



第5回 ASSIST勉強会

テーマ②「効果的なチラシ」

話が始まる前に

参考資料①の質問1～5にお答えになってお待ちください。

◆チラシは99%読まれない。

- ・塾を探している家庭は塾のチラシを読むが、探していない家庭は読まない。

- ・塾を探している家庭は、入っているすべてのチラシの塾へ問い合わせをしない。

⇒チラシの中に問合せしたくなる気になる表現がなければいけない。

- ・気に入ったチラシはいつまでもとっておかず、ごみ箱に行く。

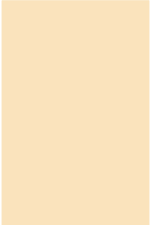
⇒「とっておく」はパンチが弱い。見込み客が「今すぐ」電話をしたくなるような仕掛けが必要。

1%の人が①手に取ってチラシを読み、②問い合わせをしてきたら、問合せ率は100倍にUP。

◆本日伝えたいこと

1. 大手を知る。
2. 「売り上げ」を「買う」
3. 自分の塾を知る
4. チラシについて
5. 効果的に伝える

◆大手は何故チラシを多く撒くのか?



知名度を上げる



反復の原理



実績

◆大手集団塾のセグメント

普通の学力の生徒が飛躍的に学力を伸ばして
県立トップ校に合格できる!!

中3生必見 未来の自分へ 夢を届け!

中3 首都圏オープン 学力診断テスト 無料

7/13(土) 13:30~

会場 早稲田アカデミー各教室 (申込要)

対象 中3生 (2014年4月1日現在)

内容 国語、算数、英語、理科、社会、総合の6科目をテスト。結果を元に、今後の学習計画を立てる。また、早稲田アカデミーの強みを知ることができる。

早稲田アカデミーから実現! 首都圏全域の中3生と力試し!

早稲田アカデミーは、首都圏全域の中3生と力試し! 首都圏全域の中3生と力試し!

進学説明会 同日開催 無料 時間 14:00~15:30 (申込要)

無料学習カウンセリング 無料 時間 14:00~15:30 (申込要)

中2 中3 難関チャレンジ公開模試 6/30(日) 10:00~12:00

小6 学力診断 早稲田アカデミーテスト 8/27(日) 10:00~12:00

早稲田アカデミーなら、普通の学力の生徒が大きく伸びて憧れの第一志望校合格へ!

早稲田アカデミーは、普通の学力の生徒が大きく伸びて憧れの第一志望校合格へ!

早稲田アカデミーは、普通の学力の生徒が大きく伸びて憧れの第一志望校合格へ!

私、夏期講習、決めました。

勉強と部活の両立ってむずかしいです。

中学生の夏っていろいろ忙しい。

でも部活じゃない時間も夏期講習にあてれば

なんだ! カンタンじゃん!

あー!

いいラート 決めましたわ!

明光の決意する夏

個別指導 1位

だんだら過ぎる夏にしますかそれとも、成果のある夏にしますか? ちゃんと決意がないと、無駄に過ぎる夏になります。明光の夏期講習で、しっかりと目標を決めてがんばりませんか? 自分の予定にあわせてスケジュールが組めるので、部活との両立もバッチリです。まずは、「やるぞ!」と決めることから始めませんか?

一人ひとりにオーダーメイド。夏期講習スタート

ご入会者特典 (夏期講習生限定)

90分×4回 ¥0 (期間限定 7月末まで)

入会金無料 キャンペーン実施中!

期間限定 7月末まで 決着 ¥21,000

ターゲットを絞り込んだら、文面も構成もターゲットに合ったものにする。

～1. 大手を知る～

◆「売り上げ」を広告で「買う」

例

春の生徒募集

30日毎日1万枚を出し続ける。⇒30万枚

印刷1.25円(A4)折込代約4円(A4)

