

園児募集・採用に活かせるマーケティング力を 身に付けた「園内マーケッター」の育成を目指す！

※デジタル媒体を活用するため、デジタル媒体やSNSに抵抗のない方のご参加をおすすめします。

夏の短期集中実践力向上講座

2019年 8月 2日 金 8月 3日 土

1日目 13:00~17:00 | 2日目 10:00~17:00

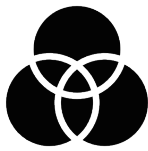
定員 10名 | 会場 GCLIPスタジオ(市ヶ谷)

SNSを実践的に学ぶ
「SNS運用実践講座」も
行います！

この講座で身につく
7つの実践的な力
(詳しくは裏面をご確認ください。)



パソコン操作力



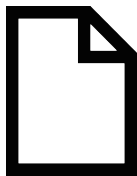
調査・分析力



仕組み構築力



企画力



紙媒体作成力



動画作成力



デジタル媒体
活用力

【以下に一つでも当てはまる方はぜひご参加ください。】

- 無償化後でも園児募集、採用において、成果を出していきたい！
- デジタル媒体(パソコン操作からHP、SNSまで)の力を飛躍的に高めたい！
- 紙媒体(チラシやポスターなど)や動画作成など、自分で作成できるようになりたい！

✓ 本講座は実践的な力を身に付けることを目的とした講座です。

本講座は「考え方」や「ヒント」ではなく、実際に使える「実践力」を身に付ける濃密な二日間です。パソコンの操作方法からマーケティングデータ管理の方法、企画からチラシ・動画などのツール作成、そして、FacebookやInstagramといったSNSの始め方から、それらを駆使した最新のデジタルマーケティングの知識と実践方法を身に付けることを目的としています。実践的な力を身に付け、園児募集、採用を担える園内マーケティングとなることを目的とする講座です。

✓ 子ども子育て支援新制度・幼児教育無償化…どんなことが起こるのか？

2015年の子ども子育て支援新制度の開始、2019年10月からの幼児教育無償化。2015年以前に比べ、業界は大きく環境が変化しました。今までにない変化に、多くの園経営者が制度に関する情報収集に力を入れたことと思います。2019年10月から幼児教育無償化が始まります。例えばこの制度が開始されることで、以下のようなことが起こると予想されます。

□ 園児募集の低年齢化

子ども子育て支援新制度の開始によって幼稚園の認定こども園移行、保育所の増加が起きました。0歳～2歳で通うことができる施設が増加し、低年齢の段階で入園させる家庭は確実に増えています。また、満3歳児から無償化の対象となることで、園児募集の低年齢化はさらに進んでいくと予想されます。

□ 利用料金 < 魅力

実費徴収や特定負担金の徴収が認められていたとしても、保護者の利用ハードルは現在よりも大幅に下がります。施設型給付の仕組みである応能負担以上に価格ハードルが下がり、各家庭は園を利用しやすくなります。地域性などもあり、価格差を差別的な差別化を取ることは困難になっていきます。現在でもそうですが、さらに園の「魅力」が重要となります。自園の魅力にさらに向き合うべきタイミングです。

□ 共働きの増加

幼児教育の無償化と言われていますが、この制度は共働きであれば午後の預かり部分も無償化される制度です。女性の就労人口を増加させるための制度であると言っても過言ではありません。共働きはさらに増加し、幼稚園もさらに保育的機能の強化を図っていくでしょう。

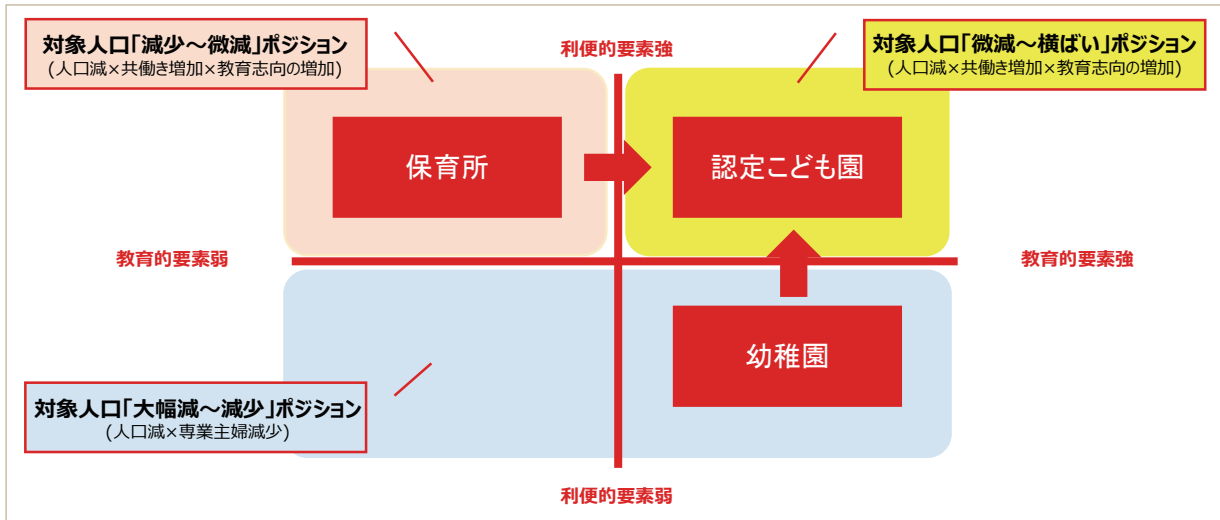
上記はおおよそ多くの皆様が予想されていると思われることです。上記の内容はポジティブに考えることもできればネガティブに考えることもできます。時代は止まりません。ぜひ無償化の変化にも柔軟に対応できる組織を目指してほしいと思います。

