

東京開催 TKP市ヶ谷カンファレンスセンター

2019年 6月 1日 土 | 13:00-17:00 | 12:30~受付

# 幼稚園 WEBマーケティング 戦略セミナー

園児募集力・採用活動力が  
グンっと高まる！

ページ閲覧数昨対比200%を達成した事例をもとに  
成果の出るホームページ、SNS活用の全てを公開！

無償化時代の  
圧倒的差別化  
を実現する

Guest  
Speaker

業界に特化したWEB・  
各種ツールデザインの専門集団  
幼稚園専門デザイン会社  
株式会社GCLIP Ad



代表取締役 山田 真弓 氏

皆さんは24時間365日 自園の魅力を営業してくれる“顔”を意識しているでしょうか？

【以下に一つでも当てはまる方はぜひご参加ください。】

本セミナーは以下のような方にぴったりの講座です。

- ホームページを一新したいと思っているが、どんなものを作ればよいのかわからない…
- SNS(FacebookやInstagram、LINEなど)を行っているが、まったく成果に繋がらない…
- 自園の魅力を地域に最大限伝えていくための具体的な方法を知りたい

また、以下のような方は参加を強くおススメします。

- ホームページを5年以上変更していない（作りかえのタイミングですので絶対参加したほうがいいです！）
- ホームページの変更を検討している（効果的なホームページにする絶好の機会です！）
- これからSNSを始めようと思っている（このセミナーを聞いてから始めてください！）

## 本セミナーの趣旨と概要

「自園に共感した方に園に入園してほしい。」

「共感までいかなかったとしても、自園がどういう園なのかをきちんと理解してから入園してほしい。」

私立幼稚園を経営する多くの皆さんがそう思っていると思うのですが、

殆どの園が、自園の教育や考え方を十分に理解してもらうための情報発信が出来ていません。。。

本セミナーは発信という視点において、最も重要なデジタル媒体(ホームページ、SNS、ブログなど)を中心に、幼稚園専門のコンサルティング会社が、業界におけるデジタル媒体の数値的な分析から導き出す効率的でスマートな作成方法から、効果的でシャープな運用方法までを余すことなくお伝えし、幼児教育の無償化がスタートする2019年の園児募集と採用で圧倒的な結果を出すための事例ノウハウ公開セミナーです。

