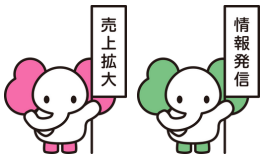
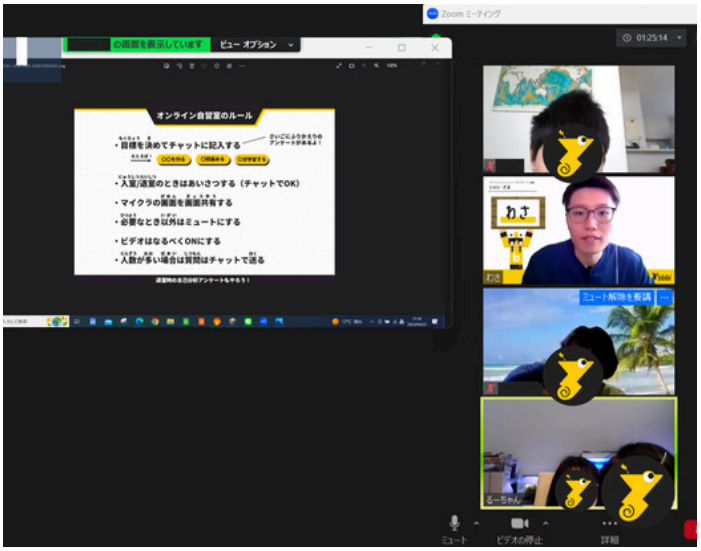
経営のヒントを探そう！ よろず“厳選”事例



vol.06 | bibibi（びびび） 教育・学習支援業



オンラインプログラミングスクール 創業から1年で売上1400%アップ！

楽しく学べるオンラインプラグラミングスクールを世界中に！

プログラミングスクールの講師をしていた相談者。講師の経験の中から、マインクラフト教育版を活用してオンライン受講できる小学生向けのプログラミングスクールを創業して独立することを思い立ち、令和4年1月にウェブ検索で当拠点を知り、相談に至った。当拠点の支援のもと、令和5年6月より正式にサービスを開始。開講当初から有料ユーザーを多数獲得するなど好評を得る。

学習スピードが速いユーザーの学習意欲の持続が課題

COはまず、相談者の強みや課題の分析を開始。すると相談者は、事業拡大に伴う労働コストの増大という課題は抱えているものの、自社開発した学習システムは既存のユーザーから一定の評価を得ており、大きな強みであると判断。一方、学習スピードが速いユーザーの学習意欲の持続が次の課題となり、サービスの強化に取り組む必要があった。また、既存ユーザーに対する調査により、特別な学習イベントやユーザー同士の交流の機会が求められていることが判明。新規のサービス導入にかかるコストに対し、有料オプションとして提供することで収益化可能と判断した。

そこで「学習意欲を持続するオプションプランの開発」「新たな顧客層へのアプローチ」を課題として設定し、サービス強化に取り組むことにした。

楽しみながら継続力を高めるオプションプランを提案

まずはターゲットを小学校高学年のユーザーやその同級生と設定。学習スピードが速いユーザーが次の学習に対する意欲を高めつつ、新規ユーザーを巻き込んで楽しめるような施策を検討するよう助言した。

相談者は、プレゼントがもらえる達成ポイントの導入を行うなど学習システムの改善に取り組んだ他、夏休み特別スクールの開催、ユーザー同士が成果を共有できる学習用マルチプレイサーバーの開設など、楽しみながら学習を継続できるオプションプランの提案を行った。また、子供向けのワークショップイベントへの出展など認知拡大を図るとともに、オンラインでは見えにくいユーザーのフィードバックを集めることに努めた。

ユーザーが全国大会入賞。開講後1年で売上1400%増！

こうしたサービス改善が高く評価されたことにより、既存ユーザーの定着率を高めるだけでなく、ユーザー間での口コミ拡大から新規客の増加を促したことが開講初年度の売上を押し上げた。また、イベント出展やSNSでのPRにも取り組んだ他、第5回マイクラカップに出場するユーザーの支援を行った結果、見事入賞を果たしたことが話題となるなど、国内外からの問い合わせが増加し、今年6月の売上は前年同月比1400%増を達成した。今後はPCレンタル事業も手掛けてPCがない家庭のユーザーにも学習の機会を作るなど新規獲得に向けた事業展開を予定している。

相談者からひとこと

開講後、ユーザーは順調に増加していく一方、個別の業務が膨れ上がっており、次の展開を狙った新たな取り組みについては二の次になることが多く、思うようにいかない時期もありましたが、COとの対話を通じて次に行うべき行動の優先順位が整理されたことで新たなプラン導入という大きな事業改善を行うことができました。

bibibi（びびび）
代表
岩坂　明 氏

＜事業者様概要＞

子供向けプログラミングスクールの講師としての経歴を活かして、マインクラフト教育版を活用したオンラインプログラミングスクールを立ち上げることを思い立ち、令和4年1月に創業準備を始める。その後1年に渡って自社システムの開発に取り組み、令和5年4月にプレオープン、6月には正式にサービスを開始した。