



コミュニティー作りの専門家  
中野美紀子

場所問わず好きを仕事にする！

# オンラインサロン の作り方

主婦でも簡単！コストゼロ・リスクゼロでスタートできる

コミュニティー作りの専門家：中野美紀子



ブログの URL : <http://nakanomikiko.com/>



# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

## 【推奨環境】

この E-book 上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

## 【著作権について】

この E-book は著作権法で保護されている著作物です。  
下記の点にご注意戴きご利用下さい。

この E-book の著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、この E-book の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

この E-book の開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

この E-book は秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

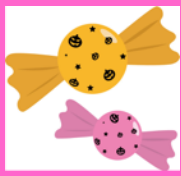
著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

この E-book に書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

この E-book の作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

この E-book を利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

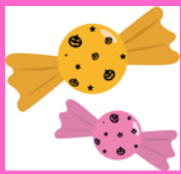




## 目次

■はじめに■.....	5
■Chapter.1 オンラインサロンはみんなが持てる時代■.....	10
■Capter. 1-1 オンラインサロンって何？ ■.....	12
■Chapter. 1-2 オンラインサロンを作るメリット ■.....	17
■Chapter. 1-3 オンラインサロンのデメリット ■.....	24
■Chapter.2 失敗しないオンラインサロンの作り方■.....	25
■Chapter. 4-1 オンラインサロン構築手順 ■.....	36
■Chapter. 4-2 オンラインサロンのプラットフォーム ■.....	43
■Chapter. 4-3 オンラインサロン運営準備 ■.....	44
■Chapter. 4-4 オンラインサロンの募集方法 ■.....	60
■Chapter. 4-5 活動的なオンラインサロンに育てる6つのステップ ■.....	62
■Chapter. 4-6 あると便利なツール ■.....	71
■Chapter.3 循環型コミュニティーに育てていく方法■.....	74
■Chapter. 3-1 自分の商品を買らない ■.....	78
■Chapter. 3-2 代表の座を手放す ■.....	80
■Chapter. 3-3 時々面白い企画をぶちこむ ■.....	81
■Chapter.4.場所問わず好きな仕事を実現する■.....	83





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

■Chapter. 4-1 子育て中のママこそオンラインを活用しよう ■	84
■Chapter. 4-2 地方や海外に住んでいる人こそオンラインを活用 しよう ■	87
■Chapter5 各地で活躍する女性起業家■	89
■Chapter. 5-1 愛知県で活躍する起業家■	89
■Chapter. 5-2 大阪で活躍する起業家■	93
■Chapter. 5-3 オーストラリアで活躍する起業家■	97
■Chapter. 5-4 北海道で活躍する起業家■	100
■Chapter. 5-5 京都で活躍する起業家■	103
■Chapter. 5-6 大阪で活躍する起業家■	106
■最後に■	109







## □はじめに□

コミュニティー作り専門家の中野美紀子です。

この度は「場所問わず好きを仕事にできる！オンラインサロンの作り方」をダウンロードしていただきありがとうございました。

私はインドネシア人と国際結婚をし、2児の母をしています。

私事ですが、自己紹介で必ず2児の母であることを伝えています。

それは、母業をメインとしているからです。

自立してビジネスをしておりますが、母という基盤があつてのお仕事であるのが私のこだわりなのです。

私のことを今回初めて知った方もいると思いますので、なぜ私がコ





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

コミュニティー作りの専門家として活動しているのかをお伝えしたい  
と思います。

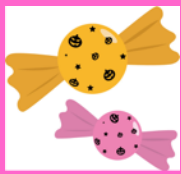
私は2010年にベビーダンス講師として起業しました。

起業したのはいいものの、お申し込みが全くありませんでした。

でも、どうしてもベビーダンスをママたちに知ってもらいたくて、  
ブログ集客を学び、4つの教室を行列にすることができました。

おかげさまで、2016年11月に（株）マガジンランドから「ママの  
行列ができるベビー系教室の作り方」を出版させていただきました。  
た。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子



<http://amzn.to/2EtvBqT>

ベビー系の教室は期間が限られているため、常に新規のお客様を見つけないといけないので大変であると言われていたのですが、だったら続けたくなる仕組みを作ろう！

と思ったのが会員制のコミュニティーを作るきっかけとなりました。

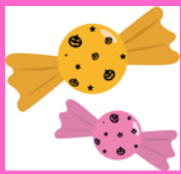
通う期間が短いベビー系教室だけど入会制度を導入して、会員様に満足いただけるコミュニティーをつくりました。

7

コミュニティー作りの専門家：中野美紀子



ブログの URL : <http://nakanomikiko.com/>



## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

ベビーダンスは単なる入り口として、ママ友との交流の場（コミュニティー）にしていったのです。

ベビーダンスは抱っこができなくなったらできなくなるのですが、長く通っていた方で2歳半まで通ってくれていました。

その方は、抱っこして踊れないのでママだけで踊っていました。

私の教室は、お花見やピクニックやスクラップブックリングなど、どんどんみんなでやりたいことを決めて楽しむようになっていきました。

これが私のコミュニティー運営の原点です。

私が多くを仕切ることなく、ママたちがいろいろ意見してくれたり楽しむことを一緒に考えたりしてくれました。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

代表のポジションを手放して横のつながりにしていったのです。

困りごとがあった時は私がリーダーとなり仕切っていく。

実はこのやり方をそのままオンラインでしています。

リアルでも会員制のコミュニティー運営経験をもち、現在はオンラインでコミュニティーの運営をしています。

それから、コミュニティー運営の代行もしています。

私がオンラインコミュニティーを始めた2014年は、「オンラインサロン」という言葉はまだまだ広く知られていなくて、会員制のコミュニティーとか、オンラインコミュニティーと呼んでいました。

このe-bookではオンラインの会員制のコミュニティーを「オンラインサロン」と呼ばせてもらいます。





2014年から形を変えながら3年以上運営してきた主婦目線のオンラインサロンの構築・運営ノウハウをこちらでお伝えしていきたいと思います。

## □Chapter.1 オンラインサロンはみんなが持てる時

### 代□

オンラインサロンはインターネットさえつながれば誰もが自由に持てる時代です。

持たない理由はないです。

私が持っていていいのかしら？私でもできるのかしら？

そのような遠慮はいりません。

オンラインサロンは一人ではできないことをどんどん実現できるツ







# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

ールです。

人とのつながりの中からいろんなことが生み出されます。

運営者も参加者も楽しいことしかありません。

作ることにハードルがある人はまずは1年以上の運営実績のあるコミュニティーに所属してみるのもいいかもしれません。

必ず1年以上の運営実績があるところにしてください。

理由は、やはり継続できているというところがポイントだからです。

人は新しいものに興味を持ち、飛びつきますが、同時に飽きる性質も持っています。

人数に関わらず長く継続できているコミュニティーには必ずヒント





が隠されています。

この e-book を読んでいる人の中にはオンラインサロンって何？と  
いう人もいますので、まずはオンラインサロンって何？と  
いうところから説明していきます。

### ■Capter. 1-1 オンラインサロンって何？■

オンラインサロンとは、Web 上にあるコミュニティーのことです。

一番多く使われているのは、FB の秘密のグループや FB の非公開グループです。

秘密のグループは存在すら表にわからないグループで、非公開グループはグループの存在や所属しているメンバーは表にわかります。

オンラインサロンは、主にタレント、作家、起業家など、専門的な





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

知識や趣味を持っている人が主催者となり運営しています。

月額会費制で運営しているコミュニティーもあれば、無料で運営しているところもあります。

無料運営しているところはメルマガのような役割で運営しています。

オンラインサロンはメルマガと違って双方で交流ができるので、より密につながることができます。

そういった理由で無料のコミュニティーを作っている方も多いです。

この e-book では主に月額会費制のオンラインサロンについて書いていきます。





オンラインサロンのカテゴリは大きく分けて3つあります。

こちらは私がいろんなオンラインサロンに参加し、私自身も自ら運営していて感じたままに分けているカテゴリです。

1. ファンクラブ型
2. スクール型
3. 循環型

1つ目のファンクラブ型はタレントや著名人が主に運営されています。

残念ながら私のような一主婦ができるようなものではありません。

ただ、ファンクラブ型も単に著名であればできるということでもなく、サロンの内容はとても重要です。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

情報を受け取るだけの受け身サロンではなくて参加型のサロンは人気があります。

2つ目のスクール型は一般的で一番多いと感じています。

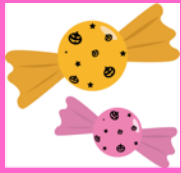
パッと見て何が得られるのかわかりやすく、入りやすいのが特長です。

私のコミュニティーも最初はスクール型でした。

コンサルティングをしているので、私のノウハウが安い会費で得られることと、公開コンサルティングが無料で受けられることで通常のコンサルティングより敷居が低く入りやすいと好評でした。

