



【実践した方の証言】

「今までネットで講座の告知をしても1人も集まらず開催できなかったのですが、告知期間3日、参加者が10人集まりました。」 - 前田香美さま -

集客・教育・販売の“ゲームを変える” ウェブプロモーションの飛躍的進歩… チャレンジモデルマスターコース

わずか**5日**で強烈な**権威性**と**信頼**が**獲得**でき、
しかも**集客の苦勞**からも**解放**されながら、
さらに、**バックエンド**も**売れる手法**とは？

クリックして参加フォームへ移動する



From：中村純

株式会社オフィスNJ代表

この手法は、個人的にここ数年の中でも最大の発見かもしれません。

それが今からあなたにどうしても知ってほしい『チャレンジモデル』という手法です。

僕はこの『チャレンジモデル』という手法を知ってから数回のテストをしました。

LBCコミュニティ
プライベートグループ

情報
ディスカッション
ユニット
アナウンス
ルーム
メンバー
イベント
動画
写真
グループインサイト

2020/07/27~31

Landingpage Building Challenge ランディングページビルディングチャレンジ

LBC by ONJ

参加済み ▼ お知らせ シェア ... その他

Facebookを検索

グループを管理

5日間チャレンジモデル構築チャレンジ
プライベートグループ

ご希望の場合は、一時的にクラシック Facebook.comに切り替えてグループを管理できます。
[切り替える](#)

ホーム

管理者ツール

- メンバーリクエスト
- メンバーの自動承認

2020/09/07~11

5Days C-Model Building Challenge 5日間チャレンジモデル構築チャレンジ

5Days CMBC by ONJ

5日間チャレンジモデル構築チャレンジ

プライベートグループ · メンバー27人

+ 招待する

テストでは一切広告費も使わず、それぞれ集客の期間は3日間(計6日間)だけ…そんな小さなテストだったにも関わらず一連のモデルの中で1,070,740円の売上が発生しました。

さらにこの手法を実際に試してみた僕のクライアントさんからは、、、

1人も集まらず、諦めることが多かった→告知期間3日、参加者が10人集まりました



前田香美さま

チャレンジ企画に参加し、1週間で、7日間プログラムを作りました。

いままでネットのみで集客をして、開催できなかったのですが、告知期間3日、参加者が10人集まりました。

いままで、Facebookページや、イベントなどで講座の告知をしてきましたが、1人も集まらず、諦めることが多かったです。

今回は、数名新しい方も含めて参加者がありました。

告知期間も短いことから、不安がありましたが一回目としては予想以上の反応でした。

ブラッシュアップをしながら、いい企画に育てていきたいと思います。

ありがとうございます。

<その後バックエンドも成約>



前田 香美

中村さーん！ 第一回目のチャレンジ企画が終わりました！！ バックエンド売れましたよーー
先日までの成果報告には、スケジュール的に間に合いませんでしたが、ほんといい流れをいただきました！



前田 香美 中村 純さん

のびのびになっていたクロージングが全て終わり、明日からバックエンドの商品が始まります。

当初、初めて行うバックエンドの商品はモニター（無料？か格安）だけでやってみようと思っていました

チャレンジ企画に参加し、構築したところ3日間で8人の申し込み（広告なし・Facebook投稿、LINE一斉送信メッセージ、LINEホーム投稿のみ）でした。

その中で、バックエンドの販売は一番安いコース19800円×1人
真ん中のコース 49800円×2名
で完結です。

最終クロージングまでいった2人を逃してしまいましたが、少し流れが見えてきてよかったです。

この後は、チャレンジ企画→個人コンサル→バックエンドの販売がとてスムーズだったので、何度かトライしてみようと思っています。

課題としては、個人コンサルがなくても売れるようになればより手数料が減るのにな・・・と思っています。

ありがとうございます！

超いいね！ · 返信する · 22時間前 · 編集済み



有料開催のチャレンジモデルに19名を集客



間宮千尋さま

9/28～10/4の7日間で開催しました。

今回企画したチャレンジモデルは『メルマガライティング短期集中7日間チャレンジ』。

新しい客層も取り込みたいと考え、メルマガ以外にFacebookからも募集。

2回目ということもあり有料開催にしましたが参加者は合計19名（前回より+7名）でした。

きちんとチャレンジモデルのやり方を学んだうえで実践したことで、参加しやすい仕組みを作ることができたのでは、と感じています。

難しいツールを使わなくても、Facebookグループ、ストリームヤードでほぼ出来てしまうこともメリットですね。

行動レベルでかなり成果を感じていただけたので、別のテーマでもチャレンジモデルを企画してみようと思います。

信頼、信用、実力の理解を短期間で得られる優れものです！



コーチMotさま

私は9.28～10.2の5日間、「たった5日間でセールス苦手→得意に変える『5Days セールスチャレンジ』」を開催しました。

結果、参加希望はトータルで50名で、60万以上～100万円超程度の売上を見込んでいます。

意外、と言ったら失礼ですが、特典でいただいたチェックリスト、これがとても役に立ちました。

本来「事前企画のためのチェックリスト」ですが、実際に開催していろいろなことに注意が必要な開催期間中、つまり思考能力下がった状態(笑)の時にこれを利用することで、的確に必要なことや見落としていることに気づくことができました。

初回開催時は全容が見えていないため、こういったものがあると心強いですね！

まとめると、中村さんの「実践結果」からまとめられたこの「チャレンジモデル構築チャレンジ」は、既に持っている「自分のノウハウ」を、具体的に「効果の出るチャレンジモデル」に発展させられる、とてもよくできたプログラムでした。

それは、私の「初チャレンジモデル」でこれらの結果が得られたことから明白かと思います。

このプログラムは、新しいビジネスモデルを模索されている方に「チャレンジモデル」を0から構築するのに最適なものになっています。

特に「教える、話す」ことが得意な人には、「チャレンジモデル」は「絶好のパフォーマンスの場」としても使え、信頼、信用、実力の理解を短期間で得られる優れたものです！ビジネスで利用しない手は、ないですよ！

そしてもしかすると、私自身「（最近使っていなかった）眠っていた力が引き出された」感を強く感じられたことが、チャレンジモデル実践の最大の効果、だったかもしれません（笑）

