

「顧客の創造と維持の仕組みづくり」はブランディングの要諦です 学習塾「陽光学院」(神奈川県川崎市)の実践に学ぶ

ピーター・ドラッカーは**企業の新しい目的は「顧客の創造と維持」**であると論じています。新型コロナウイルスの影響、国際情勢の不安定感、諸物価の値上がりなど先行きが見えない市場環境下で、この言葉の意味が問われています。

しかし、その実践となると、安易な割引、その場しのぎのサービス、一部特定の人しかできない取り組みなどが目立ちます。やはり**「顧客の創造と維持が仕組み化できていない経営は脆弱」**といわざるを得ません。

今回のブランディングセッションのゲストは、**神奈川県川崎市にある学習塾「陽光学院」の塾長の菅野伸一さん**です。同塾は徒歩10分圏内に神奈川の3大大手学習塾が進出するなか、**二桁成長の好業績**を上げています。

好業績の背景には塾生の募集、保護者とのコミュニケーション、顧客満足度の向上など**さまざまな仕組み**があります。しかも、**アナログをベース**としているのが特徴です。菅野塾長に同塾の仕組みを事例を交えて語っていただきます。

[陽光学院について]

陽光学院の開校は1972年、創業者は母親向けの子育て講座を全国展開する教育者でしたが、1993年に急逝。事務をあずかっていた菅野さんの父が経営を引き継ぎ、中学や高校受験向けの学習塾へと転換しました。

菅野塾長は大卒後に教員免許取得を目指して通信制大学で学んでいました。父に依頼されてアルバイトのつもりで講師をしたところ、生徒の成長をじかに感じる楽しさに魅了され、1999年から本格的に経営に携わるようになりました。

その後、幹部スタッフの独立で、一時的に生徒数が半減した時期もありましたが、2014年に菅野さんが代表に就任。スタッフとともに塾からの情報発信に取り組むことで、地域の保護者と生徒から信頼を得られるようになったのです。



▲陽光学院の校舎

▼『元住吉受験バイブル』(中学受験版と高校受験版)



▲『陽光通信』(左が生徒と保護者用、右がポスティング用)



▲菅野塾長が著した『ココロスイッチ』

7月21日 木 14:00~16:00 (2時間開催)

参加費：**5,000円** (税込)

参加方法：**Zoomによるオンライン開催**
開始15分前からZoomに接続できるようにしております。

●Zoomを初めて利用される方は簡単なセットアップが必要となります。

※Wi-Fi環境など、高速通信が可能な電波の良い所でご受講ください。視聴にかかる通信料はご負担ください。



塾長 菅野伸一氏 陽光学院

1976年川崎生まれ。中・高校の教員免許を取得後、学習塾「陽光学院」の三代目塾長となる。多摩高校や新城高校をはじめとする第一志望への合格率は90%を越え、これまでに300名をこえる生徒を希望の進路へと送り出してきた。

2000年12月、ニュースター「陽光通信」をスタート。以来20年以上にわたり発行を続け、生徒・保護者から好評を得ている。著書に『ココロスイッチ』『新ココロスイッチ』がある。

13:45入室開始⇒14:00~14:15テーマ解説⇒14:15~15:15ゲストスピーチ⇒15:15~15:50フリーディスカッション(質疑応答)⇒15:50~16:00まとめ・次回予告

◆お申し込みはQRコードでPeatixの参加申し込みフォームを開き、下記をご入力ください。

- ・E-mail(必須)・お名前(必須)
- ・会社名/その他(必須)
- ・菅野さんへのご質問(任意)



株式会社 **クエストーリー**

〒113-0022
東京都文京区千駄木2丁目36-7 メゾンヴァンヴェール103号
TEL: 03-5148-2508 E-mail: info@questory.co.jp
HP: http://www.questory.co.jp