

全国100以上の教室経営から成功事例を集約

SNS運用で **問い合わせが来る** **生徒が集まる** 時代に

今年の春戦線で生徒募集に苦戦した教室の
経営者に聞いてほしい

今年の
秋戦線・冬期講習に間に合う!!

SNS 生徒募集 成功事例 大公開

初心者からでも
今すぐSNS集客を
始めたい
成功事例の一部をご紹介します!

セミナー参加特典

すぐ使える!
LINEメッセージ
のリスト集
プレゼント

スクール 事例

Instagram広告 経由で

1広告当たり/

新規問い合わせ数

10件獲得

学習塾 事例

問合せ～入会まで

LINE一元化 により

入会率

10%向上

スクール 事例

YouTube広告 により

1昨対比/

新規問い合わせ数

2.3倍

学習塾 事例

SNS広告×LP により

1今年の春戦線/

新規問い合わせ数

13件獲得

Web
開催

2024年 9月9日, 20日 10:00 ▶ 12:00
13:00 ▶ 15:00

ログイン開始
開始時刻30分前～

学習塾・スクール向け生徒が集まるSNS集客事例大公開セミナー お問い合わせNo.S117625

主催



サステナブルな成長を促す
Funai Soker

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。)

117625 🔍



皆さまの教室はこんなコトになっていませんか？

- ❑ チラシ・ポスティングなど紙媒体の反響が落ちたが、Web・SNS集客も成果が見えずお問合せ数・生徒数に伸び悩んでいる
- ❑ これまで通りのやり方で今年の春戦線も試みたが、新規問合せが減少しコロナ前の生徒数になかなか戻せない
- ❑ InstagramやLINEは運用しているが、正直「本当にSNS経由で生徒が集まるのか。」イメージがわからない
- ❑ 教室によって生徒の集まり具合にバラつきがあり、集客・営業活動を現場のスタッフに任せっぱなしにするやり方に限界を感じている
- ❑ 少子化がますます進む中、このままで3～5年後も安定して今の規模で教室経営を永續できるか不安である



経営者自らが押さえておくべき4つのポイント

POINT 1

「本当にSNS経由で問い合わせが？」
成果が出る生徒募集手法とは

学習塾・スクール業界におけるSNS活用は、“認知拡大”の役割が多く、問い合わせ獲得は難しいと言われていました。しかし近年SNS経由の問い合わせが増加傾向にあり、本セミナーでは認知・問い合わせ獲得・入会までの追客全てに効果のあるSNS集客法をお伝えいたします。

POINT 2

現場スタッフ頼りではなく
本部主導で進める即時業績アップ法

教室長・マネージャーに頼ったInstagram/LINE運用は即時効果が見えづらく、投稿発信を継続することが難しい傾向があります。本セミナーでは、無駄なく、最短で生徒募集に効果があるSNS運用法を成功事例を基に解説いたします。

POINT 3

投資すべき媒体/販促手法は適切か？
経営者が握るべき経営数値の見える化

学習塾・スクール企業の年間販促費は、年間売り上げの5%前後が適正値と言われております。「どの媒体にいくら投資したら、何件問合せ/入会が獲得できるか？」年間販促計画の策定のポイントについてお伝えいたします。

POINT 4

複数教室を経営する企業が組織として
毎年売上110%成長をする本部の動き方

本部・広報の役割は、「キャンペーンを考えること」「現場指導をする」だけではありません。「人気教室だから… 人気講師だから…」集まる属人的な生徒募集ではなく、会社として・組織として生徒数を増やし続ける生徒募集施策をご紹介します。