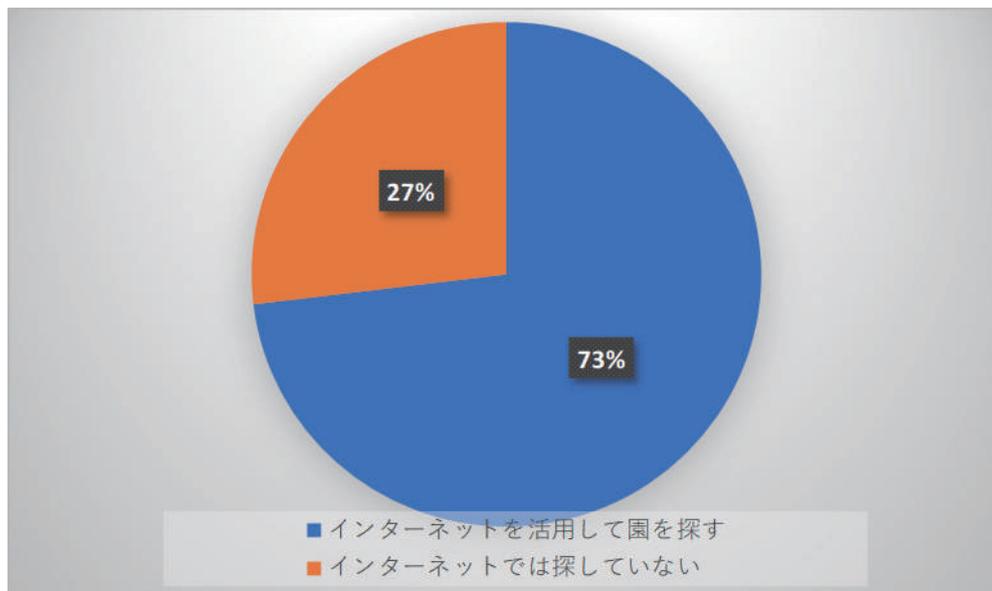
## デジタルマーケティングとは何か？

デジタルマーケティングとは、文字通り、デジタル媒体を活用してマーケティングを行うことです。

ただ単純にホームページやSNSなどを行うことをデジタルマーケティングというわけではなく、例えばホームページの閲覧数や問い合わせ数、各ページの分析などを通して効果的な運用を行うこともデジタルマーケティングです。また、近年では業務効率化を図るために多くの園が導入している園情報管理システムを活用し、保護者への発信や、保護者の分析を行うこともデジタルマーケティングの一部です。

