



8章 人気教室構築7つのポイント

お菓子作りを仕事にする
スイーツビジネススクール

Marimo Cafe

この動画で学べること

人気教室構築7つのポイント

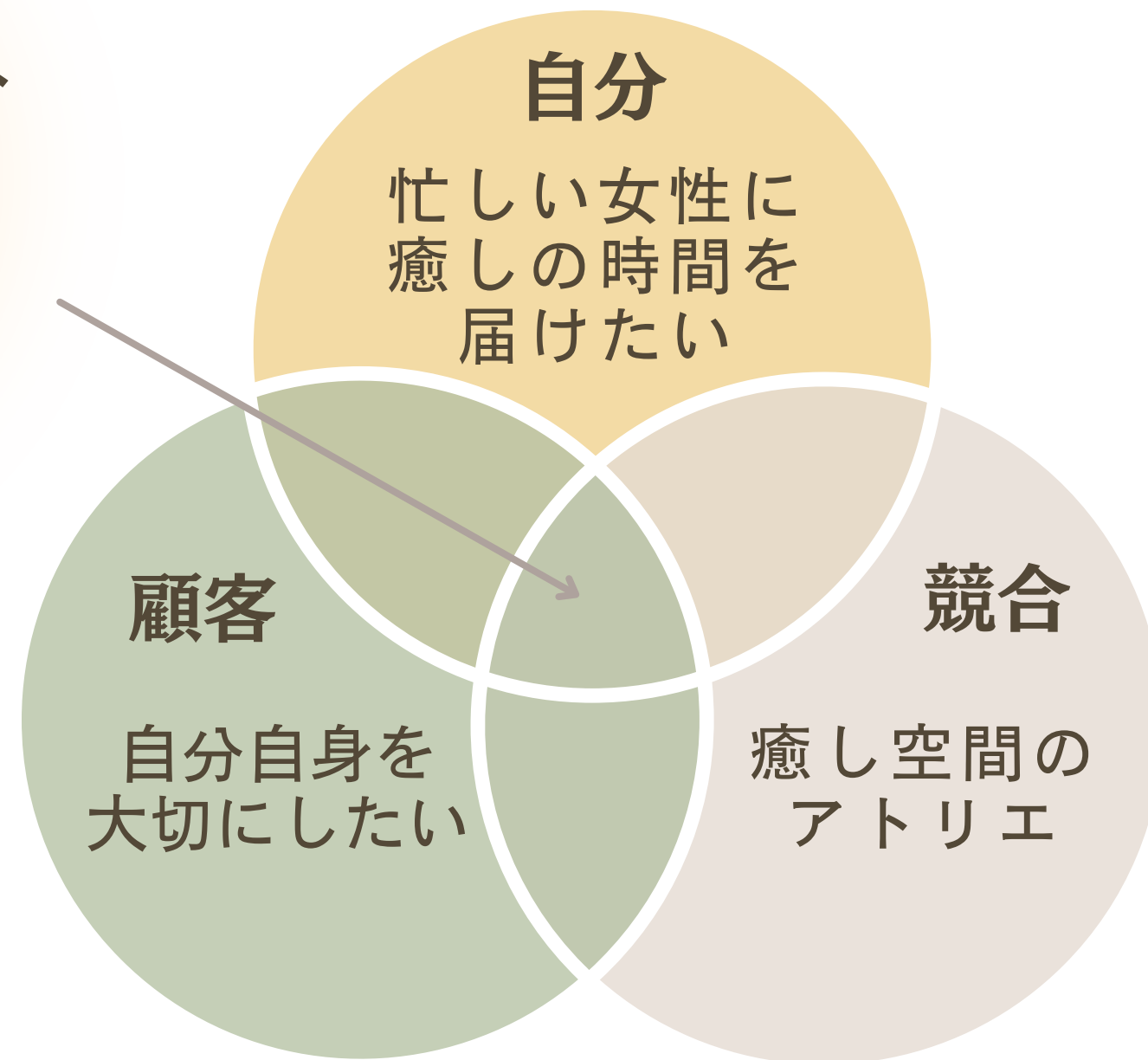
- 01 満席になる「教室コンセプト」の作り方
- 02 自分らしいレッスンスタイルの決め方
- 03 レッスンメニューの選び方
- 04 テキストの作り方
- 05 リピートされる仕組み作り
- 06 講師として信頼される方法
- 07 クレーマー・嫌な人が来た時の対応法