詳しくはセミナー当日にお伝えします！



見どころ 1

新規問い合わせ数昨対比2.1倍・入会率10%UPのLINE運用とは

POINT 1

「体験授業に来るまでで、入会するかどうかの8割が決まる。」
入会まで保護者との接点をより多く持ち続けるためのLINE活用とは。

POINT 2

「持ち帰って検討します。」と言われた保護者の追客手段に有効的！
営業活動の「誰でもできる化」と入会率10%底上げを実現。

POINT 3

属人的なやり方から脱却し、どんな教室・講師でも口コミが集まる
紹介経由の問合せが安定して増加するLINE運用方法をご紹介します。



見どころ 2

1広告当たり新規問い合わせ数10件獲得するInstagram活用とは

POINT 1

Instagram広告はやり方を間違えると効果が半減!?
申込までの温度感を上げる導線を意識した**当たるInstagram広告**とは。

POINT 2

「今のInstagram発信、本当に効果がありますか？」
無駄なく・無理なく継続できる成果が見える**Instagram運用**を解説。

POINT 3

GoogleマップだけでなくSNS上での口コミ対策も重要に。
内部生を巻き込んだ「**選ばれる教室づくり**」のための**Instagram活用**とは。



見どころ 3

認知拡大により新規問い合わせ数2.3倍に増加するYouTube広告とは

POINT 1

競争環境が激しい地域でも費用対効果の高い運用を実現！
「感動するストーリー」を意識した**動画作成テクニック**をご紹介します。

POINT 2

YouTube広告は最初の5秒が肝心!生徒の生の声を活かした
ターゲットに自分事と思わせるためのしかけやキーワード選定とは。

POINT 3

YouTube広告は地域の認知拡大だけじゃない!
YouTube広告から問い合わせに繋げるための出口を意識した運用方法とは。



はじめまして、船井総合研究所の中川悠里と申します。

今、学習塾・スクール業界は厳しい外部環境に直面しています。
まずは何ととっても「少子化」。2023年の出生数は約72.7万人と
10年前と比較し31%も減少しています(2013年出生数は約103万人)。
また実質賃金の年々低下により、比較的不景気にも強い(子どもの教育費は
家庭において削減されにくい)とされていた習い事も「贅沢品化」が進んで
おります。さらに近年、深刻化しているのが「採用難」です。そもそも応募が
来ない、採用基準を落とさざるを得ないという人材不足に直面しております。

ではこのような厳しい外部環境の中でもなお、生徒数を
増やし成長し続けている教室(企業)は何をしているのか?
全国の多くの学習塾・スクール企業と関わらせていただいている
船井総合研究所より令和のSNS集客の成功事例を
セミナーにてお伝えいたします。

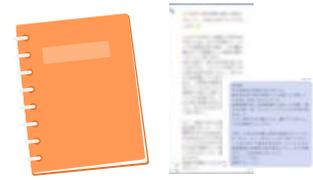
株式会社船井総合研究所
スクールチーム 中川 悠里



セミナー参加特典

「すぐ使える!」

LINEメッセージリスト集



学習塾・スクールのLINE集客における
成功事例を基に、明日から使える厳選
LINEメッセージリストをセミナー参加者に
プレゼントしております。

【Web開催】学習塾・スクール向け生徒が集まるSNS集客事例大公開セミナー

■ 過去セミナー参加者の声

SNSを使った生徒募集について知りたかったので、様々な成功事例はとても参考になりました。どんな媒体でどのくらい効果が出ているのかを具体的に数字で効果を示していただけたのが良かったです。



SNSの活用が集客ターゲットによってとても有効であることを理解できました。具体的な手法論もあり、やるべき課題がたくさん見えてきました。スピードをもって進めていきたいと思っています。



ありがとうございました。SNSは活用しているのですが、量だけでなく質の部分、有料広告の活用等実際に試してみながら、PDCAを回して成果に結びつけたいと思います。



■ 講座内容

第1講座 学習塾・スクール向け令和の生徒募集の新常識とは？業界コンサルタントが業界時流を徹底解説

「少子化×不景気×採用難」と学習塾・スクール業界は変革期を迎えています。紙媒体での集客時代が終焉。外部環境が厳しい今、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？

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 「なぜあの教室は集まっているのか？」学習塾・スクール業界のSNS集客事例を大公開

学習塾・スクール業界のSNSにおける生徒募集成功事例を徹底解説！成功事例から学ぶ、最新の生徒募集手法とは。SNS集客が上手くいかないのは”やり方”が違うから！学習塾・スクール業界で通用するSNS運用ノウハウを徹底解説！

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 スクールチーム 中川 悠里



第3講座 本日のまとめと明日から取り組んでいただきたいこと

最短で新規問合せを獲得するために、明日から取り組むべきこととは。

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

豪華2大 セミナー特典

01 会員制定期勉強会
(スクール・学習塾ビジネス経営研究会)
への無料ご招待(1社1回限り)

02 無料個別経営相談
英会話スクール専門のコンサルタントが
セミナーの振り返りや経営課題のご相談を承ります

▼ スクール・学習塾ビジネス
経営研究会の様子
全国50社以上の塾・スクール企業が参加されます



開催概要・お申し込みについてはこちら

開催日時

2024年9月9日(金) 20日(金)

10:00～12:00
13:00～15:00

ログイン開始:
開始時刻30分前～

開催場所

Web開催

ご参加
対象者

学習塾・スクールを
運営されている法人の事業主

※経営に関する内容が多いため、決裁権者様のご参加をお勧めしております。

料金

1名様
一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)

1名様
会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800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し込みに応用となります。

Webのお申し込みについて… お申し込みはQRコード読み込みが簡単です!!

スマートフォン・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ページにある申込フォームよりお申し込みいただけます。

※お申し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/117625>

お問い合わせNo.
S117625

お問い合わせ mail:seminar271@funaisoken.co.jp TEL:0120-964-000 <平日9:30～17:30>

※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。