中村さん、素敵なプログラム、ありがとうございました！

といった報告をいただいています。

例えば、「1人も集まらず、諦めることが多かった→告知期間3日、参加者が10人集まりました」の声からもわかる通り、抜群の集客力を持った手法なんです。

そんな『チャレンジモデル』について少しだけ話を聞いてください。

そもそも『チャレンジモデル』ってなに？

この『チャレンジモデル』とは、あるテーマについての短期限定のコミュニティを作り、日替わりのレクチャーと課題を提供することで、**短期集中型で成果を出してもらい、さらにバックエンドの販売までを行う手法**です。

僕がテストのために開催した『ランディングページビルディングチャレンジ(通称：LBC)』を例にすると、、、

■テーマ

⇒自分のアドレス登録ページを作る

■短期限定のコミュニティ

⇒Facebookグループを立ち上げて希望者に案内

■日替わりのレクチャーと課題

⇒5日間連続のFacebookライブでレクチャーと課題の提供

■短期集中型で成果を出してもらう

⇒5日以内にアドレス登録ページを作りあげる

■バックエンドの販売

⇒チャレンジ参加者へオンラインプログラムを販売

ということをしました。

また、海外の事例を紹介すると、、、

Join the **FREE** 30-Day Fall Style Challenge!

Learn how to build a 17-piece Fall essential wardrobe and how to mix and match your pieces to create 30 stylish Fall outfits!

>>> Starts October 1st! <<<

Yes! I'm In! >>

Hi, I'm Vanessa & I'm going to help you build a Fall wardrobe you'll LOVE!

↑秋服のコーディネートに関するチャレンジや…



7 Leading Experts Share Proven,
Practical Advice To Help Your Family Be, Do, and Have More
and Experience 7 Specific “Wins” In Just 7 Days.

↑ 家族関係に関するチャレンジや…

FREE 7-DAY EAT BETTER CHALLENGE

INCREASE ENERGY – LOSE WEIGHT – FEEL HEALTHIER



5 DINNERS + 5 LUNCHES + 5 BREAKFASTS
ALL PREPARED IN 3 HOURS

DO IT YOURSELF OR JOIN A LIVE CHALLENGE

Next round kicks off soon.

- ✓ Get our **FREE** meal plan and instructions
- ✓ Do it yourself or join our live challenge
- ✓ Connect with our vibrant Facebook group community

Get the **7-Day Eat Better Challenge** meal plan
and say **YES** to a happier body.

[REGISTER & DOWNLOAD MEAL PLAN](#)

↑ 健康的な食事のレシピに関するチャレンジなどが、提供されています。

さらに、僕のクライアントの例で言えば、「メルマガライティング」「セールススカーアップ」「勉強会テーマ作成」「高額商品作成」「片付け」「ココナラ攻略」「節約」「天命発見」「筋トレ」「社員教育」「Kindle出版」などがあります。

『チャレンジモデル』が有効なジャンルは？

海外の事例やクライアントの事例を見たらわかる通り、『チャレンジモデル』は様々な市場で使われています。

というのも、『チャレンジモデル』で提供するのは「課題の達成や問題の解決」です。

なので、LPを作りたい、健康的な食事を取りたい、メルマガを書きたい、ダイエットしたい、筋肉をつけたい、人間関係を改善したい、商品を作りたい、部屋の片付けをしたい…といった「達成したい課題や解決したい問題」が存在する市場ならばチャレンジを提供することができます。

つまり、多少の工夫は必要になる市場もありますが、基本的にはどんなジャンルでも『チャレンジモデル』を使うことができるということです。

特にコーチ、コンサル、講師、セラピスト、施術家、トレーナーといった“教える系ビジネス・対人支援系ビジネス”をしている場合には、スムーズに導入することができますでしょう。

あなたの専門性、あなたが解決できること、あなたの持っている知識の価値が伝わる

基本的に“教える系ビジネス・対人支援系ビジネス”をしている場合、商品として販売するのは、情報・講座・セッション・プログラムという無形のモノですよね。

しかも、その価値は体験して貰わなければなかなかうまく伝えることはできません。

だから、「体験してさえくれればわかって貰えるのに…」と感じている人が多く、集客にも苦戦している背景があるわけです。

その点、チャレンジモデルで提供するのは、まさに課題の解決を通じた「体験」です。

自分の思考が変わる体験、自分の問題が解決される体験、自分の人生が好転し始める体験…そういったことを体験してもらえるのが『チャレンジモデル』です。

『チャレンジモデル』がプロダクトローンチに取って代わる？

そもそも、僕がこの『チャレンジモデル』をやってみようと思ったのは、とある海外マーケッターから影響を受けたからです。

その海外マーケッターの名前は「ライアン・レベック」です。



プロフィール

Ryan Levesque

ライアン・レベックは、The ASK Method® CompanyのCEOであり、全米No.1のベストセラー本「ASK」の著者でもあります。誌ではマーケティング・ブック・オブ・ザ・イヤーの第1位、Entrepreneur Magazineでは必読書の第2位に選ばれています。

ASKメソッド®カンパニーは、2017年のInc. 500リストで462位にランクインし、テキサス州オースティンで最も急成長している企業7社に選ばれました。(公式ホームページより)

「Ryan Levesque is the CEO of The ASK Method® Company and author of the #1 National Best-Selling book, ASK – as featured by Inc. Magazine as their #1 Marketing Book of the Year and by Entrepreneur Magazine as their #2 Must-Read Book.

