

2013年2月4日の学習塾のチラシ内容分析<1>

| チラシ制作の基本ステップ | ねらい | 関西個別指導学院 | エディック |
|--|--|--|--|
| ①期待する見込み客数(目標設定) | | 今回は当方ではわかりませんのでチラシサイズを表示 B3サイズ両面 | B4サイズ両面 |
| ②期待する見込み客像を設定する | 対象顧客に届きやすい内容にするため。 | ◎小・中学生を持つ両親 | ◎小・中学生並びに大学受験を控える高校2年生を持つ両親と本人 |
| ③対象顧客像が抱えている悩みもしくは要望の抽出【キャッチコピーで表現する】 | 関心を持たせ、チラシを読ませて、必要性に気づかせること。 | ◎塾なのに家庭教師(商品価値訴求型) 学習塾のすぐれたシステムと家庭教師のような親身な先生。 | ◎進学塾「エディック」のメリット+「個別指導」のメリットをかけた「個別指導」 ◎学区NO1の進学実績(商品価値訴求型) 「エディック」の個別指導 |
| ④訴求したい要素(コンテンツ) 【7・5・3の法則→USP】 ・要素羅列型 ・要素関連型 ・ストーリー型 ⑤競合との対比における優位性ポイントは何か？ | 自社の提供できる価値で顧客の悩み、要望を実現することを具体的に訴求して購入意欲を高めること。 競争相手との比較選択に勝つこと。 | ①個別指導を実現するシステム&サービスを3ステップで表現 ②4人の個別の悩み、要望を挙げ、それに対する解決策を提示(Q&Aの形式でわかりやすい) ③生徒と先生の体験談(顧客の声は有効)入塾前と成果の比較(対比による理解促進)(②と③は写真と図解でとてもわかりやすい) ④設備を写真で訴求(安心感を呼び起こす) ⑤教室案内、電話番号など定番の訴求 ⑥大学受験の新システム登場!! ⑦教室名と電話番号、受付時間の案内 | ①無料体験授業 1回80分 ②「弱点」を克服し、「得意」を伸ばす！個別なのにこの価格(価格訴求を前面に)5教科対応コース 中1・2 ¥33,000 中3 ¥35,000 ③5教科対応コースの詳細 ④エディックの個別指導の特長(6つのポイントをビジュアルで説明、) ⑤受講生の声を4例紹介(顔写真入り)(顧客の声は有効) ⑥授業料一覧表 ⑦生徒はさまざまな学校から通塾しています。中学校と高等学校名をリストで訴求 |
| ⑥オファーは何か【無料体験など】 | 購入への心を動かせる行動につなげること。 | ◎無料体験授業 ①週1回、1科目から受講可能 ②無料個別説明会 <お子様にピッタリの学習法がわかる> | ◎高校生の大学受験スタートに向けて ①無料体験授業 1回80分 ②入学までの流れを手順で説明(わかりやすい) |
| ⑦ダメ押しの【特典】など | 最後のためらいの解消を行うこと。 | | |