ですが、たくさん人が集まれるオンラインサロンでは、運営している間にいろんな意見があることが面白いことに気がつき、途中で循環型に移行していきました。





3つ目の循環型は、代表者（先生）不在の運営者と参加者の境目をなくして運営しているオンラインサロンを循環型と呼んでいます。こちら勝手に私がそう呼んでいます。

詳しくは Chapter2 で説明しています。

スクール型はわかりやすく良いのですが、時代の流れ的に一方的に学ぶということが合わなくなってきています。

情報はいろんなところで無料で手に入る時代ですので、どちらかという

- ・得た情報を自分なりにどんな風に活用しているのか
- ・得た情報でどんなことを始めようとしているのか

そんなことを共有し議論していく方がワクワクして楽しいのです。







## ■Chapter.1-2 オンラインサロンを作るメリット■

2014年から運営し、主婦目線のオンラインサロンのメリットをお伝えさせていただきます。

1. コストゼロ、リスクゼロでスタートできる
2. 場所問わず好きなことで仕事ができる
3. 横のつながりがたくさんできる
4. お客様が世界に広がる
5. 集客が自動化する

1つ目はコストゼロ、リスクゼロでスタートできるということです。

コミュニティーは共通の趣味や仕事などの仲間をまずは集めてグループを作るだけなので、物を買って在庫を抱えることもありません。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

まずは無料のフェイスブックを利用すればいいのでシステムにかかる費用もありません。

2つ目は場所問わず好きなことで仕事ができることです。

主婦にとって場所問わず仕事ができることは本当にありがたいです。

私の仕事はこのように9割がオンラインで仕事を構築しています。

- ・オンラインサロン
- ・コンサル
- ・カウンセリング
- ・セミナー（オンラインとリアルを融合したハイブリッド形式）

外出する時は、オンラインサロンのメンバーさんとの交流会や、起業仲間と会う時ぐらいです。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

ですので、子供の行事で休むことも、病気で休むことも気になりません。

ありがたい時代になりました。

3つ目は横のつながりができることです。

私自身は女性起業家さんが集まるコミュニティーですので、横のつながりができることでコラボが生まれたり、お互いのサービスを受けあったりすることがあります。

つながることで仕事の可能性が広がります。

どれだけ一人の考えで新しいものを生み出そうと思っても生み出すことはできませんが、いろんな考えと自分の考えを掛け合わせて面白いことが生み出されるのです。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

つながりの中から何か新しい価値が生み出せることがオンラインサロンの楽しいところでもあります。

私のオンラインサロンのスタートは、私がメンバーさんにアドバイスをするようなトップダウンの組織でした。

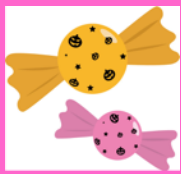
ですが、運営していく中でメンバーさんが色々意見をするようになり、私と違う答えが出てくることに面白いと感じたのです。

コンサルだと完全に先生からの意見しかもらえませんが、コミュニティーだと色々な意見がもらえます。

自分にあった意見を取り入れて進むことができるので、そこも面白いところだと感じています。

4つ目はお客様が世界に広がります。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

オンラインサロンは、リアルのコミュニティーとは違い、オンライン上のコミュニティーですので、お客様は国内外問わず幅広く利用してもらえます。

逆に海外在住で日本人を相手に起業されている方は、海外から日本にお客様を持つことができるということです。

お客様が世界に広がるということです。

私のオンラインサロンでも、海外のメンバーさんが日本のメンバーさんとオンラインでつながって楽しい企画を進められています。

2018年は、私自身もブリスベン、メルボルン、韓国でセミナーをすることが決まりました。

5つ目は集客が自動化するということです。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

この5つ目には注意が必要なのですが、オンラインサロンを作ったから集客が自動化できるわけではなくて、結果として気がついたら自然と人が集まるようになるということです。

オンラインサロンは人の集まりですので、このなかでどれだけ信頼関係を作るか。

これに尽きます。

これは代表者だけではなく、メンバーさんも同じです。

場（オンラインサロン）に貢献する人、人に貢献する人は結果として困った時にたくさんの応援が集まるのです。

それが集客に繋がったり、売り上げにつながったりします。

ですので、単にオンラインサロンを作って人を集めるだけでは何も起こらないのです。







## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

信頼関係を築いていく作業はすごく地道ですが、逆を言うとそこをしっかりとやっていくと助け合い、分かち合いの仕組みができあがってきます。

自分自身もメンバーさんも楽しみ、学びがあり、役に立つことをどんどんオンラインサロンの中でやっていくだけです。

これをひたすらやっている、みなさんも同じようにやってくれて、コミュニティーの中でよい循環が起こって行っています。

結局は地域コミュニティーやご近所づきあいと同じです。

安くて割に合わないと思ってつぶれていくオンラインサロンは多いですが、実は発想が逆で、人との信頼関係こそが人脈、仕事、お金の繋がっていくのです。





### ■Chapter.1-3 オンラインサロンのデメリット■

オンラインサロンのデメリットは特にはないです。

ただ、単価が低いので人数を集めないと大きな収益は望めないということがあります。

先ほども書きましたが、オンラインサロンは収益以上に人のつながりが財産となります。

仲間が何かする時は応援したくなりますし、自分が何かをする時は応援してもらえたりします。

ですので、スタート時は収益のことは考えず、仲間づくりをスタートされるといいです。

私自身は周りからのニーズと楽しそうだからという理由だけでスタートしました。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

私のオンラインサロンの規模は 80 名～90 名前後で大きくはありませんが、3 年以上継続していてアクティブユーザーが多いことで、このようにオンラインサロンのやり方を教えて欲しいと言っただけになりました。

継続していると結果は後から必ずついてきます。

オンラインサロンのメリット、デメリットを書きましたが、まずはそこを意識せず、新しいことをワクワクした気持ちでやってみてください。

## □ Chapter.2 失敗しないオンラインサロンの作り方



オンラインサロンは簡単に作れますが、逆に簡単につぶれることもあります。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

