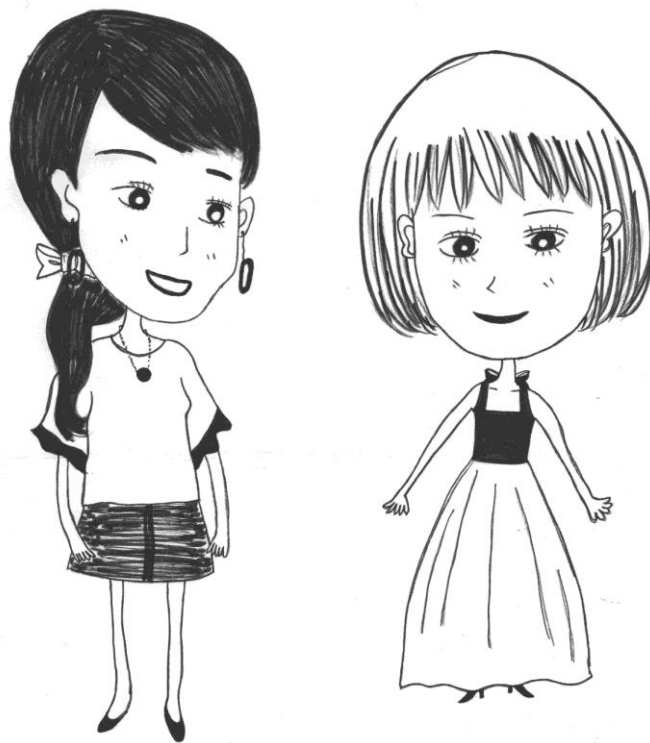


ピアノ講師1年生のためのほんなり流☆ピアノの教え方

生徒募集のやり方

～問い合わせ対応つき



スカラー

■ まず始めに

憧れのピアノの先生になるために、ピアノ教室を開こうと決めたあなた。
でも決まっているのはピアノ教室の名前と教える場所だけで、あとは何も決まってい
ない・・・。

生徒募集をしないと何も始められないことは頭ではわかっているけれど、一体どんな順番で
考えていけばいいのかわからない・・・。

「音大を出ていないのに生徒が集まるのだろうか」、「内気な性格なので自分を売り込むな
んてできない」、こんな不安があるのも事実。

そんなあなたに、「音大を卒業していない」「教えた経験もない」「自分を売り込むことがで
きない」と3拍子そろった(!?)、スカラーが今まで生徒集めで取り組んできたことをあ
なたにお伝えしていこうと思います(^-^)

■ 目次

■ まず始めに.....	2
■ 生徒募集する方法は3つある.....	5
どんなピアノ教室にしたいか?.....	5
■ 人柄がにじみ出るようなチラシとは?.....	6
① 月謝を決める.....	6
② レッスン回数を決める.....	7
③ レッスン時間を決める.....	7
④ プロフィールを考える.....	8
⑤ 顔写真はあった方がいい.....	9
⑥ 最低でもメルアドだけは表記しておこう.....	9
⑦ きれいに作りすぎない方が良い!.....	10
⑧ きっとあなたに似たような生徒さんが来てくれます.....	11
■ 印刷しよう.....	12
印刷はレトロ印刷がおすすめ.....	12
■ ポスティングについて.....	13
1~2週間かけて300枚配布.....	13
■ インターネットに掲載しよう.....	14
ピアノ教室.COM (ピアノ教室のサイト).....	14
■ 看板を作ろう (余裕があれば).....	15
■ まとめ.....	16
■ 【スカラ一体験談】第1号の生徒誕生!.....	17
■ 問い合わせがあったときの対応.....	19

聞きたいことは箇条書きにしておく心安心(*^^*)	19
電話で問い合わせがあった場合.....	20
メールで問い合わせがあった場合.....	20
■ おわりに.....	22

