

# 夏の短期 集中実践講座

早割アリ

7/25・26  
(金) (土)

13:00  
-19:00

10:00  
-17:00

@市ヶ谷

理論より**実践** 知識より**体験** あり方より**やり方**

自園に人を集める**マーケッター**を育成する超実践型講座

園内**マーケッター**になるために

2日で学ぶ**10の実践力と2つの制度知識**

|                                                                                               |                                                                                               |                                                                                              |                                                                                               |                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br>業界動向理解 | <br>調査・分析力 | <br>導線設計力 | <br>広告設定力 | <br>SNS運用力           |
| <br>企画力    | <br>紙媒体作成力 | <br>動画作成力 | <br>仕組構築力 | <br>ランディング<br>ページ作成力 |

2015年より開始した子ども・子育て支援新制度において

**収入を最大化させるための知識を新たにお伝えします**

|                                                                                                  |                                                                                                   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br>利用定員の設定方法 | <br>必要な職員数の出し方 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|

本講座で使用するツール例

e-Stat  
政府統計の  
地図システム

LINE

Instagram

ペライチ

CapCut

こんな方に参加してほしい

- 最新のトレンドをおさえた園児募集・採用活動を進めていきたい
- 園児募集・採用の**担当者**を育成したい
- 自分自身で**成果の出るチラシ**を作れるようになりたい
- あらゆる広報媒体を園内で**手掛けて運用**していきたい
- **デジタル媒体**(ホームページやSNS、インターネット広告)の実践力を飛躍的に高めたい

# 本講座は募集・採用のマーケティングの実践的な力を身に付けることを目的とした参加実践型講座です！

本集中実践講座は、園児募集・採用のマーケティング活動における知識やヒントに留まらず、自ら実践し成果につなげ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、実際にパソコンを活用しながら、紙媒体の作成やデジタル媒体の操作などを実践的に行っていく予定です。自園の教職員が、園の魅力や地域に拡げていくマーケティングの活動を担う、「園内マーケッター」になるための2日間の集中講座です。ご参加いただく職員には本講座で身に付けた力を園内に持ち帰り、園内マーケッターとして活躍いただくことを目的とした2日間をご用意しました。

**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

□Windows11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

※大変申し訳ありませんがMacでのご参加はできませんので、ご了承ください。

## 園内マーケッターがいることによって、園にもたらされる絶大なメリットとは？

### 01. 激動の幼保業界に対応できるマーケッターの育成ができる

2025年は子ども子育て支援新制度が開始されて丸10年が経過し、様々な制度変化があります。

1歳児の職員配置を5対1とし、要件クリアにより加算を取得することができる「**1歳児配置改善**」、園側の申請書類のやり取りが電子化され、保護者側も各自治体への手続きや園見学の予約がネットで完了する「**保育のDX化**」、保護者や求職者が園の情報を確認・比較できるようになる「**経営情報の見える化**」、現行の複雑で事務作業が煩雑な処遇改善等加算を一本化させていく「**処遇改善等加算一本化**」など、園の経営を取り巻く課題や情報も複雑かつ多岐にわたっています。このような業界の変化を捉えてトップは経営の舵取りをしなければならない中、**園に人を集めるための広報業務のすべてをトップが担うということは不可能**です。経営の舵取りをするトップの近くで、**園内に人を集める仕掛けを実践していく「園内マーケッター」の役割を担う人材が一層重要な時代**なのです。園内マーケッターは広報の責任者としての役割を担います。ぜひこの講座を機会に園内に広報の責任者としての役割を創り出していただければと思います。

## 02. すぐに仕掛けていく即効力・機動力が身に付く

前述したような業界の動きに対応していくために、**必要な時に必要なタイミングで集客していく力が園に求められています**。例えば、入園者を最大化させていくために未就園児名簿の獲得が必要な場面で、0～1歳児の集客に有効な企画を理解し、集客に向けた広報を展開できることで、ピンチな状況であっても集客するチャンスを作り出し結果に繋げることができます。**必要なタイミングを見逃さず、自力で仕掛けられる園こそが、どのような時代であっても園児募集活動を優位に進められるのです**。園内マーケッターのように広報の責任者がいることで、トレンドに合ったマーケティングを実現しやすくなります。

