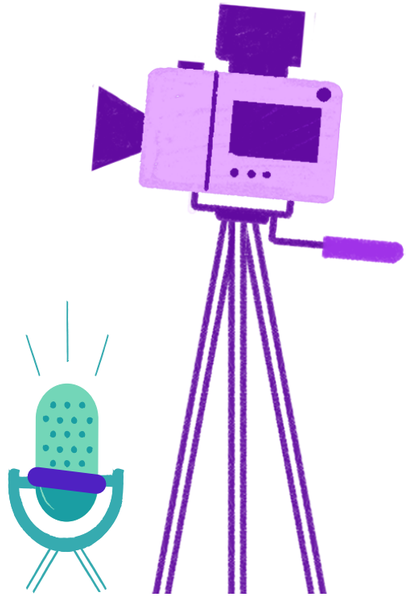
受講生
体験
チェックリスト

学習者は内容の質の高さを重視します。学習者を満足させるコースを作成するには、コース作成のベストプラクティスについてよく理解しておくことをおすすめします。

- プロフェッショナリズム
- 学習体験
- 明瞭で説得力のあるマーケティング



プロフェッショナリズム

学習者は次の3つの主な要素に基づいてコースを評価します。

音声の質

高品質なストリーミングコンテンツの世界では、学習者は、ある一定のレベルにまで磨き上げられた、プロフェッショナルなコースを求めています。そこでUdemyでは、テスト動画サービスを利用して音声環境の審査を受けることを強くおすすめします。講師ダッシュボードの「テスト動画」タブから、無料でご利用いただけます。

良い音声とは:

- ☐ 背景ノイズやハム音がない（背景ノイズやハム音の主な原因は、電子機器、電化製品、環境騒音、マイクの設定）
- ☐ エコーが少ないか、まったくない（エコーの主な原因は、撮影空間に硬い物があったり、撮影空間が広すぎること）
- ☐ パ行やタ行などの気が散る破裂音がない（すべての音声およびマイクにこの問題があるわけではありませんが、ある場合は、ポップガードが役に立ちます）
- ☐ 左右のヘッドフォンから、適切なベースボリュームで出ている

映像の質

今やHDビデオは、当然のように期待されています。さらに、鮮明な画像はコンテンツのアクセス数を増やすことにつながります。

良い映像とは:

- ☐ HDでは、720pまたは1080p（縦横比16:9）
- ☐ 鮮明な画像で、見やすい学習教材
- ☐ 安定している（不安定さがない）
- ☐ 画面を目で容易に追えるよう、フレーミングやズームインが適切に行われている
- ☐ 照明が明るく、画面内に妨げとなるものが入っていない

話し方

何を話すかだけではなく、どのように話すかです。

良い話し方とは:

- ☐ 「えーと」や「あのー」をできるだけ入れない、簡潔明瞭な話し方
- ☐ 熱意とやる気が感じられる声のトーンで話します。撮影機器は講師のパフォーマンスをいくらか減少させてしまうことがあるため、通常よりやや強めに熱意が伝わるようにします。
- ☐ 語句の発音を明瞭にし、重要な点を強調するために間を利用します。



学習体験

以下のようなコース構成が学習により効果的です。

- ☐ **2分〜5分の最初のレクチャー**で、コースおよび各セクションの内容を説明する。
- ☐ **最初の3つのレクチャー（または最初の15分）で**やる気を引き出すアクティビティを提供する。
- ☐ **コースの早い段階で**有益なコンテンツを共有し、背景の説明に時間を割きすぎない。
- ☐ **セクションごとに明確な目標**または学習目標に関連する主要スキルを設定し、すべてのレクチャーでサブ目標を達成できるようにする。
- ☐ **各レクチャーで1つの主要コンセプトを取り上げ、**メッセージを伝える。
- ☐ **セクションごとに1つ以上の学習アクティビティ**（演習、プロジェクト、小テスト）を行い、学習した内容を応用する機会を学習者に提供する。
- ☐ **レクチャーの長さは2〜6分にする**（例外: ヨガコードの解説瞑想）
- ☐ **コース全体を通じて、**レクチャーの形式に変化を持たせましょう。スクリーンキャストや語りが多すぎると、退屈になる可能性があります。レクチャーの形式は、教える題材に基づいて選択します。記事やテキスト形式のレクチャー、演習もよい方法です。
- ☐ **学習者が講師に親しみを持てるようになります。**特にコースの初期段階で、語り手のレクチャーが人間関係を築きます。
- ☐ **リソースが簡単に見つかる。**演習に必要なリソース、ダウンロード、リンクをすべて用意します（ワークシート、ソースコード、演習ファイルなど）。



明瞭で説得力のあるマーケティング

コースを受けるかどうか決める際に受講生が知りたい情報:

- ☐ **コースで学習するスキル。**
  学習目標は、強い動作を表す言葉で始めて、「コース修了時に、以下のことができるようになります…」という文にします。

- ☐ **コースの対象者。**
  レベル、業界、学習の目的といった側面から、このコースの対象者を説明します。「すべての人が対象」としてしまうと、その人のニーズを満たすコースかどうかが分からなくなります。「このトピックに関心のある人」ではなく、「ゲーム業界に関心がある開発初心者」や「PMP認定の取得を目指す中堅のプロジェクトマネージャー」といった表現を検討しましょう。

- ☐ **提供する体験の種類。**
  2〜3分のプレビュー動画によって、学習者に講師の指導スタイルの雰囲気を伝えます。学習目標を簡単に説明し、コースの面白さや他との違いを伝えるとよいでしょう。高評価のレクチャーのハイライトも加えましょう。

- ☐ **金額に見合う価値。**
  コース価格は、トピック、コンテンツの長さ、教え方が同じような他のコースと同等にする必要があります。価格が異なる場合は、理由を説明します。

- ☐ **主要なレクチャーの内容。**
  レクチャーの内容を説明してコースのカリキュラムを魅力的に見せ、学習者が自信を持って購入を決断できるようにします。

詳細

以下のリソースを利用することをおすすめします。



講師コミュニティー

他の講師にコース作成の手順を相談し、フィードバックを受けられます。

詳細

ヘルプとサポート

よくある質問、参考記事、トラブルシューティングのヒントを徹底的に活用しましょう。

詳細

テスト動画

コースダッシュボードで無料の個別フィードバックを受けて、レクチャーを収録する前に音声と映像の設定を調整しましょう。

詳細

マーケットプレイスのインサイト

コーストピックを検討し、マーケットプレイスの最新の統計でどの位置づけにあるかを確認しましょう。

詳細

Teaching Center

おすすめのコース作成手順やマーケティングについて、Udemyの講師チームからベストプラクティスを学びましょう。

詳細

Udemyコースの作成方法（英語版動画）

コース作成の基本とベストプラクティスを学ぶには、こちらのコースを視聴してください。

詳細