実際につぶれたオンラインサロンもたくさんみてきました。

メンバーさんも入れ替わりますので新規の獲得とリピート率がオンラインサロン運営に関わってきます。

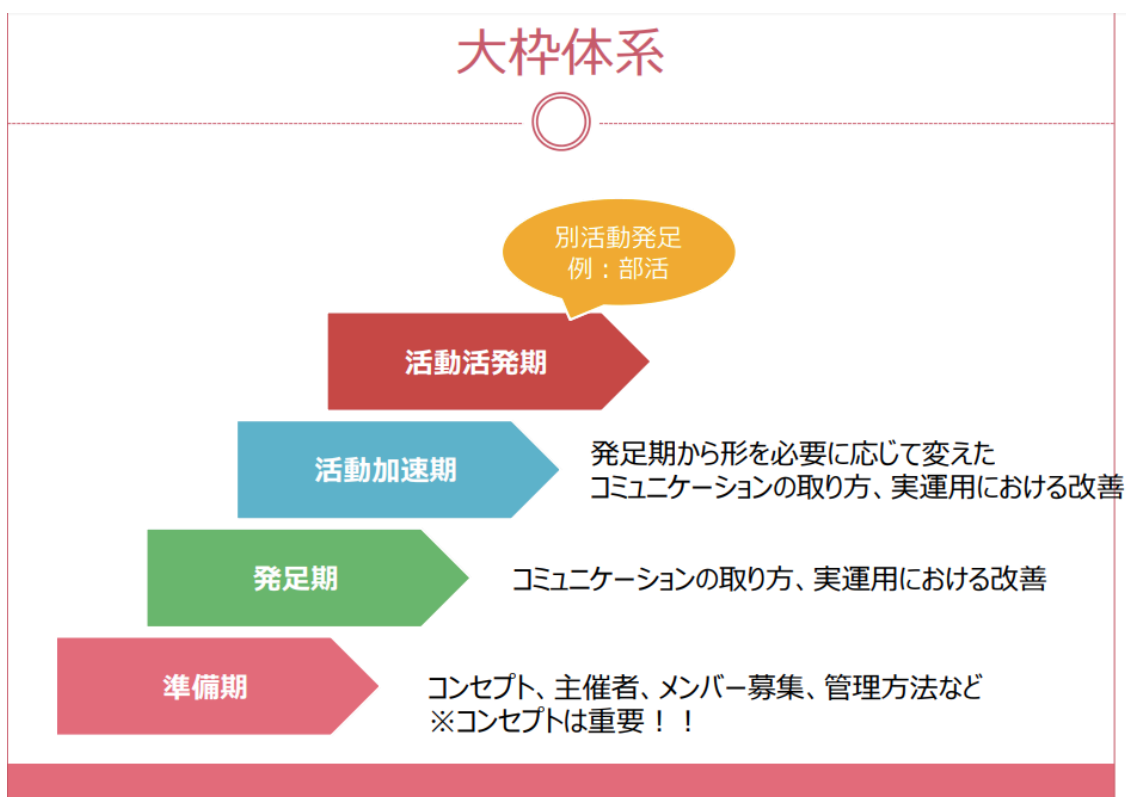
人が入れ替わるということはコミュニティー自体も形がどんどん変わっていきます。

主催者は変化に恐れず、場の流れに任せて変化を楽しむことが重要です。

それができると、同じジャンルのコミュニティーが他に存在していても、主催者もメンバーも違いますので、オリジナリティー溢れるコミュニティーに育っていきます。

2014年から運営してきたオンラインサロンの大枠の体系を図に表しました。





\*図：言語化コンシェルジュ佐近朱美さん

具体的に大枠の流れを解説していきます。

## 1. 準備期

準備期では、まずはコンセプトを決めます。

- ・誰に向けて何をするのか





- ・なぜそれをやりたいのか
- ・参加したメンバーさんたちはどうなれるのか

私の事例を書いてみます。

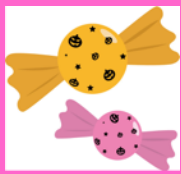
2014年スタート時の私のオンラインサロンは、ベビー系の先生向けに

- ・公開コンサルティング
- ・月1回のオンラインセミナーまたは動画セミナー
- ・お互いにうまくいっていることをシェア（価値と価値の交換）
- ・個別コンサルティング（メンバーさん価格）
- ・外部講師セミナー（メンバーさん価格）
- ・子連れ合宿

という内容でスタートしました。







## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

「なぜそれをやりたいのか」というと、起業塾がたくさんある中、そこに通えない人たちがいる。

塾に通わなくても安価なコミュニティーで、塾とは違う結果の出し方があるのではないかと思い、オンラインサロンをスタートしました。

中でも、「なぜそれをやりたいか」というのはすごく重要で、別の手段でもできるはずだけど、わざわざオンラインサロンで実現したいという想いが、後々運営につまずいたり、ブレそうになったりした時に助けとなります。

「参加したメンバーさんたちはどうなれるのか」というと、子育ての合間でも自分のタイミングで学び、仕事で目標としている結果を手にいれることができる。

さらに、自分一人で活動していたらなかなか出会えないだろう





と思う仲間たちができる。

ということです。

最後に、主催者は一人であるのか、複数であるのか、募集方法は自分であるのか、プラットフォームを利用するのか、などを決めていきます。

### 【コンセプト作りのワーク】

1. 誰に向けて何をしますか？
2. なぜそれをやりたいのですか？
3. 参加したメンバーさんたちはどうなれますか？

是非ノートにでも書き出してみてください。





## 2. 発足期

オンラインサロン内で、実際に参加されたメンバーさんにサービスの提供を開始し、コミュニケーションをとっていきます。

するといろいろな気づきがあります。

私が運営をしていて初めて感じたことは、「私の教えが全てではない」ということでした。

コンサルや塾に通えない人に結果を出してもらうためにコンテンツを作ったり、質問に対して答えていたのですが、いつの間にか私以外の人の回答が早かったり、そちらの意見の方が面白かったりして、オンラインサロンは私がトップに立って教える場ではないのだなということに気がつきました。

これが発足期での気づきでした。





### 3. 活動加速期

次に活動加速期なのですが、活動発足期での気づきを反映して運営し、場の流れに身を任せて行きます。

活動加速期では、とにかく場の流れに任せて変化を楽しみ観察します。

この加速期でトップという位置付けが完全になくなって私自身もよこのつながりになっていきました。

### 4. 活動活発期

活動活発期になると、さらにメンバーさんの動きが活発にな

り、各自の得意分野で部活が生まれ始めました。

現時点でこれだけの部活があります。

- ・カリスマリトミック部
- ・カリスマ英語講師部





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

- ・カリスマメンテナンス部
- ・カリスマ写真加工部
- ・カリスマチューナー部
- ・カリスマインスタグラム部
- ・カリスマイベント集客部
- ・カリスマアメブロカスタマイズ部
- ・カリスマスマホ部
- ・カリスマグローバル部
- ・子供の元気な体とかしこい脳を育てる！子供の腸活部
- ・オンラインサロンプロデュース部

各部活でいろんな動きをみせてくれています。

実はこの e-book はオンラインサロンプロデュース部の方に意見を聞きながら、私の意見を図式化してくれたりし、メンバーさんを巻き込んだりしながら作った e-book です。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

私のオンラインサロンは組織自体も左下のピラミッド型から右  
上の輪の組織へと変化していきました。



\* 図：言語化コンシェルジュ佐近朱美さん

私は塾ではなくて、安価なコミュニティーでも結果を出せると  
いうところを実現させたくて動いていたのですが、それを実現  
させるために組織まで自然とがらりと変わってしまいました。





Chapter1. で少し書きましたが、代表者不在でメンバーさんがアクティブに参加しているコミュニティーを循環型コミュニティーと勝手に呼んでいます。

代表者不在という用語があるかもしれませんが、上の図にあるように、代表者の立ち位置が必要に応じて変わるという意味です。

- ・メンバーにもなれる
- ・部活の参加者にもなれる
- ・リーダーにもなれる

循環型のコミュニティーを作るために必要なことは、組織の代表の座を守ろうとしないことです。

自分もメンバーの一員として参加することで、自然とメンバーさんが運営側にもまわり、情報提供もしてくれます。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

物やサービスを売ろうとせず、自分の地位も守ろうとせず、同じ立ち位置になることでメンバーさんがアクティブに動いてくれる循環型コミュニティーとなります。

モノやサービスは売ろうとしなくても自然に売れるようになりますし、集客も集めようとしなくても周りが助けてくれたり口コミしてくれたりします。

これは私だけがそうなのではなくて、メンバーさん同士でも自然と起きています。

## ■Chapter.4-1 オンラインサロン構築手順■

ここからは実際にオンラインサロンを構築していく手順を書いています。

これからコミュニティーを作りたいという方は、完全にゼロからの







## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

スタートではなく、まずは「ある」ものをコミュニティー化することをおススメします。

著名人でなければ、突然オンラインサロンをオープンしてもなかなか人は集まりません。

コミュニティーは人がある程度集って、賑わっていないと価値を感じにくいです。

「共通の趣味や仕事などを持つ人と集って、楽しむ」のが基本はコミュニティーだと私は思っています。

集まっていない、賑わっていないコミュニティーはやがてつぶれていきます。

ゼロから突然立ち上げてメンバーを募ることもできますが、あるものをコミュニティー化した方が楽です。





**【質問】**

・あなたはどのようなつながり（コミュニティー）が今すでにありますか？

**【回答例】**

- ・ ブログ
- ・ メルマガ
- ・ LINE@
- ・ コンサル生
- ・ カウンセラー受講者
- ・ 物品購入者
- ・ 教室の卒業生

など

ブログもコミュニティー？と思われる方いると思いますが、あなたがあるテーマに沿って書いているブログに集まっている人たちなのでそのテーマに興味がある人のコミュニティーなのです。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

ただ、つながりの濃さはサービスを購入された方達よりも当然薄い  
です。

でも繋がっている仲間です。

私の例をここで紹介したいと思います。

2013 年からコンサルをスタートし、卒業された生徒さんがコンサル  
ルまではいらないけど、困った時に相談しあえる場所があればいい  
なという声があり、「コミュニティーを作ろう！」と決意しまし  
た。

「私は 10 名いたらスタートします」と宣言して、一般募集はせず  
に 過去にサービスを受けてくれた人に直接お声がけをして、10 名  
からスタートしました。

しばらく場を温めつつ、並行してオンラインサロンの活動の報告を





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

ブログに書いて、一般の方々にもコミュニティーの活動を見ていただきました。

その後、一般にもコミュニティーを作ることを発表し、興味を持ってくれた方がなんと 100 名を超えました。

入会の有無は別として、必要とされているコミュニティーなのだと確信したので一般にも募集開始しました。

他にも例をあげてみます。

- ・物販をしている人

例えば物販をされている方は、購入者向けのコミュニティーが作れます。

この場合は、有料のオンラインサロンにこだわらなくても、無料運営ですることも可能です。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

参加者としては、交流の場を設けてもらえて嬉しいですし、販売側としたらメルマガより関わりの深いコミュニティーで新作や何か紹介したい商品があればコミュニティーで見てもらえます。