■ 生徒募集する方法は3つある

ではここからは、どういう流れで生徒募集をするかについてお伝えしていきたいと思います。生徒を募集する方法は3つあります。

① チラシを作ってポスティングする

② インターネットを使って告知する

③ 看板を作ってご近所さんに宣伝する（余裕があれば）

この3つの中で、一番時間がかかるのは、①のチラシ作りです。でもチラシさえ作ってしまえば、②のインターネットに告知をすることがすごくラクになります。③の看板はなくてもいいけれどあった方が良いです。近所の人家の前を通って気づいてくれることもありますからね(^-^)

どんなピアノ教室にしたいか？

チラシ作成に入る前に必ず「**どんなピアノ教室にしたいか？**」を考えましょう。例えば、「コンクールに出るような生徒を育てたい」なのか、「趣味で楽しくピアノを弾く生徒を育てたい」のかでは、教える方向性が違います。

私の場合は、「趣味として楽しみながらピアノを続けていってほしい」という思いがあり、「ピアノを通じて、努力することや継続する力を身に付けてほしい」という思いのもと指導しています。では、次からが実践です。

■ 人柄がにじみ出るようなチラシとは？

「どんなピアノ教室にしたいのか？」を考えたら、次はいよいよ**チラシ作り**です。まだ生徒ゼロ人でも、教えた経験がなくても、勇気を持って作るんです。私もかつて、まだ誰も教えたことがないのに生徒募集のチラシを作ることに尻込みをしていました・・・(何かを始めるといことはそういうものなんです^^;)

なので、「何となく遊び感覚でチラシを作ってみよう」という気楽な気持ちで作ったら、案外作りやすいですよ。例えば、雑記帳等で良いので、何となく下書きを書いてみたら良いと思います。

ポイントは、「**遊び感覚で作る**」ことです。自分だったらどんなチラシなら手に取るか、ワクワクするか、そんなことをイメージしながら作ってみましょう。

私の場合は、デザインなどが気になるピアノ教室のチラシを保管していたので、そのチラシを参考に作りました。

では、チラシを作るにあたって、何から考えていけば良いか一つずつお伝えしていきますね。

①月謝を決める

月謝をいくらにするかは悩めますよね。

私が参考にしたのは、昔習っていた近所のピアノ教室の価格と、ホームページがある個人のピアノ教室の相場です。

またスカラーの教室ではレベルが上がると月謝が上がるシステムにしています。

例えば、テキストが「ブルグミュラー」に到達したら 500 円UPにするなど、ルールを決め

ると良いでしょう。

あまり安すぎると「値段重視」で来られる場合もあるので、教えたことがないからと言って、あまりにも安い値段設定にするのは避けた方が良いと思います。

理想は、「本当はこれぐらいほしい！」という値段を設定して、自分が早くその値段に近づけられるように精進することだと思います。

② レッスン回数を決める

これは考え方が2通りあって、「1ヶ月に何回来てもらうか」と、「年間で何回来てもらうか」という考え方があります。

例えば、月4回来てもらうなら、年間にすると48回になります。

ただ、月4回にすると、GWや年末年始、夏休みなどで月4回レッスンが難しい場合があります。余裕のないスケジュールにすると、生徒の振替レッスンが難しくなるのでその辺りは良く考えた方が良いです。

なので、私は少しスケジュールにゆとりを持たせて、年計算で、年42回レッスンにしています。(基本的には月4回ですが、年間のうち半分が月3回レッスンです)

③ レッスン時間を決める

レッスン時間は、30分、40分、45分・・・、いろいろありますよね。

私の場合は1回40分にしています。

30分レッスンはあっという間に終わってしまい、雑談ができなかったり、生徒が質問する

時間がなかつたりします。40分だと、生徒とのコミュニケーションを取りながらレッスンができるので、ゆとりのあるレッスンをすることができます(*^*)

