毎年恒例・
好評の短期講座！
少人数制、
感染症対策
徹底します！

Facebookではターゲットにリーチできない！？
時代に即した媒体を活用し、成果を出すための
マーケティングマスターの育成をおススメします！

募集・採用で活用できる**チラシや動画が手に入る**、と
同時に最新の媒体活用の**実践的な力が身に付く**講座!

夏の短期集中実践力向上講座

2020年 8月 21日 金　8月 22日 土

1日目 13:00～19:00 ｜2日目 10:00～17:00　定員 10名｜会場 GCLIPスタジオ(市ヶ谷)

【以下に一つでも当てはまる方はぜひご参加ください。】

- □ **コロナ情勢で出遅れた**園児募集、採用マーケティングで**きっちり成果を出し**ていきたい！
- □ **時流に即した**デジタル媒体(パソコン操作からHP、SNSまで)の活用術を**飛躍的に高めたい**！
- □ **質の高い**紙媒体(チラシ・ポスター等)や動画など、**自力で制作**できるようになりたい！

今年はさらにパワーアップしてお届けします！本講座で身に付く9つの実践的な力（詳細は中をご確認ください）	業界動向理解	調査・分析力	仕組み構築力	企画力
紙媒体作成力	SNS運用力	広告設定力	ランディングページ作成力	動画作成力

本講座はデジタル媒体の活用が前提であり、以下の条件の方を対象とさせていただきます。

- □ デジタル媒体に苦手意識がない方
- □ Windows10以上のパソコンをお持ちの方
- □ Instagramを行っている、もしくはこれから行うことが決定している方

※Macでのご参加はできませんので、ご了承ください。

本講座は会場受講です。感染症対策として以下の取り組みを行ってまいります。

① ご参加者の皆様、講師・スタッフのマスク着用　② 会場入り口での検温・消毒
③ 定期的な換気　④ 向かい合わせの席を作らない　⑤ 座席の消毒作業
⑥ スタッフのお茶出し等に関しての手袋着用　⑦ 講師・スタッフの1講座ごとの消毒の徹底
⑨ 講師・スタッフの検温・体調確認の徹底　⑩ 少人数での開催

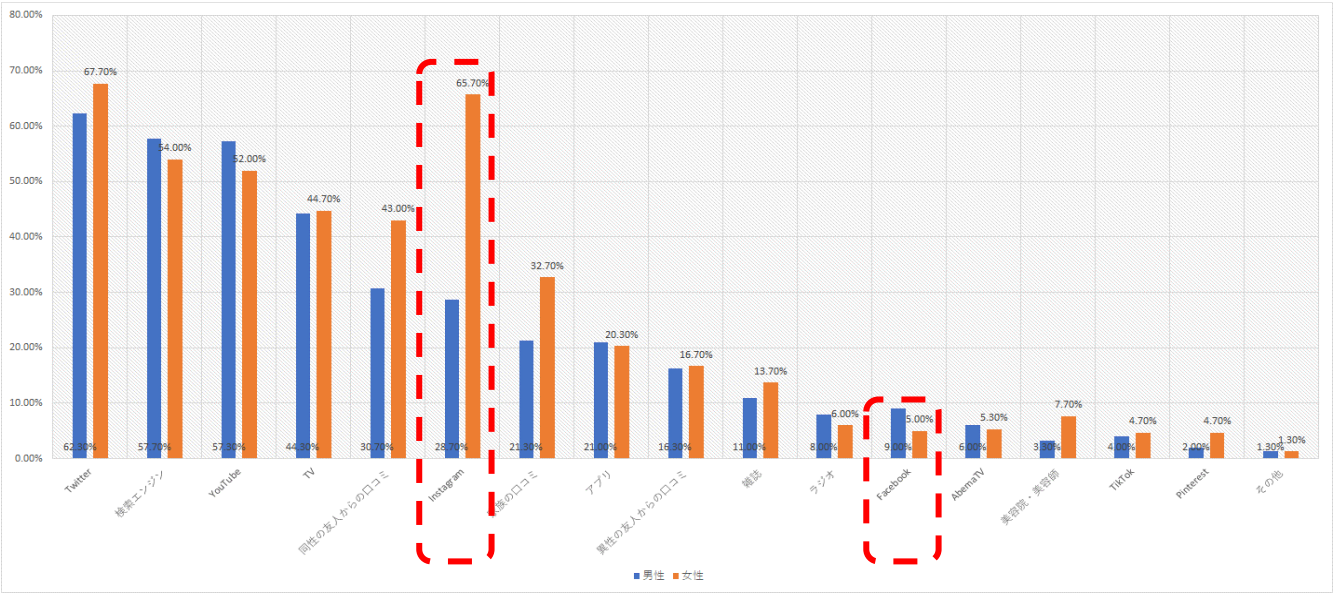
Planned by GCLIP Corporation 03-5579-2356 03-5579-2357 〒162-0844 新宿区市谷八幡12-1 2F