8-1 満席になる「教室コンセプト」の作り方

(1) 満席になる「教室コンセプト」の作り方

「商品作りの成功法則」の動画の中で、3C分析を行い商品コンセプトを作る方法をご紹介します

marimo cafe
お菓子教室のコンセプト
「日常を忘れられる
お菓子教室」



(1) 満席になる「教室コンセプト」の作り方

お菓子教室の
場合

“顧客の悩みを解決する・未来を変える”
コンセプトにすると魅力的になりますよ



あなたのもとに集まっているファンの人たちが

“悩んでいること”

“たどり着けていない未来”

それを解決する教室を作りましょう！

(1) 満席になる「教室コンセプト」の作り方

満席にするには
どうしたら良いですか？



信頼を高めておくこと
が全て

- ① 味見ができない：無料レシピの公開
- ② 人柄が伝わる発信
- ③ コミュニケーションを取る
+ α 告知のテクニック



HOMEWORK

WORK
01

あなたのファンの人が“悩んでいること”や
“たどり着けていない未来”は何ですか？

WORK
02

それを解決するために、どんな教室ができそうですか？

WORK
03

ファンの人への信頼を高めるために
どんな行動をしたら良いか考えてみましょう

8-2 自分らしいレッスンスタイルの決め方

(2) 自分らしいレッスンスタイルの決め方

お菓子教室のスタイルは大きく分けて**2つ**

「対面」



「オンライン」



どちらをやるうかな？
ではなく
両方視野に入れましょう!!

(2) 自分らしいレッスンスタイルの決め方

対面お菓子教室の種類

- ▶ 実習形式（講師のデモ & 生徒の実習）
 - ☑ 一人1台仕上げる
 - ☑ 二人で1台仕上げる
 - ☑ 途中から仕上げる
- ▶ 共同作業形式（講師と一緒に仕上げる）
- ▶ デモンストレーション形式（講師のデモのみ）



(2) 自分らしいレッスンスタイルの決め方

オンラインお菓子教室の種類

- ▶ 録画形式（講師のデモの録画）
 - ☑ 編集済み動画
 - ☑ リアルタイム配信の録画
- ▶ リアルタイム形式（ZOOM, インスタなど）
 - ☑ 同時に作る
 - ☑ 講師だけ作る
 - ☑ 講師は見るだけ（録画を流す）



(2) 自分らしいレッスンスタイルの決め方

「対面」と「オンライン」 / メリット・デメリット

	メリット	デメリット
対面レッスン	<ul style="list-style-type: none">① 生徒・講師 共に成長できる② 場所の雰囲気込も楽しんでもらえる③ 生徒同士の繋がりがしやすい	<ul style="list-style-type: none">① 遠方から参加しにくい② 自宅での再現性が低い③ 講師の労働が頼り
オンラインレッスン	<ul style="list-style-type: none">① 場所にとらわれない② 自宅での再現性が高い③ 講師の労働に頼らない	<ul style="list-style-type: none">① 生徒の作業風景を見られない② 場所の特別感が得にくい③ 受講生同士の繋がりができにくい

(2) 自分らしいレッスンスタイルの決め方

長く運営していくためにも、「講師の時間を使いすぎないこと」が大切！

事例：対面レッスンの限界例

- 稼働できるのは20日/月
- 10クラス×5名=50名
- 8日/月 対面レッスン
- 残り12日：試作,仕入,準備で手一杯
- 売上：9,000円×50名 → 45万
- アシスタント：7万 /経費18万
- 収入：20万

事例：オンラインレッスンの例

- 稼働できるのは20日/月
- 試作：15日かかったとしても...
- 動画作成,編集,準備 5日
- 売上：8,800円×300名 → 260万
- アシスタント：不要
- 経費：10万
- 収入：250万

(2) 自分らしいレッスンスタイルの決め方



対面レッスンで「教えること」に慣れ、
経験値をあげる



オンラインレッスン作りに取り組む



両方開催していく！





HOMEWORK

WORK
01

- どのような形式の対面レッスンができるか
考えてみましょう

WORK
02

- お友達向けに開催し、「教えること」に慣れましょう

WORK
03

- オンラインレッスンを受講してみましよう

WORK
04

- 自分だったらどのようなサービスにするか
考えてみましょう

8-3 レッスンメニューの選び方

(3) レッスンメニューの選び方

メニューはどうやって
決めれば良いですか？



大きく分けて2種類あります

① オールラウンド教室

② 専門教室

(3) レッスンメニューの選び方

① オールラウンド教室

- ▶ 焼き菓子、冷菓子、氷菓子全て教える教室
- ▶ 生徒のリクエストも取り入れながら決める
- ▶ 基本の生地全てを教えていく

基本の生地とは…

パートシュクレ、パイ、シュー、共立てジェノワーズ、別立てメレンゲ、ムース、ババロア、ゼリー、アイスなど

- ▶ わからない場合は大手スクールのメニューラインナップも参考にしよう



(3) レッスンメニューの選び方

① オールラウンド教室

向いている人は...