## 03. 業務の内製化によってコスト削減が実現できる

広報ツール作成は、外部のデザイナーに委託して準備することでコストが発生します。フリーランスのデザイナーが業務受注するサイト「ランサーズ」によると、フリーのデザイナーに作成依頼する場合、チラシ作成で62,500円～106,500円、ランディングページ作成で50,000円～100,000円が発生します。デザイン会社に作成依頼する場合は、それ以上の金額が発生するでしょう。専門的な分野の業務を外部の専門家に依頼することで、コストが嵩んでしまいます。**広報物の作成を園内で完結させることで、このようなコストの損失を押さえることができます**。

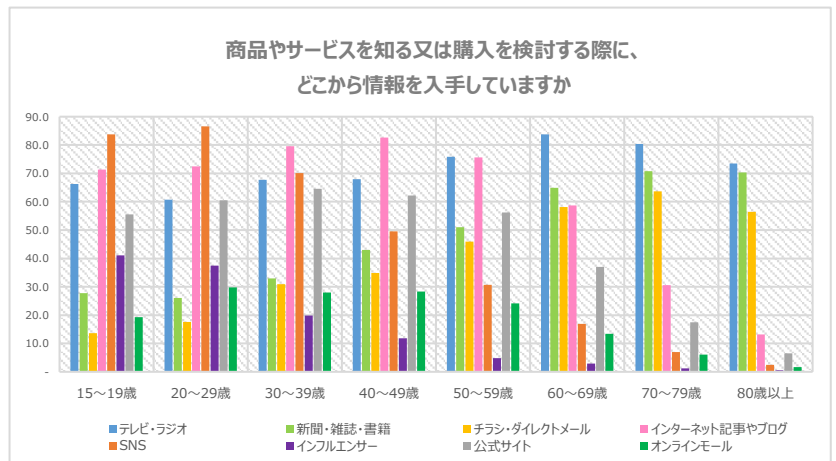
## 04. 世代に合ったマーケティングが実現できる

時代は常に変化しており、生きてきた時代が異なれば価値観は大きく異なります。例えば、商品やサービスを知るきっかけとなった情報源について、10代・20代はSNSが最多で、年齢が上がるにつれてテレビ、新聞・雑誌、チラシという回答が増えています。

**この価値観の違いは園児募集や採用活動において、大きなズレを生むことになります**。

自園を認知してもらうきっかけとして活用すべ

き広報媒体を見極めていく必要があるのです。園児募集の対象となる保護者は30歳代、新卒採用の対象となるのは20歳前後です。残念ながら私たちは毎年年齢を重ねますが、園児募集の対象となる保護者の年齢や新卒採用の対象となる学生の年齢は大きく変化しません。差は年を重ねるごとに大きくなっていき、価値観のズレも同時に大きくなっていきます。**価値観のズレを出来る限り少なくしていくためには、その世代に近く、さらにマーケティングの知識を有する人材の育成が重要**です。園内マーケッターは価値観のズレをなくし、それぞれの世代に合ったマーケティングを行っていくことが求められます。各世代の特徴を捉え、その時代に有効な広報媒体などを適切に選択し、適切なマーケティングを行います。



(出典：令和5年度消費者意識基本調査)