もしかすると、交流の中から新たな商品開発ができるかもしれません。

ハンドメイドさんだったら作品を見せて意見をもらったり、次の作品の予告をしたりもできます。

無料のオンラインサロンでも使い方によって次の商品を生み出す場になるかもしれませんし、次の商品を買ってもらえる場になるかもしれません。

そうすると結果的に収益につながるオンラインサロンになります。

もちろんコミュニティーなので交流ありきですので自分の告知ほか





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

りだと嫌われます。

それから、サービスを提供されている方は、サービスを受けられた方向けのコミュニティーが作れます。

こちらも有料にこだわらず無料で運営してもよいです。

物販と同じで、交流ができるメルマガのように利用して、次のサービスにつながっていきます。

私自身、ある購入者向けのコミュニティーに入って完全にリピーターになっています。

コミュニティーに属してくれているイコールファンですので、また商品やサービスが欲しくなってしまいます。

今あるところからコミュニティーを生み出すのが一番早く、上手く





いく方法だと私は思っています。

## ■Chapter.4-2 オンラインサロンのプラットフォーム■

オンラインサロンのプラットフォームについてですが、みなさん  
DMM や Synapse という名前を聞いたことがあると思います。

そういったプラットフォームを介さずにオンラインサロンを構築する  
ことはできないと思われている方もいますが、オンラインサロン  
はフェイスブックグループを使って自身で構築、運営ができます。

プラットフォームで代行してもらえる仕事は主に以下の4点です。

- ・ユーザーの管理
- ・月額課金の管理
- ・フェイスブックグループに招待
- ・著名人と並ぶサイトに掲載





会社によって異なりますが、オフ会の場所を提供してくれたり、スタッフのツイッターで紹介してくれたりします。

ただし、手数料が15%から20%引かれます。(会社によって異なります)

ですので、自身で気軽にスタートすることをお勧めします。

### ■Chapter.4-3 オンラインサロン運営準備■

オンラインサロンの運営するために2つのシステムを最低限使います。

1つ目はフェイスブックグループです。

そして2つ目はZOOMというオンライン会議システムです。







## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

オンラインサロンはオンライン上でのやり取りがメインとなりますので、オンライン会議システムも準備しておくとおスムーズです。

オンライン会議システムは Skype もありますが、ZOOM の方が簡単で使いやすいのでオススメです。

相手側の環境設定も必要がなく、ZOOM のアプリさえあれば世界中どこからでもワンクリックでつながることができます。

ZOOM の良いところをいくつかまとめますと、

- 1クリック操作で簡単につながる
- 1クリック操作で録画ができる
- 同時接続人数が圧倒の 50 人まで対応
- 接続が安定している
- ブレイクアウトルームがある（オンライン上でグループワークができる）





- 画面共有
- リモートコントロール
- スマホ・タブレットなど媒体を選ばず接続ができる

ということです。

会う必要がないぐらい ZOOM でなんでもできてしまいます。

無料版であればお金もかからないので、ZOOM は導入しておきましょう。

まずはフェイスブックグループの作り方について解説します。

## 2. フェイスブックグループの作り方

フェイスブックの秘密のグループまたは非公開グループを作ります。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

秘密のグループは存在すら表にでませんが、非公開グループは、そのグループがあることは表にわかります。

グループ情報と、所属メンバーは一般の人も見ることができますが投稿については見ることはできません。

非公開グループにするとよいケースは、検索などで見つけてもらい、フェイスブックグループ経由でオンラインサロンに入ってもらえることがあります。

その際は必ずグループ情報のところに有料サービスであることを記載して、お申し込みフォームや案内記事をリンクしておきましょう。

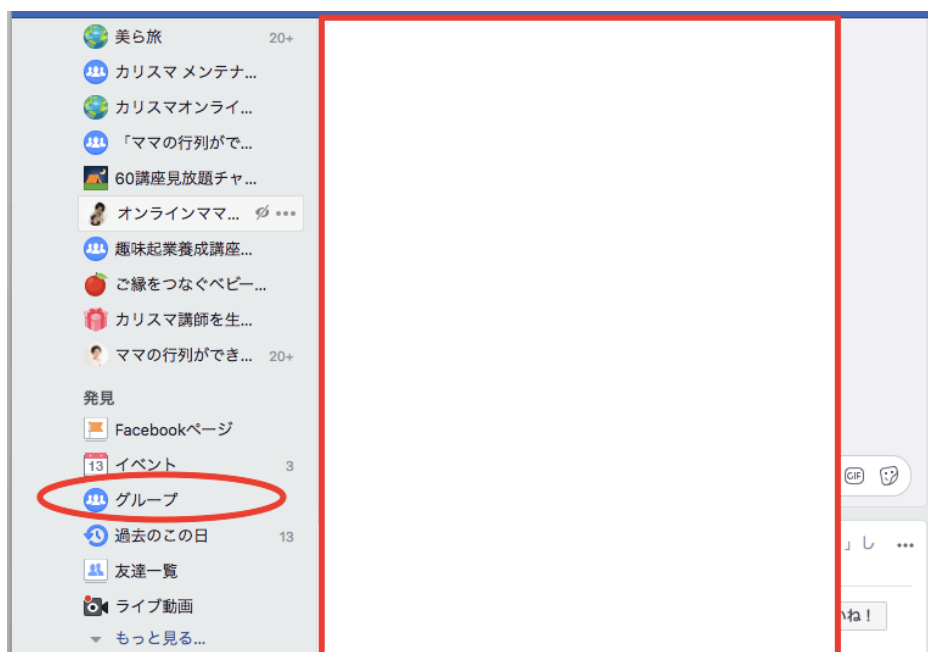
それではフェイスブックグループの作り方です。

パソコンからの画面表示での解説となります。

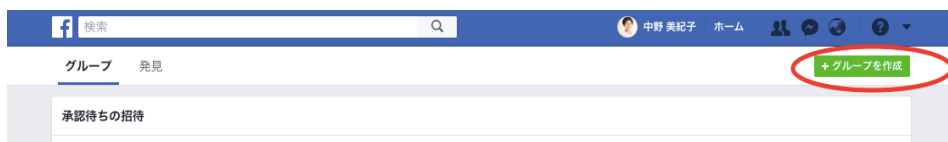




① 左のグループというところをクリックします



② グループの作成をクリックします。



③ グループの名前の欄にグループ名を入力します。

グループの名前の欄にグループ名を入力したら、次にメンバーを最低でも一人追加します。

追加しないと次に進むことができません。





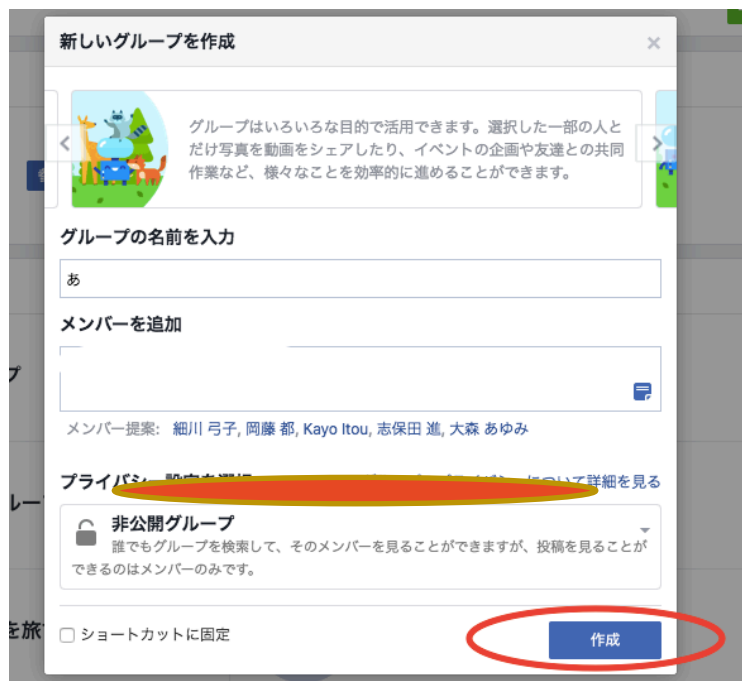
# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

