# ビギナークラスの運営

~人集め編~

~楽しいビギナー講習編~



令和5年4月30日

日本SD協会中部統括支部 総務委員会

## 参考資料

初心者講習会実施にあたっての手引き

http://www.squaredance.or.jp/jimu/jouhou/20220107\_Guidebook

\_Beginners.pdf



# <目次>

~人集め編 ヒキナー募集のノワハワ~	
1. 事前準備について	4
2. 募集にあたっての心構え	4
3. チラシの作り方	5
4. PR·募集のしかた	5
5. 募集チラシ作成の参考例	7
6. Zero Moment Of Truth(ZMOT)	11
~楽しいビギナー講習編~	
1. 事前準備について	13
2. 講習前の心構え	15
3. 講習の進め方	15
4. 修了式	17
5. ビギナークラス初日のワークショップ例	18

## ~人集め編 ビギナー募集のノウハウ~

#### 1) 事前準備について

・期間 いつからいつまで講習を行うかを決めて

おきます。

・会場 開催期間に合わせて会場を確保します。

毎回同じ会場で開催できない場合は、いつどの会場を使用するのか分かるよう

にしておきます。

新たに会場を選択する場合は、地理的

条件が良い施設を選びましょう。

・講習内容初めにどこまで進めるか決めておきます。

初心者が途中で挫折しないよう無理のな

いプログラムを考えましょう。

・講習料 会場費やテキスト代、募集する人数・回数

から講習費を算出します。

初回は無料にして人を集めるのも手です。

・スケジュール チラシ作成、PR/募集の期間を含めた

スケジュールを決めます。

## 2) 募集にあたっての心構え

- ・みんなで話し合い、クラブとして共通認識を持って協力し合い、役割分担をして講習会に取り組むことが大切です。
- ・会員を募集しなければ、クラブは停滞し、会員も徐々に減少することを覚悟しなければなりません。スクエアダンスの楽しさを多くの人に知ってもらい、クラブの活性化を保つためにもビギナークラスをクラブ員みんなで盛りあげましょう。

#### 3) チラシの作り方

- ・皆で意見を出し合って、人目を惹くデザイン(文字・色・写真・イラスト等)を考えます。
- ・チラシに載せる必須事項(講習期間、日時、場所、受講料、服装・持ち物(上履きの要否)、SDの魅力的な紹介等)を考えます。
- ・キャッチコピーが大切!ターゲットにした人に合わせて考 えます。健康に良い、脳が活性化するなど…。
- ・チラシ作成については、S協発行のパンフレットを活用したり、自身で作成したりしましょう。
- ・写真はパーティーの風景よりも例会の雰囲気が伝わるものが良いでしょう。但し、写真を使用する場合には、写っている人に確認することを忘れないようにしましょう。

## 4) PR・募集の方法

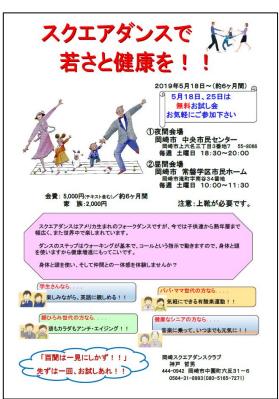
- ・PR の方法や募集方法を皆で話し合い、役割を決めてみんなで取り組みましょう。
- ・作成したチラシは、公共機関やよく行くお店においてもらえるか聞いてみましょう。配布リストを作成すると、漏れなく被りなく配布できます。
- ・PR/募集の具体例(全てを行う必要はありません。できることをできるだけ行いましょう。)

11 1.1 2 m mm 1.	I
知人・友人へのチラシ配布	来てもらえる確率が一番高い方法で
と口コミ	す
広報、地域コミ誌・タウン	多くの人の目に触れます
誌、新聞等への掲載依頼	例会の様子を取材してもらい、写真を
	掲載してもらえると人集めの効果が
	あります
公共施設、商店等へのポス	講習会場の近くや、いつもよく行くと
ター掲示、チラシの設置	ころにおいてもらいましょう
ポスティング (各戸配布)	効果のほどは?
ケーブル TV・FM 放送	誘いたい人に放送予定を教えましょ
	j
 自治体の後援申請	地域の広報などに載せてもらえます
祭り・イベント等における	スクエアダンスを見てもらうチャン
デモダンス	スです
ホームページの立ち上げ	最近は、関心を持った事項についてネ
	ット等のサーチエンジンを使って調
	べるのが普通になっています。
	「るのが自迦になりしいよう。
	検索をかけた時にヒットしないのは
	せっかくのチャンスを逃すことにな
	せっかくのチャンスを逃すことにな ります。クラブのホームページを立ち
	せっかくのチャンスを逃すことになります。クラブのホームページを立ち上げましょう。
	せっかくのチャンスを逃すことになります。クラブのホームページを立ち上げましょう。 YouTube の動画などのリンクを貼っ
	せっかくのチャンスを逃すことになります。クラブのホームページを立ち上げましょう。
	せっかくのチャンスを逃すことになります。クラブのホームページを立ち上げましょう。 YouTube の動画などのリンクを貼っ
過去の来訪者、参加者への	せっかくのチャンスを逃すことになります。クラブのホームページを立ち上げましょう。 YouTube の動画などのリンクを貼っておくとスクエアダンスがどういう