通称“夏短”は、2017年より開始し今年で7年連続開催することとなります。

第1回目からの本講座での実践内容を振り返ると、

園児募集や採用活動における広報手段は格段に変化しており、

**園内マーケッターに必要なスキルがトレンドに応じて変化を身をもって感じます。**

“夏短”は理論やあり方ではなく「**実践・やり方**」をお伝えしますので、

**2日間の短期集中講座を通して自園で活かせる「実践力」を身につけることができます。**

スタッフによる手厚い個別フォロー体制を整えていますので、

パソコン・スマホを活用した円滑な体験・実践が可能となっています。

さらに今年度は、施設型給付制度において収入を最大化させるための知識として、

**利用定員の設定方法・必要な職員数の出し方を新たにお伝えいたします。**

定員と職員数の最適値を設定できることで、**自園が目指すべき目標が明らか**になります。

目標によって、**マーケティングの進め方も異なるため、**

**マーケッター自身で目標設定できるようにしていく必要**があります。

施設型給付制度でも、**利用定員の設定ひとつで何百万円という収入差が生じます。**

また、たとえ園児数が多くても、職員が適切に配置されていなければ、

公定価格による収入が“減額”となる仕組みになっています。

収入に影響する重要な目標設定だからこそ、

**新制度移行園は定員設定や適切な職員数を見直す必要があるのです。**

私学助成の私立幼稚園は、今後新制度に移行した場合に

どのような収入の変化があるか確認できる機会にもなります。



# 2日間の講座を通して このようなスキルが手に入ります！

## 業界動向の理解

業界動向の把握は、マーケティング担当者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。特に近年では業界の変化は目まぐるしく、こども誰でも通園制度（正式名称：乳児等通園支援事業）の本格的実施、0～2歳児までの第二子無償化、人員配置の変化、さらに保育のDX化や経営情報の見える化、処遇改善等加算の一本化など、園児募集・採用活動に大きな影響がある出来事が立て続けに起こっています。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。**マーケティング担当者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。

## 調査分析力

突然ですが、皆さんに質問です。下記のうち、いくつ答えられますか？

- |                         |                                |
|-------------------------|--------------------------------|
| ① 自園の周辺地域の子どもの数をご存知ですか？ | ⑤ 競合園の給食頻度はご存知ですか？             |
| ② 在園児の通園範囲は何kmでしょうか？    | ⑦ 競合園はどのようなWEB・SNS情報を発信していますか？ |
| ③ 周辺には競合園が何施設あるでしょうか？   | ⑧ 競合園はどのような未就園児の取り組みを実施していますか？ |
| ④ 競合園の利用者負担額を把握していますか？  |                                |

“彼を知り己を知れば百戦殆からず”という言葉にもあるように、自園周辺地域のことを知ることはとても重要なことです。例えば人口が少ない場合、通園範囲を拡大する必要があるかもしれません。もしくは対象年齢を拡大する必要があるかもしれません。周辺の競合園の利用者負担額を大きく上回っていた場合、その上回っている理由が保護者に伝わらなければ園児募集はうまくはいきません。**調査をすることによって、自分たちの“今”を把握する事ができ、“未来”に向けてどうしていくのかを検討していくことができます。**

地理情報システム「e-Stat」を利用して  
自園周辺の人口や競合の状況を調査します



自園の名簿状況をもとに  
調査分析を実施します！



また、GCLIP独自の調査より、自園で募集達成するためには下記の指標が重要になっています。本講座では、自園の指標を確認することができます。

#### ■ 対象人口10倍の法則

自園エリアにおいて、募集目標の10倍の対象人口がある場合、募集達成しやすいという法則

#### ■ ブランド指数

自園のポジションを把握し、今後の戦略を立てていくための指標となる数字

#### ■ 利便性偏差値

偏差値55以上を目指すことで自園エリアにおいて“幼稚園としての抵抗”が解消され、選ばれやすい園となる

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、今まで見えてこなかったことまで見える可能性があります。より現実に基づいた戦略を実現していくためには調査が必要であり、園内マーケティングに求められる重要な仕事の一つです。

## △ 子どもと教職員を集める仕組みの構築力

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ができます。未就園児教室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、調査を行う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。その中でも園児募集・採用活動に重要なことは「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しますことで、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。

## 🗂 イベントの企画力

人が集まる仕組みを作ったとしても、「きっかけ」がなければ人は集まりません。園児募集や採用活動において、人が集まるきっかけの代表例が「イベント」です。そのため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は園内マーケティングの重要な役割です。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「いかに名簿を集めるか」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ことに繋がります。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の解説や、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。

ワークを通して実際に  
計画や企画を行います





## 紙媒体作成力

イベントを企画したらその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、園バスや各行政にお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**