## デジタル媒体の必要性とデジタルネイティブ

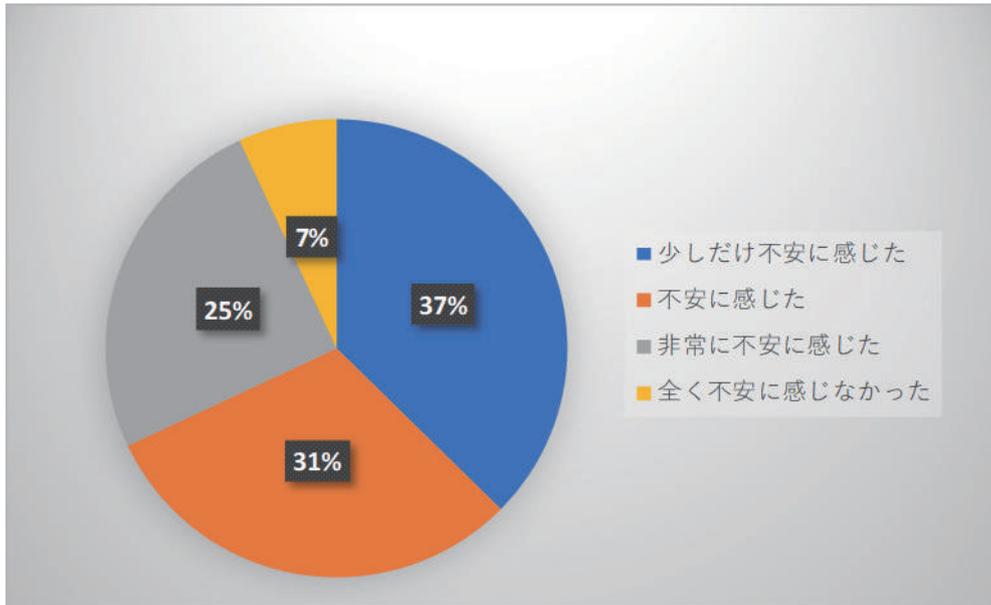
### 【園を探す際のインターネット利用に関する調査】



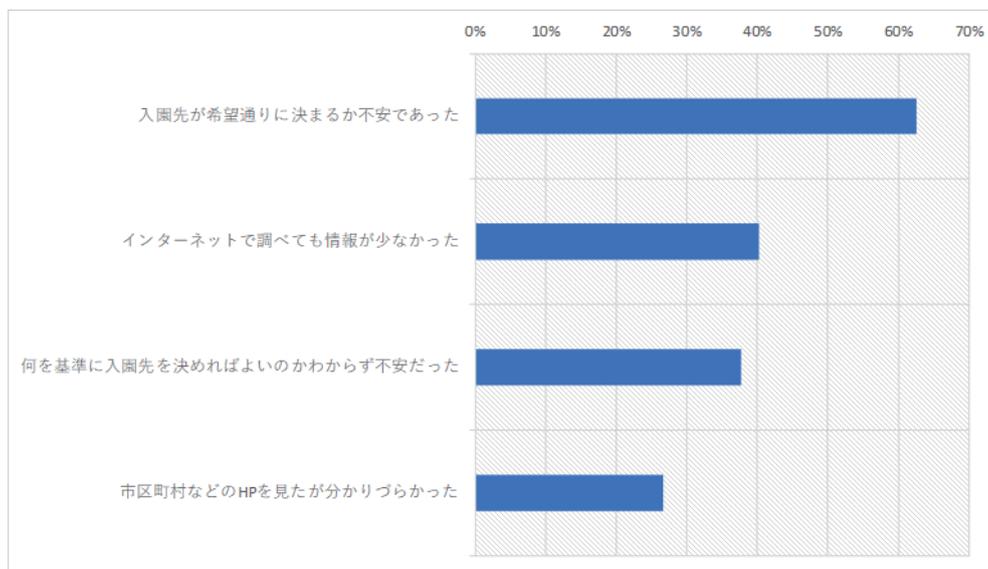
上記の調査は2016年に株式会社うるるが全国に在住している18歳～45歳で幼稚園・保育園探しをしたことのある350名に向けてアンケートを実施した結果です。実はこの調査は最近では珍しく、共働き世帯以上に専業主婦世帯が回答している比率が高い数少ないアンケートです。(みなさんがメインターゲットとする層のご意見です！) その結果、インターネットを活用して園を探すという方は実に**73%**という結果が出ています。

また、以下のデータを見てください。

### 【園探しの不安に関する調査】



### 【不安の内容に関する調査】



上記一つ目のデータは園探しを不安だと思った割合です。実に90%以上の保護者が園探しを不安だと回答していることが分かります。そして、二つ目のデータは不安だと思った内容についての結果です。

最も多かった回答は入園先が希望通りに決まるかどうかで63%、次に**インターネットで調べても情報が少なかったという方が40%**となっています。40%の保護者が**インターネット上で十分な情報を得ることができないまま、園探しを行っている**ということが分かります。

1980年前後に生まれた世代のことをデジタルネイティブ世代と呼びます。この世代は学生時代からインターネットやパソコンのある環境の中で生活をしている世代です。そのため、インターネットがあって当たり前の世の中で生活をしてきました。先の調査結果の通り、園選びはもちろんのこと、買い物もインターネットでする世代です。特に1986年生まれ以降の世代は、携帯電話が発達したことによって、いつでもどこでもインターネットにアクセスできる環境で育った世代です。この世代はまさに、幼稚園・保育所の保護者層です。

## デジタルネイティブ世代の特徴

では、デジタルネイティブ世代はどのような特徴があるのでしょうか。デジタルネイティブ世代の最大の特徴は、**高い情報収集能力**です。インターネットリテラシーはそれまでの世代と比較すると明らかに高いのです。

そしてその能力は、一つの情報を鵜呑みにするのではなく、インターネット上にある様々な情報を比較、検討し、より信頼性の高い情報を的確に取得するのです。インターネット上に情報は溢れかえっており、信頼に値しない情報が沢山あります。しかし、**デジタルネイティブは正しい情報を的確に掴むための情報収集能力が高い**のです。

