



スクール・学習塾向け クチコミ紹介事例パーフェクトマニュアル



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken



2

「クチコミしたくなるコト(善意)」 「クチコミしやすいフレーズ」づくりのための

「●●●な人に教えてあげて」と「●●割引」

紹介キャンペーン

重要度：S



紹介特典や割引特典などを用意するだけではなく、具体的に「周囲に●●●で困っている人に教えてあげてください」というフレーズを使う紹介キャンペーン。

困っている人を助けてあげたい、人の役に立ちたいという消費者の気持ちを紹介キャンペーンにつなげる手法。

◆ノウハウ活用の時のポイント◆

- ◆自社スクールが「何に困っている人」に効果的なのかを認識するのが大切
- ◆「●●●な方が周囲にいらっしゃいませんか?」「●●で困っている人に教えてあげてください」が王道フレーズ
- ◆人の善意や人助けをしたいという気持ちを連動させるためキャッシュバック型のネガティブなイメージが消える
- ◆イベント紹介キャンペーンとの融合も可能!

このノウハウの進化・応用パターン



- ・困っている人や内容をカード別に用意する
- ・内部生だけではなくOBに向けてのDMも可

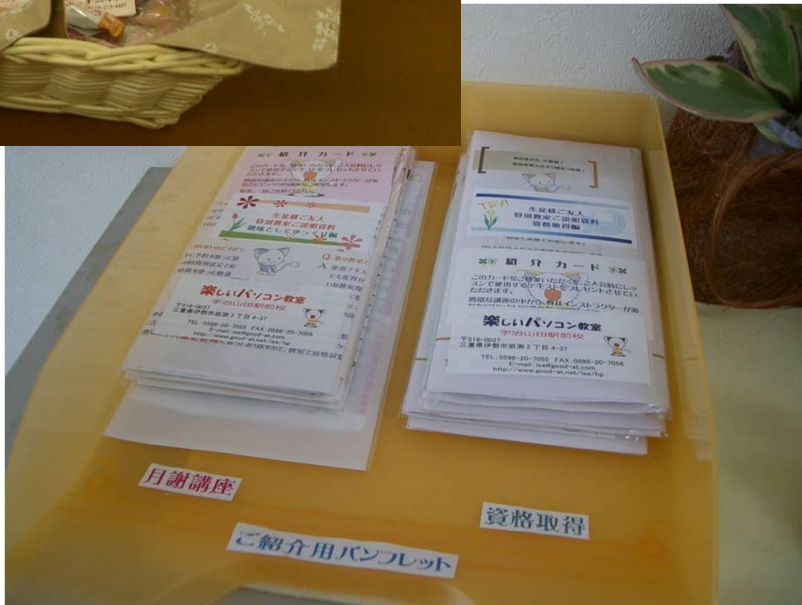
5

「クチコミ紹介を円滑化するツール」準備のための

紹介資料(リーフレット)の準備

ターゲット客別など

重要度:S



紹介キャンペーンやイベントだけではなく、スクールの内容や魅力を効率的に、渡すだけで伝えることができる資料(カード・ミニパンフレット・チラシ・リーフレットなど)を用意する。

スクールの魅力やイベントの魅力を伝えにくいお客様が多いという問題を解決するための準備。

ターゲット客別にツールなどを分けるのも◎

◆ノウハウ活用の時のポイント◆

- ◆「渡すだけ」で紹介が可能な段取りをしてあげる
- ◆紹介特典(インセンティブ)が目立ちすぎれば、それ目当てだと思われて、かえって渡しづらい事実を知っておく
- ◆大きなものや携帯にしにくいものはNG
- ◆モバイルサイトやスマホサイトがある場合は、カードとバーコードの組み合わせでも可能

このノウハウの進化・応用パターン

・紹介キャンペーンやイベント用の特設モバイルサイト(スマホサイト)を用意

