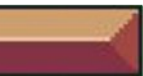




エーアスクールのUnity教材導入校 集客についてのディスカッション





本日の流れ

<パート1>

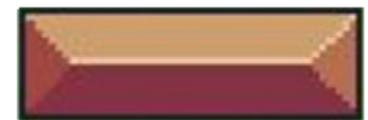
- ◆集客に関する調査レポート
- ◆本部校での実績

<パート2>

- ◆「実践できそうな集客方法」についてのディスカッション
- ◆「魅力的な教室」についてのディスカッション



エーアスクールのUnity教材導入校 集客に関する調査レポート





調査の目的

- 弊社の教材をご導入いただいた教室様に、
より多くの生徒を獲得していただくため
- 一度入会した生徒に、より長く教室に通っていただくため

調査の結果が少しでもご参考になれば幸いです。





調査対象・方法

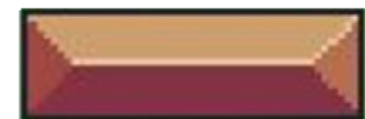
- 調査対象

- 導入校様の中で、有効なライセンス数が一定数以上の教室

- 調査方法

- 2023年5月30日(火)～6月19日(月)の期間で

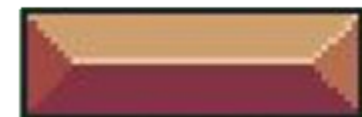
Googleフォームより、弊社が作成したアンケートにご回答いただきました。





調査項目

- A) 過去に行ったことのある集客方法
- B) (A)の詳細なツール・方法
- C) (A)のうち、広告効果を感じた
あるいは 今後も継続して行いたい集客方法
- D) (C)のうち、最も広告効果を感じた具体的な集客方法





分析結果1(実際に行った集客方法)