☑ 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。

本講座は知識やヒントではなく、**実践できる力を身に付けること**を目的としています。そのため、講座中は実際にパソコンを用いながら、紙媒体の作成やデジタル媒体の操作などを行っていきます。園内の園児募集・採用のマーケティングマスターとしてご活躍いただく人材を育成する2日間の集中講座です。**講座内では実際にチラシや動画の作成を行いますので、自園で活用できるチラシや動画がそのまま手に入ります。**本講座で身に付く9つの力を持ち帰り、ぜひ園内のマーケティングマスターとしてご活躍いただくことが目的です。

☑ Facebookはもう古い！？　なぜ、マーケティングマスターが必要なのか

皆さんはSNSと聞いたとき、何を思い浮かべますか？FacebookやInstagram、Twitterなどが一般的かと思います。では、若者世代が実際に利用しているSNSは何かご存知でしょうか？以下のグラフをご覧ください。



出典：株式会社SHIBUYA109エンタテイメント　SHIBUYA109 lab.「イマドキ男子の実態調査　－大学生の男女比較－(2020.1.21)」

このグラフは若者(20歳)が何のメディアを利用して情報収集をしているかを表したグラフです。Facebookに注目してください。なんと**Facebookの利用率は10%程度**しかないのです。一方で**Instagramの利用率は女性で65%以上**という数字になっています。

つい3年前であればFacebookの利用率がここまで低いということはありませんでした。しかし、驚くべきスピードで若者が使用するメディアは変化しています。この変化を敏感に察知し、園が伝えたい情報を適切な媒体に乗せて発信することができる人材は、間違いなく必要になります。

世代交代がない限り、園経営者と園に入園する保護者の年齢、新卒の教職員の年齢は離れていきます。この年齢のギャップによって、価値観はもちろん、上図のように情報収集の方法にも大きなギャップを生んでいます。一つの考え方として、園経営者自らが常に変化に敏感であり、変化に対応し、進化をし続けることが求められ、経営においても時流適応は原理原則だと言われています。しかし、経営者一人が理解していたとしても以下のような問題が生じます。

