

過去20年、全国100教室以上の学習塾から生まれた

学 習 塾 生 徒 募 集

来年の春戦線で

劇的に 問い合わせ・生徒が増える



2.5時間で全てがわかる

厳選



成功事例 30選

10年間で
売上4→9億
生徒数1.7倍

株式会社熱き情熱コーポレーション
代表取締役 阿部賢悟氏

劇的な
成功事例 /



詳細は中面へ

広告運用



”正しい”広告運用によって運用開始4カ月で
体験授業申込を3件→30件獲得

広告運用



特定ニーズに絞ったInstagram広告で
春戦線の問い合わせ数22件→81件に増加

クチコミ



Google口コミを34件獲得し
問い合わせ数57件→76件に増加

SNS



外部生用LINE導入により
問い合わせ～入会までLINE一元化

SEO対策



戦略的なコラム執筆により
HPアクセス数が半年で1.3倍に増加

「これまで通り」「周りと同じように」では生徒が集まらない時代へ

令和の生徒募集は『Web集客』『SNS集客』の攻略が生命線です!

Web
開催

11月29日(金)、12月16日(月)
ログイン開始開始：時刻30分前～
午前の部 10:00 ▶ 12:30
午後の部 14:00 ▶ 16:30

学習塾向け 生徒募集成功事例 大公開セミナー お問い合わせNo.S120908

主催



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

120908 🔍



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.120908」を入力ください。)

皆様の学習塾はこのようになっていませんか？

- ☑ コロナ以降、生徒数・問い合わせ数が減少して、なかなか生徒数がコロナ前に戻らない学習塾の皆様
- ☑ チラシの反響が落ちたのでWebマーケティングやSNS活用に力を入れているが、思うように成果が出ない学習塾の皆様
- ☑ 教室長の実力によって繁盛教室と不振教室の差が大きくなっている学習塾の皆様
- ☑ 今後の人材不足を考えた時、本部主導で現場営業力に依存しないマーケティング手法を確立したい学習塾の皆様
- ☑ 5~10年後も今の規模を維持したままで安定して地域に残り続けるスクール運営をしたい学習塾の皆様

2024年 学習塾業界は大きな変革期を迎えています

本セミナーDMを手にとっていただきありがとうございます。

2020年後半から2021年はコロナによる「学習への不安(学習の重要性の見直し)」により、学習塾業界は比較的好調でした。しかし、2022年・2023年は上記の反動や不景気により生徒募集に苦戦した企業がほとんどでした。

また、他業界同様「人材採用難」「人件費の上昇」「物価上昇」などへの対策も求められております。上記の影響および、ここ数年の業界の動きを鑑みると業界としては衰退期に突入した可能性が高く、今まで通りの戦略では多くの企業が苦戦します。