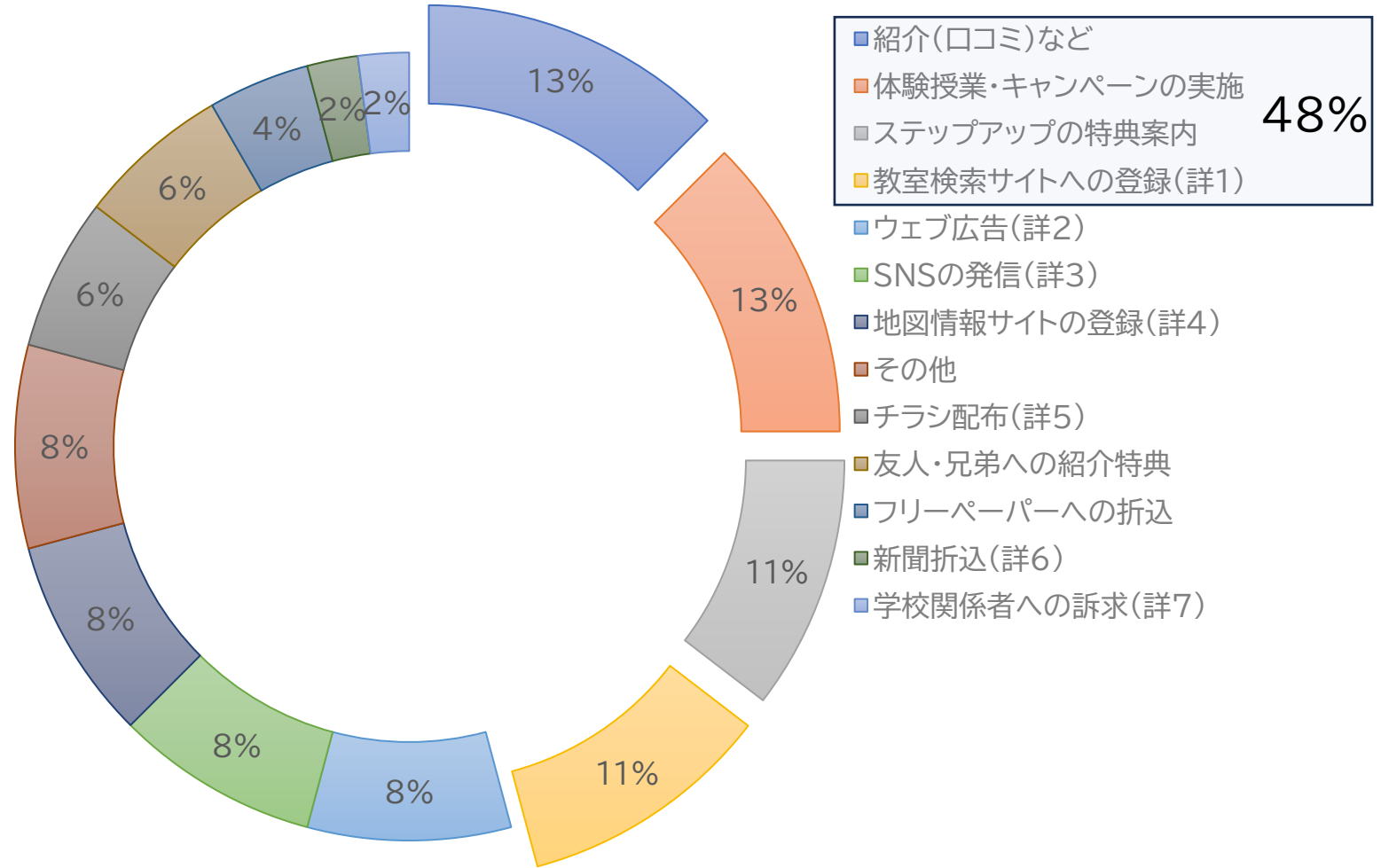
大きく3つに分類することができる。

上位48%を占める
「実際の授業体験」の提供・紹介

次いで24%を占める
「ネットを介した」教室の認知拡大

下位20%を占める
「地域へ対しての」訴求

※その他8%は除く数字





分析結果1(実際に行った集客方法)

