

音楽教室の生徒はもう集まらないと思いませんか？

人口減少の中でも、地域で保護者・生徒から支持され続ける
音楽教室経営を目指す！

明日からすぐ使える事例満載！

令和時代の音楽教室が、 これからも**生徒募集**に困らないための **最新事例連発** Web セミナー

厳選！10の施策

1

個々の営業力に頼らない！
自動メルマガによる未入会者の後追い営業

2

教室紹介の範囲でとどまっていますか？
Instagramで潜在層を引き上げる方法

3

講師や教室の人気に依存しない、
クチコミ&紹介連鎖を生み出すテクニック

4

一度サイトを訪れた人を逃さない
サイト訪問者の追跡&分析機能の活用術

5

サイトからの問合せ率が1.3倍増！
チャットボットを使った最新Webマーケティング術

6

進化し続けている、
SEO対策の鉄板セオリーと新常識

7

年間新規入会者数1.2倍を実現！
Googleマップのクチコミ対策

8

新規入会獲得単価1万円を実現
コース別専門サイト×Web広告

9

体験レッスンの参加率・入会率アップを叶える
LINE活用

10

デジタル時代でもまだまだ鉄板！
当たるチラシ&ポスティング術

主催



サステナブルな成長を。Funai Soken

株式会社船井総合研究所

音楽教室向け 生徒募集セミナー2024

お問い合わせNo. S114015



〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申し込みいただけます。(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。)

114015

今、音楽教室業界で 何が起こっているのか？



01

ターゲット人口減少、音楽教室への参加率が低下

2023年の出生数が75.8万人と、前年から引き続き80万人を割る形で減少し続けています。少子化そして人口減少が急加速し、また習い事ビジネスにおける競争もますます激しくなってきました。これらの理由により、音楽教室への参加率が低下、また市場そのものが縮小しているのが現状です。

02

楽器購入率・額の低下

各家庭に押し寄せる不景気の波が、楽器ビジネスにもダメージを与えています。2023年1月における実質賃金は、昨年対比-4.8%。一般的な家庭（世帯年収500～600万円）の場合、物品の購入に使える金額は1.5万円～2万円程度減っているといえることが言えます。このような不景気の影響により、各家庭で楽器を購入する機会、そして購入する楽器の額も下がってきています。これにより、教室収入の重要性がますます上がってきています。

03

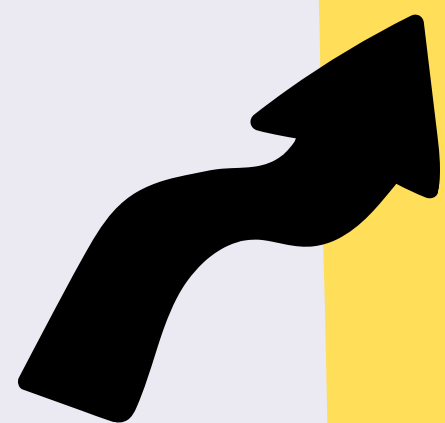
人材採用、定着の難易度が上がる

生産年齢人口が5年ごとに約5%ずつ減少しています。働き手が不足していることや、その現状を受けた大手企業が賃上げをしていることにより、中小企業の採用は、超売り手市場となっています。昔と比べ、優秀な人材を採用、そして定着させづらくなっていることで、生徒の入会率低下、退会率アップに影響しています。

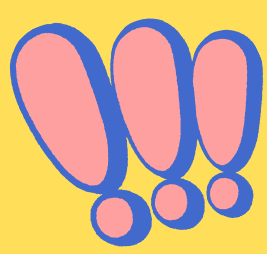


音楽教室の生徒募集… 以下のようなお悩みはありませんか？

- ✓ ここ5～10年間で、新規の問合せが減り続けており、**コロナが明けた今も生徒数が戻らない**
- ✓ 2023～2024年にかけて、問合せ数は回復してきたものの、**入会率が50%を下回っている**
- ✓ **新規生徒獲得単価が3.5万円/1人を超えている**が、本当はその半分に抑えたい
- ✓ 近隣に、音楽教室や習い事、学習塾が増えてきており、他社との差別化となる、**"圧倒的な強み"**が必要だと感じている
- ✓ 入会営業を担当する**スタッフの"営業力"が低下**してきている（そもそも**人材が足りていない**）
- ✓ **WebやSNSに注力したい**という思いはあるが、成果に繋がる具体的な手法がわからない
- ✓ 月謝の値上げを含めて**単価を上げたい**と考えているが、退会が不安でなかなか踏み出せない
- ✓ 10年後、20年後も持続的に音楽教室として**安定成長**し続けたい