- ▶ 製菓学校を卒業していて、いろいろなお菓子を作ることができる人
- ▶ レシピ考案のスピードが速い人
- ▶ さまざまな型や道具を購入できる人
(ある程度の参加人数がいる・財力がある)



(3) レッスンメニューの選び方

② 専門教室

- ▶ ジャンルを絞ったメニューを教える教室
- ▶ 高い専門性を売りにしていく
- ▶ フレーバーやデザインのリクエストを募ろう

専門とは…

- ☑ シフォンケーキ専門教室
- ☑ アイシングクッキー専門教室
- ☑ 焼き菓子専門教室 など…



(3) レッスンメニューの選び方

② 専門教室

向いている人は...

- ▶ いろんなお菓子を作ることは難しい人
- ▶ 一つのお菓子にこだわりがある人
- ▶ 一つのお菓子のバリエーションを考えるのが好きな人





HOMEWORK

WORK
01

オールラウンド教室では、どのようなメニューを
教えているか調べてみましょう（3教室以上）

WORK
02

専門教室ではどのようなメニューを教えているか
調べてみましょう（3教室以上）

WORK
03

自分ならどうするか、考えてみましょう

8-4 テキストの作り方

(4) テキストの作り方

テキストはどうやって
作れば良いですか？



テキストの作り方次第で**レッスン単価が変わる！**

 **重要なコンテンツです！**

(4) テキストの作り方

テキストはどうやって
作れば良いですか？

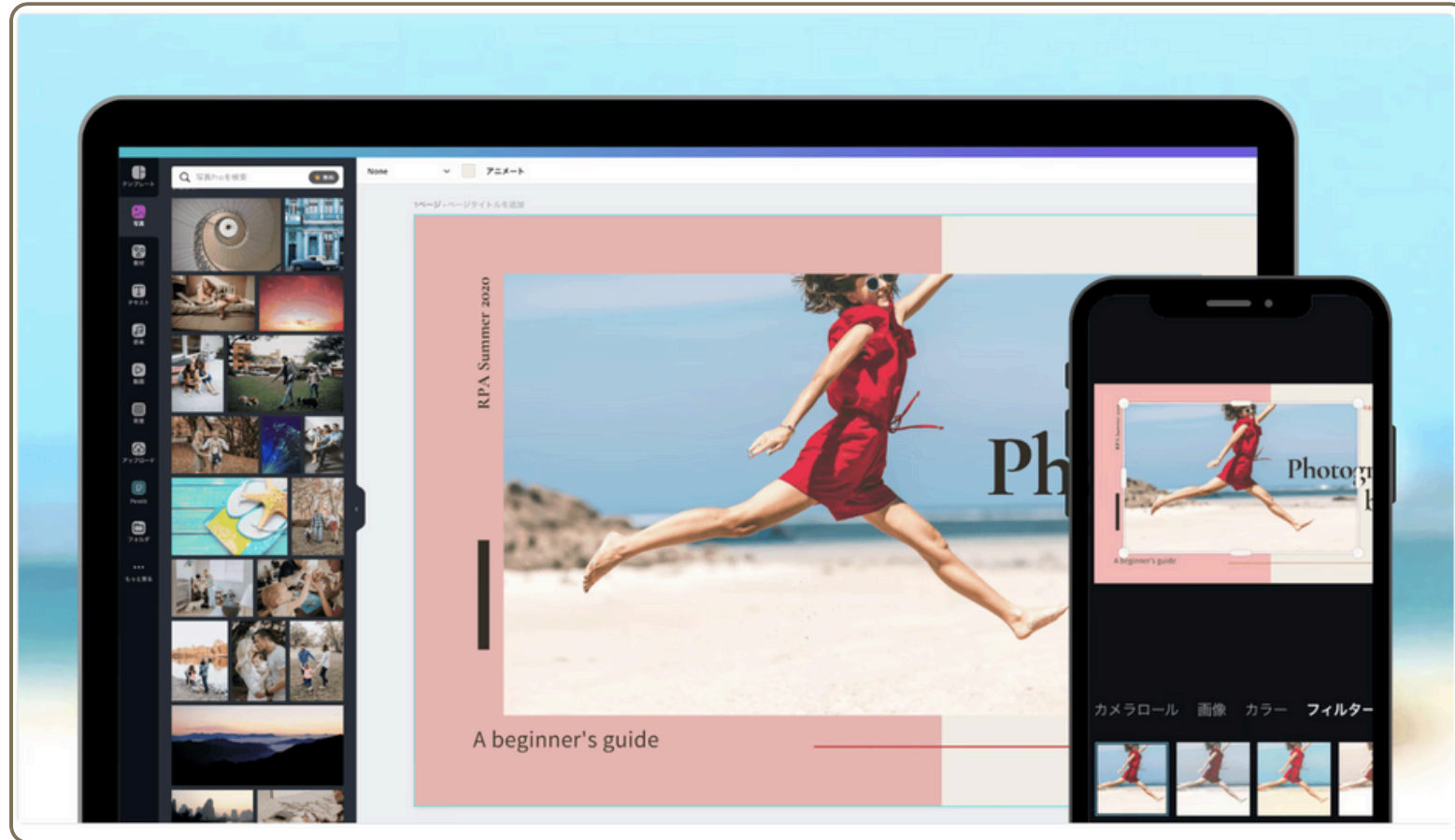


テキストの作り方次第で**レッスン単価が変わる！**

 重要なコンテンツです！

Canva で作るのがオススメ！

(4) テキストの作り方



Canva公式サイトより引用

Canva

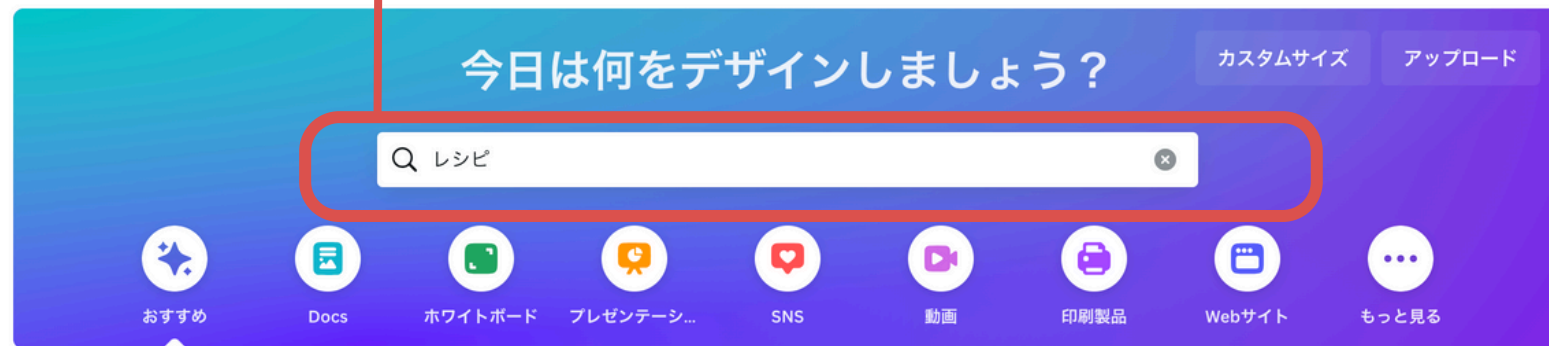
Canvaは、オンラインで使える無料のグラフィックデザインツールです。61万点ものテンプレートと、1億点の素材（写真・動画・イラスト・音楽）があり、誰でも簡単にデザインを作成できます。

