

今、動画編集が熱い！

素人が最短で10万円 売れる動画を作る方法

提供するほどに、疲弊していませんか？



自分のコンテンツに絶対の自信がありますか？

世の中にはたくさんのコンテンツや商品が溢れていて、インフルエンサーや専門家などの『なんか凄そう』な人たちと比べては「自分はまだまだレベルが足りない」と思うことはないでしょうか。

そして、そんな思いから無理のある価格設定や作業量を自分に課し、寝る間も惜しんで作業するなどの身を削った商品提供をしてしまう。この状況はどうしたら抜け出せると思いますか？

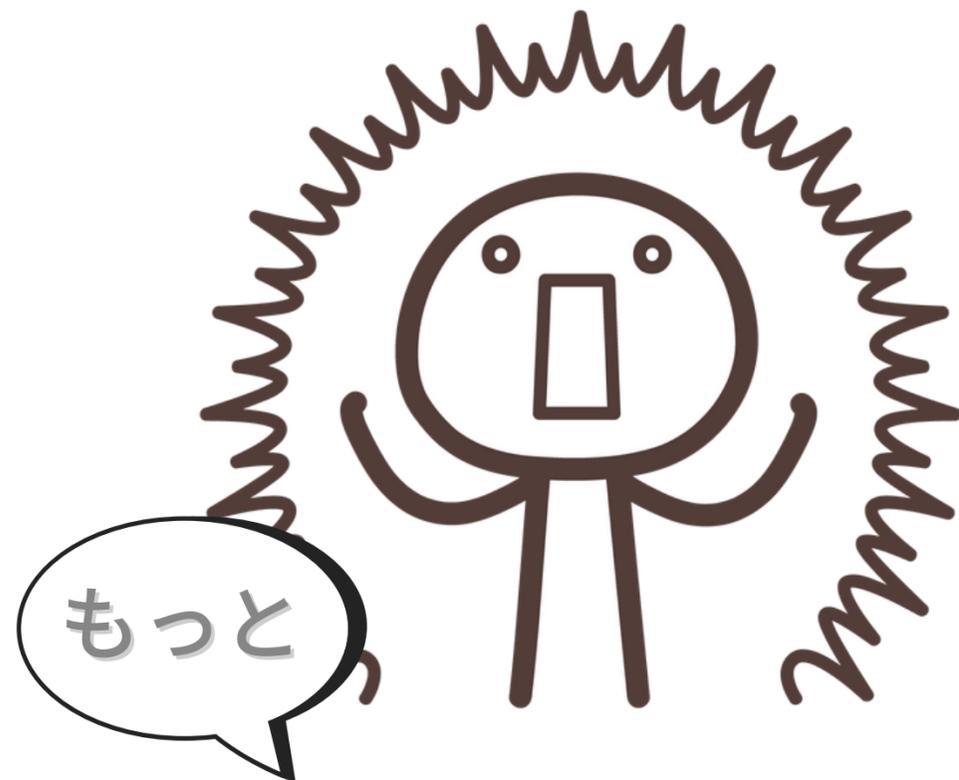
差別化するために
出血大サービス

終わりの見えない
作業量

相場に合わせた
低価格の依頼

理由 伝える質と量が足りない