◆支出 $5.25 \times 30万 = 1,575,000$ 円

⇒生徒年間売上単価30万

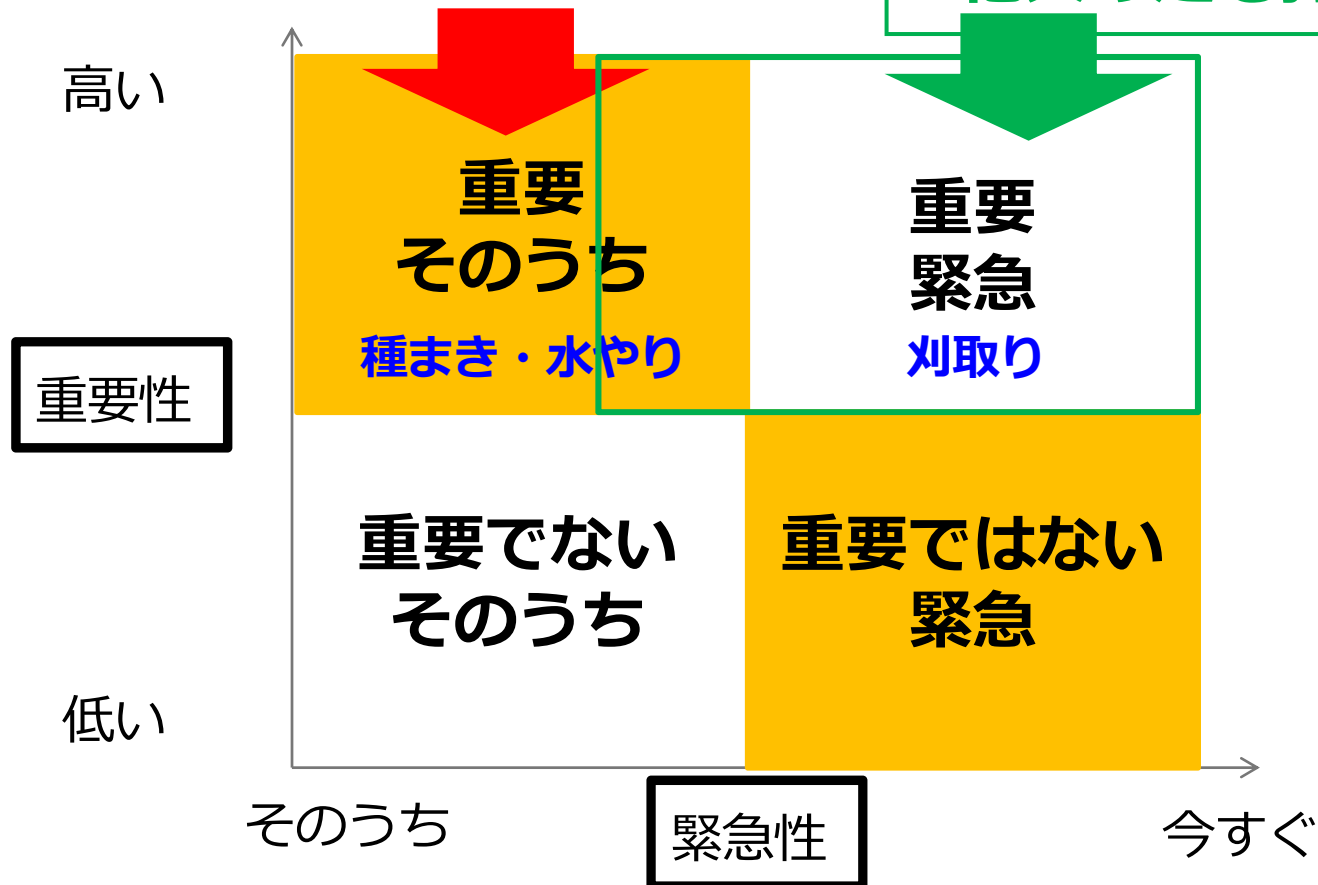
⇒損益分岐は約5人入会

※1年以上の通塾や友人紹介による入会者増が見込める。

◆見込み客について

この層に何度も働きかけて
「緊急」に変わったところを取り込む

コロッと変える
根こそぎ狩る
他人の芝も狩る



～2. 売り上げを買う～

◆問合せ表を作らないのは本当にもったいない！

No.	日付	学年	氏名	学校名	住所	電話番号	状況	状況	結果	媒体
1	2/15	?	〇	**学校	東町2-23-11-1	〇	〇	〇	春季講習のみ受講したい。	新聞折込
2	2/15	中1	谷 桃里	**学校	西町1-23-11-1	〇	〇	〇	2/23体験。体験学習は分かりやすかったが、PC学習 ×	新聞折込
3	2/16	中3	〇	**学校	東町2-23-11-1	〇	〇	〇	現在自宅は勉強できる環境が整っていない。塾で学習時間を増やしたい。	新聞折込
4	2/21	中2	高見 綾	**学校	西町1-23-11-1	〇	〇	〇	2/24体験。体験学習は分かりやすいとの事。頭痛待 ×	新聞折込
5	2/21	小6	菅谷 拓未	**学校	東町2-23-11-1	〇	〇	〇	2/25体験。1対1の対人個別指導と勘違い。体験学 ×	新聞折込
6	2/21	中3	細川 凌太	**学校	西町1-23-11-1	〇	〇	〇	2/25体験。5教科1コマずつですが、即日、入塾OK ◎	新聞折込
7	2/21	小6	細川 奏	**学校	東町2-23-11-1	〇	〇	〇	上記妹。算数、英語1コマずつ 即日、入塾OK ◎	新聞折込
8	2/28	小6	境 竜哉	**学校	西町1-23-11-1	〇	〇	〇	3/5体験。即日、入塾OK ◎	知人紹介
9	3/1	中3	小崎 夢実	**学校	東町2-23-11-1	〇	〇	〇	3/2体験。体験学習は分かりやすかったとの事。後日、返答 ◎	地域雑誌など
10	3/1	中1	蓮池 大輝	**学校	西町1-23-11-1	〇	〇	〇	3/6体験。即日、入塾OK ◎	地域雑誌など
11	3/2	〇	〇	**学校	東町2-23-11-1	〇	〇	〇	体験日決めて後日、連絡との事。 ◎	地域雑誌など
12	2/4	小6	吉留 香空	**学校	西町1-23-11-1	〇	〇	〇	2/11体験。即日、入塾OK ◎	親戚
13	3/6	中1	宮本 幸樹	**学校	東町2-23-11-1	〇	〇	〇	3/7体験。分かりやすかったとの事。先ずは春季講習 ◎	通リすがり
14	3/6	高3	宮本 稀世良	**学校	西町1-23-11-1	〇	〇	〇	3/20体験に要更。上記の姉。現在試験中なの ◎	通リすがり
15	3/6	中1	大北 麻由佳	**学校	東町2-23-11-1	〇	〇	〇	3/9体験。体験しましたが、急用で断られました。返答 ◎	地域雑誌など
16	3/7	小6	金田 直也	**学校	西町1-23-11-1	〇	〇	〇	春季講習のみ受講したい。3/8体験。現在は春季講 ◎	校門前配布
17	3/7	中3	金田 夏実	**学校	東町2-23-11-1	〇	〇	〇	春季講習のみ受講したい。3/8体験。現在は春季講 ◎	校門前配布

