

慶應義塾大学を受験されるあなたへ

毎日、慶應小論文の添削を受けて、
二浪&自宅浪人から
慶應義塾大学に合格！
短期間で驚くほど伸びる！

Amazonカテゴリランキングで一位を獲得した
慶應小論文対策

【毎日学習会】

まずは、【毎日学習会】の圧倒的な逆転合格実績と、
慶應義塾大学合格の理由をお確かめください

年中無休の家庭教師
毎日学習会



(以下、http://
でお問い合わせ
(特に取り上

■ ファース

塾の集客で

ネット集客
累計生徒数
短期間で驚

月10万円台
塾特化型ネ
【毎日学習

まずは、【毎
繁盛塾立ち

慶應SFC小論文で確実に合格点を取る秘訣が

ぎっしり 詰まった受験相談

受験相談の中身

- 必見！わかりやすい小論文を書くための7つのルールを伝授！
- 200字程度の問題で分かりやすい答えを書くためのコツとは？
- ムリヤリ感の無い・論理的整合性のある小論文の書き方とは？
- あの長い課題文を時間内で読み、しっかりと小論文に反映する速読法とは？
- 門外不出！環境情報学部特有の企画書形式に太刀打ちする方法！
- 新傾向！対策必須の図示問題の対応方法全部教えます！
- 20年分のSFC過去問を分析！実際役立つ背景知識の身に付け方！

いまならプレゼント！

Amazonカテゴリランキング1位を獲得した
毎日学習会代表の著書『小論文はセンスじゃない！』



■ 問い合わせ

あと3ヶ月で
ぎっしり詰

経営相談の

- ・ インター
- ・ 前年同
- ・ ご覧頂
- ・ 校舎に
- ・ フラン

いまなら無
ネット広告
ネット家庭
あなたの塾

塾長の写真！

『毎日学習会』 Amazonカテゴリランキング1位 記念
受験相談にお申し込みいただいた方限定

3大特典プレゼントキャンペーン

「毎日学習会」は、立ち上げ当初から自宅浪人・仮面浪人・不登校・引きこもりなど
多くの教え子様の慶應合格をサポートしてきました。
長年のご愛顧への感謝を込め、いま受験相談をいただいたあなただけに、
3大特典をプレゼントいたします。

受験相談特典①

慶應SFC
小論文・英語・数学
20年分
【過去問題&独自解説】

毎日学習会の塾長自ら、毎年作り直している慶應SFCの小論文・英語・数学20年分の独自解説を差し上げます。Amazonカテゴリランキング一位を獲得した解説力をご実感いただければ幸いです。特に小論文についてはピラミッド構造図や5STEPなどを用いてわかりやすく説明します。



受験相談特典②

Amazonカテゴリランキングで一位を獲得した毎日学習会代表の著書『小論文はセンスじゃない!』

Amazonカテゴリランキングの小論文部門で一位を獲得した毎日学習会代表・林の著書『小論文はセンスじゃない!』のpdf版を差し上げます。ぜひご覧いただいた上で、慶應小論文への理解を深めていただければ幸いです。



受験相談特典③

毎日学習会塾長による無料LINE学習相談(10分×10日間)

今の時期だから出来る塾長に対する直接相談!もちろん2017年度SFC合格者も豊富な毎日学習会では、元教え子様講師による受験相談も10日間受け放題!小論文を含め、慶應SFCの受験教科すべて(英語・数学・情報も対応可能!)について塾長と今年度の合格者が質問に答えます。



■ 問い合わせ

『毎日学習会』
経営相談に
3大特典プレ

ネット家庭
立ち上げ当
多くの教え
そうした実
毎日学習会
今回は、そ
経営相談に
下記の3大特

経営相談特!

ネット集客
ターゲット:
ゼロから考

地方で塾を

経営相談特!

前年同月比
2倍の生徒を
コピーライ

ネット塾の

経営相談特!

ご覧いただ
20人に1人カ
ウェブサイ

毎月十万円!

■ 林紹介

まず始め!

ネットだ
3年間で累
誕生秘話、

毎日学習:



最後に、小論文の5STEPの開発元である、毎日学習会の林代表について少しご紹介します。

毎年、慶應逆転合格者を輩出する毎日学習会
誕生秘話と代表の思い

毎日学習会

不登校・引きこもりから慶應SFCに合格した私が、
自宅浪人・仮面浪人・不登校・引きこもりから
慶應合格を出す塾を作りました。



慶應に入りたい…。でも、自分じゃ…。

私もそんな風に考えて悩む苦しんでいた一人でした。

公立学校の授業では、慶應対策は出来ない…。塾に行くお金もない…。

通信添削では、返却までに時間が掛かり過ぎる…。

おまけに、私は不登校で引きこもりでした。なるべくなら、人に会いたくない。人に会うのが怖い。

正直、ひどい高校生活を過ごしていました。そんな中、暗闇の中で私が続けたのは、慶應義塾大学の過去問分析でした。5学部×20年分の過去問コピーを揃え、英語であれば、どの単語帳から最も多く出題されているか、語法問題の 패턴を10に分けるとどうなるか、内容一致問題の 패턴を10に分けるとどうなるか、小論文であれば、慶應の設問が求めている論理構成はどういうものか、アドミッションポリシーが求めている解答の流れはどういうものか、そういった部分までしっかり考えて、対策を練っていきました。いまにして思えば、こうした対策ができたのは、私が高校時代ひどい不眠症で、半ばうつ状態にあったからだと思います。だからこそ、慶應過去問という厳しい現実をあるがままに受け止め、それに適応した対策を立てることができたのだと、今になっては思うのです。

そういう意味でいえば、私は憂鬱こそ素質だと考えています。人一倍心配性で、夜も眠れないぐらい小さいことが気になって、という性格だからこそ受験は成功すると、私は長年の経験から確信しています。

ただ、今まで多くの教育機関は、そうした受験生にチャンスを与えてこなかったのもまた事実です。

本来であれば才能ある受験生が、学校や塾でのストレスなどで潰れ、結局素質を無駄にしてしまったケースは数限りありません。そういった現状がある中で、私は自宅浪人・仮面浪人・不登校・引きこもりなどの事情を抱えている受験生を、一人でも多く難関大学、特に私の母校である慶應義塾大学に入れるということを事業目標としてきました。そうした夢は今では現実になりつつあり、実際毎日学習会で働いている元教え子様の現役慶應生講師も、保健室登校だったものが複数名おります。

今後、慶應合格者を増やしていき、そうした社会的マイノリティーの人々が、慶應入学者の4割以上を占めるようになれば、日本社会も、もっと多様性が認められる人にやさしい社会になるのではないかと私は考えています。

そうした、静かな変革を成し遂げるのは、このページをご覧のあなたです。

一緒に新しい歴史を作っていきましょう。

- 残金5万円
どん底に
パチンコ
- お世話に
- 倒産の
- 私は、元
- 1000万円
- 先輩社
- 私がこの
- 一つはタ
- もう一つ
- そのこと
- SNS広
- 先輩社長
- ただ、こ
- 検索連
- ここに来
- そこで、
- 合格者
- もう一つ、
- そうした
- そのよう
- そんな
- そんなふ
- たとえば、
- 現役塾
- 私は現役
- 今回のこ
- このこと

慶應SFCに入りたい…。でも、SFCって小論文難しすぎる…。

その勉強法で本当に大丈夫？ 小論文の勉強法によくある落とし穴

正しい日本語が書けない	根拠がない文章になる…	こじつけ感のある展開になる…	課題文が読み終わらない
			
わかりやすい文章が書けない…	論理に飛躍があるとよく言われる…	なんとなく書けたから合格したかな？	設問の要求に答えられない…

週1回しか添削がない他の通信教育や個別指導塾では、
慶應SFC小論文には太刀打ちできません。



『毎日学習会』の慶應SFC小論文指導をおすすめします。

365日毎日の小論文添削で、慶應SFC合格率100%を目指す

【毎日学習会の慶應SFC小論文指導】

1. 「てにをは」を始めとした一文一文の書き方からていねいに指導

実際に小論文添削を受けてみると、「てにをは」「誤字・脱字」「主語・対象語の欠落・混乱」「接続詞不足」「長過ぎる修飾語句」「話し言葉」「不適切な引用・注釈」などの初歩的なミスの多さに愕然とするものです。これでは慶應SFCのみならず、他併願学部の小論文にも悪影響を及ぼします。そこで、毎日



一度でも!

