

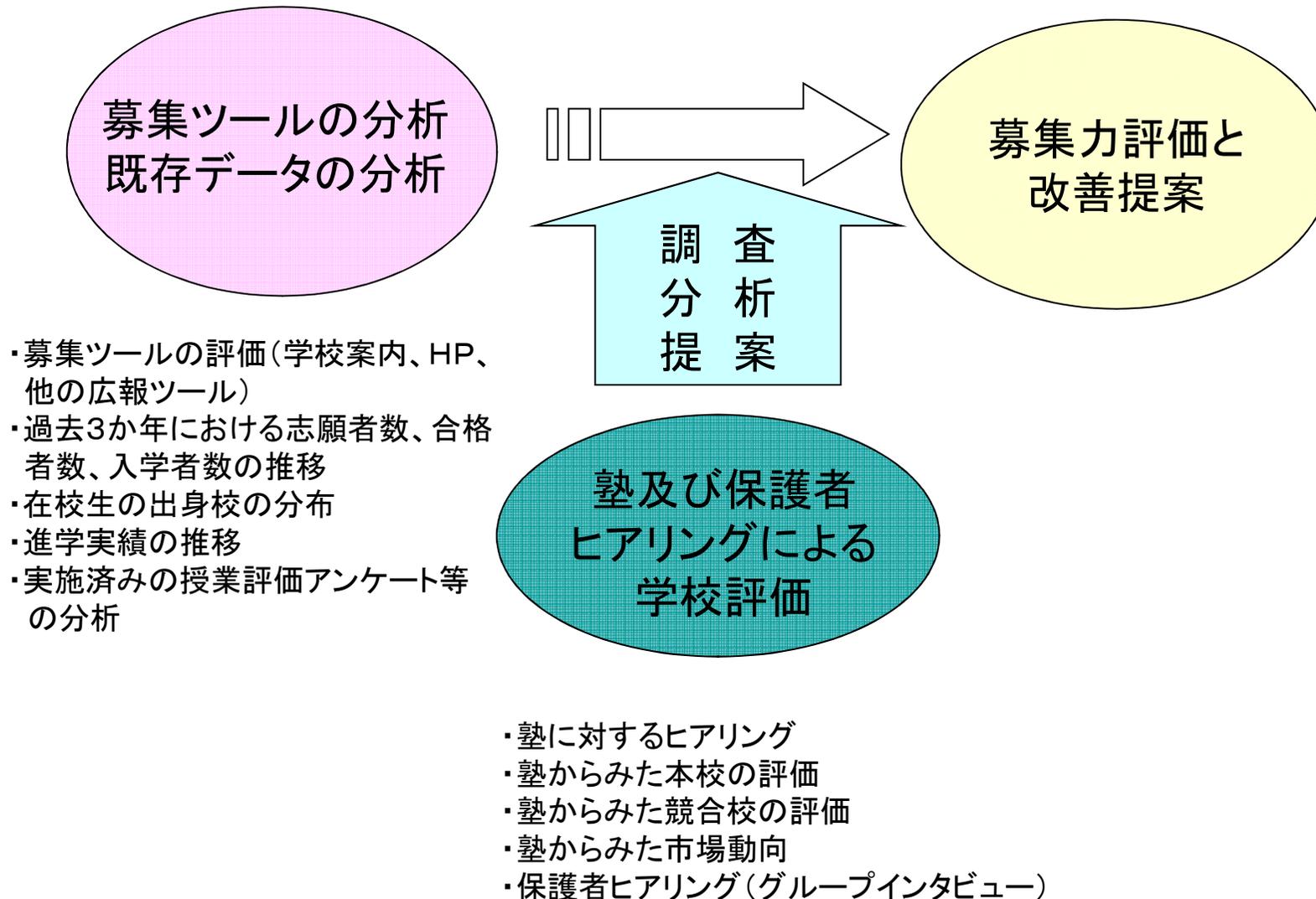
S-OFFER

生徒募集改革プロジェクト支援 のご提案

S-OFFER

株式会社ソファア
CESソリューション事業部

1. 作業フレーム



2. 調査・分析の概要と流れ

第1ステップ

- 募集ツールの評価
 - ・学校案内の評価
 - ・ホームページの評価
 - ・広報誌の評価
 - ・その他、学校・塾等への告知物の評価
 - ・在校生、卒業生等に対する告知物の評価
 - ・その他、各種媒体等の広告の評価

