

4. 학생모집 (Tip)

홍보

JEBS영어성경홈스쿨의 장점은 기존 JEBS영어주일학교를 운영하는 선생님들이 교회에서 가르치고 있는 아이들을 주중까지 가르칠 수 있다는 점이다. 이미 확보된 학생들이 있으므로 학생 모집에 훨씬 유리하다. 이외 외적인 홍보를 통해 학생들을 모집하도록 한다. 홍보는 오픈하고 나서 시작하는 것보다 홈스쿨을 오픈하기 전부터 시작하는 것이 좋다.

1) JEBS영어주일학교 학생들

기존 JEBS영어주일학교 학생들의 학부모를 대상으로 홈스쿨을 알린다.

이미 교재와 선생님이 검증된 상황에서 주중에도 학습할 수 있다는 점을 부각시켜 홍보한다.

2) 홍보 전단지

홍보 전단을 제작하여 아파트 게시판에 붙이거나 집집마다 전단을 돌린다.

아파트마다 게시물을 홍보하는 비용은 조금씩 다르다. 1주일 동안 알림판 홍보를 하려면 보통 3~5만원 정도의 비용이 드는데 아파트 동마다 입주인 수와 관리사무소 정책이 다르기 때문에 미리 가격을 알아보도록 한다.

전단은 소량일 경우 집에서 프린트해도 되지만, 전단지 인쇄 업체에 맡기면 몇 천장씩 대량 주문이 가능하다.

자신만의 독창적인 전단을 만들거나 JEBS에서 제공하는 샘플안을 사용할 수도 있다.



<전단지 샘플>

3) 현수막

자택 베란다나 홈스쿨 주변, 아파트 단지 내에 현수막을 건다.

먼저 관할 관공서나 아파트 관리사무소에 문의한 후 불법이 아닌 지정장소에 건다.

현수막 역시 JEBS에서 제공하는 샘플안을 사용할 수 있다.

현수막 제작 업체에 맡기면 크기에 따라 3~5만원 선에서 주문이 가능하다.



<현수막 샘플>

4) 홍보물품

학교 앞 또는 학생들과 학부모들이 자주 다니는 곳에서 홍보물품을 나눠준다.
학기 초 학교에 학부모들이 전체적으로 모이는 날이나 학교 행사 등이 있는 날 등을 알아두면 좋다.

- 학생의 경우: 볼펜, 포스트 잇, L홀더 등 학생들을 위한 기본적인 문구류, 손난로, 부채, 보조 가방 등
- 학부모의 경우: 비닐팩, 비닐장갑, 쓰레기 종량제(투명 파일에 홈스쿨 안내 전단지과 함께 넣어서 주면 좋아한다.), 장바구니, 동전 지갑 등

5) 설명회

미리 설명회 일시를 홍보하여 학부모들을 대상으로 설명회를 갖는다. 재택형 홈스쿨은 많은 학부모들을 불러 설명회를 하기 어렵지만 다만 몇 분이라도 모인다면 좋은 홍보수단이 될 수 있다. 홈스쿨에 대한 소개자료와 프리젠테이션 시 사용할 PPT 자료를 제공하니 다운받아 활용할 수 있다.

6) 블로그/카페

운영중인 블로그나 카페 등을 통해 온라인으로도 홍보할 수 있다. 학부모들이 인터넷 검색을 통해 학원을 찾는 경우도 있으므로 인터넷에서 어느 지역 영어학원, 홈스쿨을 검색했을 때 내가 운영하는 블로그가 뜬다면 좋은 홍보수단이 될 수 있다. 키워드 광고도 있다. 쉽게 말해 포털사이트에 특정 단어로 검색하면 해당 업체가 상위에 검색되게 하는 방법이다. 검색 순위와 키워드에 따라 비용은 다르다. 자세한 사항은 포털사이트에 광고 안내를 참고하기 바란다. 단점은 비용이 들고 키워드를 검색한 학부모가 홈페이지에 접속하더라도 상담을 요청하는 경우가 적다는 것이다.