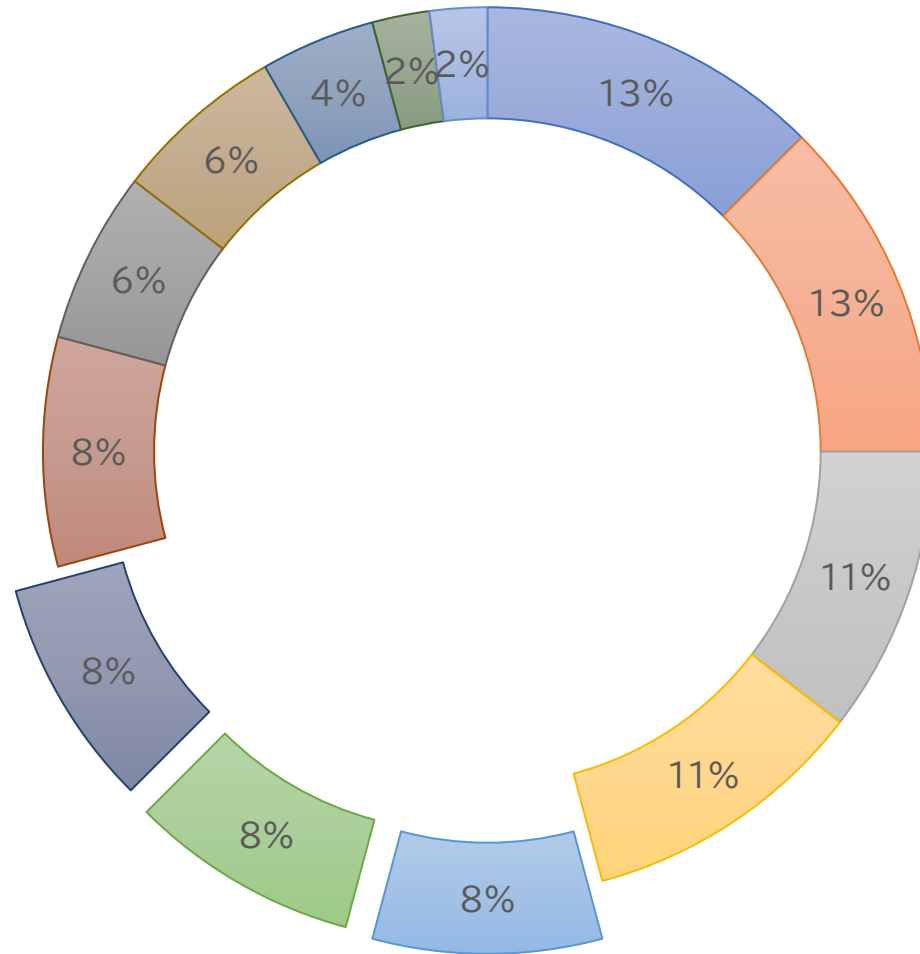
大きく3つに分類することができる。

上位48%を占める
「実際の授業体験」の提供・紹介

次いで24%を占める
「ネットを介した」教室の認知拡大

下位20%を占める
「地域へ対しての」訴求

※その他8%は除く数字



- 紹介(口コミ)など
- 体験授業・キャンペーンの実施
- ステップアップの特典案内
- 教室検索サイトへの登録(詳1)

■ ウェブ広告(詳2)	24%
■ SNSの発信(詳3)	
■ 地図情報サイトの登録(詳4)	

- その他
- チラシ配布(詳5)
- 友人・兄弟への紹介特典
- フリーペーパーへの折込
- 新聞折込(詳6)
- 学校関係者への訴求(詳7)



分析結果1(実際に行った集客方法)