- スマホ・パソコンどちらからでも使えます
- 写真編集、動画編集もできます
- プレゼンテーション資料も作れます！この資料もCanvaで作りました

(4) テキストの作り方

STEP 1

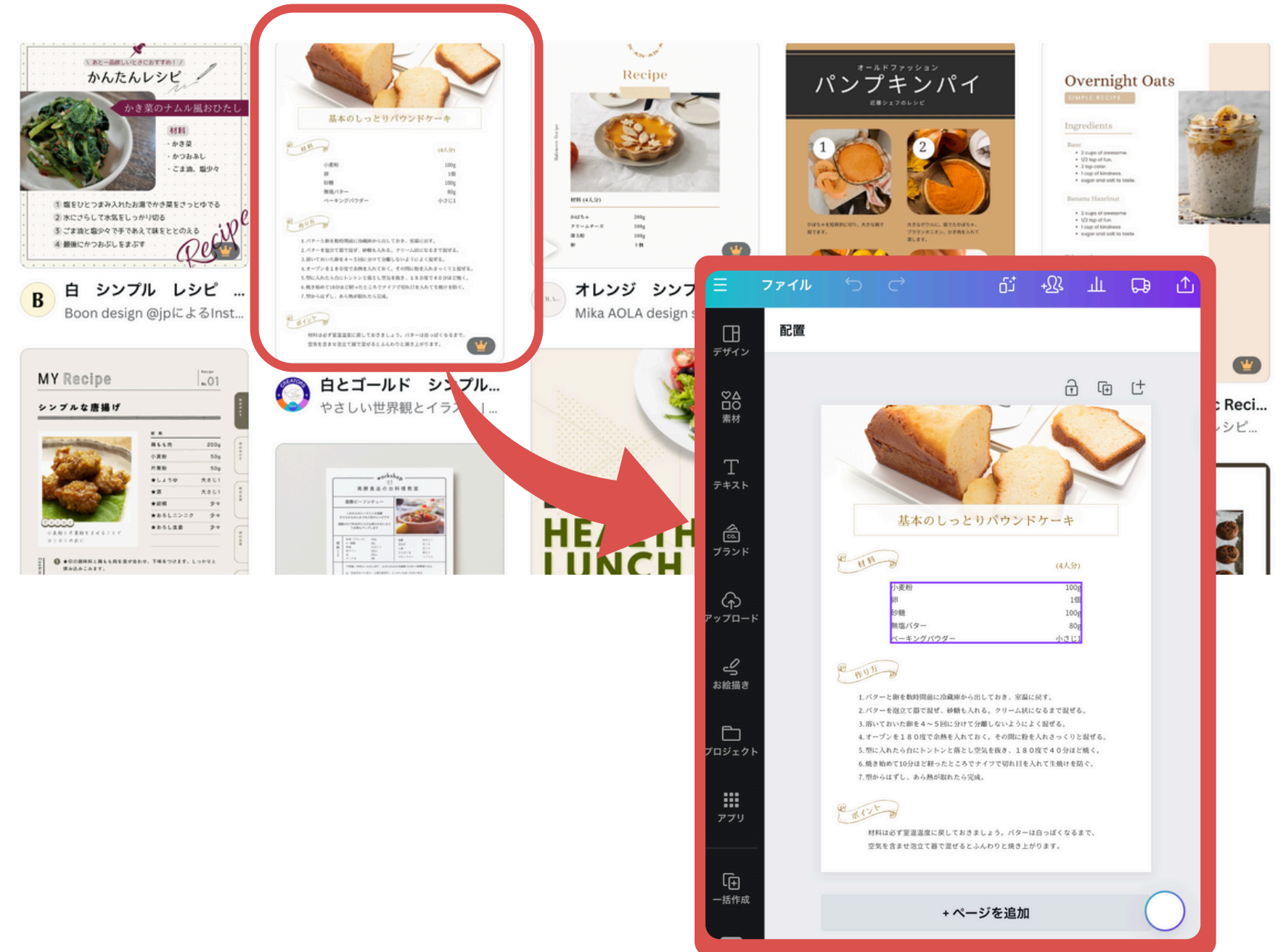
Canvaの検索窓に「レシピ」と入力



Canva

STEP 2

出てきた候補の中から一つ選ぶ



(4) テキストの作り方

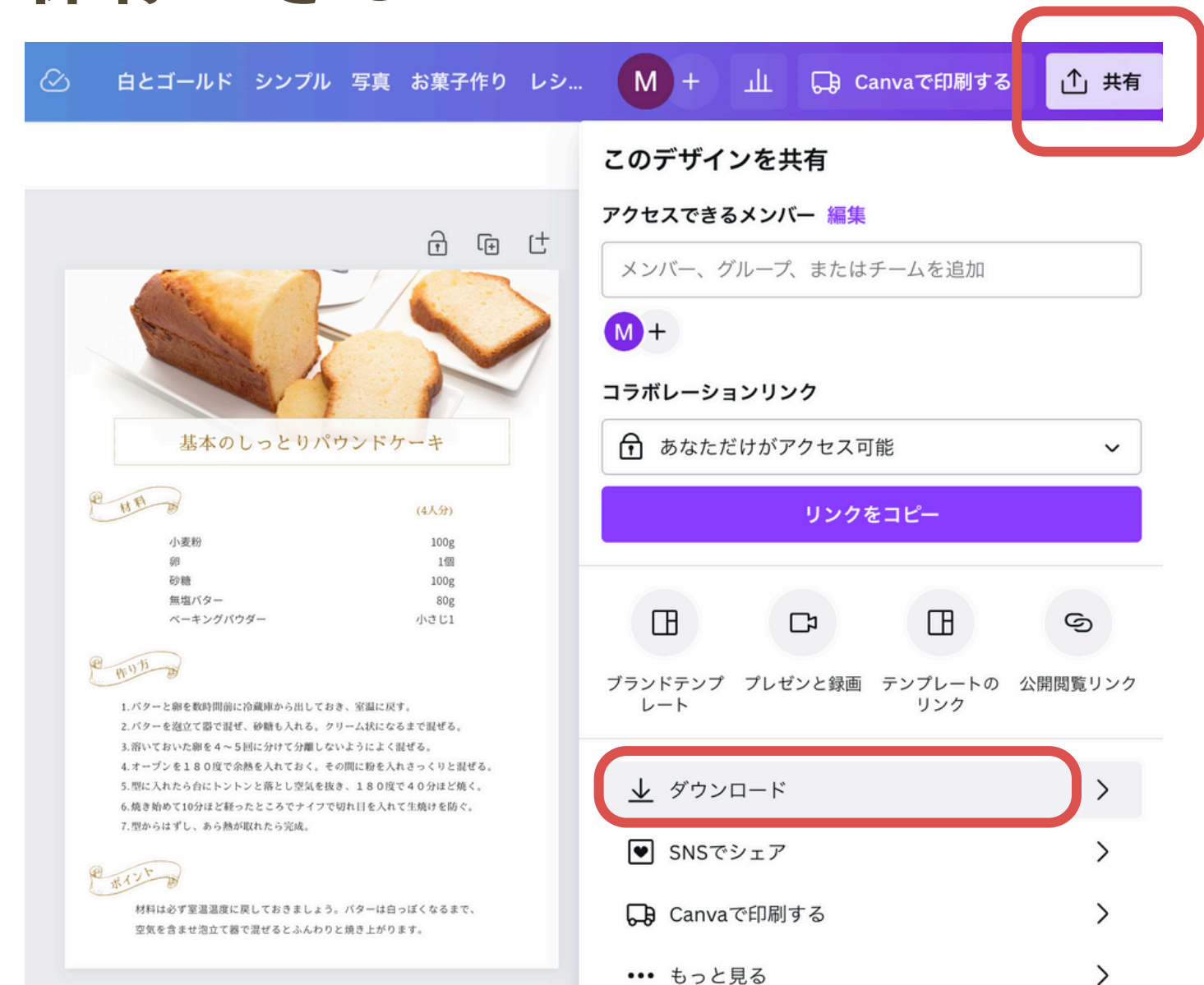
STEP 3

画像や文字を書き換える



STEP 4

「共有」 → 「ダウンロード」 を押すと保存できる



(4) テキストの作り方

STEP 5 印刷する

- ▶ 印刷方法は大きく分けて3つ
- ① 自宅のプリンター
- ② コンビニの印刷機
- ③ 外部発注



外部発注の例

- ▶ 「印刷通販プリントパック」

チラシ印刷

中綴じ冊子

A4サイズ

B5サイズ

100部

8 P 50部

約1,400円

約4,300円



HOMework

WORK
01

Canvaでレシピのテンプレートを探してみよう

WORK
02

自分のレシピに書き換えてみよう

WORK
03

ダウンロードして印刷してみよう

8-5 リピートされる仕組み作り

(5) リポートされる仕組み作り

教室運営を安定させるには
どうしたら良いですか？



教室業は… **受講料 × 人数 = 売上**

安定運営のためには

- ① 受講料を上げる
- or
- ② 参加人数を増やす



参加人数を
増やす方が
現実的

(5) リピートされる仕組み作り

どちらの方が簡単でしょうか？

①

新規のお客様に
来てもらう

②

既存のお客様に
もう一度来てもらう

answer ② **リピートの方が集客が簡単**

(5) リポートされる仕組作り

リポートが“前提”となった教室カリキュラムにすれば良い

	良い例	悪い例
スタイル	5ヶ月コース (月に一回のレッスン×5回)	単発レッスン (好きな時に申し込める)
メニュー構成	レベル分けしたメニュー (初級・中級・上級クラス)	特に意味のない組み合わせ
卒業	未来を見せる (講師養成コース・ライセンス)	何を目指しているかわからない