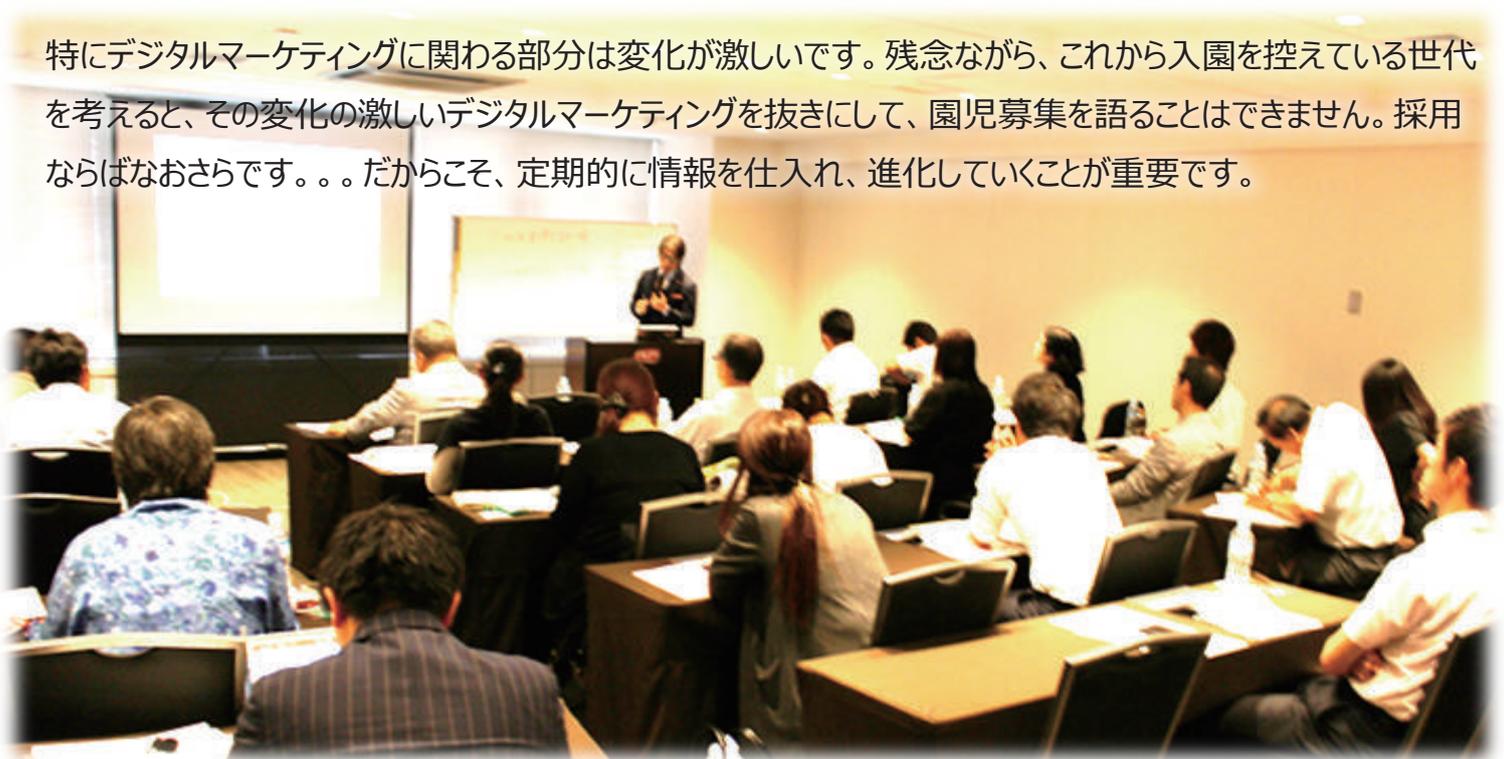
このような世代が園を探るときは、何を差し置いてもインターネットで情報を収集しますが、先ほどの調査が示す通り、インターネット上には幼稚園を選ぶに値する十分な情報がないと答えている保護者が40%も存在しているのです。これから園を探す世代はより強力なデジタルネイティブ世代であり、ホームページだけではなく、口コミサイトなどを閲覧しながら、できる限りの情報を集めます。

**口コミサイトに掲載されている情報が間違っていた場合、ホームページに掲載されている情報が正しくなければ、自園の間違った情報を正しいと認識されてしまう**のです。

少子化、保育所の急増などによって、園児募集競争が激しさを増す中で、園の顔ともいえるホームページやSNSなどの情報が更新されておらず、間違っているということは「絶対に」あってはならないのです。

時代の変化と共に、情報収集の方法も変化しています。最高責任者である理事長先生や園長先生の年齢も上がっていきますが、入園してくる保護者の年齢は毎年ある一定の年齢層であることを考えると、毎年ギャップが大きくなるのです。

特にデジタルマーケティングに関わる部分は変化が激しいです。残念ながら、これから入園を控えている世代を考えると、その変化の激しいデジタルマーケティングを抜きにして、園児募集を語ることはできません。採用ならばなおさらです。。。だからこそ、定期的に情報を仕入れ、進化していくことが重要です。