■ 悩み訴求

塾経営を始

その集客法

ターゲットが定まらない

小学生・中
あらゆる生
あらゆる親
あらゆるク

オペレーシ
疲労困憊の

チラシを撒
効果がない

月十万円も
来客はゼロ。

あと半年で
貯金もゼロ!

ウェブサイ
集客できな

業者に数十
来客はゼロ。

ネットでな
お客さんあ

入った生徒
どんどん辞

入っては辞
入っては辞
まったく生

このままの
繰り返し

ふつうの学

あなたはい

1. インター

学習会では、こうしたケアレスミス一つ一つに対してドリルを用意し、適切な書き方ができるように習慣づけます。また、漢検3級の受験を薦めることにより、入試本番で減点対象となるミスをなくし、慶應SFC合格を確実にしていきます。

慶應SFCに合格する小論文を書くためのチェックポイント

- ✓ 「てにをは」など助詞の使い方は適切ですか？
- ✓ 誤字・脱字はありませんか？
- ✓ 主語・対象語が抜けていたり、主述の関係があいまいではありませんか？
- ✓ 接続詞は、最初の一文を除くすべての文章に適切な形でついていますか？
- ✓ 修飾語句は一単語になっていますか？
- ✓ 表現はなるべく漢語を用いるようにしていますか？
- ✓ 本文中の引用部や脚注についてはわかるように表記していますか？

2. 根拠がある文章を書くために、

採点者はどういうときに納得するのか？という人間心理から解説

慶應SFCの小論文って、採点がすごく厳しいのでは……なにか奇抜で斬新なことを書かなければ合格できないのでは……合格者の声や、ネット上の情報から、あなたはそう考えているかもしれません。しかし、実際に合否を見ている限りでは、慶應SFCの合否を左右するのは奇抜なアイデアではなく、それをいかに論理的に表現できるか否かによるものです。たとえば、小論文のある段落内の構成は、可能な限り「結論→根拠→具体例」とすべきです。なぜなら、結論を見れば根拠が気になる、根拠を見れば具体例が気になる、こうした人間心理を読み取り、その疑問に応えるような文章の書き方をしていれば、採点官の興味をそそる答案が書けるからです。読み進めれば読み進めるほどに疑問が氷解していく文章が読みやすいことは言うまでもありません。そして、この「結論→根拠→具体例」で論理を構成する上で用いるのが「演繹法」と「帰納法」です。

演繹法 … AだからBである、という論理をつないでいき、結論を引き出す方法

帰納法 … 個別の事例を多く集め、そこから一般的な法則を導く方法

演繹法とは、「個人情報保護についての世間の目はますます厳しくなっている」というような一般論(≒根拠)と「A社は業務上多くの個人情報を扱う」という観察事項(≒具体例)から「A社は個人情報保護に力を入れなくてはならない」という結論を導く方法です。

これを「結論→根拠→具体例」で書くと

結論：A社は個人情報保護に力を入れなくてはならない

根拠(≒一般論)：なぜなら、個人情報保護についての世間の目はますます厳しくなっているためだ。

具体例(≒観察事項)：具体的には、A社は業務上多くの個人情報を扱うため、

結論：(PREP法)A社は個人情報保護に力を入れなくてはならない。

※PREP法……「結論→根拠→具体例」のあとに再度結論を書くことで文章をわかりやすくする技法

地方で塾：

なぜなら、

こうした

地方で塾：

2. 前年同月

学習塾の

私は、い

一方で、

という形になり、一つの段落として読みやすいことがわかると思います。

一方、帰納法についてですが、これは「東京都民の平均年収は高い」「神奈川県民の平均年収は高い」「千葉県民の平均年収は高い」などの個別具体的な事例(≒具体例)から、「首都圏住民の平均年収は高い」という法則(≒結論ないしは根拠として用いる)を導くものです。

これを「結論→根拠→具体例」で書くと、

結論:このプロジェクトは首都圏住民を対象とすべきである。

根拠(≒法則):なぜなら、首都圏住民は平均年収が高いからである。

具体例(≒個別具体的な事例):たとえば、東京都民・神奈川県民・千葉県民の平均年収は、他の都道府県の平均年収より有意に高いことが知られている。

というような形で書けます。

このように、「結論→根拠→具体例」で段落内を構成することにより、「演繹法」「帰納法」いずれを用いる場合においても、非常にわかりやすい文章を書くことができます。

ただ、このような精緻な論理構造を用いて文章を書いても、大幅な減点対象になってしまう答案例があることには注意しなければなりません。

慶應SFCに合格する小論文を書くための論理展開チェックリスト

- ✓ 間違った情報に基づいて論理を展開していませんか？
- ✓ 書かれていない前提はありませんか？
- ✓ 論理展開の過程を抜かして書いていませんか？
- ✓ そのケースにおいて適すべきでないルールを適用していませんか？
- ✓ その法則を導くにはサンプル数が少なすぎませんか？
- ✓ 出したい結論を出すためにサンプルを選んでいませんか？

慶應SFC小論文の論理展開における重要キーワード

結論→根拠→具体例

段落内の構成を「結論→根拠→具体例」の順番にすることにより、結論を読んだ時の「根拠は？」根拠を読んだ時の「具体例は？」という読み手の疑問に答える形の文章構成にする方法

毎日学習会式演繹法

「結論→根拠(一般論)→具体例(観察事項)→結論」の順番で論理を数珠つなぎにし演繹的に段落を構成する方法

毎日学習会式帰納法

「結論→根拠(法則)→具体例(個別具体的な事例)」という形で、多くの事例から法則を導き、それを結論に対しての根拠とする方法

3. ご覧頂い

せつかく

塾のウェ

そういう

3. 「起承転結」ではない世界標準の小論文執筆法を伝授

小論文の構成方法として、まず「起承転結」を思い浮かべる人は多いと思います。しかし、「起承転結」では慶應小論文を書くことはできません。なぜなら、私たちのほとんどは「起承転結」の「起」がなにで、「承」がなにで、「転」がなにかを理解していないからです。「結」が結論であることだけはなんとなくわかりますが、「起承転」がわからないのですから、結論など書きようがありません。そこで、ハーバード大学などで一般的に用いられるのが「問題解決型」と言われる構成方法です。「問題発見→要因分析→解決策提示→実行」で知られるこうした書き方は、アメリカの研究機関や一流企業などでは一般的に普及しているレポートの構成方法です。しかし、毎日学習会では慶應義塾大学5学部(経済学部・文学部・法学部・総合政策学部・環境情報学部)の過去問20年分を詳細に分析した結果、慶應SFC小論文では、さらに課題文の整理(議論の整理)が求められることがわかりました。そこで毎日学習会では、「議論の整理→問題の発見→原因の分析→問題の解決策→解決策の吟味」という構成で小論文を書く「小論文の5STEP」を開発しました。慶應SFCのアドミッション・ポリシーは「問題発見・問題解決型教育」であることはよく知られていますが「小論文の5STEP」はこの問題発見・問題解決の流れをベースとした小論文の書き方です。

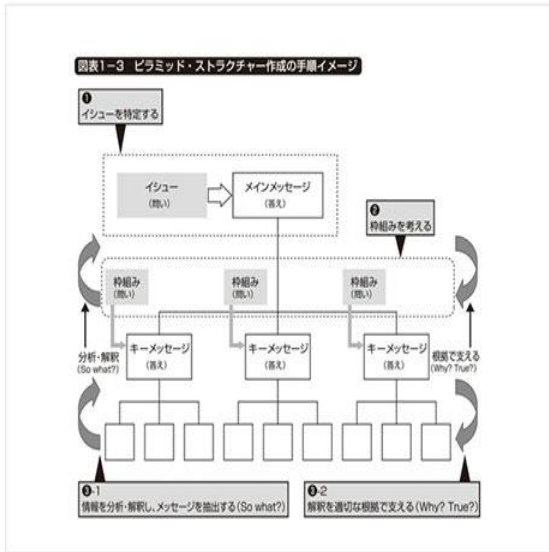


慶應SFC小論文の解く上での5STEP

1. 議論の整理 問題を発見する上では、議論を整理する必要がある
2. 問題の発見
3. 原因の分析 問題を解決するうえでは、問題の原因を分析する必要がある
4. 問題の解決
5. 解決策の吟味 問題を解決するうえでは、解決策を吟味する必要がある