(5) リピートされる仕組み作り

LTV (Life Time Value) を上げるのが大切

LTVとは…

日本語では「顧客生涯価値」
お客様が一生を通して
自社にもたらした利益の総額

一人のお客様から
何度も
買ってもらうことが大切！！

(5) リピートされる仕組作り

LTV (Life Time Value) を上げる方法

アップセル

より上位の商品を
購入してもらうこと

例) 初級コースの次に
中級コースを案内する

クロスセル

別の種類や組み合わせで
使える商品を
購入してもらうこと

例) お菓子教室の他に
写真教室を案内する



HOMEWORK

WORK
01

コースレッスンを開講している教室を
調べてみよう

WORK
02

何ヶ月で何が習えていくらか
書き出してみよう

WORK
03

今までにリピートした教室のレッスン構成
(単発・コース、アップセル・クロスセルなど) を
書き出してみよう

8-6 講師として信頼される方法

(6) 講師として信頼される方法

講師としてやっていけるか
不安です...



講師として大切なのは「信頼」されること

先生として頼りにしてもらえる
信頼関係の構築を大切にしましょう

(6) 講師として信頼される方法

講師として信頼してもらうために

1 : 誠実な対応

- ① 約束を守る
- ② 質問に丁寧に答える
- ③ わからないことは調べる

2 : 生徒さんのことを 想う気持ち

- ① 生徒さんの夢・悩みを忘れない
- ② 安心感を与えよう

3 : 無理して演じない

- ① 誰かを真似してキャラを作らない
- ② 自分らしさが大切

(6) 講師として信頼される方法

人気講師の5タイプ

① 憧れの人タイプ

- ☑ 「先生のようにになりたい」と憧れられるタイプ
- ☑ ライフスタイルや見た目の魅力、Instagramの投稿などから生徒にとっての「理想像」とみられることが多い。

② 親しみやすいタイプ

- ☑ 「一緒にいると癒される・心地よい」と愛されるタイプ
- ☑ 生徒さんとの距離感が近く親密な関係を築くので、家庭や趣味など幅広い話題で盛り上がることも。

(6) 講師として信頼される方法

人気講師の5タイプ

③ 技術がすごいタイプ

- ☑ 元パティシエ、現場経験が長いなど、技術的が群を抜いているタイプ
- ☑ 「先生に習えば間違いない」と生徒からの信頼が厚い。
職人気質ゆえ
近よりがたい雰囲気も。

④ 会うと元気が出るタイプ

- ☑ 「会って話すだけで元気が湧いてくる」パワーのあるタイプ
- ☑ ちょっと大雑把なところがあっても「先生のキャラなら仕方ないよね」と生徒も許してしまう。

(6) 講師として信頼される方法

人気講師の5タイプ

⑤ カリスマタイプ

- ✓ 独自の研究を続けて見つけた製法やレシピを教えるなど「独特の世界観」を持つタイプ
- ✓ 「先生が言うなら、そうに違いない」と感じるほどの自信に満ち溢れている。

あなたはどのタイプに近いですか？
自分の得意なことを伸ばして
人気講師になっていきましょう！





WORK
01

今までに習った先生を5タイプに分けてみよう

- ① 憧れの人タイプ
- ② 親しみやすいタイプ
- ③ 技術がすごいタイプ
- ④ 会うと元気が出るタイプ
- ⑤ カリスマタイプ

WORK
02

自分はどのタイプに近いか、考えてみよう

8-7 クレーマー・嫌な人が来た時の対応法

(7) クレーマー・嫌な人が来た時の対応法

クレーマー・嫌な人が来たら
どうしようと不安です...