## 5. 募集チラシ作成の参考例



































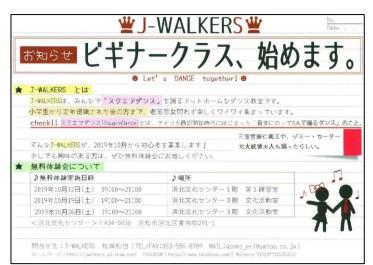












## チラシデザインコンテスト入賞作品

http://www.squaredance.or.jp/jimu/Leaflet/leaflet%20design%20contest\_link.pdf

#### 6) Zero Moment Of Truth (ZMOT) 一瞬にしてわかる真実

一瞬にしてわかる真実は、グーグルが行ったインターネットが顧客の行動に与えた反響について述べた研究であります。ここではダンサーやコーラーを教育するために、インターネットのマーケティングの取り組みを通じてインターネットや多くのマーケティング ツールの重要性について述べます。

「今日の買い物客はその商品が自分の生活をどのように改善するかについて調べ考えています。必要とする見識を深めるために調べます。オンラインやできる限りの情報源から詳細を見つけ、ブラウズしたり検討したり、調査したり、空想したりした後、やっと自信を持って購入する気持ちになるのです。彼らが学んだことは他人とシェアします。」

現在アメリカ人の 70%が買い物をする前に商品を良く調べると言っています。消費者の 79%はショッピングにスマートフォンを使用し、母親の 83%が興味ある商品をテレビのコマーシャルで見つけたらオンラインで調べると言っています!

マーケティングに関わる典型的な精神的モデルは:刺激;陳列棚;体験です。

1:刺激	2:陳列棚	3:体験
テレビ、DM、ラジオ、新聞、	店の陳列、包装、テストドライブ、	商品の使用、試食、新しいネクタイの試着、
掲示板、ケーブル	セールスマンとの相互作用	新車の運転
SD紹介番組、募集広告、	デモンストレーション、見学会、	体験会、体験教室、
募集ポスター、チラシ	会員による口コミ	ビギナークラス第1週目、ビギナークラス

#### マーケティングの新型精神的モデル:

		(	Zero MOT)	(	First MOT)		Second MOT)
1	刺激	2	瞬間	3	陳列棚	4	体験

《商品をSDに置き換えて考えてみましょう》

#### ZMOT のサンプル:

顧客はサーチエンジンを使ってラインで商品を探す。

⇒ビギナー対象者はサーチエンジンを使ってラインで SD を探す。

顧客は商品の推薦をツイッターで見つける。

⇒ビギナー対象者はSDの推薦をツイッターで見つける。

顧客はフェイスブックで商品について質問する。

⇒ビギナー対象者はフェイスブックで SD について質問する。

顧客はグーグルなどで商品についての批評を探す。

⇒ビギナー対象者はグーグルなどでSD についての批評を探す。

顧客は他社のホームページで比較して商品を買う。

⇒ビギナー対象者は他の SD クラブのホームページで比較して入会を決める。

「商品を購入しようとする時、決定するにはどのような情報源で調べますか。」と 5.003 人の顧客に尋ねた結果、76%が刺激、77%が FMOT、84%が ZMOT と答えました。

#### 購入決定する ZMOT の影響:

購入品目	使用した情報源の数	ZMOT が影響した購入者の割合
自動車	18.2	97%
電化製品	14.8	92%
旅行	10.2	99%
食品	7.3	61%
保険	11.7	94%

### スクエアダンス売り込みマニュアル

http://www.squaredance.or.jp/jimu/jouhou/20190409\_Square%20Dance%20Marketing%20Manual%20v2.pdf