チラシ作りは、とりあえず上記3点を徹底的に考えることが大事です。ここをいい加減に設定してしまうと、あとあと自分の首を絞めることになるので要注意です！

で、考えていくうちに、何を重要視してよいかわからなくなるときが来るかもしれません。そんなときに、思い出してほしいのが、

「自分が過去に習っていたピアノ教室はどうだったのか？」
です。

結局は、「こんな教室にしたい！」とかいろんな理想はあると思いますが・・・自分が習ってきたことを教えるのが教えやすいので、自分が習ってきたピアノ教室を参考にするのが自分にじっくりくるかと思います。

④プロフィールを考える

自分のプロフィールって本当に考えるのがイヤですよ。私は一番ここを考えるのがイヤでした。華麗な経歴がなく、音大卒でもなく、何を書こうか迷いましたが、今振り返ればですが、正直に自分の過去を書くのが良いと思います。

例えば、「京都市生まれ。小学4年生よりピアノを始める。短大卒業。10年の会社勤めを経てピアノ講師になる」とかすると、「へえ～ピアノ習うの遅かったんやな」とか、「普通の短大に行ってはったんや」、「会社員やったんや。庶民感覚があるんかな」などと思ってもらえます。

自分を誇張するようなプロフィールは一切必要ないです。あなたが**今までがんばってきたことをありのままに正直に書くこと**をおすすめします。

⑤顔写真はあった方がいい

チラシに顔写真を載せるのって勇気がいりますよね。私はとっても躊躇しました。

でも、逆に考えてみてください。自分がお稽古ごとの教室を探すとき、先生の顔が見えないと不安じゃないですか？ 写真があれば、先生の年代も何となくわかるし、人柄も何となく伝わりますよね。なので、あなたの雰囲気がわかるような写真を載せることをおすすめします。

例えば、趣味でピアノを弾きたい人に来てほしいなら、間違ってもドレス姿でピアノを弾いているキメキメ写真にしないことです(´▽`;))

載せている写真の雰囲気からもその教室のカラーが見えるものなんです。

⑥最低でもメルアドだけは表記しておこう

チラシに掲載する連絡先としてを記載するべきかという相談を受けることがあります。たしかに不特定多数の人が見るチラシに、自分の携帯番号を書くなんてしたくないですよね。私も最初は躊躇しました。けれど、今までいたずら電話なんて一切かかってこなかったの、チラシに電話番号やメルアドを表記したことで生じる不都合はないと思います。

もし心配であれば、**メールアドレスだけ載せて、電話番号や教室の場所は問い合わせがあった方だけにお伝え**すれば良いです。

また名前は、苗字だけ載せておけば大丈夫だと思いますよ。

⑦きれいに作りすぎない方が良い！

ここはチラシ作りのミソのお話し。

チラシに書く内容が決まったら、どんなレイアウトにしようか、どんなキャッチコピーにするか、イラストや写真は何を使おうかといろいろと悩めますよね。

ところであなたはどんなチラシが魅力的だと思いますか？ プロの業者さんが作るようなオシャレなチラシや、お客さんを魅了するような魅力的なキャッチコピーがついているチラシだと思いますか？

違いますよ！！

魅力的なチラシとは、「**あなたの人柄がにじみ出るようなチラシ**」なのです。

最近では、パソコンが主流で、手書きの文字やイラストなんて見かけなくなりました。でもだからこそ、あえてチラシに手書きの文字が加わっていたり、手書きでイラストを描いたりすると、それが逆に新鮮なんです！

文章だって、カッコいい言葉なんて使う必要はないですよ。**普段あなたがしゃべっている言葉で伝える**方が相手に届きます(^-^)

プロの業者さんのようにきれいに作る必要は全くありません。それどころか、ちょっと味のある(!)、あなたの人柄が伝わるような温かみのある「**手作りチラシ**」が手に取ってもらいやすいのです(*^-^*)

⑧きっとあなたに似たような生徒さんが 来てくれます

「子どもを教える場合、怖い親御さんだったらどうしよう・・・」と思いますよね。でも大丈夫。大手の音楽教室なら、いろんな親御さんがいらっしゃるけど、個人のピアノ教室に来てくれるような人は、きっとあなたに似た親御さんがくるはずですよ。

