

# らくらくパソコン販売事例からわかった！ パソコンの販売方法

2008年11月に初代らくらくパソコンが発売されてから約6年。  
わかるとできると富士通で共同開発したらくらくキーボード付きのパソコンは、現在「わくわくパソコン」として販売しております。このパソコンは6年間で培った「パソコン教室わかるとできる」のブランドでもあります。

直営校の過去3年間の販売事例から100件を抜粋し、販売に結びついた傾向を見直しました。「こうしてパソコンを販売していた！」事例からわかった販売方法をご紹介します。

ぜひ、教室運営のご参考にしてください。

2008/11/4発売  
記念すべき初代



Win Vista・Office2007

2009/11/6発売  
はじめてマウスが付く！



Win 7・Office2007

2010/9/1発売  
らくらくホン専用スタンド付く！



Win 7・Office2010

2011/6/6発売  
テンキーが付く！



Win 7・Office2010

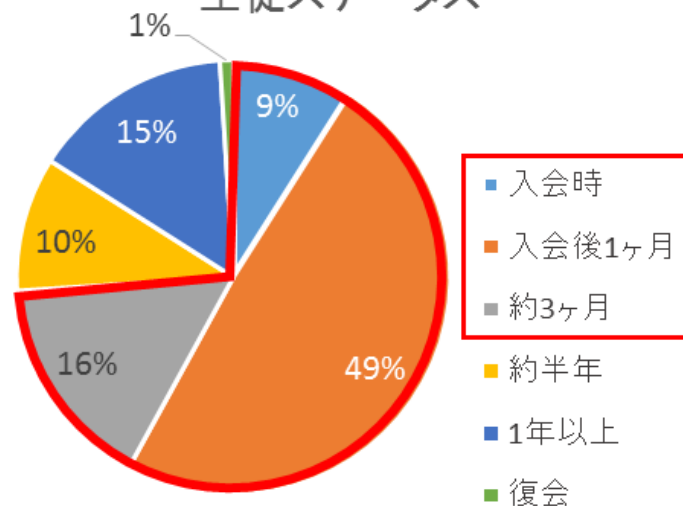
2013/11/13発売  
「わくわくパソコン」に！



Win 8・Office2013

# 購入者の傾向

生徒ステータス

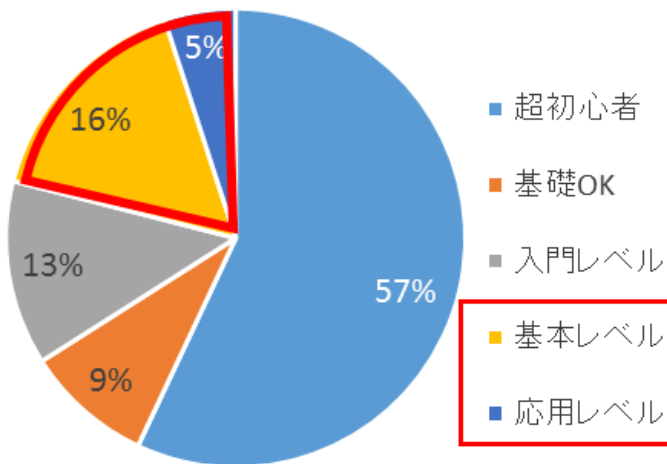


購入者の74%が入会から3ヶ月以内の生徒様になります。

ご入会から1ヶ月目・3ヶ月目カウンセリングを実施し、ていねいな学習相談を行うことで学習環境のご提案につなげます。

日々のカウンセリングにより信頼関係を構築し、結果パソコン販売に繋がっていることがうかがえます。

スキル

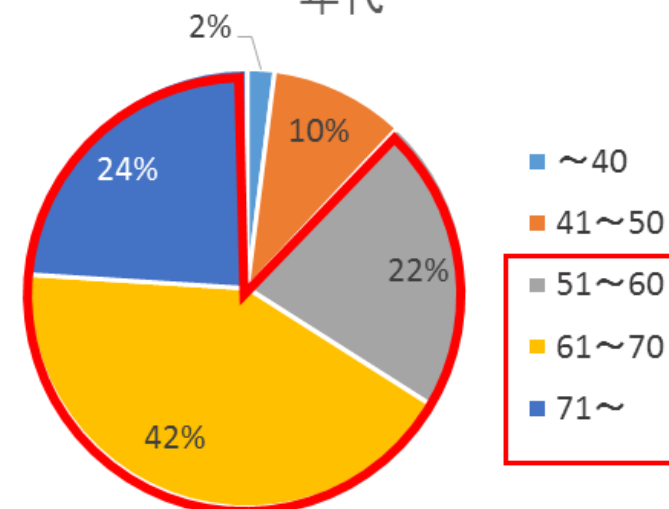


らくらくキーボード搭載の初心者に優しいパソコンは、やはり購入者の大半であるパソコン初心者さんにご好評ですが、基本・応用レベルの方でも21%の方にご購入いただいております。

この層の購入者はすべて、1年以上教室に通われている方になり、またほとんどの方が、新講座のすすめ時に、買換えを検討してご購入に至っております。

新しいOSやOfficeの講座が発売される中で、新講座のご提案が功を成して、引き続き学習を継続していただき、滞留期間の延長に繋がっています。

年代