メンバーを追加したら非公開グループまたは秘密のグループを  
選択します。

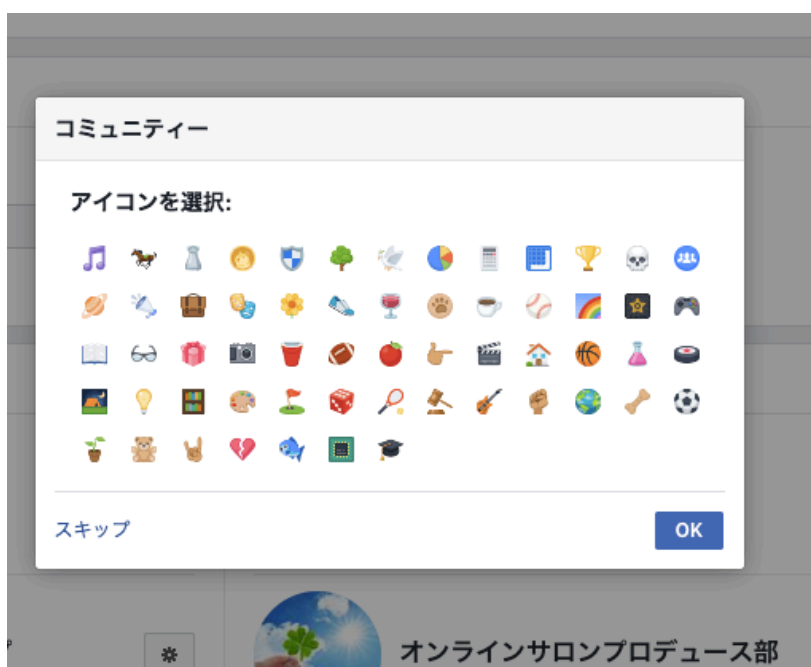




④ 最後に作成をクリックします。



⑤ 好きなアイコンを選択し、OK をクリックします。





するとこのように秘密のグループが完成します。



このままだとヘッダーが寂しいので、写真をアップロードから写真をアップしましょう。

以上でフェイスブックのグループは完成です。

今すぐ簡単に作ることができます。

それでは2つ目の ZOOM の導入方法について解説します。

### 3. ZOOM の導入方法

オンラインサロンはオンラインがメインですので、集もオンライン上で行うことがほとんどです。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

ですので、オンラインサロンを開始するにあたり、ZOOM は必ず準備しておいてください。

ZOOM の参加方法もとっても簡単です。

スカイプのようにコンタクト申請も入らず、ご自身のアカウント登録さえすませばワンクリックで参加できます。

パソコンからのアカウント登録方法を解説します。



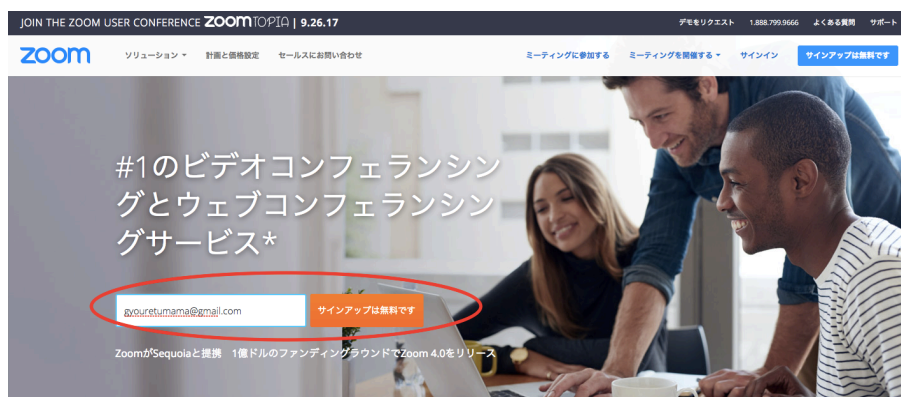




# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

## 1. メールアドレスを入れてサインアップ

[こちらのページにメールアドレスを入れて、「サインアップは無料です」をクリックします。](#)



このような表示が出てきますので、サインアップをクリック





そうするとこのようなこのような表示が出てきます。



gyouretumama@gmail.comにメールを送信しました。  
Zoomを開始するには、メール内の確認リンクをクリックしま  
す。

[メールを再送信](#)

2. 登録したメールアドレスにこのようなメッセージが届いていま  
すので「アクティブなアカウント」をクリックします。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

- 「ZOOM へようこそ」のページが開きますので、必要事項の入力をして「続ける」をクリックします。



仲間を増やしましょうの表示が出てくるのでスキップしましょう。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

4. こちらの画面が出てきたら終了です。（4の時点で登録は完了しています）



続いて、スマホまたはタブレットからの登録方法を解説します。





1. まずはアプリを入手します。



2. Google や Facebook などと連携をして簡単登録ができます。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

例えば Facebook と連携して登録をしてみます。



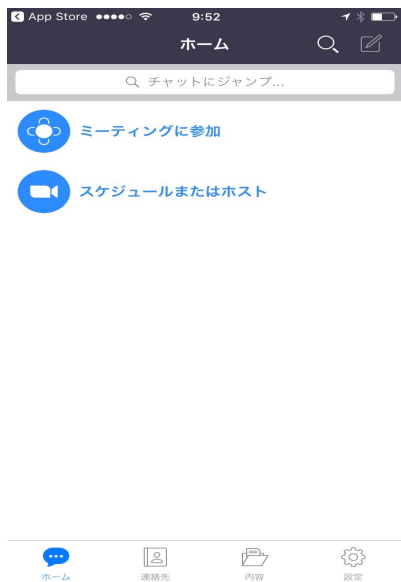
「次へ」をクリックするとこのような画面が開きます。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

「開く」を押すところらの画面が開きます。



ミーティング ID を入力して参加をクリックします。





ミーティング ID を入力して参加をクリックすると相手の方とながります。

ZOOM は簡単に国内外つながることができる便利なツールですので、是非準備しておいてくださいね。

#### ■Chapter.4-4 オンラインサロンの募集方法■

募集方法は主に 2 つのパターンがあります。

1. 期間限定募集
2. 常時募集

まず、1 つ目の期間限定の募集では参加者に同期の仲間ができるという参加者側のメリットがあります。







## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

それから、その時期にしか入れないと思って募集を楽しみにしてくれたり、募集が始まるとすぐに決断して入会してくれたりします。

デメリットとして、タイミングが合わないと入れないので、熱が冷めてそのままご縁がないこともあります。

デメリットとして書きましたが、実はメリットでもあり、タイミングが合わせてでも入りたい！という思いの強い方が入ってこられるので、厳選されたよいご縁を頂けます。

2つ目の常時募集ですが、入りたいと思ったタイミングでお客様が入れるというメリットはありますが、逆にいつでも入れるからという理由で後回しにする可能性もあります。

どのような人を集めたいのか、どのようなグループに育てたいのか、自分のコンセプトに合わせた募集をしましょう。





## ■Chapter.4-5 活動的なオンラインサロンに育てる 6つのステップ



ここからは活動的なオンラインサロンに育てる 7つのステップを書いていきます。

### 1. 場をあたためる

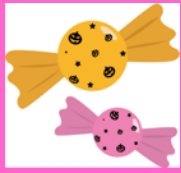
まず一番大事なのはスタート時です。ここでつまずいたお話は本当によく聞きます。

作ったけど代表者が何も書き込まなかったら盛り上がりません。

場が盛り上がらないのは代表者が場所をあたためきれていないからです。

ブログやメルマガ感覚で積極的に頻繁に投稿することが大事で





す。

他に書き込みされる方がでてくるまで代表者はこまめに投稿して場をあたためていきます。

地道ですが自分が楽しんでいるとみなさん巻き込まれ始めます。

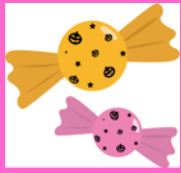
とくにゼロからスタートの方は時間がかかりますので焦らず楽しくあたためていくことがポイントです。

## 2. 何でも書き込める状況を作る

何十人、何百人、も会員がいる中で投稿するのはすごく勇気のあることです。

テーマに沿った内容じゃないといけないかな？こんなこと聞くのはダメかな？





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

と書き込みに躊躇する方もいらっしゃいます。

例えば私のコミュニティーであれば、「カリスマ講師を生み出す  
パワースポット」というビジネス系のコミュニティーですが  
PTA の相談とか、学童の相談も普通にされます。

実はそういった書き込みの方が盛り上がりもあります。

そんな書き込みができるのも、そういう書き込みができる場所  
を作っているからです。

突然いつもと違う突拍子もない投稿で「自分で自分の事をつい  
ている（ラッキー）と思っている人？」と投稿してみたことも  
ありました。

ビジネスをするにあたって、自分についていると思うことって  
すごく大事なので聞いたのですが、突拍子もない投稿って結構





盛り上がります。

場がしらけても大丈夫です。

それはそれでネタになりますので。

もちろん各コミュニティーでそれぞれルールがあるのでルールに従わないといけないと思いますが、私のコミュニティーは何でも書き込める状況を作っています。

### 3. 情報のシェアは惜しみなくする

代表者が情報を惜しみなく出していると、他の人も自然と色々な情報をシェアしてくれるようになります。

私のコミュニティーは3年以上たっていますので、それぞれが価値と価値の交換を普通にされています。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

