

塾と教育

明日への一歩
民間教育現場の運営責任者を
応援するスキルアップマガジン

2019
vol. 78
6

Oyen FREE
お申込み登録制フリーマガジン
juku-kyoiku.com



夏期講習の集客— Web vs 折込

塾と教育 2019 Jun. vol. 78 夏期講習の集客— Web vs 折込 発行 株式会社塾と教育社 編集長 株式会社湘南ゼミナール 電話先 〒102-0072 東京都千代田区飯田橋4-4-8 東京中央ビル310 Tel 03-6265-6855 Fax 03-6265-6856 info@juku-kyoiku.co.jp www.juku-kyoiku.com

株式会社ベネッセコーポレーション 提携パートナー教室募集のご案内

Benesse 幼児・小学生向け英語教室のプログラムをご紹介します! ベネッセの英語教室 BE studio

新学習指導要領の全面実施まであと1年!
小学校の英語教科化に備え、英語教室への追い風が期待されています!!
子ども向け英語教室の導入で塾生を増やしませんか!!
〜〈ベネッセの英語教室 BE studio〉の導入で、集客構造を大変革〜



- ポイント3つ!!
- 1 幼児・小学生を早めに集客(ターゲットの前倒し)
 - 2 集客した生徒を確実に高学年へ(継続率の高さ)
 - 3 生徒を確実に本科コースへ送客(塾へのつながりの高さ)

導入のメリット

幼児・小学生を効果的に集客できる Benesseブランド

子どもや保護者の認知度がほぼ100%の「しまじろう」や幅広い年齢層に活用いただいているBenesse商品の数々。子どもがいるご家庭に親和性の高いBenesseブランドを活用して効果的に生徒募集が行えます。

塾へつながる成果を見せる仕組み「GTEC」

今後の入試と学校教育で求められる4技能の英語力を正確に測定できます。見えない力を見える化する事で、生徒の学習意欲と保護者の満足度をしっかり高めていきます。

集客した生徒がやめない高い継続率のプログラム

幼児〜小学校6年生までの年間継続率はなんと90%以上!!
学ぶ楽しさだけでなく、学校の英語教育や入試も意識した教材・カリキュラムです。

要チェック!!

聞く Listening
読む Reading
話す Speaking
書く Writing
やりとりする力 Interaction

英語コミュニケーションの5つの力がバランスよく身につくプログラムです。

今なら「集客成功事例集」を差し上げます!

「生徒がこんなに増えた!」「子どもたちも講師も変わった!」「新しい価値ができた」など、経営者の皆様からいただいたお声を具体的な事例とともにご紹介しています。ぜひ一読ください。

活用事例案内 新たな顧客を獲得する!

資料のご請求やお問い合わせはこちら!

ベネッセ ビースタジオ 検索

<https://benesse-bestudio.com/teikei/>

teikeihoubu@benesse-bestudio.co.jp

03-5354-7944 (土・日・祝・年末年始除く 10~12時/13時~17時)

塾専用ツール

Comiru

コムル

を活用した
スマート経営事例

CASE
STUDY

個別指導学院
ヒーローズ
〈ランフロム株式会社〉
(千葉県内に10校)



現在、千葉県内に「個別指導学院ヒーローズ」を10校展開。1校目を開校してわずか半年で全国230校中10位に入る実績を残し、2校目を開校。その後も順調に生徒数を伸ばしランフロム株式会社を設立、コンサルタントの経験が生きた経営視点で本部からの信頼も厚く、開始より3年11か月で10校舎まで急成長した。

教室数	10 (千葉)
生徒数	約520名
講師数	約129名 (社員13名 契約講師116名)



塾長
嶋田 稔氏

息子の中学受験をきっかけに個別指導塾を開校。16席だけの小さな塾のつもりが半年で2校目を開校。現在8校目に至るまで教室は常に満員という人気ぶり。アメリカの大学を経て、米国の日系コンサルティング会社に就職。大手企業のコンサルティング経験を生かした経営により、新しい学習塾の発想で地域に根ざした運営を実現している。

塾はサービス業。
生徒や保護者に
最高級のおもてなしを

塾 が生徒や保護者に最高級のおもてなしをするためには、従業員の心の状態も大切です。生徒に伴走する従業員が幸せでなければ、生徒に塾が好き、先生が好き、勉強が好きとの思いを抱かせることはできません。そのため、困ったことがあったら上司や同僚に相談できる環境を整えたり、長時間労働に疲弊することのないように目を配ることは必須です。そのとき

塾経営を支える
インフラとして、
導入ツールを見極める

当 塾では、従業員も増えてきた段階でIT事業部を

にITの力が大きな役割を果たします。膨大な事務作業に従業員が忙殺されることのないよう、自動化できるもの、ほとんどITの力を借りる。それにより、生徒とのコミュニケーションの質と量が増え、最高級のおもてなしと従業員の楽しい仕事につながると考えています。