①名乗らないで電話を切る人がいなくなった。

②学校 学年で管理 友人関係 テスト対策の案内。

③折を見て講習案内やDMを送れる。

④どんな媒体でどの企画が当たるのか。

⑤成約率の上昇。

この層は全員「重要度が高い」見込み者。必ず後追いをすべき。

「しつこいって言われませんか？」

◆自塾を整理整頓

①単価

- ・年間客単価30万円
- ・チラシ3万枚を2回撒いて合計6万枚（費用50万円）で3件の問合せ。

②強み

**「成績が上がる」は
強みではなく当たり前**

**「面倒見がいい塾」は
どこも書いているのでこの言葉は強み
とは言えない。
面倒見の良さを具体的に列挙して本当
に他の塾よりも力を入れているのか。**

1. 他の塾ではやっていないこと
2. ほかの塾よりも力を入れていること 具体的にかく。

③メリット

強みを説明しても、メリットとして感じてもらえないと、自分のこととして落とし込めない。

④自信・説得材料

後で説明する「イメージ」「理由を作る」と自信がわく。

◆全て繋がっている！

・カラーが違つと「騙された！」

- ・招待状（チラシ）はラッピング
- ・玄関は見栄えのいいアーチ。
- ・廊下は屋根付き装飾

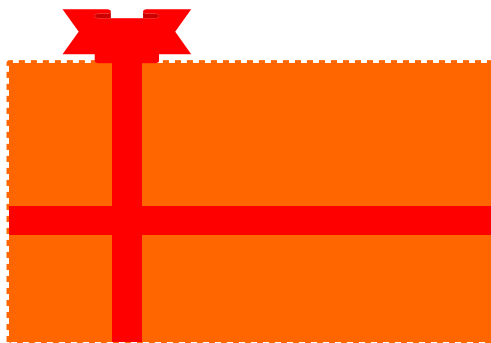
A



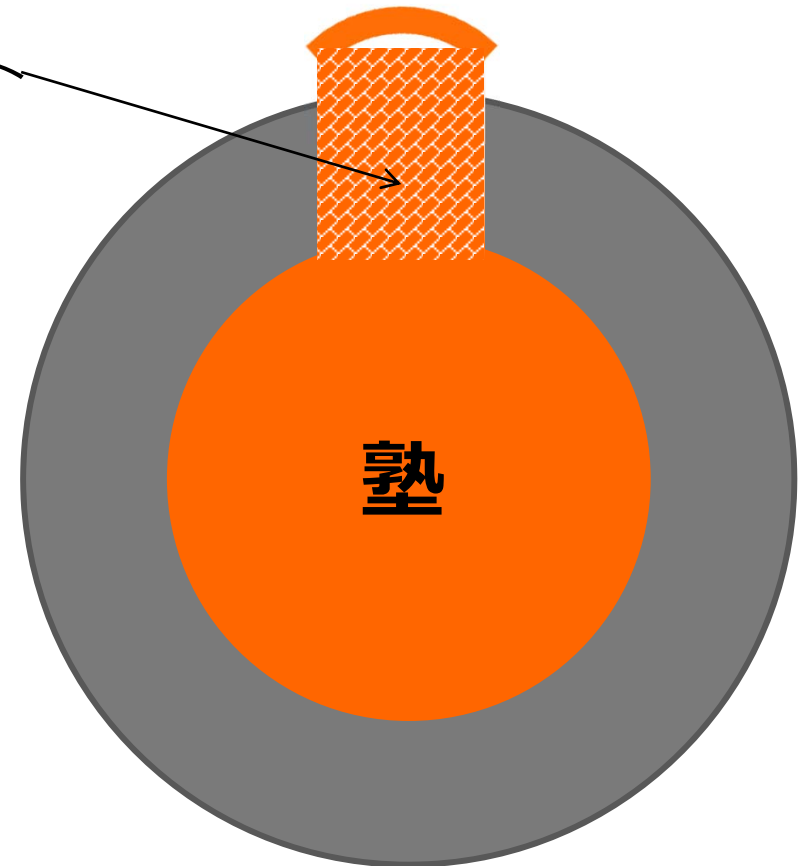
B



C



パンフレット
体験授業



違う色を出すのではなく、ラッピング、装飾をして奥へ誘導

～4. チラシについて～

◆やっではいけないチラシ

①パクリ

↓ 本日一番伝えたいこと

⇒消費者の心をつかむには、自分たちの塾の特長を伝える。

聞こえの良いフレーズも、一貫性がないチラシを見て消費者は「胡散臭い」と感じる。似ていても市場バランスは違う。

②大手と対抗

⇒・合格実績は母体数でかなわない。
・体力勝負ではかなわない。

③エリアを広げて宣伝する。

⇒塾を選ぶ理由は「近いから」が一番の理由。
配布半径を倍にするとチラシは4倍必要になる。

お金をかけないで
やってみては？

④業者の言いなり・システム・料金のみ

⇒業者が持っているのは「きれいなチラシを作るノウハウ」のみ。
塾の特長は知らない。「中身のない塾」「安かろう悪かろう」になる。

◆やったほうがいいチラシ

①広告回数を多くする。質の改善。

- ・ 広告はすればするほど売り上げが上がる。⇒アクション回数に比例！
- ・ 反響がなくてもあきらめない。改善し続ける。生徒の成績が上がらないからと指導をあきらめないはず！（質・量で勝れば反応は必ずある）

