

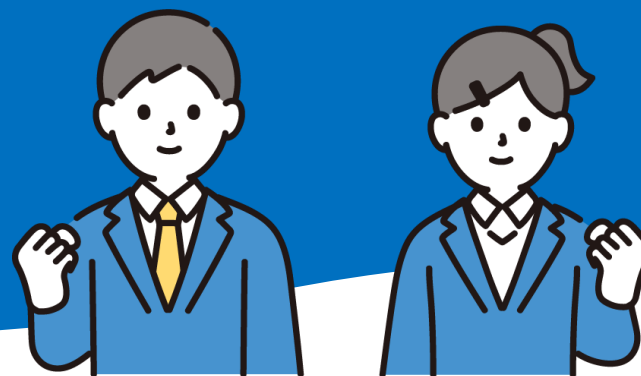
広報ご担当者

必見

入学の決め手をつくる！

出願以降の広報アプローチ施策

→ 事例もご紹介！



株式会社 モノリスジャパン

MONOLITH Japan co.,ltd.



広報ご担当のみなさま、

.....
入試広報は**出願**してもらったら
.....
終わりだと思っていませんか？

答えはNOです。

なぜ出願以降の広報が大切か？

出願後の広報アプローチで期待できる 3つのコト。


- ✓ 併願受験生の学校への関心を高める。
- ✓ 合格者の入学率を上げる。
- ✓ 合格者の入学後のミスマッチを減らす。





※ 次ページから詳しく解説します。

入試広報活動は出願前までがメインのため、
出願後の広報アプローチは手薄状態の傾向。

年間の入試広報活動の流れ

 学校を「知ってもらう」アプローチ

 学校に「来てもらう」アプローチ

 学校を「受験してもらう」をアプローチ

● 4月～

外部イベント／オープンキャンパス／学校説明会

この時期の広報が
手薄になりがち。



● 1月 ● 2月 ● 3月

出願 入試 合格

受験生との接点ポイントは、出願後も意外と多い！

出願後の流れ



受験生の思考

出願時 Application

- 入試までラストスパート頑張ろう！
- 万全な状態で入試に臨もう！

入試当日 Entrance exam

- 緊張するな.....。
- 実力をちゃんと出せるかな。

合格通知 Acceptance letter

- 自分に合った学校はどちらだろう？
- 入学後はどんな感じだろう？



最適な広報ツール

- ノベルティ、デジタルオファー

- 応援レター

- 歩留めリーフレット

受験生の心情・状態を踏まえてこれらの接点を広報上で生かすことにより、
受験生との関係性をより深めることができます。

ノベルティやデジタルオファーで 受験生が万全な状態で入試当日を迎えるサポートを。

「出願時」にはノベルティを。

「出願時」には、出願のための来校、あるいはインターネット出願の二つの接点があります。来校者には受験勉強を応援するノベルティの配布、ネット出願者には出願後ダウンロードできる保護者にとって便利な情報をデジタルオファーで用意。

例



ノベルティやデジタルオファーには、受験の応援メッセージや、試験日までのto doをまとめたカレンダー、試験当日に必要なもののリストなど、ケアが行き届いた便利なコンテンツとして受験生・保護者に感じてもらえる情報を掲載します。

「応援レター」ツールを通して 受験生が良い心理状態で試験を受けられるメッセージを。

「入試当日」には応援レターを。

「入試当日」は、応援レターを受験生が試験会場に着席する机にセットアップ、または来校時に手渡しすることで、受験生が「応援してくれている」と感じる雰囲気づくり、好印象を残します。

