

学生募集基本戦略をロジカルに理解し、セオリーに則ったマーケティング手法を習得します。学生募集を体系的に理解し、貴学に最適化された戦略の立案方法から、認知から出願に導くための施策の展開方法を包括的に学びます。

所要時間

120分

概要

目的

学生募集の基本をマスターし、自学の募集戦略について、主体的に考え取り組み、学習募集の成果を上げることを目指します。

研修の構成

第一部

1 はじめに

- ・大学進学市場の動向/学生募集戦略成功の三原則

2 学生募集マーケティングの概念

- ・マーケティングの定義/進学先選択の実態/最新のマーケティングと学生募集

3 市場環境分析（マーケティングリサーチ）

- ・環境分析の重要性/分析の際の留意点/分析手法と着眼点

4 最新の高校生動向

- ・最近の高校生像/今後の顧客アプローチ

5 マーケティングの基本戦略—自学の特徴と強みを構築する

- ・【ワーク】STPの解説/特徴と強みの構築法
- ・ポジショニングからブランディングへ
- ・特徴と強みの構築事例

第二部 学校マネジメント・マーケティング概論

1 プロモーション戦略

- ・プロローグ 大学の入試広報戦略とは
- ・【ワーク】大学マーケティングミックスのセオリー
- ・AIDMAの出願導線による入試広報戦略
- ・入試広報の重点戦略
- ・出願導線の目標化
- ・メディア戦略のパラダイムシフト/ツール戦略のパラダイムシフト

2 プランニング戦略

- ・入試広報を成功させるPDCAサイクル
- ・入試広報の戦略的プランニング
- ・出願導線の目標化のセオリー
- ・【ワーク】自学にあった目標設定
- ・レポート戦略の法程式