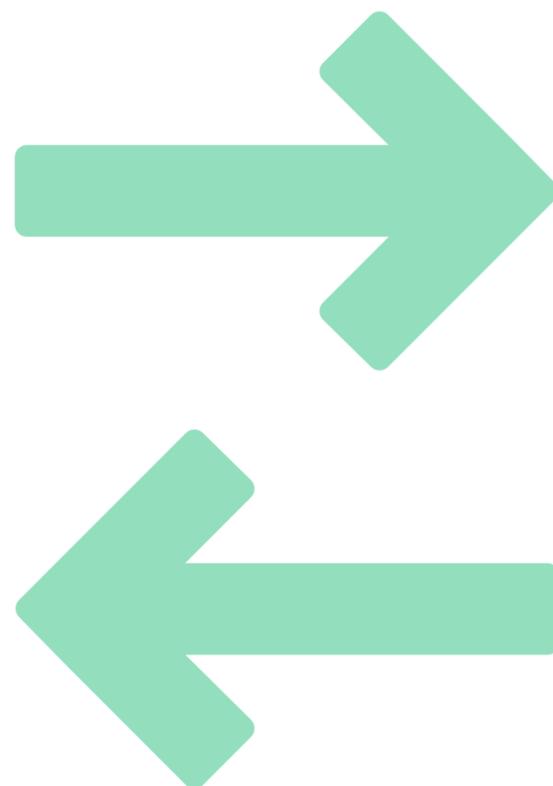
あなたの価値



いっぱい載せて
頑張る!!!

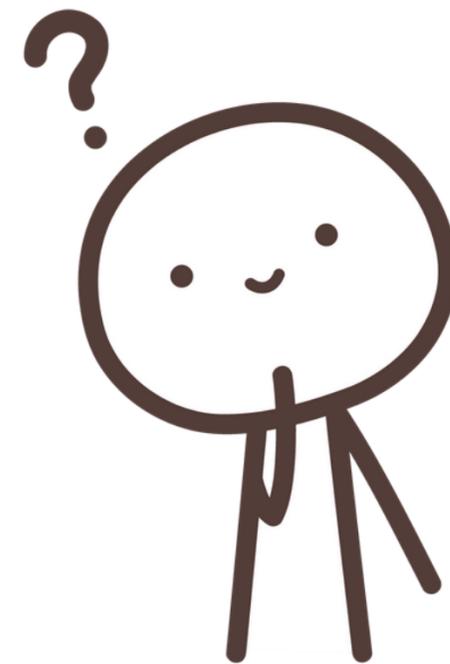
伝え方

(質、量が足りない)



反応が薄い

相手に届かない



必要性に
気付かない

あなたの価値を、効率よく魅せる

相手の「ここが知りたい」を先回りして伝える

ひとつの問題点として【あなたの伝えていること】が【相手の知りたいこと】とかみ合っていない場合、思うとおりに情報を伝えることができません。

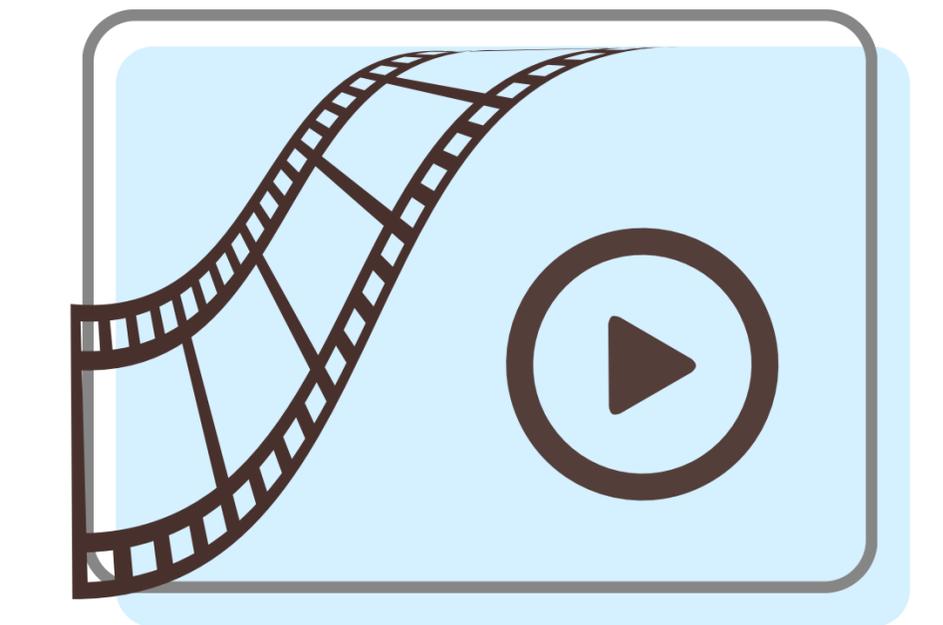
人は自分自身と関係のない話を理解し、記憶に留めることが難しい生き物です。いつだって「自分にとって必要か」「どんな未来へつながるか」に注目しています。