受験生が邪魔にならないサイズ感にし、自宅に持ち帰った後も全ての受験が終わるまで手元に置いておきたくなるコンテンツを目指します。

例



生徒や教員からの応援メッセージを掲載した紙面にし、学校全体で受験生を応援していることを伝えるコンテンツにします。

また、入試範囲内の公式や基礎知識、単語など受験生にとって役立つ情報を掲載することで、他の受験が済むまで手元に置いておきたくなるツールとなり、好感度を上げます。

「歩留めリーフレット」で 受験生の入学後の期待を高める情報提供を。

「合格時」には歩留めリーフレットを。

合格通知を出す際、入学後の期待感を高めるコンテンツを掲載した歩留めリーフレットを発送。貴校の魅力に十分に触れてこなかった併願者に対しても、今一度学校の魅力を訴求し、入学願望を増大させることを狙います。

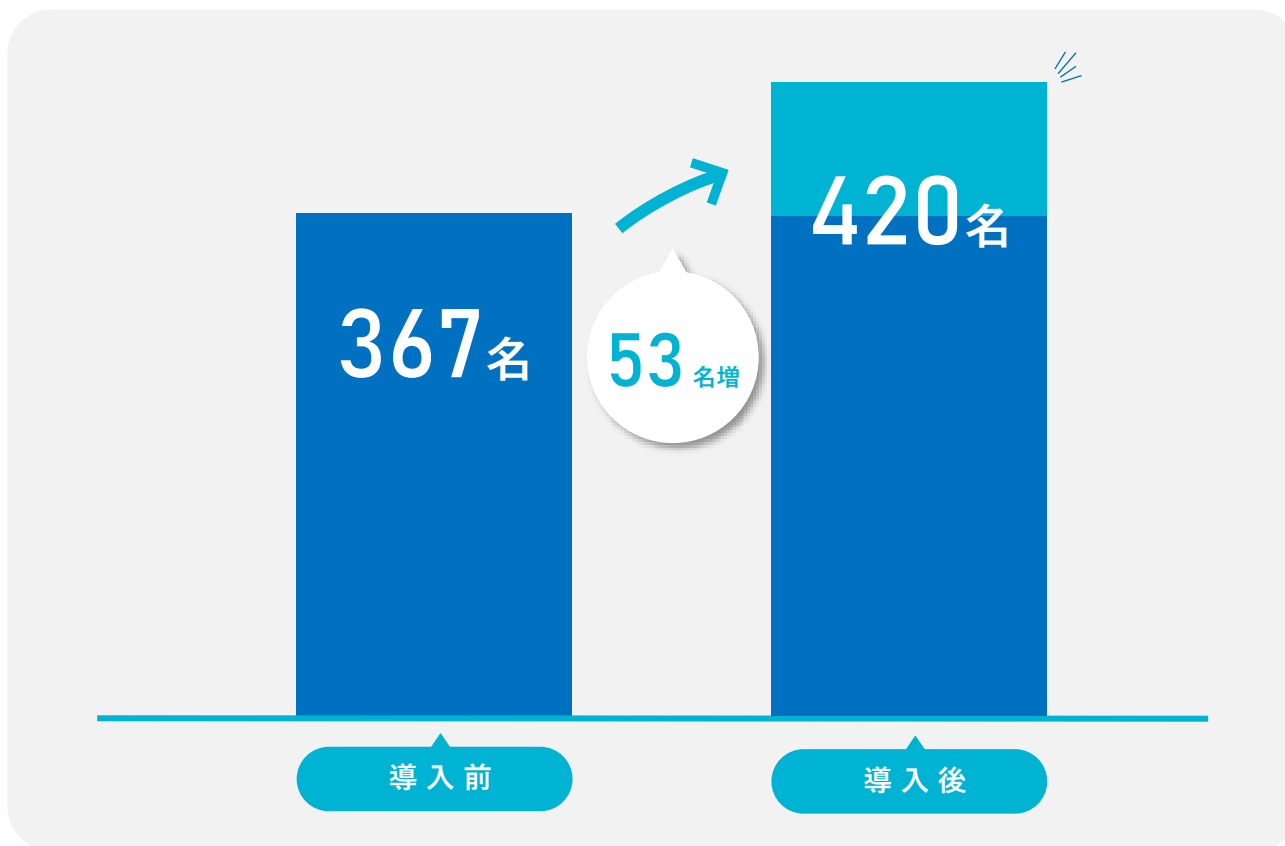
例



過去に受験生と同じ立場だった在校生や保護者の入学を決めた理由や動機をまとめ、併願合格者の入学後に対する期待を高めます。

中面では施設やカリキュラムなど、競合校にない魅力を掲載し、貴校の優位性を訴求します。

他の広報施策や社会情勢などの影響もありますが、歩留めリーフレットをご採用いただいた初年度に、**入学者数が前年比で114%伸びた例**もあります。



これから
出願後に向けて
つくれるの？

///
まだ間に合う仕様の
ツールもあります！

ツールができるまで

シンプルな仕様のリーフレットであれば、
ご注文からご納品までは最短3週間ほど！

制作期間
3 week ~



※上記の制作工期はあくまで平均的な目安となります。

※上記の制作工期は二つ折りリーフレットなどの仕様を想定しています。

「いざ、制作するとなったら、どうしたらいいのか…」

ぜひ、モノリスジャパンにお声がけください。

ヒアリング ----->
企画ご提案 ----->
仕様ご提案 ----->
特殊加工・印刷 ----->



モノリスジャパンは、あらゆる角度から、
出願後の最終アプローチツールをご提案いたします。

次ページから「出願後のツール」を制作した
学校様の事例をご紹介します。



