Udemy（ユーデミー）
コースを作ろう！
3ヶ月チャレンジ
募集開始！
一人でキツけりゃみんなで作ろう！！

こんにちは！渡辺拓です。

Udemy（ユーデミー）講座について、
ちょっとでも「**一緒に作ってみようかな？**」と
思っていただいてありがとうございます！

おそらく、
「**Udemyで稼ごう！**」という気持ちがないと
この文を読んでいないので、

Udemyで稼ぐために、最初に知るべきことを
一番最初にお伝えすると

大きなポイントは、

「Udemyは作ったらすぐに売れるわけではない」

ということです。

「１時間で作ってすぐ稼げる！」

みたいな世界線ではなく、

コンテンツを作りながら、スキルアップを積み上げ、
安定して価値のある講座を提供できる
講師として成長していく

という覚悟が必要です。

１～２年という長期的なスパンでこれをやっていきます。
実際に僕もUdemy講座が”跳ねる”までは１年ほどかかりました。

「すぐに稼げる系副業」はあると思いますが、
僕はそのやり方を知りませんし、
楽しいと思わなかったのでやっていません。

例えば他の稼ぎ方にしても、

・Youtuberをやるにしても「まずは100本」
・ブログを書くにしても「まずは100記事」

みたいなことはあるので
そのくらい長期でやっていく、という気持ちは必要です。

でもそのかわり、それができると
その中で「Udemy」をおすすめするのは

・作る際に着実にスキルや知識がついてくるので
**　成長しながら、本業に活かしつつ続けられる**

・人脈・実績が積み上がり、
**　その後の名刺として活動の幅が広がっていく**

・毎月、講座が自動で売れていくので、
**　何もしなくてもそれだけで稼いでいけるようになる**

といった良さがあるからです。

僕もUdemyのおかげで、独立できましたし
沖縄に移住するなど、自由な生活を手に入れることができました。

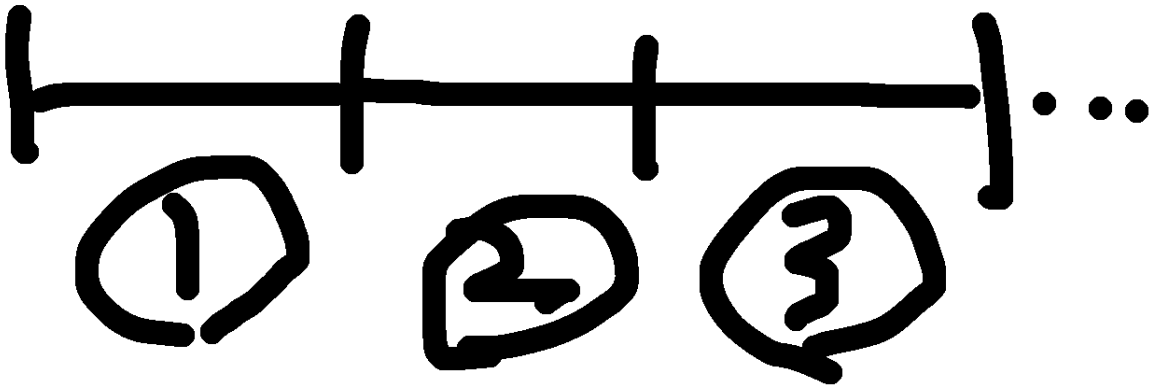
ということで、その上で

Udemyで稼ぐための
ロードマップ

をお伝えします。次のページに超簡単な図があるのですが

1．Udemyのコンテンツを作り、
2．そのコンテンツを「名刺代わりに」使いながら
3．さらにコンテンツをつくり、売れるのを待つ

というステップを踏んでいきます。
図はこれです：



（こんな図だったらなくてもいいんじゃないか・・）

という声も聞こえてきますが、それぞれ

①コンテンツ作り期｜**②名刺活用期**｜**③コンテンツ跳ねる期**
です。
全体の長さが１～２年くらい。

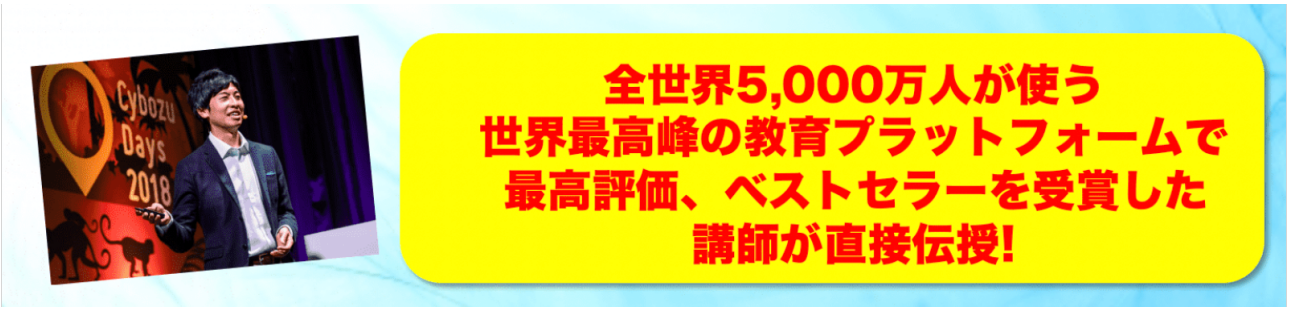
ちなみに、一番よくわからない
「**名刺として活用**」がどういうことかというと、