□ そのほかの業務が忙しく、なかなか新しいことに挑戦できない

□ 自分だけが理解していたとしても組織内に浸透せず、孤立してしまう

□ デジタル媒体が苦手で新しい技術についていくことが難しい

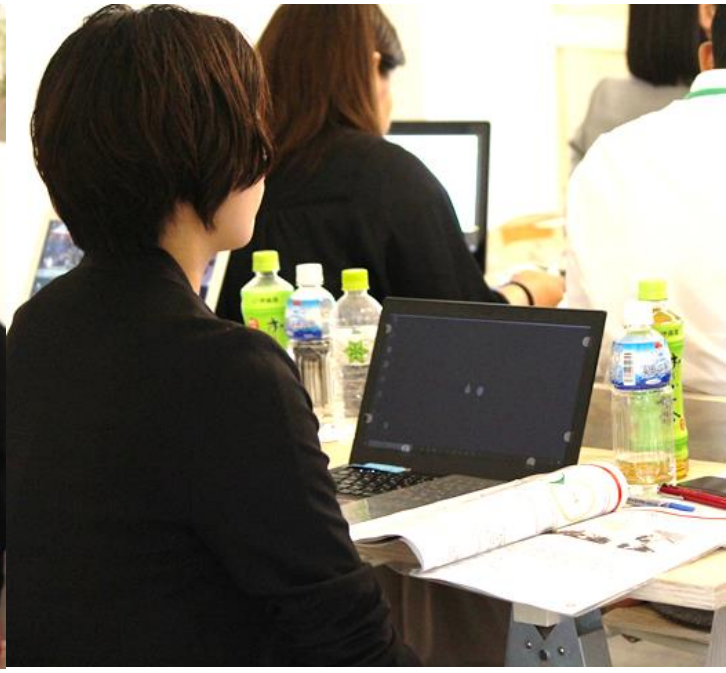
マーケティングマスターを育成することで上記のような問題を解消することに繋がっていきます。

✓ 拡大する組織と管理体制の変化

子ども子育て支援新制度の開始以降、1園当たりの教職員の数は平均して約2名ずつ増加しています。認定こども園に限らず、幼稚園の形であっても、1園当たりの教職員の数は増加傾向にあります。1クラス35名で行っていた時代から1クラス当たりの子どもの数は減り、同時に教職員の数が増えているのです。認定こども園であれば、組織規模は一気に大きくなり、今までとは考えられないような職員数になります。そのような状況の中で、トップの先生方はマーケティングからマネジメントまでをこなしていくことが求められます。しかし、それは現実的でしょうか。**組織規模が大きくなってきている今だからこそ、マーケティングマスターの育成が重要**であり、適材適所での活躍ができるような体制づくりを行っていく必要があります。ぜひ本講座を通してマーケティングマスターの育成を目指していただければと思います。

✓ 新型コロナウイルス感染症など、様々なリスクが生じている今だからこそ

現在、新型コロナウイルス感染症により、思うような園児募集や採用活動が実現できていないのではないでしょうか。このような情勢ではオフラインでの戦略が取りづらくなってきています。もちろんオンラインではなく、オフラインでなくては伝えることが難しいものもあります。**しかし、オンラインにチャレンジせず、各家庭や学生との接点を作らないということは、そのままチャンスロスになる可能性**があります。実際にオンラインでの取り組みを行っている園と行っていない園とでは園児募集・採用活動に関する名簿数に大きな差が生まれつつあります。だからこそ、デジタル媒体を活用し、オンラインで園児募集や採用活動を取り組むことができる知識が必要です。**一方でデジタル媒体だけでは、園の認知度や募集の成果に繋げていくことは難しくなっています。**保護者や学生が園のことを知るきっかけは様々であり、その中にはチラシやポスター、園バスなど、アナログ媒体である可能性も十分に考えられます。このような情勢だからこそ、デジタル媒体とアナログ媒体を上手に組み合わせながら、園児募集・採用活動を少しでも有利に進めることができる力を持つマーケティングマスターが自園にいれば、大きな力になることは間違いありません。本講座は知識ではなく、実践力を身に付けることを最大の目的としていますので、講座終了後、自園にお戻りいただいてから、すぐに活用できる内容をたっぷりとお伝えさせていただきます。



マーケティングマニュアル（テキスト）とパソコンを使用し、実践的に学ぶ講座です。

☑ 本講座で身に付く9つの力の解説！

その① 業界動向理解

業界動向の把握、マーケティングマスターにとってとても重要であるとともに、常に業界動向への意識を持ち、時流の変化に敏感に対応できる力が求められます。また、業界動向だけではなく、新しいメディア媒体や新しい技術への興味・関心も重要です。**マーケティングマスターには常に変化に敏感な姿勢を持ち、その時代に必要なものを取り入れ、活用していくことが求められます。**本講座では業界動向の理解はもちろん、新しい情報を収集していくことへの意識をつけていただきます。

