

先生のためのビジネススクール
エキスパートギルド
月次講座

2020年2月17日
 By 清水康一郎

1

ご参加ありがとうございます

- 貴重な時間を確保して、本講座にご参加頂きましたことに、心からの感謝を申し上げます。
- まずは、**ノートとペン**を用意して、学びを**メモ**できるようにご準備をお願いします。
- 何か別の作業をしながらではなく、今からの時間は、**本気の関与、集中した参加**をお願いします。
- 互いを知り、互いにサポートできる仲間となれるように**積極的な発言や質問**をお願いします。

2

エキスパートギルドとは？

セミナーズエキスパートギルド
(略称ギルド)とは？
のビジネススクール

様々な分野のエキスパート(先生)が
 価値あるコンテンツをたくさんの人に
 伝えるにはどうすればよいのか？
 その考え方や、具体的なやり方を
 仲間と共に学ぶことができる連続講座です。

3

Table of Contents(第2回)	Seminars Expert Guild
<ul style="list-style-type: none"> • 前回の振り返り <ul style="list-style-type: none"> • 8つの_____と、前回の学びの振り返り • エキスパートギルド、戦略と戦術 <ul style="list-style-type: none"> • エキスパート_____とは？ 戦略立案の4つのステップ(_____) • 具体的な_____的ステップ(10ステップ) <ol style="list-style-type: none"> 1. ターゲット顧客は誰なのか？ 2. ターゲット顧客の痛み(課題、問題)を言語化する 3. 自分はなぜ役に立てるのか？エピソード、ストーリーを言語化する 4. 解決のための具体的なメソッド、ソリューションを構築する 5. 情報発信を始める、チラシ、ウェブサイト、ブログ、SNS、Youtube 6. 無料コンテンツの提供、効果の測定 7. 有料コンテンツの販売、キャンペーン 8. 商品の継続的ブラッシュアップ(インプットとアウトプット) 9. プロモーターとのコラボ 10. リポートと紹介を促進する、システム化する • グループコンサルティング 	

4

エキスパートギルド	Seminars Expert Guild
<h1 style="margin: 0;">前回の復習</h1>	

5

- | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--------------------------|-------------------|-----------------------|------------------------|---------------------|------------------|-----------------|-------------------------|--------------------|------------------------|-------------------|------------------------|----------------|----------------------|-------------------|----------------|--------------------|
| EG大切な価値観 | Seminars
Expert Guild | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>EGの大切な価値観(8つのマインドセット)</p> <p>成果を出やすい人、応援しがいのある人、お客さまに愛される人</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="width: 50%;">1. _____な心</td> <td style="width: 50%;">_____と共に学び成長する</td> </tr> <tr> <td>2. ポジティブで情熱的な態度</td> <td>参加者にエネルギーを注ぐ</td> </tr> <tr> <td>3. 主体的な仕事</td> <td>貢献が先、非他責</td> </tr> <tr> <td>4. 高いプロフェッショナリズム</td> <td>先生業からサービス業へ</td> </tr> <tr> <td>5. 本音のコミュニケーション</td> <td>本当のことを語り合う</td> </tr> <tr> <td>6. 率先垂範のリーダーシップ</td> <td>先生が自ら実践</td> </tr> <tr> <td>7. プラスαのチャレンジ</td> <td>満足以上の感動の提供</td> </tr> <tr> <td>8. 誠実真摯</td> <td>まじめに、人生を愉しむ</td> </tr> </table> | | 1. _____な心 | _____と共に学び成長する | 2. ポジティブで情熱的な態度 | 参加者にエネルギーを注ぐ | 3. 主体的な仕事 | 貢献が先、非他責 | 4. 高いプロフェッショナリズム | 先生業からサービス業へ | 5. 本音のコミュニケーション | 本当のことを語り合う | 6. 率先垂範のリーダーシップ | 先生が自ら実践 | 7. プラスαのチャレンジ | 満足以上の感動の提供 | 8. 誠実真摯 | まじめに、人生を愉しむ |
| 1. _____な心 | _____と共に学び成長する | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. ポジティブで情熱的な態度 | 参加者にエネルギーを注ぐ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3. 主体的な仕事 | 貢献が先、非他責 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4. 高いプロフェッショナリズム | 先生業からサービス業へ | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5. 本音のコミュニケーション | 本当のことを語り合う | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6. 率先垂範のリーダーシップ | 先生が自ら実践 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7. プラスαのチャレンジ | 満足以上の感動の提供 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 8. 誠実真摯 | まじめに、人生を愉しむ | | | | | | | | | | | | | | | | |

6

Seminars
Expert Guild

エキスパートになるには？

エキスパートへの道 5ステップ

- ① _____ **人々**をよりよい未来に導けるように
- ② あなたという人間(の _____)を言語化し、
- ③ あなたの情報、知識、智慧を _____ 化し、
- ④ **たくさん**の人に _____
- ⑤ _____ **をつなぐ**だけでいい(モラルエンゲージメント)