そこの中には奪う人もいるのではないか？という質問も過去にありましたが、そこは問題視していません。

情報を得るだけで、自分の情報は共有しない人ももちろんいます。

会費は頂いていますのでそこは個人の自由です。

損した、得したというような感情は無視してできる方、やりた  
い方は自然と情報のシェアをされています。

私以外の情報もコミュニティーでは得られますので、より価値  
が得られます。

#### 4. 参加を強制させない

コミュニティーを作るとせっかくだし、みんなに参加してほしいという思いが出てくると思います。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

ですが、オンライン上のコミュニティーは、リアルと違ってそれはただのおせっかいです。

オンラインのいいところは、しっかりと参加するのも、見るだけの参加をするのも、全て自分で選べるのです。

その人の参加したいスタイルで参加を見守るのがベストだと私は運営していく中で感じています。

普段書き込みをしないかたに時々交流会などで会うと、「参加強制されず自分のペースで参加できるのがいい」と言っていました。

主催者側に提供できるものはしっかり提供しておけば、受け取るのは相手次第です。

主催者側ではコントロールできないことなのです。





5. コミュニティーではフラットな関係を作る

Chapter.2にも書きましたが、私はコミュニティーの代表者ですが、コミュニティーメンバーの一員という感覚でいます。

そして、必要な時には代表という立場にもなるという感じです。

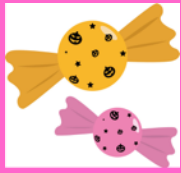
いろんな立場を行き来しています。

FBの秘密のグループでは、ノウハウや情報を提供するスレッドを立てたり、メンバーの方がコンサル的なアドバイスを求められたりした時はお答えしています。

コンサルタントをしているとどうしてもアドバイスをしたくなる時があるのですが、オンラインサロンではあくまでもメンバーさんの意見を尊重しています。







## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

自ら質問し、自ら学ぶ人が自立した起業家になりますので、学ぶ機会を奪わないように心がけています。

オンラインサロンで喜んでもらえると自然に口コミにもつながりますし、メンバーさんも自主的に動いてくれます。

私のコミュニティーも今はほとんどがメンバーさんのお友達であったり、誰かの紹介記事を読んで入会されたりしています。

コミュニティーは横のつながりを意識して運営しているとどんどん広がっていきます。

気づくと自分よりたくさん動いてくれる人が出てきたり、応援やお手伝いしてくれたりする方がどんどん出てくるのです。

場のエネルギーも高まりプラスの循環も起こります。





6. たくさんの意見を上手くまとめる

ある程度コミュニティーが軌道に乗ってくると、みなさんたくさん  
さんの意見を書き込んでくれます。

色々な意見があって逆に混乱したり、情報に振り回されたりし  
てしまうこともあります。

そんな時は、スレッドを立てた人が混乱をまねかないようにフ  
ォローをすることも大切です。

コミュニティーって人数が集まれば集まるほどいろんな意見が  
あって面白いです。

ただ、自分で判断できない人は情報に振り回される可能性があ  
ります。

ですので、情報に振り回されず、あくまでも自分に合った情報





を取り入れるようにお伝えもしています。

## ■Chapter.4-6 あると便利なツール■

今すぐ準備する必要はありませんが、あると便利なツールを2つ紹介します。

1. ペイパル（クレジットカード決済サービス）
2. 会員専用サイト

まず1つ目のペイパルですが、オンラインサロンの月会費をクレジットカード決済で自動引き落としができるサービスなのでごく便利です。

毎月、毎月、会費を振り込むのは手間で面倒です。

人間なので振込みを忘れることもあります。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

そんな時にこちらから催促のメールをするのも気が引けます。

オンラインサロンなので人数が増えた時に毎月の振込みは大変になることが予想されます。

そう考えるとペイパルの自動課金システムはとてありがたいです。

ペイパルはアカウント開設料無料で、月会費も不要です。

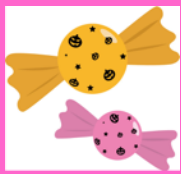
さらに銀行への引き出し手数料も5万円以上であれば無料です。

手数料も安心価格です。

月間のペイパルによる売上高	決済手数料 (国内)	決済手数料 (海外)
30万以下	3.6% + 40円/件 (標準レート)	3.9% + 40円/件 (標準レート)
30万円超 100万円以下	3.4% + 40円/件	
100万円超 1,000万円以下	3.2% + 40円/件	
1,000万円超	2.9% + 40円/件	

\*図はペイパルのHPより抜粋





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

ペイパルはないけど今すぐオンラインサロンをはじめたいという方は、毎月払いではなくて、半年または1年払いにするとお互いにストレスがなくていいです。

2つ目の会員サイトですが、フェイスブックグループでは大切な情報もどんどん流れていってしまいます。

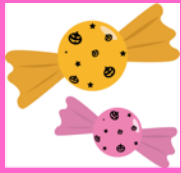
残しておきたい大切な情報は会員専用サイトに残しておくのと、新しく入ってくるメンバーさんも見るできるので喜ばれます。

急ぎではありませんがあると便利です。

私が利用している会員専用サイトはワードプレスで作っています。

「Simple Membership」というフリープラグインを使って作っています。





完璧に準備してスタートするには時間がかかりすぎますので、まずはブサイクでもいいのでスタートしてみましょ。う。

運営しているうちにあったらいいなと思うものが出てくると思いま  
すので、そのタイミングで準備をするのでも遅くないです。

大切なことはまずはスタートさせることです。

## □ Chapter.3 循環型コミュニティーに育てていく方

### 法□

コミュニティーってどんなイメージがありますか？

- ・楽しそう
- ・仲間が増えそう
- ・知識が増えそう
- ・いろんな価値に触れて新しい価値観が生まれそう





このようなよいイメージが浮かびますか？

または

- ・ 囲い込まれそう
- ・ 価値観を押し付けられそう
- ・ みんなと合わすのがしんどそう

このようなイメージが浮かび上がりますか？

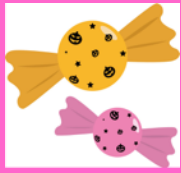
実際にはどちらのコミュニティーも存在します。

でもこれからの時代は前者のようなコミュニティーでなければなかなか広がっていかないと思います。

前者のような

- ・ 楽しそう





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

- ・仲間が増えそう
- ・知識が増えそう
- ・いろんな価値に触れて新しい価値観が生まれそう

というコミュニティーを私は勝手に循環型コミュニティーと呼んでいます。

- ・楽しむ
- ・助け合う
- ・分かち合う

ということをメンバーのみなさんが自分発信でしてくれるので、どんどん良い循環が起こってきます。

私自身もオンラインサロンのおかげで、クラウドファンディングで100万円達成できたり、100名規模のセミナーができたりしています。







## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

主婦一人の力では不可能な話なのです。

コミュニティーの力って本当に大きいです。

私のコミュニティーの規模は大きくはありません。

規模より濃さだと思います。

そんな循環を起こすには、自ら楽しんで発信することはもちろんですが、体験・参加できる場所を作ることだと私は思っています。

誰かの情報をもらうだけ、学ぶだけではつまらないのです。

今は情報が無料で入る時代になりました。

ですので、コミュニティーに入る理由は、情報を得るためだけではなく、自ら体験し、参加できるアクティビティのようコミュニティーが求められます。





楽しいことに巻き込まれたい、巻き込みたい！

そんな人が増えてきているのです。

では、実際に循環型のコミュニティーに育てていく方法をお伝えします。

### ■Chapter.3-1 自分の商品売らない■

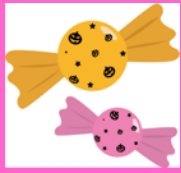
コミュニティーの中は商品売る場所ではありません。

コミュニティーの中は信頼関係を構築していく場所です。

そして信頼関係ができれば自然と商品は売れますし、自然と紹介（口コミ）もしてくれるようになります。

自分の商品をそこで売ろうとしたり、高額の商品につなげようとしていたりするとお客様は去っていきます。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

お客様はとっても敏感です。

実は私自身もいろんなコミュニティーに参加したことがありますが、高額商品を売るためのフロントとして運営しているコミュニティーに当たった時は、すぐに退会しました。

その後そのコミュニティーは後に潰れています。

著書もたくさん出されている方でしたが、著名だから集まるとか著名だから運営がうまくいくということでもありません。

むしろ私みたいな主婦が小規模でも細く長く継続できています。

だからと言って全然宣伝をしてないというわけではなく、会員特典でセミナー割引がついていたので、割引があるものに関しては1度だけ伝えていました。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