議論の整理については慶應SFCの多くの過去問がそうであるように、議論の前提とそれぞれの課題文の相違を整理すれば問題ありません。問題の発見についても、時代の流れを日本国内における流れと、海外も含めた流れで整理して、今後5年~10年のあいだにどのような問題が起こるかを考え、それについて書けば新規性があるアイデアを出すことができます。解決策の吟味についても、利害関係者の利害を整理したり、他の解決策について検討すれば問題ないでしょう。難しいのが、原因の分析と、問題の解決についてです。原因の分析にせよ、問題の解決にせよ、よくありがちな間違いとしては、書き手が原因だと思いこんでいるものに向かって誘導する、書き手が解決策だと思いこんでいるものに向かって誘導する、その結果として説得力がなくなり、点数が大幅に減点されるということがよくあります。こうした大幅減点を回避するには、原因の構造や、解決策の構造をピラミッド構造で図示し、漏れなくダブリ無くその全容を明らかにした上で、その中でも特に重要性が高いものについて小論文内で大きく扱う必要があります。こうした方法を「ピラミット・ストラクチャー」と言い、毎日学習会では数十の練習問題で、このピラミットストラクチャーの書き方が身に

つくように徹底的に指導します。



出典:「MBAクリティカルシンキング」(グロービス)

慶應SFCに合格する小論文を書くためのピラミッド構造チェックリスト

- ✓ 他の例と比較検討することなく、直感で因果関係があると決めつけていませんか？
- ✓ 他の要因があるにもかかわらず、その要因を無視していませんか？
- ✓ 原因と結果を入れ違えていませんか？
- ✓ たまたま最後に起こったことや目立ったことを原因にしていませんか？
- ✓ 原因分析や解決策の真の目的からそれていませんか？
- ✓ 手段が目的化していませんか？

4. 校舎にお
さて、こ
しかし、

4. 「読むのが遅い人」でも30分以内に課題文を読み終える方法を開発

慶應SFCの小論文は、その課題文の長さで知られています。課題文が十前後あることは珍しくなく、それほどまでに膨大な課題文を読み、その後比較的に長い小論文を書くことは極めて困難なことのように思えます。そこで毎日学習会では、課題文を読む上で結論と根拠のみに着目し、一部の例外を除き具体例は無視、論証図を書き結論と根拠の論理的な関係を図にすることで、読むのが遅い人でも30分以内に課題文を読み終える方法を開発しました。これを用いることにより、膨大な課題文の中で、結論と根拠だけを読み、論理関係を把握するだけで済むようになり30分程度で、すべての課題文を読み、要約を書き終えることができるようになります。そもそも、慶應SFCがあれほどまでに膨大な課題文を出す理由は、それらすべて読んでほしいと受験生に望んでいるからではありません。そのようなことができる受験生はまず居ないからです。慶應SFCがあの作題から意図していることは、あれほどまでに膨大な課題文の中

モデルの河

から重要な部分だけを整理して素早く読解しまとめる力があるか否かを受験生に問うというものです。そのための能力を身につけるお手伝いを毎日学習会にさせていただければと思います。

慶應SFCの課題文を素早く読解するための3つのポイント

具体例の無視

基本的には具体例の内容は、結論や根拠の中に帰納的に要約されていることが多いので速読をする上では無視してかまいません。

結論・根拠の特定

課題文の中での結論・根拠がどれにあてるのかを特定します。

論証図まとめ

課題文の中の結論・根拠の関係を論証図にし、どのような形で論理構成されているのかを整理します。

5. Fランク
もちろん、
この合格!

5.環境情報学部の「企画書形式小論文」についても万全の対策

慶應SFCの受験生を悩ませるのが、「企画書形式小論文」過去20年間のあいだでも、2017年、2016年、2015年、2012年、2011年、2008年、2007年、2006年、2005年、2002年、2001年、1999年が企画書形式の出題で、近年ではほぼ毎年企画書形式の小論文が出題されていることがわかります。こうした企画書形式の小論文で、一番難易度が高いのが、採点官をうならせるようなアイデアを出すことです。アイデア出しはとかくセンスが必要な分野だとされ、多くの受験生が尻込みをする分野です。しかし、アイデア出しには四つの公式があることが理解できれば、実はアイデア出しはさほど難しい作業ではありません。



モデルの河村

アイデア出し4つの公式

1. 足し算のアイデア …AとBを足すことにより、新しいモノを生み出すこと
ex) いちご+大福⇒いちご大福
2. 引き算のアイデア …AからBを引くことにより、新しいモノを生み出すこと
ex) ガラケー-番号キー⇒スマートフォン
3. 掛け算のアイデア …AとBを掛けることにより、新しいモノを生み出すこと
ex) パソコン×ガラケー⇒スマートフォン
4. 割り算のアイデア …AをBで割ることにより、新しいモノを生み出すこと
ex) テナント÷ブース⇒ネットカフェ

アメリカの研究者・オズボーンが確立したこうした公式は、現在でもアイデアを出すためのフレームワークとして多くのビジネスマンが活用しています。アイデア出し能力はセンスによるものではなく、公式があり、努力次第で確立可能な能力です。

アイデアの妥当性を確認する上でのチェックポイント

- ✓ 競合の資産を負債に変えるようなアイデアですか？
- ✓ 最先端技術が活用され、まだ世に出ていないものですか？
- ✓ データベースを先に集めたプレーヤーが勝てる構造を持っていますか？
- ✓ 複数の学問分野の融合により成り立つアイデアですか？
- ✓ 実行するために必要な資源が考え抜かれており、準備可能ですか？
- ✓ プレーヤーの現状を鑑みた上で適切な戦略が取られていますか？

まずはこの問題を読んでみてください。

資料1から資料6を参考にして、君が日本をデザインするとき、

- 1) どのような日本を良い日本だと考えますか
- 2) その根拠となる価値観はどのようなものですか
- 3) 実現のためのプロセスと実現のために君自身ができることあるいはしたいことの三点を説明してください。

(1から3の内容を含んで800字以内、

解答欄の枠内であれば図を挿入してもかまいません)

(慶應義塾大学SFC 総合政策学部 小論文 2011年 過去問)

あなたは、こんなふうに解きませんでしたか？

STEP 01

問題全体に目を通す

資料1から資料6を参考にして、君が日本をデザインするとき、

- 1) どのような日本を良い日本だと考えますか
 - 2) その根拠となる価値観はどのようなものですか
 - 3) 実現のためのプロセスと実現のために君自身ができることあるいはしたいことの三点を説明してください。
- (1から3の内容を含んで800字以内、解答欄の枠内であれば図を挿入してもかまいません)

どうやって書けばいいのかな？
とりあえず、順番通りに
書いてみよう。



STEP 02

とりあえず原稿用紙に
求められた解答を順番通りに書いてみる

- 1) どのような日本を良い日本だと考えますか
⇒私は、○○という日本が良い日本だと考えます。
- 2) その根拠となる価値観はどのようなものですか
⇒なぜなら、○○○○だからです。

■ まずは、
あなたは、

POINT 01

- ・ 自宅浪
- ・ 仮面浪
- ・ 社会人

あれ？ こ

POINT 02

- ・ 2017年
- ・ 逆転合格
- ・ 続出！

広告の写真、

3) 実現のためのプロセスと実現のために君自身ができることあるいはしたいことの三点を説明してください。

⇒その実現のためのプロセスは○○○○です。

そのために私は○○○○ができるので、○○○○をしたいと思います。

あれ、800字にならないぞ？設問の要求に沿っているはずなのに、おかしいなあ…。

毎日学習会方式にすると、こんなに差が出る

いつものやり方だと…



小論文過去問スタート



資料1から資料6を参考にして、君が日本をデザインするとき、
1)どのような日本を良い日本だと考えますか、
2)その根拠となる価値観はどのようなものですか、
3)実現のためのプロセスと実現のために君自身ができることあるいはしたいこと、の三点を説明してください。
(1から3の内容を含んで800字以内、
解答欄の枠内であれば図を挿入してもかまいません)。

あれ…これ…、
どうやって解けばいいんだろう？
この質問に答えても、
100字ぐらいしか埋められないしな…。

毎日学習会方式だと…



小論文過去問スタート



資料1から資料6を参考にして、君が日本をデザインするとき、
1)どのような日本を良い日本だと考えますか、
2)その根拠となる価値観はどのようなものですか、
3)実現のためのプロセスと実現のために君自身ができることあるいはしたいこと、の三点を説明してください。
(1から3の内容を含んで800字以内、
解答欄の枠内であれば図を挿入してもかまいません)。

