

料金後納

ゆうメール

2010年度

1教室100名突破したい!

という前向きな経営者様、幹部様だけ
この特別レポートをご覧ください

個別指導塾業界が競争激化の時代に突入・・・
新聞折込チラシの反響が年々減っている・・・
集客ができず、閉鎖する個別指導塾が急増する前に

こんな時代でも売上を伸ばし続ける

人気個別指導塾が

個別指導塾同士の差別化を図るための

新個別指導塾モデル

を知りたい方はこの特別レポートをお読みください

今年100名を突破したいという方のみお読みください

集客できている

個別指導塾の

レポートを
読んだ方へ

秘密
教えます!

こんなお悩みの経営者様は
特別レポートをお読み下さい

- ・競争が激化して生徒数が減ってきた
- ・大手の激安価格に勝てない
- ・新聞折込チラシの反響が1万分の1
- ・集客数が年々減っている
- ・生徒の成績を上げるには自分で教えた方が良いと思っている
- ・個別指導塾運営に嫌気がさしてきた

発行元

船井総合研究所

株式会社船井総合研究所 〒531-0072 大阪市北区豊崎4-12-10
TEL: 06-6377-4146 (直通) (平日9:30~18:00受付)
FAX: 06-6377-4360 (24時間受付)

担当: アサクラ

【差出人】L-NET Co.,Ltd
〒550-0004 大阪市西区鞠本町1-10-24

【返還先】L-NET郵送事業局
〒555-8691 私書箱3号DMD

【最後までレポートをお読みの熱心な経営者であるあなた様へのご招待状】

個別指導塾の新たなビジネスモデルを創り上げ、自らのコンサルティング先で1教室100名突破を続出させているコンサルタントが成功の極意を大公開します

2010年個別指導塾新ビジネスモデル公開セミナー

【人気個別指導塾が他の個別指導との差別化するための、新しい個別指導塾ビジネスモデルが姿を現す】

東京・大阪の各1回限り。各会場先着30社。お席が限られておりますので、お急ぎください

2010年4月25日(日)東京会場 / 5月16日(日)大阪会場

さて、レポートをお読みいただきありがとうございました。個別指導塾の現状、今後の方向性をご理解いただけたと思います。

「生徒数の減少が下げ止まらない」「チラシの反響が0.01%」「近隣に個別指導塾が増えて、生徒の取り合いになっている」「チラシ以外の集客手法を試したが、結果がない」「今年はより一層集客が悪い」「今、どんな手を打つべきなのか？企業成長の手法を見失ってしまった」「自分の塾の将来構想を描けなくなってしまった」・・・。

このような不安、悩みを抱えたトップが今、急増しています。

個別指導塾の経営者とお話していると、今年ほど「**トップがこの「情報」、この「やり方」を知っているか？知らないか？**」で生徒数の格差が開く年はないでしょう。今までの業界の常識が常識ではなくなっており、ここ数年順調に生徒数を伸ばされていた個別指導塾が「情報」「やり方」を知らないばかりに簡単に生徒数を減少させてしまっています。「情報」「やり方」を知らないばかりに簡単に生徒数を減らしてほしくない！良い塾で地域の子供たちが勉強し将来の目標を達成してほしい。私は本気でそう思っています。**今から新しいビジネスモデルに目を向ければ地域一番店になることは十分可能**です。逆に、今地域一番店でも、現状のビジネスモデルでは衰退していくことは目に見えています。

では、どんな「情報」「やり方」を知らないといけないのか？それは・・・

「現状のビジネスモデルが通用しなくなった時、そうまさに今、どう自らを変化させた個別指導塾がその後もしっかり利益を出し、生徒数を伸ばしているのか？」です。

個別指導塾が個別指導塾同士の差別化を行うための、新たな個別指導塾のビジネスモデル「100人に100人当てはまるではなく、100人に5人が当てはまるが20通りある個別指導塾」の成功事例を知ればよいのです。

都心でも地方でも、個別指導塾が競合激化の時代にこの情報を知っているかどうかだけで、今後の塾経営が成功するかしないかが決まってしまう。生徒数を伸ばし続けている個別指導塾が何をやっているのか、どんなツールを使い、どんな集客戦略を行っているのかなどを全てを知ることが必要です。