ひとつでも当てはまる方は、**セミナーにご参加ください**



セミナー当日お伝えする事例を一部公開

成功事例

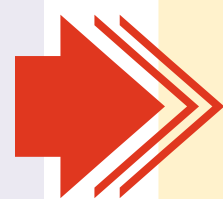
01

体験獲得単価7,000円を実現！ 春秋の繁忙期以外でもWebサイトから安定集客

Before

販促媒体はチラシのみ。Webサイトは一応存在するが、10年以上前に作成してからほぼ手を加えていない状態で、Webサイトからのお問合せは業者の営業メールばかり...

月間平均体験者数：0～1名/1教室
体験獲得単価：30,000円～/1人



After

コース別LP（ランディングページ）を構築し、リスティング広告を月2.5万円の広告費で運用。ターゲットのニーズ対して、「LP×リスティング広告」でダイレクトに訴求し...



月間平均体験者数：3～4名/1教室
体験獲得単価：7,000円/1人

成功事例

02

営業人材不足でも、デジタルツールを中心とした 営業の仕組み化により、入会率が54%→75%に！

Before

入会面談はすべてのスタッフが持ち回りで担当。しかし、人によって営業力に差があるため、入会率にも偏りが生じ...

体験者数：20名/月
入会者数：7名/月
体験からの入会率：53.9%



After

体験前に、お客様の悩みやニーズをある程度引き出したうえで、体験当日の入会営業に臨めるように、以下の施策を実施。

サイト訪問者の追跡機能や、営業管理ツール、また問合せから体験当日までに気持ちが離れないようにメルマガを配信する等、デジタルツールを活用した営業改善により...



体験者数：29名/月
入会者数：15名/月
体験からの入会率：75.0%

このままのやり方では、生徒は減る一方...

今こそ、
令和の音楽教室生徒募集
に、アップデート!!!

セミナーは、オンライン開催です
詳細は裏面をご覧ください

開催要項

Web
開催

2024年水6月19日10:00~12:00

2024年日6月23日10:00~12:00

2024年土6月29日10:00~12:00

2024年月7月1日10:00~12:00

ログイン開始:開始時刻30分前~

お申込み期日

- ・銀行振込み:開催日6日前まで
 - ・クレジットカード:開催日4日前まで
- ※祝日や連休により変動する場合がございます

受講料

◆一般価格(1名様)

税込11,000円(税抜10,000円)

◆会員価格(1名様)

税込8,800円(税抜8,000円)

※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へ ご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!

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

【PCからのお申込み】



下記セミナーページから
お申し込みください

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114015>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)で、右上検索窓に「114015」をご入力し検索してください。

【QRコードからのお申込み】



右のQRコードより
お申し込みください



【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30) 【メール】船井総研セミナー事務局 E-mail:seminar271@funaisoken.co.jp

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

講座内容

音楽教室業界の時流解説

少子化によるターゲット人口の減少、習い事ビジネスにおける競合激化、2020年からの新型コロナ等、さまざまな外部環境の変化により大打撃を受けた音楽教室業界。自社の教室を再構築するために、今音楽教室企業が押さえておくべき「音楽教室業界の時流」と「V字回復させるための集客戦略のポイント」について解説いたします。



株式会社船井総合研究所
スクールチーム リーダー
北村 拓也

定番から最新まで!令和の生徒募集事例を大解説

音楽教室業界は余暇市場と言われています。「生活必需品ではない」商材を売るためには、消費者の購買心理を正しく理解する必要があります。
令和時代"でも"安定的に生徒を集めている音楽教室が行っているマーケティングの事例を、徹底解説いたします。



株式会社船井総合研究所
スクールチーム
伊藤 菜央

明日から即実践!まとめ講座

セミナー全体の内容をまとめ、セミナーご受講後すぐに「自社で取り組むべきこと」をお伝えいたします。貴社が飛躍的に成長するきっかけになるよう、本セミナーのポイントをまとめてお伝えいたします。

第1講座

第2講座

第3講座