

学生募集の羅針盤スペシャルテキスト 【絶対改善シリーズ】

学校見学者からの質問にどう答えますか？

貴方の説明は説得力があるのか？

- *本テキストは実際のコンサルティング（無料）と連動したスペシャルテキストです。
- 読まれただけでは効果はほとんどなく、アクションを起こす事で学校の改善が出来るものです。
- 本テキスト記載のルールが守れない方のお申込みはご遠慮下さい。

本テキストに従いお知らせ頂いた内容は第三者に漏らす事はありません。但し、当サイトのブログ記事などで学校名が特定されない一般論として参考にする場合はございます。

学生募集アドバイザー 亀田泰史

はじめに

私が個人事業主として学校コンサルタントを開始してから 2018 年で 11 年目に入りました。その間、様々な学校とご縁がありサポートをさせて頂きました。お陰様で毎月解約可能にも関わらずクライアントの約半数に 5 年以上契約を続けて頂きました（もちろん継続中もあります）。

この 10 年の間に「学生募集が改善される学校」と「結果が出にくい学校」の明確な違いが分かりました。その違いを決める要素の一つとして「**即座に行動に移せるか？**」という事が挙げられます。どんなに素晴らしい素材のある学校であっても、改善への動きが鈍かったり、遅かったりする所は結果に繋がりにくいと言えます。また、変なこだわりを持って「自分こそが一番正しい」と信じきっている広報担当者がいる所も基本的には良くなりません。

その反面、アドバイスに対してきちんと理解した上で即座に行動に移した学校においては驚く程の効果を「即座に」上げている所も多くありました。それこそ言葉通り「次の日」には資料請求数が倍以上に増えた所もありましたし、いきなり出願に繋がったケースもあります。

ただ、このテキストを読まれている全員がこの事実を素直に受け止めてくれるとは考えていません。人によっては「どうせ営業トークだろう？」と思う方もいるでしょう。それはそれで仕方ないとは考えていますが、実際の所、疑ってかかっても何の得もない事はお分かり頂けると思います。今の状況を打開しなくてはいけないと思うのであれば迷わずにアクションに移すべきだと考えています。

さて、本テキストですが、今まで無料スペシャルテキストとして配布をしてきたものとは大きく性格が異なります。実際のところ、今までの無料テキストは役に立たない事はありませんが、その効果は読まれた方が読んだ後に何をするかはかなり左右するものでした。実際にはほとんどの方がアクションを起こしていないのではと経験上は考えています（要は読むだけで終わらせているという事です）。

しかし、それは私の望むところではなく配布するからには私のクライアントにならないにしても何らかの結果を出してほしいと考えているわけです。今までのテキストは読まれた後に私が介入する事が出来ないためそれを確認する手立てもないわけです。

そこで、スペシャルテキストとしては初めての試みである「介入型」のテキストを作る事にしました。本テキストはこの先を読まれば分かりますが、アクションを起こさなければ何の効果も生みません。多少は自校の事を見つめなおす機会くらいにはなるかもしれませんが、少なくとも他のスペシャルテキストよりは役に立たないと思います。

その反面、アクションを起こして頂ければ学校によってはかなり改善につながると考えています。本テキストでは私のコンサルティングを無料で受ける事が出来ますが、そのためには担当者の方にもきちんと考えて頂かないといけない少し面倒なテキストになっています。しかし、きちんと考えて終わりまできちんとやられた場合には何らかの改善効果が生まれると考えています。

この段階でお願いがあります。

現時点でまだ「どうせ営業目的だろう・・・」と思われる方はもうこの先は読む必要はありません。コンサルティングを希望される方もいるため最後にサポート案内のページはつけていますが私が個別に営業をかける事はありません。私は自発的なコンサルティング依頼以外にはあまり興味はありません。もちろん結果としてご契約頂ければ幸いです、それは結果論であり、今回のテキストの目的ではありません。少なくとも本テキストの課題を実行する上で私へコンタクトをとられた方にしつこい営業をする事はまずありません。その事を信じて、学校を良くするために何をすべきかを考えて頂ければと思います。

