

スクール経営者様向け 潜在顧客獲得セミナー

開催日時

2020/4/13日

13:00 - 16:00 受付 12:30-

株式会社ecco 名古屋本社

セミナー開催概要

■ スクール経営者様向け 潜在顧客獲得セミナー

開催日

2020年4月13日(月)

開催時間

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

[受付: 12:30~]

会場

株式会社エッコ名古屋本社
名古屋市中区大須3丁目2-15 栄南KTビル3F

アクセス

名古屋市営地下鉄
矢場町駅、上前津駅、大須観音駅より徒歩8分

セミナー概要

参加費無料 1業種1地域1社様 限定セミナー

スクールに通うつもりのない潜在顧客へのアプローチで、新規申込数350%UPした事例を含めた3部構成です。

お問い合わせ

seminar@ecco.co.jp

お申し込み
方法

WEBからのお申し込み

https://www.seo-ecco.com/ にアクセスし
WEBページのフォームよりお申し込みください。

FAXでのお申し込み

下記シートにご記入いただき
FAX: 052-253-8676 までお送りください。

FAXでのお申し込み

FAX 052-253-8676

フリガナ				フリガナ			
会社名				代表者名			
会社住所	〒			フリガナ			役職
				ご連絡 担当者			
TEL	()	携帯番号	()
E-mail		@		FAX	()
ご参加者 氏名	フリガナ		役職	フリガナ		役職	
	フリガナ		役職	フリガナ		役職	
	フリガナ		役職	フリガナ		役職	

当セミナーに参加されるにあたり、貴社の現在の課題がございましたらご記入ください。

名古屋の英会話教室S様の事例

スクールに通うつもりのない
潜在顧客アプローチ型戦略で
新規申込数**350%UP!** 参加費無料

Seminar

SECTION
01

「どこの英会話教室が良いか迷っている」
ユーザーに選ばれる**マップ活用術**

SECTION
02

海外旅行や留学に興味がある
ユーザーを取り込む**Instagramの使い方**

SECTION
03

習い事はしたいが、特にやりたい事が
決まっていない**主婦**にアプローチする方法

参加者限定特典

Google Mapsの口コミ促進!

店頭設置用の資料プレゼント!

ゲスト講師

CHILDBANK Inc. COO

佐々木 翔

名古屋で12年の実績 web制作・webコンサルタント



株式会社エッコ

〒460-0011 名古屋市中区大須3丁目2-15 栄南KTビル2F 3F

お問い合わせ・お申し込みはこちら

☎ 052-253-8677

✉ seminar@ecco.co.jp

QRコード
読み取りで
かんたん応募



個人情報に関する
取り扱いについて

1. 当団体は、取得の際に示した利用目的の範囲内で、業務の遂行上必要な限りにおいて、個人情報を利用します。
2. 利用者からご提供いただいた個人情報は、当事務所の機密とし、法令に基づく開示請求があった場合を除き、ご本人の同意がない限り、個人情報を第三者に提供しません。
3. 当団体は、取扱う個人情報の漏えい、滅失または毀損等を防止するため、必要かつ適切な措置を実施して、個人情報を安全に管理します。

WEBからのお申し込みはこちら



主催

スクール経営者様向け 潜在顧客獲得セミナー

スクールに通うつもりのない

名古屋の英会話教室S様の事例

潜在顧客アプローチ型戦略で

新規
申込数

350%UP!

他の教室に負けない、圧倒的な一番店を目指す方は必見のセミナー

地域商圏特化型の集客手法・成功事例を大公開!

1業種1地域につき1社様限定のセミナー

参加費無料!

2020年 店舗集客に力を入れていきたい方には必見です!