The ASK Method® Company was ranked #462 on the 2017 Inc. 500 List and named the #7 Fastest Growing Company in Austin, TX.(原文)」

僕は彼が開催したとある企画に参加して、面白いことに気が付きました。



日本では現在「講座販売＝プロダクトローンチ」という図式が成り立っていますよね。

そこにはマーケティング先進国のアメリカから入ってきた手法が日本独自の発達をして今の形に落ち着いているという経緯があります。

でも、そんな先進国のアメリカでは「チャレンジモデル」で講座の販売まで行っていたのです。

事実、このチャレンジ企画の最後には彼が販売しているオンラインクラスの販売がありました。

そして、主催者はアフィリエイトを使ってまでして、このチャレンジ企画に集客をしていたのです。

つまり、講座販売の形がプロダクトローンチから移り変わってきているということです。

そして、プロダクトローンチから移り変わるということは、当然、「チャレンジモデル」にはそれくらいの集客力・販売力があるということです。

ウェブプロモーションの飛躍的進歩！従来の手法との違いとは？

この『チャレンジモデル』は、複数の従来型のウェブプロモーションとは異なる要素が絡み合うことで、飛躍的な進歩を可能にしました。

順番に説明すると、、、

要素1．リストを持ってなくてもお金をかけずスタートできる

そもそもこの『チャレンジモデル』は海外では「リストを獲得しながらすぐにキャッシュに変えられる方法」として紹介されています。

つまり、リストを持っている人だけができる手法ではなく、これからリストを獲得してオンラインでビジネスを進めていく人のための手法なのです。

実際、先ほど紹介をした実践者の声をくれた前田さんと間宮さんは、広告を使わずに『チャレンジモデル』に集客をしました。

では、なぜ広告を使っていないのにリストを集めることができるのか？

それは『チャレンジ』というテーマ設定に秘密があります。

先ほどもお伝えしましたが、『チャレンジモデル』でテーマに設定するのは「課題の達成や問題の解決」です。

つまり、“すでに見込み客が解決したいと思っていることを達成させる”と約束するものですので、興味を持つ人が多くなるのです。

すると…↓

要素2．集客が簡単(しかも濃い見込み客だけが集まる)

見込み客が“すでに解決したいと思っていること”を提供するのであれば、集客は簡単になります。

例えば、あなたが痛み止めを販売していると仮定します。

想像してみて欲しいのですが、「今まさに頭痛で苦しんでいる人」には痛み止めは簡単に売れそうですが、「まったく体に不調を感じていない人」に対しては売りにくくなると思いませんか？

つまり、『チャレンジモデル』を使って“短期間で成果を出させることを約束する”ということは、今まさに痛みを感じている人に対して、強烈に響くオファーになるということです。

さらに、あなたが提示する『チャレンジ』のテーマに興味を示す人は、確実にあなたの提供する商品やサービスの見込み客です。

そして、実際にあなたの『チャレンジ』に参加してくれた濃い見込み客には…↓

要素3．あなたが持っている価値が伝えられる

現在主流になっているウェブプロモーションは、最終的には何かしらの商品を買わないことには問題解決の方法は教えてもらえません。

そうなると、お客さま側からすれば、お金を払う前にサービスの質も確認することができませんよね？

これはお客さま的にも不安を残したままになりますし、売る側からしても信頼が獲得しにくい状況だと言うことです。

なので、こういった理由で「体験してさえくれればわかって貰えるのに…」と思っている、売れない人が多いのです。

一方で、『チャレンジモデル』では、あなたが持っているスキルや知識などといった“価値”を使って、約束した通りに「課題の達成や問題の解決」を提供します。

つまり、お客さまは自然とあなたへ、、、

- ・問題解決をしてくれる専門性と権威性
- ・「この人のおかげで前に進めた」という信頼性
- ・今後もこの人の言う通りに進めれば大丈夫そうという安心感

を感じてくれることになります。

実際、これは従来型のウェブプロモーションではなかった体験のため、僕のチャレンジに参加してくれた多くの人がこのことを感想で書いてくれました。(後ほどご案内します。)

そして、この様に「先に成果を出させる」ことをすると…↓

要素4．セールスをしているのに感謝の言葉が集まる

『チャレンジモデル』では、チャレンジ期間の終盤でバックエンドセールスを行うことになります。

ですが、すでにお客さまは何かしらの成果を得たあとですので、**セールスをしたとしても、最終的に感想でいただける声は感謝ばかりになるのです。**

それもそのはずで、先ほどもお伝えした通り、お客さまはあなたへ「**専門性・権威性・信頼性・安心感**」を持って来ています。

さらに、**すでに1つの課題を達成したあとは、次のステップへ進めたいという意欲も高まるため、バックエンドセールスをしてより良くなるための提案と受け取っていただけるのです。**

この状態であれば、**セールスをして嫌われることもありませんので、セールスに対するブロックがあっても気楽にセールスをすることができますよね？**

実際、チャレンジを開催したあとのセールスはかなりゆるくやっても、簡単に数万円～数十万円の商品が売れていきます。

先に圧倒的な価値提供をする『チャレンジモデル』だからこそ、セールスが苦手な人でも取り組みやすい構造になっているのです。

しかも…↓

要素5．実践が簡単(複雑なツールやシステムは不要)

チャレンジモデルを開催するために複雑なツールやシステムは必要ありません。

実際、『チャレンジモデル』を開催するために最低限必要なツールは「Facebookとzoomとメルマガ(Line)」だけです。

また、プロダクトローンチのようにたくさんのページを用意したり、説明会の参加者を管理したり、事前に何本も動画を用意したりという大変な作業はありません。

基本的に『チャレンジモデル』の開催中にやることはzoomで長くとも90分程度の講義をするだけです。

あとはFacebookに投稿したり、簡単な案内メールを送る程度のスキルを持っていれば問題ありません。

先ほどもお伝えした通り、セールスはかなりゆるくやっても商品が売れていくため、ゴリゴリのセールスメールを書いたりする必要がないのです。

…以上の通り、複数の要素が絡み合って、従来型のウェブプロモーションとは全く違う体験をお客さまに提供しながら、信頼や権威性を獲得し、それがバックエンドセールスを非常に簡単にしてくれます。

まとめると、この『チャレンジモデル』は、「集客・教育・販売」というマーケティングで成果を出すために必須の3要素を一気に満たしてくれる手法ということです。

今も多くの方が東大受験の様に難しく感じているウェブプロモーションをこの手法を知ることで、小学校の定期テストを解くかのように、まったく違うゲームで進めることができるようになります。