2013年2月4日の学習塾のチラシ内容分析<2>

| チラシ制作の基本ステップ | ねらい | エグゼ | 馬淵教室 |
|--|--|---|---|
| ①期待する見込み客数(目標設定) | | 今回は当方ではわかりませんのでチラシサイズを表示 B4サイズ両面 | B4サイズ両面 |
| ②期待する見込み客像を設定する | 対象顧客に届きやすい内容にするため。 | ◎特に感じられず。全般か？ | ◎中学受験をめざす小学生の両親 (対象が絞り込まれている) |
| ③対象顧客像が抱えている悩みもしくは要望の抽出【キャッチコピーで表現する】 | 関心を持たせ、チラシを読ませて、必要性に気づかせること。 | ◎できるには理由がある!! VOL2 エグゼの教務力と題して文章で理由を訴求 (この細かい文字の文章は読まれるだろうか?) (商品価値訴求型) | ◎2013年中学入試合格速報 最難関中へ 過去最高の合格者数 灘中24名合格 東大寺学園中85名合格 ほか7校の実績紹介(実績訴求型) |
| ④訴求したい要素(コンテンツ) 【7・5・3の法則→USP】 ・要素羅列型 ・要素関連型 ・ストーリー型 ⑤競合との対比における優位性 ポイントは何か？ | 自社の提供できる価値で顧客の悩み、要望を実現することを具体的に訴求して購入意欲を高めること。 競争相手との比較 選択に勝つこと。 | ①エグゼの教務力の解説(内容は素晴らしい) ②学力診断テストとその実績 ③2大無料コースの訴求 ④2013年度成績をあげる多彩なラインナップ ・小学部 ・中学部 (この細かい情報を読ませれば成功) ⑤個別指導 パーソナルエグゼの訴求と理由の説明 ⑥高等部の大学受験ネット講座の案内 ⑦教室名、地図、電話番号 | ①中学受験対象 新小3～新小6 新規入塾生募集 入室説明会2月17日(日) ②入室説明会 入室テスト無料 授業を見に来て下さい! ③合格のための教育システム 5つのポイントをビジュアルで説明 ④最難関特訓講座 要受講資格 ⑤灘スペシャル特訓 要受講資格 ⑥中学入試に出る「理科実験講座」受付中 ⑦馬淵公開模試 ⑧校名とTEL「QRコード」でホームページへ誘導 (④⑤⑥は独自性がある。効果は不明) |
| ⑥オファーは何か【無料体験など】 | 購入への心を動か せ行動につなげる こと。 | ◎3月1か月の無料体験+春期講習 ◎エグゼ集団指導コース 教材費・受講料共に 無料 | ◎入室説明会及び入室テストが無料 |
| ⑦ダメ押しの【特典】など | 最後のためらいの消 消を行うこと。 | ◎今だけの特典(ユニークだ) ①入学全額免除 ②「兵庫県高校入試の仕組 み」小冊子進呈 ③計算エクспレス進呈 | ◎参加特典 ①2012年入試問題集CD ②同入試データ (ユニークだ) 分析速報 ③合格体験記など |

2013年2月4日の学習塾のチラシ内容分析<3>

| チラシ制作の基本ステップ | ねらい | 駿台フロンティアJr | 日能研 |
|--|--|--|--|
| ①期待する見込み客数(目標設定) | | 今回は当方ではわかりませんのでチラシサイズを表示 B4サイズ両面 | B3サイズ両面 |
| ②期待する見込み客像を設定する | 対象顧客に届きやすい内容にするため。 | ◎新・中学1年生の両親と本人 | ◎小学生3年～6年生を持つ両親 |
| ③対象顧客像が抱えている悩みもしくは要望の抽出【キャッチコピーで表現する】 | 関心を持たせ、チラシを読ませて、必要性に気づかせること。 | ◎駿台 新中1 駿台で学習スタート！ 詳しくは裏面をご覧ください。 (商品価値訴求型) | ◎日能研TIMES 「合格おめでとう！」キミのがんばりが実を結びました。 中学別合格者数の掲出(紙面の60%を使用) (実績訴求型) |
| ④訴求したい要素(コンテンツ) 【7・5・3の法則→USP】 ・要素羅列型 ・要素関連型 ・ストーリー型 ⑤競合との対比における優位性ポイントは何か？ | 自社の提供できる価値で顧客の悩み、要望を実現することを具体的に訴求して購入意欲を高めること。 競争相手との比較選択に勝つこと。 | ①駿台チャレンジテスト 2月11日【参加無料】 をキャッチコピーに続いてメインで訴求 ②新中1～中3年のみなさま 親子でご参加ください 教育講演会開催【事前申込制、参加無料】 ・大学入試講演会 ・学校別中学フェスタ ・秋山 仁先生講演会(これも独自性がある) ③通常授業の評価の紹介 ④体験授業を2コース ⑤対象別2コースの説明会 ⑥個別学習の紹介 | ①上記合格中学別の合格者数を訴求 ②新3年生リードコース準備講座 ③入室テストの案内【無料】 ④灘特進選抜テストの案内 ⑤2013年中学入試研究会の案内 出題傾向と分析【無料】 ⑥2013年最難関校入試分析会【無料】 ⑦新3・4・5・6年生対象 日能研全国テスト【無料】 ⑧実力判定テスト<有料> ⑨個別指導【無料】体験授業受付中 ⑩グループ学習【無料】入室テスト |
| ⑥オファーは何か【無料体験など】 | 購入への心を動かさせ行動につなげること。 | ◎FAX申込書&資料請求書を切り取りで訴求 (これはこのチラシのみであった) | (上記のようにとにかく【無料】を多用している。) |
| ⑦ダメ押しの【特典】など | 最後のためらいの解消を行うこと。 | | |