その② 調査・分析力

園児募集を進めていく流れは大まかに、**現状把握(調査)→戦略検討→集客イベントの検討→広報物の作成→来園時の満足度向上策の検討**という流れで行われます。まずは現状把握をし、その状況に基づいた戦略を立て、実際に園に来園してもらう具体的な内容を検討し、広報を行い、当日の満足度を上げるという流れです。マクロ(大きな視点)からミクロ(小さな視点)を意識して進めていくことになりますが、まずはマクロに状況を把握していくことが重要となります。マーケティングマスターが現状把握するための調査力を持つことによって、園の現状を把握し、今後の方向性を検討することができるようになります。調査とは具体的には以下のような内容です。

- ✓ **自園周辺の人口を把握し、自園の得意エリアや今後の有望なエリアを特定する**
- ✓ **自園周辺の他園の調査を行い、自園の独自性や強み、逆に今後行うべきことを把握する**
- ✓ **内部アンケートを通して自園の強みや保護者に求められていることを把握し、強みの明確化や発信内容の検討を行う**

私たちは感覚でものごとを進めてしまいがちですが、数字に落とし込み、実際に分析をしてみることで見えていなったことまで見ることができます。より現実に基づいた戦略の実現を行っていくためには調査が必要であり、マーケティングマスターに求められる重要な仕事の一つです。

その③ 仕組み構築力

調査によって現状把握が出来れば、その状況に基づいた戦略を立てることになります。自園の未就園児教室や0歳～1歳のアプローチは現在の形でよいのか、給食や預かり保育などの利便性は現在の設定でよいのか、採用活動への取り組みは他園と比較して足りないところはないか、などなど、調査を行ったことで見えたことは、その後の戦略を練るために生かされていきます。**園児募集も採用活動も重要なことは「人が集まる仕組み」を作ることができるかどうかであり、マーケティングマスターはその戦略構築の中心となり、人が集まる仕組みづくりを行っていきます。**そのためには、自園周辺地域の調査に限らず、地域を超えた他園の先進的な取り組みやその他の業種で行われている有効な戦略などにも注目し、自園に落とし込んでいくことが重要となります。**本講座では、全国の事例をもとに、人が集まるための仕組みをご紹介することで、実際に自園の戦略・仕組みづくりの検討を行っていただきます。**

その④ 企画力

人が集まる仕組みを作った後は、実際に人を集めていく具体的な取り組みに移ります。人を集めていく上で最も重要なことは、足を運びたいと思うイベントや教室等を企画することができるかどうかです。入園説明会や見学会、0歳から1歳を対象としたイベント、2歳児に向けたイベント、学生に向けたイベントなど、様々なイベントが考えられます。**園児募集や採用活動で重要なポイントは「如何に名簿を集めるか」です。**人が集まるイベントを企画することが出来れば、来園者が増えると同時に、名簿が増えていきます。ここで得た名簿が将来の園児募集や採用活動を成功させるために重要なのです。**本講座では様々な事例を通して見えてきた人が集まるイベントのポイントや、他園で行われているイベントの紹介のほか、実際にイベントの検討を行っていきます。**

その⑤ 紙媒体作成力

イベント企画後は、企画したイベントに人を集めるための広報が必要になります。広報は「アナログ媒体」と「デジタル媒体」を組み合わせるメディアミックスの考え方を持つことが重要です**。保護者や学生が園を知るきっかけは実に様々です。チラシやポスター、ホームページはもちろんですが、それだけではなく、園バスや各行政に置いてある冊子や案内、友人からの口コミなどそのきっかけは多様化しています。そのため、チラシだけ、ホームページだけなど、一つの広報媒体に絞っていては十分な広報にはなりえません。**マーケティングマスターはアナログ媒体からデジタル媒体まで、そのそれぞれの作成から運用まで行うことが求められます。**本講座では紙媒体を作成する際のポイントはもちろん、すぐにでも使用できる自園オリジナルのチラシづくりを行い、紙媒体の作成方法を実践的に見に付けていきます。**

