

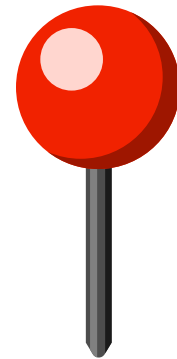
保護者がスポーツ教室に求めるもの

非公開データ ($n=1000$)

アンケートから見える背景を徹底解説

アンケートデータを集めてきました

保護者1000名の リアルな声进行分析



集めたい人を集客するために
絶対覚えておくべきポイント

非公開アンケートデータ1000

調査期間：2022年～2025年

対象	保護者
回答数	1,000
回答項目	10項目



質問項目

①性別 ②年齢 ③居住地(都道府県)

④習い事の数 ⑤月の費用 ⑥世帯年収

⑦教室を選ぶ際の判断基準 ⑧何を求める？

⑨こんな教室は嫌 ⑩送迎を利用したい？

⑦教室を選ぶときの判断基準を
できるだけ詳しく教えてください

5位

お友達が通っている



4位

指導者の雰囲気



3位

お当番や
ママ友づき合いがない

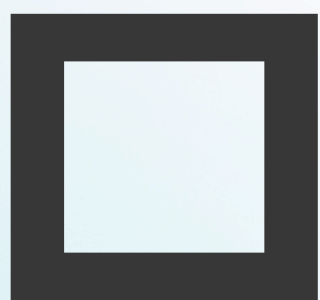


2位

近くて通いやすい場所
子どもが1人で行ける



1位



他に多かった意見(番外編)

教室が**整理整頓**されているか？

指導者の**言葉遣い**は丁寧か？

振替対応ができるか？

子どもと先生との**相性**

月謝が高くないところ(年収400万円以下で多数)

丁寧に指導してくれるか？(年収800万円以上で多数)



今すぐできること
あなたが運営で活かせることは？

⑧ スポーツの習い事に
何を求めますか？

5位

協調性

コミュニケーション能力



4位

礼儀作法



3位

諦めない心
チャレンジ精神



2位

運動神経の向上 運動能力向上



1位

体力向上



他に多かった意見(番外編)

最後までやり抜く力
楽しい時間

苦手意識の克服
根性

メンタルの強さ
社会性



**集客のコピーや
チラシなどで訴求できる言葉は？**

⑨ こんな教室は嫌

5位

入会時の費用が高い
(ユニフォームや道具)



4位

指導者が無愛想



3位

できない子どもに
指導しない



2位

ママ友の派閥
父母間のトラブル
がある



1位

厳しい・昭和の指導



他に多かった意見(番外編)

子ども同士の**トラブル**が多い
親のお当番がある

安全管理が整っていない
不衛生（怪我のリスク）

指導者の偏見でチーム決め
臆見が多く子どものやる気を引き出せない

さらに番外編①

**世帯年収400万円以下
(価格で教室を選ぶ 約7割)**

さらに番外編②

収益化を考えるのであれば
年収600万円～800万円
(月の習い事予算が最も多い)



今日の課題

保護者が求めるものを踏まえて
集客のキャッチコピーを1つ考えて
日報で提出してください