自園で活用できるチラシを、  
実際に作成します！



**広報媒体に絞ってだけでは十分な広報にはなりません。**マーケティング担当者は**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。GCLIPでは年間を通して多くの紙媒体の作成を行っています。その中から導き出された成果の出る紙媒体を作成する際のポイントをお伝えさせていただきます。また本講座では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身につけていきます。

## SNSの運用力

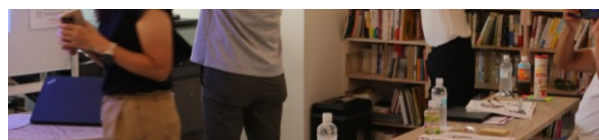
デジタル媒体の重要性は言うまでもありませんが、その中でもSNSは気軽に使用できるとともに、利用者も多く、保護者や学生への発信媒体としてもその重要性は増しています。しかし、SNSは世代によって使用しているものが異なり、世代に合ったSNSを運用しなければなかなか成果に結びつくことはありません。

フレーベル館の調査によると、**保護者が園を調べる時に参考にするものとして、なんとInstagramはわずか4.4%であり、実は園選びにおいて決して高い影響力を持っているわけではないことが分かっています。**一方で、未就学児の母親を対象とした調査によるとInstagram利用率は94%であり「育児に関する情報収集」という視点において、**Instagramを日常的に利用している傾向**があります。Instagramの運用目的を直接的な園選びを促すものにするのではなく、**園の“強み”や“独自性”に**

**関連したテーマを設定し、Instagram投稿を通じて自園のコミュニティを形成し、口コミが発生する状態を作るのが理想的です。**

本講座では、InstagramとLINE公式アカウントを中心に運用のポイントを学びます。まだ園でのInstagramやLINE公式アカウントを運用していない園については開設から運用まで、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。

Instagram運用は  
スマホを使用して、  
実践的に解説します！



## 導線設計力

ホームページ、Instagram、YouTube、LINE、ブログなど、近年では幼稚園においても実に多くのインターネット媒体を活用しています。インターネット媒体は閲覧者側に好みがありますので、多種多様な媒体を運用することによって、何かしらのアプローチができる可能性がありますので、出来ることなら多くの媒体を運用したいところです。

一方で、**インターネット媒体が多様化し、閲覧者側がせっかく運用している媒体を探することができず、閲覧されない**ということも起こっています。今一度、**自園のインターネット媒体を見直し、整理をしていくことも重要**です。数々のページを運用している場合、それぞれのページから移動できるように導線を設計して、ページに訪れた保護者や学生が迷わないようにしていく必要があります。本講座では、インターネット上の情報を整理して情報を届ける具体的な方法をお伝えいたします。

## 広告設定力

イベントを企画し、SNSを運用したとしても、それ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**ホームページやSNSの多くが園のことを知っている方を対象としている**からです。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。今、新聞の代わりに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るほか、Google広告の設定方法も学ぶことができます。

## Webページ作成力

広告運用を行っていく上で重要になるのがランディングページです。**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**を呼びます。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。

後からじっくり見返せる  
情報たっぷりのオリジナル  
テキストが手に入ります！





## Googleフォーム作成

魅力的なランディングページを作成しても、申し込み方法が電話受付や園まで足を運んでもらわなければならないという場合、その反応率は大きく低下します。**反応率を高めるコツは、インターネット上でそのまま申し込みをしてもらうことです。**申し込みのハードルを極力下げ、申し込みしやすい形にすることで、イベントへの集客も変化してくるのです。本講座ではGoogleフォームを活用した申し込みフォームの作成を実際に行いますので、すぐに自園でもご活用いただける内容となっております。

## 動画作成力

前述したInstagramには動画投稿ができ、近年**動画投稿は写真投稿よりも閲覧者が得られやすい**傾向があります。これは、投稿の閲覧者が伸びるアルゴリズム（Instagramの画面に表示される投稿の法則性・ルール）のひとつに、1つの投稿に対する閲覧時間が長いことが挙げられるためです。動画閲覧により画面に留まる時間が必然的に長くなり、その投稿の評価が上がるのです。