②カラーチラシ・両面印刷

1色刷りよりカラーのほうが60%丁寧に読まれる。

③デザイナーには見た目だけ期待する。

枠・文言・写真は全部自分で用意。デザイナーはお客を理解してチラシを作らない。

◆反応が上がる広告技術

チラシ構成三原則

表 1. キャッチ	2. 目玉商品	3. オフアー
裏 1. イメージ	2. 客の声	3. オフアー

■キーワード

キャッチ・・・絞り込み・目立つ・共感

イメージ・・・通販商法（問題・フィア・解決・証拠）

・・・装飾・ストーリー・理由

オフアー・・・緊急性・次のアクションは随所に。

客の声・・・客が客を呼ぶ。証拠の一種

その他・・・時間割、値段など

◆広告レイアウト例

表

キャッチコピー+写真

目玉商品

オファー・受付時間・HP
電話番号大きく・地図

裏

見出し

イメージを持ってもらう。

見出し

見出し

理由・証拠・声

見出し

塾長のプロフィール・声・顔

オファー・受付時間・HP
電話番号大きく・地図

◆【表面】 写真を載せる

絞り込み。

本当はもっと細かく絞りたい



The image shows a flyer for 'Assist' summer courses. At the top, it says '小学生も中学生も高校生も' (Elementary school students, middle school students, and high school students). The main title is '夏の成長無限大' (Summer Growth Unlimited). Below it, there's a photo of a student working. A red box highlights the text '夏期講習7月26日スタート!' (Summer course starts July 26!). At the bottom, there's a section titled '夏限定のパワーアップメニュー' (Summer limited power-up menu) with details about early enrollment and a table of course fees for different grade levels.

コース	小学生	中学生	高校生
早得講習	¥18g~25g	¥18g~25g	¥18g~25g
夏期講習	¥18g~25g	¥18g~25g	¥18g~25g
夏期講習	¥18g~25g	¥18g~25g	¥18g~25g

写真は目を引く。
表面の2/3は写真で。
塾のチラシは「母親」が読むので
「イケ面男子」を載せたほうがよい。

人は上から下に読む。
写真の下に一番読んでもらいたい目
玉を置く。

×切をつける。
期限がないと「そのうちするからいいや」
になる。

◆【表面】写真の下が大事！

夏限定のパワーアップメニュー

はやとく 早得講習! 7/1⑧~25⑧

夏期講習を申し込んだその日から夏期講習開始までの期間の通常授業が**無料**に。早ければ早いほどお得です!

写真の下は「単純」「わかりやすく」「メリットを明確に」これが気になれば全体に目を通す。

※詳細は裏面をご覧ください。 もできちゃう欲張りなイベントです!

お申込み受付中各校ラインナップ

※お近くの校舎までお気軽にお問い合わせください。
※資料はホームページからも請求できます。 <http://assist-web.jp>

Assist 新松戸 Assist 松戸市きよし丘2-5

松戸市新松戸4-48 大川ビル 松戸市きよし丘2-5

☎047-346-2622 ☎047-346-2622

受付時間/火~土 PM2:00~PM8:30 受付時間/月~金 PM2:00~PM8:30

至松戸 JR新松戸駅 流通経済大学 けやき通り ダイエー新松戸店 三井住友銀行 北小金 北小金駅 南口 イオン 文庫 銀行 コンビニ

電話番号は大きく
受付時間を書く
地図を載せる

- ・HPは24時間365日働く営業マン。
- ・簡単にヒットするように誘導も有。「～と検索」
- ・WEBでの資料請求は営業マンの対応がそこがないためライトな感覚で請求できる。
- ・生活の多様化。塾の営業時間に保護者が対応できるとは限らない。

◆【裏面】実績・声を載せる

「実績」は志望校合格だけでなく、目標突破であれば何でもよい。
・お客の喜びの声がお客を引き寄せる。

<p>慶応義塾大学 / 薬学部</p> <p>林 美穂 (浦和明の星高校)</p>  <p>私がIRLに入塾したのは高1の冬でした。学校の友達に紹介してもらって、その友達がすごく楽しそうに塾に通っていたので即決でした。授業が楽しくみえて言ったら言い過ぎかもしれませんが、行きたくないと思ったことは一度もありませんでした。楽しい雰囲気の中で、IRLはテストの順位が伸びていき、面白いことも多く個性が身に付きました。</p>	<p>慶応義塾大学 / 商学部</p> <p>中野 晶 (熱心な塾生)</p>  <p>IRLに入塾したのは高1の4月からです。IRLは授業以外でも実力をつけるというスタンスなので、経済や学校行事、生活習慣や計画性やメンタル的な面など、ほんとに人間的な基礎の部分まで指導してもらったと思います。受験勉強は、これからの人生のためにも一生直ぐ経験になるはずですから、周りに合う人たちと自分を鍛えて頑張ってください。</p>
<p>上智大学 / 外国語学部ポルトガル語</p> <p>井出 智子 (麗澤高校)</p>  <p>私がIRLに入塾したのは高3になったときです。入塾テストが課題付き合格になったときはショックでしたが、他の予備校を見ても、IRL以外に入塾したいと思えなかったのも、課題を頑張りました。IRLのチューターさんにはいろいろアドバイスをしてもらって、今自分がやっていることの意義や進捗を確認できるし、作戦も一緒に立ててもらいました。</p>	<p>上智大学 / 経済学部</p> <p>川田 翔平 (私立東海高校)</p>  <p>私がIRLに入塾したのは高2の冬でした。色々な予備校の体験授業を受けたんですけど、IRLの授業を受けてみて全然違うと感じました。授業を受けるのが楽しかったです。質問も随分とたくさんあるんですけど、チューターさんが「お疲れ様でしたー自分も頑張ろう」と言ってくれるんですけど、あれを聞くために頑張っていました。「今日も頑張ったな」と思えるんです。</p>


受付: 14:00~23:00
〒277-0842 千葉県柏市末広町4-13関口由蔵ビル4F (受付)
TEL: 04-7141-0291
URL: <http://www.irl.co.jp> mail: info@irl.co.jp

ここは両面に!

