

集客しなくても 生徒が集まる 教室の作り方

広告やSNS投稿に追われず、
「選ばれる理由」と「続けたいくなる体験」を仕組みにする。

01

選ばれる

02

迷わない

03

続けたいくなる

04

紹介しやすい

WORKBOOK INCLUDED

30日実行プラン & セルフチェック

WHITE PAPER

2026.07

「集客しない」の本当の意味

新規集客をゼロにするのではなく、売り込みへの依存を減らすこと。

KEY IDEA

教室そのものが「見つけた人を安心させ、
通う人をファンに変える」仕組みになれば、
毎月ゼロから生徒を探す必要は小さくなります。

生徒が自然に集まる教室の方程式

明確な約束

×

安心できる情報

×

入会後の実感

×

紹介しやすさ

この資料でつくる4つの仕組み

1 ポジション

誰のどんな変化を叶えるかを、1文で言える。

2 体験導線

問い合わせから入会まで、迷わない順番をつくる。

3 継続体験

最初の90日で、小さな成長を本人と家族に見せる。

4 紹介導線

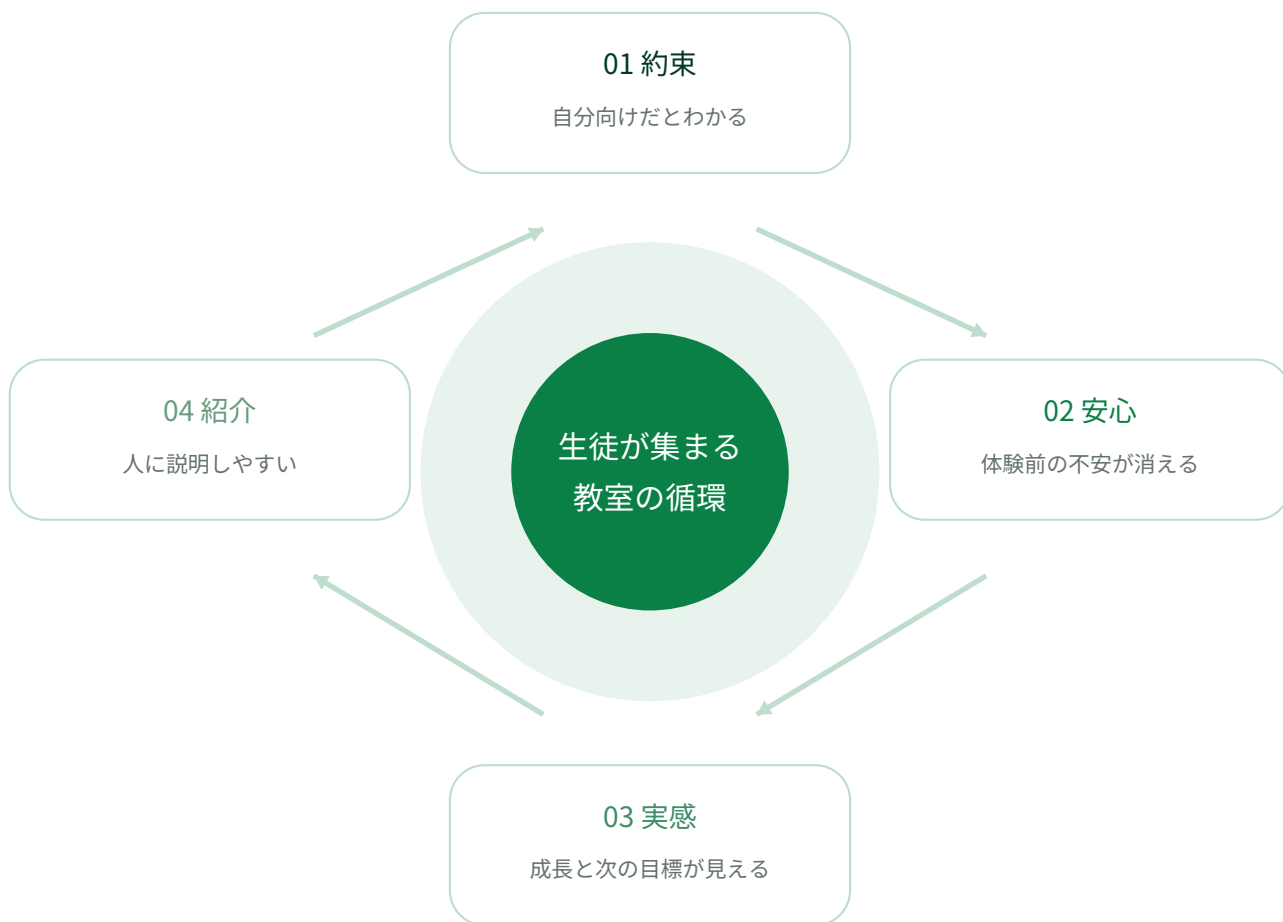
紹介したくなる瞬間と、渡しやすい情報を用意する。

迷ったら、問い合わせ数より「どこで止まっているか」を見ます。

閲覧 → 問い合わせ → 体験 → 入会 → 90日継続 → 紹介

教室が自然に選ばれる4つの設計

入口だけでなく、入会後までを1本の循環として整えます。



どこが詰まると、何が起きるか

約束が曖昧	比較されると「近い・安い」だけで選ばれる
情報が不足	問い合わせ前に離脱し、同じ質問が何度も届く
実感が見えない	上達していても、本人や家族が気づけない
紹介材料がない	満足していても、誰にどう勧めるか迷う

最初に直す場所

「一番人数が減っている段階」を1つだけ選び、次の30日で改善します。

誰の、どんな変化を叶えるか

「何を教えるか」ではなく、「通うと何が変わるか」を言葉にします。

1文ポジショニング

【誰が】 × 【どんな悩みから】 × 【どんな変化を目指す】 × 【どんな教室】

成果は保証せず、「目指す状態」と「支援方法」を具体的にします。

伝わり方の違い

BEFORE

子ども向け
ピアノ教室

誰向けか・何が変わるかが見えない

AFTER