# 園児募集・採用で圧倒的な結果を出す デジタルマーケティング7つの重要なポイント

## ポイント① 自園の分析と他園の調査

ホームページを作成・運用していくための最大のポイントは、自園の魅力を明確にすることです。他園のホームページ状況を調査することで、発信している情報の違いや、自園の独自性をクリアにすることができます。まずは客観的に自園を見つめなおすことで、自園の魅力や独自性を改めて抽出できるため、重要な素材の準備や選定を行うことができます。本講座では自園の分析方法から他園の調査方法まで、具体的にお伝えします。

## ポイント② ターゲティングとコンセプトの設定

マーケティングの基本は「誰に」「何を」「どうやって」発信するのかです。

例えば「園を探している保護者に」「自園の魅力を」「ホームページで」伝えるというイメージです。しかし、「園を探している保護者」では、対象がかなりぼんやりしてしまいます。自園がターゲットとしたい保護者はどういった方でしょうか。このターゲティングが園児募集においては最も重要です。ターゲットが違えば発信する情報が全く違って来るからです。一般的にターゲットを狭めれば狭めるほど、情報は絞り込まれ、よりターゲットに届く内容を伝えることができます。しかし一方で、ターゲットを絞りすぎると対象となる人が狭まり、母数を獲得することができなくなります。ホームページに関して言えば、自園のサイトに一度足を運んでもらうことを目的としたときに、ある程度門戸を広げておくことが重要ですので、ターゲット設定ではある程度の幅をもたせておく必要があります。

本講座ではターゲティングを踏まえた募集に効果的なコンセプト設計の方法も余さずお伝えします。

## ポイント③ コンセプトにもとづいたデザイン

**デザインは自園らしさを出す最大のカギです。**ターゲットに最も伝えたい自園のコンセプトをもとに、デザインを行い、自園の魅力や独自性を的確に表現したデザインが重要です。本DMの冒頭に記載させていただきましたが、ホームページは、24時間365日、閲覧される園の“顔”でもあります。ホームページにフォーカスして言うならば、幼児教育の業界には、「顔はブサイクだけど、中身は良い」という園がたくさんあります。「顔は良いし、中身も良い」という理想の形を目指すためにも、ぜひホームページデザインには力を入れていきましょう。

本講座では、幼稚園・認定こども園に特化したデザイン専門会社であるGCLIP Adの代表取締役である山田真弓氏にご登壇いただき、ホームページのデザインに関する動向やデザインを考える上でのポイントをお話いただきます。

## ポイント④ 使いやすさを追求したUIデザイン

UIとはつまり、「使いやすさ」です。ホームページのスマホ対応は当たり前の時代になりました。しかし、幼児教育の業界はこのスマホ対応でさえままならない園がほとんどです。弊社の分析では、ホームページを閲覧

する時のパソコンと携帯電話の利用率はそれぞれ、パソコン10%、携帯90%です。また、携帯対応だけではなく、初めて訪れた保護者が見るページ、最新情報の確認、申込までの動線など、訪問者が動きやすい動線設計になっているという点も重要です。特に申込までの動線がないホームページは、結果に繋がらないので、ホームページがただのカatalog化してしまいます。使いやすいホームページを抑えておくことはデジタルマーケティングを行っていく上で極めて重要です。

本講座では閲覧者の使いやすさがぐんと向上するUIデザインと導線づくりについてお伝えします。

## **ポイント⑤ 更新頻度を考える！**

皆さんは更新が滞ったホームページやSNSを見て、どう感じますか？ホームページに掲載されている内容と、実際が違っていたら、保護者は園を信頼できるでしょうか。更新が滞っているホームページの多くは実際の現状と掲載情報が違います。保育料、1日の流れ、年間行事、先生、子どもたちなどなど、情報が間違っているのです。繰り返しになりますが、近年はインターネット上に情報が溢れかえっているため、多くの方がそれら情報は信頼性が低いと思っています。しかし、園が独自で発信するホームページの情報は信頼しています。正しい情報を伝えていくためにも定期的な更新が必要です。

