

# 集客が止まる塾に共通する 「設計のズレ」と 3か月で動き出す最短ルート

小規模塾専門・無料診断特典

コンサルタント クローバー 越智正明

## ■はじめに

生徒数が伸び悩み、

「次に何をすべきか分からない」

そう感じるのは、

あなたが真剣に

塾経営と向き合っている証拠です。

この冊子は

“やり方”ではなく

“見直すべき視点”をお伝えします。

この冊子を読むことで、

- ・なぜ集客が止まっているのか
- ・どこを見直すべきか
- ・今後3か月の方向性

が整理できるようになります。

## ■集客が止まる本当の話

集客が止まったとき、

多くの塾は

「集客方法」を探します。

しかし実際は、

方法ではなく

設計のズレが原因です。

## ■原因① 設計が固まらないまま動いている

～集客の前に、設計が曖昧～

広告、チラシ、イベント…。

何をやるかは決まっても、

「なぜそれをやるのか」

が整理されていないケースは

非常に多いのです。

## ■原因② 価値が伝わっていない

～頑張りが、伝わっていない～

授業の質や想いがあっても、

保護者に

「選ぶ理由」として

伝わらなければ

集客は動きません。

## ■原因③ 紹介が偶然任せ

～紹介が起きない設計～

紹介は

「お願いするもの」ではなく

「起きる流れ」を

つくるものです。

多くの塾は

その前提がありません。

## ■ここまでのまとめ

集客停滞の原因は

・努力不足

・授業力不足

ではありません。

多くの場合、

設計のズレです。

## ■設計のズレ診断(導入)

～あなたの塾はどうでしょうか？～

以下の内容で、

簡単なチェックで

設計のズレを確認できます。

「何となくできている」

「説明しようと言葉に詰まる」

場合は、NOで構いません。

直感で教えてください。

---

## 【設計のズレ診断(チェック)】

- 通年の集客イメージを説明できる
- 講習の役割が毎回明確
- 紹介が起きるタイミングを想定している
- 強みを一言で言語化できる
- 生徒数増減の理由が分かる

## ■ 診断結果の考え方

YES が3つ以下の場合、

集客が止まる原因は

“どこか”にあります。

問題は

自分では気づきにくい

という点です。

※この診断結果をもとに、

**あなたの塾に合わせた整理例は、後半をご覧ください。**

## ■3か月の最短ルート(全体像)

～遠回りしない立て直し方～

集客を動かすには、

正しい順番があります。

それが

「整理 → 修正 → 定着」

です。

## ■1か月目:現状整理

まずやるのは

新しい施策ではありません。

現状を

第三者視点で整理し、

設計のズレを

言語化します。

## ■2～3か月目：修正と循環

設計が整うと、

伝え方と導線を

修正するだけで

反応が変わります。

紹介も

偶然ではなく

流れとして生まれます。

## ■最後に、無料診断の案内

～あなたの塾の状況はどうか？～

無料診断では、

- ・集客停滞の原因
- ・設計のズレ
- ・3か月の方向性

を、個別に整理します。

売り込みや勧誘はありません。

「自分の塾の場合、どこがズレているのか」

を整理するだけでも、次の一手が見えてきます。

現状整理だけでも構いません。

何なりとご相談ください。

ここまで読んだ方へ。

あなたの塾の場合、どこがズレているのか、

続きは、[こちら](#)で整理しています。