来ないように「**対策**」し

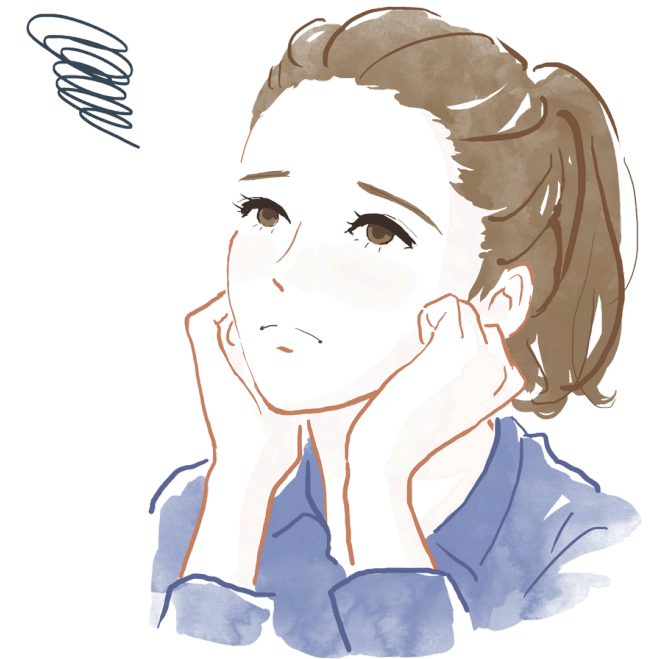
来てしまったら「**対処**」しましょう

(7) クレーマー・嫌な人が来た時の対応法

クレーマーや嫌な人が来ないようにするには

「認識の不一致」をなくすことが大切

クレームや言いがかりは
「**～だと思ったのに違った**」と
相手が思った時に発生します。
「～だと思った」という“相手の勘違い”を
極力なくすことが対策になります。



(7) クレーマー・嫌な人が来た時の対応法

「認識の不一致」をなくすための商品説明

- ④ レッスン内容（教えること・教えないこと）
- ④ 材料の種類と代用可否、購入できる場所
- ④ 完成するお菓子のサイズ、量
- ④ 質問サポートの期間、方法
- ④ 動画の視聴期限
- ④ 受講料の決済方法
- ④ キャンセル・返金の可否 など…

(7) クレーマー・嫌な人が来た時の対応法

商品説明をしっかりと書いても、読んでない人もいる



対策

- ① 何度もお知らせする
- ② 質問を受け付ける
- ③ 届いた質問をQ&Aにして掲載する

(7) クレーマー・嫌な人が来た時の対応法

実際に来るクレームって
どんなものですか？



- ① 商品説明と違った場合
- ② 相手が勘違いした場合



(7) クレーマー・嫌な人が来た時の対応法

① 商品説明と違った場合

- ☑ こちらに落ち度があるため、謝罪して代替品を用意する。
- ☑ プラス「プレゼント」も用意することが大切！
- ☑ 「先生が失敗したから、逆に得しちゃった」と思ってもらおう。

テキスト冊子 5冊のうち
1冊封入漏れした



1冊お送りする際
ラッピンググッズも同封

見本として送った
クッキーが割れていた



作り直して送る際、
割れていなかったクッキーも同梱

(7) クレーマー・嫌な人が来た時の対応法

② 相手が勘違いした場合

- ☑ オンライン講座はこのパターンが多い。
- ☑ こちらに落ち度はないが、「説明が不十分だった」旨を謝罪。
- ☑ 受講のルールを説明する。
- ☑ 納得せず、ずっと怒っている場合は付き合うことがストレスなので返金対応を行い、関わりを断つ。

通信講座の質問サポート
返信が3日経っても来ない



5日以内に返信という
ルールを説明

通信講座の質問サポート
受講者の娘からも質問が届く



受講はお一人のみと説明したら
怒り出した

(7) クレーマー・嫌な人が来た時の対応法

嫌な人が来たら・・・

- ▶ ストレスになるので、関わりを断つ！
- ▶ 次回以降のご案内はしなくてOK！
(LINEの一斉送信から外す)
- ▶ ただ、レビューに匿名でネチネチ書いて来る人もいる。
- ▶ こういうストレスも起業にはつきもの。
- ▶ “ストレス料” も料金にのせていきましょう！



HOMework

WORK
01

今までに受けたレッスンで事前説明が不十分だったことはありますか？

WORK
02

どのような説明が足りていませんでしたか？

WORK
03

どのように改善できると思いますか？



まとめ 人気教室構築7つのポイント

- ✓ 満席になる「教室コンセプト」：“顧客の悩みを解決する・未来を変える”コンセプト
- ✓ 自分らしいレッスンスタイル：対面とオンライン両方視野に入れて考える
- ✓ レッスンメニューの選び方：①オールラウンド教室or②専門教室
- ✓ テキストの作り方：Canvaを活用
- ✓ リピートされる仕組み作り：LTVを上げるレッスン構成を考える
- ✓ 講師として信頼される方法：誠実に、自分らしくレッスンする
- ✓ クレーマー・嫌な人が来た時の対応法：認識の不一致をなくす