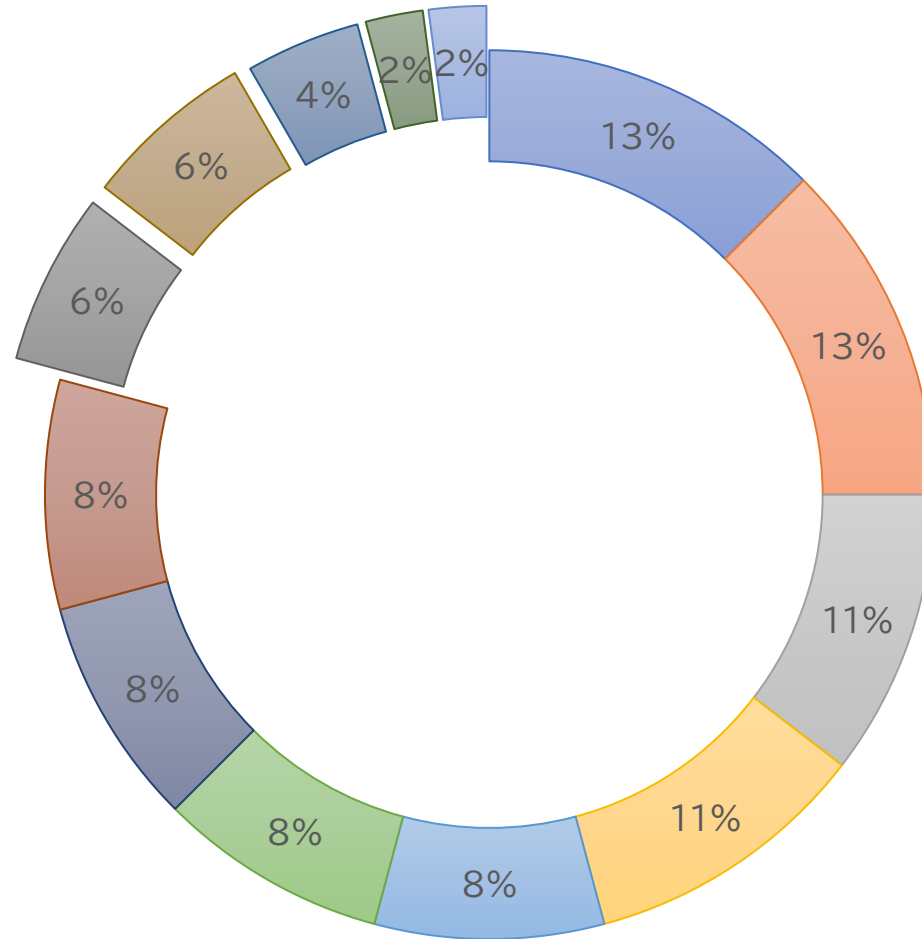
大きく3つに分類することができる。

上位48%を占める
「実際の授業体験」の提供・紹介

次いで24%を占める
「ネットを介した」教室の認知拡大

下位20%を占める
「地域へ対しての」訴求

※その他8%は除く数字



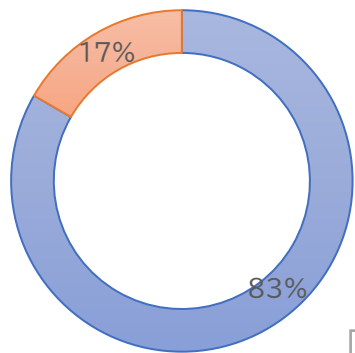
- 紹介(口コミ)など
- 体験授業・キャンペーンの実施
- ステップアップの特典案内
- 教室検索サイトへの登録(詳1)
- ウェブ広告(詳2)
- SNSの発信(詳3)
- 地図情報サイトの登録(詳4)
- その他

- チラシ配布(詳5)
 - 友人・兄弟への紹介特典
 - フリーペーパーへの折込
 - 新聞折込(詳6)
 - 学校関係者への訴求(詳7)
- 20%



分析結果2(結果1の詳細)

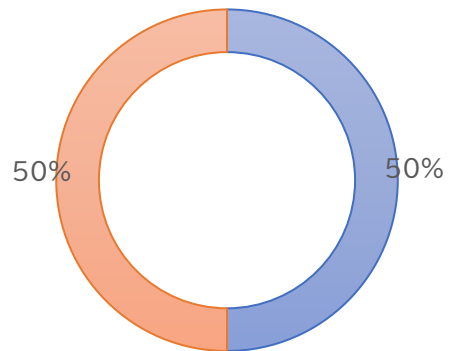
プログラミング教室検索サイトについて(詳1)



■コエテコ ■その他

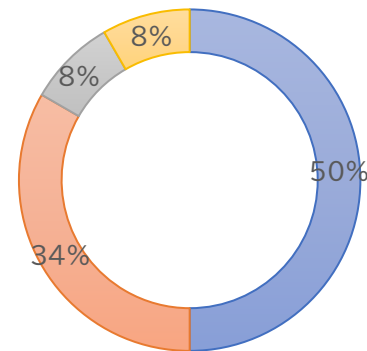
その他:
エキテン

ウェブ広告について(詳細2)



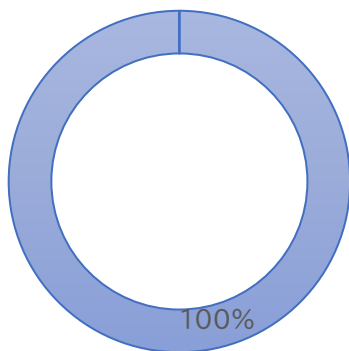
■SEO ■クリック課金

SNSについて(詳3)



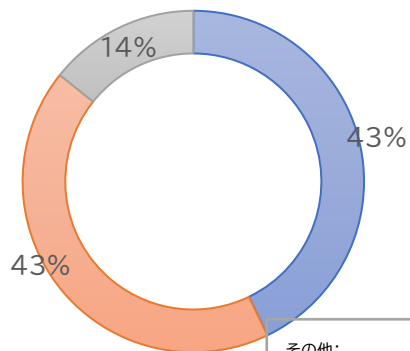
■Instagram ■FaceBook ■LINE ■Twitter

地図情報サイトについて(詳4)



■Googleマップ

チラシ配布について(詳5)

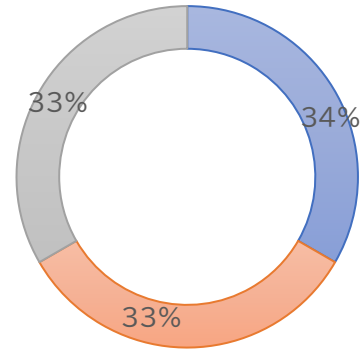


■ポスティング ■門配 ■その他

その他:
教室前へのチラシ設置

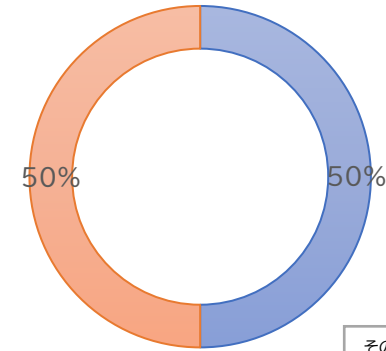
10

新聞折込について(詳6)



