

10月度 月間計画表



教室

記入者



生徒数	10 月末目標	9 月23日現在	目標差	昨年対比	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
	345 名	379 名			+34 名	-13 名	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月
今月の目標	① 生徒数確保 ・退塾生 0 名 ・新規生 10 名獲得 ② 秋期イベント 成功 ③ 内部充実 { 対生徒 対保護者 対スタッフ (育成) } ④ 冬期講習準備 ⑤ 新年度準備	<ul style="list-style-type: none"> **生 3 名 中3...2名 中2...3名 中1...2名 <9月末までに> 冬期時間割の作成 見込み生リストの作成 講師研修の準備 10月イベントの集客 	<ul style="list-style-type: none"> (M) 10月度教室ミーティング (★) 高入問購入案内配布 (M) 主任会議 (口) 中問テスト (★) 秋特訓 (M) 主任会議 (X) 中問テスト (更) プレ説明会 (★) 秋特訓 (M) 主任会議 (★) 全国オープン模試 (必修) (★) 10月度選抜テスト (進) 説明会 (M) 主任・全体会議 	<p style="text-align: center;">独自企画を計画している</p> <p>2者・3者・グループ面談 → 退塾防止・期末目標設定</p> <p>10月度オープン模試案内</p> <p>個別集客 目標決定</p> <p>「秋特訓」準備期間</p> <p>研 研</p> <p>DM 発送 (外部)</p> <p>集客期間</p> <p>生徒数だけでなく 客単価UPの施策も考えている</p> <p>次年度の計画まで視野に入れている</p> <p>次年度開講講座の選別と決定 ・次年度カリキュラム決定</p> <p>次年度開講講座の精査</p> <p>＜冬期集客準備期間＞ ・DM作成・紹介封筒作成 ・目標設定(模試・冬期・正月特訓・合格)</p> <p>ピンポイント面談 → 履習教材増</p> <p>＜運動＞</p> <p>11/11 キックオフ!!</p>																															
今月の行動目標	アクションプラン	<p>① 生徒数確保 ・退塾生 0 名 ・新規生 10 名獲得 → 面談強化 (積極的面談の実施) → 見込み生への (1) テスト対策 呼びかけ (2) 10月度オープン模試案内郵送</p> <p>② 秋期イベント成功 ・10月イベント ・11月イベント → (1) 中間テスト対策 (100コマ ¥63000) → (2) 秋特訓の準備と実施 → 期末テスト対策 → 周知と集客 目標 *対外部...20人 ¥26000 *対内部...100人 400コマ ¥315,000</p> <p>③ 内部充実 ・対生徒と保護者 ・対スタッフ → 目標設定とグループ面談実施 → ピンポイント面談実施 → 履習教材増 → 講師研修による単力スキルUP</p> <p>④ 冬期準備 (1% キックオフ!) → 集客に向けた準備開始 → 情報発信ツールの作成と運用</p> <p>⑤ 新年度準備 → 次年度開講講座の選別 → 次年度カリキュラムと年間予定策定開始</p>																																	

3月度 月間計画表

○△○教室 記入者 □□ □□

生徒数	3月				16/17/18/19/20/21/22/23/24/25/26/27/28/31																														
	3月末目標	2月11日現在	目標差	昨年対比	月火水木金土日 月火水木金土日 月火水木金土日 月火水木金土日 月火水木金土日 月火水木金土日 月火水木金土日 月火水木金土日 月火水木金土日																														
70名	96名	+26名	-8名																																

今月の目標			3/16		3/17		3/18		3/19		3/20		3/21		3/22		3/23		3/24		3/25		3/26		3/27		3/28		3/29		3/30		3/31	
中規3生 継続獲得	① 春期講習生獲得 目標20名以上	② 春期即入塾60% 目標12名以上	M会	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	会議	
内部充 実	④ 現中3生以外の退塾0名	⑤ スムーズな新年度スタート	経営会議・推薦内定発表日	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト	入塾テスト		

今月の行動目標			アクションプラン		第1週		第2週		第3週		第4週		第5週		第6週																	
① 春期講習生獲得	② 春期即入塾60%	③ 現中3生の継続	④ 現中3生以外の退塾0名	⑤ スムーズな新年度スタート	現中3生・・・49名 96名 - 49名 = 47名 中3生が全員退塾すると47名に 見込み生リスト母数51名へアプローチ	テスト対策外部受講生へ お礼の電話	テスト対策外部受講生へ お礼の電話	テスト対策外部受講生へ ガイダンスの案内	テスト対策外部受講生へ ガイダンスの案内	テスト対策外部受講生 春期講習・入塾の面談	テスト対策外部受講生 春期講習・入塾の面談	テスト対策外部受講生 春期講習中の電話がけ (1、2回目)	中1・2生ガイダンス 参加していただいた外部生 にお礼の電話&春期の案内	中1・2生ガイダンス 参加していただいた外部生 に春期の案内 電話がけ	中1・2生ガイダンス 参加していただいた外部生 春期講習・入塾の面談	中1・2生ガイダンス 参加していただいた外部生 春期講習中の電話がけ (1、2回目)	見込み生に春期の案内 電話がけ 1回目	見込み生に春期の案内 電話がけ 2回目	見込み生 春期講習・入塾の面談	見込み生 春期講習中の電話がけ (1、2回目)	受験番号の聞き取り 合格祝賀会のご案内	合格者に喜びの電話 合格祝賀会のご案内 春期講習のご案内	春期講習のご案内	新学期以降の継続のご案内	春期講習の申込み回収 新学期面談の申込み回収	春期講習の申込み 回収・内容連絡 新学期面談の申込み回収	新学期面談再度ご案内 春期講習の内容連絡	新学期面談の実施	講師への予定調査書回収	講師への予定調査書回収	講師と春期の予定調整	講師と春期の予定調整 新学期のシフト組み