あなたも“集客・教育・販売のゲーム”を変える、この飛躍的進歩に乗っかりませんか？

ここまでの話を聞いて、あなたも『チャレンジモデル』をやってみたいと思いませんか？

もし、そう思ってくれたのなら、ぜひ『チャレンジモデルマスターコース』に参加してください。

机上の空論的なノウハウの横流しではなく、僕自身がテストをした結果から得られたステップバイステップな『チャレンジモデル』の構築方法とポイントを提供します。

1日90分×5日だけ時間をください。

**集客・教育・販売のゲームを変える
あなたの『チャレンジモデル』を構築し、
後は実行するだけの状態にします。**

チャレンジモデルマスターコース

Challenge Model Mater Course



この『チャレンジモデルマスターコース』は、オンラインで提供するプログラムなので、あなたはいつでも好きなタイミングで自宅から参加することができます。

また、各カリキュラムにはワークが設定されていますので、そのワークをこなしていくだけで、あなたの『チャレンジモデル』ができあがる様に設計されています。

また、これから紹介するカリキュラムは、すでに参加をしてくれた方がいます。

彼らにはまさに『チャレンジモデル』の手法を使って提供し、彼らの『チャレンジ』をたったの1日90分×5日間で作っていただきました。

実際に彼らの感想を紹介すると…

自分では絶対に思いつかないようなことを実践的に教えていただいた。



松田邦彦さま

5日間ありがとうございました。

一番大きな成果は、中村さんのガイドのレベルの高さを体感できたことです。

自分が5日間チャレンジを提供する際のモデルとしてもありがたかったです。

そして、そもそも何をチャレンジ企画のテーマにすると良いのか、どのくらいのチャレンジレベルに設定すれば良いのか、チャレンジモデルの章立てどのように考えれば良いのかなど自分では絶対に思いつかないようなことを実践的に教えていただきラッキーでした。

基本的な動作として何をどのようにすれば良いのかが把握できたので、すぐさま実践する際の自信にもなりました。

私も中村さんのように、それが身につくことによってその日から何かが変わる、のような良質なコンテンツを提供していきたいと改めて強く思いました。

毎日の学びの取り組みへのチャレンジ体験と、そして終わる頃には、終わることが少し残念にも思う、私にとってはそんな得がたい体験でした。

5日間ありがとうございました。

提供者、受講者共に価値ある秀逸なモデル



水野 里美さま

5日間チャレンジの価値を再確認できました。

情報そのものの価値が値崩れしている中、「確実に」「着実に」望んだ成果物が得られることは、とても価値があると思いました。

世の中のフロントコンテンツは、「バックエンド商品売るため」色が濃く、成果が得られません。

チャレンジモデルは、確実に成果が得られ次のステップへ進む道筋がごく自然で、提供者、受講者共に価値ある秀逸なモデルだと思いました。

オンラインでサービス提供できることが当たり前になっている世の中で、受講生が「最短」で欲しい成果が得られる環境「確実に」行動できる環境をオンラインサービスを提供する上で最も大切にすべきことを再確認できました。

受講生として成果物を得られ、提供者として学ぶことも多く、とても充実した5日間であつという間でした。

私は、中村さんの「ビジネスに対する健全な考え方」と「顧客に対する姿勢」が毎回、最大の学びになっています。

全ての言葉が「for you」であることが本当にすごい！と思います。

ありがとうございました！

これまで体験した、どの教材やセミナーよりも、ダントツの気づきを得られました。



渡邊 秀美さま

5日間本当にありがとうございました！何よりこの5Daysチャレンジは、私自身がこれまで体験した、どの教材やセミナーよりも、ダントツの気づきを得られました。

スタート前は、テクノロジーに不安のある私にとって、このチャレンジに参加する決断自体が、既にチャレンジ（笑）

ただ、【学んだ仕組みを、そっくりそのまま自分流に作る！】という、このコンセプトの素晴らしさに惹かれて、人生の中の、5日間だけなら必死でついていかれるかも？という淡い期待もありました。

ある意味、予想どおり四苦八苦はしたものの（笑）

「何事も初めてこなす事は、時間をかけないと出来ない」という、私自身の変な考え方の罠に気づく事ができました。

中村さんのおっしゃる「わたしたち起業家は、勉強が仕事ではない」「テクノロジーで進めなくなるくらいなら、別の方法で前に進む事を考える」など、パラダイムシフトが起きる名言の数々や、liveでのフィードバックは、本当に励みになりました。

たった5日間で、チャレンジモデルを入口とした、ビジネス自体の導線作りも理解できた事は大きな成果。

そして何より、FBグループの作成や画像作成、ユニットの設定まで、今回のチャレンジをしなければ、絶対に見る事のできなかつた景色を、見ることができ、ここまで来られたという達成感は、何にも代えがたい体験でした。

ぜひともこの体験を、私の専門分野であるプレゼンで、提供していきたいと思っております。

本当に人生を変える5日間を、ありがとうございました。

とにかく簡単にできて、効果も抜群ですから、やらない手はない。



日向 誠さま

まったくのゼロ（プランも商品もなし）というところから、毎日ワークをこなしていくことで、たった3日でプラットフォームの作成までできてしまいました。

以前のランディングページ作成のチャレンジモデルもそうでしたし、他の講座を受けてみても思うのですが、中村さんはチャック分けが天才的だと感じます。

そのものにおいてどこを押さえるのが一番早く、効果を最大化できるのか、そのものにおいての核心・本質は何か、ハズしてはいけないポイントなどをとってイメージに翻訳して伝えてくれていると感じます。

それを体験させながら成果物もきちんと残させてあげられる。

チャレンジモデルはとても素晴らしいモデルだということが、5日間を通して身に染みしました。

どんな業種業態でも、どんなサービス・商品でも、このモデルに落とし込むことができると感じましたので、今後、量産していくと思います。

とにかく簡単にできて、効果も抜群ですから、やらない手はない。

貴重な5日間を本当にありがとうございました！！

あとは実際にチャレンジ企画をやるだけの状態になった



瀬戸 貴史さま

5日間、ありがとうございました。

このチャレンジでは、リアルでの参加は一度だけでしたので、あとで動画で追っかけて繰り返し見させていただきました。

そして、チャレンジってこともあり、新しいことにチャレンジという意味で、今までやりたい、やろうと思っていたことを、真剣に考えれた5日でした。

課題を通じて、重い腰を叩いてもらえたような感じでした。

まだ、LPや資料など作れてませんが、アジェンダも作れたので、あとは実際にチャレンジ企画をやるだけの状態になったのはスゴく有意義でした。

また、既存のビジネスにチャレンジモデルの導入も考えていこうと思います。

知れて嬉しかったのは、なかなかライブがしにくい場合の、海外のやり方を紹介いただけだったので、いろんな可能性が見えました。

今回はステキな企画、本当にありがとうございました。

形にならなかったアイデアが形になっていく毎日が楽しかった



藤井 ふみ子さま

中村さんのセミナーは全てビジネスの本質を教えてください、ズバッと言いつけるお姿に知識だけでなくパワーをいただけます！

提供コンテンツは全く違いますが、中村さんのありようを目指して、これからも活動していきたいと感じました。

「ファネルってなに？」というところから…数か月前には「オファー」という言葉すら知らない初心者でしたが、専門用語がわからないまま飛び込んでも、理解できるお話しが、本当にすごいと思いました。

