

これがわかれば、募集がうまく行く!

理事長・学校長のための 募集マーケティング戦略

会場

東京	名古屋	大阪	福岡
2022 11/10 木	2022 11/11 金	2022 11/17 木	2022 11/18 金
11/30 水	12/1 木	12/9 金	12/8 木
12/13 火	12/14 水	12/22 木	12/21 水
講演 13:00~16:00		個別相談 16:10~	

※事前申し込みが必要で
申込書に✓をお願いします参加費 1法人様
人数制限なし

5,000円 (税込)

既存ユーザー様、ご商談中の学校様、
新規ご参加でセミナー後の個別相談に
ご参加いただける方は、**無料でご参加
いただけます。**

(詳しくは申込みサイトをご覧ください。)

第1部 40分

募集マーケティング

●もう人は増えない

日本の人口動態を学生募集という観点から
分析し、背景を正しく理解できるよう解説し
ます。

●大学は何をしているのか

高校生の数が激減するという現状に募集戦
略の最先端である大学は、どのようなマー
ケティング戦略をとっているのかを解説します。

●サロンの現状と影響

出口戦略として、最も多い就職先であるサ
ロン業界は美容学校や新卒採用について、
どのような志向なのかを検証します。

第2部 50分

募集オペレーション

●美容学校の募集戦略

- インキュベーションを実現する
- ネイバーフッドスクールの構築

第2部では学校経営の根幹である学生募集のオ
ペレーションを見直してみるという視点で、これか
らの募集戦略を考えていきます。

高校生が進路先を決定していく要素とは何か、そ
の要素を構成している仕組みや関連する人の関係
を検証します。そして、これまでの戦術と違うアプ
ローチを検討し実際のオペレーションに組み込むこ
とができるかを検証します。さらに美容を生活関連
サービスという視点で美容学校を見ると、地産地
消という考えは、受け入れられるのかを考察します。

第3部 50分

オペレーションツール

- 美容師育成奨学金制度(美容師インキュベーションスカラシップ)
- キャリア講座(福祉美容、高齢者・児童発達支援)
- アクティブ同窓会システム(リカレント教育のマーケット開発)
- デジタル教材の導入(学校thアプリ、教科書デジタル化ほか)

第3部では、前半の募集マーケティングをもとに募集オペレーションを
より具体的かつ効果的に実践していくための手立となるツールを紹
介しながらシミュレーションしていきます。規模の大きくない単体の学校
では導入が難しいツールでも、運用の共有や導入支援を受けることで、
比較的簡便、安価なコストでスタートすることができます。さらに導入後
の効果測定や自校に合ったオペレーションの修正も可能になります。

講師

学校経営コンサルティングオフィス コンプレックスブレイン
代表 高木 眞



1956年生れ、大学院修了後、大手流通会社に就職。メデイカルモールの立ち上
げなどに関わる。医療法人に移り、病院・老人保健施設等の開設や行政手続きに
も精通。看護師養成所の運営に参画し、担当する複数の学校すべてが地域一番
の評価を受ける。看護医療系以外の専門学校の運営にも関わり、学校の開設、募
集低迷校の運営支援を手がけ、多くの実績を上げる。

- 学校経営コンサルティングオフィス「コンプレックスブレイン」代表
- 一般社団法人美容教育推進協会 代表理事

スケジュール

開場時刻	12:30
開始時刻	13:00
第1部	13:15
休憩	13:55
第2部	14:05
休憩	14:55
第3部	15:05
質疑	15:55
セミナー終了	16:05
個別相談	16:10
終了時刻	17:00



セミナー参加特典

参加申込で、すぐダウンロードできる
全30ページ詳細実名事例付きテキスト

マスコミを利用したブランド戦略

プレスリリース活用法

をもれなく差し上げます。