このセミナーでご紹介する成功事例とノウハウは、我々が10年間スクール・学習塾・教育業をコンサルティングする中で培ってきたものです。個別指導塾の生徒数を伸ばすために構築してきた、集大成のノウハウです。しかも、通常、クライアント様には年間のコンサルティング料をお支払いいただいております。お伝えしている内容です。

それでは、このセミナーで学べるノウハウをご紹介します。

1. **100人に100人が当てはまるではなく、100人に5人に当てはまるが20通りある新たなビジネスモデルの全貌とは！？**
2. **オーダーメイドコースは失敗する！** オーダーメイドコースを売りにしていた個別指導塾が今後選ばれる個別指導塾になるためにはどんなコースを開設していけばよいのか？
3. **業績を上げる第一歩はターゲットを絞ること。** 今、成功している個別指導塾がどんなターゲット(どの中学、どの地域)に絞っているのか、**船井流ターゲットの絞り方を大公開**いたします。
4. **集客するための商品と利益を上げる商品は違う？** 生徒が集まる個別指導塾の商品戦略とは？
5. 競合ではなく、自社を選ぶようになる！**競合と差別化する船井流の価格決定法とは？**
6. チラシ以外で集客する！**本当にローコストでできる集客策と生徒が集まる個別指導塾のこだわり集客法とは？**
7. **チラシの反応が激変する！** 個別指導塾が打ち出すべきチラシのキャッチコピーはこれ！
8. 合格実績は載せられない。でも、定期テストの成績上昇実績なら載せられる！**集客ができる成績上昇実績の載せ方とは？**
9. 教室前に置いていたチラシが少しの工夫で**効果が10倍以上**になった手法とは！？
10. **即時業績アップはこれ！** 今までのお客様を追客するDM&TELフォローの手法とは！？
11. 生徒の満足度向上でクチコミ・紹介が起きる！**クチコミ・紹介を起こすために必要な手法を初公開！**
12. 生徒の満足度アップと保護者の満足度アップを両立できる！**クチコミ発生には必須手法初公開**

など、これまで完全にベールに包まれていた極秘戦略とそれを最短距離で実行に移せる秘訣が次々と今回のセミナーで明らかにされます。

本セミナーは、**明日からスグに実践**でき、今やれば**スグに業績が向上する**具体的な手法に絞り込んだ超実践講座になります。

ビジネスモデルを変更することで、**この不景気でも業績を上げる手法**をたくさんお伝えします。他の個別指導塾では行っていない、差別化戦略を導入すると簡単に生徒数はアップしていくのです。**新個別指導塾モデル**を作っていくことで、**選ばれる個別指導塾**になれます。今回のセミナーで公開される実践手法を自社の個別指導塾に取り入れれば、急速に生徒数を伸ばせる、最も確実な方法になるということです。

「**明るい未来への確信を社員に与え続ける存在であること**」それが**トップの一番の仕事**であり、**地域の生徒達に勉強を教えること**で、**将来の目標に少しでも近づいていただくことが個別指導塾の仕事**です。社員と地域の生徒達の明るい未来を創造するには、必要な情報である「**新しいビジネスモデルと新しい事例**」を常に学ばなければなりません。

経営者が何をしたらいいのかわからないと、悩んでいる状態が一番ムダな時間です。

お忙しい経営者のあなた様に急な話だというのは承知しておりますが、**年に1度きり**のこの機会を逃すことはあまりオススメできません。しかも、ご用意できるのは**各会場わずか30社のみ**です。このような情報を公開するのはこのセミナーが最後になるかもしれません。

今回のセミナーはビジネスモデルをお伝えするというので、一般的な手法だけを公開するセミナーではありません。そのため、早期に満席になるのではないかと予想しております。可能なら、このレポートをご覧になったら、すぐに同封の申込み用紙をFAX下さい。(実際にこのようなセミナーを開催する際には到着後1～2週間で満席になることが多々ございます)

