

■開催日時・場所について

※2024年4月1日より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

2024年6月25日(火) | 7月12日(金)

開催時間: 13:00~16:30まで(受付開始: 開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲八重洲セントラルタワー35階

[JR/東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

申込期限

- ・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

秋冬戦線に生徒を増やす!
新年度までの生徒募集挽回のために

今後、成長し続けたい会社が着手すべき

クチコミ&紹介 生徒募集改革

最先端のマーケティングを
学べる実践研修!

東京本社での来場開催! 研修の内容詳細は中面をご覧ください

開催日時

2024年6/25(火)・7/12(金)

開催時間: 13:00~16:30まで(受付開始: 開始時間30分前~)

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア
TOKYO

受講料

■一般価格(1名様)

■会員価格(1名様)

税込44,000円(税抜 40,000円) 税込35,200円(税抜 32,000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。

■講演内容・セミナー講師について

第1講座

最新時流解説 令和時代の保護者のクチコミ紹介心理と教育企業のマネジメント課題

生徒や保護者の行動や価値観が変化の中で、「昭和平成のやり方」ではクチコミ紹介が思うように増えなくなっています。令和の教育業における生徒や保護者の変化と、クチコミ紹介が増えにくい企業側の問題・課題について解説いたします。

- ・令和時代に「生徒の友人紹介」「友人紹介キャンペーン」の効果が減少している顧客背景と組織背景
- ・紹介で生徒が増え続ける教室とそうでない教室との格差問題はなぜ起きる?

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 マネージングディレクター 犬塚 義人



第2講座

事例解説 令和の教育業のクチコミ&紹介マーケティング手法の事例&理論 2024年完全版 前編

第2・第3講座では前編・後編にわけて、最先端の教育企業が実践しているクチコミ紹介の最新施策を解説いたします。これまでの業界で一般的に行われてきた「生徒の友達紹介」にとどまらない、保護者・関係者・地域住民による、リアル〜オンラインに至る全てのクチコミ紹介手法を各カテゴリごとに分類して完全解説をします。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 伊藤 菜央



第3講座

事例解説 令和の教育業のクチコミ&紹介マーケティング手法の事例&理論 2024年完全版 後編

令和のクチコミ紹介促進においては、現場教室長&教室現場だけでなく、「会社・広報」としての活動、WEBツールをフル活用した拡散・告知が重要になります。令和時代の教育業経営にふさわしい、最新のWEBを活用した組織としてのクチコミ紹介拡大のための取り組みを解説いたします。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 小川 慎太郎



第4講座

マネジメント編 「企業」としてクチコミ紹介力を底上げするための組織管理・部下指導法

令和の教育業経営における最大の課題「教室間格差・担当者間格差」=クチコミ紹介を増やせる教室とそうでない教室が二極化してしまう問題を解消し、全社・全教室でクチコミ紹介による新規生徒数獲得を促進するための管理手法を解説いたします。

- ・複数教室展開をする教育企業が管理すべきクチコミ紹介関連の数値指標のあり方
- ・クチコミ紹介を「現場任せ」にしない。「攻め」の本部・広報がクチコミ紹介を増やすために果たすべき役割
- ・最先端の教育系企業が取り組むクチコミ紹介マネジメント領域のデジタル化施策 など

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 マネージングディレクター 犬塚 義人



お申込みはこちらからお願いいたします!

スマホ・タブレットの方は右記のQRコードを読み込んでいただきWeb ページよりお申込みいただけます。

※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

お申込み HP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/114613>

※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。

TEL: 0120-964-000 (平日 9:30 ~ 17:30)

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

お問合せ No. S114613



主催

サステナグロースカンパニーをもっと。
Fundai Soken

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

当社ホームページ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.] を入力してください)

114613

お問合せ No. S114613



高騰する広告費用…にもかかわらず反応が悪い広告…このままでは、生徒を集めたくても打ち手がない… 令和の“クチコミ・紹介マーケティング”で生徒を増やす!

