

『学習塾の売上を上げ続けるマーケティングセミナー』感想

貴塾名(進学塾リベロ) 役職(塾長)

名前(種村和憲)

まさにハンマーで頭をなぐられたような
セミナーでした。初めて知るような知識は
もちろんのこと、こんなことを今の今まで知らなかつた後悔、これまでのアバウトな経営感覚「攻め」ばかりで「守り」を意識しない経営など当社の弱点を痛感させられました。本当に価値あるセミナーでした。今、脳が沸騰している状況ですが、行動変えることが最重要だ"と思うのでやるべきことまず3つ決めて実行していきたいと思います！
佐藤先生、ありがとうございました。

できるだけたくさんの方にこのセミナーを受講していただきたいと思います。

ホームページ上での公表にご協力をお願いします。

実名公表 (可 匿名なら可) ○印をお願いします。ご協力ありがとうございました。

『学習塾の売上を上げ続けるマーケティングセミナー』 感想

貴塾名(番匠塾) 役職(塾長)

名前(番匠啓太)

売上げを上げたいと思い、参加しました。
実践的でかつ具体的な講座で
すぐに使える即売上げが狙える
です。夏に向けてやるべきが明確
になりました。早速、イベントの開催
や友人にも校生に紹介し、頂いた
プリントと元は自塾でも進級せしめ書
やアンケートをとり、データ、数値化を
おこなっていきます。出血も止め、来年
はさらに大きく強い塾になりそうと
ワクワクします。本当にありがとうございます
ございました。

できるだけたくさんの方にこのセミナーを受講していただきたいと思います。

ホームページ上での公表にご協力をお願いします。

実名公表 () 匿名なら可 () ○印をお願いします。ご協力ありがとうございました。

『学習塾の売上を上げ続けるマーケティングセミナー』感想

貴塾名(スタディアップ) 役職(塾長)

名前(松浦 淳介)

佐藤先生、ありがとうございます！ すぐに使える
知識の宝庫でした。特に「出血を止める」、「意図
的に集客する」、さらに塾で起こったことを全て
「データ化」し、それを分析することでマーケティングを
行うというところがすごく学びました。
自塾では「出血を止める」ところか「出血
に気づいていない」状態だなあとつくづく思
いました。また今までしていた集客は「意図的
ではなく、常に「イチかバチか」なものだ
たなあと反省しております。今回教えていた
だいたことを即行動してはたいと思います。
ありがとうございます！

できるだけたくさんの方にこのセミナーを受講していただきたいと思います。

ホームページ上での公表にご協力をお願いします。

実名公表 (可 匿名なら可) ○印をお願いします。 ご協力ありがとうございました。

『学習塾の売上を上げ続けるマーケティングセミナー』感想

貴塾名(研塾) 役職(塾長)

名前(鈴木翔平)

最高でした！1泊2日のセミナーであれ、
興奮しすぎて、1日目の夜は一睡も出来
ませんでした(笑)。徹夜明けで、こんなに
元気なのは、人生初かも出来ません！！
改めて、成功する為には、成功する方法を
学ばなきゃいけないことと感しました。
特にマーケティングは数字とデータが命！
素直に言われたことをその日実践しようと
思ってます。ここに来ていきなり何を実践
すればいいのかわからず、出血大量で
死んでしまう所でした(笑)。サービスの質を上げ
がっポリ儲けて、「ありがとう」と言
まいたいと思います。
すぐ実践して早く結果をお伝えします！
高連PPCA！実践ります！！

できるだけたくさんの方にこのセミナーを受講していただきたいと思ひます。

ホームページ上での公表にご協力をお願いします。

実名公表 () 匿名なら可 () ○印をお願いします。ご協力ありがとうございました。

『学習塾の売上を上げ続けるマーケティングセミナー』 感想

貴塾名(^{マイセルフ}前橋片貝校) 役職(校長)

名前(喜田 慎吾)

「結果が出ない」「販促活動はしていいのに」
という悩みを抱えて参加しました。
行動の分析がし、かりできれば行動と
結果に根拠を持つようになることと
学びました。
まずは自校舎の数値の洗い出し、高速
PDCAを始めます。
今すぐ始められることが盛りだくさんだったので
どんどん行動に移してまいります。
貴重なお話をありがとうございました。

できるだけたくさんの方にこのセミナーを受講していただきたいと思います。

ホームページ上での公表にご協力をお願いします。

実名公表 () 匿名なら可 () 〇印をお願いします。 ご協力ありがとうございました。

『学習塾の売上を上げ続けるマーケティングセミナー』 感想

貴塾名(未来塾) 役職(塾長)

名前(岩村 伸也)

マーケティングという表面的な言葉のイメージ
から、具体的に行動や注重点を落としこ
めるとどうなるか。今日までの思考や行動を
変えていけるようになる。マーケティング
「どうしてか。自分で調べ、お話を聴いて
いけるといえるようになる！」

できるだけたくさんの方にこのセミナーを受講していただきたいと思ひます。

ホームページ上での公表にご協力をお願いします。

実名公表 (可 匿名なら可) ○印をお願いします。 ご協力ありがとうございました。

『学習塾の売上を上げ続けるマーケティングセミナー』感想

貴塾名(スライブ) 役職()

名前(武村高美隆)

非常に細かい所まで目配りし全て売上げに直結させる一本道にして構築されているシステムに感銘を受けた。
打は多くのコンテンツの中の打は美観させていると思う。
打は 成績を上げるだけではダメで、これは当然前、この先が大事。マーケティングの作り方を多くを学ばせて頂いた。
有り難うございませう。

できるだけたくさんの方にこのセミナーを受講していただきたいと思います。

ホームページ上での公表にご協力をお願いします。

実名公表 () 匿名なら可 () 〇印をお願いします。ご協力ありがとうございました。

『学習塾の売上を上げ続けるマーケティングセミナー』感想

貴塾名(KAIRIN予備校) 役職(部長)

名前(石田晴彦)

これまでざっくりとしかわかっていなかった DRMについて
具体的なお話しが聞けてよかったです。
新たに知った情報が大量にあり、脳がいっぱいいっぱいになりました。
今回お送りいただいたノートの内容をよみ返しに
1つ1つ実行していきたく思います。
7月のセミナーは、よろしくお楽しみします。

できるだけたくさんの方にこのセミナーを受講していただきたいと思います。

ホームページ上での公表にご協力をお願いします。

実名公表 (可 匿名なら可) ○印をお願いします。 ご協力ありがとうございました。