はじめての小学生が、
3か月で好きな1曲の完成を目指すピアノ教室

書き出す5つの質問

- 01 今いちばん喜ばせたい生徒は、年齢・経験・状況でいうと誰か？
- 02 その人が体験前に抱えている、不安・不満・願いは何か？
- 03 3か月後、本人や家族が「変わった」と感じる場面は何か？
- 04 他の教室ではなく、自分が提供しやすい支援方法は何か？
- 05 変化を裏づける証拠は何か？ 作品、記録、声、指導歴など。

仕上げのチェック

「この教室は私（わが子）向け」と10秒で判断できる言葉になっているか。

体験前の不安を先回りする

問い合わせを増やす前に、「聞かなくてもわかる」情報を整えます。

FIRST VIEW

誰のための教室か どんな変化を目指すか

1

対象・レベル

初心者 / 経験者、年齢、少人数・個別

2

曜日・時間・料金

月謝、入会金、教材費、振替・休会

3

先生と教室の雰囲気

顔、考え方、指導歴、写真、よくある1日

4

体験から入会まで

所要時間、持ち物、申込後の流れ

5

よくある質問

欠席、保護者同伴、発表会、支払い

6

次の一歩

体験予約 / 空き枠を見る / 問い合わせ

生徒・保護者の8つの不安

- ① 自分のレベルでも大丈夫？
- ② 先生はどんな人？
- ③ レッスンでは何をする？
- ④ 月に全部でいくら？
- ⑤ 通える曜日・時間は？
- ⑥ 欠席や振替はどうなる？
- ⑦ 教室の雰囲気は合いそう？
- ⑧ 体験のあとはどう進む？

情報は「探させない」

- 料金・時間・場所は同じページに集める
- スマホの最初の画面に対象とCTAを置く
- 最新スケジュールは1か所を更新する

3秒チェック

「誰向け / いつ / いくら / 次に何をする」が見えるか。

体験レッスンを「営業」ではなく「診断」にする

小さな成功と、次に伸ばすポイントがわかる体験にします。

問い合わせから7日間の体験導線



50分体験の一例

05分	理想と不安を確認
20分	いつものやり方を観察
15分	1つだけ変えて成功体験
10分	振り返りと次の提案

翌日のフォロー文

昨日はありがとうございました。
〇〇さんは「△△」ができた瞬間、表情が変わりました。
次は□□を整えると、より取り組みやすくなります。
ご希望なら、合いそうな曜日と進め方をお送りします。