■全国紙 ■地方紙 ■こども新聞

学校関係者への訴求について(詳7)



■中学校関係者 ■その他

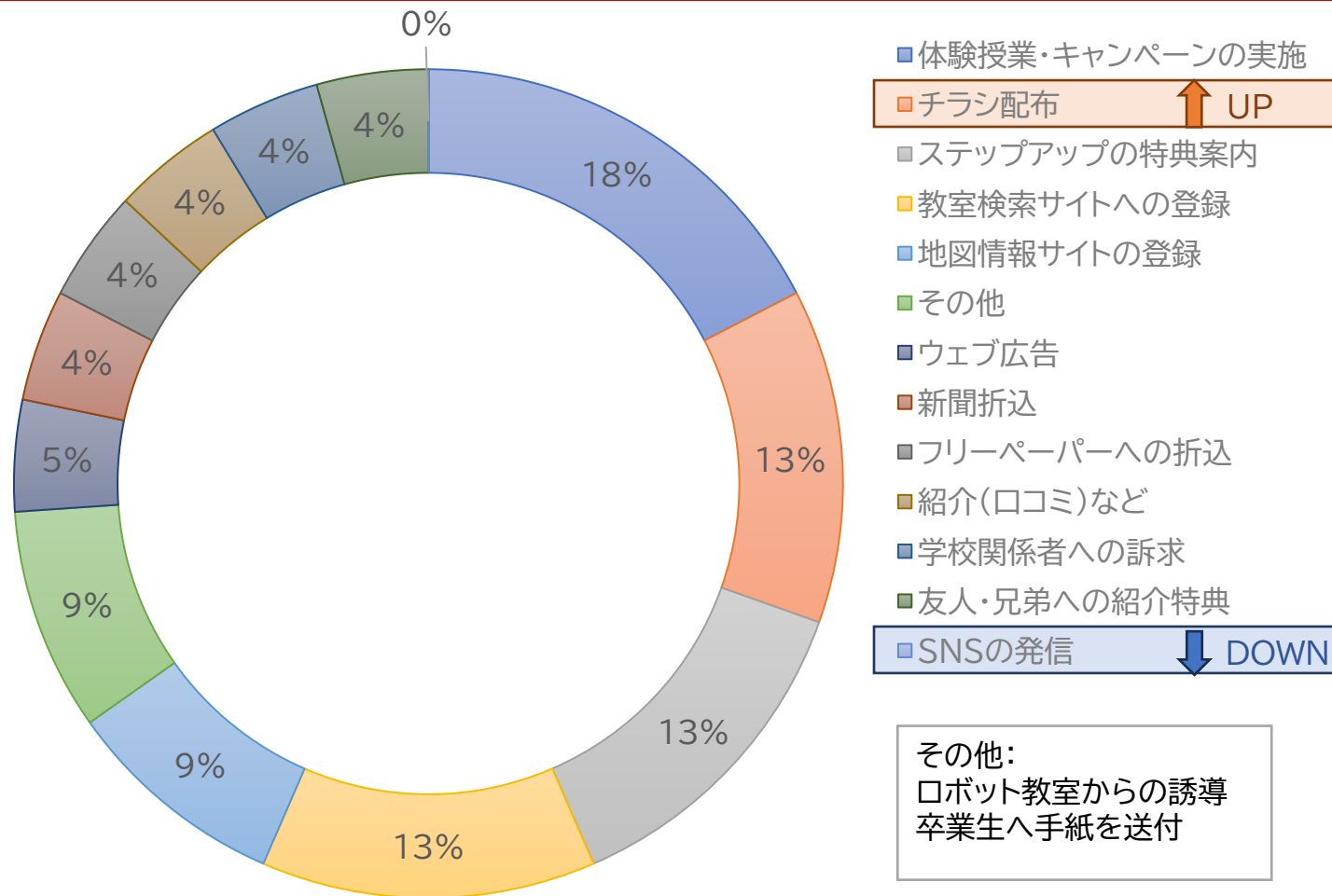
その他:
PTA



分析結果3(効果を感じた or 今後も続けたい集客方法)