また、常に情報が更新されていれば、自然と閲覧数があがります。一度ホームページを訪れた方が再度閲覧したいと思うホームページは、基本的に情報の更新頻度が高いホームページです。

**一方で園の様子を伝えていくツールの更新頻度を上げすぎると、作業的に捉えられてしまう**恐れもあります。ツールによってベストな更新頻度は異なるということです。

本講座では、更新が必要なポイントと更新を円滑に行うための仕組みについてお伝えします。

## **ポイント⑥ WEBマーケティングを複数仕掛ける**

本セミナーでは、SNSの効果的な運用方法についてもがっちり学べます。インターネット上の情報に対する信頼性が低い現代だからこそ、園が中心となって正しい情報を的確に、適切な媒体で伝えていくのです。情報収集が得意なデジタルネイティブたちは、様々な角度から園の情報を収集します。その中の一つがSNS（ソーシャルネットワークサービス）です。また、SNS以外にも、ポータルサイトやプレスリリース（人を集めるネット上の装置とお考え下さい）など、インターネット上で複数のマーケティングを仕掛けていくことで、より望ましい結果を実現することができます。

本講座では、SNSの効果的な運用方法から、多面的に情報を発信する方法をお伝えします。

## **ポイント⑦ インターナルマーケティング**

これまで6つのポイントで解説した自園の魅力、独自性の抽出、自園らしいデザイン、更新頻度、SNSを活用したWEBマーケティングは、自園の先生方とともに創り出していくものです。自園の魅力を最も理解している先生方が、様々な媒体を駆使し、伝えていくことができるのが園児募集・採用においては最も重要です。また、先生方の中にはデジタルネイティブ世代もいるでしょう。SNSに関する知識を持っている先生も少なくないはず。これら先生方に自園の魅力のシャワーを浴びてもらうことがインターナルマーケティングです。本講座では、自園の先生方を巻き込みながらデジタルマーケティングを行っていくポイントをお伝えします。

## 本セミナーは6月1日(土) 13:00～ 市ヶ谷TKPカンファレンスセンターにて開催します!

本セミナーは6月1日(土)市ヶ谷TKPにて開催します。本セミナーは、幼稚園・認定こども園におけるデジタルマーケティングについて最新の情報をお伝えするセミナーです。ゲスト講師に幼稚園・認定こども園のデザイン会社GCLIP Adをけん引する代表取締役の山田真弓氏をお招きし、開催します。

少子化、保育所の急増、認定こども園の増加、それに伴う採用難。そして幼児教育の無償化。今、幼児教育業界を取り巻く環境は厳しさを増しています。しかし、園経営の中で最も重要なことは意外とシンプルです。それは人が集まる状態にあるかどうかです。私学助成、施設型給付、幼稚園、認定こども園、どの選択肢を取ったとしても、園経営をしていく上で最も重要なことは人が集まるかどうかなのです。すなわち、自園の教育を受けたい、もしくは自園で教育をしたいと思う人がどれだけ集まるか?がカギなのです。さらなる激動の時代に突入するからこそ、今のうちに人が集まる状態を作っておくのです。

本セミナーは、最新の動向を踏まえた上で、人が集まる状態を創り出すためのデジタルマーケティングのノウハウを成功事例と共に余すことなくお伝えします。デジタル媒体が苦手という先生は、ぜひ若い先生、得意な先生とともにお越し下さい。あくまでも目安ですが、50歳以上の先生は33歳未満の先生とご一緒にご参加いただくとより有意義になると思います。

それでは、皆様のお申込みをお待ちしております。

### 本セミナーの割引に関して

本セミナーは通常価格32,400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ける方法がございますので、以下をご確認ください。

