
《講座販売どこで止まってる？》
“つまずきポイント診断シート”

講座を作ったのに売れない。
SNSを頑張っているのに反応がない。
投稿を続けても伸びていかない。

この状態が続くと、
自信もモチベーションも落ちてしまいます。

ですが、安心してください。

講座販売が進まない理由は、
あなたの才能でも、努力量でも、
センスでもありません。

「流れのどこかで止まっているだけ」です。

講座販売は次の3つのステージで構成されています。

◆ Stage1：集客

あなたの講座に興味を持つ
“見込み客の母数”が集まる段階です。

ここで止まる人の特徴は…

- ・ SNS投稿に反応がない
- ・ フォロワーが増えても薄い

- ・興味層に届いていない
- ・何を投稿すべきか分からぬ

つまり、
“必要な人に届いていない状態”です。

◆ Stage2：教育

見込み客の関心が深まり、
あなたの価値に納得していく段階です。

ここで止まる人の特徴は…

- ・メルマガ登録が続かない
- ・開封率が下がる
- ・自分ごと化されない
- ・信頼が積み上がらない

つまり、
“興味が育っていない状態”です。

◆ Stage3：販売

自然に申し込みが入る段階です。

ここで止まる人の特徴は…

- ・セミナー参加率が低い
- ・反応が薄い
- ・迷われる

- ・成約率が安定しない

つまり、
“申し込む理由が固まっていない状態”です。

◆ では、今のあなたはどこで止まっているのか？

次の20問にチェックを入れてください。
当てはまるものすべてに○をつけましょう。

【集客に関するチェック】

- ① SNS投稿に反応が少ない
- ② フォロワーが増えない
- ③ フォロワーが増えても内容に興味がない
- ④ 無料オファーに申し込みが来ない
- ⑤ 見込み客が集まっている実感がない
- ⑥ 何を発信したらいいか迷う
- ⑦ 投稿が埋もれる

【教育に関するチェック】

- ⑧ メルマガ登録が安定しない
- ⑨ 開封率が落ちてきている
- ⑩ 読者が自分ごと化していない
- ⑪ 読者が育っている実感がない
- ⑫ 価値が伝わっている気がしない
- ⑬ 深い関係が築けていない

【販売に関するチェック】

- ⑭ セミナー参加率が低い
- ⑮ セミナーでの反応が薄い

-
- ⑯ 申し込みに迷われる
 - ⑰ 成約率が安定しない
 - ⑱ 価値を伝えるのが難しい
 - ⑲ “売り込む感”が出てしまう
 - ⑳ 価格に自信が持てない
-

◆ 判定結果

【0~6点】

▶ Stage1：集客でつまずいています
必要なのは“正しい入口”です。

【7~13点】

▶ Stage2：教育でつまずいています
必要なのは“興味を深める導線”です。

【14~20点】

▶ Stage3：販売でつまずいています
必要なのは“申し込みされる理由の設計”です。

◆ 次の一歩

つまずきポイントが分かったら、
やることはシンプルです。

Stage1→入口を整える
Stage2→興味を育てる
Stage3→確信をつくる

その具体的な進め方は、
セミナーでお伝えしています。

※詳細はサイト内にあります

◆ しゅんえいより

焦らなくて大丈夫です。

ビジネスは“理解して進める人”が
静かに安定していきます。

落ち着いて、一緒に整えていきましょう。