参加者としての学びと、これから実践する提供側としての学びがあり、充実した5日間でした。

今まで自分のなかにあって、でも形にならなかったアイデアが形になっていく毎日が楽しかったです。

中村さんのカリキュラム、課題あってこそです。

ありがとうございました。

といった意見をくださっています。

では、彼らがどんなカリキュラムを受けて『チャレンジモデル』の構築を果たしたのか…それを今から紹介します。

プログラムであなたが受け取るカリキュラムは…

Day1：売れるチャレンジテーマと収益モデル

最初のカリキュラムでは、『どんなチャレンジを立ち上げて、どうやって売上を作るのか？』という話をしていきます。

正直に言って、『チャレンジモデル』の集客の成否を決めているのは、このテーマ設定です。

そこでこのカリキュラムの重要なポイントとして『成功するテーマ3つの条件』をお伝えしています。

実際、僕のクライアントの1人はこの3つの条件から外れるチャレンジテーマを設定してしまったために、集客段階で失敗してしまいました。(…しかも、1000リスト以上を持っているにも関わらずです)

逆にテーマ設定がうまくいった方は、初めてネットからの集客を成功させることができました。

つまり、これまでの実績自体ではなく、テーマ設定がどうか？で『チャレンジモデル』の成否を決めるということで、初心者でも関係なく成果を出すことができる、ということです。

Day1のカリキュラムでお伝えすることは…

- ・『チャレンジモデル』で収益化する2つのパターン
- ・あなたの現在地で決まる！チャレンジモデルパターン診断
- ・成功するチャレンジの絶対条件、売れるテーマ設定3つの条件
- ・なぜ、「〇〇するべき」のテーマ設定では失敗してしまうのか？
- ・テーマリサーチに使える2大プラットフォーム
- ・『チャレンジモデル』で与えるべき2つの要素とは？
- ・コピーのスキル不要なチャレンジタイトルの作り方
- ・など…

Day2：適切なチャック設定

Day1のカリキュラムでテーマ設定ができたなら、次に必要になるのは『チャック(塊)の設定』です。

これはチャレンジを開催するにあたって、「何日間かけてやるのか?」「1日分のレクチャーと課題はどれくらいの量を提供するのか?」ということです。

もし、日数が短すぎれば課題達成は難しくなるかもしれませんし、日数が長すぎるとモチベーションを保つことができなくなります。

もし、レクチャーや課題を多く出しすぎてしまえば、ついて来れずに脱落する人が出てしまうでしょう。

つまり、適切な日数と適切な提供量を見極めることが、『チャレンジモデルでの課題達成』に重要になるということです。

ですので、このカリキュラムでは、日数設定の基準値や課題設定についてお伝えしていきます。

ここで正しくチャックを設定することができれば、チャレンジ提供のあとのバックエンド販売にもスムーズにつながっていきます。

Day2のカリキュラムでお伝えすることは…

- ・この2つのバランスが崩れるとバックエンドは売れません…
- ・チャレンジの性質によって決まる最適な日数とは?
- ・バックエンドを売りやすくする方法
- ・テーマと課題設定の実例
- ・ボディメイク系などで使える課題設定の基礎
- ・消化しやすい課題設定を作る3つのステップ
- ・など…

Day3：プラットフォームと提供の準備

次は実際にチャレンジを提供するプラットフォーム(場所)の確保と設定についてお伝えします。

先に言ってしまうと、基本的にオススメするのはFacebookグループを使う方法です。

ただし、ただFacebookグループを立ち上げて活用するだけでは、参加者が学びにくくストレスを感じる環境になってしまいます。

そこで、ここでは“ある機能”を使うことで、情報の整理整頓ができて、参加者が学びやすく、結果としてバックエンド販売までスムーズに進んでいただける環境を作ることができます。

ここでは、そんなプラットフォームの立ち上げについて実際の画面を使いながら解説しています。

Day3のカリキュラムでお伝えすることは…

- ・チャレンジ提供、3つの構成要素
- ・Facebookグループと絡めて使う2つのツール
- ・チャレンジ用Facebookグループを作る5ステップ
- ・この5つの要素で売れるチャレンジが作れます
- ・レクチャー提供、海外の実例を紹介
- ・など…

Day4：チャレンジモデルへの集客とバックエンド販売

多くの方が気になるのは、やはり「どうやって集客するのか？」ということだと思います。

ですので、もちろんこのカリキュラムで集客についてフォローしています。

このカリキュラムでは、当然、基本的な方法や流れについても話をしているのですが、特に聞いていただきたいのが、「参加者がさらに参加者を連れてくる仕組み」についてです。

実際に、この仕組みを使ってみた受講生の方は、、、「教わった『○○』、それにこのチャレンジに関連する電子書籍を特典として用意したことで、なんとシェア率は30%を超え、しかもそこから3名の参加を獲得できました。」という声をくれています。

もし、あなただけががんばって集客するだけでなく、チャレンジの参加者がさらに参加者を連れてきてくれるとしたら、こんなに嬉しいことはないですね。

さらに、こういった具体的な方法論はもちろんですが、「初心者が持ちがちな集客の勘違い」の話もしています。

この勘違いを抱えたままだとチャレンジを開催したときに崩壊を招く恐れもあるくらい、致命的なものだからです。

また、このカリキュラムでは『チャレンジモデル』への集客だけで終わることなく、きっちりとバックエンドを販売していただくために、セールスの流れについてもお伝えします。

