

学習塾・スクール向け 現場営業力に頼らない生徒募集セミナー

Web
開催

2023年 **2月15日** (水)・**27日** (月)・**3月8日** (水)・**13日** (月)
申込み締切日:2月11日(土) 申込み締切日:2月23日(木) 申込み締切日:3月4日(土) 申込み締切日:3月9日(木)

開催時間(全日)10:00~12:00 (ログイン開始 9:30より)

※全日程とも同じ日程となっております。ご都合のよい日程をお選びください
※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

講座	講座内容
第1講座	なぜ新規問い合わせが減少しているか？学習塾・スクール業界の時流を徹底解説 ・「少子化×不景気」で市場縮小時代に突入、学習塾・スクール企業が安定成長するためポイントとは？ ・紙媒体時代が終焉、今後新規問合せを獲得するための新時代のマーケティングとは？ ・現場営業力に左右されず新規問合せを生むためのノウハウとは！？ 株式会社船井総合研究所 子育て支援部 スクールチーム リーダー 北村 拓也
第2講座	現場主義のデジタルマーケティングによって実現した問い合わせ数増加事例を徹底解説 ・限られた広告費でより多くの反響を獲得するための「Web広告」「紙媒体」「ポータルサイト」活用のセオリーとは！？ ・認知拡大を問い合わせ増に繋げる「ホームページ」「SNS」活用のテクニックとは！？ ・来校前から「入会率を上げる＝選ばれる教室」となるためのマーケティングとは！？ 株式会社船井総合研究所 子育て支援部 学校教育チーム 小川 慎太郎
第3講座	これから取り組むべき「地域内の評判をあげて教室を成長させるための3つの新常識」 1. デジタル時代なのに大事な「口コミ・評判」！？差別化をするための学習塾・スクールの在り方とは！？ 2. 低広告費率が業界に定着している今がチャンス！生徒数増に直結する令和時代における王道の広告手法とは！？ 3. ポイントは「顧客単価アップ」！中長期的な教室の成長を見据えた脱・生徒数発想の肝とは！？ 株式会社船井総合研究所 子育て支援部 スクールチーム 伊藤 菜央

受講料 一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)／一名様 会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)／一名様

セミナー受講に加えて3つの参加者特典をご提供

1 **コンサルタントへ経営相談**
(希望者のみ) (オンラインまたはご来社にて)

抱えている課題について、「生徒募集改善診断」の結果も踏まえて、セミナーやレポートからさらに踏み込んだ個別具体的なアドバイスをお伝えいたします。

2 **生徒募集改善診断**
(希望者のみ)

貴塾・貴スクールの生徒募集の取り組みおよび各種経営数値の分析結果と、専門のコンサルタントによるコメント付きの「歳暮募集改善診断レポート」をお渡しし、今後優先して取り組むべき内容を洗い出します。

3 **スクール・学習塾ビジネス経営研究会 無料お試し参加のご招待**
(希望者のみ)

40社を超える、全国のさまざまな教室事業者が参加する勉強会に、無料お試し参加のご招待をいたします。
※1社1回限り

Webからお申込みいただけます！



TEL:0120-964-000
(平日9:30~17:30)

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWebページからご覧いただけます！
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/095163>

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。



学習塾・スクール向け

出生数80万人割れ人口減少時代

「集客」好調事例

徹底解剖セミナー

半年間
で...

問い合わせ数前年対比**2.5倍**達成

問い合わせ数アップのための**3つのポイント**

チラシ依存
からの**脱却**

デジタル時代
への**対応**

競合との
差別化

詳しくは
中面へ

問い合わせ数アップ事例が全国で続々誕生

学習塾

問い合わせ数
前年比**2.2倍**
※夏期講習期間での実績

英会話スクール

入会者数
前年比**2.0倍**

英会話スクール

入会者数
前年比**1.7倍**

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

学習塾・スクール向け 現場営業力に頼らない生徒募集セミナー お問い合わせNo.S095163

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ **095163**

【今、教育業界が大きな変革期を迎えております】

少子化の急加速、所得の減少、デジタル化の進行により、教育業界の外部環境は大きな変革期を迎えております。具体的には

- 企業間および教室間業績の二極化
- ポータルサイトからの反響減
- 紙媒体からの反響の激減
- 体験率・入会率の低下

など、特に新規問い合わせにおいての変化がこの数年でありました。

その結果、中でも「3教室以下の学習塾」「大手英会話教室」は大きなダメージを受けております。

上記はコロナの直接的な影響ではなく、コロナによって「少子化」「不景気」「デジタル化の進行」と10年時代が進んだため、コロナ終息後に元に戻ることはなく、対応しなければ企業が衰退していく可能性が高いです。

本セミナーでは、

- 人材面も含め、この数年間で教育業界の何が変わったのか？
- 今後、どうなっていくのか？
- 今後10年成長するために何をすべきなのか？

をお伝えいたします。

【紙面特別講座】

担当コンサルタントが語る 問い合わせ増のための3つのポイント

Point ① チラシ依存からの脱却。Web広告活用が成否を分ける。

認知拡大やブランド戦略におけるWebでの情報発信の重要性は高まっています。ただ、単に業者任せでWeb広告を運用しても費用対効果があった広告運用は難しいです。業種や地域、顧客の特性や年間スケジュールを意識するなど、教育業に合わせた「Web広告活用」がポイントです。

Point ② デジタル時代でより重要に。「商品力」と「発信・訴求力」。

Web広告によって今まで比較対象にもならなかった塾・スクールでも、その対象に入ることが可能となりました。しかし、「子どもを預ける、合格・成績アップを達成する」という保護者のニーズに応えるためには、Web上の情報発信を通じて信頼を獲得することが求められます。どの情報をどのように発信するべきかという「商品力」と「発信訴求力」を高めることがポイントです。

Point ③ 少子化時代に求められる。学習塾・スクールの「差別化戦略」。

少子化において成長を続けるためには「商圏内のシェアアップ」・「在籍期間の増加」・「一人あたり単価アップ」・「拠点ごとの商圏拡大」が必要となってきます。その実現のためには差別化が必要であり、合格実績という王道の差別化の訴求が難しい場合は「コンセプト塾/スクール」や「特化コース」など、より限定的なターゲットに対して高い訴求力を持たせるような「差別化戦略」を取ることをポイントです。

このような学習塾・スクール事業者の方におススメ

コロナ禍以降、**新規問い合わせが減少**している学習塾・スクール

直近1年間**チラシからの反響が特に大きく減少**している学習塾・スクール

生徒を増やせる教室長と増やせない**教室長の力量の差**でお悩みの事業者

他の学習塾・スクールと同じようにホームページなど**Web対策をおこなっている**が、問い合わせ数が伸びずに悩まれている事業者

セミナー当日にお伝えすること

【新規問い合わせ増につながる**認知度アップ**のための実践事例】

- 学習塾・スクール業界で必須の考え方となる**Web広告スケジュール**の一例
- 競合より先に認知してもらう**ためのWeb広告ノウハウ
- 地元の塾・スクール探しをしている人**に効率的に認知してもらうためのWeb広告ノウハウ
- ニッチなターゲットに絞る**ことで、お金をかけず認知に繋げるSEO対策手法
- 地域内で少しでも認知度をあげるために、**費用ゼロで上位表示**につなげるSEO対策のポイント

【選ばれる**塾・スクールづくり**のための情報発信事例】

- 良い口コミ**から集客力を高めるためのMEO対策
- 保護者の信頼**を獲得し、問い合わせに繋げるための情報発信のポイント
- ホームページだけではない、お問い合わせに繋がりやすくなる**Webコンテンツ**の作り方