目次

はじめに	2
本テキストの流れ.....	5
学校見学者からの質問その1	6
学校見学者からの質問その2	7
学校見学者からの質問その3	8
学校見学者からの質問その4	9
学校見学者からの質問その5	10
学校見学者からの質問その6	11
学校見学者からの質問その7	12
アンケート（任意）	13
おわりに	14
サポートのご案内	15

本テキストの流れ

本テキストは以下の流れに沿って進める事で完結する仕組みとなっています。本テキストのアクション実行を希望される場合には以下の注意点をきちんとお読みください。

特に4番目のフィードバックは学校改善に極めて重要です。考える事を放棄する広報担当者に改善はできないと考えているためです。そのため、アドバイスを聞いてどう改善アクションを取るつもりかなどの意見をきちんと考えてお送り頂く事を前提にしていますし、そこで本テキストは終わりを迎えます。フィードバックを送らない（その自信がない）場合にはお申込みはご遠慮下さい。

1. 本テキストは学校見学者からの質問に対し貴校はどう答えるかをチェックするものです。本テキストで質問する内容は実際に出願に係る部分であり、その回答次第で効果は大きく変わってきます。質問内容は複数用意しておりますが、本無料コンサルティングではその内の二つのみ回答が可能です（別途よろしければアンケート部分もご回答願います）。
2. 回答内容を指定の回答フォームから送信頂きます（ <https://gakubo.com/special-text/08text-form/> ）。
3. 当方がその回答内容をチェックし、Web サイトから分かる情報と照らし合わせてその回答が適切であるか（納得感があるか）を判断し、アドバイスメールをお送りいたします。
4. （重要） 当方がお送りしたアドバイスメールの内容へのフィードバックを必ず返信頂きます。

学校見学者からの質問その1

(回答できるのは2つの質問までです。アドバイスを必要とするものにご回答下さい)

・回答フォームアドレス：<https://gakubo.com/special-text/08text-form/>

■質問：貴校と競合を比べての強みを1つ教えて下さい。

<回答のヒント>

ここでのポイントは競合と比べての強みと言う事です。対象者はたいていの場合、同系統の他校も検討しており、その学校との違いを知りたいものです。そのためには競合の事を広報担当者はある程度把握していなくてはならず、それを知らなければ強みを打ち出す事もできません。

強みとして挙げるポイントについては、それが出願を左右するポイントである方が効果的です。その事を踏まえて強みを考えて下さい。

学校見学者からの質問その2

(回答できるのは2つの質問までです。アドバイスを必要とするものにご回答下さい)

・回答フォームアドレス：<https://gakubo.com/special-text/08text-form/>

■質問：就職をできるか自信がないのですが、そんな私でも安心できるサポートはありますか？

<回答のヒント>

ここでのポイントは一般的な就職サポートを希望しているのではなく、就職に自信がない方の質問であるという事です。コンテンツを作る場合、一般的な感覚の方を対象に作るよりもそれを苦手とする方でも安心できるようなものを意識する事でより説得力のあるコンテンツを作る事が出来ます。

学校見学者からの質問その3

(回答できるのは2つの質問までです。アドバイスを必要とするものにご回答下さい)

・回答フォームアドレス：<https://gakubo.com/special-text/08text-form/>

■質問：貴校では講義の質を向上させるための対策を取っていますか？

<回答のヒント>

ここでのポイントは学校が常に授業内容の改善をはかっているという姿勢を見せる事です。授業の質を上げるという事は学生の満足度アップにつながり、口コミなどにも影響してきます。

学校見学者からの質問その4

(回答できるのは2つの質問までです。アドバイスを必要とするものにご回答下さい)

・回答フォームアドレス：<https://gakubo.com/special-text/08text-form/>

■質問：これだけは知っておいてほしい（伝えたい）事がありますか？

<回答のヒント>

ここでのポイントは絶対に伝えたい学校の「推し」のメッセージと言う事になります。いわゆるキラーメッセージというものです。競合と比較しての強みとは違い、学校が考えるこれだけは知っておいて欲しい情報を伝えて頂きます。

学校見学者からの質問その5

(回答できるのは2つの質問までです。アドバイスを必要とするものにご回答下さい)