Day4のカリキュラムでお伝えすることは…

- ・『チャレンジモデル』を失敗に導く**集客の勘違い**とは？
- ・参加者を集めるLPのデモテンプレート
- ・参加者が参加者を連れてきてくれる**仕組みの作り方**
- ・一撃必殺を持っていない**初心者必見**、集客を成功させるシンプルな方法
- ・バックエンドを販売する3つのフェーズ
- ・売れる**バックエンドセールスのポイント**
- ・次回の集客を楽にして、さらにリストを集める方法
- ・など…

Day5：『チャレンジモデル』振り返りとまとめ

最後のカリキュラムでは、Day1からDay4でお伝えしてきたことを振り返っていきます。

ここでは重要なポイントをピックアップして再度お伝えしていきますので、効率的な振り返りに使っていただけます。

Day1からDay4までは『チャレンジモデル』を構築するための各日のワークに集中していただくことになり、あなたの『チャレンジモデル』は構築されていきます。

あとは、最後のカリキュラムを視聴しながら最終確認をしていただくことで、自信を持ってチャレンジを開催していただくことができるでしょう。

さらに参加特典も用意しています。

1. 『チャレンジモデル・オートパイロット』セミナー動画

チャレンジモデルを活用した自動化集客の仕組みの作り方を解説したセミナー動画を特典として提供します。

2. 高額商品を売るための自動化システム紹介(初月無料)

チャレンジモデルを自動化しながらも高額商品を売るためには、あるコツとシステムが欠かせません。

使い方も簡単で自動化を可能にしてくれるシステムを初月無料で使えるプランを紹介させていただきます。(利用は自由ですので、不要ならもちろんお金はかかりません。)

3. チャレンジ開催のチェックリスト

これは初めてチャレンジを開催する前には、必ず確認して欲しいチェックリストです。

このチェックリストを見ることで、『チャレンジモデル』における集客・教育・販売を一気通貫で不備などないかを確認することができます。

このチェックリストについて、すでに受け取り利用された方は…

「意外、と言ったら失礼ですが、特典でいただいたチェックリスト、これがとても役に立ちました。

本来「事前企画のためのチェックリスト」ですが、実際に開催していろいろなことに注意が必要な開催期間中、つまり思考能力下がった状態(笑)の時にこれを利用することで、的確に必要なことや見落とししていることに気づくことができました。

初回開催時は全容が見えていないため、こういったものがあると心強いですね！」

といった感想をくれています。

4. チャレンジモデル構築のQ&Aリスト

チャレンジモデルを構築するときに浮かぶ疑問や質問は、すでに他の方が大量に質問をしてくれています。

この特典ではそういった質問と回答をデータベースのように提供します。

困ったこと、悩むことがあればこのQ&Aリストから回答を確認するだけで、大抵の問題は解決できてしまいます。

プログラムの価値と参加費について

このプログラムであなたに提供する『チャレンジモデル』は、すでにこのページを執筆している時点で**100万円以上の売上を作ってくれている手法**です。(しかも、集客には6日間しか使っていません。)

つまり、今後もこの手法を繰り返していくだけで、さらに100万、300万、500万と売上を作ってくれるような、売上に直結するウェブプロモーションの手法だということです。

例えば、あなたはこれまでに見てきた商品の価格はどんなものでしたか？

同じようにウェブプロモーションを教える商品であれば、「プロダクトローンチを教えるもの」「ウェビナープロモーションを教えるもの」「商品販売の自動化を教えるもの」などがあります。

それらは基本的に数10万円から100万円といった高額で販売されていたのではないのでしょうか？

でも、それには理由があって、先ほどもお伝えした通り「**売上に直結する手法**」だから、**その投資対効果からすると高額であるのも当然**なわけです。

でも、その一方で手法を実践するハードルが高かったり、さらなる追加投資が必要だったり、投資を回収できていない方も多くいるのが現実です。

これはウェブプロモーション手法の飛躍的進歩です

じゃあ、今回の『チャレンジモデル』はどうでしょうか？

このページでもお伝えした通り、『チャレンジモデル』は従来のウェブプロモーションと比較すると、、、

- ・このリストを持ってなくてもスタートできる
- ・お金をいただく前に価値が伝えられる
- ・集客が簡単(しかも濃い見込み客だけが集まる)
- ・実践が簡単(複雑なツールやシステムは不要)
- ・セールスをしてるのに感謝の言葉が集まる

という違いがあります。

これは紹介した実践者や参加者の声からもわかる通りだと思います。

そう考えると、この『チャレンジモデルマスターコース』は、これまで通りの高額…もっと言えば、さらに高額で販売されてもおかしくないと思いませんか？

でも、『チャレンジモデル』が持つパワーと実践的なカリキュラムが持つ価値からしたら信じられないかも知れませんが、、、

チャレンジモデルマスターコース 参加費：69,000円(税込)

でご参加いただけるようにしました。

また、このプログラムに参加する方法は一括払いではありません。

分割払いをご希望の場合は『2,5000円 × 3回』で参加する事が可能です。※一括払いだと約6,000円お得です。

参加方法と金額をまとめますと、

- 1. カード一括払い :69,000円(税込)**
- 2. カード分割払い :25,000円(税込) × 3回**

でご参加いただけます。

ただし、この案内は期間限定ですので、期限が過ぎてしまう前に参加してください。

さらに30日間の返金保証つき

このプログラムには30日間の返金保証がついています。

あなたがこのプログラムのカリキュラムを全て受講して、きちんと課題をやれば、あなたはあなたの「チャレンジモデル」を手に入れることができます。

もしも『チャレンジモデル』に対してまだ不安を持っているのなら、『チャレンジモデル』のポテンシャルを知っている僕からすれば、それはかなりもったいないことだと思います。

だからこそ、あなたの背中を押させていただきます。

そのための30日間返金保証です。

さらに、返金を受けた場合であってもプログラムのアクセス権はそのまま付与し続けますので、データの削除などを求めることもありません。

返金保証を受け取る方法は簡単です。

- ・『チャレンジモデルマスターコース』のカリキュラムを全て受講する(システムで視聴状況をこちらでも確認できます。)
- ・ワークで用意されている課題を全てこなす
- ・実際に『チャレンジモデル』で企画を開催してみる