つまり、あなたが相手のどんな悩みを解決できるのか、その価値を相手に共感して貰うことがとても大切だということです。相手が【自分にとって必要な話だ】と興味を持ち「あなたの話を聴きたい」と思う状態に持っていくことで、やっと【あなたの伝えたいこと】に耳を傾けてもらえるのです。

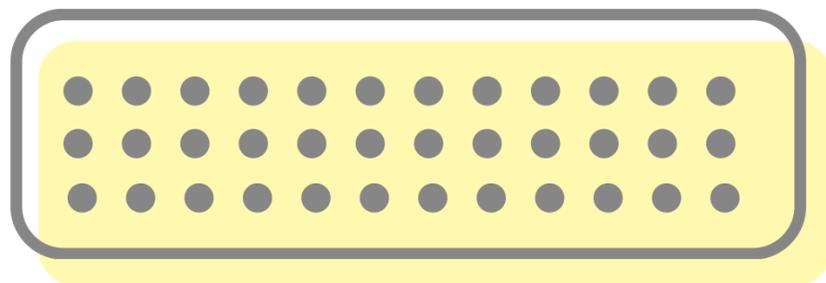
24時間体制であなたを伝える手段【動画】

このPDFでは、『あなたの価値』を最大限に表現する方法。【売上を作る動画】のポイントと活用法をお伝えしていきます。





「売上を作る動画」 徹底解剖



活用するポイント

コンテンツ販売する人は「24時間対応の受付嬢」として

仕事の面接をLINEで予約し、スマホの操作一つでフードデリバリーが玄関に届く時代。相手があなたの商品に興味を持ったとしても、疑問やわずかな違和感を解決するために問い合わせ、予定を合わせて直接確認する…ということ「手間」だと感じる人が少なくありません。

そこで活躍してくれるのが動画です。24時間対応可能な「営業マン」として働いてもらうことで、相手が興味を持ったその熱を冷ますことなく、あなたをフォローとアシストしてくれるのです。

相手と直接お話をする時には、あなたやサービスについて「欲しい」と思っている状態を作り出せる動画は、ぜひ活用してみたいですね。

動画クリエイターは「自分のスキルの価値を知る」

このPDFでは、「売り上げを作る動画」の力、「なぜ動画を活用するのか」その理由とポイントをお伝えしていきます。要点を知ったうえで作る動画は、YouTubeの切り抜きにテロップをつけていた物とは大きく異なります。あなたの動画はコンテンツ販売者にとってとても価値のあるものになるでしょう。

動画の力

人を惹きつける動画の力を知ろう

01

教えるのが
得意

内容が素早く理解できる。記憶にも残りやすいので学習効率が良い。

02

惹きつける
魅力

人は動きや流れのあるもの、物語を映像で見せられるときに惹かれやすい。

03

感情を
揺さぶる

動画は視覚的な情報に乗せて、音楽、音声を使うことで感情を強く刺激する。

04

共感を生む

文字や静止画に比べ、表現者の顔や音声から人とのつながりを色濃く感じる。

動画の力

01

教えるのが
得意

最近では料理のレシピサイトで動画をみかけることが当たり前になっていますよね？新しい挑戦をする時、動画で視覚的に手順を確認できることは、文字と静止画の説明よりもわかりやすく、信頼性があるのです。ある脳科学の実験で、60秒間で「テキストのみ」と「動画」から得られる情報量の差を調べたところ6万倍速く処理できることがわかりました。動画は学習効率が高く、記憶にも定着しやすいと言われています。