結果1と比較して、ほぼ順当な順位となった。

「チラシ配布」の割合が大きく上昇したが、「SNSの発信」は最下位に下落した。





分析結果4(具体的な集客方法)

- 月に1度、市内全戸に配布される地方タウン誌への折り込み
- 門配から体験会へ誘導
- 体験会を実施し、その場もしくは3日以内の入会で入会金無料のオファー
- 近隣のスーパーにチラシを設置
- 既存クラスの卒業生向けクラスとして提案
 - 入会時点で提案する教室もある
- レッスンの中でステップアップ体験会を実施
- 既存コースのカリキュラムを終えて卒業した生徒たちへ手紙送付



本部校での実績1-1

- 夏休みに行った短期講座について
2023年7月18日(火)～8月25日(金)実施
参加料金 19,800円(新規生)、11,000円(既存生)
25名参加(新規生10名、既存生15名)
 - **新規生の内、3名が本入会確定!** (ビジュアルプログラミング3名)
 - 既存生の内、13名が普段のレッスンよりステップアップしたコースを選択
 - **より長く通ってもらえる可能性大!**
- 夏休みに行った無料体験会について
2023年7月18日(火)～8月25日(金)実施分の集計
参加者5名(ビジュアルプログラミング3名・Unity2名)
 - **うち3名が本入会確定!** (ビジュアルプログラミング2名・Unity1名)



本母校での実績1-2

実際に行った集客方法

- チラシ配布 **（地域に対しての訴求）**
 - 学校の近くなど、小・中学生が多く住んでいると推測できる地域へポスティング
→ 教室付近に在住の講師へポスティングを依頼。より確度の高い集客をイメージ
- SNSでの発信 **（ネットを介した訴求）**
 - 教室ブログへの投稿
 - 「サマーキャンプをやります」だけではない情報を発信
 - 「なぜプログラミング教育が必要なのか」
 - 「どのような先生が教えてくれるのか(教室の雰囲気)」
 - 「どのようなレッスンなのか」 など
- 魅力的な教室体験の提供 **（実際の授業体験）**
 - 「楽しい！」「もっとこの教室に通いたい！」と思ってもらえるようなレッスン



本母校での実績1-3

集客活動に対する結果

- チラシ配布
 - ▶ 問い合わせ(電話:3件 メール:2件)
 - **100%**が夏期講習に参加!
- 教室ブログへの投稿
 - ▶ 夏期講習に関するページのアクセスは**67**件(7月中)
 - チラシにURLを載せていなかったためあまりアクセスされなかった
 - チラシに記載のURL(LP:お申込みページ)へのアクセスは**205**件(7月中)
- 魅力的な教室体験の提供
 - ▶ 当日参加の生徒たちが輪になって自己紹介タイムを設ける
 - 周りにいる人の名前を知っている**安心感**
 - ▶ 特に新規生にはレッスン中は「講師側から声をかける」を徹底
 - 自分を気にしてもらえる**嬉しさ**



体験レッスンについての参考情報

8/20(日)に行われた コエテコ ジュニアプログラミングフェス2023について

- 当日は集合レッスン形式で行った(講師:生徒=1人:4人)
小学4年生～6年生対象
- 導入校様の声
 - 体験授業は参加者とコミュニケーションをたくさんとれていい内容と感じた
講師⇔参加者、参加者⇔保護者 が特に良かった
 - エーアスクールでご提供中の体験動画を見るのとは違う方法の体験レッスンを運営
出来ていい刺激になった
 - 今回の体験レッスンを今後の参考にしたいのでアーカイブを共有してほしい