これらを実践したにも関わらず、一切なんの成果も変化も得られない場合には、メールで課題をやったアウトプットと『チャレンジモデル』で企画を開催した証拠を参加から30日以内に提出してください。

返金を受ける条件が揃っている場合には、理由のお伺いなどをする事なく、3営業日以内に全額を返金いたします。

この返金保証で悪いパターンを断ち切ってください。

なぜこのような保証にしたのか？

それは、「結果が出ない」と苦しんでいる人の多くが実践しないからです。

セミナーに参加したりこのようなプログラムを学んだりして「あ～、いい話を聞けたな～」と、その場では一時的にモチベーションが上がるものの、「・・・でも今は忙しいからまた暇になったらやろう。」と、次の日からまたいつもと同じことをしてしまうからです。

結果として何も変わらない毎日が過ぎていく。この「パターン」を繰り返してしまっているからです。

今回このプログラムで、そういった今までの悪い「パターン」を断ち切ってもらおうと思っています。

つまり「ちょっと試してみよう。ダメならお金を返してもらえばいいや」というパターンから、「実践して結果を出すことで元を取る！」という成功パターンへ変わってもらおうと思っています。

そのためこのような返金保証にしました。

これで「実践する！」という気持ちを持ったあなたにとっての金銭的なリスクはなくなりました。

どちらの道を選びますか？

僕は実践する人を応援したいと思っていますし、そんな人たちのために自分でもテストを繰り返しながら成果が出る方法を探っています。

その中から自信を持って提供できるものだけ、あなたに案内しています。

つまり、『チャレンジモデル』にはその自信があるということです。

あとはあなたが参加するか、それともこの機会を見送るのか？という2つの道を選択するだけです。

あなたのご参加を心よりお待ちしております。

株式会社オフィスNJ代表
中村 純

『チャレンジモデルマスターコース』への 参加フォームはこちら

1. 参加者の情報を入力してください

[必須]案内を受け取るメールアドレス：

メールアドレス

[必須]お名前：

お名前

1回払い

¥69,000




3回払い


¥25,000/month for 3 installments



2. 商品と金額を確認してカード情報を入力してください。

商品	価格
チャレンジモデルマスターコース_紹介価格	¥69,000
	小計： ¥69,000
	合計： ¥69,000

←チェック必須：クレジットカードで支払う 

 カード番号

月 /

わずか5,900円の特別な提案:

ウェブマーケティングで成果を出すために「何を、どの順番で」取り組めばいいかわからない」と悩んでいませんか？そんな混乱から脱却するための動画セミナーも今日だけ特別価格で同時に手に入れることができます。「はい！注文をさらにアップグレードします！」にチェックを入れると、今回の注文にさらに5,900円が追加されます。(この動画セミナーは、ここ以外では手に入れることができません。)

はい！注文をさらにアップグレードします！

プログラムに参加する

ダブルクリックはしないでください。二重で決済が行われます。
二重決済分は返金対応いたしますが、返金手数料をいただきます。

さらにお客様の声を紹介します。

開示される情報の質が高く、消化しやすい量なので、実際にこなせる → 現実が動きま
す。



川俣 雄崇さま

今回は、ビデオセールスで販売予定のコンテンツの一部を切り出し、「お客様の声」を「チャレンジモデル」で集めようと考え、参加させて頂きました。

中村さんのチャレンジモデルへは2回目の参加でしたが、開示される情報の質が高く、消化しやすい量なので、実際にこなせる → 現実が動きます。

本当に有り難いです。

この体験価値は相当に高いと感じていますので、私も、このようなチャレンジモデルをつくり、実際に動かしたいと思います。

ありがとうございました！

終えた今、ボタン押して良かった！というのが率直な感覚



M.Kさま

「チャレンジモデルって何？」が最初の感覚でした。

「案内メール読んだけど何か良く分からない…」 「ビデオも見たけど今一頭に入ってこない…」 「ランディングページチャレンジの次がチャレンジモデルチャレンジって？,,」という疑問感が頭の中の7、8割を占める中で「でも中村さんのコンテンツだから、ハズレはないはず」という感覚を信じて申し込みボタンを押しました。

そして、5日間チャレンジを終えた今、ボタン押して良かった！というのが率直な感覚です。

チャレンジモデルというマーケティング手法は絶対間違いない！だったら、チャレンジモデルを理解してもらうために、チャレンジモデルを作ってもらうのが一番の早道なんじゃないか！と思われ、それを実行されただけかと思いますが、その辺りがマーケッターとしての中村さんの非凡さではないかと感じます。

チャレンジモデルA→バックエンドA'

↓

チャレンジモデルB→バックエンドB'

↓

チャレンジモデルC→バックエンドC'

と次々に連鎖できてしまうことも手法としてのチャレンジモデルの優秀さだと思いました。

成果報告としては、今回は他の案件との兼ね合いで、DAY4のホームワークからリアルタイムでの追従ができなくなりましたが、それでもDAY3まででチャレンジモデル1個のテーマ設定、日数と課題の設定、プラットフォームとしてFacebookグループの作成ができました。

他にも、チャレンジモデルのテーマ候補が複数個浮かび、具体的な中身まで詰めていない段階で各テーマに見合ったパートナーの方にちょっとやってみないかと提案し、好感触をいただくことができています。

中村さんがレクチャーの中でおっしゃられていた、正しい方法と正しい手順を知り実際に行動すれば必ず結果が出るを体感できた5日間でした。

7日目での募集開始



コーチmotさま

5日間ありがとうございました。

全日リアルタイム参加ながらコメントが遅くなったのにはもちろん理由があります。

それは、このチャレンジ中に作成してきた私の「5日間チャレンジ」の正式募集LPを希望者向けにまさに先ほど公開、その最終作業をずっとやっていたからです。実質、7日目での募集開始、ですね！

今回、私としても初の「チャレンジモデル」の開催へ大きく前へ踏み出せたのは、間違いなくこの企画と構成の素晴らしさによるもの、だと思います。

いざ始めてみると、始めたからこそ出てくる疑問もありますが、それは「始められたから」こそ得られる貴重な体験、ですよ。

その点、事前にすでに実践した中村さんのお話やアドバイスを聞いていることもとてもプラスになっています。

そんな貴重な体験を与えてくれた中村さんと、この素晴らしい企画に感謝いたします。ありがとうございました！

視聴していて「自分だったら何ができるかな」とワクワクしました！



Y.Yさま

今回、まだ自分がチャレンジモデルを実践するレベルにはないにもかかわらず参加希望をしました。

その理由は、そもそも中村さんの講義は、ノウハウだけでなく本質的なものがそこかしこに散りばめられているので、改めて自分のモチベーションを保つ為に「視聴」という形をとらせていただきました。