・回答フォームアドレス：<https://gakubo.com/special-text/08text-form/>

■質問：もし授業についていけなくなった時、何かサポートはありますか？

<回答のヒント>

ここでのポイントは就職の質問と同様に自分に自信がない方に対してどう答えるかになります。新しい学校に入り、新しい学びとなるとどうしてもついていけるか心配だと感じる方はいると思います。そういう方でも安心できる具体的なサポートがあるかと言う事です。

学校見学者からの質問その6

(回答できるのは2つの質問までです。アドバイスを必要とするものにご回答下さい)

・回答フォームアドレス：<https://gakubo.com/special-text/08text-form/>

■質問：学生数が減少しているようなのですがその点が心配です。大丈夫でしょうか？

<回答のヒント>

ここでは貴校がきちんと卒業まで安心して通える場である事をどう伝えるかがポイントとなります。昨今では廃校する学校が増えている事もあり、実際にこの質問をされる保護者の方もおりどのように安心感を与えるかがキーとなります。但し、当然ながら嘘を伝えれば後々問題となる部分でもありますので注意が必要です。

学校見学者からの質問その7

(回答できるのは2つの質問までです。アドバイスを必要とするものにご回答下さい)

・回答フォームアドレス：<https://gakubo.com/special-text/08text-form/>

■質問：この学校はネットで調べるとあまり評判が良くないのですが・・・。

<回答のヒント>

これはネット上に学校の悪い評判が出ている時の質問です（そのため口コミが悪い学校以外は回答しないで下さい）。世間の口コミへの評価に対し、学校はどう考えているのか、納得できる回答が出来るかがポイントとなります。

アンケート（任意）

こちらは任意回答です。ご協力頂けると幸いです。

・回答フォームアドレス：<https://gakubo.com/special-text/08text-form/>

■質問：貴校において学生（生徒）募集の状況が厳しい最も大きな原因はなんだと思いますか？

おわりに

本テキストでは一部においてわざと挑発的な書き方をさせて頂きました。それは学校広報の方に本気を出してもらうためでもあります。

案を考えるのは誰にでもできますが、それを実行するとなると実行力がなくては出来ません。本テキストではフィードバックを最も重要な位置づけにしていますが、アドバイスを聞いて何を考えるかで学校の今後というのは変わってくると考えています。

実際の所、本テキストを手に入れている方の中には「もう何をやっても無理だと思う」と考えている方もいるでしょう。しかし、本当にそうでしょうか？学校ではありませんが、今では世界的大企業の **Apple** コンピュータは毎年のようにつぶれると言われ続けてきました。それが今では皆さんがご存じの通りの大躍進となっているわけです。

もちろん学校は一般企業とは異なり 18 歳人口の推移によってその厳しさが変わってきますし、今はどこの学校にとっても厳しいのは間違いないわけです。だからこそ、学校は進学先を探している方に対して明確な「入学する理由」を見せつけなくてはいけないのです。今までのようにあたりさわりのない情報を見せるのではなく、出願したくなる情報を分かり易く、納得できる状態で提供しなくてはいけないのです。

同じ事を伝えるにしましても、その伝え方で結果は大きく変わってきます。今回のテキストではその伝え方を考えて頂くのを目的としています。伝え方が悪いまま続けていけば、学校の募集状況は益々悪化していきます。納得してもらうには何が必要かを是非見直してみてください。皆さんからのお申込みお待ちしております。

学生募集アドバイザー 亀田泰史

サポートのご案内

当方では学生募集改善のためのサポート（主に Web サイトの改善）を行っております。詳細は運営サイト「学生募集の羅針盤」をご覧ください。

★学生募集の羅針盤・・・ <https://gakubo.com/>

- 当サービスのポイント 10 <https://gakubo.com/service/point10/>
- 基本サポートプラン <https://gakubo.com/service/basic-support-plan/>
- 会員プラン <https://gakubo.com/service/kaiin-plan/>
- カフェ研修 <https://gakubo.com/service/cafe-kensyu/>
- ワンタイムサポート <https://gakubo.com/service/one-time-support/>

★Facebook ページ「学生募集の羅針盤ニュース」・・・ <https://www.facebook.com/gakuseibosyu/>

★お問い合わせ・・・ <https://gakubo.com/toiawase-ssl/>