あなたが**楽しんでチラシを作り、正直なプロフィールを書けば**、それに共感してくれるような生徒さん、つまりあなたが来てほしい生徒さんが集まります。

チラシ作りにはかなり時間がかかると思いますが、ここは時間をかけてじっくり取り組んで下さい。ファイトですよ！！

ちなみにこちらがスカラーの手作り風のチラシです（参考まで）。



←ワードで作成しています。

手書きで書いたイラストや文字をデータにして、画像として貼り付けています。

※文字は手書き風のフォントをダウンロードして使いました。

■ 印刷しよう

印刷はレトロ印刷がおすすめ

チラシの体裁が整ったら、次はいよいよ印刷です。

私の場合ですが、最初は印刷を業者さんをお願いしました。その後は、コンビニでモノクロ印刷をして、色鉛筆で色付けして手作り感を出します。

また、チラシのサイズですが、A5で作りました。A5はA4の半分の大きさなので、A4を1枚刷ると、2枚のチラシが出来上がるので安上がりです。

印刷業者（参考）

レトロ印刷 ※A4・200枚で@8円ほど（2018.3月現在）。A5で換算すると400枚出来ることとなります。ちなみにスカラーはA4・わら半紙・紺100%で注文しましたよ。

<http://jam-p.com/>



■ ポスティングについて

1～2 週間かけて 300 枚配布

チラシが刷れたらいよいよポスティングです。

ポスティングはとにかくやりたくない・・・(;´▽`)。恥ずかしい・・・！ですがそんなことも言っていないので、気を引き締めて近所に配りに行きます。

子どもの自転車があったり、子どもの洗濯物が干してあるお家は狙い目です。中には、ご年配の方が庭の手入れをされていて、「ピアノ教室のチラシです～。ポスト入れておきますね」とか言っても「うちはもう小さい子どもいないからいらない」と言われることもあります・・・。ここはめげずに、とにかくポスティングすることに意識を傾けましょう。

私の場合はですが、チラシを 100 枚ほどカバンに忍ばせて、小学校が近い地域からポスティングしていきました。上記のように断られたこともあります。庭の手入れをしていた主婦の方は快く手に取っていただいたりもします。

100 枚配るのに 30 分～1 時間ほどかかったような記憶があります。

それから 1～2 週間後に、別の地域に 200 枚ほど配りに行きました。

合計 3 回で 300 枚程度ポスティングをしました。ちなみに知り合いは 1,000 枚ほど配ったようで気合いが違いましたが・・・(^;)。無理のない範囲でやりましょう。