是非、この機会に経営者様ご自身が参加いただき、少しでも成果につなげていただきたい。そう考えています。

株式会社 船井総合研究所
スクール・教育ビジネスチーム

朝倉 智明

追伸

実質的に席の確保がお約束できるのは、あと14日ほどです。このDMを机の上に置いた瞬間、14日間はアツという間に過ぎてしまいます。

今すぐ手帳を開けてスケジュールを確保し、同封のFAXお申し込み書を今すぐお送りください。

尚、現場責任者、スタッフ、後継者とペアで参加されると、その後スピーディーに具現化されますよ。

2010年個別指導塾新ビジネスモデル公開セミナー

～個別指導塾同士の差別化を図るための新個別指導塾モデル～

1. 講師 ▶ 担当講師 株式会社 船井総合研究所 上席コンサルタント **住友 勝**
- 株式会社 船井総合研究所
スクール・教育ビジネスチーム **犬塚 義人**
チームリーダー
- 株式会社 船井総合研究所
スクール・教育ビジネスチーム **朝倉 智明**

2. 日程・会場 ▶ 【東京会場】 2010年4月25日(日)
株式会社 船井総合研究所 東京本社
東京都千代田区丸の内1丁目6番6号 日本生命丸の内ビル21階
(JR東京駅丸の内北口より徒歩1分)
- 【大阪会場】 2010年5月16日(日)
株式会社 船井総合研究所 大阪本社
大阪市北区豊崎4-12-10
(地下鉄御堂筋線中津駅1番出口徒歩7分)

3. 時間 ▶ 13:00～17:00 (受付12:30～)

4. 定員 ▶ 各会場30名様 (定員になり次第〆切らせていただきます)

5. 料金 ▶ 一般企業お一人様 **31,500円**(税込価格)
会員企業お一人様 **25,200円**(税込価格)

5名様に参加で6名様目無料で
ご招待させていただきます

※ご参加料金にはテキスト代が含まれます。ご参加料金は、開催日の1週間前までにお振込みください
※ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日前(土・日・祝除く)の17時までにお電話にて下記担当までご連絡
してくださいようお願い致します。以降のお取り消しの場合、参加料の50%をキャンセル料として申し受けます。
※当日キャンセル・無断欠席の場合は100%のキャンセル料を申し受けますのでご注意ください。
※振込み手数料はお客様のご負担とさせていただきます。
※会員企業様とは、フナイトップリーダークラブ(旧コスモストップリーダークラブ、旧エアネットクラブ)・長所伸展クラブ・FUNAIメンバー
ズPlus(無料お試し期間を除く)・各種研究会に所属されている企業様です。

6. お振込先 ▶ 三井住友銀行(0009) 近畿第一支店(974) 普通No.5785164
口座名義:力) フナイソウゴウケンキウシヨセミナーグチ
お振込み口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。

7. お問い合わせ先 ▶ 株式会社 船井総合研究所 お申し込みに関するお問合せ:【担当】渡邊(晃)・大力
TEL: ☎ 0120-948-990 (平日9:30～18:00)
FAX: ☎ 0120-964-222 (24時間受付)



当日どうしてもご参加いただけない方のために

講演収録CD&テキスト 販売価格 **¥36,750**(税・送料込)

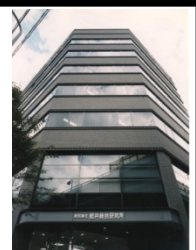
※音声のみ収録となります。※「FUNAIメンバーズPlus」の会員様は20%OFFでご購入いただけます(お試し期間を除く)。※商品は代金引換(現金払い)にて発送いたします(送料・代引き手数料は弊社負担)。※発送は6月中旬ごろを予定しておりますが、諸事情により遅れる場合がございます。※代金引換時の受領伝票が領収書となります。

株式会社 船井総合研究所はこんな会社です

2005年12月、経営コンサルタント業界初の東証・大証一部指定！
トップコンサルタント小山政彦率いる日本最大級のコンサルタント集団

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の活性化支援に強みを持ち、独自の経営理論(フナイ理論)に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の体質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ており、496人のスペシャリストが5143社のサポートにあたっている。(※数字はいずれも2009年末時点の実数)

