



動画で集客やマーケティングを成功させる方法

FunTre株式会社



こんにちは！スマート動画ラボのマークです！！

今日は、**動画で集客やマーケティングを成功させる方法**をご紹介します！



1. 動画で集客とは？

動画集客とは、動画を使って新しいお客様を取り込み、購入まで導くというプロセスのことをいいます。

例えば、サービスの魅力やお客様の感動の声など、文章だけでは伝わりにくいことも、動画だとより分かりやすく伝えることが可能です。

今回は**動画で集客やマーケティングを成功させる方法**をお話しします。

2. 動画集客で失敗してしまう2つの理由

実は、動画で集客したいというほとんどの方、
99%と言ってもいいくらいの方が失敗をしてしまいます。

実はこれは、ものすごい難しいことです。

なぜかという、理由は**2つ**です。

1. 動画を作ることに時間をかけてしまう
2. 動画でいきなり商品を売ってしまう

からです。

動画集客で失敗する2つの理由

1. 動画をつくることに時間をかけてしまう
2. 動画でいきなり商品を売ってしまう



お客様と信頼を高めるツール

2-1) 動画を作ることによって時間をかけてしまう

実は動画はなかなか人に見られることはありません。

お金をかけていい動画を作っても、誰にも見られない動画を作ってしまうことが多いです。

そうすると、1本の動画を作ることによって時間をかけるのではなくて、
どんどん動画を作り、どのような動画を見せればいいのか？
どのような動画が実際に求められているのか？
について分析をして、それに則した動画を作ることが大切です。

この段階では、動画1本に時間やお金をかけてはいけません。
しっかりと**テスト**をしてから動画を作ることによって時間をかけるといいでしょう。

2-2) 動画でいきなり商品を買ってしまう

やはり何かを売りたいということが先行してしまって、動画でいきなり商品を買ってしまう方が多いです。

今の時代のお客さんは、動画で良さを説明されたくらいでは商品を買いません。なので、まずは**信頼関係を築く仕組み**が必要になります。

例えばテレビ番組だと分かりやすいのですが、1時間の枠の中で大体50分くらいは面白い番組を無料で見ることができます。

なので、視聴者は10分間だけ**CM**という告知を受け入れます。

これを個人でやっている場合は、**50分間売り込み**になっている方が多くいます。そうなってしまうと、視聴者はその動画を見たくなくなってしまうので購入まで至ることはありません。

動画というのは、基本的にはお客様との信頼関係を高めるツールだと認識した方がいいです。

3. 無視される動画になってしまう



ここに表しているのは、総務省が平成25年に行った調査によるものです。

人が聞くことができたり、選択できたりする情報量は、2005年～2012年までの7年間で**5.2倍**となっており、ものすごい勢いで増えています。

いっぽうで、人が受け取れる**情報量**はあまり変わっていません。

人はそこまで短期間で進化していないので、どちらかというところ、いらぬ情報を無視する、という能力の方が備わっています。

なので、世の中のほとんどの動画は見られていませんし、世の中のほとんどの動画は無視されている情報の1つになってしまいます。

なので、動画を1本ただ作っただけでは売り上げを上げることはできません。

4. 動画集客には戦略が必要

商品が売れ続ける4つの戦略



動画集客をするには、やはり、その動画に対してまず、必要な動画と、それを置く場所をしっかりと決めないといけません。

商品が売れ続けるにはこの**4つの戦略**が必要ということをお伝えしていますが、**動画**もこの**4つの戦略**に基づいて作る必要があります。

4-1) 知ってもらうための動画

お客様に知っていただくための戦略では、とにかく短い動画を作りましょう。

この動画を置く場所は、**Facebook**や**YouTube**であるとか**Twitter**など、
名刺やチラシに**QRコード**を入れて見せる場合もあります。