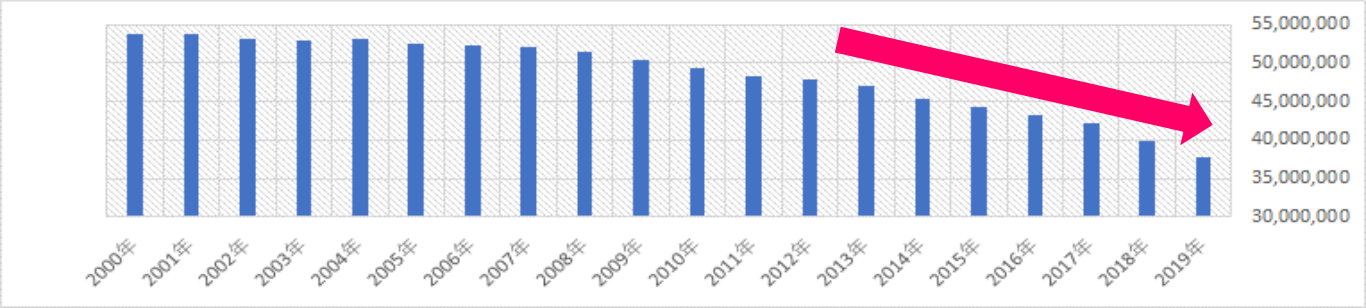
その⑥ SNS運用力

デジタル媒体で特に重要性が増しているのはTwitter、YouTube、Instagramといったデジタル媒体です。特にInstagramは前述の通りその重要性が増しており、保護者の層や学生はInstagramを使用している可能性が高くなってきています。SNSにはそれぞれに特徴があり、運用していくポイントがあります。**本講座では、Instagramを中心にInstagramの特徴や運用のポイントを学び、まだInstagramを始めていない園についてはInstagramの開設から運用まで、すでに始めている園にはより良い成果を出していくためのポイント解説のほか、実際に写真の撮影や写真の編集などを行います。**

その⑦ 広告設定力

ホームページ、SNSの運用だけでは地域の多くの保護者や学生に認知してもらうためには不十分です。なぜならばその多くが園のことを知っている方を対象としているものが多いためです。例えばホームページであれば、園名を知っているからこそ、そのホームページと出会うことができますし、SNSについても園名を知っているからSNSと出会うことができます。根本的に園名を知ってもらうための取り組みを行う必要があります。昔であれば折込チラシやポスティングなど、アナログ媒体を活用した広告が良く行われてきましたが、現在ではその効果は下がり続けています。

【新聞の発行部数】



出典：一般社団法人日本新聞協会　調査データ「新聞の発行部数と世帯数の推移（2020.1.24）」

上図のように新聞の発行部数は年々大きく減少傾向となっています。折込チラシは新聞に折り込まれますので、当然その広報力は弱まっているのです。**今、新聞の代わりの情報収集するメディアとして利用されているのはインターネットニュースやSNSです。**これからの広告は、デジタル媒体における広告を設定できるかどうかが重要となるのです。**本講座では学生から保護者世帯に対してアプローチすることができる有効な広告であるSNS広告、とりわけInstagramへの広告設定方法を身に付けます。**

その⑧ ランディングページ作成力

ランディングページとはインターネット上で初めて閲覧者が見るページのことです。ランディングページを作成するということはHPのページを1ページ作成するというイメージです。**インターネットの広告を運用する際には、広告をクリックした後にどんなページに移動するのかということがとても重要です。**広告の内容とページの内容が異なればよい反応を得ることはできませんし、ページの内容が魅力的なものでなければ良い反応を得ることはできません。**今回の講座では、インターネット上に設置することができる1ページを作成する方法からページ構成のポイントまで学び、ランディングページを作成する力を身に付けます。**

その⑨ 動画作成力

人が集まるイベントを企画し、広報が出来れば、その後は当日の満足度を上げていくことが重要です。**当日の満足度を上げることで、入園や就職に結びつくほか、口コミにも繋がっていきます。**当日の満足度を上げていくツールの一つに動画があります。入園説明会や就職説明会の中で、口頭だけではなく、より具体的にイメージしてもらうために動画は有効です。近年では、**園内に限らず、インターネット環境の発達によって、動画での情報発信も園の魅力を伝えるために有効な手段**になっており、静止画での情報発信だけではなく、動画での情報発信が主流となっていくと予想されます。**本講座では動画の作成ポイントはもちろん、実際に自園オリジナルの動画を作成することで、動画の作成方法を実践的に見に付けていきます。**