コンサルティングについては、一切宣伝はしていませんでしたが  
2014年から2017年まで満席で一般募集ができない状態でした。

コミュニティー内ではとにかく自分の出せる情報を出し、信頼関係  
を築いていくことに専念しています。

## ■Chapter.3-2 代表の座を手放す■

まずはしっかり場が温まっていることを確認してからですが、徐々  
に代表の座を手放していきます。

ここで勘違いしてはいけないのは何もしないということではありません。

1で伝えたように信頼関係が構築できていれば、信じて任すとい  
ったイメージです。





誰かが何かを企画したいと言えば、信頼して見守ります。

とっても簡単なことなのですが、講師業をしていると口出ししたくなるのが現実です。

困った時や、トラブルなどの時に手を差し伸べるイメージで任せます。

ですので、代表の座を手ばなすと書きましたが、何もしないわけではなく遠くから俯瞰し、必要な時にサポートします。

### ■Chapter.3-3 時々面白い企画をぶちこむ■

代表者自身も動かないと循環が起こらないので、私も時々面白い企画をぶちこみます。

私の場合だとこのようなことをやりました。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

- ・カリスマ総選挙
- ・クラウドファンディング
- ・インターネットTV
- ・美紀子レンタル
- ・個別コンサルプレゼント
- ・ジャングルからのお土産プレゼント

ワクワクしたり楽しい気持ちになったりするような企画をしています。

意図して行なっている、と言いたいところですが、私は感覚の人間なので気がついたら思いつきでやっていました。

でもこうして e-book にまとめるにあたって、棚卸をしていると定期的に面白企画をぶちこんでいたことに気がつきました。

メンバーさんに任せっぱなしではなく、適度に自分も楽しく関わる





ことでみなさんも同じように楽しいことをやってくれます。

循環は全て自分から。

## □ Chapter4. 場所問わず好きな仕事を実現する □

はじめにも書きましたが、私は2010年にベビーダンス講師として  
起業しました。

当時長女は1歳です。

起業について色々勉強したかったのですが、子連れでセミナーに行  
く勇気もありませんでした。

そんな時、ネットで学べる起業塾に入ったのです。

本当にありがたかったです。





そこで学んだおかげでベビー教室の集客も運営もうまくいき、出版までたどり着くことができました。

この時、ネットのありがたさをすごく感じ、場所問わず好きを仕事にするきっかけにもなりました。

#### ■Chapter.4-1 子育て中のママこそオンラインを活用しよう■

出産して仕事をするとすると、子供の預け先を考えたり、移動のことを考えたり、不自由に感じる場合があります。

実際に私がそうでした。

でも、ネットを使うことでママの仕事の幅が一気に広がります。

子供がいるママが起業することは一見デメリットが多そうなきがしますが、ネットは最高の味方になります。







## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

さらにママであることも強みにもなります。

私は起業したてのころ、ママであることにすごくデメリットに感じていました。

子供がいるから出かけづらいとか、子供がいるからセミナーに参加できないとか・・・

でも、考え方が「どうしたらできるか？」の方にシフトしはじめる  
といろんなアイデアが生まれてきました。

このオンラインサロンもそうですが、ネットを使ってどう繋がるかを考えるようになりました。

2015年からはハイブリッドセミナー（会場のセミナーとオンラインセミナーの融合）をスタートさせました。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

これを実現させたのも、子連れでセミナーに参加ができないママや  
外出が難しいママさんでも自宅からセミナーに参加できたらいいな  
というところから思いついてはじめました。

このハイブリッドセミナーに関しては、外出できないママや、日程  
が合わない方に喜んで受講していただいて、さらにセミナー売り上  
げが2～3倍になりました。

ハイブリッドセミナーに関しては、ママであるからこそ考えついた  
やり方でもありました。

子供がまだ小さいから・・・

子連れでは仕事は難しいから・・・

と、やりたいことを諦めている人がいれば、オンラインを使うこと  
で、今日、今から何でもスタートできます。





■Chapter.4-2 地方や海外に住んでいる人こそオンラインを活用し

よう■

地方や海外に住んでいると、お客様が限られている。

と悩まれている方がいらっしゃいます。

でもそんな時こそチャンスです。

「どうしたらできるかな？」の発想で、オンラインを駆使してお客様を世界に広げることができます。

身近にお客様になりそうな年齢層の人がいないという場合でも、オンラインを使えば一気に世界が広がります。

私は海外には住んでいませんが、国際結婚なので年に1度は必ず海外へ行きます。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

そんな時でもオンラインサロンを休まずに通常通り運営できます。

場所問わず仕事ができることが本当にありがたいです。

海外や地方在住の方、それから子育て中のママさんには特にオンラインを是非活用してみてください。

オンラインサロンは、フェイスブックと ZOOM があれば今日からスタートできます！





## □Chapter5 各地で活躍する女性起業家□

### ■Chapter.5-1 愛知県で活躍する起業家■



#### 【名前】

子どもとママの食育教室\*maamin\* 主宰 幼児食インストラクター  
：野田真実さん

#### 【活動内容】

アレルギーっ子とそのママが、アレルギーを気にせず食について楽しんで学べる教室を開講。

食べるだけでなく、野菜スタンプや絵本読み聞かせなども取り入れ





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

て、様々な角度から食べる事の楽しさを伝える内容がアレルギーっ  
子ママのみならず、食に興味のある子育てママより好評いただいで  
いる。

自宅教室の他、瀬戸市内の古民家レンタルスペースにてレッスン・  
単発イベントの開催、マルシェでのワークショップ、カメラマンと  
の親子クッキング撮影会コラボレッスンなど活動の場を広げてい  
る。

### 【ブログ】

瀬戸市 五感を使って豊かな食を育む、子どもとママの食育教室\*

maamin\*

<https://ameblo.jp/maaminfeltaccessory>

### 【カリスマコミュニティーに入ってよかったこと】

私は教室を始めてすぐの時に、美紀子さんのカリスマコミュニティ  
の存在を知り、迷いなく即入会しました。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

今思えば、起業してすぐ出会えたことはとても運が良かったと思っています。

ママ起業って聞こえはいいけど、実はとても孤独だし、みんながライバルに見えてきて(笑)誰にも相談できなかつたり悩んだりして、負のスパイラルに陥ることってよくあります。

その悩む期間・時間がコミュニティーに入ってからめっちゃくちゃ少なくなりました！というか、無くなったかもしれません！

悩みがあれば相談すると、美紀子さんからはもちろん、日本・海外で各方面に活躍されている講師メンバーの方々が惜しげもなく情報やアドバイスをしてくださります。

その内容は、変にネットで検索したり本を読んだりするよりよっぽど的確！(笑)すぐ使えることばかり！皆さんお忙しいのにレスポンスも早く、仕事の仕方もとても勉強になっています。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

メンバーさんの毎日・毎月の出来た報告があるのですが、日々仕事をする中でちょっとやる気を失いかける時があったりすると(笑)、それを見てモチベーションアップにもつなげています。

女性ばかりなのにめちゃサバサバな関係も居心地がいいですし、部活のお茶会で話が盛り上がり、そのままコラボレッスンを企画したりして。

関われば関わるほど、チャンスも増えていきます！楽しくて自分でも想像つかなかったことが、目の前でどんどん実現していくこの環境にとっても感謝しています。

これからも、美紀子さん・コミュニティーのメンバーと共に切磋琢磨しながら、自分の活動をもっともっと広げていきたいです。







■Chapter.5-2 大阪で活躍する起業家■



【名前】

メイクセラピスト「あなたの魅力」発掘の専門家：

佐々木 佳子さん

【活動内容】

お母さんだから、もう年だから、何らかのブロックがあって、  
「メイクをしてキレイになろうとしてはいけない」「オシャレをしてはいけない」という自己肯定感の低い女性って多いですね。  
でも潜在意識では、メイクしたりおしゃれしたりして楽しみたいという思いがある。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

心理学の知識、美容の知識、アパレル業界で培った経験を生かして、なりたいあなたの発掘をお手伝いします。

- ・自分に似合うものがわからない
- ・憧れの女優さんのようになりたいけどどうしたらいいのかわからない
- ・カラータイプや骨格診断、“タイプ”に縛られることなく自由に選びたい
- ・自分らしさを大切に好感度を上げたい

そんな方に向けて

- ・妄想を現実に「なりたい私」のカラージュマップ作成（洋服選びや化粧品選びの参考になりますし、なりたい自分のイメージをわかりやすく見える化します）
- ・同行ショッピング
- ・スキンケア&メイクレッスン





など、具体的なメニューを考案中です。

【ブログ】

10年後 もっと先のじぶんのために 素敵なおシニア女子をめざすメイ  
ク

<https://ameblo.jp/therapist-keiko>

【カリスマコミュニティーに入ってよかったこと】

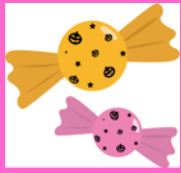
このコミュニティーに入っていなければ、知り合いにならなかった  
であろうという方々とたくさん出会えたこと。