- ・受付時間を書く
 - ・電話番号は大きく
- オファーを書いたほうがなお良い。

上智大学 / 外国語学部ポルトガル語

井出 智子 (麗澤高校)



私がIRLに入塾したのは高3になったときです。入塾テストが課題付き合格になったときはショックでしたが、他の予備校を見ても、IRL以外に入塾したいと思えなかったのも、課題を頑張りました。IRLのチューターさんにはいろいろアドバイスをもらって、今自分がやっていることの意義や進捗を確認できるし、作戦も一緒に立ててもらいました。

実名・写真で信憑性を出す。
イニシャルでは信頼度が落ちる。
直筆コメントの方がなお良い。

～5. 効果的に伝える～

◆パッと3秒見て読んでみようかな？と思わせればよい！

HPへの誘導

吹き出しレイアウトは読まれやすい。

「限定」という強い期限設定

自塾の強み

違和感の演出
目を引きたいところは縦書き

上から下に読む
明朗会計
証拠・裏付け
全部読み手にメリット

「指導者の顔」
と考え方をコメント

～5. 効果的に伝える～

◆裏面は優しくない！文字だらけでセグメント

結果にこだわる **勉強法!!**

①ラクラク暗記法 暗記が苦手な人は楽楽パターン! ②ナットク授業法 苦手な教科ほど楽楽システム!

③指導法 正解を導くことにこだわります! ④テキスト指導法

■春和塾の中学生指導は定期テストの点数を上げることに集中した勉強法です

・春和塾のどこかの教室でも、時間内は全ての生徒が真面目に勉強に取り組んでいます。その学習姿勢がすでに結果上からいって、新入生に入塾してくる生徒も自然と真面目に取り組めます。

・春和塾に通ってすぐのことわざがわからない生徒には、わかるまで同様の学習を徹底します。その上で学習をして100%理解していただきます。(無料体験できます)今まで、授業が理解できない生徒は授業がわかるようになりますので、夏・秋の年間の授業時間数の約30%時間、自然に勉強量が増えることになります。

・さらに、英語を受講している生徒は最近の暗記法(無料体験できます)を使い授業の初めに5-10分くらい暗記をします。英語の暗記シートで教科書の前後の単語と本文をやります。無料体験ではびっくりされる方が多いのですが、当時間では完全に覚えられます。これだけでも英語のテストの点は上がります。文法に関しては理解する方法もありませんが、理解が苦手な生徒には意図的な問題で慣れることにより出来るようになります。

・次に数学についてですが、実は出来なかった問題をその場で理解したとしてもテストの点数に響くことはほとんどありません。悪影響はこの事実を見落とすという事です。ここが塾として、テストの点数に響くように指導しなければ、せっかくの理解が何の意味にもなりません。文章題を解くには秘訣があり、春和塾にはその方法が確立されており、誰でもテストの点数に響かせるのです。(無料体験では数学の文章題もやります)

・また、数学の苦手な箇所でも理解がなかなかできない問題はパターン化して、理解できなくても解けるようにします。(問題用紙は随分です)考えより先に解き始める事ができ、説明しなくても自然に理解していきます(不器用な生徒が無料体験の時にお聞きください)

・社会や理科の暗記の部分はテキストを講師の使い方をし暗記法を駆使しますので、短期間でほとんど覚えられます。また、理科の計算問題にはコツがあり、できるようになるまでやりますから安心です。

・英語に関しては、文法や古文などの説明はもちろん定期テストの長文読解問題の対策もバッチリです。

■春和塾の小学生指導は、「個々の能力に合った指導」と「高い評価を頂いております」

・小学生は得意、不得意に差がありますので、個別指導にて個々の能力に合った指導が大切で、勉強が苦手な子も「わかった」の快感があれば、楽しくなれます。

・算数は、すでに習ったことがわからない生徒には、わかるまで同様の学習をします。理解の早い生徒には、どんな学習も出来るシステムが揃っています。特に文章題の教え方は説明があり、無料体験にきていただいた方は一緒にびっくりされます。

・国語は漢字・文法・読解力の問題を毎週バランスよくやりますので、すべてが自然と力がついていきます。小学生での文法・読解力は中学生になってからの勉強を大きく左右しますので、本当に大切です。

・英語は中学生の内容の基礎をしっかりとやりますので、中学生になってから英語が苦手になることはありません。ネイティブな発音が聞けるのでリスニングも上達しますし、絵をみながら上手に上達するので、小学生でも興味津々でやります。

・当然のことですが、学校のテストは押さえてもらい、間違っている所を中心に解かる様に指導しています。

5つの安心 プロの講師 明細会計 点数UPにだけ 集中した指導法 メールで安心 保険で安心 金銭模試

夏の追上げキャンペーン 入会金無料・破格の夏期講習!

体験してこそわかります! 無料体験 受付中! 月～金 14:00～22:00

講師校 0568-25-3987 北名古屋市黒田町1-1	黒川校 052-916-8739 名古屋市東区黒川2-20-10	橋校 052-901-1119 名古屋市東区橋1-1-1	藤山台校 0568-91-5525 名古屋市東区藤山台1-1-1	甚目寺校 052-443-3987 名古屋市東区甚目寺1-1-1	小教校 0568-76-8739 名古屋市東区小教1-1-1
新川校 052-400-3987 名古屋市東区新川1-1-1	岩瀬校 0569-89-9355 名古屋市東区岩瀬1-1-1	小田井校 052-503-0011 名古屋市東区小田井1-1-1	日比野校 052-681-9510 名古屋市東区日比野1-1-1	日比野校 0568-85-8739 名古屋市東区日比野1-1-1	四軒家校 052-768-6008 名古屋市東区四軒家1-1-1

書面の半分以上を割いて文字だらけにして保護者を選別している。

↓
質の良い生徒を狙っている。
気になった人は読んでくれるだろう!