2013年2月5日の学習塾のチラシ内容分析<4>

| チラシ制作の基本ステップ | ねらい | 若松塾 | 京進スクール・ワン |
|--|--|---|---|
| ①期待する見込み客数(目標設定) | | 今回は当方ではわかりませんのでチラシサイズを表示 B4サイズ両面 | B4サイズ両面 |
| ②期待する見込み客像を設定する | 対象顧客に届きやすい内容にするため。 | ◎新小1～新中3のご両親と本人 | ◎学習に対するやる気が乏しい子の両親と本人 (対象が具体的にされている、学年の絞り込みはなく全対象か?) |
| ③対象顧客像が抱えている悩みもしくは要望の抽出【キャッチコピーで表現する】 | 関心を持たせ、チラシを読ませて、必要性に気づかせること。 | ◎いいでしょ2013年私立中学合格速報！ 若松生の合格笑顔!! (23人の合格生徒の笑顔写真と先生1人のコメントで構成。コメントの内容は若松塾のポリシーになっている) (実績と塾のポリシー訴求型) | ◎やり始めないとやる気は出ない！ くやる気の出る学習法とは？> 一緒に始めませんか!? (18名の教室での集合写真の表情は良い) (問題解決型) |
| ④訴求したい要素(コンテンツ) 【7・5・3の法則→USP】 ・要素羅列型 ・要素関連型 ・ストーリー型 ⑤競合との対比における優位性ポイントは何か？ | 自社の提供できる価値で顧客の悩み、要望を実現することを具体的に訴求して購入意欲を高めること。 競争相手との比較選択に勝つこと。 | ①合格者の顔写真と塾のポリシー(タイトル廻り) ②有名私立中学の合格実績。甲陽学院8名全員合格を強調 ③新年度生募集中！ 入塾説明会・入塾テスト 2月9日、11日 今なら入塾料 無料 【10,500円相当】 ④表面に続き2013年私立中学合格速報！ ⑤新小2【 無料 体験授業＋説明会】 ⑥若松塾のあらたな取り組み「わかまつこ宣言」 ⑦コース概要と費用(図表にて紹介) ⑧東進衛星予備校 新年度特別招待講習の案内 ⑨個別指導 私立中学入学準備講座受付中 ⑩送迎バス運行中 | ①脳科学による「脳の可能性」を最大限に引き出す学習指導 リーディングメソッド。裏面への誘導 ②受験対策コース、テスト対策コース、苦手克服コースをセールスポイントで訴求 ③脳科学で変わる！ 東京大学大学院 池谷裕二准教授による「脳科学から考える学習法」講演会に無料招待ホームページへの誘導 ④京進のここが違う！ 5つの特長を訴求(文字) ⑤会社名 フリーダイアル、QRコード、ホームページの紹介 ⑥リーディングメソッドの詳細を紹介(文字のみ) ⑦点数アップ合格体験記 ②の3つのコース別 ⑧京進の面談(生徒、保護者、三者)の紹介 ⑨問い合わせから授業開始の5ステップの紹介 ⑩授業スペースの紹介 ⑪授業時間と授業料の案内 ⑫その他4項目と各教室の地図と電話番号 (情報が多すぎないか?) |
| ⑥オファーは何か【無料体験など】 | 購入への心を動かさせ行動につなげること。 | | ◎2月入室キャンペーン 入学金【無料】 |
| ⑦ダメ押しの【特典】など | 最後のためらいの解消を行うこと。 | (あいづつこ宣言を原典にしたわかまつこ宣言はよくできています一塾の姿勢が伝わりますね) | ◎同 上で紹介入室特典 紹介者、入室者双方に図書カード5,000円分進呈 |