

～生徒数最多・全国入賞者数最多～ 驚異の道場経営・極意皆伝



道場経営の成功法則

養正館館長
渡辺貴斗

【第12回】

道場のホームページを作ろう (2)

ホームページの特色を出す

★道場ホームページも千差万別

巷にあふれている各種道場ホームページは、新規生徒獲得、内部道場生向けの情報発信、流派の系譜や歴史など、その特色は多岐に渡りますが、ここでは新規生徒獲得を目的としたホームページに限定して話を進めていきます。

習い事を探しているママさんが、初めて訪問したホームページが、在道場生向けのページが70%、新規生徒獲得が20%、流派の説明が10%など、それらが、全部ゴチャ混ぜになっていたとします。すると、そのママさんは、自分に関係ないページを開いたとたん、離脱してしまいます。すべてのページが、新規生徒獲得に関する内容で統一され、最終的に体験入門申込メールを送信してもらうところまで、一貫していることが大切です。つまり、全ページが、すべてこの目的ただ1点に向かっていなくてはなりません。

例えば「大会結果」は、一般に内部道場生向けの情報ですが、新規生徒獲得という意味での掲載なら問題ありません。つまり、外部に知らせるための、信頼度を上げるための「大会結果」の掲載ならば、新規のママさんも知りたい情報ですので、ユーザー的にも、検索エンジンの的にもOKということです。

★サテライトサイトとは？

それではどうしたら特色を出せるかについてですが、ホームページを複数作り、それぞれ専門化するというやり方があります。1つ目のサイトは内部道場生に向けた一般的なホームページ、2つ目は新規生徒獲得のための専用ホームページ、などです。

養正館では、メインのホームページと、サテライトサイトをもうひとつ作っています。メインのホー

ムページ（地球）の周りを回っている、衛星（月）のようなイメージです。メインサイトのSEO対策のためと、各サイトを専門化して特色を出すため、アクセスした人の流入を呼び込むことなどが目的です。養正館のサテライトサイトは〈礼儀・しつけ〉に特化した、新規生徒獲得の専門サイトです。その際、2つのサイトに、同じ写真、同じ記事を載せると、SEO^{*}を下げられてしまいますので、ご注意ください。

また、Googleがペンギンアップデート^{*}のときに、質の低いサイトとのリンク、同時期の大量リンク、自作自演のリンクなど、リンクについてのペナルティを公表しています。メインサイトとサテライトサイトの相互リンクについてですが、関連性のある、中身のあるサイト同士ですので全く問題ないと思いますが、Googleが決めることですので確実なことは言えません。

★1:5の法則とは？

定期的に商品を買ってくれる常連さんのことをリピーターといいますね。リピーターを獲得するコストより、新規顧客獲得のコストの方が5倍かかることから、マーケティングでは「1:5の法則」といいます。

在道場生に辞めないようにしてもらうコストの方が安上がり、ということです。穴の空いたバケツに水を入れる前に、穴をふさぐ方が先ですね。このように、新規生徒獲得に力を入れるのもよいのですが、辞める人を減らすことも大事ですね。よって、内部道場生の専用ホームページ（2つ作るのが難しかったら、2つ目はSNSでも可）を作って、在道場生の満足度を上げることも大事です。しかしながら、このようなサイトは、新規で訪れたママさんには退

* SEO、ペンギンアップデートなどの専門用語は次回以降に説明します。
今回は検索順位を下げられる、程度の理解でOKです。

屈で専門的な内容ですので、すぐにそのサイトから離れてしまいます。そこで、リンクを貼っておいて、新規生徒獲得用のサテライトサイトに飛んでいただくという訳です。

★ウェブ集客は廉価

ウェブ集客の最大の利点は、アナログ広告に比べてお金がかからないという点です。ホームページを2つ立ち上げても、CMS制作会社依頼や自作サイトであれば、広告宣伝費はほとんどかかりません。広報担当のリアルな営業マンを雇ったら、毎月20万円ほどの出費になってしまいますが、ホームページなら黙って24時間仕事をしてくれます。また、アナログでカラーチラシを作ると、デザイン料、印刷費、タウン誌折込料などで、30～40万円になってしまいます。これらに対し、ウェブ集客はSNSなども含め無料であったり、アナログに比べて大変廉価です。

そこで、「ホームページは1つだけ」という固定観念を捨ててみましょう。ターゲットを狭い層に限定し、その層にだけ届く言葉で、専門性をもったサイトを作るといことです。複数作るといことは、コストを安く抑えなければなりません。できるだけ初期費用と維持費が安い制作会社を選び、納品後も自分で更新できる簡易的な仕組みのものを探して、サテライトサイトの可能性も考えてみてください。

★このサイトつまらない！

このように、習い事を探しているママさんが、目的に合わない記事に遭遇すると、一瞬でああなたのサイトを離れていってしまいます。私はせっちな性格なので、ちょっとしたことですぐに他のサ

気に入らないとすぐ次へ…



イトに飛んでしまいます。YouTubeのCMにも我慢ができないので、3年前にCM全カットのYoutube Premiumに加入しました。運転中に渋滞していると、イライラしてすぐに抜け道に入ります。

こんな、我慢という自制心がすっかり抜け落ちている私ですから、ホームページから離脱する人の気持ちがよく分かります。アクセス者が滞在中にイライラしないかなど滞在者の気持ちになって、できるだけ長時間滞在してもらえよう、またすべてのページを開いてもらえよう、そのことを念頭に置きながら、ホームページを日々更新しています。

PROFILE

■渡辺貴斗 TAKATO WATANABE

1968年4月20日生まれ。7歳から研修会副会長・渡辺貞雄（父）に師事。

2001年に父の町道場を継ぎ、2006年からコーチングを導入した指導法に切り替えると、2010年に全少優勝者を早々に輩出。その後、2014年7名、2015年7名、2017年9名など、1道場からの「全少の全国最多入賞者数」を少なくとも8年連続で記録する。

1道場に380名の道場生が在籍し、道場経営でも全国一を誇る。100回以上続いたJKFanでの連載「ZENSHOに行こう」で、空手キッズの指導にコーチング理論を導入し体系づけた空手界の第一人者。東京大学大学院博士号を持つ異色の指導者でもある。



空手道場 養正館／静岡県沼津市本田町 11-12

ひと休み Column

子供への声掛けと道場経営に役立つ！ 人生を変えるオススメ本！（第14回）

■松尾英明著 『ピンチがチャンスになる「切り返し」の技術』 ★★★★★☆

学校でのクラス運営を円滑に進めるために、「これをやればうまくいく」という方法だけを学ぶのではなく、「これをやれば失敗する」という事例を知っているのといないのとは大きな差が生まれます。

つまり、失敗する方法をまず学び、その上でうまくいく方法を学んで試す、というのが本書の提案する学び方の手法になります。本書は各事例について見開き2ページになっており、

- ①失敗事例
- ②事例の背景と原因（なぜ？）
- ③切り返し（テクニック）
- ④成功のポイント（秘訣）

という4段階で構成されています。

それでは、ここで、事例をひとつご紹介いたします。

子供に「何度言っても言うことを聞かないとき」、切り返しとして「前よりよくなっているね」と声掛けします。この子ができるはず、と思っていればこのような発言となります。言われた子も「ビグマリオン効果」で、よくなっていきます。

また、現在進行形の表現なので、先生もまんざら嘘をついていることにはなりません。「よくなっている」と言われた子も、そこから悪くはなりにくいものです。こちらの言うことを聞いてほしい点について、「根拠もなく褒める」、ということです。このような事例がたくさん紹介されており、道場ですぐに使えます。