また、Instagram・Facebook広告に動画を用いることで、他の投稿に自然に紛れて広告への嫌悪感を失くすことができ、動画により園の雰囲気も伝わりやすくなります。動画や映像は写真以上にリアルな姿が伝わっていきますので、もはや情報収集がインターネット主流になっている現代では、**リアルな姿を隠しながら情報発信することは、不信感につながってしまう可能性**があります。

リアルで等身大の情報発信は閲覧者からの信頼性を高めます。マーケティング活動全般に言えることですが、**重要なことは近年のトレンドをしっかりと抑え、必要になったときに対応できる体制になっているかどうか**です。

本講座では動画作成アプリを用いて、園のCM動画編集を実際に行う実践講座をご用意いたします。作成したCM動画は、**Instagram・Facebook広告で用いることにより自園の認知度を高めることが可能**となります。一昔前と比べると動画編集を行うためのツールは大きく変化しており、初心者でも動画編集できるツールが登場しています。ぜひ楽しみにお越しください。



# さらに！今年度より下記2つの知識を新たにお伝えいたします！

前述したように、施設型給付制度における利用定員の設定と職員数の算出は、マーケティングを進めるために重要な目標設定になります。さらに異なる定員数や職員数を算出してしまうことで、経営にも影響を及ぼしてしまいます。園内マーケットターとなる皆様には、施設型給付制度の基本となる下記2つの知識をお伝えいたします。

## 利用定員の設定方法 NEW!

施設型給付制度において収入を最大化させるための基本知識として、利用定員の設定方法・必要な職員数の出し方をお伝えいたします。利用定員の設定はとても重要な要素です。**利用定員の設定一つで何百万円という違いが生じてしまいます**。特に最近では園児数の減少によって、利用定員を下げるなどの手続きを適切に行っていかなければ、施設型給付制度本来の力を発揮することが出来なくなります。また、例えば92名の園児数と90名の園児数では、90名の園児数の方が公定価格が大きくなるというように、**園児数が多かったとしても、利用定員と園児数の関係によって、公定価格が減少するというケース**もあります。そういったことが起こる理由や、適切に利用定員を設定していくポイント等を解説いたします。

## 必要な職員数の出し方 NEW!

施設型給付の幼稚園、認定こども園、保育所でそれぞれ職員配置とそれに伴う加算の考え方が異なります。施設型給付制度は「園児数以上に職員数が公定価格に影響する」とよく言われますが、実際に**園児数が多かったとしても、職員が適切に配置されていなければ、公定価格は大きくならないという仕組み**になっています。施設型給付制度の職員数は、職員一人当たりの子どもの数が決められていること、そして加算項目のほとんどが職員数によって取得できるかどうかが決まるという性質がありますので、職員数は自然と多くなります。職員数の計算を行うためには、①**年齢別の園児数に対しての職員数の計算方法の知識と**、②**各施設形態における配置しなければならない職員の知識と**、③**加算に関する基礎知識**の3つが必要になります。これらを基本に、職員数の計算方法を解説いたします。今後の園運営に向けた定員設定や適切な職員数を見直す機会となるため、自園の収入を最大化させるための考え方を学び、実践しましょう！

しっかりとフォローしながら  
進めていきます！



# 7月25日・26日の2日間、 定員20名の集中講座 早割あります！

本講座は市ヶ谷にて開催し、7月25日13時～19時、7月26日10時～17時、  
合計12時間(途中休憩あり)の集中講座です。

また定員20名までとし、一人ずつ実践的に学んでいただくために  
フォロー体制を整えており、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。

本講座では実際に作成を行い、すぐに活用できるツールもごさいます。  
ぜひ本講座を通して、園内マーケッターとしての知識と技術を身に着け、  
今年度の園児募集・採用活動から活かしていただければと思います。

本講座は早割がごさいます。7月11日(金)正午までにお申込みいただいた場合、  
通常143,000円(税込)/名のところ、110,000円(税込)/名にて  
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。  
GCLIP会員様は、99,000円(税込)/名にてお申込みいただけます。  
皆様からのお申込みを心よりお待ちしております。