リアル×デジタル

現場×本部

クチコミ×紹介

の融合がカギ!

Point 01

時流講座

令和時代の教育業界
クチコミ紹介
マーケティング動向



時代は変わった!消費者も変わった!
今知っておくべき

「消費者の変化」とは?

昭和・平成から続いてきた「紹介カード・チラシ」「友人紹介特典」など…令和の時代、デジタルネイティブの保護者・生徒に対して、本当にこのままのクチコミ紹介施策でいいと思いますか?

令和のクチコミ紹介で知っておくべき時流の変化

01 保護者・生徒の変化

デジタルネイティブ世代の保護者・生徒の心理とはなぜインセンティブ特典押しだけではダメなのか「押し・承認」心理とは

02 Web・デジタルツールの変化

クチコミ&紹介においてデジタル活用は必要不可欠に! 驚きの便利ツールが多数生まれている

03 紹介とクチコミの使い分け

生徒からの「友人紹介」がしづらくなった理由とは? 「クチコミは見えない・コントロールできない」は昔の話! 数値管理ができるクチコミ管理法

04 ネガティブクチコミの影響

生徒が集まらない最大の理由はコレ!? 広告や紹介の集客効果を激減させる「ネガティブクチコミ」を管理すべし!

Point 02

クチコミ紹介倍増 手法解説講座

秋冬戦線に
即実行可能な
最新クチコミ紹介
施策大公開!

新規入会者紹介

会話力に自信がある英会話教室だからこそ使える「映えコンテンツ」でのクチコミ

関係者紹介

在籍生弟妹の6割以上が入塾する
弟妹紹介ヘシフト! 「弟妹招待状」「弟妹向け特別イベント」など

弟妹紹介

“クチコミ&紹介をするのが普通”の空気づくりを生み出す、「紹介ありがとう」メッセージ発信

SNSでの拡散を自然に増やす「シェアフォト」提供

コンバージョン数だけで測れない! 新規集客数を底上げする、侮れないクチコミ重視型YouTube広告

全国の1000教室以上の 学習塾・スクールの クチコミ&紹介で 生徒が集まったテクニック をお伝えします!



卒業生紹介

生徒の紹介を継続的に増やすトレンドを押さえた紹介特典サイクル

保護者紹介

新規入会者が1.2倍に!
入会者が新たな入会者を紹介してくれる紹介連鎖を生み出す2か月対応フロー

Webクチコミ

地域クチコミ

「クチコミ紹介パワーワード」設定&告知で、地元で知らない人がいない教室に!?

在籍生の友人紹介

学習塾の初回テスト結果管理&活用で、クチコミ&紹介が劇的に増える

保護者をお願いするのは「紹介」ではなく「シェア・拡散」保護者がクチコミしたくなるメール術・サイトコンテンツ

Point 03

組織管理・マネジメント講座

令和時代の教育業界
クチコミ紹介
マーケティング動向

多拠点展開をする学習塾・スクールの クチコミ紹介集客でよくある悩み

人気講師・人気教室“だけ”が紹介が生まれていて、不振教室ではクチコミも紹介も起きない

本部からキャンペーンや紹介促進の指示をしているが、現場の動きが鈍い…教室ごとの差がありすぎる…

現場の若手スタッフの紹介をお願いする熱意や行動が弱い…



「紹介入会」の結果数値しか把握できないため、各教室の取り組みや途中経過の状況がわからない

クチコミ紹介マーケティングに成功している会社組織の4つの共通点

共通点 01 本部・広報がキャンペーン特典やデジタルツール類を用意して教室現場の紹介促進サポート!

Bad 現場任せ・担当者任せ

Good 現場の紹介モチベーションアップ!
全社の紹介発生率が底上げ!