ただ、視聴をしていると、本当にこのチャレンジモデルは凄いと思うし、主催側も受講側も手応えを感じるモデルだと感じます。

視聴していて「自分だったら何ができるかな」とワクワクしました！

早くそのステージに行き着きたい、そんな気持ちになる5日間でした。

ありがとうございました。

とても楽で効果の高い手法です！



田口 和幸さま

5日間ありがとうございました！

僕は、プロモーションライターをやっているのですが、コンテンツホルダーがリアルビジネスなので、活動できない状態でした。

そこで、コンテンツホルダーに今のビジネスを全部オンラインに切り替えて教えることはできないか提案しました。

答えは、兎にも角にもやってみます。

ということで、早速生徒さんでトライしてもらいOK！再現可能！

それでは、オンラインでチャレンジをやりましょうということで、、、2週間後に、ハウスリスト向けにチャレンジを募集して一通りやることが決定しました。

まずは、ハウスリスト向けなので、メルマガとフェイスブックを準備するだけですぐにスタートできPDCAのサイクルを早く回せるのでとても楽で効果の高い手法です！

すごく学び多き5日間でした^^

本当にありがとうございました！

1日ずつの課題をこなしていくことで、あっという間に最後の日まで制覇しました



辻井 公明さま

5日間ありがとうございました！！

今回は録画での参加で、しかも毎日ではなく数日分をまとめて見たりしての参加でした。

ですが、実際に理解して作業を進めていくことで、確実に進んでいることが実感でき、とてもやる気が継続するモデルだと感じています。

講座の中でも言われていた、買った時が一番モチベーションが高くて、それからは落ちていくことは自分もよくある事です。

今回も参加することにしましたが、また途中で見ないかもしれないと思っていましたが、1日ずつの課題をこなしていくことで、次を見る気持ちが高くなり、あっという間に最後の日まで制覇しました。

LPなどはまだ作成できていませんが、具体的な例を見せていただき、それほど長くなくて良いことが分かったのもやる気につながっています。

ぜひ成果報告をしていきたいと思いますので、メールでの連絡を楽しみにしています。

今回もありがとうございました！



間宮 千尋さま

5日間ありがとうございました！

毎回、動画を後追いで視聴し参加させていただきました。

以前にも●日間チャレンジはやったことはありますが、最後まで高い意欲を維持しながら参加していただくためのボリューム、期限、ホームワークの提供についてはあまり配慮出来てなかったな…ということ学びながら反省。

改めて、参加者が参加しやすいようブラッシュアップすることができました。

中村さんの開催事例の裏側など、事例を含めて解説頂いたことと、Facebookグループのユニット機能など効果的な使い方なども教えていただき、しっかりと準備したうえで臨めそうです。

何より、自分自身が実際にチャレンジモデルに参加することで、どんな感情やモチベーションでいられるか体験することもできましたし、参加してみて最後まで「これで自分でもできる！」と強く実感したまま終わったので、チャレンジモデルをもっと自分でも実践していきたい、と思えるようになりました。

すでにほかにも案はあるので、まずは1つ成功させ、その後でまた別のチャレンジモデルに挑戦していこうと考えています。

改めて素晴らしい企画をありがとうございました！

いつも途中でやめてしまう人にもお勧めできるプログラム



オーケー 和男さま

ひとつのテーマに絞り、ステップを踏みながら進めるので途中で迷子になる不安もなく安心して取り組みました。

次に何をするのが、その理由と共に明確にされることで、間違った順番に進んでしまって、二度手間を踏むようなロスを防げる優れたモデルだと思いました。

一人で行うと確実に後回しにして、そのまま忘れていくようなことが、チャレンジモデルだと、優先的に行動するようになるので、いつも途中でやめてしまう人にもお勧めできるプログラムですね。

常に受講者の視点・感情を理解しながら、何を欲しているのかを全力で汲み取り、愛されるモデルを作っていきます。

まずは、今回の5日間の学びで得たたくさんのことを念頭にチャレンジモデルの実践まで進めてみます！

この順番でやれば出来るんだ、ということが分かり、次何をすればいいのかが理解できた



川勝 通子さま

5日間ありがとうございました

今まで学んできたことをアウトプットしようと決めたのに、全くどうしたらいいのかが分からずになりました。

正しい方法がわからない
正しい手段がわからない
行動しない

まさにその通りで、動けない状態でした。

チャレンジモデルを受けて、何をアウトプットしたいのか？なんのために、どうなってもらいたくて？を初めて真剣に考えたように思います。

そして、この順番でやれば出来るんだ、ということが分かり、次何をすればいいのかが理解できたように思います。

このような理解を得ることができるのがチャレンジモデルだということも、同時に学べたように感じています。

LPもこれからの状況ではありますが、今度は行動できると思っています。

ありがとうございました

中村さんの起業家マインドからも多くの気づきを得られました。



クーリー 亜優さま

5日間、ありがとうございました。

前回のセミナー後、すぐに企画を立て、SL制作、集客（有料）をし、14日から「14Days腸活チャレンジ」を提供しますので、今回の講義で、内容をブラッシュアップすることが出来ました。

アドバイスを頂いた通り、ライブセッションのない日も、参加者様たちのモチベーションが下がらないようにデイリー課題を用意しました。

最終日のセールスに不安がありましたが、それも、中村さんの最終日の流れを参考にさせて頂くことで、自信をもってプレゼンテーションが出来そうです。

また、繰り返し「なぜ、チャレンジ企画をするのか？」「目指すべきところはどこなのか？」を伝えて下さり、中村さんの起業家マインドからも多くの気づきを得られました。ありがとうございました。

[クリックして参加フォームへ移動する](#)

[プライバシーポリシー](#) [特定商取引法に基づく記載](#)

©株式会社オフィスNJ