## 過去にご参加いただいた皆様の声

〇広報がどれだけ重要か、又園児募集の方に中々  
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  
しっかり実務をしていこうにしたいと思った。  
〇研修の雰囲気も大変よく、細かな所までできていない所  
をしっかりと見つけて頂いて、嬉しかったのであ  
りかとうございました。

昨日に続き、緊張はありましたが、気が付けば、これもあれ  
やってみよう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いかと、笑っていた、やってみようという気持ち  
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。

その中でいかに自園のことや、競合園のことと数字を見てどうアプローチを  
かけていかないといいのかが戦略を練って実践することがいかに  
大切なことを学ぶ事ができました。  
今まで広報という園長先生、事務系担当の先生が行い、他の先生方は  
少く線引きされ、いかに自分自身で、今回受講させていただき  
様の知識、ノウハウは本当に多いと感じました。

善手先生のご講演、また SNS 運用に関して、どこから始めたら  
いいか悩んでいました。ただ、自分の目線から見た  
有効性を 押さえておくべき、少しづつには  
なると思いますが、形にしていきたいです。

また e-stat を使ったリアルな数字を初めて見て、  
足りなさこそへのアプローチをより強めて  
いかないというこへのヒントを得られました。

・パソコンに苦手意識をお持ちの方でも、今回配られた  
マーケティングマニュアルに操作効率を上げるショートカットキー  
があったりと大変助かりました。  
・マーケティングについて戦略を具体的に示しながら、  
丁寧に教えて下さり、自園には何が不足しているのか  
『今すべきこと』が何を考え明確にしていけることができました。



【第一日目 講座構成 7月25日(金) 13:00～19:00】

| 講座   | 内容                                                                  | 時間                                   |
|------|---------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| 第1講座 | <b>最新の幼保業界の実態を知る！</b><br>園内マーケティングの必要性と業界動向                         | 13:00～14:00(60分)<br>休憩10分            |
| 第2講座 | <b>自園エリアの市場状態と人気度の調査方法が分かる！</b><br>調査の方法と考え方                        | 14:10～15:40(90分)<br>休憩15分            |
| 第3講座 | <b>目標とする園児数と職員数が分かる！</b><br>園児募集の仕組みづくりと考え方<br>施設型給付制度の定員設定・職員数の出し方 | 15:55～17:05(70分)<br>休憩10分            |
| 第4講座 | <b>保護者・学生と出会える、当たる企画を考えられる！</b><br>イベントの重要性と考え方                     | 17:15～17:45(30分)<br>休憩10分            |
| 第5講座 | <b>集客に繋がるチラシ作成力が手に入る！</b><br>広報媒体の知識とチラシ作成                          | 17:55～19:00(65分)<br>アンケート記入をお願い致します。 |

【第二日目 講座構成 7月26日(土) 10:00～17:00】

| 講座    | 内容                                                           | 時間                                          |
|-------|--------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| 第1講座  | <b>効果に繋がるSNS運用力が身に付く！</b><br>SNSの運用実践                        | 10:00～11:10(70分)<br>休憩10分                   |
| 第2講座  | <b>自園の認知度を高めるCMムービーが手に入る！</b><br>CM動画の実践講座                   | 11:20～12:50(90分)<br>昼食休憩60分<br>お弁当をご用意いたします |
| 第3講座  | <b>新規保護者・学生と出会う広告運用力が身につく！</b><br>インターネット広告の考え方とランディングページ    | 13:50～14:50(60分)<br>休憩10分                   |
| 第4講座  | <b>WEBで集客できる専用ページが手に入る！</b><br>ランディングページの作成とGoogleフォームの作成    | 15:00～16:10(70分)<br>休憩10分                   |
| まとめ講座 | <b>園内マーケティングとして重要なスキル・知識を振り返る！</b><br>これからの園経営と園内マーケティングの重要性 | 16:20～17:00(40分)<br>アンケート記入をお願い致します。        |