無償化が始まると、幼保の垣根はますます低くなります。なぜならば以下が理由です。

- 幼稚園は少子化と専業主婦の減少によって対象人口を増やすために保育機能を強化
- 保育所は教育をしてほしいという保護者に対して、教育的価値を強化
- 幼稚園も保育所も認定こども園への移行が進む

幼稚園も保育所も教育的価値が高く、保育的価値が高い状態を目指していきます。

その流れの中で、自園はどこのポジションを目指しますか？そのポジショニングは自由です。教育的価値が高く、保育的価値が高いポジションはマーケットが大きい分、競争が激しくなると予想されます。逆にマーケットは小さいが、競争が少ないポジションに位置しておくという戦略もありなのです。これからの更なる激動の時代に、自園がどうい戦略を取るのか、改めて考えるタイミングだと思います。以下はこれからの時代のポジショニングの変化を表しています。



✔ どんな時代であっても絶対に大切なたった一つのこと

どんな時代であっても絶対に大切なことは「人が集まること」です。

園児募集で言えば園児数を拡大する必要はありませんが、園児数の維持は重要です。採用で言えば、採用希望者が集まるのが重要です。当たり前のことですが、これが最も大切です。人が集まる＝影響力です。影響力を持つことはこれからの幼稚園経営にとっても重要なことです。

- 人が集まれば口コミを最大化できる
- 人が集まればコミュニティ形成ができる
- コミュニティが形成されればまちづくりに貢献できる
- まちづくりに貢献できれば地域になくはない存在になることができる

人口増加傾向にある地域が全国を見渡してどのくらいあるでしょうか？2020年以降はすべての都道府県で人口が減少すると予想されています。(市区町村単位では人口増加するところもあると思いますが、ごくわずかだと予想されます。)

今後は自園がマーケットを作るという視点を持たなくてはなりません。そしてそのためには影響力が必要です。施設型給付は傾斜配分の仕組みであり、園児数が少なければ少ないほど一人当たりの補助単価が上がる仕組みになっていますが、裏を返すと、補助金を支払う側(行政や国)としては効率の悪い施設となります。人が集まる園を目指しましょう。そして、**自園が来てほしいと思う人が集まるようにすることが重要です**。本講座では**その秘訣がたくさん詰まっているマーケティング力を高める**ための講座です。園内のマーケットターは経営者でなくも構いません。**経営にはクラフト(実務)、サイエンス(分析)、アート(構想力)が必要だと言われます**。これを一人で担う必要はありません。**主に経営者はアートの存在です。クラフトとサイエンスの人材の育成をおススメします。分析ができて、実務ができる。本講座が目指す姿はまさしくクラフトとサイエンスの部分です。**

定員は10名とさせていただきます。クラフトとサイエンスを目指す方のご参加を心よりお待ちしております。

本講座で身につく7つの力

① パソコン操作力



パソコン操作力はすべてにおいて重要となります。業界的にデジタルスキルは低い傾向にあり、どうしてもデジタル媒体の有効活用や、業務効率化を図ることができません。本講座では、パソコン操作力を高める内容を入れ、デジタルスキルを高めていきます。
様々な場所で使用できる裏技やノウハウをお伝えしますので、必ず役立ちます。

② 調査・分析力



自園の教育的価値と競合園の教育的価値、自園の魅力と競合園の魅力、自園の園児募集・採用実績やエリア状況など、調査・分析するべきことは多岐にわたります。その中でも自園の教育的価値を分析していく力は教育的価値が見えづらくなる無償化後には、大変重要な力と言えるでしょう。本講座では新しい時代を切り開いていくための調査・分析の基本を学んでいきます。

