

自校のターゲットにマッチしたイベントを企画することは可能なのか？

どれだけ楽しいイベントを企画しても 受験生を増やすことはできない

必ずしも偏差値の高い学校を目指さなくなった。だから今、これまでの序列が大きく変わる転換点。
本セミナーでは、受験生や保護者の本校への志望意欲を高めるポイントを押さえます

今月は、募集イベントを通じて『本校の重要度』を高めるポイントについて紹介します。以下、本セミナーの内容を部分的に紹介しております。今回は特に、これまで広報担当者の方々がおももよと感じ、具体的な対策や答えを見いだせなかった課題を中心とした構成にしております。セミナーに参加していただくことで新しい成功イメージをお持ち帰りいただけるようになります。皆様のご参加をお待ち申し上げます。

(本セミナー内容 一部抜粋)

- ① イベントの楽しさで差をつけられる時代は過去のものとなりつつある。
- ② 成功するイベントのキーワードは『驚き』『学び』そして『確信』。
- ③ 最初に自校のイベントを通じた総合的な募集力について点数化をしてみましょう。
- ④ 「一期一会方式は何故、失敗するのか」を論理的に理解しないと次のステージへは進めない。
- ⑤ リピーター獲得のカギは「種まき」と「収穫」の連鎖にある。
- ⑥ 「種まき」の効果を高めるためには何を「告知」すれば良いのか。
- ⑦ 「収穫」の満足度を高めるためにはどのような「発見」や「驚き」が効果的なのか。
- ⑧ 子供たちが友人、先生、両親に教えてあげたくなる「情報」とは何か。
- ⑨ この学校なら努力ができる。この学校で努力すれば自分は成功できる。という「確信」が大きな力となる。
- ⑩ 但し、どの学校でもイベントで成功するわけではない。
- ⑪ 「進学実績」や「偏差値上位校」などは成功するための必須の要素ではない。では何が必要なのか。
- ⑫ 過去のイベントは受験生が志望校を知ることに主眼が置かれていた。
- ⑬ これからのイベントが目指すべき姿は「生徒が自分の可能性を発見すること」に主眼が置かれるようになる。
- ⑭ 新しい時代のイベントとはどのようなものか、関心がある方は是非ご参加ください。

★緊急を要するのは、募集活動の企画力をはじめとする生徒募集力の学校間格差はどんどん広がっていることです。



概要

東京会場	7月12日(金) 14:00~16:30	アルカディア市ヶ谷	各線「市ヶ谷」駅 徒歩2分
------	----------------------	-----------	---------------

受付開始は、セミナー開始 15 分前から。講師は、稲葉人司(弊社代表取締役)

参加費はお一人様 10,000円(税込)でございます。当日に会場受付にてお支払い手続きください。

---申し込み用紙---

東京会場 7月12日(金)

株式会社ヒューマン・リンク 京都市中京区

TEL.075-212-7015 FAX.075-212-7016

貴校名	TEL;	FAX	
ご参加者	お役職;	MAIL	
ご参加者	お役職;	MAIL	
ご参加者	お役職;	MAIL	

切り離さずそのままファックス下さい【FAX.075-212-7016】ヒューマンリンク学校教育部