よく読まない人向けに小見出しも簡潔に

オファーと受付時間

地図と電話番号

◆イメージの作り方が上手な文末表現

セグメント・共感「そうそう、これに悩んでたのよ」

■ 塾の中学生指導は定期テストの点数を 上げることに集中した勉強法です

- 塾のどこの教室でも、時間内は全ての生徒が真面目に勉強に取り組んでいます。その雰囲気ですでに出来上がっておりますので、新たに入塾してくる生徒も自然と真面目に取り組めます。
- ・ 英、数に関してすでに習ったことがわからない生徒には、わかるところまで戻っての学習を徹底します。その上で予習をして100%理解していただきます。(無料体験できます)今まで、授業が解からない生徒は授業が解かるようになりますので、英・数の年間の授業時間数の約300時間、自然に勉強量が増えることになります。
- ・ さらに、英語を受講している塾生は最良の暗記法(無料体験できます)を使い授業の初めに5～10分くらい暗記をします。独自の暗記シートで教科書の新出単語と本文をやります。無料体験ではびっくりされる方が多いのですが、短時間で完全に覚えられます。これだけでも英語のテストの点は上がります。文法に関しては理解する方法もやりますが、理解が苦手な学生には豊富な問題量で慣れることにより出来るようにします。
- ・ 次に数学についてですが、実は出来なかった問題をその場で理解したとしてもテストの点数に繋がることはほとんどありません。塾業界でもこの事実を見落としている所がほとんどです。ここが落とし穴で、テストの点数に繋げるように指導しなければ、せっかくの理解が時間の無駄になるだけです。文章題を解くには秘訣があり、春和塾にはその方法が確立されておりますので、誰でもテストの点数に繋がるのです。(無料体験では数学の文章題もやります)
- ・ また、数学の苦手な箇所では理解がなかなかできない問題はパターン化して、理解できなくても解けるようにします。(問題量は随一です)考えるより先に解き始める癖ができ、説明しなくても自然に理解していきます。(不思議な話ですが無料体験の時に詳しくお聞きください)
- ・ 社会や理科の暗記の部分はテキストを独特の使い方をし暗記法を駆使しますので、短時間でどんどん覚えられます。また、理科の計算問題にはコツがあり、できるようになるまでやりますから安心です。
- ・ 国語に関しては、文法や古文などの説明はもちろん定期テストの長文読解問題の対策もバッチリです。

～5. 効果的に伝える～

◆小見出し見出しのポイント

①セグメント

あなたに対して言ってるんですよ！と伝わるもの

②目立つ配色

「夏期講習標準コースのご案内」とするよりは・・・

定期テスト50点以下の方は必見！

基礎から
トコトン

弱点克服英語20時間コース

弱点発見のための
苦手分野診断テスト付！

数学専門コース開講

配色、デザインをデザイナーに頼む。
セリフや構成は自分で考える。

◆キャッチ見出しの技術

- ・キャッチと小見出ししか読まない人がほとんど。
- ・色・・・**赤**は目立つ。**青**と赤の好感度は高い。
- ・**フルカラー**は白黒の50%増しでよく読まれる。
- ・フォントは紙面なら「セリフ体」webなら「**サンセリフ体**」
- ・**反転するなら文字が強い色。**
- ・短いほど、わかりやすいものほどいい。（キャッチ・見出し限定）
- ・大きい方がよい。
- ・文法は無視。伝わればいい。
- ・システムを書くのではなく、読み手のメリットを書く。
- ・期限「～まで」をつける。希少性「～限定」を出す。「いつでも」はだめ。
- ・**∧**ットラインの最初の文字を大きくするだけで目を引く。
- ・呼びかけ質問をする。「英語がチンプンカンプンであきらめていませんか」
- ・写真は文字だけに比べて読む確率2倍。
- ・プラス表現よりも苦痛を逃れる表現。「成功」よりも「失敗しない」
- ・対比表現「事件は**会議室**で起きてるんじゃない。**現場**で起きてるんだ！」

**広告の本を1冊読むだけでたいていのことが書いてある。
自作チラシを作る前に数冊の本を読んでおきたい。**

◆説得力を増す文章

①イメージさせる

修飾語・形容詞・擬声語・擬態語・データ・数字をふんだんに用いる。
ストーリー風にする。

方法

①「授業」という言葉に自分たちの運営の特長をつけて書いてみる。

「高品質な授業」「わかりやすい授業」「志望校合格率100%の授業」「手が動く授業」

②同じ作業を仲間にも作ってもらう。

「プロが教える授業」「問題量豊富な授業」「できるまで帰れない授業」

③それらを方針と合っているか持ち寄って精査し、つなげてみる。

「ASSISTで勉強した受験生の志望校合格率は100%。それはプロの講師だけが教える高品質でわかりやすい授業だから。厳選された豊富な問題量で塾生には手を動かし、頭に汗をかいてもらいます。「できた」の声が聞けるまで繰り返し指導を続けます。」

他にも

「講習」「テスト対策」「授業料」「時間割」「入試対策」などで作ってみる。

◆説得力を増す文章

②理由をつける

方法

①一つひとつの事象を取り上げて「なぜ」を考えてみる。

⇒世間相場だから、研修でそう教わったから、なんとなく、の理由があるものはマズイ！

②「なぜ」の理由は相手の立場にとってメリットのあるものでなければならない。

⇒「平均単価を上げたいから。」「バラバラに来られると収拾がつかないから。」「前期の学習報告と講習の提案をしたいから」ではダメ。

③考えた内容を仲間と発表し合う。

精度が高まる、新しい案をもらえる！

①うちの特長は〇〇だ！

(強みの告知)

