

育脳寺子屋 勉強会

◆ 本部教室の入塾状況 (昨年と比較)

今年 (2015 年度) ・ ・ 40 名体験、39 名入塾 (現在は全学年募集停止)

月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	計
入塾者数	3	3	10	9	11	3							39

昨年 (2014 年度)

月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	計
入塾者数	1		4	16	1					1	1		24

※基本的には年中～小3の募集。一部、紹介によりそれ以外の学年で入塾

◆ 本部教室のここ数年の傾向

- ・一昨年は8月以外は毎月入塾者あり、昨年は春先に入塾が固まり、今年はさらに動きが早くなっている。
 - 育脳寺子屋本部教室が「小3までの募集、各学年定員15名」と決めたのが4年前。年々それが地域に浸透し、4年目にあたる今年には3月までに入塾を決めた方が非常に増えている。
- ・幼児の入塾者が増加している。
 - 幼児はまだまだ「お受験志向」の塾も多い。中には入塾金4万、週1回80分授業で月謝5万の教室も。その中で育脳寺子屋の週1回60分、月謝5,000(税別)は魅力的なよう。
- ・遠方からの通塾者が増加(2015年6月現在、在塾生は14の小学校から通塾中)
 - 本部教室は500M圏内に32の塾がある激戦区。その中で近隣からも遠方からも通塾してもらっているのはいかに他塾と違う土俵で戦っているかということ。また、「同じ様な教室が全くない」「このような教室を求めている親御さんが多い」ということも言えるのでは？
- ・チラシを見ての入塾者も増加。しかし、チラシを見てすぐ行動されているかという、そうでないケースも多い。
 - チラシに興味を持ってもすぐには問い合わせせず、まずはママ友に探りを入れる。
 - 今年の入塾者の中には「2年前にチラシを見て、ずっと気になっていた。今年うちの子が小1になるので体験に来ました」という、2年越しのチラシ反響もあり。
 - 「始めてチラシを見ました」と体験に来られた方、住所を伺うとその年だけで4回ポスティングしていた。塾は「入って欲しい」時にチラシをまくが、親御さんは「塾に入りたい」と思った時しか塾チラシを見ない。広範囲・大部数のチラシより、狭い範囲、小部数でも何度も何度もポスティングするのがオススメです。