共通点 02 講師の人気や生徒満足度に依存しない、クチコミ紹介マーケティングの仕組み化

Bad 人気講師や人気教室のみが紹介を増やせる

Good 新人講師や不振教室でも、最低限のクチコミ紹介集客を実現!

共通点 03 クチコミ紹介関連の数値指標を本部がリアルタイム管理!

Bad 現場の動きが鈍い…取り組み状況がわからない…

Good 紹介ごとのKPI管理! 教室・現場の動きがわかり、適切なアドバイスやサポートが可能に!

共通点 04 本部・広報自らも、クチコミ紹介のための働きかけを実施!

Bad 広報は広告作りが仕事…

Good 本部・広報が、関係者紹介からの新規集客を大量獲得!

本研修は、 このような方におすすめです

対象業種

学習塾（集団指導・個別指導）
英会話教室
音楽教室
スイミングスクール
スポーツ系スクール
etc...

参加対象

複数教室展開している教育企業の
経営者
経営幹部
広報責任者の方

※小規模教室・個人事業主の経営者の皆様にも使えるノウハウやテクニックをお伝えしますが、講座内容の中に「組織としてどのように施策を展開するのか」などのマネジメントテーマが含まれます

こんなお悩みを解消する研修です

- ✓ 春夏戦線の様子のみでは新年度の生徒数目標に届かなさそう…
秋～冬戦線で生徒数を挽回させる施策を知りたい
- ✓ 紙媒体販促やポータルサイトからの販促では生徒が集まりにくく、広告費用が肥大化してしまう…
新時代の塾・スクール企業の生徒募集体制のあり方を知りたい
- ✓ 販促や広告が当たりにくい時代だが、1人の新規生徒獲得コストを2万円以下に抑えられる生徒募集体制を構築したい
- ✓ 昭和平成から続く「紹介キャンペーン」「紹介カード」などのアナログな施策だけではなく、令和時代にふさわしい教育業界の最先端のクチコミ&紹介の施策を学びたい
- ✓ 「人気教室・人気講師だけが紹介で生徒が増える…（本来はテコ入れ必須の不振教室は生徒数が増えない…）」という状況を打破して、全社的にクチコミ&紹介の入会者数を底上げしたい

船井総合研究所のコンサルティングについて

コンサルティングサービス①

全国各地から約47法人が参加中！（2024年4月末時点）

スクール・学習塾ビジネス経営研究会

2ヶ月に1回の勉強会がメインの教育企業向けの会員組織です。一方的ではなく、会員同士双方向のコミュニケーションが取れるスタイルの勉強会が、船井総研のスクール・学習塾ビジネス経営研究会の特徴です。