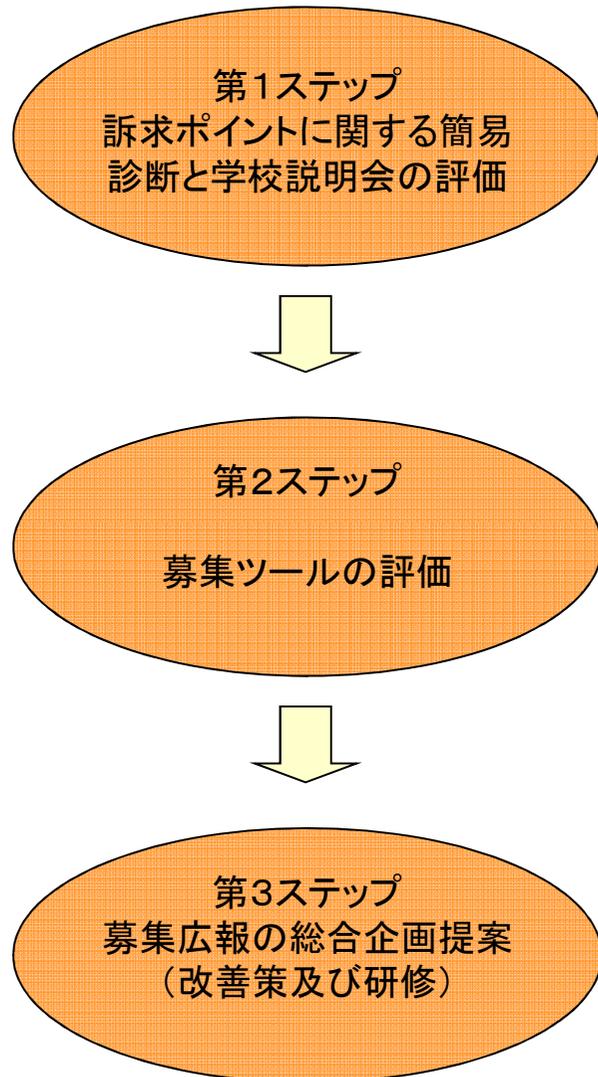
第2ステップ

- 募集広報に関する簡易診断
 - ・校長先生をはじめとする主要メンバーへのヒアリング
 - ・主要データ(志願者、合格者、入学者、進学実績、他)の推移
 - ・募集広報との相関関係の分析
- 学校説明会の評価
 - ・内容と参加人数

第3ステップ

- 塾ヒアリング
 - ・学校のイメージ
 - ・生徒の評判
 - ・学力について
 - ・しつけについて
 - ・独自性について
 - ・英語教育について
 - ・進学実績について
 - ・環境、施設について
 - ・競合校について
- 保護者ヒアリング
 - ・各学年のPTA役員等へヒアリング(グループインタビュー形式)

3. ステップごとの作業内容



・校長先生をはじめ主要な先生方のヒアリングを通じて、本校の強み（歴史、理念、教職員、生徒、教育内容、施設、環境、その他）を明確にします。

- ・強みを明確にすることによって本校独自の訴求ポイントを確立します。
- ・学校説明会を見学させていただき、表現内容と表現方法の双方からの評価をします。
- ・さらに本校の強みと訴求ポイントが、他校との競争力を有しているかを評価します。

