

大阪私学教育情報化研究会

平成17年度 春の研究発表大会

企業セミナー

『生徒募集を意識したホームページ活用』

場所:大阪府私学教育文化会館

2006年 3月11日

松下電器産業株式会社

IT教育研究所

田上正範

はじめに: Webサイトの位置づけ

3つの要素を作る

マーケティング

アンケート・アクセスログ解析
ユーザニーズの予測 (募集)

サポート

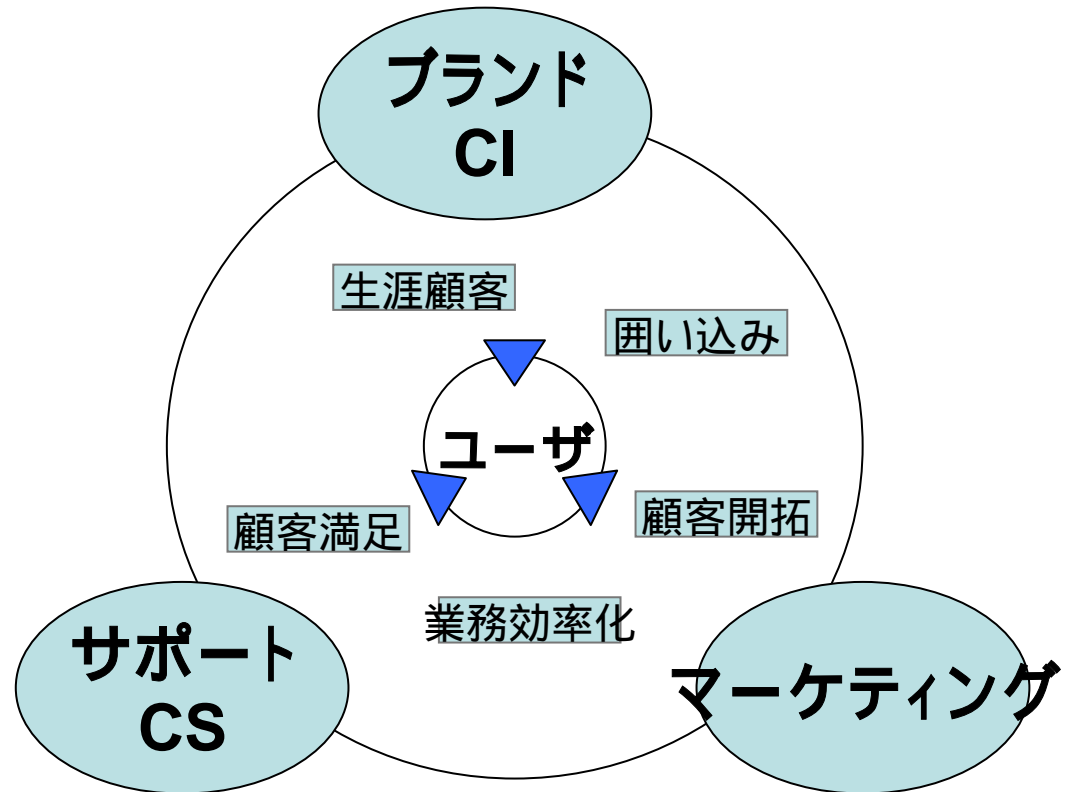
