

新年度を見据えたプラン・行動を

第8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

今年も残り二カ月となりました。11月〜12月に生徒数の年間MAXを迎える教室は多いことでしょう。そういう意味では追い込みの二カ月という位置づけになりますが、一方で、そろそろ次年度の戦略・プランを考える時期に差しかかったとも言えます。今月号では、2012年を見据えた行動を採り入れていくことを提言します。

日常の忙しさに取り紛れるな!

この時期は、ある意味、学習塾業界にとって最も忙しい時期かもしれません。二者面談・進路指導、受験対策……。忙しい毎日だけに、「たくさん仕事をしたら」という「充実感」は感じられると思いますが、よくよく考えてみれば、「目の前の仕事をこなす」「授業や面談に忙しく追われる」だけで一日が終わってしまいがちです。

この時期は、受験対策や進路指導など、「一見」「ゴールに向かっ

て」走っているように見えますが、実は、同時に「次のスタートに向かっている」時期でもあります。ですから、毎日の仕事の中に、次年度に向けてのプラン、新年度募集につながる動きを取り入れるよう、まずは意識してください。

学年構成比を念頭に

頭に入れておきたいのは「学年構成比」。多くの塾では、自然と受験生比率が高くなっているのではないのでしょうか。現在の生徒数から受験生の人数を引いたら何人残るのか? 経営者・教室責任者は、今のうちに数字を直視しておいた方がよいでしょう。その上で、受験生にいかにして卒業後も塾に残ってもらえるのか、継続施策を考える必要があります。

早期に継続の申し込みをすれば、一学期の間は割引料金で受講できる、などの工夫を凝らしましょう。

新中一生の募集を

新年度のことを考えれば、どの塾も一番集めたいのは「新中一」ではないのでしょうか。ただ、動きの遅い地域もあり、どのくらいの時期から本格的な募集態勢に入ればいいのか、というご相談をしばしば受けます。私の答えは「生徒・保護者が本格的に動き始めるのは年が明けてからかもしれないけれど、塾側の仕掛けは、もう少し早い方がいい」というものです。

すでに二学期から「新中一」向けの講座をスタートしている塾

もありませんが、実際はなかなか集客に苦労しているところが多いようです。よほど動きの早い地域でなければ、講座のスタート自体は年明けからでも構わないと思います。ただ、例えば「早期予約特典」を設定するなど、募集のための「しかけ」は打っておくに越したことはありません。

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/>