7

Seminars
Expert Guild

エキスパートギルド

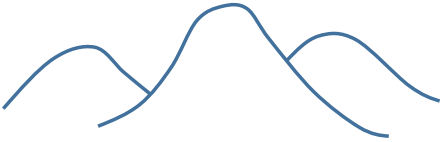
今回の内容
エキスパートギルド
戦略と戦術

8

Seminars
Expert Guild

エキスパート戦略

戦略とは？



9

エキスパート戦略 Seminars
Expert Guild

戦略立案の4つのステップ(2143)

1. これまで
2. 現在地
3. 登り方
4. ゴール

10

エキスパート戦略 Seminars
Expert Guild

「現在地」を理解する

1. _____の会社、ビジネスは?
(事業概要、商品、社員数、など)
2. マインド、スキル
3. コンテンツ(商品、講座、サービス)
4. お客様(数、属性、リピート率、コミュニティ感)
5. 経営指標(単価、在籍期間、CVR、LTV)
6. ポジション、ブランド、書籍やメディア、など

11

エキスパート戦略 Seminars
Expert Guild

「これまで」を理解する

1. _____の経験、キャリアは?
(職歴、実績、など)
2. マインド、スキル
3. コンテンツ(商品、講座、サービス)
4. お客様(数、属性、リピート率、コミュニティ感)
5. 経営指標(単価、在籍期間、CVR、LTV)
6. ポジション、ブランド、書籍やメディア、など

12

エキスパート戦略 Seminars
Expert Guild

「ゴール」を理解する

1. _____の会社、ビジネスは?
(事業概要、商品、社員数、など)
2. マインド、スキル
3. コンテンツ(商品、講座、サービス)
4. お客様(数、属性、リピート率、コミュニティ感)
5. 経営指標(単価、在籍期間、CVR、LTV)
6. ポジション、ブランド、書籍やメディア、など

13

エキスパート戦略 Seminars
Expert Guild

「登り方」を理解する

_____は無数にある!

エキスパートとして、全体を高める!

- 経験、キャリア
- マインド、スキル
- コンテンツ(商品、講座)
- お客様(数、属性、リピート率、コミュニティ感)
- 経営指標(平均単価、在籍期間、CVR、LTV)
- ポジション、ブランド、書籍やメディア、など

14

エキスパート戦略と戦術 Seminars
Expert Guild

戦術とは?

15

エキスパート戦術	Seminars Expert Guild
10ステップ 具体的な戦術的ステップ	
1. _____ 顧客は誰なのか?(どんな人の役に立つのか?)	
2. ターゲット顧客の _____ (課題、問題)を言語化する	
3. 自分はなぜ _____ のか?(エピソード、ストーリーを言語化)	
4. 解決のための具体的な _____、 _____ を構築する	
5. _____ を始める(チラシ、ウェブサイト、ブログ、SNS、Youtube)	
6. _____ コンテンツの提供、効果の測定	
7. _____ コンテンツの販売、キャンペーン	
8. 商品の継続的 _____ (インプットとアウトプット)	
9. _____ とのコラボ	
10. リポートと _____ を促進する(モラルエンゲージメント)	

16

エキスパート戦術	Seminars Expert Guild
10ステップ 具体的な戦術的ステップ	
1. _____ 顧客は誰なのか?(どんな人の役に立つのか?)	

17

エキスパート戦術	Seminars Expert Guild
10ステップ 具体的な戦術的ステップ	
2. ターゲット顧客の _____ (課題、問題)を言語化する	

18

エキスパート戦術 Seminars
Expert Guild

10ステップ 具体的な戦術的ステップ

3. 自分はなぜ _____ のか?(エピソード、ストーリーを言語化)

19

エキスパート戦術 Seminars
Expert Guild

10ステップ 具体的な戦術的ステップ

4. 解決のための具体的な _____、_____ を構築する

20

エキスパート戦術 Seminars
Expert Guild

10ステップ 具体的な戦術的ステップ

5. _____ を始める(チラシ、ウェブサイト、ブログ、SNS、Youtube)

21

エキスパート戦術 Seminars
Expert Guild

10ステップ 具体的な戦術的ステップ

6. _____ コンテンツの提供、効果の測定

22

エキスパート戦術 Seminars
Expert Guild

10ステップ 具体的な戦術的ステップ

7. _____ コンテンツの販売、キャンペーン

23

エキスパート戦術 Seminars
Expert Guild

10ステップ 具体的な戦術的ステップ

8. 商品の継続的 _____ (インプットとアウトプット)

24

エキスパート戦術 Seminars
Expert Guild

10ステップ 具体的な戦術的ステップ

9. _____とのコラボ

25

エキスパート戦術 Seminars
Expert Guild

10ステップ 具体的な戦術的ステップ

10. リピートと_____を促進する(モラルエンゲージメント)

26

グループコンサルティング Seminars
Expert Guild

発言者は、

- どんなことをしているか
- 解決したいことや質問は何か

この2点を端的にお話してください。

27

ありがとうございました!
