

# 学習塾のイメージ戦略

学習塾のように無形のサービス業にとってもっとも重要なものがイメージです。

しかし、無形のサービス業では、競合他社との具体的な「差」を見込み客に伝えることが非常に難しいのです。

なぜなら、良い先生の定義は保護者や生徒によってまちまちですし、悪い先生の定義も保護者や生徒によってまちまちだからです。

たとえば、情熱的で厳しく成績や偏差値を上げる先生はすべての生徒にとって良い先生なのでしょうか？個人的には必ずしもそうではないと思います。

さらに先生が複数いる場合は事態はより複雑になります。

そのような「複合体」としての塾を、塾の専門家ではない見込み客が判別することは困難を極めます。

「塾が多くて、どの塾にすればよいのかわからない」

このようなことを保護者様から言われたことはないでしょうか？

「塾は内部統治と合格実績を上げればうまくいく」

「塾は生徒を楽しませて口コミをとればうまくいく」

そういった考えがあることは理解しております。また、それが正しくないとは言えません。

実際に塾生を増やすための重要なエッセンス（本質）だと思います。

しかし、そのようなことは塾を運営している方ならみんなが共通に考えていることなのです。

よって、目に見える「ホームページ」「パンフレット」「チラシ」などでイメージを高めることが逆説的に他の塾との差別化要因となってしまうのです。

そのなかでも特に見過ごされがちなのが「パンフレット」です。

直来のお客様や資料請求だけでなく、塾の前のラックに入れたり、校門前配布など用途も多岐に渡り、保管性も高いのに、しっかりしたパンフレットを制作している塾は少数です。

教務力や合格力がそれほどあるとは思えない大手の塾で安定して業績を上げている塾はすべからく「しっかりとした冊子のパンフレット」や「ポケットフォルダー」を制作しています。

つまり、認知イメージの水準を高く維持しているのです。

ぜひ、この機会に我々に「冊子パンフレット」のご依頼をいただけないでしょうか？