☑ 8月21日、22日の2日間、定員10名の少人数制集中講座　早割ありです！

本講座はGクリップスタジオにて開催し、8月21日13時～19時、8月22日10時～17時、合計13時間(途中休憩あり)の集中講座です。また**一人ずつ実践的に学んでいただくために定員を10名までとし、少人数制での開催となります。感染症対策を実施しながらたっぷりと、みっちりとお伝えさせていただきます。**夏から秋はまさしく園児募集・採用活動のメインの時期です。この講座を通して身に付けた力は、今年度からすぐに活かせるものばかりです。ぜひ本講座を通して実践的に活躍できるマーケティングマスターを育成し、本年度以降の園児募集・採用活動を良いものとしてください。

本講座を早割がございます。7月中にお申込みいただいた場合、通常110,000円(税込)のところ、88,000円(税込)にてご案内させていただきますので、ぜひお早めにお申し込みください。皆様のお申込みを心よりお待ちしております。

昨年度受講いただいた皆様の声

昨日に続き、緊張はありましたが、気がついたら、これも、あれもやってみたい という自分になっていて驚きました!! できないことが恥ずかしいんじゃなくて、知りたい、やってみたいという気持ちが大切なんだと思いました。
2日間、本当にありがとうございました。参加できて良かったです。

○広報がどれだけ重要か、又園児募集のために中々手が回らず、手遅れかも…と不安になったが、今からでもまだ詰められることをよく考えてしっかり実施していくようにしたいと思った。
○石井様の雰囲気も大変よく、細かな所やできていない所をしっかりと見つけて頂いて、嬉しかったです。
ありがとうございました。

• "知る"ことがどれだけ大切であるか。
幼稚園運営に関する単語でさえ、知らないものが正直とても多くありました。業界の動向だけでなく、幼稚園や子どもの人数など、知っていなければ判断できないこと、考えても事由がずれてしまうことなど、何をするにしても何を考えるにしても、どうありたいかに加えて、知識を身につけることの大切さを痛感しました。e-Stat など初めて知ること、こんなことができるんだ！ ということが本当にたくさんあるのだと思い、学ぶことの大切さ、明日も不安に特って臨みたいです。

• 全てに相手が存在すること
何を考えるにしても、子どもや保護者の方、世代間があってこそで、相手の視点をどれだけ深く考えられるか、の視座を考え尽くすことの必要性を感じ、気づくことができました。

園経営やマーケティングは、園長に任せてしまっていて、主幹保育教諭となり、協力していかなければならない部分だと思っていてもなかなか参加出来なかったり、そもそも自分に出来る事はあるのか？という所もわからなかったのが今日学んだことで、自分が頑張れる部分が少しわかった気がした。
現在、未就園児教室をもう1人の主幹保育教諭と共に任されているが、そのあり方をもっと重要に考え充実させたい。
また、今は園庭開放で0～2才児の親子が月2回あり開催しているが、本当にただ開放しているだけなので、あり方を考えていきたい。

今日はたくさんのことを学んだので、しっかりと整理し、これから自園のマーケティングに積極的に参加していけるように成りたいです。

2日間　ありがとうございました。
実際にすぐに使ってみたいアイデアが盛りだくさんでした。
久々にワクワクするセミナーを受講させて頂き、ありがとうございました。
設楽さんのリーダーとしての「チームづくり」にも興味がわきました。
すばらしいスタッフ達(仲間ですね！)ですね。

これまで何となく"考えていた数字(定員など)をしっかりと考えて"出す数字に出来る様になったと思います。
保育士という職種ではなかなか得られる機会がなかったマーケティングの知識を丁寧に実践も含めてご指導頂けた事が良かったと思います。
本日はありがとうございました。明日もよろしくお願い致します。

