

# 校門前配布に知恵を絞る——前編

第2回

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

先月号の誌上オリエンテーションで、「校門前配布もポスト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」場合、「やり方」をブラッシュアップすることをお勧めしました。今号では、さっそく「校門前配布」について、「いつ」「どこ」を中心に取り上げ、次号で「誰が」「何を」について解説します。

## タイミングを考える

例えば、皆さんがこの連載をお読みになるのは「ゴールデンウィーク（以下GW）前後だ」と思いますが、多くの中学校ではGWが明けると新学年での最初の中間テストがやってきます。ほとんどの塾で「中間テスト対策」を行い、「中間テスト対策」の外部生を友人紹介や校門前配布で集めようとするのではなく、いでしょうか。

昨年、ある塾の電話相談にのつていたとき、「GWが明けると待ったなしですから、GWの前に校門前配布で告知します！」と言われ、私なりにアドバイスを

したことがあります。それは、「新しい学年が始まり、環境が変わって緊張感いっぱい」の4月が終わって、待ちに待った「GW」やっ」と息つくと開放感いっぱいのタイミングでチラシを受け取っても、果たして申し込みや問い合わせにつながるのか？」という疑問からでした。

## 人間心理を考える

何かアクションを起こすときは、人間の心理を考えるようにします。この場合、私が中学生なら「やらなきゃいけないのかわかっているけどちょっと休憩」GWはしっかりと羽を伸ばし

て、テストのことは休みが終わったら考えよう」と、緩むのではないかと思うのです。

ですからこのケース、私ならば、直前になってしまっても構わないので、あえてGW明け初日の下校時を狙います。

テストが迫って切羽詰まっているし、GWは遊んで休みが明けたら勉強すると決めていたなど「迷っている暇はない」、「休み明けて焦りがある」タイミングの方がベターだと判断するからです。

このように、同じ行動を起すのでも、タイミングひとつで結果に大きな違いを生む可能性があります。皆さんの塾では、どのように校門前配布の日時を決めておられるでしょうか？その日時に根拠はありますか？

## どこをターゲットにするか

最後に、ターゲットとする中学を選定する際も、単に「近いから」とか、「塾生が多いから」だけではなく、「最近動いている（問い合わせが増えている）」と



か、「最近、またまった入塾があった」など、動向をよく見極めて選定してください。動きがあるというところは、「何かある」といっています。ともあれ、情性で「今まで通り」に行うのではなく、その日時を再選んだ理由をはっきりさせて、「狙いを定めて」行うようにしてください。

## 待望の「生徒集客本」好評発売中!!

本連載の筆者・小林由香が、「マスターブック」、「マネジメントブック」に続く第3弾として『集客マニュアルブック』を2月に発売。第3弾は、学習塾関係者が最も高い関心を持つ「生徒募集」に特化した内容。詳しくは、下記ホームページをご覧ください。

問合せ先：JESDA (03 - 3384 - 8991) 山本まで  
<http://jesda.net/>