ポスティングの反応率ですが、

私の場合は **300 枚配って 2 件の問い合わせ**がありました。

だいたいチラシの反応率は 0.3%ぐらいと言われているので、「300 枚配布して 2 件の問い合わせ」は良かったのだと思います。

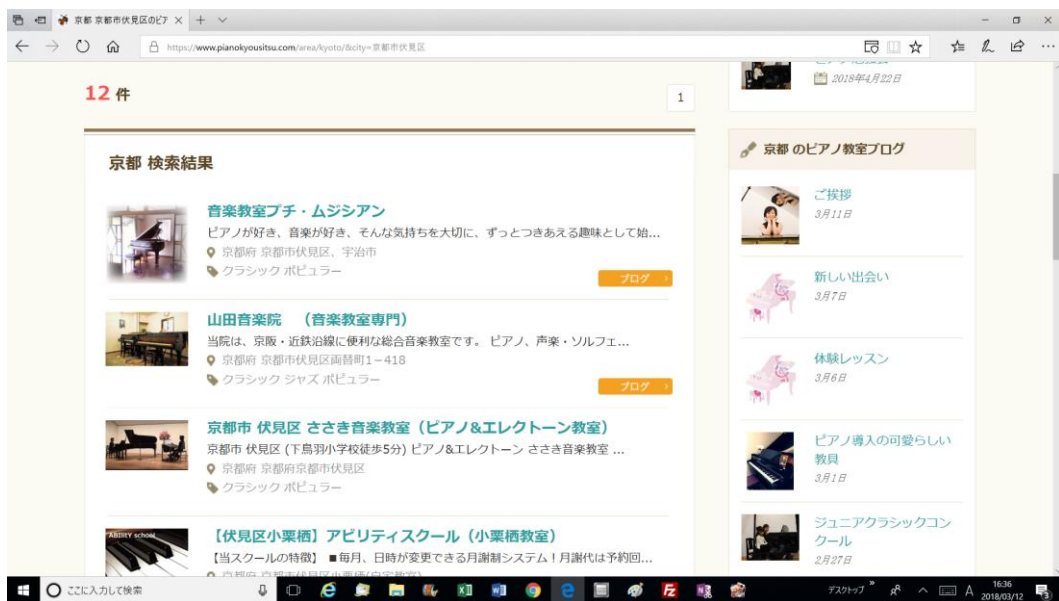
■ インターネットに掲載しよう

チラシが完成したら、次はピアノの生徒募集をしているサイトに載せましょう。今の時代チラシよりインターネット経由の問い合わせが大半です。けど、チラシも作って、自身のホームページも作って・・・となると大変なので、チラシに盛り込んだ情報をインターネットに掲載するのが簡単です。

ピアノ教室.COM（ピアノ教室のサイト）

「ピアノ教室.COM」という、全国のピアノ教室が掲載されているサイトがあり、ここにあなたの教室を掲載するのです。このサイトは、地域のピアノ教室を探す時に上位表示されていて、このサイトに登録しておく、自分の教室を見てもらえる確率が高くなります。もちろん登録は無料。掲載も無料（※ただし生徒が入会されたら縁結び料 3,800 円が発生。2018.4 月より改定）ですので、チラシ作りができたらずぐにでも掲載した方が良いでしょう。ちなみに私の場合は、このサイトからの問い合わせが大半です。

「ピアノ教室.COM」（参考） <https://www.pianokyouitsu.com/>



■ 看板を作ろう（余裕があれば）

チラシ、インターネットへの掲載ができれば、看板を作りたいところです。でも、もともと看板がないピアノ教室もありますので、看板づくりは余裕があれば作ったら良いと思います。

ちなみに私の場合ですが、教室を開く前、地元のホームセンターで板やペンキを購入し自分で作りました。ですが、やはり素人が作る看板は、耐久性が弱く、日に日にボロくなって2、3年しか持ちませんでした……。現在は、プロの業者に頼んで作ってもらったものを使っています。

看板の反応も悪くなく、看板を見て近所の子どもが数人来てくれるようになりました。

看板業者（参考）

「ウッドサインショップ（手造り木製看板の工房）」

<https://ameblo.jp/woodsignshop/theme-10038776121.html>

手作り看板（2、3年でボロボロに）



業者発注看板（台風時も健在！）



■ まとめ

では一通りお話ししたところで、「どんな流れで生徒を募集すれば良いのか？」についてまとめてみますね。

① どんなピアノ教室にしたいかを考える

最初の段階ではそこまで細かく考えなくて良いので、人から聞かれたときに答えられる状態にはしておきましょう(^-^)



② チラシに盛り込む内容を考える

- ・月謝のこと
- ・レッスン回数
- ・レッスン時間 など・・・

※ここは時間をかけて慎重に(‘Д’)



③ チラシを作成する

スカラーはワードに文字や画像を貼りつけたりして完全な自己流で作りました。



④ 印刷後、ポスティングをする

印刷する枚数がそんな多いわけじゃなければ、お家のプリンター、もしくは近所のコンビニで印刷したらよいと思います。



⑤ インターネットに掲載 (ピアノ教室.COM)

