

2025年春の生徒募集の準備はできていますか？

今までと同じ工数で今まで以上の成果を得られる！

AI・ChatGPT 超・活用

生徒募集

成功事例大公開

AI・ChatGPTを活用した
厳選！ 生徒募集成功事例 3選

生徒募集事例 1

コンテンツSEO対策で

Web流入数

1ヶ月間で 8倍成長

生徒募集事例 2

チャットボット導入で

HPからの体験予約率

昨年対比 2倍

生徒募集事例 3

リスティング広告で

顧客獲得単価

1万円以下/人

詳細・その他事例は中面をご覧ください！

Web
開催

2024年 12月 1日, 2日, 7日, 9日

10:00 ▶ 12:00

ログイン開始
開始時刻30分前～

AI・ChatGPT超活用生徒募集セミナー お問い合わせNo. :S120913

主催



サステナブルな成長を促す。

Funai 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



皆さまの教室では、このようなお悩みはありませんか？

- ✓ 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、新規問い合わせ数・入会者数に伸び悩んでいる
- ✓ これまで通りのやり方で2024年の春戦線も試みたが、新規問い合わせが減少し、2025年こそはなんとかコロナ前の生徒数に戻したい
- ✓ 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
- ✓ ChatGPTを活用してみたいが、操作方法や、精度の高いプロンプトの書き方がわからない
- ✓ ヒト・モノ・カネではなく、AIやデータ・デジタルの力で経営課題を解決する糸口を見つけない



押さえておくべき4つのポイント

POINT 1

少子化・不景気でも生徒が集まっている
学習塾・スクールの生徒募集の共通点とは？

「今まで通り」「周りと同じように」生徒募集をしても、生徒は集まらない時代に突入・・・
2025年に最高のスタートダッシュを切るために即効果がある最新の生徒募集施策を成功事例と共にご紹介いたします。

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Webマーケティングは即時効果が見えづらく、施策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Webマーケティング施策を、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、何件問い合わせ/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！



本セミナーでお伝えする**最新生徒募集事例**を**一部**紹介させていただきます！

事例 1 ChatGPTを活用した**コンテンツSEO**対策で、HPへの**アクセス数**が1カ月間で**514回→4209回**に

事例 2 **チャットボット**導入後、HPからの**体験予約率**が昨年同月対比**2倍**に

事例 3 顧客データをリアルタイムで分析×**ステップメール**（メルマガ）で、**入会率****53.9%→75.0%**に

事例 4 **Googleマップ**の**口コミ**を30件獲得し**新規問い合わせ数****1.3倍**

事例 5 **リスティング広告**のキーワード選定にて**ChatGPT**を活用
問い合わせ獲得単価**10,000円/1人以下**を実現

事例 6 **ランディングページ**×**Web広告**で、**体験会参加者数**が昨年同月対比**4倍**に

事例 7 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？

事例 8 1広告当たり**新規問い合わせ数****10件**獲得する**Instagram**活用

事例 9 **LINE運用**で**新規問い合わせ数**昨年対比**2.1倍**・**入会率****10%UP**

事例 10 ChatGPTによる**関数作成**で紙媒体からデジタルで半自動化し**工数大幅削減**



どんな生徒募集施策でも、**ChatGPT**と組み合わせることで、
効果・再現性・工数のすべてを飛躍的に改善できます。
その中でも、**Webマーケティング**は特に相性抜群！！
セミナーにて詳しく解説いたします！

はじめまして、船井総合研究所の西久保林太郎と申します。

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。

まずは何といても「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。

また実質賃金の年々低下により、比較的不景気にも強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AI・ChatGPTによる生徒募集・業務効率化の成功事例をセミナーにてお伝えいたします。

AI・ChatGPTを活用することで、

従来のWebマーケティングよりも圧倒的に短い時間で最大の効果を再現性高く得ることができます。

船井総合研究所は豊富な成功事例を基に、みなさまの生徒募集を成功へと導きます。

株式会社船井総合研究所
スクールチーム 西久保 林太郎



【Web開催】AI・ChatGPT超活用生徒募集セミナー

講座内容

塾・スクールの時流解説

第1講座

少子化によるターゲット人口の減少、実質賃金減少による入会率低下、さらにはインフレや人件費・人材採用費などのコスト増という課題により、スクール・学習塾業界は大きな影響を受けています。このような厳しい環境下で生き残り、成長を遂げるためには、業界の「時流」をしっかりと理解し、それに合わせた戦略が求められます。

特に、ChatGPTを始めとしたAIを活用することで、生徒募集の成功の再現性を高くでき、ターゲット層へのアプローチを最適化する手法が今後の重要なポイントとなっていきます。

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



AIを活用した生徒募集事例 大公開

第2講座

塾・スクール経営者必見!今、塾・スクール業界でもAIを活用したWebマーケティングが注目を集めています。このセミナーでは、ChatGPTを使ってWebサイトのアクセスを125%成長させた具体的な集客事例などを大公開。さらに、AIを駆使してデジタルツールを最大限に活用し、新規入会者数を増やす方法を徹底解説します。

AIを使いこなすためのプロンプトの書き方を徹底解説いたします。

株式会社船井総合研究所 子育て支援部 スクールチーム 西久保 林太郎



本日のまとめ

第3講座

本日のセミナーのまとめをお伝えいたします。

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
スクール・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40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12月1日, 2日, 7日, 9日

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

10:00~12:00

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

一般価格 税抜 5,000 円(税込 5,500 円) /1名様

会員価格 税抜 4,000 円(税込 4,400 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をお願いいたします。

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

お申込みHP URL <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/120913>

お問い合わせNo.
S120913

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。