購入者の年齢をみると、ほぼ、わかるとできるの生徒層と重なります。自教室に通っている生徒様はほぼターゲット層になりうるということがわかります。

「あの方にはおすすめしても無理…」ということはありません。わかるとできるオリジナルのこのパソコンは、どなたにでもおすすめできる商材ということになります。

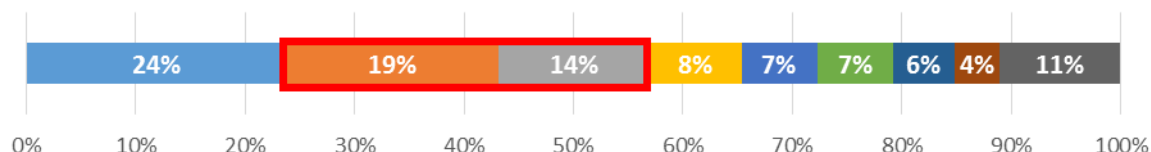
**入会から3ヶ月までの手厚いおもてなしがポイント！**

**新講座のすすめが効果的！**

**どなたにでもおすすめできるパソコン！**

# 購入の決め手

入会後3ヶ月以内の生徒様へのおすすめ成功事例



■ 教室購入なら困った時でも安心！サポート体制の良さをアピール

■ 初回授業でらくパン体験してキーボードの良さ体験

■ 教室の受講はらくパン機材、ある日、他のPCで受講させてキーボードの良さをアピール

■ USBメモリー保存の難関で復習の大切さを強くアピール

■ 無料電話サポート1年間+メーカー3年保証の安心感をアピール

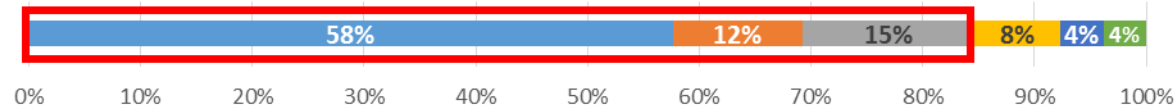
■ スタッフ全員で「自分専用パソコン！」で復習を！とアピール

■ 新講座のおすすめと合わせてスペックの良いPCに買換えをおすすめ

■ 店頭モデルとプラチナモデルの違いをアピール

■ その他

入会後半年以降の既存生徒様へのおすすめ成功事例



■ 新講座のおすすめと合わせてスペックの良いPCに買換えをおすすめ

■ 大好きなBUNちゃん先生のおすすめするパソコンなら安心

■ 教室購入なら困った時でも安心！サポート体制の良さをアピール

■ 教室の受講はらくパン機材、ある日、他のPCで受講させてキーボードの良さをアピール

■ 無料電話サポート1年間+メーカー3年保証の安心感をアピール

■ XP授業からの乗換案内DMで復帰。初回授業はらくパン機材

**教室機材を積極的に活用！  
利益を生む機材です！**

教室機材で受講していただくことで、その使いやすさを体験していただき、購入に結びついた事例が33%と、購入事例の3割を占めています。実際に触ってみることで、生徒様もご納得してご購入していただけます。家電店の店頭にて1時間もずっと使いやすさを確認することは難しいですが、しっかり使って実機を体験していただける環境は、教室の強みです。このPC機材は利益を生む機材です。