文章

5000倍 増

読める平均
約300文字



動画

音声を含めると
6万倍まで増える！

受けとる情報量
約150万文字分

動画の力

02

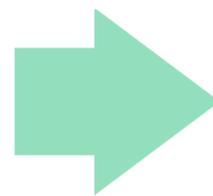
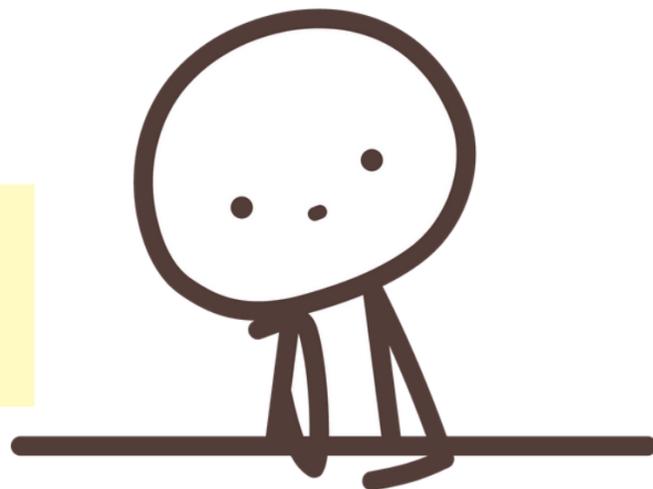
惹きつける
魅力

動きのある映像に目を誘われて、つい最後まで見てしまう経験は誰しもあるのではないのでしょうか。人は大昔から、目で見ただけの情報から重要なものを選び判断してきたので、視覚から魅せる物語には反応してしまう傾向があります。

テキストや静止画に比べ、動きやストーリーのある映像の方が5倍以上人の興味を惹きつけるという「動画の説得力」が研究からもわかっています。自分のストーリーを見てもらいたい時こそ、有効に動画を活用しましょう。

情報

目で見えるものに
惹きつけられる



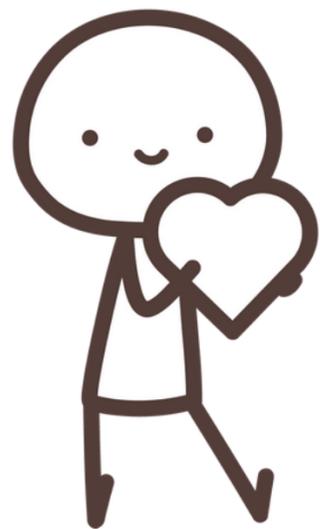
動画の力

03

感情を
揺さぶる

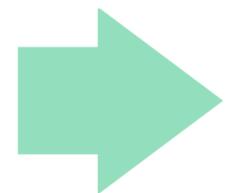
人が行動する時、キッカケになるのは感情だといわれています。登山家が「そこに山があるから登る」のも、危険と隣り合わせの行動さえ、得られる達成感や好奇心に突き動かされてしまうのです。

動画は視覚的なストーリーや動きに加え、音声や音楽によって喜びや悲しみ、驚き、信頼、期待感などの感情を強く刺激することが得意です。相手が自分から動きたくなるような感情を狙って、演出する活用法は有効でしょう。

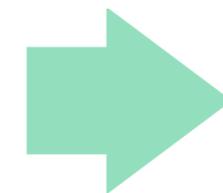


感情

- 楽しい
- 悲しい
- 驚き
- ワクワク
- 好奇心



意思決定



行動

動画の力

04

共感を生む

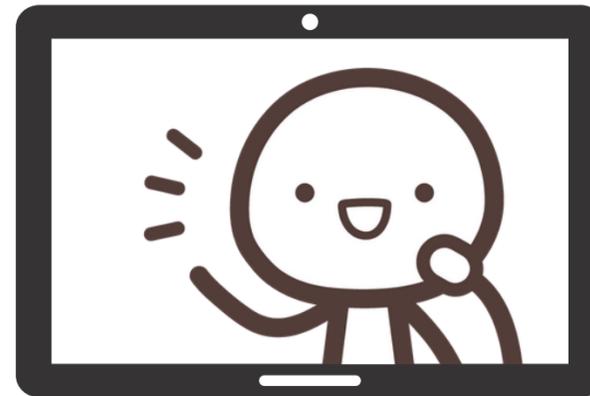
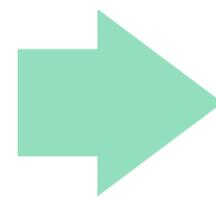
こういったPDF、Twitter、フリマアプリなどのインターネット上の媒体を前にする時、『画面の向こう側には相手＝人が居る』ということをつい忘れてしまうことはないでしょうか？顔が見えないことで、現実世界ではありえないようなクレーム、批判さえ深く考えずに投稿できてしまいます。