・募集ツールとして「学校案内」と「ホームページ」があり、内容及び表現、相互の関連性を分析します。

- ・募集の基本は日々の教育活動であることから、広報誌は重要なツールとなります。過去の広報誌等をいただき、分析します。

・第1ステップと第2ステップの評価と診断を通じて、効果的な募集ツール（学校案内、ホームページ、広報誌）の改善提案をします。

- ・同じく上記の募集ツールの内容に即した学校説明会のあり方、説明会動員について改善提案をします。

・研修内容はマーケティングの知識を理解することによって、日々の教育活動のなかで何が重要か、そして募集活動を全校的に取り組む土壌づくりを目的とします。

■ 募集ツールの評価

媒体	対象	内容
広報誌	<ul style="list-style-type: none"> ・在校生、保護者 ・卒業生 ・塾 ・小学校、中学校 	<ul style="list-style-type: none"> ・学内トピックス(行事、在校生の日常など) ・本校の差別化ポイント(教科、生活、進路指導の内容など) ・事例やデータ(進学実績、資格取得率、大会等の成果) ・活躍している卒業生の紹介
学校案内	<ul style="list-style-type: none"> ・小・中学生、保護者 ・塾、小・中学校 ・自校の教職員 	<ul style="list-style-type: none"> ・歴史と信用 ・学校のポリシー ・教育内容と実績
ホームページ	<ul style="list-style-type: none"> ・小・中学生、保護者 ・在校生 ・塾、小・中学校 	<ul style="list-style-type: none"> ・受験生を中心とした構成 ・在校生にPRする構成 ・学校の日常を更新
学校説明会	<ul style="list-style-type: none"> ・小・中学生、保護者 	<ul style="list-style-type: none"> ・学校概要と基本ポリシー ・選抜方法 ・施設案内
体験入学 授業公開	<ul style="list-style-type: none"> ・中学生、保護者 	<ul style="list-style-type: none"> ・授業公開、体験授業 ・部活見学、施設案内
塾 説明会	<ul style="list-style-type: none"> ・塾 	<ul style="list-style-type: none"> ・学校概要と基本ポリシー ・教育内容と教育成果(進学実績など) ・選抜方法と入試問題の傾向
進路相談会	<ul style="list-style-type: none"> ・小・中学生、保護者 	<ul style="list-style-type: none"> ・選抜方法と入試問題の傾向 ・学校概要
広告宣伝 パブリシティ	<ul style="list-style-type: none"> ・一般 ・地方新聞 ・タウン誌 	<ul style="list-style-type: none"> ・校長先生と卒業生対談 ・イベント ・講演会

4. 競争力の再構築

(1) 内部・外部環境分析

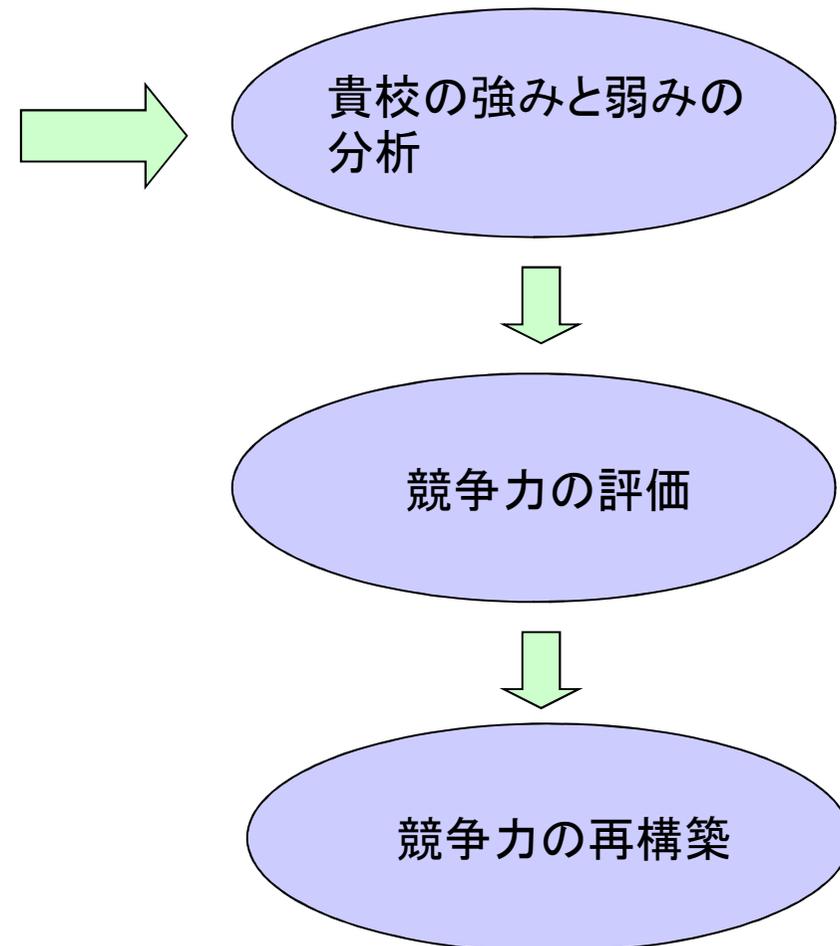
学校のセールスポイントは何か。貴校の強みは何か。他校との差別化が明確かを分析し、競争力を再構築します。

