

---

## 《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ない

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

- ⑩ 申し込みに迷われる
- ⑪ 成約率が安定しない
- ⑫ 価値を伝えるのが難しい
- ⑬ “売り込む感”が出てしまう
- ⑭ 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“申し込まれる理由の設計”です。

---

## ◆ 次の一手

---

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。