動画は同じネット上での環境ながら、非言語情報も含めて音声や人柄を伝えることができます。人とのつながりを感じた時、信頼や親近感が生まれます。



ネット上のサービス

顔が見えない
おもいやり、心遣い
薄くなる



動画

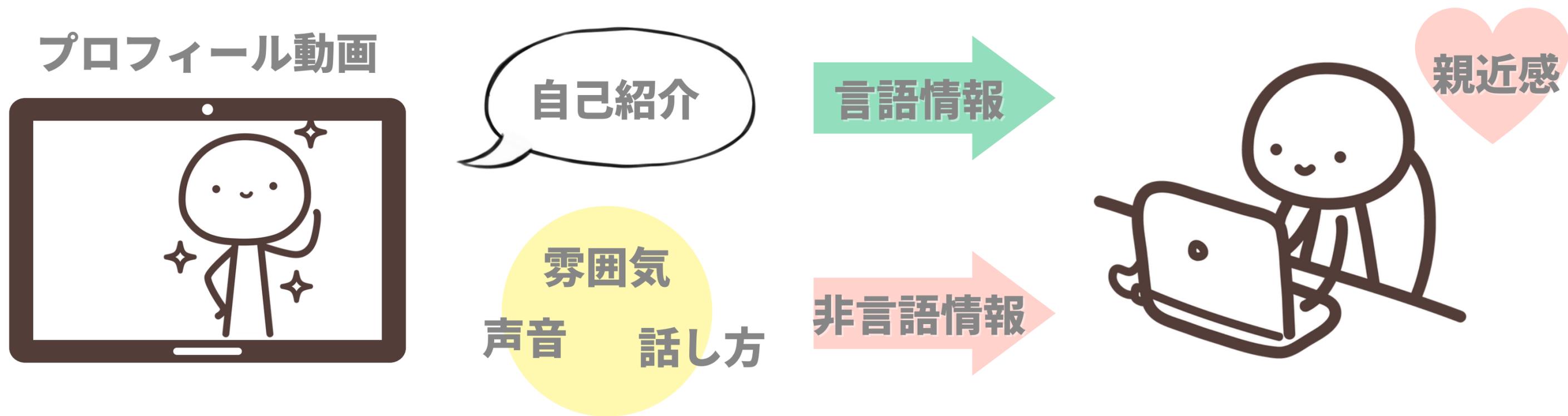
共感
音声、雰囲気から
つながりを感じる

24時間支えてくれる味方

あなたが寝ている間も、疑問に答えてくれるパートナー

動画の魅力的なところは、見たいタイミングでいつでも再生できることです。

相手があなたやあなたのコンテンツに興味を持ったなら、「知りたい!」と思った熱量は小さくしたくないですね。たとえばプロフィールに自己紹介動画を置いておくことで、相手の好きなタイミングであなたを詳しく知ってもらうことができるのです。