作り、ITツールの選定を行いました。現在複数のITツールも利用していますが、Comiruもそのうちのひとつです。ITツール導入にあたり、まず現場の課題を整理し、必要な要件を絞りました。パッケージ化されたものが多いですが、要件が見合っていない場合は不要な機能があっても構いません。まず自分が使ってみて使いやすい現場に展開していきます。若いスタッフはデジタルネイティブですが、なかなか使いこなすもの、その後、利用具合やスタッフへの浸透を踏まえ新しい機能を使っていく。それが混乱を最小限に抑える現実的な導

入方法でしょう。

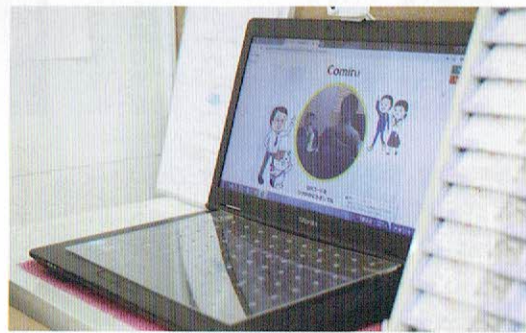
また、この先経営を支えるインフラとして見たときに、その提供会社はビジネスパートナーとして適しているかどうかもチェックしたポイントです。導入後のサポート体制はどうか、細かいニーズに対応できるフットワークの軽さはあるか、現場のアイデアを吸い上げてくれる柔軟性を備えているかなどを判断基準とすると良いと思います。

ITツールが
会社全体の能力を
瞬時に発揮できる場に

ITツールを導入してよかったです。先生と生徒、保護者とのコミュニケーションがオープンになるのはメリットの一つです。ほとん

どのやりとりは全従業員が閲覧・コメントできるようにしています。誰かが悩んでいた困っている、それについて自信がある人や得意な人がアドバイスをします。生徒にどう教えていいか迷うような難問について、チャットでコミュニケーションすることもあります。教室が増えてコミュニケーションも増える中で、良い話も悪い話も、バイアスがかからずに事実をしっかりと把握できていると思います。

また、細かいことですが、教室と生徒のやりとりが一覧で見られるのは経営側としては助かります。今までは個別のやりとりで1件ずつクリックしていましたが、今では全教室の生徒の様子やスタッフの頑張りなど、あまねくすべてのやりとりを一覧で見渡すことができます。当塾は比較的スムーズにITツールを導入できました



▲「入退室管理」から「授業報告」「宿題通知」「成績管理」までコムルで大幅に効率化が実現した。これまでComiruで約2万通の指導報告書を出している。

個々の克服すべき『課題』や、とても良い共有したい『スキル』がITツールに集約され、塾全体の活きた資産になっています。

ITのチカラで塾経営を徹底サポートする、
学習塾専用ツール。それが「コムル」です。

塾経営は、多岐に渡る膨大な業務がつきもの。そんな塾経営に関するあらゆる業務を効率化できる塾専用ツールが「Comiru」です。

「指導報告」「お知らせ」「成績管理」「入退室管理」「成績管理」「座席管理」といった機能がオールインワン。業務のスリム化で、本来業務に集中でき顧客満足度向上にも貢献します。

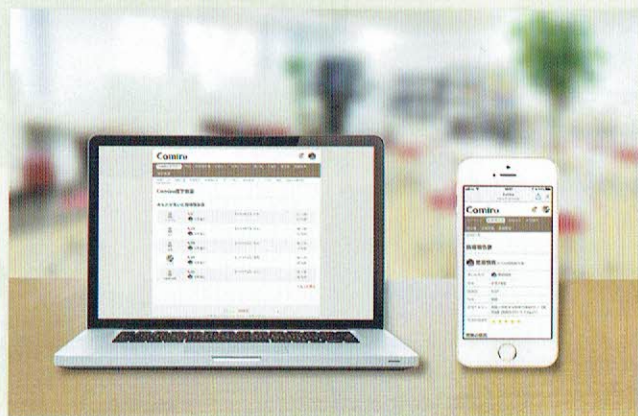
教室運営の見える化で保護者満足度UP!

退塾率 **40%減!**

ITによる効率化で事務作業 **90%減!**

アプリ&LINE対応!

Comiruとは?



お問合せWEB:「コムル」で検索!

コムル 検索

右記QRコードからもサイトにアクセスできます



日本全国、Web会議にてご提案いたします。無料で使えるトライアルもご紹介します。

株式会社 POPER
〒101-0031 東京都千代田区東神田2-1-8
秋葉原クロスサイト4階 e-mail/info@poper.co
TEL: 03-6265-0951