顧客向け サポート強化
社内向け 業務効率化

ブランド育成

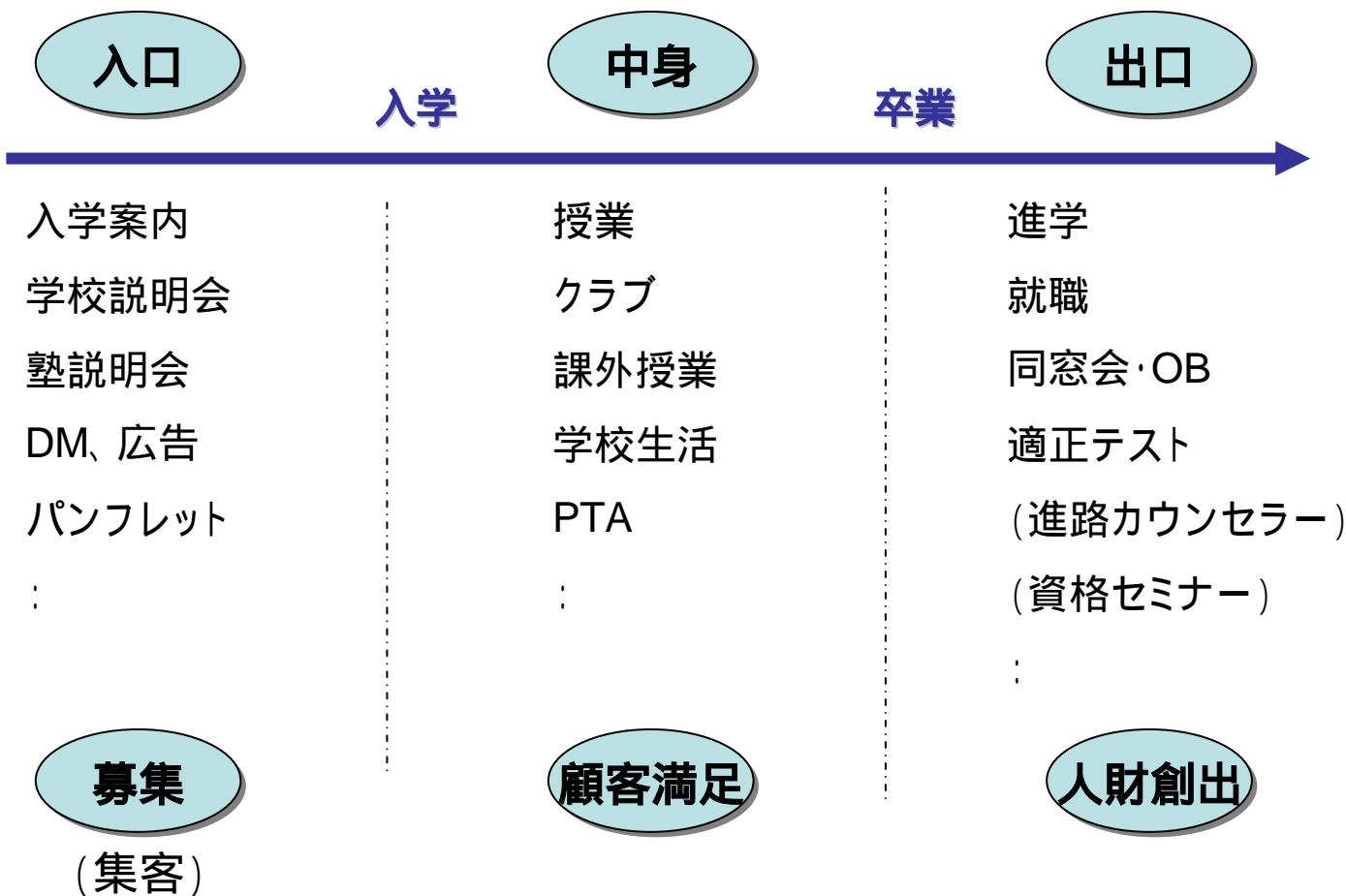
優良顧客の育成



3つのランスを
とりながら
スパイラル的に発展

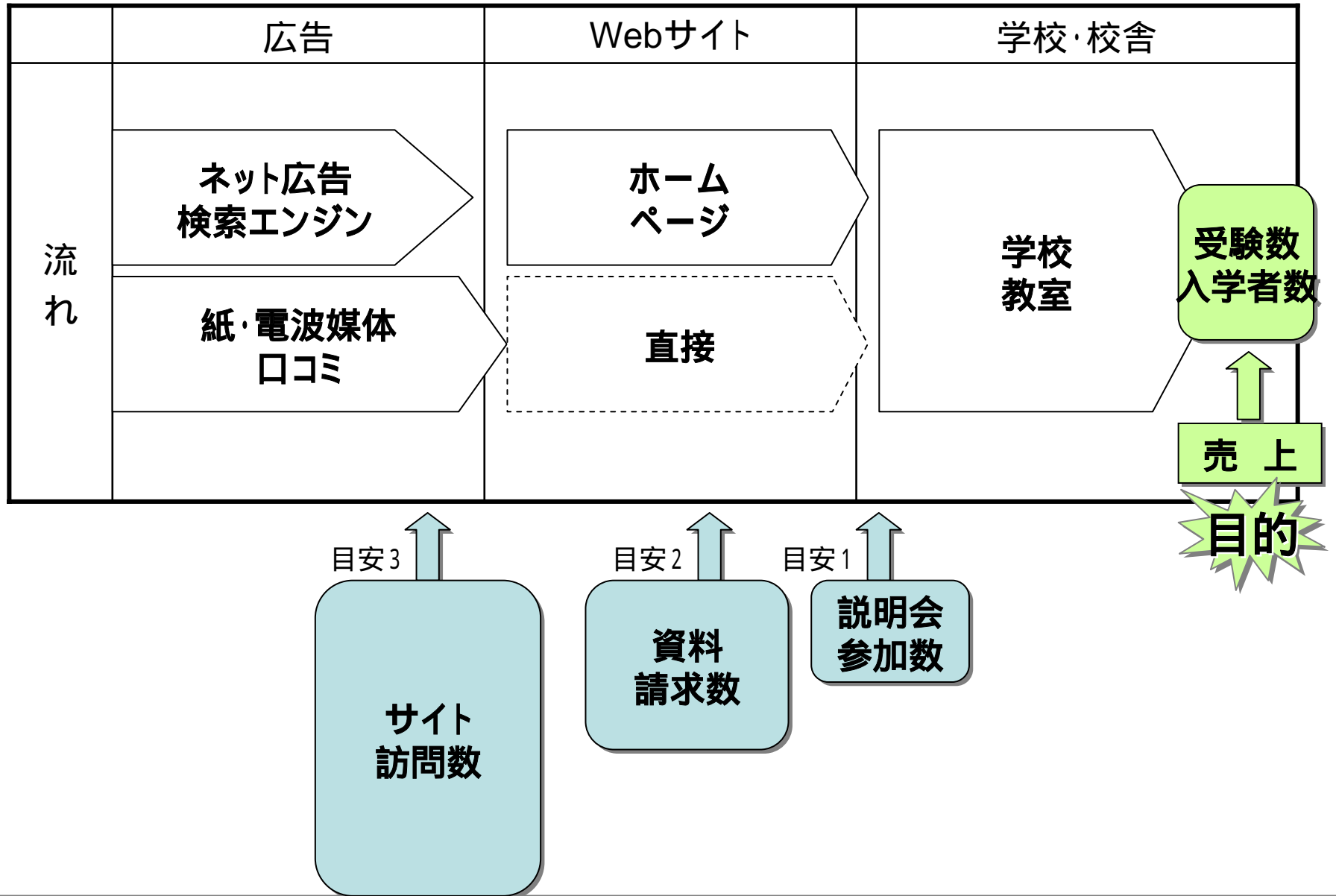


入口から出口までを追う



募集(集客)数を上げるには、中身と出口が必要(3要素は絡んでいます)

集客のチェックポイント



集客数を上げるためには、 “顧客の行動を読む” ことです。

ターゲットユーザはどんな人？

- ・年齢：12歳/15歳、
 - ・40代(保護者)男・女
 - ・インターネット依存度が高い
- > 口コミの強さと怖さ
 - > 情報の話題性、鮮度
 - > 情報を集める、捨てる

学校経営活動に、
ご参考になれば幸いです。

ご清聴ありがとうございました。

松下電器産業(株) IT教育研究所
担当： 田上(たがみ)
<http://panasonic.co.jp/itie/>