



第12回 ASSIST勉強会

テーマ②「評判の上げ方」

◆本日のテーマ「評判」とは

- ・評判と知名度の違い
- ・評判は相対評価である

◆評判の高め方「知名度を高める」

- ・皆さんが思っているほど、地域の方は皆さんの塾を知らない。
- ・消費者の記憶は薄れていく。塾を必要と感じた時に記憶している塾に入塾する。

⇒外に知らせる必要がある。

⇒広告は「知名度」を上げるために反応が無くとも出し続ければならない。

■当社の取り組み

- ・講習前のチラシ配布（年3回）
- ・毎月校門前配布
(定期テストごとに毎回、学校スケジュールごとに毎回)
- ・定期的なイベントの実施
(学習系、遊び系 内部生の友人に対しての取り組み)

◆ 「評判は相対評価」

相対評価の尺度

消費者は各個人で 100 点持つており、それを塾ごとに点数分配していく。

→ 強い競合がいると、評判は上がりにくい。

(ことと同じ手法を取るのは大変。違う手法で勝負)

→ 他の塾から点数を奪う、それが相対評価。

「成果」と「報・連・相」

- ・成績を上げる。
- ・生徒、保護者とのホウレンソウで正当な評価を受ける。

◆ 「評判」の上げ方

1. ある分野でNO1になる。 (またはONLY1になる)

当社例

「学びホーダイ」 …どこにもない授業料システム

2. やりすぎる。

当社例

「課題達成型 学習プログラム」 …できるまで帰さない。

「合宿」 …一日 18 時間の勉強合宿。

塾の本分は「成績を上げること」。いわば「上げて当たり前」。ただ
上がっても評判は上がらない。インパクトのある上げ方

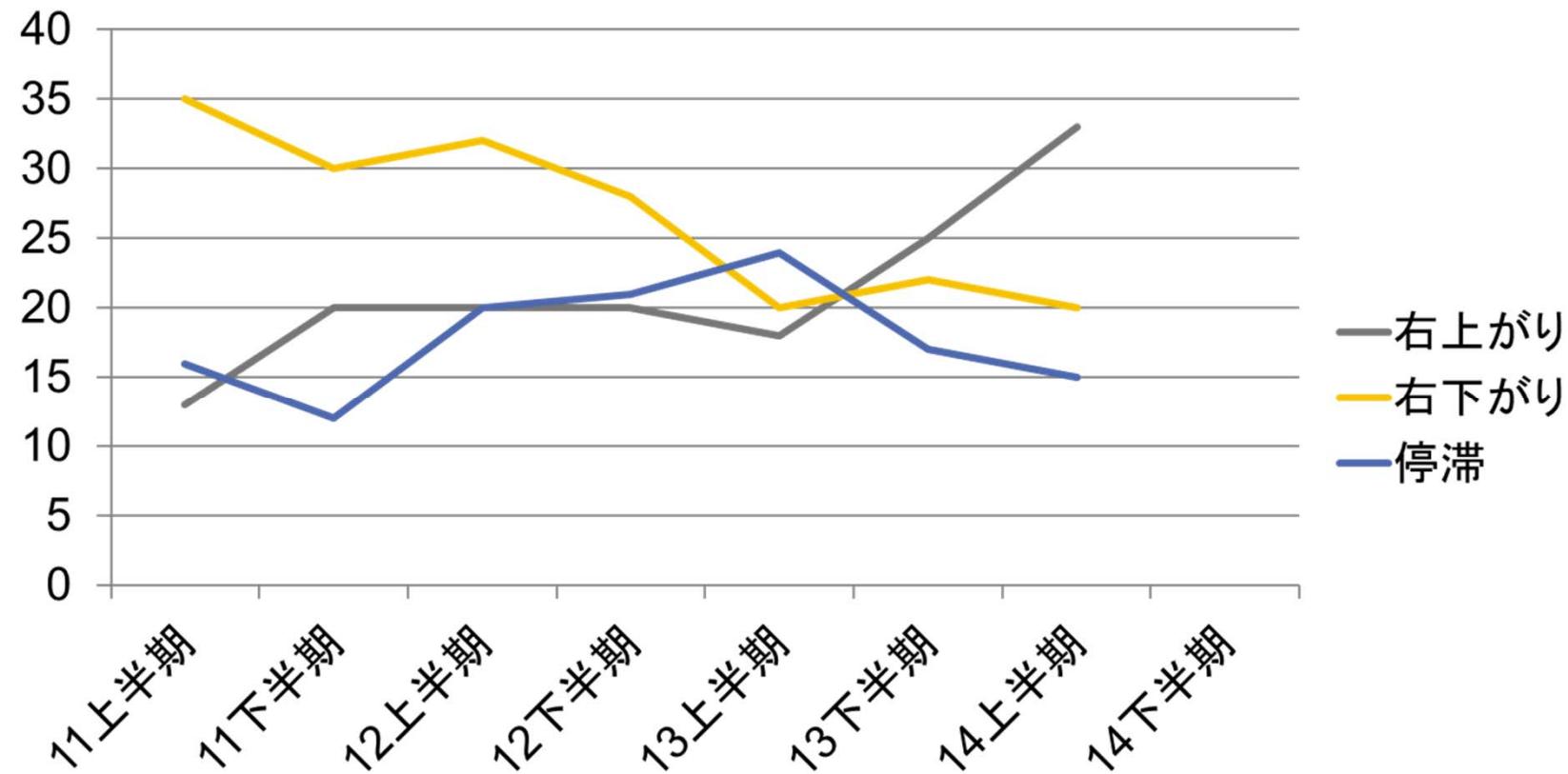
⇒**ただ成績を上げるのではなく、上記手法で「驚くほど」成績を上げ
る。これが当社の評判の上げ方である。**