体験でやらないこと

- 教室説明だけで時間を使う
- その場で決断を迫る
- 料金・振替・退会条件を口頭だけで済ませる

最初の90日で「続けたい」をつくる

継続の鍵は、上達そのものに加えて「上達に気づけること」です。

90日の成長ジャーニー

0-2週	1か月	2か月	3か月
安心	実感	自走	展望
生徒の状態 先生・場所・進め方に慣れる	生徒の状態 最初の小さな変化が見える	生徒の状態 家でも取り組む型ができる	生徒の状態 次に挑戦したいことが見える
先生の手 できたことを毎回1つ伝える	先生の手 写真・作品・記録で比較する	先生の手 本人が選ぶ小目標をつくる	先生の手 3か月レビューと次の目標

続けやすさをつくる4つの運営ルール

1	予定	最新の曜日・時間・休講日を、同じリンクで確認できる
2	連絡	欠席・振替・予定変更の連絡先と期限を1枚にまとめる
3	成長	毎回の小さな進歩と、次にすることを短く共有する
4	節目	月1回または3か月ごとに、本人と目標を見直す

継続は「相性」だけで決まらない

予定がわかる・成長が見える・困ったときのルールが明確。この3つが安心を支えます。

紹介を頼むのではなく、紹介しやすくする

満足していても、誰に・何を・どう渡すかが曖昧だと紹介は起きません。

紹介が自然に生まれる3つの瞬間

01

できた瞬間

初めて弾けた、泳げた、解けた、発表できた

02

節目のあと

発表会、検定、作品完成、3か月レビュー

03

共感が起きたとき

同じ悩みを持つ友人・きょうだいの話が出た

渡すものは「紹介キット」にする

1行説明

誰向けで、どんな変化を目指す教室か

教室リンク

料金・場所・先生・体験の流れがまとまったページ

空き枠

いま案内できる曜日・時間帯

体験日

候補日または申込方法

写真1枚

雰囲気が伝わる教室・作品・レッスン風景

紹介をお願いする文例

最近、〇〇さんが「△△」までできるようになりました。
もし身近に、同じように□□で困っている方がいたら、この教室ページをお渡しください。
現在は火曜16時と土曜午前をご案内できます。もちろん、ご紹介だけで大丈夫です。