課題文は結論・根拠だけを見て、
具体例は無視して整理して、
議論の整理の部分でまとめよう…。

どのような日本が良い日本か…

■ 毎日学習

いつものやり方

塾のチラシ：

- ・ 小学生、
- ・ 国数英3
- ・ 志望校1

< なんでも

よし、この：

1分後には、
頭の片隅に：

毎日学習会：

志望校につい

- ・ 自宅浪、
- ・ 2017年
- ・ いまな

< おっ！

< 2017年月

< お金なし

お客様が
「自分のこ、
として広告：

ふむふむ…
この広告に：

よし、
早速、相談

Sheet 1

ということは、逆に日本の
問題点を書けばいいな…。

その問題点の原因を
ピラミット構造でまとめて、
重要な部分を整理して書けばいいな…。

その解決策をどのような日本を良い日本だと考える
かという型で書いた上で、その根拠となる価値観も
ピラミット構造でまとめて整理して書こう…。

実現のためのプロセスと実現のために君自身が
出来ることあるいはしたいこと、も解決策の
ピラミット構造にまとめた上で、
解決策の部分で書こう…。



残り700字…、
何を書いたらいいのか分からなくて
時間だけが過ぎていく……。

問題を「小論文の5STEP」で
分析できるので、
構成がどんどん思いつく！



原稿用紙がほとんど埋まらないまま、
ゲームオーバー！



問題を読むのと同時に構成を思いつくので、
議論の整理・問題発見・原因分析・
解決策・解決策の吟味各160字ずつ、
現代文の問題みたいに
すらすら慶應小論文が解ける



制限時間の半分で
慶應小論文を完答!

■ 毎日学習

▼ あなたが

ネット広
累計生徒
あなたの

塾の集客

1. ターゲ

2. 目指す

3. ターゲ

4. 広告出

5. キャツ

私は、実

▼ あなたが

実際に、

いままで

▼ あなたが

また、広

毎日学習会・慶應小論文対策講座のセット内容

▼ 小論文の5STEP

小論文ってどうやって書いたらいいかわからない……。

そんな悩みを抱えている受験生は少なくないはずです。

毎日学習会の「小論文の5STEP」は、慶應小論文に求められる要素を徹底分析。

小論文の構成を、以下の5項目に分け、さらにそれを25項目に分けることによって、

迷うことなく小論文を書けるようにしています。

慶應小論文を解く上での5STEP

- 1. 議論の整理 問題を発見する上では、議論を整理する必要がある
- 2. 問題の発見
- 3. 原因の分析 問題を解決するうえでは、問題の原因を分析する必要がある
- 4. 問題の解決
- 5. 解決策の吟味 問題を解決するうえでは、解決策を吟味する必要がある

それぞれの要素がどうして必要なのか?を実際の慶應小論文を出しながら論理的に説明しているため、迷うことなく慶應小論文の学習に取り組むことができます。

▼ 慶應5学部小論文過去問20カ年分独自解説

街中の書店で慶應の過去問を買っても、せいぜい5年分しか手に入
りません。本屋やAmazonを利用し、お手頃価格で手に入る



Sheet 1

りません。白本屋やAMAZONを利用しても、お手頃価格で手に入るのは10年分がいいところでしょう。その上、赤本の解説は受験生にとって再現性があるものではなく、決してわかりやすいものではありません。そこで、毎日学習会では、慶應5学部(経済学部・文学部・法学部・総合政策学部・環境情報学部)の小論文過去問・独自解説20年間分を用意、他教科についても慶應義塾大学については同じく20年間分を用意し、慶應SFCについては同じく独自解説を自社で用意しております。



▼ 毎日の小論文課題

小論文添削を頼んだものの、一ヶ月に一回程度しか添削してもらえない…他の学習塾や通信添削では、そうした事態もままあるようです。毎日学習会では、毎日、独自の小論文ドリルか慶應小論文の過去問から課題を設定し、それをこなしていただく中で、慶應小論文がすらすら解ける実力を錬成していきます。
 『毎日やるから、合格できる』創業当初からのキャッチフレーズそのままに、365日毎日徹底的な指導を行うことで、あなたの慶應義塾大学合格を確実なものにします。



広告レポー

『毎日学習会』学習の流れ

1.LINEで授業を受ける。

1

毎日学習会出身の現役慶應生講師から、小論文の解き方や、小論文を書く上での注意点を聞いた上で、宿題を設定されます。

※インターネットに接続して受講します。



■ 『毎日学

1. LINEか

ネット家庭
ネット広告
注意点を聞

2. 毎日学習

塾特化型ネ
あなたの塾

3. ネット

相談を重ね
検索連動型

4. 出稿結

ヒートマッ
広告が事前
毎日徹底的

毎日学習会
毎日の改善

※ エクセ

2.毎日学習会方式で小論文演習

2



毎日学習会の「小論文の5STEP」を利用して、
慶應小論文を演習します。



テキスト

改善に向け

トル

3.添削課題を提出

3



毎日学習会の先生に、
添削課題を提出します。

毎日学習会出身
慶應生講師による添削指導

※写メでいただいて、
その場で音声で添削します。




添削課題

4.添削課題の確認

4



1に戻って明日の宿題に進む



Sheet 1

毎日学習会出身の慶應生講師から
指導を受けた添削課題を確認します。
その上で、再度書き直し、課題再提出します。



やり直し原稿

これが実際の教材です！

○ 慶應義塾大学SFC 環境情報学部 小論文 2014年 解説

湘南藤沢キャンパス (SFC) 開設25周年を記念して、シリーズ『地球と人間』が出版されることになり、その準備がはじまりました。あなたは、高校生編集者として、このシリーズのうちの1冊の本を編集することになりました。

あなたが編集を任せられたのは、異なる作者による文章を集めた本で、あらかじめ以下の [A] ~ [I] の9つの文章が、収録される候補として選ばれています。ただし、ページの分量制限があるため、本に収録できるのは9つのうち6つの文章です。本は、あなたが書く「はじめに」という文章と、6つの文章で構成されます。

・ 問題文の読み方

この手の問題の鉄則は、文字数が長い順から解くことである。なぜなら、小論文というのとは一種筆算に近いところがあり、当初の仮設構築 (= 暗算) も、紙に書いて計算しているうちに変わってしまうからである。本来優れたテキストの書き手というのは、小論文を書く前と書いた後では意見が異なっていないとさえ考えている。

1については議論をする上で必要なので予め書く必要があるが、その次は3を演習し、その後その結果に基づき2を執筆し、最後に4を執筆するのが効率的な執筆法である。

・ SFCが求める解答への指針

1については議論の整理をするための問題なのでそれほど重要ではない。文章を1ページごとに読んで、大体的な内容をまとめるのみで良い。さぼと点数にも影響しない。

3については、問題全体を見渡し、どの課題文を抜くか考えながら構成する必要があるが、抜く課題文を選ぶヒントになるのは、「地球と人間」というタイトルである。つまり、地球規模ではない問題を選べば良い。

その上で、3については5STEPS、2については結論・根拠・具体例でそれぞれの問題に沿った内容を掛けば良い。特段オリジナリティーを出せる問題ではないが、そもそもの問題が難しいので正答できる人は少ないだろう。

・ 模範解答

問題3

選ばれた6つの文章

- B 環境レジームの形成・強化の進展
- C 理屈が「現実」をつくる
- D 相互依存システムとしての生態系
- E SF小説が空想する社会像
- H オゾン層破壊の人為性が実証された経緯
- I 経済の法則と地球の法則

議論の整理→それぞれの課題文を接続して5STEPSの構成を取るよう整理する。前書きという構成上、そうい

った形での整理をすることが最もふさわしい

この本の狙いは、全地球的な環境問題をいかに解決するか、という点に集約される。このテーマを議論するために、まず現状から問題を発見し、その上で原因を分析し、解決策を提起するという章構成を採っている。まず、私達が直面しなければならない問題の発見については、Dで植物の事例から具体的に紹介し、Hでは現在の数値を交えて具体的に紹介している。その上で、Eを掲載することで今後の地球環境の変遷を予測している。さらに、現行の経済システムと環境保護のあいだには大きな矛盾があることをIで指摘し、その上でそうした組織を乗り越えることの必要性をCで強調し、そうした取り組みをBで紹介している。

