

# 校門前配布に知恵を絞る——後編

第3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

先月に引き続き、「校門前配布」を例にとつて、集客施策の実施方法を「ヴァージョンアップ」させる具体的な考え方を解説します。

先月は、「いつ」行つか（タイミング）と、「どこで」行つか（対象の絞り方）について述べました。今号では、「誰が」「何を」配布するかに焦点をあてます。

## 適任は、誰か？

まずは、適任を考えます。受け取るのが中学生や高校生であることを考えると、できれば若くてかっこいい（きれいな）お兄さん、お姉さんである方がいいと思います。塾内で人気の高い大学生講師などに依頼してみたいかがでしようか？

ただ、学生講師の方々も、あまり進んでやりたい仕事ではな



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・スタディーブック』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

いでしようから、チラシ配布のヒット率を高めるためには、一工夫凝らしてはいたがでしよう。例えば、門配を担当した学校から問い合わせが一件あれば△△、さらに入塾につながるば○△、とちよつとしたご褒美をつけるとか。

大したものではなく構いませんが、投げやりな気持ちでこなされてはたまりませんから、何か工夫をすることで、効果・効率を考えさせたり、本気モードで配布してもらつたためです。

## 受け取ってもらつたために

まずは受け取ってもらえなければ始まりませんから、中学生や高校生が喜んで手を出すような「何か」が必要です。

いろんな塾で、蛍光ペンをつけたり、ノートを入れたり工夫をされているようですが、少

なくとも、封筒に入れて配るよりは、クリアファイルに入れた方がはるかに受け取ってもらいやすくなるでしよう。

## 問い合わせを してもらつたために

多くの塾で、受け取ってもらつたための工夫はされているようですが、蛍光ペンやノートだけ取り出して、案内物を捨てられずは意味がありません。今度は、受け取つてから、実際に「問い合わせをしてもらつた」ための仕かけづくりです。

クライアント先で、「門配の際、何を配っていますか？」と聞くとか、「折り込みチラシのあまり」とか「教室案内」などという答えが返ってくるのがよくあります。配る方は、「塾長あいさつ」や「塾の理念」などを説明したりしますが、シビアに考えると、

受け取つた中学生や高校生が、そついったものをじっくり読むとは考えにくいのではないでしようか？

生徒たちが興味を持ちそつな話題で、お

感のあるものにする必要があると思ひます。テスト前であれば、「テスト対策の案内」プラス「無料招待チケット」などです。また、そこに、「前回の中間テストから期末テストで飛躍的に成績アップした塾生の声」や、「的中させた予想問題」などの情報があると、さらにいいでしよう。

ポイントは、「利便性」、「お徳感」、「クオリティの証明」、「ストーリー性・メッセージ性」です。ぜひ、お試しください。

## 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/>