卒業生の数も考慮して
新規募集をカウントしている

1カ月を週単位で分けて
計画を立てている

96名 - 49名 = 47名
中3生が全員退塾すると47名に
見込み生リスト母数51名へアプローチ

「即入塾」の目標を
持っている

中3生の高校部への
継続も視野に入れて
プランを立てている

08 8月度 月間計画表

△□教室

配入者

〇〇 〇〇

生徒数	8月末目標	7月13日現在	目標差	昨年対比	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
	176名	166名	-10名	+21名	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日
今月の目標 ①必達176名達成【講習生80%継続】 ②短期バイト講師の戦力化と受講生満足度向上。 ③「P特訓」受講生の満足度向上と、成績アップ ④新学期へのスムーズな移行。	<div style="text-align: center; border: 1px solid black; padding: 5px; font-weight: bold; font-size: 1.2em;"> ここがポイント </div>																																		
	今月の行動目標	アクションプラン																																	
	①必達176名達成【講習生80%継続】	<ul style="list-style-type: none"> ●講習生へのこまめな電話がけ、声がけ。 ●「高校進学ガイダンス」→講習生の継続を促す。 ●8月11日に継続確認文書配付。→お盆明けから回収。 ●講習生面談、成果報告→継続確認(2学期スタート面談) 																																	
	②短期バイト講師の戦力化と受講生満足度向上。	<ul style="list-style-type: none"> ●面接時に行動パターンの徹底(レギュラー講師にも協力してもらう)。 ●マネージャー不在時、4・5等級講師に留守が任せられるように指導していく。→講師のモチベーションアップ。 ●進捗状況把握→講師への指示。(新入社員の育成) ●CSアンケートチェック。 ●挨拶・電話対応・送迎等、レギュラー講師との差異をなくす。 																																	
③「P特訓」受講生の満足度向上と、成績アップ。	<ul style="list-style-type: none"> ●「P特訓」受講生のCSアンケート実施。 ●担当者による満足度チェックと、進捗状況確認。 ●ご家庭への様子連絡。→2学期生募集。 ●個別とP特訓のタイアップ。(情報共用ツール作成) 																																		
④新学期へのスムーズな移行。	<ul style="list-style-type: none"> ●早期にレギュラー講師の2学期シフト確認。 ●新学期シフト組み。 ●中3生「P特訓」併習必修の徹底。→「P特訓」担当との連携。 ●教材・在庫確認。 																																		
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 20%;"> <p>①初回授業終了時に電話がけ(7月22日～)</p> <p>DM発送準備 ①ガイダンス案内、2学期スタート案内、目標点数記入用紙、PC診断案内。 ②講習生には、継続確認と上記①</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>②お盆前後に中間報告電話がけ(継続確認の郵便が届いた頃)</p> <p>DM発送</p> <p>テキストを進めつつ、意識してオープン模試対策。 『演習は「P特訓」で!』と促す。</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>③受講のお礼と継続確認(継続難航者は面談アポイント)</p> <p>講習生面談、成果報告→継続確認(2学期スタート面談)</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>電話予備日再アタック</p> </div> </div>																																			
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 20%;"> <p>短期バイト講師へ、行動パターンの徹底。(レギュラー4・5等級の講師に協力してもらう)</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>個別・P特訓タイアップ</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>ガイダンス参加呼びかけ 中3中心だが、中1・2生にも(講師中心で行う)。</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>電話連絡、2学期継続の勧め。</p> </div> </div>																																			
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 20%;"> <p>CSアンケートによる満足度チェック。進捗確認。担当者の生徒情報把握。</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>2学期からの個別+P特訓の情報共用ツール作成。</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>2学期レギュラー講師確保。短期バイト講師のシフト入れ。</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>P特訓シフト作成</p> </div> </div>																																			
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 20%;"> <p>レギュラー講師2学期シフト確認。9(土)までに回収。</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>2学期個別シフト表作成。月曜開校準備。</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>PC診断案内(予約受付)。教材在庫確認、発注。</p> </div> <div style="width: 20%;"> <p>掲示物はりかえ</p> </div> </div>																																			