- これが、
- POINT1 K
- 毎日学習:
- POINT2 E
- 毎日学習会
- POINT3 H
- また、目

POINT1

「てにをは」「誤字・脱字」「言葉遣い」「接続詞」などの基礎を徹底指導

慶應小論文といえど、決め手になるのは基礎。
出来て当たり前だからこそ、減点したくない分野を徹底対策。

POINT2

「小論文の5STEP」に基づく慶應小論文の構成指導

慶應小論文には、慶應が暗に指示している正しい論理構成があります。
これさえあればスラスラ慶應小論文が書けるという解き方を指導します。

POINT3

慶應小論文に必要な知識の紹介

慶應小論文で求められる知識は、
一般的な高校で履修する知識とは相当異なります。

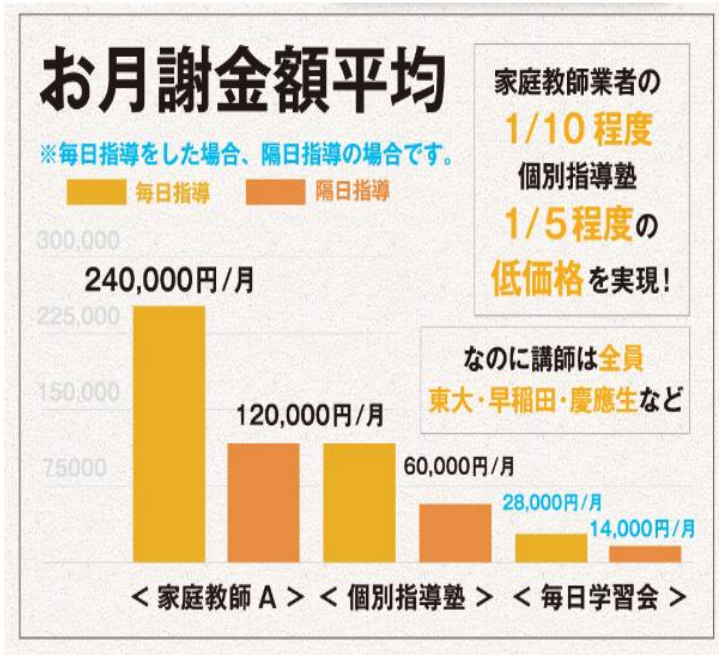


POINT4

担当する先生は、毎日学習会の卒業生

どうしても合格できる気がしないとき、
担当の先生の合格体験記をいつでもウェブサイトで見ることができるので、やる気が湧いてきます！

ここまで、至れり尽くせりだと、**料金が高い**と思ったあなた
塾・予備校で毎日指導を受講した場合と、**比べると…**



Q&A お客様からよくある質問

- 料金
 - ここまで、一般的な広告制作初期費用
 - 塾特化型他社広告制作業1日毎日学習会
 - 広告管理費
 - 広告制作業1日毎日学習会
 - ↑ グラフ制
- Q&A ま
 - Q 広告を何
 - A 広告をこ
 - Q 毎日学習
 - A はい。そ
 - Q 一つのタ
 - A 基本的に

Sheet1

Q 毎日学習

A お引き受

Q 広告につ

A 想定して

Q 広告につ

A 基本的に

Q 支払いに

A 基本的に

Sheet1

//skypeeveryday.com/LP_sfc_essay.html
わせボタンがあるところにはすべて入れる)
げていないパーツは削除する)

トビュー

お困りの方へ

だけ・チラシなし・校舎なしで
200人突破！
くほど伸びる！

の広告費で月100万円台の利益を実現する
ット集客のプロフェッショナル
会】

毎日学習会】の圧倒的な集客実績と、
上げの理由をお確かめください

せボタン1

生徒30人増を達成するための秘訣が
まった経営相談

中身

ーネット集客で成功するためのターゲットの選び方
月比2倍(29名→71名!)の生徒数を獲得したキャッチフレーズの工夫
いた生徒さんの20人に1人がお問い合わせをするウェブサイトの作り方
お越しいただかずに、ネット通話だけで数十万円単位の成約を取る方法
大学仮面浪人から慶應合格、日大仮面浪人からの慶應合格を出すノウハウ

料招待！

だけ・チラシなし・校舎なしで累計生徒数200人突破の
教師「毎日学習会」塾長が、
の集客戦略を無料で2時間徹底アドバイス！

に替える

おせボタン2

会』Amazonカテゴリランキング1位記念
お申込みいただいた方限定
プレゼントキャンペーン

教師「毎日学習会」では、
初から自宅浪人・仮面浪人・不登校・引きこもりなど
子様の慶應合格をサポートしてきました。
績が認められ、Amazonカテゴリランキング(小論文の部)では、
の「小論文はセンスじゃない」が1位を獲得！
れを記念して、
お申込みいただいた方限定で、
特典をプレゼントさせていただきます。

典1 モデルの河村さんの女子大生・社会人っぽい写真に替える(ぱくたそ参照)

の
を
えます！

経営していると、お客さん欲しさに「小学生・中学生・高校生・大学生・社会人、誰でも大歓迎」

典2

で
獲得した
ティング術伝授！

客数は、広告クリック率×お問い合わせ率×体験授業受講率×成約率で決まります。この中で一番か

典3

いた生徒さんの
お問い合わせをする
トの作り方！

以上かけてチラシを撒いても、数十万円の初期投資でウェブサイトを作っても、まったく成約に

に、毎日学習会の代表である林について少し紹介します。

け・チラシなし・校舎なしで
計200人もの生徒を集めたネット家庭教師「毎日学習会」
と代表の思い

会

1、倒産の危機.....。

いた私を救ったのは、
塾の経営者をしていた先輩社長が教えてくださったネット広告のノウハウでした。

なります。ネット家庭教師・毎日学習会代表の林と申します。

危機、残金5万円から生まれたネット家庭教師のアイデア

々はネット家庭教師とは別のビジネスを運営していました。東証一部上場の大手予備校と業務提携
ほどの資金を集めて始めたビジネスでしたが、銀行口座に残された残金は5万円。事務所の家賃の
長が教えてくれたネット広告のノウハウとネットビジネスのコツ

ベンチャービジネスに失敗したとき、今にして思えば、私は二つの点で大きな間違いを犯していま
ーゲットを無意識のうちに、優秀層に絞っていたことです。勉強の質問にいますぐ答えるという
の、もっとも最大の間違いは、小学生・中学生・高校生・大学生・社会人のすべてを対象としてし
を教えてくださったのは、パチンコ屋の経営者からネットビジネスに参入し、数年で事業をパイ
告への注力と続出する退会者

が私に薦めてくださったのは、検索連動型広告の出稿でしたが、私がまず始めたのはSNSへの広告
のような形で生徒を集めていく中で、どんどん問題が生じてきました。そのうちの 하나가、退会
動型広告への転換と退会者の大幅減少

ていよいよ、私は先輩社長が検索連動型広告を私に薦めてきた理由が分かりました。基本的に真
SNS広告から撤退し、検索連動型広告に切り替えたことにより、退会率が大幅に減少しました。
の講師育成により1日3時間以下の労働で月利益100万円以上を安定して達成

、私が心を砕いたのは、私の塾からの合格者を講師として養成することです。どれだけの時間を掛
工夫の一つが、指導内容を細かくマニュアルにまとめることで、講師の予習をなくしたことです。
こして講師が育ってきた結果として、今の私は1日3時間も働かずに、月100万円以上の利益を安定
時に感じたネット集客業界への義憤

うにして、余裕が出てきた最近のことです。ふと私自身が、以前は集客に困り果てていたこと過
、もうすでに塾経営の一線を退いている方が、現在の厳しい市場環境でも通用する集客ができる
経営者の私だからこそできるネット集客コンサルティングを提供したい

の塾経営者です。今この瞬間も、身銭を切って広告を出し続け、痛みとリスクを背負いながら結
の取り組みは、私自身がいかげんな集客業者に対する義憤に駆られて行っている、いわば慈善
は、一方で、今回のこの取り組みはいつ終わるかわからないということでもあります。幸い経営し