#### お得なお申込み方法① 早割を活用する

お早目にお申込みいただいた方には以下の早割が適用されます。

**4月中までのお申込み 27,000円(税込み)/1名**

**5月17日までのお申込み 30,240円(税込み)/1名**

#### お得なお申込み方法② 複数人参加割引を活用する

複数人でお申込みいただいた法人様につきましては、申込金額から20%割引が適用されます。

4月中までのお申込み 27,000円(税込み)/1名

→2名でお申込みの場合、通常54,000円(税込み)のところ **20%オフの43,200円(税込み)**

5月17日までのお申込み 30,240円(税込み)/1名

→2名でお申込みの場合、通常60,480円(税込み)のところ **20%オフの48,384円(税込み)**

※通常料金でのお申込みの場合でも複数人割引は適用されます。

# 幼稚園WEBマーケティング戦略セミナー

## 講座構成・講師紹介

本セミナーは発信という視点において、最も重要なデジタル媒体(ホームページ、SNS、ブログなど)を中心に、幼稚園専門のコンサルティング会社が、業界におけるデジタル媒体の数値的な分析から導き出す効率的でスマートな作成方法から、効果的でシャープな運用方法までを余すことなくお伝えし、幼児教育の無償化がスタートする2019年の園児募集と採用で圧倒的な結果を出すための事例ノウハウ公開セミナーです。

### 講座構成

講座	担当	内容	時間
第1講座	林 勇希	「デジタルマーケティングってなに？ 業界動向とその必要性」	13:00~13:30 (30分) 休憩なし
第2講座	野中 彩乃	「SNSをやったはいいいけど… SNSを効果的に運用する絶対法則」	13:30~14:15 (45分) 休憩15分
第3講座	山田 真弓氏	「イマドキのHPとは!? デザイン事例と大切なポイント」	14:30~15:10 (40分) 休憩10分
第4講座	林 勇希	「圧倒的な成果を出す デジタルマーケティング7つのポイント」	15:20~16:20 (60分) 休憩10分
最終講座	設楽 竜也	「業界のこれからとデジタルマーケティング」	16:30~17:00 (30分) アンケート記入をお願いします

※17:15 終了予定

### 【ゲスト講師】山田 真弓氏 株式会社GCLIP Ad 代表取締役

幼稚園・認定こども園専門のデザイン集団である株式会社GCLIP Adの代表。GCLIP Adは2018年に創業した若い会社でありながら、すでに依頼が止まらないデザイナー集団。山田氏は相手の想いを的確に抽出するヒアリングとコミュニケーションによって、見事に園らしさを引き出し、様々なデザインを提案してきた。その技術の高さは多くの園から高い評価を受け、リピーターが後を絶たず、その評判が口コミとなり、デザイン依頼が殺到している。



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)

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。



取締役  
林 勇希  
(はやし ゆうき)

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。



ジュニア  
コンサルタント  
野中 彩乃  
(のなか あやの)

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！

幼稚園・認定こども園  
向けセミナー

**幼稚園WEBマーケティング戦略セミナー**

**受講料**

4月中にお申込の方 **27,000円(税込)/名**  
 5月17日(金)までにお申込みの方 **30,240円(税込)/名**  
 上記以外の期間でお申し込みの方 **32,400円(税込)/名**

**G-POINT  
使えます！**

**本セミナーは複数人でお申込みいただいた場合、  
受講料の合計から20%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。

**会場**

**TKP市ヶ谷カンファレンスセンター** (各線市ヶ谷駅徒歩2分)

**日時**

**2019年6月1日(土) 13:00-17:00** (12:30-受付)

**DVD販売**

**セミナーDVD価格 54,000円(税込)/1セット**  
 ※セミナー受講と同時にDVDをご購入いただいた場合は**特別価格(32,400円)**でお求めいただけます。

**プレスコ**

**会員登録料、年会費 0円(税込)**

**お問合せ先**

**(株)Gクリップコーポレーション ☎ 03-5579-2356 (平日9:00-17:00)**

**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事ができるポイントです。右のG-POINTカードをお持ちの方はGポイントを使用することができます。使用する場合は下記の「お申込み情報」にご記載ください。



※G-POINTカードイメージ画像



「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。**  
 ※**地域の対象者の名簿獲得が可能！**

**お申込み情報**

下記から該当するものを☑してください。

**複数人  
割引  
対象！**

1名で参加する  複数名で参加する( )人  DVDを購入する  
 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(15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:野中)までご連絡ください。