第1講座 船井総研講座

全国のスクール・塾のコンサルティングを行っているコンサルタントより教室経営の最新時流に加えて、一流企業が実施している最新事例をお伝えいたします。

目的 >> 最新の塾・スクール業界の動向把握 ポイント >> 教育業界の最新動向・先行事例のインプット



第2講座 ゲスト講座

会員様の先行・成功事例を、会員様ご自身に講演いただきます。成功までのプロセスや成長のポイントのリアルをお話いただきます。

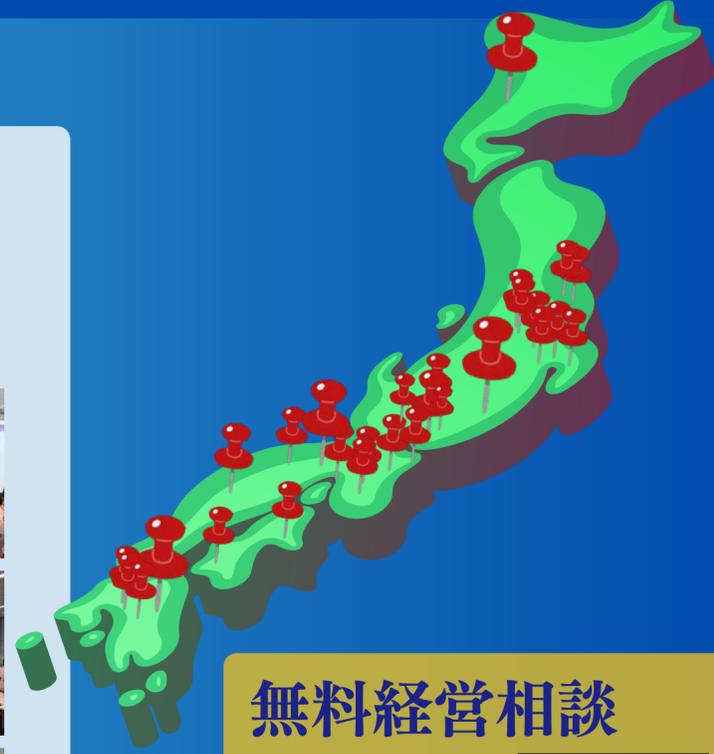
目的 >> 各地の活きた成功事例を自社に落とし込む ポイント >> 業績を伸ばしている企業は何を行っているのか？



第3講座 情報交換会

「生徒募集」「DX」「人材育成」等、例会ごとに異なる経営テーマについて、全国の塾・スクール企業同士で事例を共有いただきます。

目的 >> 同規模・同業種同士でのリアルな事例共有 ポイント >> モデル企業や志高い師と友との出会いの場に



無料経営相談

のお申し込みは
こちらから



コンサルティングサービス②

教育業専門のコンサルタントによる伴走型支援

個別コンサルティング

生徒募集、収益改善、DX化、人材採用…各社の経営課題を分析し、最短最速の業績アップに向けたご提案、そして実行まで、教育業専門のコンサルタントがサポートさせていただきます。

月次支援型コンサルティング

👍 生徒募集・業態付加・人材採用 など…

研修型コンサルティング

👍 営業力強化・社員育成 など…

人気の
コンサル
メニュー

コンサルティング実績（一部）

エリア	サポート期間	before	After
群馬県	4年	生徒数 550名	900名
兵庫県	2年	生徒数 250名	350名
三重県	3年	生徒数 200名	300名
北海道	3年	生徒数 250名	350名
千葉県	1年	生徒数 550名	600名
静岡県	5年	生徒数 700名	1100名
東京都	5年	年商 3億円	5億円
愛知県	5年	年商 7億円	15億円

船井総合研究所の民間教育業専門のコンサルタント



子育て支援部
マネージングディレクター

犬塚 義人

担当業種

- 中堅・大手学習塾
- 英会話教室
- カルチャースクール
- 資格スクール

コンサルティングテーマ

- 成長戦略・活性化支援
- 経営幹部・管理職・一般社員の人材育成・研修
- 業界市場規模調査・分析
- 講演



子育て支援部スクールチーム
リーダー

北村 拓也

担当業種

- 学習塾
- 英会話教室
- 民間学童
- スイミングスクール

コンサルティングテーマ

- 成長戦略・活性化支援
- 採用戦略・実行支援
- 新規事業立ち上げ・活性化支援



子育て支援部スクールチーム

小川 慎太郎

担当業種

- 資格スクール
- 学習塾
- 専門学校

コンサルティングテーマ

- 生徒募集（デジタルマーケティング）実行支援
- 新規事業立ち上げ・活性化支援
- 業界市場規模調査・分析



子育て支援部スクールチーム

伊藤 菜央

担当業種

- 音楽教室
- 英会話教室
- 学習塾

コンサルティングテーマ

- 営業力強化支援・研修
- 評価制度構築支援
- DX導入・運用体制構築支援



子育て支援部スクールチーム

中川 悠里

担当業種

- 英会話教室
- プログラミング教室
- 民間学童

コンサルティングテーマ

- 生徒募集（SNSマーケティング）実行支援
- コース付加・活性化支援
- 新規事業立ち上げ・活性化支援