ピアノ教室のサイト「ピアノ教室.com」は本当に便利です。スカラーの生徒さんの8割がこのサイトからの問い合わせです。このサイトからの集客が一番高いので、チラシを作ったらすぐアップできるように準備をしておきましょう！

■ 【スカラー体験談】 第 1 号の生徒誕生！

スカラーが初めてポスティングに行った時の話です。

ビクビクしながら知らない人のお家のポストにチラシを入れていたら、たまたまお庭の手入れをされている 40 代ぐらいの主婦がいらっしゃり、その方に「ピアノ教室のチラシです。よかったらどうぞ」と言って手渡しをしました。

それから他の地域も回り、くたくたになって帰宅すると、なっなんと、メールで問い合わせが来ていたのです！！

「まさか・・・！」と目を疑いながらも文面を読んで行くと、「先ほど庭でチラシを受け取った者です」となっているではありませんか！！（まだチラシを配布して半日しか経っていませんでした）

そしてメールのタイトルは「無料体験レッスン希望」と書かれています。

（もしかしたら入会してくれるかもしれない・・・！！←気が早い(笑)）

もう飛び上がるほどのうれしさと同時に、恐ろしいぐらいの緊張感に襲われました。

で、興奮と緊張の中、先方にお電話をすると、「子どもが今別のピアノ教室に通っているんですが、発表会に出るのが嫌なんです。あと通わすのが遠いので近くのピアノ教室を探してるんです」とのことでした。なぜかインターネットに掲載していた「発表会はしていません」というフレーズに共感して下さったみたいでした・・・(^;) (発表会は子どもたちにとって必要なイベントなんですけどね・・・)

体験レッスン時、どんな方が来てくださるのか不安に思っていたのですが、とても人柄の良いご家族であちらも同じように感じてくださり、無事に入会して下さることになりました。

これがスカラーの第 1 号の生徒さんです！！生まれて初めての生徒さんを持たたときのあの何とも言えない感動は今でも忘れられません。

スカラーは初めてチラシ配りをしたその日に問い合わせがあり、また1週間以内に1件の問い合わせがありました。また「ピアノ教室.COM」に掲載したときは、掲載したその月に1、2件の問い合わせがありました。

なので、生徒募集をしてから初めての生徒が来てくれるまでにはそんなに期間がかからなかったです（あくまでスカラーの場合です）。ですが、それ以降はまったく音沙汰なしで、教室を開講した1年目は、2人か3人集まれば充分でした。それ以降は年度末や夏休み後にポツポツと問い合わせが来たりして、少しずつ増えていきました。

あと、生徒募集ですが、チラシを配ったり、ネットに掲載したりしてから一週間以内ぐらいにリアクションがあることが多いです（実際スカラーも、知り合いの先生もそうでした）。なので告知をするだけして、「まだ来ないやろう」と思って準備をおろそかにしていたら危険です！生徒募集をするからには、いつ生徒さんが来ても大丈夫なように準備をしておくことをおすすめします(^-^)

■ 問い合わせがあったときの対応

聞きたいことは箇条書きにしておくとおくと安心(*^^*)

チラシやネットを使って生徒募集をした後、いざ問い合わせがあったとします。

生まれて初めての問い合わせですので、うれしい気持ちと不安な気持ちが一気に押し寄せられるかもしれません。でも、ここはいったん心を落ち着かせて対応していきましょう(^-^)

問い合わせの内容は、「子どもがピアノに興味を持っていて、一度体験レッスンを受けたい」というものや、「他の教室でピアノを習っているけど家の近くで探している」という場合もあります。また大人の生徒さんで「20年以上前に習っていたピアノを再開したくてお電話しました」というケースもあり、内容はさまざまです。

