

★GAKUSHO-INFORMATION★

このメールでは、アドレスをご登録いただきました先生方、
弊社社員と名刺交換させていただいたお客様に、
新商品や展示会、教育業界の情報などについて、随時お知らせしていきます。

今回は、

- ★まだ間に合う！？夏期講習教材見直しプラン『合本のススメ』
- ★知って得する！『塾のチラシ 文言のイロハ』

上記2点についてご案内いたします。

2017年7月号 担当：名古屋本社 営業部 金森 利生

- ★まだ間に合う！？夏期講習教材見直しプラン『合本のススメ』

7月に入り、いよいよ全国の先生方が
夏期講習会の教材を注文される時期になりました。

「とりあえず昨年と同じ教材でいいかなあ～」
…という先生方、学書の夏期講習教材の合本版、
『Coming Summer』をご存知ない場合は、
是非一度再検討をお願いいたします！

◎そもそも合本って何？どんな種類があるの？
弊社の夏期講習教材である『サマー練成』。
それらを内容はそのままに複数科目を合体させたものが、
合本教材の『Coming Summer』となります。

弊社の『Coming Summer』は、

- ・小学生【算/国】 小1～小6
【算/国/理/社】 小5～小6
- ・中学生【英/数】【英/数/国】【理/社】【英/数/国/理/社】
各種中1～中3

…と、どこにも負けない豊富なラインナップ！
先生方の欲しい合本が必ず見つかります！

◎合本でお得な2大ポイント

・お得1：忘れ物防止に効果テキメン！

普段とは違う教材を使う講習会にありがちな、
「先生、〇〇忘れた～」という生徒のフレーズ。
合本教材なら「この本だけは常にカバンに入れておくこと！」
の一言で忘れ物が撲滅すること間違いナシ！

・お得2：とにかく安い！

サマー練成を複数冊購入された場合と比べてみても断然の安さです。
「こんなに安いんだ」と思われた先生方、夏期講習の教材費が安くなった分、
秋以降に弊社教材で新たに1冊のご検討をお願いいたします！

ぜひ、この機会に弊社HPよりご確認ください。

<弊社商品紹介ページ>

http://www.gakusho.com/kyouzai/text/43_comming_chu.html

☆☆電子書籍サービス「GAKUSHO×meclib」で指導書を無料提供！☆☆

さらにお得な情報をもう一つ！

今年度から学書の電子書籍サービス「GAKUSHO×meclib」にて、
中学夏期教材の指導書紙面をご使用いただけます。
弊社の中学夏期教材をご購入いただいた先生方には、
当該の指導書紙面を無料にてご提供させていただきます。

詳細は下記アドレスにてご確認ください。

↓ ↓ ↓

http://www.gakusho.com/gs_meclib/

(中学夏期教材版は7月上旬に完成予定です)

★知って得する！『塾のチラシ 文言のイロハ』

チラシと言えば、古くからある塾の広告宣伝の代表格。

今まさに夏期講習生徒募集チラシの仕上げに入っている先生、

早くもこれから秋期～冬期に向けてのチラシの原案を作成されている先生、
様々な方がいらっしゃると思います。

そこで今回は、塾のチラシに盛り込まれている、

基本的な文言作成の基礎をご案内させていただきます。

「これから塾を開校しようと思うんだけど」「チラシは初めて作るなあ～」

…そんな先生方は是非ご一読ください。

◎ポイント1：目を引くキャッチコピーでチラシを手にとってもらう！

どんなに内容の良いチラシでも、中身を見てもらえなければ意味がありません。

チラシの冒頭のキャッチコピーは、

保護者様にチラシを手にとってもらうための重要な要素です。

塾のチラシにおけるキャッチコピーの手法としては、

以下のような方法があります。

・ターゲットを明確にする

例えば、

「〇〇中学のカリキュラムに完全対応！」

「平均点にあと少し…そんな生徒をグンと伸ばします！」

…のように、募集対象地域の中学や生徒の学力層を限定することで、

保護者様の目がかなりの確率で向くことになります。

これは心理学における「カクテルパーティー効果」の応用で、

人はたくさんの声や情報が氾濫している場においても、

自分に興味のある内容の会話や情報などを自然と聞き取ることができるからです。

・問いかけのキャッチコピー

「勉強はしているのに…成績が伸び悩んでいませんか？」

「お探しですか？小学生英語に強い塾」

…のような問いかけ型のキャッチコピーも効果的です。

これを見て心当たりのある保護者様は、あたかも「うちの子のことだ！」と

自分のこととして考える心理作用をもたらします。

◎ポイント2：「実績ナンバーワン！」より「〇〇高校に▲▲人合格の実績！」

生徒の合格実績やチラシ割引特典など、

様々な数字を盛り込むことは塾のチラシの常套手段。

数字の盛り込む目的の代表的なものとして、

「曖昧さの排除」「説得力の向上」があります。

「実績ナンバーワン」というありがちな文言では曖昧さが残りますが、

「△△人中▲▲人合格！」という具体的な数字で説得力が出てきます。

◎ポイント3：訴求効果が高い、「お客様の声」

ポイント2で触れた数字と並んで説得力を持つ宣伝方法に、

「お客様の声」があります。

塾選びは保護者様やお子様にとって慎重な判断を迫られるので、

より多くの情報を集めたくくなります。

「塾側の宣伝は都合のいいことしか言わないのでは？」

という保護者様側の警戒心を解く役割を担うのが、

実際に入塾をした生徒様の体験談や評価です。

同じ「お客様の声」でも、内容の具体性が増すほど

信憑性や訴求効果が増します。

匿名やイニシャルよりも、似顔絵付きのコメント、

一番効果的なのは実名＋顔写真です。

個人情報に敏感なこのご時世では難しい部分もありますが、

協力的になっていただける生徒様・保護者様はいるはずですよ。

入塾を迷っている人ほど「お客様の声」が

最後の決め手になるということが多いです。

…いかがでしたでしょうか。

塾のチラシでよく見る文言や言い回しは、

今回ご案内させていただいたような理由で作られています。

基本をおさえた上での先生方の独自性溢れるチラシで、

生徒様・保護者様のハートをガッチリつかみましょ！

先月号のバックナンバー

<http://www.gakusho.com/pdf/g-info6.pdf>