



# コンサル・講座販売で展開するときのポイント





## 目次



- 1 コンサル・講座販売が向いている人
- 2 コンサル・講座販売のメリット・デメリット
- 3 ポイント① コンセプトやウリを明確にする
- 4 ポイント② アップセルクロスセルでLTVを上げる
- 5 ポイント③ 契約期間、講座期間を縛る



コンサル・講座販売が向いている人



- **少ない資金からはじめたい人**

コンサルティング、講座販売は自分一人のできるもので費用が少なく済む

- **店舗以外の収益が欲しい人**

営業時間外での活動で収益を上げることができる

- **自分の時間単価を上げたい人**

コンサルティングは単価をあげることで、  
講座は単価または販売数を伸ばすことで時間単価を上げることができる

- **自己ブランディングを高めたい**

コンサルや講座は自身のブランドでスケールさせていくのが主流  
最初は自分の実績からはじめ、生徒の成果や実績が自己ブランディングに繋がる  
実績を積み上げることによって、影響力や単価を上げることができるようになる



コンサル・講座販売のメリット・デメリット



## コンサル・講座販売のメリット

- **自分一人で始めることができる**  
自分のリソースさえあればスタートできる
- **自分の実績次第で単価を上げることができる**  
集客、求人、店舗展開など自分のステージによって商品も増やせる
- **コストがかからない**  
人件費がかからないので利益率が高い



## コンサル・講座販売のデメリット

- **競合他社を育ててしまう**  
同じエリアのクライアントだと  
近隣に似たようなビジネスモデルができる可能性がある
- **卒業モデルになりやすい**  
自分でできるようになったら卒業、できなかつたら解約されてしまう
- **時間のリソースが奪われやすい**  
コンサルは時間の切り売りになりやすい
- **やるかやらないかは本人次第**  
こちらがいくら情報を提供してもやるかやらないかは本人次第  
行動しなければ成果に繋がることはない



ポイント①  
コンセプトやウリを明確にする



## コンサル・講座販売におけるコンセプトやウリとは



コンサル・講座販売を受講することで  
どんな未来を手に入れることができるのか？



◆ 自分の作ってきた実績によって提供できる約束が異なる。

- ・単価アップ
- ・リピート率アップ
- ・次回予約率アップ
- ・LTVの向上
- ・1人当たりの生産性の向上

メニュー導入との違いはノウハウだけの提供なので、  
自分でやっていかなければならない。