本セミナーでは、この時代においても「生徒募集を成功させるポイント」を成長企業をお呼びしてお伝えをさせていただきます。



株式会社船井総合研究所
スクールチーム 伊藤 葉典

業界が
厳しい今

エリアトップクラスの 学習塾へと成長



理科と数学に強い塾
Tosemi

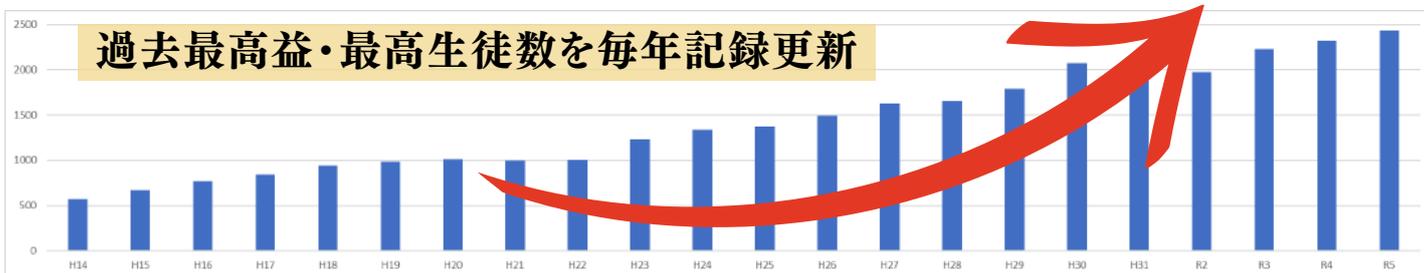
株式会社熱き情熱コーポレーション

代表取締役 阿部 賢悟 氏

株式会社熱き情熱コーポレーションは、**学習塾**や**民間学童**等を大分県・宮崎県・福岡県で**20教室**運営する総合教育サービス企業です。「教育格差を解消する!」を理念に、**九州一の個別指導塾**を目指し、2025年には**40周年**を迎えます。決して順風満帆ではない道のりの中で、**10年間で売上が約4億円→約9億円**、**生徒数1.7倍**と驚異のV字回復を実現。

セミナー当日は、「**生徒募集**」のみにとどまらず、「**V字回復を実現した戦略**」や「**顧客・地域・職員に愛される教室づくり**」についてお話しいただきます。

過去22年間の生徒数推移



全国100以上の
学習塾経営から
生まれた

成功事例 一挙大公開 30選を当日は します

問い合わせ数・入会数アップ Web集客 SNS集客 入会率UP

★ 適切なキーワード設定でのリスティング広告運用により、体験授業の問い合わせ獲得単価12,970円/1人を実現



★ 教室の商圈で何度も春のキャンペーンのInstagram広告を表示させ、新規問い合わせ数が昨対比22件→81件に増加

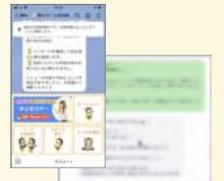


★ Google口コミを34件獲得し、問い合わせ数57件→76件に増加

★ フォロワー数1,000超え！集客力のあるInstagram運用により新規問い合わせ者数110%成長



★ 戦略的なコラム執筆により多くの検索キーワードでSEO順位1位を獲得し、半年でHPアクセス数1.3倍に増加



★ これからの新常識！メールをなくしLINEを導入したことで体験授業獲得率と長期追客による入会率向上

★ 特定中学校の定期テスト対策に絞った「LP×Web広告」の運用により、1教室3カ月で問い合わせ数20件獲得



★ 紙媒体に代わるYouTube広告運用により地域への教室の認知が拡大し、3年間で問い合わせ数2.3倍に増加

★ 既存生の弟妹紹介を強化することで販促コストをかけずに温度感の高い問い合わせを獲得



★ チャットボット導入により「なんとなくHPを見に来た」層に対してアプローチし、HPからの問い合わせ率が向上



★ 新コースの立ち上げ時にスポットで配布しポスティングが1/2000の反響率



過去 20年 全国 100 教室 の生徒募集から生まれた

成功事例を聞けるのは本セミナーだけ！
ぜひこの機会にご参加ください！

Web開催 学習塾向け 生徒募集成功事例 大公開セミナー

講座内容 & スケジュール

第1講座

業界コンサルから見る「生徒募集に成功している・失敗している」企業の違い

外部環境が大きく変化する中で、生徒募集に成功している企業の共通点を時流と共に伝えます。

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



第2講座

10年間で生徒数・売上を2倍にした企業の生徒募集の実態を大公開

10年間で生徒数・売上を2倍に成長させた株式会社熱き情熱コーポレーションの阿部代表をゲストに「成長の軌跡」「生徒募集の具体的な取り組み」について事例を大公開いたします。

株式会社熱き情熱コーポレーション 代表取締役 阿部 賢悟 氏



第3講座

明日からできる生徒募集の事例30連発 大公開

最新の教育企業が実践している生徒募集の最新成功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募集施策にとどまらない、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生徒募集施策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 スクールチーム 中川 悠里



第4講座

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。

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
学習塾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・お申込みについてはこちら

開催日時

2024年
11月29日(金)、12月16日(月)

10:00～12:30
14:00～16:30

ログイン開始:
開始時刻30分前～

お申込み期限 ・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

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、決裁権者の方のご参加をお勧めしております。

料金

一般価格 税抜 15,000 円(税込 16,500 円)/1名様

会員価格 税抜 12,000 円(税込 13,200 円)/1名様

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。

Webのお申込みについて… お申込みは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、
セミナー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/120908>

お問い合わせNo.
S120908



お問い合わせ 船井総研セミナー事務局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。