●内部環境分析

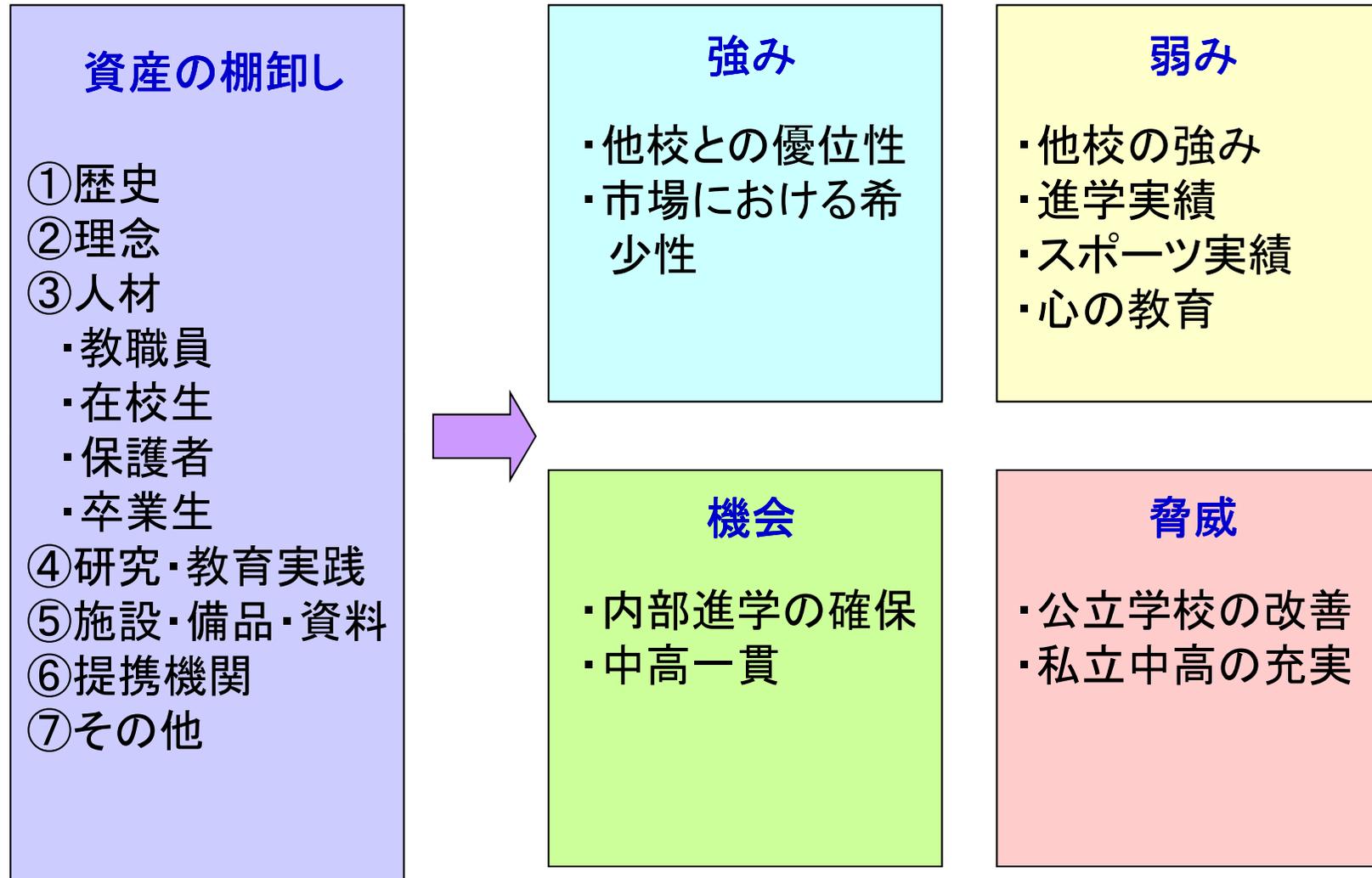
1. トップヒアリング(校長)
2. 教職員ヒアリング(必要に応じて)
3. 経営資産の確認(歴史、教員、卒業生、施設、その他)
4. 内部データ(志願者数、合格者数、入学者数の推移、出身校の推移、その他)
5. 既存資料(計画書、要覧、その他)
6. アンケート結果(授業評価、満足度調査)
7. グループインタビュー

