

友人紹介をヒットさせる!—後編

第5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

先月号より、友人紹介をヒットさせるコツをご紹介しています。前編では、盛り上がりがない理由の一つである「期間を区切らずにラダラやり過ぎ」という点について改善ポイントを解説しました。後編では、「紹介者特典」と「塾側の姿勢」について考えます。

紹介者特典（プレゼント）は魅力的か？

どの塾でも、友だちを紹介してくれると「図書カード1,000円分」などプレゼントはあるようです。ただ、考えて欲しいのはそのプレゼントが生徒の心を動かすような（心が動かなければ人は行動に移しません）内容になっているかどうかということ。最近の子どもが図書カードを欲しいがるのか、1,000円というのは魅力的な額なのか？ 今一度考えてほしいのです。何も、図書カードがダメだとか、1,000円では少な過ぎると言いたいのではありません。ただ、10年前の感覚で何となく図書カードにして



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

いるのであれば、これを機会に考えませんか？と言いたいのです。

紹介プレゼントには「他では手に入りにくいもの」を

では、どんなプレゼントなら子どもが喜び、躍起になって紹介しようと思ってくれるのでしょうか？

私は主宰する会の会報誌の中で、「他では手に入らないもの」を提案しています。グッズにするなら、近所の文具屋さんでは売っていないようなちよっとおしゃれなものにするとか。具体名を挙げるのは難しいですが、東急ハンズやロフトなどへ行くと、大人でもつい夢中になって見入ってしまうような商品がたくさん並んで

います。そういうショップにはヒントが満載です。

あるいは東大など生徒が喜ぶような有名大学や、生徒の人気の高い学校の購読部でしか売っていない。校章の入ったノート。などはどうでしょうか？ 要は、高いものだから喜ばれるわけではなく、手に入りくいものや他人の持っていないものなどが喜ばれたり話題性が高いのではないかとことです。

しかも、私ならキャンペーンごととにわざとプレゼントの内容を変えます。そうすることで、このプレゼントが欲しいのであれば、いつでもいいのではなく今回紹介しなければダメだ、と火をつけやすくなります。少なくともマンネリ化は防げますね。

ある塾では、私のアドバイスによってプレゼントにひとひねりを加えたところ、ナントそれだけで一ヶ月に九名の紹介入塾につながったと伺いました。試してみる価値はあると思います。

**企画した側が
まず楽しもう**

最後に何よりも気になるのは、企画した塾

の先生自身が「はあ、また中間テストか。友人紹介やらあかんなあ…」、「キャンペーンやっても盛り上がりへんしなあ…」と、面倒なこと、大変なこと捉えている点です。

せっかく「キャンペーン」を行うのなら、企画する側がウキウキ楽しそうにしなければ、生徒がノってくるはずがありません。ウンでもいいから楽しげに、先生全員が芝居を打ってでも盛り上がってください。心から楽しめば、楽しい空気は伝播するものです。

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/>