②〇〇だとこういう効果があるので

(理由)

③〇〇だと（生徒保護者にとって）こんなメリットがあるよ！

(メリット)

④実際塾生はこんな効果が出ているよ。

(証拠)

◆理由づけ・メリットを書いてみよう

- | | |
|---------------------------------|---------|
| 1. うちの特長は〇〇だ！ | (強みの告知) |
| 2. 〇〇だとかういう効果があるので | (理由) |
| 3. 〇〇だと（生徒保護者にとって）こんなメリットがあります。 | (メリット) |
| 4. 実際塾生はこんな効果が出ているよ。 | (証拠) |

①うちの塾ではASSIST（映像授業）を使っています。

②

③

④



第5回 ASSIST勉強会

テーマ②「効果的なチラシ」

「効果的なチラシ」の発表の前に、以下の質問についてお答えください。

質問 1

パッと見た感じ社交ダンススクールのチラシだと判断した。
社交ダンスに興味のないあなたは・・・

- A そのチラシを最初から最後まで隅々見る
- B さっと目立つところだけ目を通す。
- C 次のチラシへ目を移す。

質問 2

あなたは遠い将来、住宅を購入しようと考えている。山ほど入ってくる不動産屋のチラシをチェックしたあとの、あなたの行動は？

- A すべての不動産屋さんに問い合わせをする。
- B 気に入った物件があった不動産屋のみ問合せをする。
- C サッと目を通して知識だけ入れておく。
- D チラシを保管する。

質問 3

あなたは近い将来、またはすぐにでも住宅を購入しようと考えている。山ほど入ってくる不動産屋のチラシをチェックしたあとの、あなたの行動は？

- A すべての不動産屋さんに問い合わせをする。
- B 気に入った物件があった不動産屋のみ問合せをする。
- C サッと目を通し知識だけ入れておく。
- D チラシを保管する。

質問 4

あなたは遠い将来、住宅を購入しようと考えている。山ほど入ってくる不動産屋のチラシに気になるフレーズが・・・。

「消費税増税まであと100日！同じ物件でも増税でローンだけでも100万円多く支払う羽目に！住宅価格の増額でも80万円。さらに引っ越し費用、ローン手数料、保険も影響を受けて出費がかさみます。買うタイミングを逃さないで！増税に備える賢い住宅ローン講座をHPで公開！」

- A ちょっと気になる。今すぐ買うつもりはないけど、HPを見てみようかな。
- B 気にならない。住宅購入増税後でも構わないからHPを見ない。

参考資料①チラシ認識チェック

質問 5

自分が今までとっていたチラシに対しての取り組みで、当てはまるものに丸を付けてください。

他塾のチラシをみて、気に入ったキャッチコピーを利用していた。	
実績と通塾日・料金などのシステムを重視した内容を載せた。 (大手の宣伝方法)	
反応数を増やすために、折込チラシの配布エリアを広げた。	
チラシ作成は、チラシ作成業者にたたき台を作ってもらい、それを校正して発注をかけた。	
チラシはとにかく値段さえ目立てばよい。	
広告回数は年に何回行ったか（折込・紙面掲載・校門前配布・ポスティング）。どのタイミングか。	
チラシはカラーで作成する。	
チラシは両面にして作成する。	

参考資料②チラシ配布計画

1月	1/29	新年度チラシ 18000部
2月	2/13	新年度チラシ 18000部
	2/21	流山東部中 (160部)、小金北中 (80部)
	2/25	小金南中 (170部)
3月	3/16	春期・卒業生コメントチラシ 18000部
	3/19	小金南中 (中1対象 160部)
	3/20	小金小 (150部)、八ヶ崎第二小 (80部)
	3/21	殿平賀小 (160部)
	→春期講習外部 小11名、中4名、高10名 合計25名	
4月	3/31	4月生募集・小学生チラシ 18000部
	4/9	流山東部中 (入学式中1 160部)
	4/11	根木内小 (100部)、東小 (60部)
	4/19	5月生募集・小学生チラシ 4200部
5月	5/25.26	定期テスト対策講座チラシ作製
	5/30	流山東部中 (80部)、根木内中 (50部)、小金北中 (80部)
6月	6/5	小金南中 (160部)
	6/7	定期テスト対策講座チラシ 4200部
	6/24	夏期講習チラシ 9500部
	6/28	夏期講習チラシ 8800部
7月	7/12	小金小 (180部)
	7/15	殿平賀小 (150部)
	→夏期講習外部 小13名、中14名、高1名 合計28名	

新年度、講習前、4月 マンションポスティング

消費者にイメージしてもらう方法①「イメージ」

- ・修飾語・形容詞・擬声語・擬態語・データ・数字をふんだんに用いる。
- ・ストーリー風にする。

① みんなが集中して勉強ができる環境が整っています。」をストーリー風に。

「チャイムが鳴ると子供たちは一斉に席につきます。その後みんな姿勢を正したまま、目をつぶります。ピーンと張りつめた空気。物音一つしないその空気で子供たちは集中力を高めます。その静寂の中、先生の「はじめ」の声で、生徒たちはいっせいにペンを持ち学習を始めます。教室の中に響くのは「カリカリカリカリ・・・」という鉛筆と机がぶつかる音だけです。」

② 部活も引退して集中して勉強しよう！夏期講習20日間5科目 50000円」に修飾表現を多くつけると・・・

「20日間で解く問題は徹底分析された良問5000題。単語、漢字、重要語句は過去の5年の入試問題から出題された問題、また今年の入試に狙われそうな問題を4000語句を暗記します。