Udemyは日本では「**”進研ゼミ”のベネッセ**」さんが
販売代理店になっているため

「Udemy講師になる」とは
「ベネッセ認定の講師として社会人向けに教えている」

と言うことができるのです。

たとえば、こういうことです：



他にも、僕はプロフィールをこう書いたりもしています：

＝＝＝＝＝＝＝＝＝

Udemyベストセラー講師。
京大院卒、日本一の働き方改革企業サイボウズに入社。

夢のある同僚と比較し
「自分にはなにもない」と悩みながら、
100人100通りの自由な仕事の「型」を学ぶ。

その「型」を活かし週4勤務で3つの複業を経て独立、
社会人向け動画学習プラットフォーム
「Udemy」で受講者のべ5万6千人を超える人気講師になる。

トップ3%しか選ばれない優良講座にも多数選出。
レノボなどの企業でも講演。

しかし未だ夢がない人生から
「夢がなくても自由に生きられる」ことに気づき、
夢で悩む人にその生き方を伝えるべく活動中。
＝＝＝＝＝＝＝＝＝

下線部がUdemyで得られた実績です。

僕はその”名刺”を使うことで、自分のセミナーに
たくさんの方に来ていただくことができましたし

おかげで成長することができ、
さらにいいアイデアがたまり、
その結果、良い講座を作ることができ、
最終的にUdemyで”跳ねる”ことができました。

なんとなく、**Udemyを使って講師として成長していく**イメージが湧きましたか？

これをやっていくための始めの1歩であり、
今回一緒にやっていきたいことが

まずは1時間くらいの Udemy講座を作る

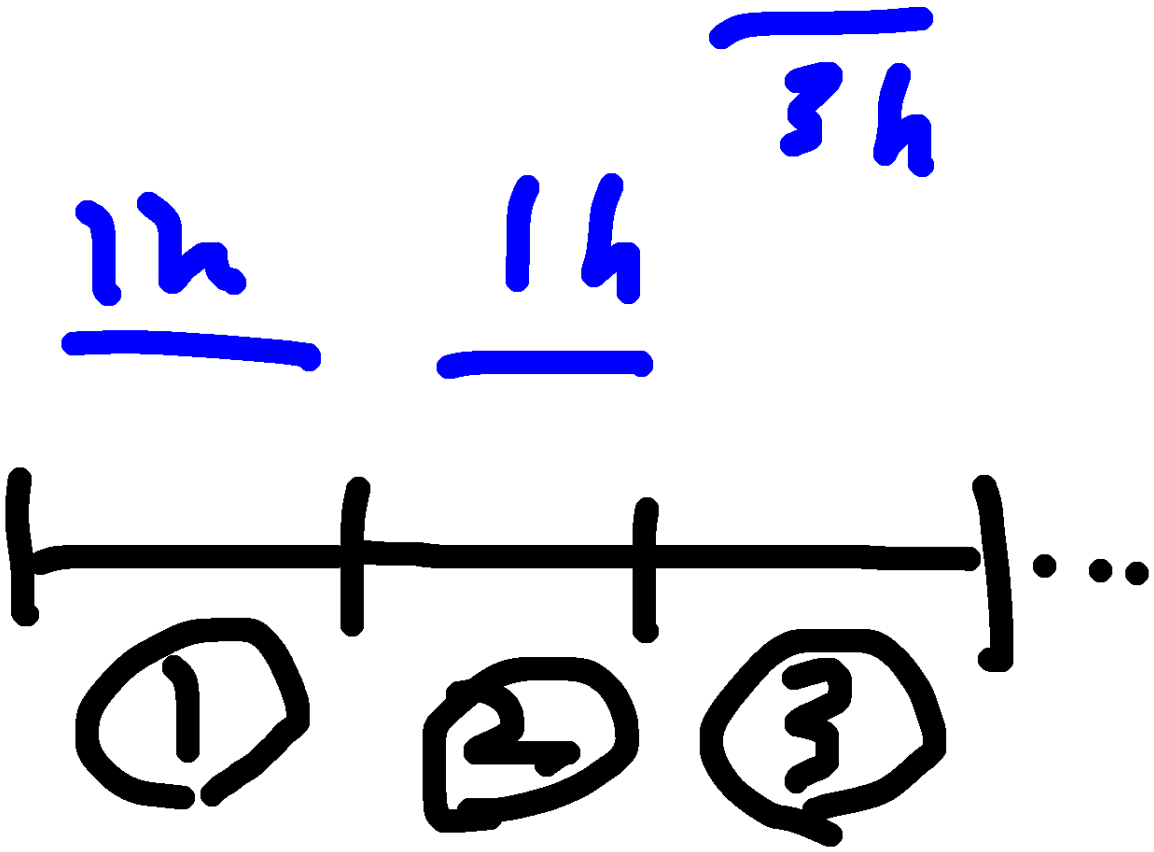
ということです。

ここで重要なことをお伝えすると、

Udemyで跳ねやすいのは、3〜5時間ほどの長めの講座なのですが、
いきなりそれを作るのは**かなり大変**ですし、
その講座が伸びなかったら**「もうや〜めた！」**になってしまうので、まずは1時間の講座からつくっていきましょう。