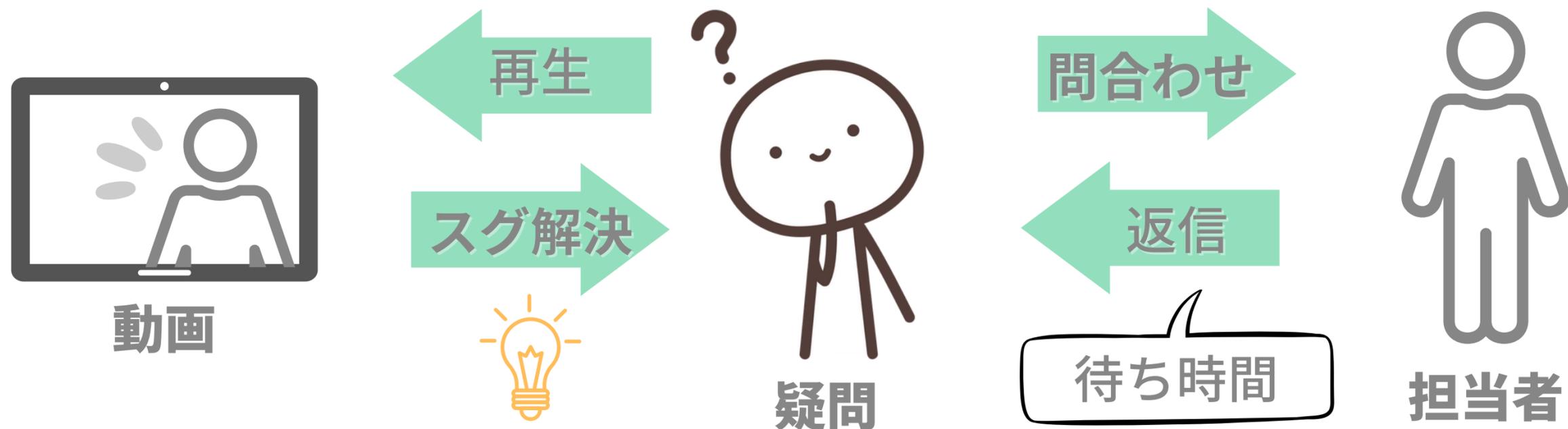


24時間支えてくれる味方

あなたが寝ている間も、疑問に答えてくれるパートナー

人はとても面倒くさがりな生き物です。商品に興味を持ち購入を検討している時、その先に浮かんだ僅かな疑問を解決するために答えを探し、Q&Aやいろんな項目を調べた挙句の「お問い合わせください」という案内に落胆したことはないでしょうか。私は問い合わせの文章に悩み後回しにしたことで、すっかりそんなことも忘れてしまった経験がいくつもあります。そして、問い合わせを送ったとしても、その返信を待っている間に気が変わってしまう場合も少なくないでしょう。

こういった場合に、相手の興味の離脱を防げるのが動画の良いところです。ではどのように活用するのか、具体的にお伝えしましょう。



24時間支えてくれる味方

『よくある質問』へ事前に応える動画をつくる。

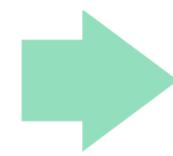
「そんな単純なこと？」と思うかもしれませんが、これがいいお仕事をするのです。いろいろな企業のセールス部門では日々「同じような質問内容に応える」という業務に追われているそうです。どのくらい重複しているかというと、なんと70~90%。つまり、似たような内容を案内する作業にたいそうな時間とエネルギーを注いでいることがわかります。

このことから商品やサービスが気になる人たちの疑問を予測し、事前に動画で回答することがいかに省エネかということがわかりますよね。しかも、相手の「知りたい」という熱量を冷ますことなく提供できるメリットもあります。

問い合わせの
約80%が重複



対応業務時間の約80%を
同じような回答に使っている



対応動画

説明の手間をカット
見たいときに再生
丁寧さも伝わる

押さえるべきポイント

小学生にもわかるように伝えれば、相手から話を聴きたくなる！

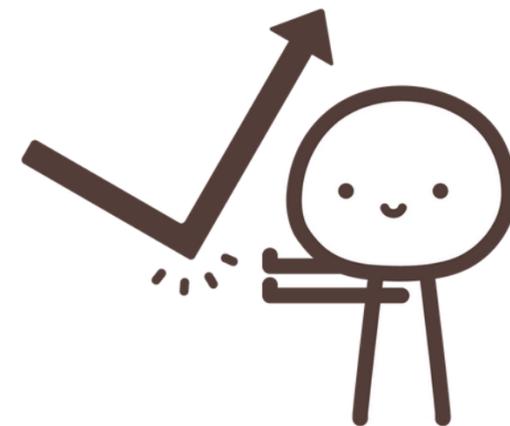
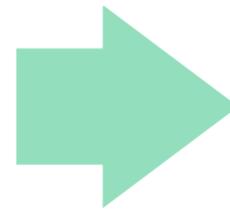
自分を知ってもらいたいとき、大切なことは【相手にイメージしてもらおうこと】です。相手が「商品やサービスをどのように利用するのか、実際に自分が利用した時に何がどう満たされるのか」をイメージできれば、その必要性を感じてすぐにでも利用したくなるのです。