7) 현판

JEBS영어성경홈스쿨 인증 현판을 현관에 붙인다. 학부모들의 신뢰를 얻을 수 있다.



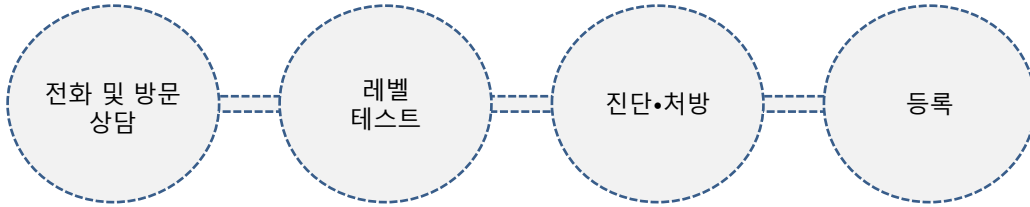
8) 입소문

홈스쿨 홍보에 가장 좋은 방법은 바로 입소문이다. 입소문이 나려면 첫째, 학생들 실력이 향상 되어 하고 둘째, 학부모님들의 만족도를 높여야 한다. JEBS영어성경홈스쿨은 학교성적향상은 물론 초등부 4년 과정을 마친 후에는 수준 높은 영어를 자유자재로 구사할 수 있게 해준다. 또한 바IBLE 스토리를 토대로 아이들의 신앙과 인성도 균형 있게 갖추게 하는 차별화된 교육과정이다. 그렇기 때문에 선생님이 먼저 기도로 준비하고 학생들 한 명 한 명을 위해 기도하게 된다. 아이의 영어실력이 발전하는 모습과 함께 선생님의 기도와 성경적인 콘텐츠로 아이의 신앙과 인성까지 변화되는 일들이 일어나면 입소문은 자연스럽게 퍼져 나갈 것이다.

지속적으로 홍보하라!

광고를 해도 효과가 없다고 생각해 광고를 하지 않거나 소홀히 하는 경우가 있다. 광고는 지금 당장의 효과를 보기 위한 것도 있지만 우리 홈스쿨이 여기 있다는 것을 알리고 이러한 홍보활동이 장기적으로 누적되었을 때의 효과도 있다. 광고를 한지 6개월이 지나서 그 전단지를 가지고 상담하러 오시는 학부모도 종종 있다. 꾸준한 광고와 방학 전이나 신학기 전 집중적인 광고를 해야 한다.

상담



홈스쿨에 처음 상담 전화가 왔을 때는 장황한 설명을 하기보다는 기본적인 정보만 알려주는 것이 좋다. 그 상담 전화가 경쟁업체의 정보 수집 전화일수도 있기 때문이다. 또한 상담 전화만으로 학부모를 설득해 입회시키기가 쉽지 않다. 최대한 방문상담을 유도하도록 한다.

방문 상담 시 선생님이 학생의 부족한 부분을 정확히 집어내어 상담을 하면 선생님에게 믿음을 갖게 되고 결국 그 믿음이 입회로 연결된다. 학생에게 테스트를 보게 하고 그 결과를 가지고 학부모와 상담을 진행한다. 이때 중하위권 학생들은 다른 곳에서 책을 읽게 하는 것이 좋다. 본인의 약한 부분을 너무 노골적으로 이야기하면 선생님에게 싫은 느낌을 받을 수도 있다. (상담할 때를 대비해서 읽을 수 있는 도서를 비치해 두는 것이 좋다.)

테스트 결과를 토대로 자녀의 현재 영어 실력에 대해 설명하고, 앞으로의 학습 방향에 대해 자료를 바탕으로 상담을 진행한다. 어떻게 학습을 진행해 나갈 것인지, 그 결과 일정기간 후에는 얼마만큼의 실력 향상을 보일 수 있는지를 구체적으로 제시해 준다.