そして力が着いてきたら、長めの講座にチャレンジする、
というのが僕がたどってきた道です。

図にするとこういう感じです：



ちょっとだけ要素が増えましたが、同じくそれぞれ

①コンテンツ作り期｜②名刺活用期｜③コンテンツ跳ねる期
です。
「跳ねる期」には、長めの講座でチャレンジします。

ちなみに「**いきなり1時間って大変じゃないですか？**」と思うかもしれませんが

社内で「勉強会をやります！」と打ち合わせを入れたら、だいたいこんな感じですし、

かわいい後輩ちゃん（後輩クン）から

「先輩、わからないことがあって悩んでいるので、
**　2人きりで詳しく教えてくれませんか？」**

と言われたら、1時間くらい余裕で話しちゃうんじゃないでしょうか？

これは半分冗談で、半分本当です。

「悩んでいる人を救う」という本質を守って、
「自分が一番”ノる”ように伝える」のが

講座で成果を出す秘訣だからです。

渡辺流の講座づくりテンプレートもお渡しする予定です。

それがあれば、10分は確実に話せるようになります。
（実際に、過去の講座でも、みなさん話せるようになりました）

それを6個、トピックを変えて、くり返すだけで・・・
（その6個のトピックの見つけ方もお伝えします）

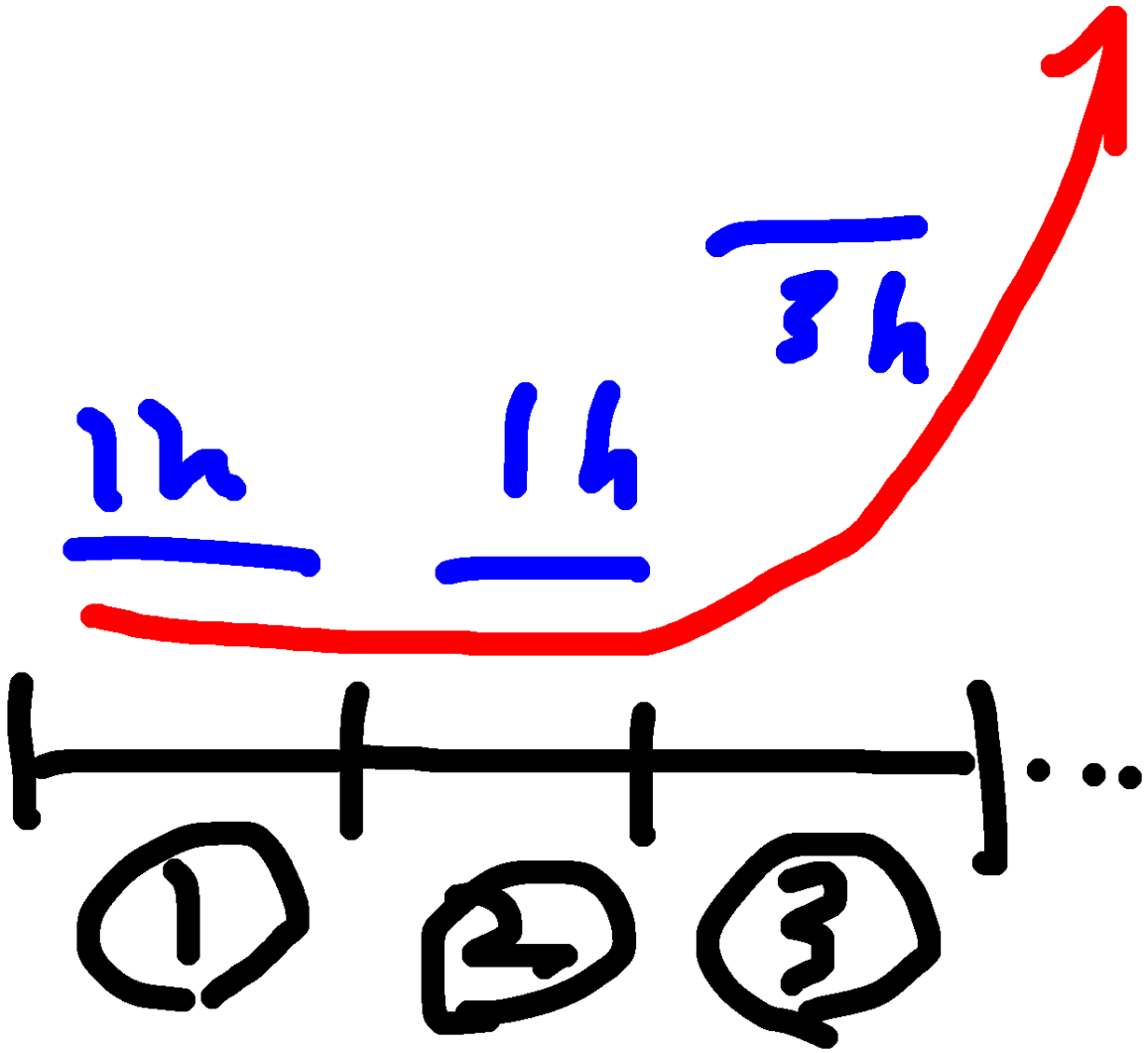
１時間の講座が完成します。

ちょっと現実的になってきたのではないでしょうか。

１時間の講座を作る自信がついたら、
それを安定してできるようになっていき、
３～５時間の長い講座を作ってみる。

そうやってUdemyの売上を伸ばしていきます。

先ほどの図に書き込んでみると、こんな感じになります：



売上は、こんな感じで突然「**グイッ！**」と伸びます。

ちなみにくり返しますが、**始めのほうは本当にお金にならない**ので、その覚悟を持ってください。

ですが、始めに
「**売れた！**」ときの喜びは本当に大きいですし、

それが自動で入ってくると
「**わわ！ホントにきた！**」という感じですし、

いいコメントがついたりすると
「**おほほ！**」という気持ちになりますし、

それで講座が”跳ねた”日には

「わあああ〜〜〜！！
ありがとうございます〜〜〜！！！！」

という感じになります。

いまも、毎月こんな感じでやっています。

とつぜん語彙力がバカになってすいませんが、

Udemyで稼いでいくことの喜びや醍醐味が伝わったら良いなと思います。