船井総研オフィシャルページ <http://www.funaisoken.co.jp/>



船井総研スクール・教育ビジネスチームとは？

スクール・学習塾業界に関わる皆様の応援に全力投球！

個別指導塾業界特別レポートのご案内をお読み頂き誠にありがとうございます。このご案内を手にとりていただいたお客様の中には、初めて弊社の社名をお聞きになる方もおられる事かと思ひます。我々の業務は簡単に言うと**スクール・学習塾業の即時業績アップのお手伝い**。つまり、**経営コンサルティング会社**であります。

社内には、100業種496名の専門コンサルタントが所属しており、年間売上2000万の小さな個人経営店から1兆円を超える大企業まで幅広くお付き合いをさせて頂いております。また、経営コンサルタント業では世界で初めて株式公開（現在、東証・大証1部指定）を果たした**日本最大級のコンサルタント集団**であります。

そんな中でスクール・学習塾業界に特化したコンサルティング業務に従事しているのが我々スクール・教育ビジネスチームです。学習塾、カルチャーセンター、英会話スクール、各種資格学校、美容系スクール、音楽教室、パソコン教室、ダンススクール、テニススクール、幼児教室、スポーツ施設、専門学校など高等教育機関をはじめ、多業態に亘る領域でコンサルティングをさせて頂いております。

弊社の一番の特徴は、何と言っても**現場主義**！！

我々は日々全国のスクール企業様にお伺いし、**最新の売上アップの手法**をご提案しています。その手法は様々で、チラシの書き方、看板の書き方はもちろん経営戦略立案、人材育成、数値管理など様々な提案をしております。

全国のスクール企業様にお伺いしている中で、たくさんの**成功事例や生徒数アップの手法をルール化**し、それぞれの企業様に合うように落とし込みご提案させて頂いております。スクールの現場を見て、スタッフとの会話を重ね、それぞれのスクール企業様が抱える**本質的な問題解決**を行うことが第一使命と考えており、この考え方が、弊社が支持される**“強み”**であると考えています。

この小子化、競争激化、媒体広告からの集客減など不景気が漂う中、弊社とお付き合いさせて頂いているスクール・学習塾企業様は**地域一番校、業界でもトップクラスのブランドスクール、ブランド塾**となって、**売上をドンドン伸ば**されています。

そんな羨ましい程の売上を達成するまでの**ストーリーやスクール運営ノウハウ、生徒数アップの具体策**はこの個別指導塾業界特別レポートでお伝えします。

特別レポートの中には、必ず皆様の**売上アップに繋がるヒント**が隠されている事でしょう！

ネット上で公開中

スクール経営

検索

<http://school-keiei.com/>



スクール・学習塾業界の最新情報やノウハウが満載！

公式HP スクール経営.com

■スクール業界の最新情報が毎週更新されています

学習塾経営革新インフォ(経営コラム)連載！

■主要なコンテンツ

- コラム:学習塾経営革新インフォ
- スクール・学習塾向け経営ノウハウCD販売
- 無料小冊子プレゼント
- 最新セミナー情報 (随時更新)
- スクールコンサルティングメニュー
- コンサルティング事例レポート

コンサルタント紹介



株船井総合研究所
第一経営支援部
上席コンサルタント

住友 勝

毎年春に開催する酒販店セミナーは、業界内で『人が一番集まるセミナー』と呼ばれており、大手ビールメーカーから中小酒販店まで、100名以上の方々にご参加いただいております。さらに、ここ数年は清酒メーカー、焼酎メーカーへのブランディング戦略に関するコンサルティングで3年で売上を3倍にするなど成功事例を連発している。特に、商品開発と営業代行のコンサルティングパッケージで即時業績向上に導くスタイルは、高い評価を得ています。現在、酒販店勝ち組倶楽部のメイン講師をしております。