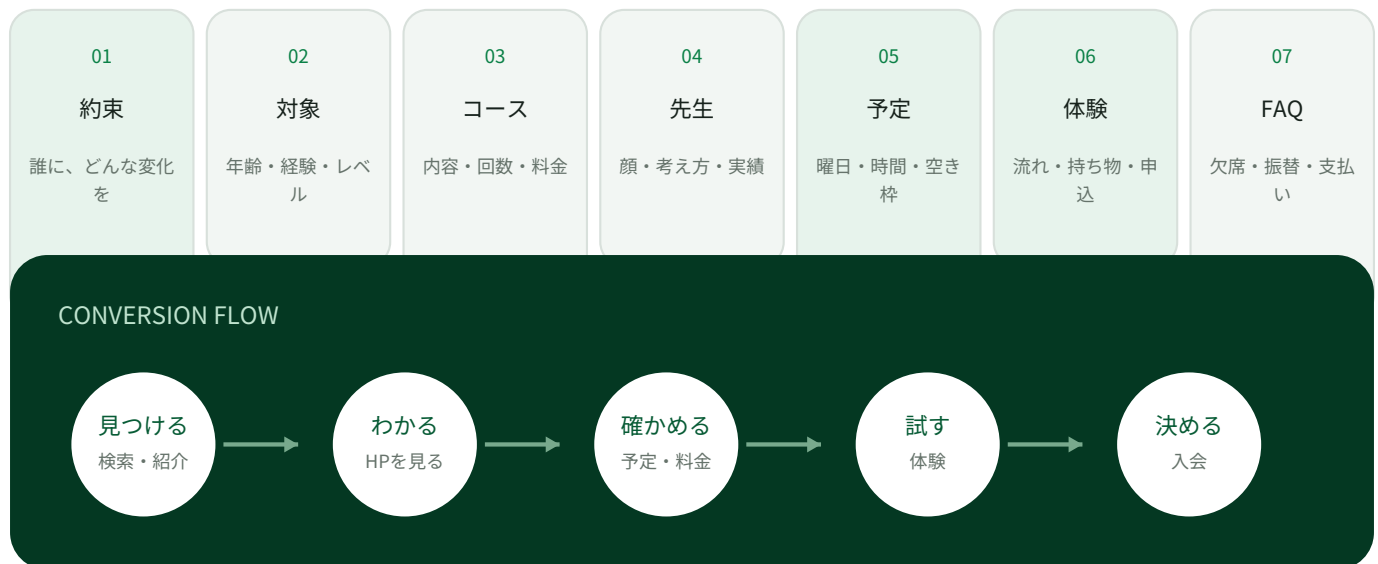
大切なのは圧をかけないこと

紹介特典を強く押し出すより、「この人に合いそう」と思ったとき、迷わず渡せる情報を整えます。

教室HPは、24時間働く受付

豪華さよりも「自分に合うか・通えるか・次に何をするか」が重要です。

1ページに必要な7ブロック



更新が止まらない運用にする



公開前チェック

- | | |
|--|--|
| ☐ スマホで文字とボタンが読める | ☐ 料金の総額と追加費用がわかる |
| ☐ 最新スケジュールへ1タップで行ける | ☐ 体験申込後の流れが書かれている |

最小構成から始める

最初は「教室の説明 + 料金 + 最新予定 + 体験申込」の4点でも十分です。

30日で「集客依存」を減らす実行プラン

完璧なHPを作るより、毎週1つずつ詰まりを解消します。

WEEK 1

約束を決める

- 理想の生徒を1人に絞る
- 体験前の悩みを5つ書く
- 1文ポジショニングを作る

成果物: 教室を説明する1文

WEEK 2

情報を揃える

- 料金・曜日・場所・ルールを整理
- 先生紹介と体験の流れを書く
- 最新予定の共有先を1つにする

成果物: 迷わない教室ページ

WEEK 3

体験と90日を設計

- 体験の50分台本を作る
- 翌日フォロー文をテンプレ化
- 90日までの節目を決める

成果物: 体験・継続の型

WEEK 4

紹介と数字を整える

- 紹介キットを1つ作る
- 紹介しやすい瞬間を決める
- 6つの数字を月1回記録する

成果物: 紹介導線と月次レビュー

続けるためのルール

1日30分、直す場所は1つ。新しい発信を増やす前に、既存の導線を短くします。

今週やること: _____

教室力セルフチェック

0 = できていない / 1 = 一部できている / 2 = できている

A | 選ばれる理由

0 1 2

- 理想の生徒を年齢・経験・悩みまで言える ☐ ☐ ☐
- 通うと目指せる変化を1文で説明できる ☐ ☐ ☐
- その変化を支える自分らしい方法がある ☐ ☐ ☐

B | 体験前の安心

0 1 2

- 料金・曜日・場所・振替ルールが公開されている ☐ ☐ ☐
- 先生の顔・考え方・教室の雰囲気が見える ☐ ☐ ☐
- 体験申込から当日までの流れがわかる ☐ ☐ ☐

C | 継続の実感

0 1 2

- 最初の90日で目指す小さな変化が決まっている ☐ ☐ ☐
- 本人・家族が成長を見られる記録がある ☐ ☐ ☐
- 予定変更と欠席連絡の場所が一つにまとまっている ☐ ☐ ☐

D | 紹介のしやすさ

0 1 2

- 誰に合う教室かを生徒・保護者も説明できる ☐ ☐ ☐
- 空き枠・体験日・教室リンクをすぐ渡せる ☐ ☐ ☐
- 紹介しやすい節目と声かけ文が決まっている ☐ ☐ ☐

スコアの見方

0-8

まず1カテゴリだけ整える

9-16

情報と運営のつながりを補強

17-24

紹介と改善サイクルを磨く

今月、最優先で直す1つ: _____

集客の前に、まず 「見ればわかる」教室へ。

スケジュール共有 & 教室ページ公開サービス



グループのスケジュールを、 リンクひとつで。

習い事教室・部活動・サークルの予定表を数分で作成して公開。
休講や振替の更新も数タップ。紙の再配布はもうありません。

hatop.vercel.app

HATOPなら、予定表をリンクひとつで共有

予定表の公開ページを、教室の「いま」が伝わるミニHPとして活用できます。
すでにホームページがある場合は、予定表を埋め込んで表示できます。

数分で

予定表を作成・公開

リンクで

LINEやメールに共有

数タップで

予定変更を反映

基本機能

無料でスタート

基本無料で、教室の予定表を公開

hatop.vercel.app

グループ名を入れて、予定表を作成