GCLIP

株式会社GCLIP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。

# Marketing Manual 2025

## Pre-order SALE

園内マーケッターとして「実践」を極めるための、  
全180頁に亘るマニュアル型のテキストを販売！

# GCLIP

Marketing Manual  
For Kindergarten

幼稚園・認定こども園経営における  
マーケティングマスター育成のための  
マーケティングマニュアル

2025

園内マーケッター養成の教科書  
マニュアル型なので、参考書と  
しての活用ができます。年々厳  
しさの増す、募集・採用のお供  
に、1園に1冊どうぞ！

通常販売価格

66,000円/税込

7/14（月）正午迄にお申込の方

55,000円/税込

※ 8月上旬のお届け予定  
※ 同封の申込用紙より、WEBもしくはFAXにてお  
申込みください。  
※ WEB申込割引も適用となります。

### Table of Contents

#### chapter#01 園児募集トレンド

業界動向から読み解く！園の運営形態の変化に伴う募集を実験する仕組み

#### chapter#02 幼稚園の数値的モデルと幼稚園経営の調査実践

政府統計ソフト「e-stat」を用いて導き出す、自園の適正商圏やブランド指数

#### chapter#03 LTV戦略と園児募集戦略の基礎

一顧客との長期的な関係を築く募集の仕組みと  
施設型給付制度における定員設定と職員数の算出方法

#### chapter#04 募集イベントの作り込みと参考例

集客が実現できる企画の要素と、保護者と学生の心理を掴んだ集まるイベント

#### chapter#05 デジタル・アナログの重要性と紙媒体作成力向上講座

AIDMAの法則に則って集客できるチラシの作成マニュアル

#### chapter#06 SNSの特徴とInstagram運用実践

SNSのトレンドと、Meta直伝の真のInstagram運用ポイント

#### chapter#07 インターネット広告の考え方とランディングページ

WEBで集客が実現できるインターネット広告の運用実践マニュアル

#### chapter#08 Googleフォームとランディングページの作成と実践

自園らしさをふんだんに施せるランディングページの作成マニュアル

#### chapter#09 CM動画の実践講座

自園をPRして地域の認知度を高めるCM動画制作マニュアル

※内容は追加変更されることがございますので予めご了承ください。

|     |                        |                |
|-----|------------------------|----------------|
| 受講料 | GCLIP会員の方              | 99,000円(税込)/名  |
|     | 7月11日(金)正午12時までにお申込みの方 | 110,000円(税込)/名 |
|     | 上記以外の期間でお申し込みの方        | 143,000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。 ※GCLIP会員とは、申込受付時に当社とコンサルティング契約を締結している法人様です。

|      |                   |             |
|------|-------------------|-------------|
| 開催日時 | 1日目：2025年7月25日(金) | 13:00~19:00 |
|      | 2日目：2025年7月26日(土) | 10:00~17:00 |

開催場所 JR市ヶ谷駅付近 ※会場詳細はお申込者へご案内いたします(徒歩3分圏内)

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 10名まで 330,000円(税込) ※10名以上の場合 33,000円/名(税込)追加  
※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。

## お申込み方法 (①WEB ②FAX いずれかを選択してください)

### ①WEB申込み方法

＼WEBからのお申込みで合計金額より500円OFF!／



<https://www.gclip.net/seminar/5489/>



右記のQRコードからお申込みください⇒

### ②FAX申込み方法

以下にチェックした上で、必要事項を記載して

☎03-5579-2357 へFAXで送信ください。

- ☐ 会場受講を希望する( )名
- ☐ 団体受講を希望する( )名
- ☐ Gポイントを使用する( )ポイント
- ☐ マーケティングマニュアルの購入を希望する

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はない
- ◆Windows11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。

|           |   |    |  |            |             |    |  |
|-----------|---|----|--|------------|-------------|----|--|
| 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<br>ご担当者 | 役職：<br>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 @ |   |    |  |            |             |    |  |

※受講票や御請求書は、メールにてお送りいたします。必ずご記入ください。

※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。中止の場合はセミナー開催1週間前までに、お電話にてご連絡をいたします。

※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、大変お手数ですが下記に☑を入れてFAXにてお送り下さい。

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】

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。

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。

その他、ご不明な点等がございましたら株式会社GCLIP(TEL03-5579-2356 担当：渡辺)までご連絡ください。