株船井総合研究所
第一経営支援部
スクール・教育
ビジネスチーム
チームリーダー

犬塚 義人

船井総研におけるカルチャースクール・専門学校・進学塾・資格スクール業専門コンサルタント。年間100を超えるスクールのコンサルティング支援や経営相談を行い、その「現場主義」に基づいたコンサルティング内容は、業界内外を問わずファンも多い。スクールの会員数・売上アップのための販促提案、カルチャースクール事業の立ち上げコンサルティングはもちろんのこと、スクール業界の様々な団体での講演・研修活動も数多く行っている。開催される講演やセミナーは、スクール業界各分野の実力校の経営者・経営幹部が参加する人気セミナーとなっている。



株船井総合研究所
第一経営支援部
スクール・教育
ビジネスチーム

朝倉 智明

大阪教育大学卒業後、船井総研に入社。入社以来、船井総研におけるスクール企業の業績アップ手法の英才教育を受ける。パソコン教室、学習塾の集客に特に強く、業績アップに直結する集客ツール、営業ツールの作成には絶大な評価を得ている。さらに、数々の繁盛スクールで見えてきた集客方法、入会営業方法のルール化力、クライアントへの提案力は社内でも評価は高い。「最新事例は現場にしかない」をモットーに日々現場に出続ける毎日を送っている。

ご記入のうえ、この用紙をFAXでお送りください

FAXお申込み用紙 **FAX. 0120-964-222** 担当/渡邊(晃)、大力

2010年個別指導塾新ビジネスモデル公開セミナー

お問い合わせNO.
510164

FAXお申込み欄(受講票の発送を持ってセミナー受付とさせていただきます)

フリガナ		フリガナ		役職・所属
貴社名		代表者		
フリガナ		フリガナ		役職・所属
塾名		連絡担当者		
貴社住所	〒			

参加希望会場 東京会場(申込み〆切4月23日(金)17:00まで) 大阪会場(申込み〆切5月14日(金)17:00まで)
※ご希望の会場にチェックをお付けください

TEL	()	FAX	()
メールアドレス	@		
貴塾の状況	年商	万	教室数
			教室
			生徒数
			人

ご参加者氏名	役職	年齢	ご参加者氏名	役職	年齢
フリガナ			フリガナ		
ご参加者氏名	役職	年齢	ご参加者氏名	役職	年齢
フリガナ			フリガナ		

CD & テキストお申し込み 申し込むCD(セット) ※商品お申し込みの場合は、FAX受信後必ず確認のお電話をさせていただきます。

弊社会員組織(ご入会の弊社研究会があれば〇印をお付けください。)

フナトプリーダークラブ(旧コスモストプリーダークラブ・旧エアネットクラブ)・FUNAIメンバーズPlus・各種研究会()研究会
長所伸展クラブ(SHIPSクラブ)・・・ご使用になる「長所伸展クラブ会員ご利用券」の枚数 10,500円 × ()枚
※長所伸展クラブ会員様、ご参加に当たってご使用になる「長所伸展クラブ会員ご利用券」の枚数を必ずご記入になり、セミナー当日、ご利用券を会場 受付にお持ちください。また、参加料金とご利用券の差額がある場合は、差額分をお振込みくださいますようお願い申し上げます。

無料 個別経営相談お申込み用紙

講師陣が無料で個別に経営相談に応じます。尚、先着順にて優先的に応じさせていただきます。また、当日お急ぎの方も後日経営相談を承りますのでこの機会にぜひお申込みください。

1. セミナー当日無料経営相談を希望する。
2. 後日無料経営相談を希望する。(希望日 月 日)

ご相談内容をご記入ください。


船井総合研究所への経営相談は、専用窓口へ ▶▶▶ TEL  0120-958-270

FUNAIメンバーズPlusにご入会の企業様は、会員企業様価格でご参加いただけます。(お試し期間【無料】除く)

【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、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内には代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
2. セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を当社が個人情報管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
3. 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。
4. お客様の個人情報に関する開示・訂正・追加・停止又は削除につきましては、ラインサポートチーム(TEL06-6377-4183)までご連絡ください。
【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総合研究所 お客様相談室担当: 齊藤 英二郎 (TEL.03-6212-2923)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、✓を入れて当社宛にご連絡ください。

希望しません

 **船井総合研究所**