また、入会から3ヶ月以内が一番退会しやすい時期です。この時期にパソコンを購入してくれるまでの信頼関係を築くことで早期退会を防ぐこともできます。

**一番のアピールポイントは  
インストラクターのみなさま！**

新講座のおすすめ・BUNちゃん先生・教室の安心感と日々の教室運営の結果が購入に結びついた方が8割を超えています。「ハードの知識がないから…」ということで物販のおすすめに消極的な教室もありますが、生徒様の心を動かすのは、スタッフの皆様の日々のご対応そのものなのです。

# 各教室の施策事例

## アピールポイント★ランキング

1	自宅での復習の大切さ
2	PCの性能のよさ
3	キーボードの使いやすさ
4	困った時、教室でのサポートがある安心感
5	教室と同じPC・環境で復習ができる
6	初期設定サポートの安心感
7	らくパソ購入した友達が生徒さんへおすすめ
8	富士通とBUNちゃん先生の共同開発

たくさんの販売事例の中から、各教室で行っている主な施策をまとめました。ぜひ、参考にいただき、各教室でも取り組んでみてください。

教室でのご対応のお話を伺って、パソコンを販売するということは、教室への信頼・安心を販売することなのだとということがわかります。

ヒアリングの中にはたくさんの感動秘話が詰まっています。教室運営のヒントもたくさん詰まっています。このまとめのデータだけではなく、ぜひとも販売事例集もお読みいただけたらと思います。

## 教室施策のいろいろ

**初回授業は、らくパソで受講**していただき、キーボードの良さ体験。また、らくパソに慣れてきたころに他のPCで受講していただき、キーボードの良さを再確認していただくことで、購入を後押し。

**新講座のおすすめ時**に、スペックの良いPCに買換えをおすすめ。講座提案と結び付けて販売

教室購入なら困った時でも安心！**サポート体制の良さをアピール**。プリンターやセキュリティソフトとの購入を進めて、設定もすべて教室にお任せいただけることで、家電量販店との違いをアピール

隣で他の生徒さんが購入したPCの初期設定サポートを見せて**わくわく感アピール**。新しいパソコンの箱を開くわくわく感を一緒に体感していただき、購買意欲を引き出す演出。

ミーティング時に、今月物販販売する方のリストアップし、どのようにおすすめしていくかなどの方法やお声掛けのタイミングなども話し合いが行われ皆で**情報を共有**

USBメモリー保存などの**難関講座で復習の大切さを強くアピール**。自分専用のパソコンを持ち、自宅での復習が学習効果を上げることをアピール。

教室の面談テーブルに**電源を入れた状態でらくらくパソコンを展示**。らくらくパソコン販売に限らず、直来時のカウンセリングでもすぐに、パソコンを触って見せることができる

「この先生も、おすすめする。」「あの先生もやっぱりおすすめする。」というように、**スタッフ全員**でこのパソコンが良い！ということをお伝えしていることで、「この教室のおすすめは、これ」と刷り込みができる

**スタッフ全員で**「自分専用パソコン！で復習を！」とアピール

無料電話サポート1年間+メーカー3年保証の安心感をアピール。**らくPC専用電話窓口**なので、つながりやすく、また難しい言葉を使わない、ていねいなサポートでどんな些細な事でもお答えしてくれる。他のPCではここまでの窓口は有料になる。など**サービスの質をアピール**

自宅PCはデスクトップという生徒さんをピックアップして、教室に持ってこれる**2台目**としてのおすすめをする

お若い生徒さんへは、ご両親などの**ご家族へおすすめ**しませんか？というアピール

資料請求や直来用資料の中に、らくパソの**チラシを同梱**

**BUNちゃん先生ファン**には、「BUNちゃん先生が開発に携わったパソコン」で、「BUNちゃん先生も使っている」ことをアピール