●外部環境分析

1. 競合校の動向
2. 塾ヒアリング
 - ・学校のイメージ、生徒の評判
 - ・学力、しつけ、独自性について
 - ・進学実績、英語教育について
 - ・環境、施設について
 - ・競合校について

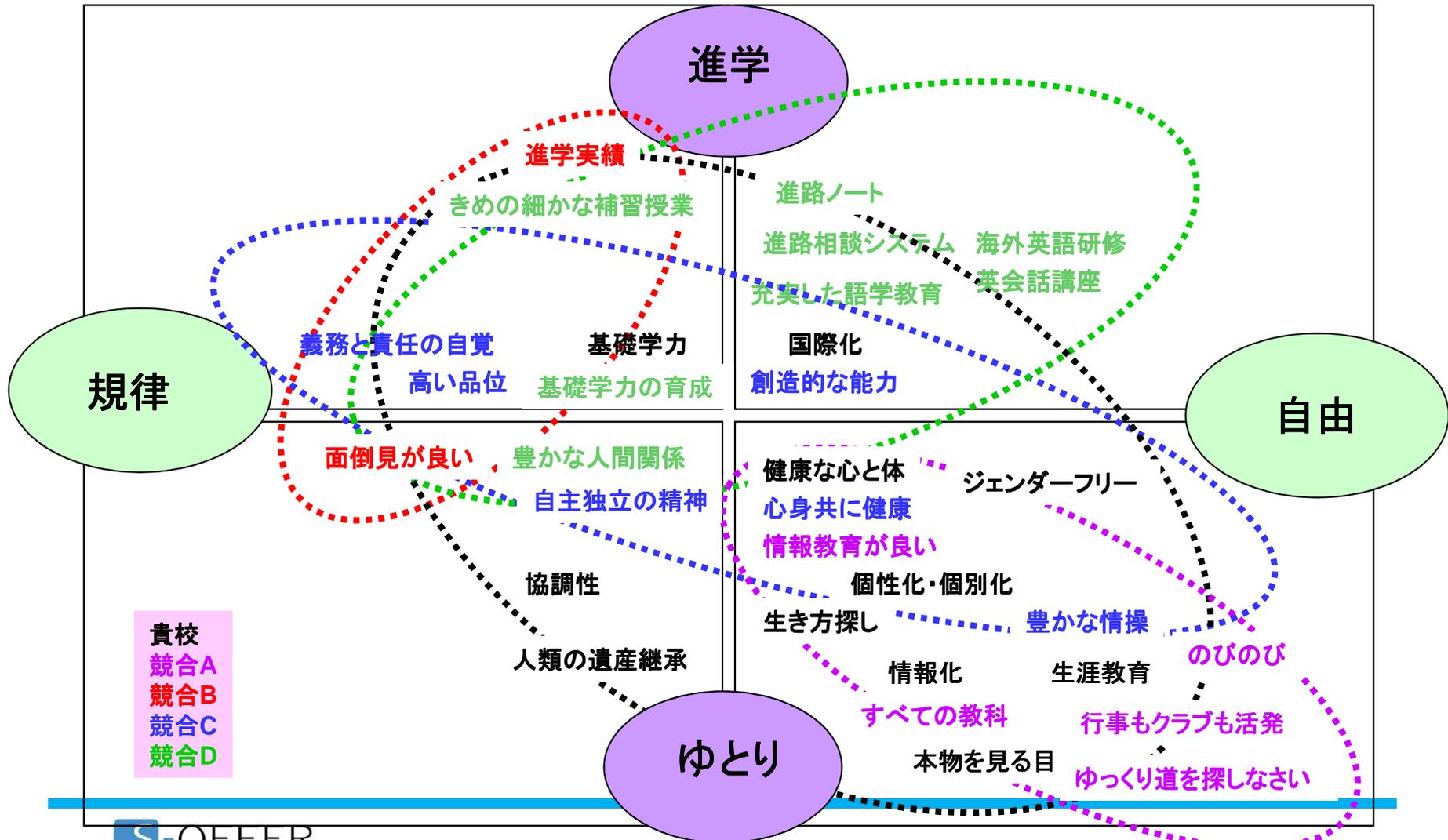


(2) 貴校の強みと弱みの分析



■優位性確保の視点・・・競合分析

市場において、競合校と何が同じで何が異なるのかを明確にするため、
下図のフォーマットを軸にヒアリング調査を行います。



5. プロジェクトのスケジュール概要

生徒募集改革プロジェクトのスケジュール

訪問会議の回数	テーマ	主 な 内 容 (案)
第1回	内部環境分析	<input type="checkbox"/> 貴校の歴史等の理解のためのトップヒアリング <input type="checkbox"/> 教職員ヒアリングを通じて貴校の強みと弱みの分析 <input type="checkbox"/> 入試データ他の内部資料の分析 <input type="checkbox"/> 募集ツールの診断
第2回	外部環境分析	<input type="checkbox"/> 静態資料の分析(学校数、児童・生徒数、その他) <input type="checkbox"/> 商圈設定(通学エリア分析) <input type="checkbox"/> 商圈内の競合動向(塾ヒアリングなど)
第3回	募集基本計画策定	<input type="checkbox"/> 募集力の診断と改善計画 <input type="checkbox"/> 募集戦略の立案
第4回	募集ツール作成・イベント計画	<input type="checkbox"/> HP、学校案内、チラシ、ポスター等の見直し <input type="checkbox"/> イベント計画、時期と内容、目標人員と告知、告知活動 <input type="checkbox"/> 広報・広告計画策定
第5回	告知活動 訪問活動計画 入試情報	<input type="checkbox"/> コミュニケーション戦略 <ul style="list-style-type: none"> ・在校生、OB/OGのルート開発 ・塾説明会、塾訪問、学校訪問 <input type="checkbox"/> 発信情報の方針

お問い合わせ

弊社CESソリューション事業部ならびに本資料に関するお問い合わせは下記までお願いします。

本資料を複製したり第三者に提供される場合には、事前にご連絡ください。

お問い合わせ： 株式会社ソファー
CESソリューション事業部
〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-18-1 TOMOEビル5階
TEL:03-6820-0056 FAX:03-5348-0207
<http://www.s-offer.co.jp>