広告づくりに携わせていただいたお客様には、必要としていただける限りアドバイスはさせてい
き

めてみた…。でも、生徒がぜんぜん来ない…。

で本当に大丈夫？ 学習塾の集客法によくある落とし穴

が

学生・高校生……

徒の

卸さんの

レームに全力対応！

モデルの河村さんの女子大生・社会人っぽい写真

ョンが回らず

毎日……

モデルの河村さんの女子大生・社会人っぽい写真

いても

モデルの河村さんの女子大生・社会人っぽい写真

使ってるのに

……

モデルの河村さんの女子大生・社会人っぽい写真

こ……

トからも

い

万円払ったのに

……

そんなあなたに

『毎日学習会』の塾特化型ネット集客をおすすめします。

んて

つまらないのかなあ……

結果にコミットする広告制作と、365日毎日の広告管理で
3ヶ月で30人の生徒増を目指す

が

めていく

【毎日学習会の塾特化型ネット集客】

め、

め、

徒が増えない……

モデルの河村さんの女子大生・社会人っぽい写真に替える(に

毎日が

るのかなあ……

習塾と同じことをしていたら、

つまで経っても「自転車操業」から抜け出せません。

-ネット集客で成功するためのターゲットの選び方

Sheet1

を開いているので、お客様が来るか不安で不安で.....どんなお客さんでもいいから、とりあえず
、小学生・中学生・高校生・大学生・社会人のすべてを対象とした学習塾では、そのすべてのお客
悪循環を食い止めるためには、とにかくターゲットを絞ることに尽きます。私が経営するネット塾
を経営されている方にとっては、このようなターゲットを限定する方法はリスクがあるように感じ

比2倍(29名→71名!)の生徒数を獲得したキャッチフレーズの工夫

客数は、ネット集客をしている場合には、 $\text{広告クリック率} \times \text{お問い合わせ率} \times \text{体験授業受講率} \times \text{成約率}$
ままでの集客の経験の中で、どのようなキャッチフレーズが広告クリック率が高く、どのような
あまり良い反応が取れない広告としては、機能を売り出した広告があります。「慶應小論文10回

モデルの河村さんの女子大生・社会人っぽい写真に替える(ばくたそ参照)

Sheet1

いた生徒さんの20人に1人がお問い合わせをするウェブサイトの作り方

ウェブサイトをつくったのに、成約が一件も取れない……。そう嘆かれているオーナーさんも決し
ウェブサイトを作る上で、もっとも大事にすべきことは、お客様の感情の流れに寄り添って作ること
ふうに工夫してサイトを作れば、ご覧頂いた生徒さんの20人に1人がお問い合わせをするウェブサ

を越しただかずに、ネット通話だけで数十万円単位の成約を取る方法

ここまで読み進めていただいたあなたが疑問に思っているのは、チラシもなく、校舎もなく、ネット

ネット家庭教師を始めてみて気づいたこととしては、人間はリアル校舎で1回2時間の面談をして7

村さんの女子大生・社会人っぽい写真に替える(ばくたそ参照)

大学仮面浪人から慶應合格、日大仮面浪人からの慶應合格を出すノウハウ

、ネット家庭教師「毎日学習会」の生徒数がどんどん増え続ける理由は、それだけではありませ
実績を生み出すための指導ノウハウや受験校・受験科目の選定は、大学受験のみならず、資格試験

付さんの女子大生・社会人っぽい写真に替える(ばくたそ参照)

この検索連動型広告をご覧ください。

なぜこの広告が月100万円以上の利益を産んでいるかわかりますか？

共感を生む

人

人 → あてはまる人にクリックさせる

れ私のこと言ってるのかな？

機能ではなく、効果と勢いを売る

度も < おっ、今年の実績なんだ！

格者 < もともと頭が良かったわけじゃないんだ！

< 何人もいるんだ！

入れる

面接方式にすると、こんなに差が出る

やり方だと...

を受け取る

&中学生&高校生、大歓迎！
理社、全科目対応！
中堅公立～最難関校までOK!

できるって書いてるけど、なんかピンと来ないな.....

チラシはゴミだから捨てちゃおう！

あなたのチラシのことは、
もない.....。

方式だと...

いてネットで検索する

人&仮面浪人&社会人から合格
度も逆転合格続出
から10回まで無料で相談対応

私も仮面浪人しようかどうか悩んでたからちょうどいい！
まも逆転合格者結構出てるんだ.....！
から10回まで無料で相談してくれるのはありがたい！

と」
をチェックする

..
書いてあることはまさに私のことだな.....

してみよう！

Sheet1

【会】塾特化型ネット集客セット内容

塾の集客戦略を無料で2時間徹底アドバイス！

広告だけ・チラシなし・校舎なしで、
数200人突破のネット家庭教師「毎日学習会」塾長が、
塾の集客戦略を無料で2時間徹底アドバイスします。

戦略をゼロから作る5STEP

ネット選び <あなたの得意分野を参考に、ターゲットを絞り込みます>

べき成果の設定

ネットへの悩み・解決策訴求 <どんな商品売っていくかを考えます>

高プランの作成

キーワード・ウェブサイトの作成 <どのように売っていくかを細かく考えます>

実際にネット家庭教師を運営し、うまく行った施策もあれば失敗した施策もあることから、その経験

塾のネット広告をゼロから作成！

どのような商品を、どのように売っていくかのプランが固まったら、ネット家庭教師『毎日学習会』

の多くの同業他社LPの分析と、成果測定から、もっとも結果を出せるサイト製作・広告制作に精進

塾のネット広告の費用対効果を毎日報告！

広告は打って終わりではなく、打ってからがスタートです。成果が出るように最善の手を尽くして

トの写真入れる

『学習会』塾特化型ネット集客の流れ

直接面談で2時間の無料アドバイスを受ける

教師・毎日学習会の塾長である林から、
の作り方や、ネット広告を出稿する上での
いた上で、今後のビジネスプランを一緒に考えます。

学習会方式で広告制作

ネット集客「毎日学習会」のノウハウで
の広告と一緒に製作します。

広告を出稿

で決めたターゲット層に向けて
広告を出稿します。

集客の分析と改善

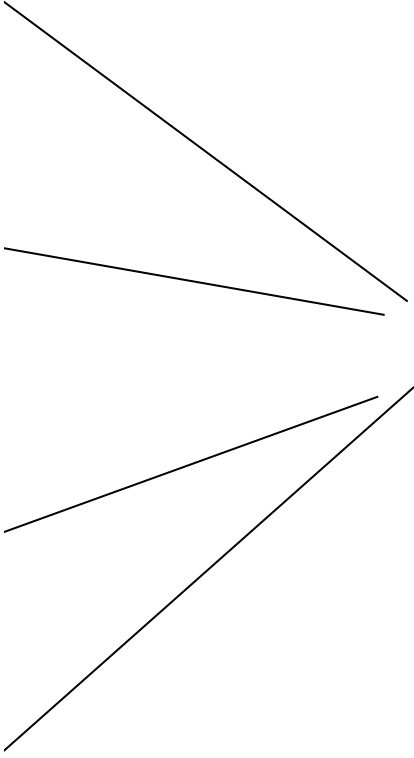
ウェブ・アクセス解析・KPI表を利用し、
にコミットした成果を達成するように、
に改善を加えます。

塾長による
アドバイス

KPI表を共有し、

たアドバイスを毎日します。

塾のオーナー風のいらすとやイラストに替える



広告レポートに替える

実際『毎日学習会』塾特化型ネット集客・日次レポートです！

PIを毎日追跡し、徹底的に数字ベースで広告を管理

会では、お問い合わせ率・お問い合わせ数・体験受講率・体験受講数・成約率・成約数・客単価？

目標数値未達の場合の改善施策が明確

では、いままでも広告出稿について多くの成功と失敗を繰り返してきました。そうした経験に基

：ートマップ・アクセス解析に基づき広告を適宜改善

目標数値が達成できないときには、広告を縮小することも一つですが、たとえばお問い合わせポタ：

トル

至れり尽くせりだと、料金が高いと思ったあなたが制作業者に依頼した場合と含めると

朝費用

社A ===== 120万円
他社B ===== 60万円
 === 30万円

他社 ===== 月額10万円+α
 == 月額3万円(固定)

]作をお願いします。

5お客様からよくある質問

依頼する上で、こちらがすべきこと、一方で毎日学習会側がすることを教えていただけますか？

6依頼いただく際には、毎日学習会とミーティングしていただいた後、こちら指定のフォーマット

7習会では、一年を通じて安定して同じ程度の売上を出せていますか？

8このようになるように工夫しています。たとえば、4月・5月のシーズンはまとめ払いのお客様が多
9ターゲットでうまくいったら、他のターゲットも狙いたいと考えていますが注意点はありますか？

10、緒戦のターゲットというのは、起業家が最も得意とするマーケットを狙っているわけですから

Sheet1

① 会社本体とターゲットがかぶった場合でも、広告制作は引き受けていただけますか？

② できません。その理由は、毎日学習会にとって不利になるからというより、お客様にとって不
ついで、想定していた成果が出なかった場合はどうしますか？

③ いた結果が出るように工夫をします。たとえば、お問い合わせするにあたってのフックになる部
ついで、まずはどれぐらいの数字を狙うのですか？

④ 広告クリック率3%以上、お問い合わせ率5%以上、体験受講率66%以上、成約率33%以上、サ
まどのような形でどのタイミングで行う形ですか？

⑤ 初期費用の30万円は一括前払いでお願いしております。また、月額費用については、月々3万円

!