③ 仕組み構築力



皮肉なことかもしれませんが、最先端のファッションやものは都心から少し遅れて地方に届きますが、園児募集や集客方法などは、地方のノウハウや戦略が少し遅れて都心で活かされていくケースも多く存在します。まずは園児募集の本質を理解し、そして、どんな立地であっても園児募集を成功させることができるように、最新の園児募集トレンドやノウハウを学び、仕組み構築力の基礎を身に付けていきます。

④ 企画力



人が集う園は、園児募集も採用も有利に進めることができます。人が集うメリットは何でしょうか？
①名簿獲得②口コミ拡大③教職員の意識向上④地域での影響力 などです。
では、人が集う園を作るためにはどうすればよいでしょうか？それは、人が集う仕掛けを園側から創り出すことです。イベントの重要性から企画方法を学び、人が集う園を創り出すきっかけづくりを行っていきます。

⑤ 紙媒体作成力



本講座の特徴は、知識だけではなく、実践的な力を育むことを目的としていることです。実際にパソコンをご持参いただき、明日からでも活かせる実践力を身に付けることを目的としています。
イベントを企画できたとしても案内するためのチラシを作ることが出来なければ人が集うイベントにはなりません。外してはいけないうちチラシ構成のポイントから、実際に作成するまで、ワークを通して学びます。

⑥ 動画作成力



いくら園児募集や採用の知識を持っていたとしても人の心を動かすことができるツールを作ることが出来なければなかなか結果に結びつきません。本講座では心を動かす動画づくりのポイントから実際に動画を作成するまで、ワークを通して学んでいきます。

※ 本講座ではWindows moviemakerを使用した動画作成を行っていきます。

⑦ デジタル媒体活用力



1980年代以降に生まれた世代をデジタルネイティブ世代と呼びます。この世代からはデジタル媒体が生活に浸透しています。いまやインターネットの閲覧はデスクトップパソコンではなく、スマートフォンが70%を超えています。デジタルマーケティングの基礎を学ぶことはもちろん、本講座では、すぐにも使える園児募集や採用おけるSNS(FacebookやInstagram等)活用事例や活用方法を学んでいきます。

特別講座: SNS運用実践講座

本講座では、SNS実践講座を開催します。Facebook、Instagram、Twitter、LINEなどはそれぞれの媒体によって特徴が異なり、発信すべき内容や目的も異なります。通常の講座では概念的な内容が中心となりますが、本講座ではそれぞれの特徴を踏まえ、効果的に運用するための写真撮影の方法、文章の作り方などを実際に行ってみることで、実践的に学ぶことができる講座です。

実践力講座の特性上、定員10名様での募集となります。ご希望の方はお早めにお申し込みください！

【夏の短期集中実践力向上講座 講座構成】

第一日目:8月2日(金)

講座	担当	内容	時間
第1講座	設楽 竜也	「短期集中講座の概要とトレンド」	13:00~13:30 (30分)
第2講座	野中 彩乃	「今すぐできる調査の方法と魅力を抽出する分析」	13:30~14:50 (80分) 休憩15分
第3講座	林 勇希	「LTV戦略と園児募集戦略の基礎」	15:05~16:05 (60分) 休憩10分
第4講座	林 勇希	「園児募集・採用戦略のための企画立案」	16:15~17:30 (75分)

第二日目:8月3日(土)

講座	担当	内容	時間
第1講座	林 勇希	「デジタル・アナログ双方の重要性と 紙媒体作成力向上講座」	10:00~11:30 (90分) (休憩5分)
第2講座	野中 彩乃	「SNSのトレンドとSNSの運用の必要性」	11:35~12:05 (30分) お昼休憩60分 (お弁当をご用意します。)
第3講座	野中 彩乃	「SNSで成果を出すための実践力向上講座」	13:05~14:05 (60分) 休憩10分
第4講座	林 勇希 野中 彩乃	「心を動かす動画作成の方法と実践」	14:15~16:15 (120分) 休憩10分
最終講座	設楽 竜也	「これからの園経営と園内マーケッターの役割」	16:25~16:55 (30分)

本セミナーの割引に関して

本セミナーは通常価格70,200円(税込み)/1名でご受講いただけますが、さらにお得にお申込みいただく方法がございます。以下をご確認ください。

① 早割を活用する

→7月5日(金)、または7月19日(金)までにお申し込みされた場合、割引適用されます。

② 2名参加割引を活用する

→本セミナーは1園2名までご参加いただけます。2名でお申込みされた場合、総額から10%割引されます。



株式会社Gクリップコーポレーションとは、あなたが気づいていない園の魅力をかたちにし、あなたがこれから大切に育んでいきたい子どもたちの家族へあなたの園の魅力を伝えることをロジックでサポートする企業です。