初めての問い合わせは、あたふたしてしまうものです(^-;)。なので、あらかじめ事前に聞いておきたい内容を箇条書きにしておくといいですよ。

スカラーは、聞いておきたい内容をリスト化してノートに貼っています。で、それを元に、問い合わせがあったら質問していきます。

【聞いておきたい内容】

- ・連絡があった方の名前（子どもが習うなら子どもの名前も聞く）
※電話口本人が習いたいのか、子どもが習いたいのかをはっきりさせておくこと！
- ・年齢
- ・ピアノの経験があるか？
- ・ピアノ教室を何で知ったか？（チラシ&ネット&通りがかり）
- ・体験レッスンの希望の日があったら教えてもらう
- ・折り返しにするため、メールアドレスや電話番号を聞いておく

聞きたいことを挙げていくと「こんなにあるのか!」と思われるかもしれませんが、事前情報が多ければ多いほど体験レッスンがスムーズに進むので、いろいろ聞いちゃいましょう!

電話で問い合わせがあった場合

【聞いておきたい内容】の順番に尋ねていきましょう。内容はリストにして手帳や携帯等に入れておくなど、すぐに見られる状態しておくのがポイントです。で、体験レッスンの希望の日時をお伺いして日程の調整をしましょう。もし、電話がかかってきた時点で判断できないときはいったん折り返しにして、一度スケジュールを確認しましょう(^-^)。とにかく電話口で慌てないことが大事です!

メールで問い合わせがあった場合

メールで問い合わせがあった場合はラクです。自分の都合の良い時間に返信できるし、ひと呼吸おいてメールができますからね。なので、【聞いておきたい内容】の順番で尋ねていって、体験レッスンの日時は、まずは向こうの都合の良い日を聞いてから、自分の予定と照らし合わせて落ち着いて返信しましょう。

※ちなみに最近は電話での問い合わせより、メールでの問い合わせの方が多いです。

【補足】※ピアノ経験がある方からの問い合わせの場合

たまに、「他の教室でピアノを習っているけど家の近くで探している」という問い合わせがあります。この場合は必ず**ピアノ歴を聞いて、今まで習ってきた本を教えてください**ましょう。

今まで習ってきた本については、意外と生徒はわかってない場合があるので、聞き出せない場合があるかもしれません……。ピアノ歴は絶対ですね。事前に生徒のレベルを判断する材料になりますから！

で、体験レッスンでは、直近で習っていた教本をすべて持ってきてもらいましょう（音楽ノートなんかもあるとなお良いですね）。

【生徒のレベルを判断する目安】

※年齢や個人差があるので一概には言えませんがだいたいの目安です

ピアノ歴	レベル
ピアノ歴1年未満	まだ片手しか弾けない
ピアノ歴丸1年	両手で弾き始めたところ
ピアノ歴丸2年	両手で弾くことに慣れてきた
ピアノ歴丸3年	両手弾きが安定している。左手の伴奏を小さく弾くことができつつある
ピアノ歴丸4年	伴奏に少しニュアンスをつけて弾くことができつつある

■ おわりに

これで「生徒募集のやり方～問い合わせ対応付き」の内容は終わりです。

生徒を募集する際に考えるべきことはたくさんあるけれど、何事も一番最初が肝心です！
特に、月謝を決めるときに、「これぐらいでいいや」などと安易に決めてしまうと、あとあと修正しにくくなってくるので、よくよく考えて決められた方が良いでしょう。

時間をかけて考えることで、自分がやりたいことや自分の考えがまとまってきて、あとあとの運営がラクになってくると思います！

この「生徒募集」が、ピアノ教室を開く最初の第一関門かもしれません。
めげることなく、上を見ることなく（ピアノ歴十年以上の講師と比べる必要もなし！）、自分らしいやり方を考えてもらえたらと思います。

このレポートがあなたらしい教室を運営するためのお役に立てたら幸いです。

■規約

このレポートの利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

このレポートに含まれる一切の内容に関する著作権は、レポート作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行った場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず法的責任を負うことがあります。

レポート作成者は、このレポートの内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。また、このレポートに含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を負わないものとします。

このレポートの使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。

◆作成者 スカラー

◆特定商取引法に基づく表記 <http://loopline.shop-pro.jp/?mode=sk>