「こんなに勉強したのは初めて。」「絶対無理！と思ったけど、途中から体が慣れて不思議と大変じゃなかったです。」という感想が聞ける充実した夏期講習で、志望校合格がグッと近づきます。 50000円」

③ 「定期テスト対策補講 参加無料 お友達と一緒にご参加ください。」を「共感」と「メリット」で表現

「テスト勉強で何をしたらいいかわからない。」「一人で勉強しているとわからないことだらけで全然はかどらない。」「集中力が続かない。」という悩みを耳にします。一人で勉強するのは思いのほか難しいのです。

ASSIST でなら「的中率の高い過去問題を解くので、テストの点数につながりやすい。」「先生が常にあなたのそばにいるから、気兼ねなく質問できる。」「周りは真剣に取り組むライバルだけ。その空気が自然と学習に集中できる環境を作る。」という学習で悩みを解消できます。

消費者にイメージしてもらう方法②「理由をつける」

- ・なぜ入会金は15000円なのか。・なぜ一コマ50分なのか。
- ・なぜ英数は2コマで理社は1コマなのか。・なぜ映像ではAssistを使っているのか。・なぜ通塾無制限コースにしたのか。・なぜこの場所に教室を作ったのか。・なぜ維持費は月額2100円なのか。なぜ中学生の授業は7時からなのか。なぜ日曜日は休みなのか。・なぜテスト前補講が全員参加なのか。・なぜ保護者面談を実施するのか。すべてに「なぜ」を！

- ・なぜ入会金は15000円なのか。

「目標とする定期テストまでの時間は刻々と過ぎていきます。1回の授業も無駄にはできません。当塾では授業前に学力診断テストを実施し、学力分析をして初回の授業から問題解決につながる指導を行います。お預かりした授業料でお子様の学習指導にすべてを注ぎます。入会金はそのためのテスト時間と分析、そこから判断される学習計画を作成する経費です。

また、当塾では最先端の授業システムとして「Assist」と導入しており、その登録経費に利用させていただいております。こちらのシステムを使用しているのは、〇〇地区では当塾だけです。これは私が「これなら成績が上がる」と自信を持って指導するのに必要なものです。詳しくはお問い合わせをいただければいつでもご説明させていただきます。」

- ・「なぜ通塾無制限なのか」を通販商法で。

中学生の平日の平均家庭学習時間を調べたデータ（ベネッセ調べ）によりますと、日本の中学生は47%の中学生が平日の学習時間が1時間未満というデータが出ています。（問題）

中学校では教科書改訂に各科目の学校での勉強時間は上昇の方向へ向かっていますが、家庭学習にはメスが入っておりません。（フィア）

私は家庭学習の習慣がない中学生には、まずは塾での学習の習慣をつけることで家庭学習への第一歩につながると考えます。通塾日数が増えるとネックになるのが費用負担ですが、当コースではその負担が一切発生しません。勉強は自分との孤独な闘いですが、塾に来れば同じ目標を持った仲間と共に頑張れる、そんな環境が〇〇地区にはなかったのが、こちらのコースを設置いたしました。（解決策）

- ・「なぜ冬期講習が必要なのか。」を塾の指導特長を明確にして

「学習への興味はまずは学校の勉強がわかるようにするところから。ASSISTの冬期講習は予習をします。これにより学校の授業が復習になると、先生に指されても答えられる自分、授業中の発言も積極的に、提出物もしっかり出せます。ASSISTの学習は、勉強への楽しさへの気づき⇒結果へつなげる学習方法なので、テストの点数を追うだけのつまらない勉強とは一味違います。

「復習はやらないの？」・・・いいえ、Assistは〇〇地区のどこの学習塾よりも復習を重視した塾です。復習は短期間で行っても結局忘れてしまうので、継続的に通常授業で取り組みます。「毎日が復習」「講習で予習」というASSISTの驚くべき学習効果は、冬期講習を受講してあなた自身でお確かめください。

参考資料③文言例

・「なぜ映像（ASSIST）で学習するのか。」をいろいろ混ぜて
一人で勉強するとき、自分で問題を解き、自分で解答を見て○付けをして、ミスした問題を解き直します。しかし、「なぜその答えが出てきたのかわからない」といったご経験がありませんでしたか？解答の解説を見てもわからない、そこをプロの先生に丁寧に教えてもらえたら…。(共感)
当塾の映像はまさに上記の悩みを一発解決！一問一問を丁寧に解説するタイプの映像授業は、〇〇地区には当塾しかありません。(特長)
お子様一人に、全教科対応できる何人ものプロ講師が担当するという、非常に贅沢で、どこよりも丁寧な学習指導を実現します。(メリット)
教科書とノートを開いて、ペンと消しゴムを使って考えて学習するところもこだわりました。(特長)
プロ講師が授業担当となることで、私はお預かりするお子様やお悩みを持つ保護者様への学習に関する専門アドバイザーになります。
「先生、この問題どうやるの？」お子様からの質問フォロー。
「問題を解く前にこの意味を暗記してから先に進めてごらん。」お子様の勉強のやり方指導。
「さあ、次のテストは何点上がるかな。」お子様の目標・学習計画の監督。
「部活の試合ご苦労さん！昨日未消化の分、明日やろうか。」お子様のスケジュール管理。
「うちの子にあった高校はどんなところでしょうか。」保護者様の進路相談。
「今日のA君は関数がよくできているな！」お子様の達成度管理に。(ストーリー)
成績を最短ルートで上げることが可能になり、さらにお子様や保護者様へきめの細かい付加サービスまでもが、リーズナブルに実現します。(メリット) 体験授業でぜひお確かめください。(オファー)