この活動を通じて、自分はどんな人生を実現したいか？」という**最終目標の明確化**です。

✅ ヒロミさんの最終目標（仮設定）

種類	目標イメージ	解説
👥【人数型】	年間 30～50 名の「SNS 初心者さん」に Canva を教える	人の変化に寄り添うことが好きなヒロミさんに合う形
💰【売上型】	副業で月 5～8 万円の安定収入を得る	本業に依存せず、未来の自立の土台づくり
🎯【成果型】	受講生が「1 枚目の Instagram 投稿」をできるようになる	“ゼロ→一”を伴走する力に価値がある
🏡【ライフスタイル型】	「週 1～2 回の講座活動」で、日常と無理なく両立	忙しい本業とバランスをとるスタイル
🤝【社会貢献型】	SNS が苦手な女性に“発信の楽しさ”を届ける	共感・安心・等身大の世界観を育てる役割

✅ 「目標決め」の問いかけ例（ヒロミさん用）

- 私は、どんな人がどんなふうに変化していく姿を見たら「この仕事をしてよかった」と思えるか？
- 収入とやりがいのバランスを考えたとき、どんな働き方が理想か？
- 3年後、誰とどんなことを話している自分でいたいか？

STEP2 | ファネル構造で講座を逆算設計する

ヒロミさんのやさしさ・現場力・Canva の理解力を活かし、「初心者最初の一步」に寄り添う講座ファネルを設計していきましょう。

▼ ヒロミさん版 | ファネル構造の全体像 (たたき台)

ステージ	内容	解説
① 認知	Instagram (Canva 豆知識/初心者あるある)	「できない不安」を代弁し、安心を届ける共感ポスト
② 興味・接触	LINE 登録/無料 PDF「最初に覚える Canva3選」	“ちょっと試してみたい”に応える導線
③ 信頼形成	無料体験「30分マンツーマン:一緒にやってみよう Canva」 一緒にやってみよう:デザイン、インスタ操作 「この投稿、一緒に作ってほしい」ニーズ	ヒロミさんの強み「伴走型の教え方」が活躍する場
④ 講座	2 か月講座「SNS 初心者さんのための投稿デビューCanva 講座」	1対1 or 少人数
⑤ 継続・進化	コミュニティ or ミニ講座シリーズ	Canva の応用(リールサムネ/ストーリー画像など)をサポート
⑥ 高単価商品 (将来)	SNS 運用伴走/講座づくりサポートなど	実績を積んだのちに少人数向けに展開

✓ ファネルを回すポイント

- ヒロミさんの Instagram は、「安心感 × 小さな一步」設計で
→ 共感+ミニ成功体験(ビフォーアフター)を丁寧に
- 無料体験は“うまくできなかった人のための駆け込み寺”として
→ 「触ったけど分からなかった人へ」「一緒にやってみませんか？」
- 講座は“できた自信”が得られる構成に
→ 褒める力、寄り添う力、分かりやすさ=ヒロミさんの強み

🌱STEP3 | 副業・講座の土台を無理なく整える行動設計（習慣化）

💡 4月～6月の「無理なく進める」行動例

時期	小さなタスク例	解説
6月	・ Canva テンプレを1つ作る ・ 自己紹介のメモを書く	本業が繁忙期なので“考える時間”を中心に
7月	・ 週1投稿ペースでスタート ・ リールに挑戦（EDITS 使用）	「投稿に慣れる」が目的。反応を気にしない
9月	・ 無料体験レッスンを募集 ・ 1～2名に実施してみる	実践から“講座像”を見つけるテスト期間

💎 まとめ：ヒロミさん講座づくりのキーワード

- 等身大の発信サポート
→ 自信がない人に「できる感覚」を届ける
- 寄り添い×実務力の講座スタイル
→ Canvaの「操作」と「心のハードル」を同時に下げる
- “いま忙しい自分”でも準備できる進め方
→ 100%やるより「10分でも1つ進める」の積み重ね

ヒロミさんが「自分の経験と人柄で人を助けられる」と心から信じられたとき、講座は自然と“誰かの希望”になります。

まずは「できる準備」から。「完璧に始める」より、「小さく続ける」ことを大切に。

この資料はそのための“土台の地図”として、ヒロミさんと一緒に育てていけるものです 🌸

■ カツゼン式講座づくり | 具体事例 (社外秘です。笑)

「実践瞑想」講座構築のリアルな設計と戦略

✔ STEP1 | 最終目標の明確化

🎯 最終目標 (ゴール) :

2025 年内に、実践瞑想を学ぶ生徒を 5,000 人に増やすこと

(最終的には、国内 500 万人規模のムーブメントへ)

🔍 目標タイプと設計軸：優先順位

種類	内容
①人数ベース	まずは 5,000 人 → 将来的には 500 万人へ
②社会的インパクト型	「瞑想と自己理解が当たり前の日本」に変える
③行動変容ベース	日々の生活に“内省と静けさ”を取り戻す人を育てる
④ライフスタイル型	講師としての自由と拡張性を両立させる働き方設計

👉 瞑想が“特別なもの”ではなく、“暮らしにあるべき習慣”になる世界をつくる。

それが、実践瞑想の講座づくりの原点です。

✔ STEP2 | ファネル構造による逆算設計

📌 カツゼン式ファネル構造 (全体像)

ステージ	内容	解説
① 認知	Instagram 投稿 (共感・名言・言語化力)	共感と信頼を築き、「この人の言葉は信用できる」と思ってもらう
② 興味・接触	メルマガ・有料ブログ (月額または買い切り)	「自分だけの学びの時間がほしい」人に向けた“静かな体験”を届ける
③ 無料体験	Zoom 瞑想体験セミナー (無料)	実践型で「変化を実感」してもらい、講座への導線をつくる
④ 講座 (フロント)	実践瞑想 2 か月講座 (¥25,000)	日常に瞑想を取り入れ、自己理解の基礎を築く
⑤ 継続・深化	アドバンス・サブスクコミュニティ (¥1,980/月)	瞑想と学びを日常に“根づかせる”ための継続支援
⑥ バックエンド	希望者に対して (コンサル・瞑想コーチ養成講座など)	ミッション実現の伴走や、教える側に育てるための高付加価値商品

💡 各段階でのこだわり・工夫ポイント

段階	工夫・強み
Instagram	フォロワー20万人以上。“共感 → 権威 → 信頼ブランディング設計
無料 Zoom	あくまで「価値提供」優先。売り込み感のない“内省の場”として機能
講座	レクチャー＋ストレッチ・呼吸・瞑想＋PDF 資料。五感と意識を同時に変える構成
サブスク	継続率重視。「実践を止めない仕組み」を構造としてデザイン
高額商品	教える・届ける人を増やすことで“仲間”が広がるモデル（拡張性と使命の両立）

🔄 このファネルが機能している理由

1. すべてが「目的意識のある一貫構造」になっている
2. 無料で“感動と体験”を提供しているため信頼が深まりやすい
3. 講座だけで終わらず、関係性を継続・進化させる設計