◆ 「評判」の発信源は？

- ・塾は狭い商圈でのビジネス。良い評判も悪い評判も広がりやすい。
- ・評判の発信源は「塾生・保護者」

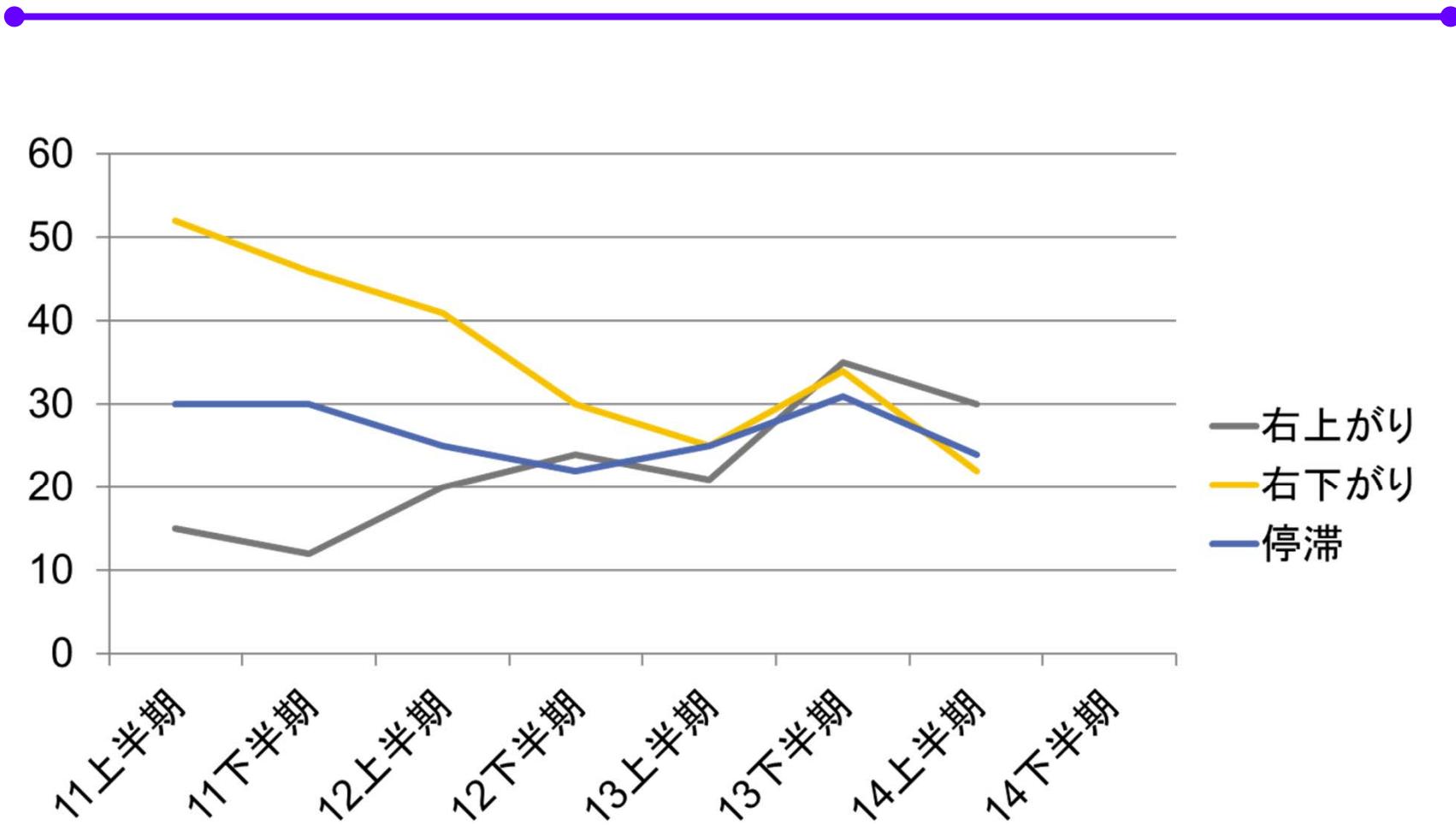
彼らに圧倒的なサービスを実施し、口コミを広げてもらう。変容を周りから評価してもらう。

◆ 「月次生徒数推移」



前年度対比をみて、同時期の自分を上回る数字をだす！

◆前兆判断「月次問合せ数推移」





第12回 ASSIST勉強会

テーマ②「評判の上げ方」