2日間、本当にありがとうございました。
学ぶこと、知らないことを知っていくことがすごく楽しいことだとて改めて感じながら2日間を過ごさせていただくことができました。こんなこともできますよ、とお声掛けいただいたこと、とても嬉しく全てが学びでした。

講座構成と講師紹介

【第一日目　講座構成　8月21日(金)】

講座	担当	内容	時間
第1講座	設楽　竜也	**マーケティングマスターの必要性と園児募集・採用トレンド**	13:00～14:00(60分) 休憩10分
第2講座	野中　彩乃	**調査の方法と考え方**	14:10～15:30(80分) 休憩10分
第3講座	林　勇希	**園児募集の仕組みづくりと考え方**	15:40～16:30(50分) 休憩10分
第4講座	林　勇希	**イベントの重要性と考え方**	16:40～17:30(50分) 休憩15分・軽食
第5講座	林　勇希 野中　彩乃	**広報媒体の知識とチラシ作成**	17:45～19:00(75分) アンケート記入をお願い致します。

【第二日目　講座構成　8月22日(土)】

講座	担当	内容	時間
第1講座	野中　彩乃	**SNSの重要性とInstagram運用実践**	10:00～11:10(70分) 休憩10分
第2講座	林　勇希	**インターネット広告の考え方とランディングページ**	11:20～12:00(40分) お昼休憩60分
第3講座	野中　彩乃	**ランディングページの作成とGoogleフォームの作成**	13:00～14:10(70分) 休憩10分
第4講座	林　勇希 野中　彩乃	**動画の考え方と動画作成**	14:20～16:20(120分) 休憩10分
まとめ講座	設楽　竜也	**これからの園経営とマーケティングマスターの重要性**	16:30～17:00(30分) アンケート記入をお願い致します。

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カタチにし、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)

園経営のマーケティングを極めるGCLIPの代表。戦略よりも戦術、スマートさよりも泥臭さを大切にし、数多の園経営における課題をお客様に圧倒的に寄り添い、マーケティングと斬新なアイディアで解決してきた。社外・社内から絶大な信頼を集める最強の黒衣。

取締役
林　勇希
(はやし ゆうき)

「経営コンサルタントは黒衣である」という設楽の考え方に共感し、最強の黒衣を目指して奮闘中。新卒から一貫して園経営のコンサルティングに携わっており、データ分析からマーケティング戦術、新制度移行、業態付加、採用など幅広い業務を経験している。

ジュニア
コンサルタント
野中　彩乃
(のなか あやの)

超相手本位の姿勢から、社外・社内から可愛がられ、応援される期待の若手コンサルタント。デジタル媒体におけるマーケティング戦術に精通しており、SNSの運用から業務効率向上のためのデジタル媒体活用、デジタル媒体を活用した映像配信まで、幅広く精通している。

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31日(金)までにお申込みの方　**88，000円**(税込)/名

上記以外の期間でお申し込みの方　**110，000円**(税込)/名

※上記金額には1日目の軽食、2日目の昼食が含まれます。
※ 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。

開催日・会場　1日目：8月21日（金）13：00～19：00（12：40～受付）
2日目：8月22日（土）10：00～17：00（9：40～受付）
Gクリップスタジオ（各線市ヶ谷駅徒歩3分）
※会場は変更になる場合がございますが、その場合は事前にご連絡させていただきます。

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　**440，000円**(税込)　6名～10名まで　**550，000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。

基本的にすべてに当てはまる方を対象とさせていただきます。

- □ デジタル媒体に苦手意識はない
- □ Windows10以上のパソコンを持参できる
- □ Instagramを行っている、もしくはこれから行うことが決定している

※Macでのご参加はできませんのでご了承ください。

お申込み情報　下記から該当するものを☑してください。

【参加人数について】□1名で参加する　□2名以上で参加する(　　)人

【受講形態について】□会場受講を希望する　□団体受講を希望する(　　)人

【Gポイントについて】□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 代表者		役職		連絡 ご担当者	役職： ご氏名：		
ふりがな ご参加者1		役職		ふりがな ご参加者2		役職	

※最少催行人数（4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ので、予めご了承ください。
※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ない等、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、ご不明な点等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。