

満席が続く教室へのメソッド

憧れのカヌレが作れるようになりたい生徒さんの願望を叶え、 たくさんのワクワクを沸き起こせるお教室

- ・いいレッスンを生徒さんと一緒に作り上げる
- ・あなたのファンになってもらい信頼を得ること
- ・魅力あるレッスンメニュー
- ・生徒さんに成長を感じていただけるよう導く

カヌレのレシピをただ教えるだけの教室では満席は続きません。
情報はネットや書籍などに溢れています。
配合だけ、作り方だけを知りたい方は、教室へのお申し込みまでは遠く、
また、お申し込みいただいても、それが知りたかっただけの
1回のレッスン参加で リピーターには繋がりにくいです。

では、何が必要なのでしょうか？
それは、
お申し込みして下さった生徒さんの欲と願望、
目的を十分に満たしてあげられる講師になること。

更には、「カヌレ作りができるようになったら、こんな未来が待っている」と
想像できるようにしてあげる、
「自分もそうなりたい、なれそう」と思って頂けるレッスン時間を指すこと。
「憧れのカヌレが自分にも作れた」
「この教室に来たら、こんなに素敵な楽しい時間が過ごせるのか」
「教えてもらったカヌレで、いろんな楽しみを広げられるようになるんだ」
とって頂くこと。

レッスンに期待を持って、お申し込み下さった生徒さんに
期待以上のものをお渡し、感じていただく、満足感を持っていただくことで
またあなたから習いたい、またこの教室に来たいと生徒さん達が感じるようになり、
自然とリピーターに繋がるでしょう。

私がこれまで心掛けてきたレッスンの進め方や、生徒さんとの関わり方、
対面レッスンのリピート率100%メソッドを全てお伝えします。
このメソッドを参考に、あなた自身の魅力をプラスしてレッスンを開催し、
ファンになって頂きましょう。
ファンになってくれた生徒さんはきっとあなたの教室に通い続けたくになります。

《ファン化と信頼を得る》

それは まだ顔を合わせていない時からの小さな積み重ねから始まります。

生徒さんがレッスンに参加される時間は、家事や育児から解放されて自分時間を楽しみたい方が多くいらっしゃいます。

中には、頑張っている自分へのご褒美時間と位置付けていらっしゃる方も。自身の時間を楽しんでいただくために、メールやライン、教室でのお声かけの際は下のお名前と呼ぶよう心掛けます。

お申し込みをいただいた方とのメールやラインなどでの文面のやりとりは無機質になりがちです。

ちょっとした言い回しや、言葉の使い方からあなたの人柄が伝わります。

お申し込みいただいた直後から、迅速に丁寧にかつ親しみを持って、言葉に温度を感じて頂けるようにやりとりを進めましょう。

レッスン前には 講師側も生徒さんも確認のため

レッスンのリマインダー

- ・住所確認 アクセス 念のための電話番号
- ・開始時刻 終了時刻
- ・入室可能時刻
- ・持ち物の確認 お土産とカヌレ生地を持ち帰るための袋
- ・レッスン代金を直接お持ちいただく際には料金のお知らせとお釣りのないよう をお願いする

「明日 ○○さんとの ご一緒にカヌレを作りの時間を楽しみにしております。」などのように、講師も楽しみにしている気持ちを添えた一言と、「もしも迷った場合には、遠慮なくお電話くださいね。」と安心感を持って頂ける内容を送りましょう。

《レッスン当日》

生徒さんをお迎えする際に、ようこそその気持ちを込めて
ささやかでいいので、季節のお花や季節に合ったウエルカムドリンク
(講師オススメの飲み物など)などを用意してお待ちできるといいでしょう。

生徒さんの気持ちをほぐすため、明るい笑顔でお迎えます。

おススメの飲み物をきっかけにして会話を膨らませて
和やかな空気感作りでレッスンをスタートしましょう。

レッスン中は丁寧に分かりやすく、ゆっくりと話すことを心掛け、
生徒さんの顔つきや、顔色などをキャッチすることも大切な要素です。

理論で伝えているポイントが、きちんと伝わっているか反応をみて、
難しそうであれば再度繰り返して説明、
もしくはレッスン最後のまとめで、もう一度お伝えします。

実習時間は生徒さんの動きや手つきに注視して、必要であれば声かけ補助をし、上手
く作業が出来ているときには大いに褒めて、自信を持って頂く言葉を
かけましょう。

生徒さんが何人かいらっしゃる場合は均等にお声かけし、どなたも
心地いい空間になるよう配慮しましょう。

一定の方だけにしか分からない話題にならないように
疎外感を感じるような方が出ないように配慮して下さい。

生徒さん一人一人の背景がわかるような会話になった場合には
レッスン後メモに残して、次回以降のレッスンや、コミュニケーションの
話題にそれとなく、活かしましょう。

自分のことをしっかりと覚えてもらっているという、嬉しさに繋がるでしょう。

一方的に伝えるだけの時間にならないように、レッスン中はできるだけ実習や体感をして頂き、生徒さんの感覚の中に残るものにしていきます。

カヌレ作りができた喜びや、嬉しさはもちろん盛り上がった話題では皆さんで共有できる嬉しさに広げていき、感情に残るものにしていきましょう。

カヌレについてはもちろん、その他のことについても、惜しみなく価値提供をしていく姿勢で接すること。生徒さんの目線、受け取る側の気持ち、思考を想像出来るようになり、対応出来るよう目指しましょう。

生徒さんが受け取りやすく、発信しやすい空気感になるように聞き上手になりながら、生徒さんの意識も高く持って頂けるよう心掛けてください。

生徒さんの想いや、会話のキャッチボールの中からレッスンが盛り上がり、充実の時間になっていきます。

いいレッスンは、生徒さんと一緒にレッスン時間を作り上げるものです。

生徒さんファーストでありながらも教室としてのルールもしっかり考え、お伝えし、守って頂きましょう。

親しみを持って頂きながらも、生徒さんと程よい距離を守りながらカヌレ作りの確かな技術とワクワクが止まらないレッスン。生徒さんも、講師も心地よい時間が流れる教室へ。

感謝の気持ちを忘れずにあなたのファンで一杯の満席が続く教室を目指しましょう。

《魅力あるレッスンメニュー》

カヌレの魔女カヌレレッスンは、憧れのカヌレを自分で作りたい、作ってみたい方へ、お家で作ることに特化したレッスンメニューです。

カヌレの魔女レシピの魅力を、十分に伝えられる講師になりましょう。

そんな願望の生徒さん達の望みをしっかりと受け止めて、ご自身でカヌレ作りが出来るように指導出来る自分になりましょう。

《今すぐワーク》

自分で考えてみましょう。

生徒さんの欲望と願望を、具体的に考える

- その願望を叶えてあげられるようになるためには？
- 自分にできることは何？
- 楽しみを広げる、未来をみせるとは？

自分の教室の強みを考える

カヌレの魔女の魅力を考えてみましょう。

- 発信行動をしましょう！