- ・積極的に質問をされる方
- ・コメントをたくさんされる方
- ・ただ見ているだけの方

が、混在していて、それがOKなところが良いです。

質問は自分ではそれを聞こうとすら思い浮かばなかったけど、読ん





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

でみると、それ私も知りたいってこともあるし、コメントが今悩んでいることだったりにスマッシュヒットしたり。

何を聞いたらいいのか分からなくても、  
どう答えたらいいのかわからなくても、  
わかる人が答えてくれるから、  
それを見るだけでもものすごく為になります。

聞き方、コメントの仕方なども参考になります。

誰になんて聞いたらいいの？ということを聞けるところです。

いつの間にか背中を押してもらっていることがあります。





■Chapter.5-3 オーストラリアで活躍する起業家■



【名前】

Hiyoko Global Education Group代表 バイリンガルコンサルタント  
ト : 岸田ひとみさん

【活動内容】

『生きる力を育てる』をミッションに運営しています。

『生きる力』とは、すなわち大人である私たちも子供たちも自分を信じ、自らの意思で未来を選択していく力です。

これを実現するため 幼児教育ビジネスの コンサルティング・ オ





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

オンラインサロン運営準備 バイリンガル保育を実践するための『保育士留学プログラム』 個性を認め伸ばす 『カラータイプ診断』 カウンセリング他を開講しています。

## 【ブログ】

あなたのハートに火をつけます！ 生きる力を身につけて人生をカラフルに！ 保育をカラーでよりグローバルに魅力的に！

<https://ameblo.jp/hitchyaus/>

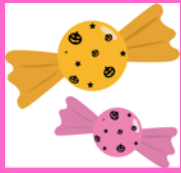
## 【カリスマコミュニティーに入ってよかったこと】

日本に帰国中も直接カリスマの皆様にお会いしましたが、みなさん 明るい！ 前向き！ また、知識が、豊富！

お仕事のお話ってなかなか、正直誰でも話せないけれど、このコミュニティーなら、悩みをそのまま相談できます！

1人起業の方も、ワクワクをシェアしたり、悩みを聞いてもらえる





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

仲間がいると絶対その後の飛躍は変わると思います。

8年くらい起業していますが、1人だけど1人じゃない！これ、めちゃくちゃ強みです！

世界中でカリスマ仲間が増えたらと思うとワクワクが止まりません！！

私もいつか皆さんに何か循環できるそんな存在になりたいです。





■Chapter.5-4 北海道で活躍する起業家■



【名前】

チャレンジオーガナイザー：藤原聡子さん

【活動内容】

「子供達が早く大人になりたいと思うワクワクした社会を創る！」を目指しています。

そんな子供達を増やすには、まずママたちがワクワクしないと！ということで、ママたちの魅力や強みを引き出し輝かせるために、オンラインの起業支援やセミナープロデュースを主宰しています。







## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

起業して、忙しくなって子供を置き去りにしたら本末転倒。

ママの隙間時間を活かしながら学べる環境作りを提案しています

(^ ^)保育士とベビーマッサージ講師の知識を伝授し、子育ても起業も両立上手になりたいママたちを応援します。

\*オンライン起業ファーストスクール主宰

\*オンラインセミナーコミュニティ主宰

### 【ブログ】

札幌 旭川 空知 チャレンジオーガナイザー

<https://ameblo.jp/manabumama2016/>

### 【カリスマコミュニティーに入ってよかったこと】

私が初めてセミナーを受講したのは美紀子さんの初セミナーでした。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

それから、美紀子さんの主宰するランチ会やセミナーを受講し、自分がステージアップする時はいつも美紀子さんの応援があるなど思いコミニティに参加しました。

コミニティに入ってよかったと思うことは、自分が繋がれない方と美紀子さんを通して繋がれるということ。

北海道在住ながら、南は沖縄まで全国に広がるママ起業家の方と繋がれるのは、素晴らしいなと思います。

また、美紀子さんのコミニティの育て方は本当に上手いと思い、なぜこんなに活発に交流あるのかということも知れました。

そして、いつも新しい流れを作ってください美紀子さんに感謝です。





■Chapter.5-5 京都で活躍する起業家■



【名前】

Cooking37℃：伊藤 佳世さん

【活動内容】

京都の自宅の町家で狭小キッチン一鍋料理を開催しています。

無添加だけど簡単♪安心、安全、健康！

家族皆が笑顔になれる♪お料理教室です。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

「コレなら出来そう！」「主人や子供が美味しいって食べてくれました！」

伝統素材を使いながらも、今の食生活にそったメニューの提案が働くママを中心に共感をよんでいます。

お料理教室の他にも講座を開催、さらにオンラインでのお料理コミュニティをスタート！

カリスマコミュニティでのオンラインお料理教室「子供のための腸活部」

Cooking37°Cオンラインコミュニティを開催

新しい形のお料理教室を提案しています。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

## 【ブログ】

子供の好きらいがなくなる、パパも喜ぶ♪京都岡崎 京の町家でお料理教室

<https://cooking37c.amebaownd.com/>

## 【カリスマコミュニティーに入ってよかったこと】

お互いの悩みや疑問を相談したり教え合ったりできるところです。

一人で悩んで負のループにはまりそうになっても、仲間が体験談や解決方法を惜しみなく教えてくれます！

また、カリスマコミュのオンライン部活でお料理教室を始めたのがきっかけで一般の方にもお料理コミュニティを提供できるようになりました。

美紀子さんがいろいろと新しいネタや情報を発信して巻き込んでくださるので楽しいです♪





■Chapter.5-6 大阪で活躍する起業家■



【名前】

ヨガ講師・勇気づけ親子心理カウンセラー：春木めぐみさん

【活動内容】

大阪・阿倍野にて、ママの自信とイキイキ笑顔を作るヨガと勇気づけ教室「ココタネ」を主宰。

自分よりも子どもや家族、仕事を優先するママ。

肩や腰がバキバキ痛くても、手抜きしないママ。





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

子供をガミガミ怒って、自分を責めちゃうママ。

そんながんばりすぎママに、自分で自分をいたわる時間をお届けしています。

子連れでも集中できるようレッスンは保育つき。

心と体をゆるめて、ごきげんな笑顔で子育てを心から楽しめますように。

笑顔と元気のタネが、ママから家族へ、家族から社会へ広がることを願っています。

### 【ブログ】

保育つきヨガ

<https://ameblo.jp/relaxyogalife/>





育児に自信！勇気づけ子育て

<https://ameblo.jp/cocotane-blog/>

【カリスマコミュニティーに入ってよかったこと】

三男の妊娠中にコミュニティー発足を知り、すぐお申込みをしました。  
た。

産後しばらくは、思うような活動ができませんでしたが、コミュニティーの中で新しい情報を学んだり、不安を相談できたので、充実した「充電期間」になりました。思いをもって活動している人とつながることは、「一人じゃない、わたしもがんばろう！」とエネルギーが湧いてきます。

また、子供の成長とともに、働き方が変化するなかでも、コミュニティーでのやり取りが参考になっています。

病児保育、学童、お客様とのトラブル、効果的なSNS発信など、







## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

自分で経験したことのない相談も飛び交うので、視野が広がっています。

いつか「自分勇気づけコミュニティー」を作り、オンライン上でもママが元気を充電できる安心基地を作りたいという夢ができたのも、このコミュニティーのおかげです。

### □最後に□

最後までe-bookをお読みいただきありがとうございました。

私はオンラインとコミュニティーをつなげてオンラインサロンを運営してから仕事が本当に楽しくなり、売上も2倍以上になりました。

2016年には「中野さんのコミュニティーのやり方教えてくれな  
い?」。と声もかけていただけるようになり、最初は20ページほ





## コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

どの小冊子を作成し、プレゼントさせていただきました。

2018 年は海外（ブリスベン）でオンラインサロンをテーマとしたセミナーをさせていただき、さらにコミュニティー運営の代行業務もさせていただいています。

一主婦のやりかたなんてなんの参考になるかしら？

と思っていましたが、周りにお声がけ頂き、こうして形に出来る日がきて本当にありがたいと思っています。

この e-book では一主婦の私のやり方をお伝えしているものなので、このやり方にピンとくる方もいれば、全く使えないと思う方もいると思います。

ここ使えるかも！というところがありましたらどんどん使っていたけると嬉しいです。





# コミュニティー作りの専門家 中野美紀子

この e-book を作るにあたって、色々と協力して下さったオンラインサロンのメンバーの皆様、オンラインサロンプロデュース部の皆様、本当にありがとうございました。

LINE@では、期間限定で豪華特典も準備しておりますので合わせてご登録くださいね。

LINE@ : <https://line.me/R/ti/p/%40kda0578w>



ブログ : <http://nakanomikiko.com/>

Facebook ページ : <https://www.facebook.com/charismavillage/>

ツイッター : <https://twitter.com/shimondog>

