

「生徒集客力・ヴァージョンアップ」

新連載

塾経営・人事戦略コンサルタント 小林 由香

自己満足を卒業しよう

成功率アップの生徒募集法



小林 由香 ● しばやし ゆか
元大手上場学習塾校長。コンサルティング会社にて、新入社員から管理者層まで、幅広く教育研修を展開するほか、人事制度策定を専門分野としてコンサルティング活動を展開中。特に塾業界にマッチした人事制度、給与の決め方、講師のモチベーションアップ、アルバイト講師の戦力化などのテーマでのコンサルティング実績は豊富である。著者に『塾・予備校版 仕事の基本マスターブック』があり、業界初の講師マニュアル本として好評発売中。
● 問い合わせ先 小林 教育・マネジメントオフィス
TEL. 075-241-5858
E-mail: kobayashi@k-em.jp

春、新年度。卒業生を送り出し、入れ替わりに新入生を迎え、今年も新しい学年がスタートしました。みなさんの塾の募集状況はいかがでしょうか。

新連載では、「校門前配布」や「DM」など、多くの塾が取り組んでいる募集手段について、自己流・自己満足なやり方から脱出して、ブラッシュアップすることを目指します。目新しい手法を採り入れなくても、「やり方」を変えるだけで、結果を変えることは十分可能なのです。

「待ちの姿勢」をやめて「積極的アクション」を

チラシを入れるだけで問い合わせが殺到したり、合格実績による評判や面倒見の良さが口コミになって、特に募集活動を行わなくても毎年生徒が入塾してくるという時代は終わりました。

もちろん、一部にはそういう塾がまだ存在するのは確かですが、多くの塾では「待ちの姿勢」では生徒が集まらず、積極的にアクションを起こさなければならなくなっています。

ところが、多くの塾人は「生徒に勉強を教えること」や「進路指導」の専門家ではあっても、「生徒を集めること」や「売上を上げること」については長けていないケースも多いのです。特に、何もなくても生徒が集まった「良き時代」を知るベテラン経営者ほど、時代の変化に翻弄されているようです。まずは「待ちの姿勢」をやめて、「積極的アクションを起こす」ことを強く心に誓ってください。

「あきらめず」「やり方」にひと工夫を

次に、校門前配布もボスディ

ングもやっているにもかかわらず、反応率がよくない塾や、塾生に友人紹介を呼びかけても今ひとつ盛り上がりがないという塾は、「やり方」をブラッシュアップすることを考えてください。

決して、「今までやってきたけど効果がなかったから……」などと言っておきならぬでください。あきらめたらおしまいです。

チェックポイントは、〆惰性でただ何となくやり続けているか、年がら年中「友人紹介キャンペーン」を続けるなど、マンネリ化していないか、顧客目線を意識せずにこちらの都合で動いていないか、という点です。

「とにかく行動」してみよう

いろいろなセミナーなどで講演しても、「それは大手塾だからできる話」とか、「地方ではムリ」などとできない理由探しに

終始して、試してみようという方がいます。また、「いいお話を聞いた」と満足してくださるものの、特に翌日から行動に変化のない方もたくさんいます。これはもったいない話です。

結果を変えるには行動を変えなければなりません。次号以降、具体的な集客ノウハウについて解説します。そのまま使うのがムリでも、自塾流にアレンジして、何か一つでも試してみたいだければ幸いです。

残席わずか! 小林 教育・マネジメントオフィス主催
「出版記念セミナー」のご案内
「集客マニュアルブック・出版記念講演」
日時：4月17日(日)
第1部 10:30～12:00「出版記念講演」
第2部 13:00～16:30「集客力アップ勉強会」
場所：東京(詳細は後日連絡)
書籍ではご紹介しきれなかったノウハウも大公開! 第2部の勉強会は、講義のみでなく実際にプランニングをしていただき、講師が個別アドバイスを行う、毎回大好評の勉強会です。
●お問い合わせは、小林 教育・マネジメントオフィスまで。
E-mail: kobayashi@k-em.jp URL: http://www.k-em.jp/