です！」という広告を打ってしまうものです。しかし、それでは顧客の対応に追われ、満足なサー

ゝんたんに明日からでも二倍にできるのが「広告クリック率」です。広告の反応率を上げるために

つながらないというのはよくある話です。なぜ成約につながらないのかというと、あなたのチラシ

集客を結び、日本経済新聞朝刊でも華々しく紹介され、順風満帆に思えたスタートでしたが、業界最
大の支払いも滞り、大家さんが直接乗り込んでくる始末。そんなどん底の中で生まれたのが現在経営
者になりました。

サービスにおいては、勉強の質問があったらスマホに質問をしにいくような、いわば真面目な生徒
さんです。地方で学習塾を展開していると、一人でも多くのお客様に来てもらうために全年齢
アウトし成功されていた先輩経営者でした。彼はランチェスター戦略から、サービスのターゲット

を出稿、その中でも特にTwitterに対する広告出稿でした。最初はお金がなかったので、プログラ
ムの高さでした。Twitterから集まってくる生徒というのは、基本的にTwitterをやっているわけで

真面目な生徒さんというのは、検索してうまくいくやり方を調べ、それが分かったらコツコツ自分で
今では月5%以下の退会率で、この低い退会率と高いクリック率・問い合わせ率により、常時見て

掛けて講師教育をしても、合格者に指導し続けてきた薫陶の蓄積にはかないません。合格者が講師

合格者講師はそもそも受験生のときにそのマニュアルで指導を受けているので、そもそも予習予
習して出すことが出来ています。もちろん、前のビジネスの失敗でご迷惑を掛けた方にお詫びにし

た経験から「塾 集客」とGoogleで検索してみました。すると出て来る数々のコンサルティング
か否かについては、私は甚だ疑問を抱かざるを得ません。チラシの反応率一つをとっても、十年前

果を出し続けています。だからこそ、私にはあなたの孤独が少しなら理解できます。私は偉そうな
事業のようなものです。ですから、一切お代をいただかずに2時間相談に乗ることも厭わないです
しているネット家庭教師は順調そのものですから、そちらに集中するために、広告と一緒に作るこ

Sheet1

とありますが、私自身による広告づくりそのものについては、おそらくそう遠くないうちにお断り

真に替える(ぱくたそ参照)

真に替える(ぱくたそ参照)

真に替える(ぱくたそ参照)

真に替える(ぱくたそ参照)

ぱくたそ参照)

Sheet1

入っていただければもう誰でもいい.....そんな本音を抱えながら集客活動に励んでいるオーナーさま様に対して最高の満足を提供することはままならないからです。ターゲットがあいまいになると家庭教師『毎日学習会』でも、主なターゲットを特定大学の特定学部の入試に絞り、その大学・学科に絞るかもしれませんが、ネットビジネスに乗り出すことで、全国全世界を対象とすれば、ニッチな

クリック率で決まります。この中で一番改善しやすく、またある意味では一番改善しにくいのが、広告のキャッチフレーズが広告クリック率が高いか低いかを熟知しています。一つ例を挙げると、「広告をクリックして無料で添削」などというキャッチコピーは機能を売り出した広告の代表例ですが、これだけ

Sheet1

Sheet1

して少なくないはずです。集客方法の出来が悪かっただけなのに、やっぱりネットビジネスは儲か
です。私達のサイトであれば、まず合格体験記で合格者へのあこがれを煽り、次いでお客様の多く
サイトを作ることは十分に可能です。たいてい、お問い合わせいただいた生徒さんの三分の二が体

ト広告だけで集客をし、LINEの通話だけでやり取りをされていて、なぜ数十万円単位の成約が取れないのか
ひたすら説得をするよりも、毎日10分の通話を10日間交わすうちに築かれる信頼のほうがはるかに

し。信頼を築く上で、大きな役割を果たしているのは、元生徒の合格者講師の存在です。毎日学習
食や高校・中学受験など多くの分野に応用可能なものです。私は私なりの体験を話しますので、ま

Sheet1

検則から最も成功に近いアプローチを提案することができます。

※』で実際に使って効果が出た広告デザインをベースとして、あなたの塾のネット広告をゼロから通しているためにできる破格のプランです。ご相談いただいた方には、ぜひここまで一緒させ

広告を作っていきますが、それでも出稿当初から良い結果が出ることはまれなことです。ヒートマ

Sheet1

Sheet1

を毎日分析。新規成約者一人あたりにいくらの広告費がかかっているかを毎日更新することで、そ

づき、どのような広告であれば反応を得やすいか、逆にどのような広告であれば反応を得にくい

ンの位置を変えるだけでも、十分な効果を得ることができる場合があります。ヒートマップやアク

・に沿って、得意分野を活かした売り込み文を書いていただく形になります。その売り込み文を、

多くなるためにキャッシュは安定しますし、7月・8月は夏の講習、10月以降は冬の講習・直前講習
,

い、うまくって当然という側面もあります。しかし、二つ目のターゲットの選定というのはなか

Sheet1

便利になるからです。毎日学習会では、慶應SFCの20年分の英語・小論文の解説を公開しており、

3分が足りない場合は、記述問題添削などなにかしらお客様にとってフックになる部分を作ります

サイトアクセスから成約に至るまでの率1%以上というのが一つの目安になります。毎日学習会では

ですが、まとめ払いの場合お安くなりますので、詳しくは担当者までお尋ねください。

Sheet1

-ビスが提供できず、周囲との差別化も出来ず、塾経営はいつまでも苦しいままです。私と一緒に

は、どのような広告を打てば良いのか、その秘訣を余すところなくお話しします！ お代はいただ

・あなたのウェブサイトが顧客から興味を持たれないものだったり、顧客があなたのことをよく

大手の参入(ベネッセとZ会が同じビジネスモデルで乗り込んできました。後にベネッセは5億円)しているネット家庭教師『毎日学習会』のアイデアでした。

生が対象になります。しかし、そうした真面目な生徒はほとんど居ないのが現状です。どうせビジネス層を対象とってしまうものですが、そうすると他塾との差別化が難しくなりますし、なによりオンラインはビジネスが成り立つ限り絞れば絞るほどオペレーション品質が高まること、ネットビジネスで

を自分で書いてTwitterでひたすらスパムを打っていました。画面マクロというプログラムの一種勉強はしません。毎日のように、「勉強しようと思うんですけどTwitterをやっちゃってどうしよう

努力するものなのです。そのことに気づくまで約一年かかりました。

いる生徒も増え、安定して月利益が100万円を超えるようになりました。

生として働き続けられるように、難関大学への合格者を出すことや、働きやすい環境を整えることする必要がないという側面もあります。こうした工夫ができるのは、ひとえに特定大学・特定学部・科など、そのすべてが残るわけではありませんが、私はいま、今までの人生の中でもっとも

が業者。しかし、曲がりなりにも塾経営をし、小規模ながらも軌道に乗せてみると、そのほとんど生と今では雲泥の差があります。まして、今現在どんな理由があれ通用していない、現役で塾経営

ることだけを言ってお金を取るコンサルタントではありません。あなたと一緒に、あなたの塾のこし、広告を一緒に作って欲しい・管理してほしいと言っていた際にいただくフィーも相場をある時点からお断りすることになると思います。ですから、この取組はある意味でいうと弊

Sheet1

しなければならぬ時が来ます。そのときがいつになるかはわかりませんが、それまでは精一杯

Sheet1

さんも多いのではないかと思います。こうした不安を私も現役の塾経営者として、ある程度は理解
て、どうしても一人ひとりへの意識が薄くなりがちになり、そうなると、生徒さんが入っては辞め
部を志望する生徒のみを指導することにより、指導内容のマニュアル化を進め、講師陣の早出・
分野にも商機はあります。地方の方でも、ご自身の一番の得意分野を全面に押し出して、全国全