## 一般向けS協HPの試作版

https://www.jsda-hokkaido.com/



## ~楽しいビギナー講習編~

- 1) 事前準備について
  - ① 講習期間を決める

クラブの状況や支部行事等を考慮し、適当な時期に開催する。

- 例)・秋の Do Sa Do パーティーに向けて 4 月~6 月、又は 4 月 ~9 月など
  - ・春の Do Sa Do パーティーに向けて 9 月~12 月、又は 10 月~3 月など
  - ・クラブのアニバーサリーに向けて、その数ヶ月前から開催
  - 随時

何週で終了するか決めておく。

ビギナーの高齢化に伴い、その時どきのビギナーの様子やクラブの 雰囲気などを考慮して柔軟に対応する事も必要である。

#### ② 講習内容

終了目標を定める

- A. Basic
- B. MS
- C. コミュニティー25

講習終了後の計画や予定に応じて終了目標を定め、次につなげる。

#### ③ 例会プログラム

ビギナー講習会中の例会のプログラムを決める

ビギナー中心のプログラムを作成するが、レギュラーダンサーの ための時間も考慮し、クラブの実情に合わせたバランスを取る事 が必要である。

指導者、リーダー、役員等で検討し、ビギナー、レギュラーとも 充実できるプログラムがベター。

RDの時間の割合や、取り入れ始める時期なども検討する。

始めに前回の復習、最後に今回の復習の時間を設ける。

ミーティングやスナックの時間を確保し、連絡事項の伝達や会員

同士のコミュニケーションをはかる。

#### ④ カリキュラム

- ・ビギナー講習担当の指導者は、講習期間と終了目標を踏まえティーチングオーダーを検討し具体的なカリキュラムを作成する
- ・ビギナーの年齢層等によっても変動する。
- ・3週目くらいまではビギナーが固定しない事を想定する。
- ・詰め込み式ではなく、ゆとりをもって繰り返す事が重要。

#### ⑤ エンジェルダンサーの役割

- ・ビギナー講習にはエンジェルダンサーの存在が欠かせない事を 皆で認識する
- 緊張しているビギナーが、少しでもリラックスして臨める雰囲気をつくる。
- ・ダンス中はビギナーを押したり引っ張ったりせず、やさしいリードを心がける。
- ・笑顔で踊り、自分もダンスを楽しんでいる様子をみせる。
- ・マナーを守り、正しいスタイリングで踊る。

#### ⑥ 修了式

講習終了後、修了式を行う

- ・ビギナー卒業パーティーを開催する。
- ・特別例会として修了式を行う。
- ・通常の例会内で修了式を行う。

### 2) 講習前の心構え

・皆で話し合い、クラブとして共通認識を持って講習に取り組む事が大切である。

指導者もダンサーもビギナー講習の大切さを認識する。

・リラックスした楽しい講習にするためには、指導者の工夫に加え、 例会の雰囲気を和やかにする会員の協力が不可欠である。

指導者:わかりやすい簡潔な説明の仕方

時に笑いを誘うような、人を引き付ける話し方

会員:歓迎モード全開

会員同士が笑顔で楽しそうに踊る ビギナーに意識を向ける(常に気に掛ける)

#### 3) 講習の進め方

- ① カリキュラムの工夫
- ・3週目位まではビギナーが固定しない場合もあるため、セットで 踊る事にとらわれず全員でビッグサークルを作るなど、皆で楽しめる工夫をする。
- ・ビギナーの様子を見ながら、ワークショップは1チップに1~2個くらいがよい。
- ・繰り返し踊れるように、詰め込み式のタイトな予定は立てない方 がよい。
- ・1人で動く動作より、誰かと手を取って動く動作のワークショップから始める。

## ② ワークショップの工夫

- ・レギュラーに見本を見せてもらう(百聞は一見に如かず)。
- スタンダードアプリケーションで行う。
- ・「テンポが速すぎない」、リズムが取りやすい音楽を使う。
- ・馴染みのある曲を使う。

- ③ 緊張感をほぐし、楽しく和ませるための工夫
- ・講習中、レギュラーは笑顔で楽しく踊る。
- ・自己紹介をする時間を設ける。ビギナーさんを名前で呼ぶ。 名札を作成する。
- スナックタイムを活用する。

#### ④ 早い時期からのシンギングコールの導入

- ・聞いた事のある曲や歌でワクワクしたり、ホッとしたりする。
- ・知っている曲で踊れると達成感がふくらむ。
- ・わけのわからない SD、という感覚から、親しみのもてる身近な ダンスにかわる。