CASE
01



生徒獲得方法は「待ち」のみ
アプローチができていない
自信がない方

CASE
02



もっと口コミだけで
生徒が集まる
仕組みを作りたい方

CASE
03



SEOじゃなくてMEO!?
どんどん新しい情報が出てきて
ついていけない方

難しそうと避けていた潜在顧客を獲得していく集客は意外に簡単なんです

「主婦」に「ターゲティング」 主婦層の生徒を獲得

- ☑ 隙間時間を上手に利用できる充実感を訴求
- ☑ 主婦に「通いたい!」と思わせるコンテンツ制作
- ☑ 狙ったターゲット層の口コミを集める仕組み

店舗集客において特に重要視したいのが「ターゲティング」!
誰に、何を提供したいのか? しっかり着目することでターゲットにダイレクトにアプローチすることができました。
英会話教室に通うつもりはなくても、「家事と家事の間時間に何か習い事を始めたい主婦」に着目し、「主婦向け習い事コンテンツ」を提供することで多くの主婦層に教室を認知してもらった戦略が大成功。
結果40-50代女性の入会率が30%UPしました。

「潜在顧客」を「顕在化」 マーケティングで新規生徒を獲得

- ☑ 関連ニュースやYouTube閲覧者をターゲットに
- ☑ 代替サービスに興味を持ったユーザーに訴求
- ☑ 競合に訪れたユーザーを取り込む手法

競合サイトや、関連するサービスを検索したユーザーに向けてアプローチすることで、SNS広告のクリック数200%UP。
また、自社サービスのお客様と同じ特徴・特性を持ったCV率の高いユーザーを見つけ、CV数50%UPしました。
様々なターゲティング方法を駆使して潜在顧客を見つけ、顕在化!
ターゲットにマッチした広告を出稿する事で、新規顧客を獲得することができました。

潜在顧客アプローチ型戦略で成功された事例をご紹介します

01	40-50代女性の 入会率30%UP! 名古屋の英会話教室S様	02	潜在顧客向け情報発信で 体験レッスン1.8倍UP! ポイトレ教室A社様	03	マップのビジュアル改善で 入電数400%UP! 自社Googleマイビジネス
04	ターゲットの思考調査により 成約率が3倍! 名古屋の鍼灸院師H様	05	待ちから攻めの戦略で 入会数350%UP! 名古屋の英会話教室S様	06	類似キーワードで上位表示 お問合せが2.5倍UP! でんきの学校運営G社様

スクール経営者様向け潜在顧客獲得セミナー

開催日時

2020年4月13日(月)

開始 13:00 ▶ 終了 16:00

[受付: 12:30~]

会場

株式会社エッコ名古屋本社 | 名古屋市中区大須3丁目2-15 栄南KTビル3F

講座	セミナー内容	
第1講座 13:00 ↓ 13:30	「教室が選べない・・・」そんな生徒様に 「選ばれる」マップ情報制作事例 Googleマイビジネスを駆使したリアル店舗の集客を得意としている。Googleマイビジネスから自社サイトへのアクセス数150%UP、お問い合わせ数460%UPの実績を持つ。誰でもできる再現性のある提案を得意としている。	 株式会社ecco WEBコンサルタント 杉下 佑太
見どころ 第2講座 13:35 ↓ 14:35	地域だけでなく潜在顧客ターゲティングを SNS広告で実行する方法 様々な広告媒体に精通しており、広告配信をするだけでなく、ウェブ解析や競合調査など様々な視点でPDCAを回す運用のスペシャリスト。お問い合わせ単価1/3、広告費50%削減、来店数100%アップなど、店舗集客の成功事例を多く持つ。	 CHILDBANK Inc. COO 佐々木 翔
第3講座 14:45 ↓ 15:45	「何か習い事がしたいけど・・・」 そんな「見込み客」に向けた情報発信方法 店舗集客・ローカルビジネスを中心にWebコンサルティングに従事。教室ビジネスにおいて入会希望者を2年間で5倍上げた実績など、多数の成功事例を持つ。現在は上場を目指す企業のコンサルティングを行いつつ、社内のマネジメントや教育、仕組み作りなどを行う。	 株式会社ecco 名古屋本社統括マネージャー 九郎丸 大樹

お申し込み 方法

FAXでのお申し込み

裏面シートにご記入いただき
以下のFAX番号までお送りください。

FAX 052-253-8676

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取りいただき
WEBページのフォームよりお申し込みください。

QRコード読み取りでかんたん応募

