

みんなが悩んでいる 「集客」の成功ポイントを考える

スピーカー

菅野 伸一さん

(陽光学院・塾長 / 株式会社 陽光・代表取締役)

神奈川県の中学・高校受験塾「陽光学院」の三代目塾長。半径 700m という限られた商圈で地域と密接に関わり、時間をかけて集客していく「複合マーケティング」を実践しています。



ブランディングクラブ
オンラインサロン

6月12日(木)
17:30～18:30

- ◆Zoom によるオンライン開催
(17:15 に Zoom を立ち上げます)
- ◆事前に参加の可否をご連絡ください

「サロンではこんな話をします」という菅野さんのメッセージ

5月26日(月)に配信した「ブランディングレポート Vol.1181」のテーマは「歴史から集客のアイデアをもらうって話」、執筆者は菅野伸一さんです。

会員の多くから集客の悩みを聞きます。中小企業が集客を成功させるには、さまざまな手法がありますが、効果的な仕組みづくりは容易ではありません。

学習塾の陽光学院も同様です。昨年4月のセッションでも講演いただきましたが、塾生を集めるために、菅野さんは数々のチャレンジをしています。

当日は、陽光学院の集客のアイデアを話していただく予定でしたが、後日「サロンではこんな話をします」とメッセージが届きました。



日めくりカレンダー

人々の情報の受け取り方が変化してきています

タイトルは「見られない時代でも届く広告」、人気アーティストの楽曲や韓国のショートドラマ、スマホの漫画などを分析し、独自の考えを生み出しています。

これを「即掴み戦略」と表現し、「冒頭で掴む→どこを切っても強い」、「全体で魅せる→一瞬で魅せる」、「探しに行く→たまたま出会う」の3つに整理しています。

菅野さんは、エンタメだけでなく、人々の情報の受け取り方が変化していると気付き、自塾の集客にも取り入れる取り組みを始めています。



菅野塾長が著した『ココロスイッチ』 サロンでは、陽光学院が始めた新しい広告の事例をお話いただき、参加者で「集客」の成功ポイントを考えます。ご参加お待ちしております。

次回
予告

6/25日(水) 11:00～12:00 ※いつもの日時とは異なります

小川原 航さん(小川原自動車钣金 専務取締役)

盛岡の自動車钣金工場が「キッチンカー事業」を始めた理由



ブランディングで中小企業と地域のいまを輝かせます

株式会社 クエストリー

TEL: 03-5148-2508

<https://www.questory.co.jp>