ここからディスカッションに移ります



実践できそうな集客方法についてのディスカッション

集客に関する課題


- 地域によってはチラシ配布になかなか反響がない場合がある
- 「論理的な思考力」について保護者にどのように説明するか

…の解決策として

- ネットを介した認知拡大など
 - 問合せ用のLINEアカウントのQRコードをチラシ・教室HPに掲載する
 - 限定公開のYouTubeアカウントを開設して、生徒さんの制作したゲームの動画をアップロードする
- 魅力的な教室体験の提供
 - しっかり話を聞いてくれる先生がいる
 - 生徒の適正によって検定・コンテストなどを勧めてくれる先生がいる
 - 進学先についての相談に乗ってくれる先生がいる
→保護者へ近隣の学校データをお渡しする など
- 地域に対する訴求
 - レッスン終了後の生徒の見送りを続けていく
 - 「どういう教室」「どういう先生がいる」のイメージがつきやすいようにする
 - お友達紹介キャンペーンを行う
 - 会員証風の名刺サイズのカードを生徒に渡すと門配よりも効果が高い印象



魅力的でない教室とは？




先生の言ってること
何にもわかんない

こっち見てないし
サボっちゃお

テキスト読んでるだけ
でつまんない

学習内容について
本当に理解してる
先生なの？

教室全体の雰囲気が
暗い感じだな……



子供の様子を
全然教えてくれない



入会したいと思う教室とは？

わからないところ
があったら、先生
すぐ駆けつけて
くれる

面白いゲームができたから
先生に遊んでもらおう

子供のようすをしっかりと
教えてくれる先生だな

動画で何をすればいいか
教えてくれてわかりやすい

先生に聞いたら
答えだけじゃなくて考え
方も教えてくれるって！

こどもが楽しく
レッスンしてるのが
伝わってくる





「魅力的な教室」についてのディスカッション

- 清潔感があって明るい雰囲気の良い教室
- 近隣の教室とは違う雰囲気の良い教室
 - PC、周辺機器などにこだわって「憧れの環境」が整っている
- 全体像がわかりやすく、先生がゴールまで導いてくれる（見守ってくれる）
- 「動画を見せてるからOK」ではないフォローがある
 - 生徒に寄り添ったレッスン進行など
- 生徒の様子を見ながらメリハリのある授業をしてくれる
 - 集中⇔休憩の切替え
- 先生が生徒同士の橋渡しをして、コミュニケーションを取りやすい空気になっている
 - 「友達がいるから教室に行こう」という考えになるように
 - 生徒同士の教えあいもOK
- レッスンとは関係ない趣味の話でも積極的に聞いてくれる先生がいる
 - 教室に到着して5分程度は雑談タイムとして活用する
- 「学びのきっかけづくり」「学びを好きになってもらう」を大事にしている
- レッスンの振替ができるなど 柔軟に対応してくれる

生徒さんの定着について

- 5教科などの学習成績が落ちてきたので退会したいという声がある
- 先生の話聞いていないなら続けなくてもいいのではという声がある
 - 面談を通して別コース・レッスン頻度など少し変えて提案してみる
- Unityの内容が難しい
 - もう少し易しい内容のものがあれば作ってほしい



エントリーコースのご紹介

スクラッチなどのビジュアルプログラミング経験者には、より上のレベルのプログラミングやゲーム開発に興味のある子たちが一定数いらっしゃいます。

- 興味はあるけど、自分には難しそう…
- 難しくて、続けられなかったらどうしよう…
- いきなり画面が変わるからハードルが高い…



という子供たちに対して、本格的な「テキストコーディング」をじっくりお試しできる機会を提供します。

テキストコーディングの楽しさを体験してもらうことで…

➡ **スムーズなステップアップ** を目的とします



エントリーコースの概要説明会について

9/05(火) 11:00~12:00(最大60分)で
ZOOMにてエントリーコースの概要説明会を行います。

▼当日のURL

<https://us02web.zoom.us/j/88578430785?pwd=VnpwchREWm1MakhYMFpEbFFyYkVGZz09>

ミーティングID: 885 7843 0785
パスコード: 176407

※ミーティング入室前にワンクッションございますので、5分前にアクセスしてお待ちください
※後日、アーカイブも配信いたします

皆様のご参加、お待ちしております。



Thanks a million!