リック率です。広告クリック率は、キャッチフレーズの良し悪しで決まります。キャッチフレー
リック率を上げるにはお客様に「これは私のことだ！」と思ってもらえることが大事になります
では良い反応は得られません。広告のキャッチを作る上で大切なことは、機能はもちろんのことそ

Sheet1

Sheet1

からないんだと諦めている方もいらっしゃるかもしれませんが、しかし、それは誤解です。現にネットが抱えている悩みに訴求し、そのあと解決策を丁寧に説明する。このお客様の感情の流れに寄り添った経験指導の受講を希望し、そのうちのさらに三分の一が成約に至りますので、サイトをご覧いただ

るのかということではないでしょうか？ 多くの方は、半ば盲目的に校舎がなければ信頼を勝ち得るに大きいということです。毎日通話をし、宿題を出し、それを確認するという流れの中で、信頼

習会では、体験授業も含めて、元生徒の合格者講師が担当します。多くの塾が、合格実績を前面に
あなたの得意分野と重ね合わせた上で、ぜひ今後の指導に活かしていただければと思います。

Sheet1

Sheet1

ら作成します。この段階になるとフィーが発生しますが、相場の半分から四分の一程度のお値段で
ていただければと考えております。

マップやアクセス解析を駆使しながら、広告クリック数・広告クリック率・広告単価・お問い合わせ

Sheet1

この時々で採るべき適切な施策をいち早くスタートさせます。

か、反応を得にくい広告である場合には、どのようにすれば費用対効果が上がるかなどについて

ケース解析からこうした改善も実施し、ご希望の予算でご希望の成果が達成できるように広告を

毎日学習会で添削させていただいた上で、広告化し、ターゲットキーワードの選定や出稿作業な

りといったような形でそれぞれのシーズンにニーズがありますので、お客様一人あたりの月の単価

もなかなか難しいものです。たとえば、毎日学習会の場合は、慶應SFC小論文対策から事業を開始し、

Sheet1

また、自宅浪人・仮面浪人・不登校からの合格者も非常に多いのですが、このような成果を出し

し、お問い合わせボタンの位置が適切でない場合は変更します。また、滞在時間の少なさや導線

は概ね実現できている数字ですし、ターゲットの選定やアクセス手段の選定を間違えなければ達成

∴、あなたの能力にぴったりの「注力すべきターゲット」をゼロから考えましょう！

きませんので、ぜひ一度私にお時間をいただければと思います。

知らないからです。私のサイトは20人の方にご覧いただければ1人は必ずお問い合わせをします。

近い赤字を出して撤退しました)、アメリカから輸入したビジネスモデルの失敗(勉強の質問にいま

ビジネスをするのであれば、たとえば勉強しなきゃと毎日思っているんだけど、ぜんぜん毎日勉強で
オペレーションに混乱を来します。結局のところ誰に対しても満足なサービスを提供することはで
会得した広告のノウハウを惜しむことなく私に伝えてくださいました。私は早速彼と月3万円の

を使い、ひたすらフォローしたり、ひたすらリスト登録をしながら、受験生からのお問い合わせ
もないんです……」と泣きながら相談され、これではラチがあかないなと冷や汗脂汗をかく毎日

には特にこだわりを持って挑んできました。

に特化した指導をしている賜物でもあります。

自由を楽しんでいます。もともとは特定大学・特定学部の特化したネット家庭教師を運営してい

が明らかに効果がないものであることがわかります。

をしていないコンサルタントが、果たしてあなたの塾をよみがえらせることができるでしょうか

これからを考え、一緒にビジネスモデルを作り、一緒に広告を作っていきます。

の三分の一程度を予定しています。私はこの取組にさほどの経済的利益は求めていません。

期間限定です。

広告づくりに携わらせていただきます。

Sheet1

できますが、これこそが多くの学習塾経営者が陥りがちな落とし穴であるとも感じています。

)、入っては辞めという悪循環に陥ります。

残業をゼロにすることで高い従業員満足度を実現し、それが結果として高い顧客満足度にもつな

世界で勝負を挑むことは、実はマーケティングのノウハウさえ習得してしまえばさほど難しいこ

ズへの反応が良ければ広告クリック率は上がり、キャッチフレーズへの反応が悪ければ広告クリ

。ですから、私が経営するネット家庭教師「毎日学習会」では「自宅浪人・仮面浪人・社会人が

これ以上に効果を売り出すこと、顧客に自分のことだと思ってもらえるようなフックを作ること、

Sheet1

Sheet1

ネットビジネスは、正しいやり方で正しい方向性で努力すれば十分儲かるものですし、私はネット集
まってサイトを作るだけで、十分に儲かるサイト作りができます。ここまで書けばもうお気づき
いた生徒さんの少なくとも100人に1人は成約する計算になります。1クリックあたりの広告費が1

尋ることはできないと考えていますし、私自身かつてはそう考えていました。

関係を強固にしていくことで、数十万円単位の成約も獲得できるようになるのです。

:押し出して売り込みを書けていますが、一方でその信憑性に疑問を持つお客様が少なくないのも

Sheet1

Sheet1

※実装作業含め、引き受けさせていただきます。

問合せ率・お問い合わせ数・体験受講数・体験受講率・成約数・成約率・客単価までを一貫して追跡

青通しており、改善施策をすぐさま採ることができます。

■宜改善します。

どはこちらで行います。広告を出稿するに際しての口座設定作業などをお願いしますが、一旦広

iがネットで完結する形でも月3万円程度になるように調整しています。司法試験や医学部受験な

Sheet1

ている学習塾は他にありません。よって、同じマーケットに参入された場合には、残念ながら暗

・ヒートマップなどから文章の展開に問題がある場合は、書き直し・添削なども随時行いますし、

!できる数字です。

Sheet1

。そういうサイトの作り方を、余すところなく無料でお話します。

すぐ答えるというサービスでしたが、勉強の質問をスマホでするほど真面目な生徒はほとんどい

きないというようなちゃらんぽらんな層を狙ったほうが、マーケットとしても裾野が大きく、ビ
きなくなり、そうした学習塾は淘汰されていきます。

コンサルティング契約を結び、その後2年以上に渡って、この先輩社長から指導を受け続けました

を待つという形で、100万円程度の種金を作り、それをTwitter広告に投じるというのが、私の一環
で生きている気がしませんでした。

ましたが、その本業を資格対策方面に拡大するために法律の勉強をしながら、事業の拡大にはま

い？ その点を真剣に考えていただきたいのです。

Sheet1

がり、月退塾率は5%を切っています。

とではありません。

ック率は下がるのです。

らの合格者！」というキャッチを付けた広告を配信しています。このような広告を配信すること
競合のサービスが古臭く思えるようにすること、など様々な要素がありますが、ここではすべて

Sheet1

Sheet1

客のみで塾事業を運営していますが、一人で悠々自適に暮らすだけの稼ぎはあります。

かと思いますが、実はこの塾に特化したネット集客のサイトも同じ構成で作られています。

50円だとして計算すると、だいたい15,000円の広告費で一人のお客様が獲得できるような実績と

事実。ところが、毎日学習会では、初期の段階から元生徒の合格者講師が担当するため、合格実

し、事業を成功させる上でどこにボトルネックがあるかを分析、現役のネット家庭教師経営者と

Sheet1

Sheet1

告が出来てしまえば、あとはお問い合わせいただいたお客様の対応などを除いて、広告関連の業

種の難関資格系の対策であれば、この2倍程度までの単価までは全然伸ばせると思います。

Sheet1

礁に乗り上げる可能性がたかくなるのではないかと思います。よって、お引き受けできません。

、そもそもマーケットがそれほどない場合は広告の出稿を抑えつつ、新たなマーケット創出へと『

Sheet1

Sheet1

いませんでした)、スタッフの離散(これは私の至らないところでした).....、などから事業は暗礁に

ジネスとして成功する余地は高くなります。そのときの私にはそうした生徒の姿が見えています。

。

番最初の広告戦略でした。

すます熱心に励む決心をしております。

Sheet1

で、自宅浪人・仮面浪人・社会人の方から強い関心を得ることが出来るのです。

語りつくすことはできませんので、もし知りたい方がいればご相談に来ていただければ幸いです

なっておりますので、チラシマーケティングと比べて極めて費用対効果が高いことは言うまでも

績の真実性を疑う余地はなく、必然的に生徒との信頼関係は強固なものになります。

してのノウハウを総動員し、あなたの事業の成功を支えます。

※はこちらで承ります。

句かいます。

Sheet1

乗りました。

んでした。

o

ありません。