#### ⑤ 指導にあたってのタブー

- ・ビギナーが困惑したり、恥ずかしい思いをさせるような発言。
- ・間違えて動いた時に名前で呼んだり注意したりしてはならない。
- ・不得意な動作を何度も集中的に繰り返すようなプレッシャーは 与えない。
- 「わかりますか?」など、ビギナーが委縮してしまうような言い方。
- ・コーラーがワークショップしている最中に、セットのダンサーがその説明を独自の解説をする事。

## ⑥ 初日のワークショップ例

・ビッグサークルで

Circle Left/Right, Forward & Back, DoSaDo, Allemande Left, Right & Left Grand 等最後にパートナーに合うまで Right & Left Grand をしていろんな人と手を取るのも良い。

・楽しく和ませるための工夫

Forward & Back のワークショップをしたら、いろいろな条件(指定)で Forward & Back を行う (男性、女性、誕生月毎、居住区など)。

DoSaDo, Allemande Left, Promenade をワークショップしたら、

自由に Promenade し、2組、3組、4組のグループを作る。 サークルからの全員での Forward & Back の時に声を出すよう、 レギュラーに率先して行ってもらう。

#### 4)修了式

楽しい修了式で締めくくろう!

① ビギナー修了(卒業)パーティー クラブ内外の大勢の先輩に祝福され、パーティーの主役として 注目。

大勢の輪に加わって踊った達成感、仲間意識を持ってもらう。

② 特別例会、通常例会

会場に少し飾り付けをしたり、スナックを豪華にするなどの演出で盛り上げる。

修了証書を授与する時にBGMを流す。

レギュラー会員も勝負服 (?) など着用し、華やかな雰囲気を出す。

## ビギナークラス初日のワークショップ の例



#### WS -1 (導入部)

参加者に<u>ビッグサークル</u>を作ってもらい、男性 (役)と女性を交互に調整する。

<u>ワイヤレス(</u>^ッド セット)を付けて、中央に立ち歓迎の 挨拶と自己紹介を行なう。

<u>スクエアダンスの簡単な説明</u> (歴史・現状・特徴・ 効用 など) をする。

<u>"では最初のコールをします!"</u>と言って、Circle Left & Right で 歩かせる。

<u>"ほら! もう スクエアダンスが踊れましたよ、凄いですね!"</u>と 褒める。

初めなので、シャフルウォークとカプルの手の取り方を説明し、 出来ているか確認。

Forward & Back、Do Sa Do、Allemande Left、R & L Grand、Promenade の <u>Circle Figure</u> から教える。リズムは自ら拍手で取り、初めゆったりと徐々に早く!

Forward&Back は声を出させ、R & L Grand は何人目に Partner に会えるかな?

以上を 20 分ほど掛けて行い、"お疲れさま!"と最初の 休憩に入る。

#### WS -2

再び<u>ビッグサークル</u>を作ってもらい、一通り復習をし<u>初めて音</u>楽を掛けてコール。

Couple で会場内を<u>自由に Promenade</u> させ、4人、6人、8人 の Circle Left からスクエアセットを作る。続けて、スクエアセット の説明をして 2 講目を終わる。

#### WS -3

再びスクエアセットを作らせて説明し、Partner 同士、Corner 同士 **自己紹介を!** 

スクエアセットで Circle Figure のおさらいをし、Baw、Weave the Ring、Promenade Inside 等を追加し、<u>音楽に乗せたコールで</u>踊る。

#### 開講セレモニー

歓迎の挨拶・オリエンテーション・受講体験談・リラックスゲーム・地区別椅子片付

#### WS -4

スクエアセットで新しい Corner・Partner **自己紹介**。音楽をかけ WS -3 のおさらい。

新しく Star Right、Star Left を Workshop し、音楽に乗せたコールで踊る。

#### WS -5

スクエアセットで新しい Corner・Partner <u>自己紹介</u>。 音楽をかけ WS -4 のおさらい。



今日の Workshop 全てを簡単におさらいし踊り込む。

Singing Figure O Walk Thru.

Singing Call で楽しく踊らせて、ビギナークラス初日を爽やかに、和やかに終了する。

<u>大変お疲れさま!</u> 初めての事で緊張されたことでしょうが、<u>一</u>番覚えが早く優秀です!

今後 週を追う毎に楽しくなるので是非お続け下さい! 来週も同じ場所 同じ時刻に!

まだ会場に余裕があるので、是非お友達をお誘い下さい。<u>3週目</u>まで受け付けます。

以上



