

●【新設】有料メルマガ会員

料金(オープニング価格): ¥5250(税込)/月

内容: 1 会員限定メルマガ

地域No.1個別指導塾になる「モノ」と「ノウハウ」を一挙公開!

※原則的に、全ての内容に「帳票類」がPDF等で添付されます。

機会	タイトル	内容	担当者
第三火曜日	※地域ダントツNo.1になるための月間スケジュール	常に作るべき教室の状態を先読みする行動指針書	武田
	※地域No.1教室の丸秘ノウハウ【会員版】	教室運営の中の具体的にノウハウを帳票と共に公開	岡田/武田
	※地域ダントツ個別指導塾の作り方【会員版】	地域で最も選ばれる塾の作り方講座を事例・帳票含めて公開	
	※スペシャリストによる特別メニュー	WiShipが誇る各スペシャリストのノウハウを公開。不定期です。	各担当者

※『個別指導塾のガチンコノウハウ』(通称:ガチノウ)
ラインナップは以下の通りです。

時期	テーマ・観点	帳票・ノウハウ(例)	注意点
春の募集期	1月	●標準教材係ツール ●継続施策係ツール など	春はもっとも営業活動を実施していかないといけない時期です。全ての始まりの時期であるこの四か月間は、体制の強化と、営業施策の徹底した実践が鍵を握ります。主に春期講習会と、人(生徒・講師)を集めるための集客期間として位置付けています。
	2月	●講師マネジメント系ツール ●春期講習会系ツール など	
	3月	●勉強の目的講座系ツール ●講師募集系ツール など	
	4月	●通常授業系ツール ●年間施策・予算系ツール など	
夏の募集期	5月	●授業サポート係ツール ●友人紹介の仕組み係ツール など	夏期講習という大きなイベントを控えた夏の募集期ですが、学習の進捗をしっかりとおさえ、不本意な退会者を出さない関わりが最も大切です。教室を盛り上げて、冬の受験期に備えられる基盤づくりを、この時期に進めていく必要があります。
	6月	●夏期講習会系ツール ●テストゼミ系ツール など	
	7月	●夏期講習カリキュラム系ツール ●成績保証系ツール など	
	8月	●5教科セットコース系ツール ●ポイントカード系ツール など	
冬の募集期	9月	●テスト対策系ツール ●体験授業系ツール など	受験生の追い込み時期であり、かつ春期募集の仕込みの時期でもある冬の募集期は、新学年への継続を実現する上でも大切な時期です。バタバタして何かと後回しにしがちな時期ですので、前もって行動していく目標設定が特に重要になる時期です。
	10月	●定期テスト対策系ツール ●映像授業導入系ツール など	
	11月	●冬期講習会系ツール ●テストゼミ系ツール など	
	12月	●志望校別特訓系ツール ●各種キャンペーン系ツール など	

※ その他スポットで、各スペシャリストからのノウハウ提供も不定期で実施する予定です。
※ 下記の内容及びツールにつきまして、都合により変更となる場合がございます。ご了承ください。