CASE STUDY #01

足立学園中学校

「合格時」広報ツール



CONCEPT

- ✔ ワクワクの学園生活へ♪

CONTENTS・POINTS

- ✔ 4月の校内イベントカレンダーを掲載し、入学後の楽しい学校生活を想起させる内容を目指しました。
- ✔ すごく風デザインと在校生が入学後の不安に答えるQ&Aで、中学受験生が楽しめるコンテンツに。



CASE STUDY #02

桜花学園高等学校

「合格時」広報ツール



CONCEPT

- ✔ Welcome to Ohka - Congratulations for passing your exam ! -

CONTENTS ・ POINTS

- ✔ 封筒・リーフレットともに共通の合格を祝うメッセージのモチーフを使用し、デザイン性と親近感を。
- ✔ 学習サポートや行事、制服の着こなしなどのコンテンツで取り組みや校風の理解を深めます。
- ✔ 中面ページでは特殊加工(トムソン型)を使用し、女子生徒に好まれる仕様に。



CASE STUDY #03

大成高等学校

「入試当日」広報ツール



CONTENTS・POINTS

- ✓ 表紙では、在校生から受験生に向けた手書きの応援メッセージでエールを送るデザインに。
- ✓ 試験の成績優秀者対象の特待生合格に関する詳細や、合格発表方法など入試前後で確認事項を掲載。
- ✓ マークシート記入のコツ・注意点や、ツボ押しなどのリラックス方法など、実力を発揮するためのコンテンツも取り上げました。

学校入試広報のお悩みは、モノリスジャパンへ。

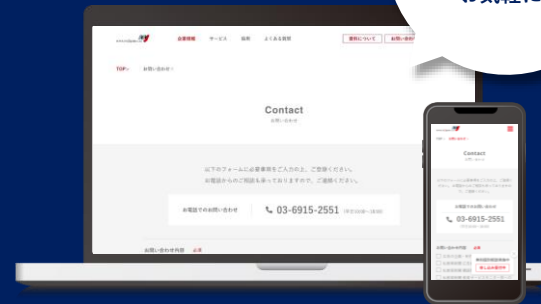
モノリスジャパンでは、各種広報ツール・プロモーションの企画制作を通じて、
学校入試広報のお悩みを解決するご提案をさせていただいております。

LINEUP

- ✔ 学校案内パンフレット
- ✔ ホームページ
- ✔ その他サブツール類

CLICK!

ご相談・ご質問は
Webサイトより
お気軽に！



出願後の広報ツールに関するお問い合わせは、お問い合わせフォームから

.....
出願後ツール制作のご相談でお問い合わせください！