しかし、動画や説明を作る側は専門的な知識も深く「どういう点で優れているか」を小難しくならべがち。受け取る側はそれを求めているのでしょうか？？実際に相手が「知りたい！」と思う情報を調べ、先回りして伝えることが大切です。

専門用語

難しい言い回し

複雑な理論



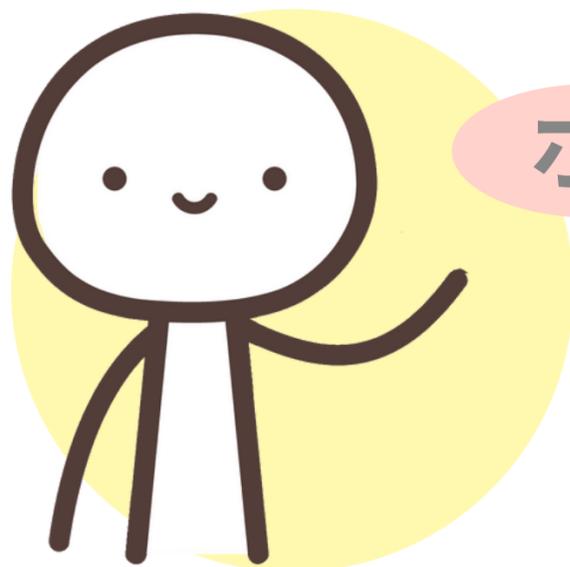
「難しそう」だと
話を聴くのも億劫

押さえるべきポイント

小学生にもわかるように伝えれば、相手から話を聴きたくなる！

意識して欲しいポイントは「どんな人でもわかりやすいように説明する」こと。小学生でもわかるように簡単な言葉で…もっといえば、自分の家族や友人へ話しかけるイメージでもよいでしょう。「話を詳しく知らない親しい人」へ伝えるとき、わかってもらおう工夫をするのではないのでしょうか。飽きない様に抑揚やストーリー性を持たせ、時々面白おかしく冗談を混ぜながら。知らない世界でもワクワクして飛び込み、不安や疑問の解決方法も丁寧に教えてもらえれば、安心して身をゆだねることができますよね。

動画でも同じことが言えます。自分を知ってもらいたいとき、必要なのは専門性よりも「相手にとってどんな存在か、小学生でもわかりやすく」を心がけましょう。



ポイント

相手に合わせた『たとえ話』をしてあげよう

野球少年には「野球」で例えてあげるとイメージしやすいよ

まとめ

ただ動画を出すだけでは意味がありません。

動画を使ったプロモーションをする際はポイントを押さえた「売れる動画」を出す必要があります。今回は動画だけのお話をしましたが、売れるポイントというのは動画だけではなく画像や文章も同じです。

そこで、

どんなものでも売れるようになる

プロモーションの作り方講座

をつくりました。もしあなたが、まだ自分の商品を売る自信がないのであれば、ぜひ[次のページから詳細をご覧ください。](#)

販売顧客、集客を
爆発的に拡大する！

SNS集客、販売導線、仕組み化 実践講座

5日で未来を変える

5DAY MESSAGES

You can change the future just for 5 days.

動画で学習する5日間

1 day: 「必要性に気づかせる」

2 day: 「導線に必要なもの」

3 day: 「魅せる資料の作り方」

4 day: 「伝える力を覚醒させる魔法」

LASTday:

「成約率が倍増する究極のプロモーション」

あなたのビジネスをたった5日で
覚醒させる講座

「5 DAY messages」



詳細を確認する