代表取締役
設楽 竜也
(しだら たつや)



取締役
林 勇希
(はやし ゆうき)



ジュニア
コンサルタント
野中 彩乃
(のなか あやの)

2014年のGCLIP設立以来、幼稚園、こども園のマーケティングに特化したコンサルティングを展開。その園に最も適した園児募集の“マーケティング展開”では日本で右に出るものはいないとの評価が高い。

幼稚園・学童のマーケティングを極める経営コンサルタント。園児募集から採用戦略、業態付加など、様々な分野に従事し、データ分析からツール作成まで、幅広いサポートを行っている。

様々な園のSNS代行運用の責任者として活躍。年間100園以上のウェブ調査・分析のほか、学生向けにSNSを通じたサービスを展開し、運用技術は高い評価を得ている。

FAX

03-5579-2357

お申込みはFAXで
今すぐ左記番号まで！実践力を高めたいと
考えているすべての園へ

夏の短期集中実践力向上講座

受講料

7月5日(金)までにお申込みの方 59,400円(税込)/名

7月19日(金)までにお申込みの方 64,800円(税込)/名

上記以外の期間でお申し込みの方 70,200円(税込)/名

本セミナーは2名までお申込みができ、2名でお申込みいただいた場合、
受講料の合計から10%割引させていただきます。

※割引はインターネット/FAX共に弊社が受信した日時を適用させていただきます。

G-POINT
使えます！

会場

GCLIPスタジオ (各線市ヶ谷駅徒歩3分)

日時

1日目:2019年8月2日(金)13:00-17:30 (受付12:30~)

2日目:2019年8月3日(土)10:00-16:55 (受付9:30~)

プレスコ

会員登録料、年会費

0円(税込)

団体受講をご希望の方(※団体受講とは貴園にて開催する出張型研修を指します)

受講料

5名まで 162,000円(税込) 6名~10名まで 216,000円(税込)

※交通費・宿泊費等が別途発生いたしますので、予めご了承ください ※団体受講の場合、G-POINTの使用はできません。

お問合せ先 (株)Gクリップコーポレーション ☎03-5579-2356(平日10:00-15:00)

本講座をより効果的に開催させていただくために以下のことをお守りください。

✓パソコンに苦手意識のない方 ✓Windows7以降のパソコンを所持し、持参していただける方

※Wi-Fi環境をご用意いたします。

※基本的に1通園範囲1園様とさせていただきますので、地域的な重複がないように配慮させていただきます。



「プレスコ」は全国の幼稚園と認可園専門のインターネットメディアです。掲載料は無料！掲載すると、SEO対策にもなり、各種機能が無料でご利用いただけます。また、地域の対象者の名簿獲得ができる機能も付いています。

G-POINTとは…

Gクリップから進呈されるカードに付与されるポイントで、セミナー参加や対象商品の購入時に利用することができます。G-POINTカードをお持ちの方でGポイントの利用を希望される場合は下記の「お申込み情報」に記載ください。

お申込み情報

下記から該当するものを☑してください。

☐1名で参加する ☐2名で参加する ☐団体受講を希望する()人

☐プレスコに無料登録する ☐Gポイントを使用する()ポイント

ふりがな		ふりがな	
法人名		施設名	
所在地	〒	電話	
		FAX	
ふりがな	役職	連絡 ご担当者	役職: ご氏名:
代表者			
ふりがな	役職	ふりがな	役職
ご参加者1		ご参加者2	
メールアドレス	@		

※最少催行人数(5名)に達しない場合はセミナーを中止する場合がございます。キャンセルの場合は、開催日の1週間前までにお電話にてご連絡いたします。

※セミナー開催日から起算して1週間以内のキャンセルの場合、キャンセル料として受講料の100%を申し受けますので、予めご了承ください。

※今後ダイレクトメールの発送を希望されない場合、大変お手数ではございますが下記に☑を入れてFAXにてお送りいただけますようお願い申し上げます。

今後はダイレクトメールの発送を希望しない ☐

【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーや勉強会の案内等に使用することがあります。法令で定める場合を除いては、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができません。お手続きができない場合がございますので予めご了承ください。

3. その他、ご不明な点がございましたら株式会社Gクリップコーポレーション(TEL03-5579-2356 担当: 渡辺)までご連絡ください。