こういう、知らない人に知ってもらうための動画をいうのはとにかく短く、
たくさんできるメディアに置くようにしましょう。

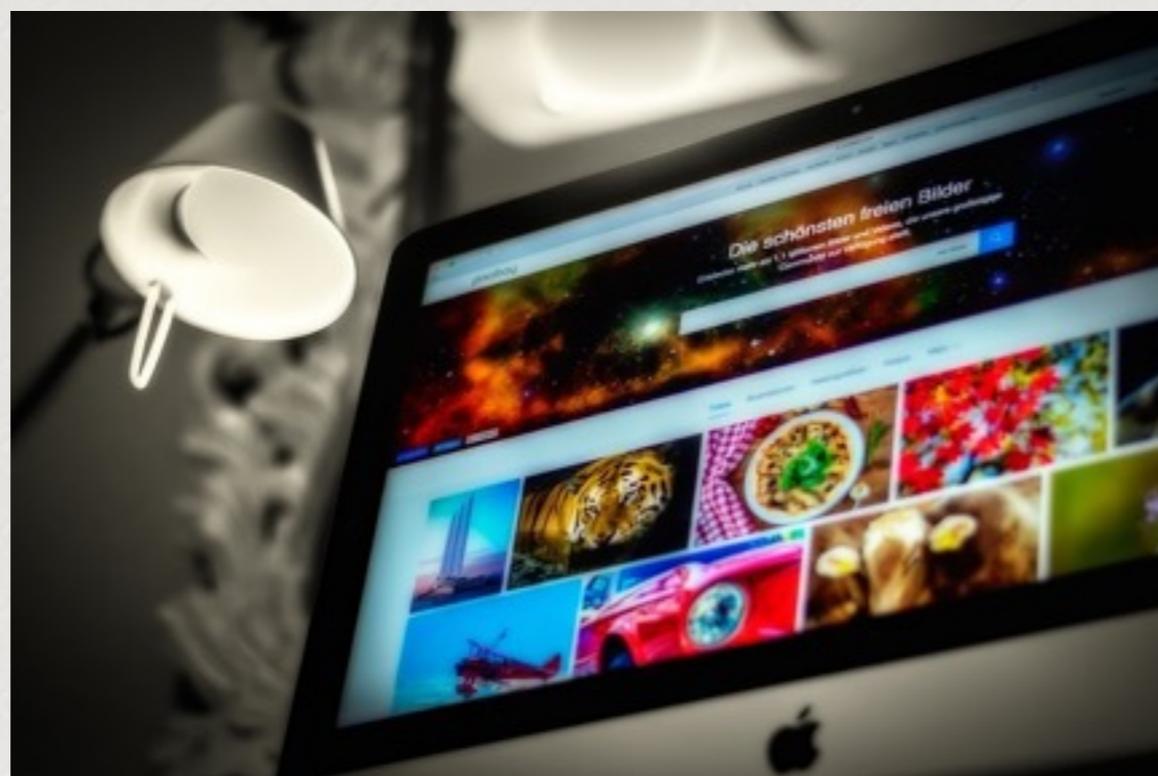


4-2) お申し込みをさせる動画

お申し込みをさせるための動画というのは、なんらかの自社や商品のことを知っていて、それを購入するか検討している人に見せる動画です。

長さとしては**3分から5分の動画**にしてください。

置く場所も、**ランディングページ**という、お申し込みをさせるためのページであるとか、**メールマガジン**の中に入れるなど、**HP**や自社の商品やサービスを探しに来た方に見せる動画として使用することをおすすめします。



4-3) リピーターになってもらうための動画

リピーターにさせるための動画は**15分前後**で作りましょう。
1回購入をしてくれた方が対象になります。

例えばECサイトでしたら、商品を購入してくれた方のフォローアップの動画として送ったり、あとはファンのコミュニティを使って、**LINE@**や**Facebook**グループの中で見せるなど、一回購入して満足している方に向けて作ることをおすすめします。



4-4) 紹介してもらうための動画

紹介してもらうための動画はファン向けになりますので、商品やサービスであるとか、すでに**有料会員**になって、**ファンのコミュニティ**に入っている方を対象として動画を作ることをおすすめします。

これは、**15分以上や、1時間や2時間の動画**を見せることもあります。
このような形で動画をしっかりと売り上げに結びつけるために戦略が必要になってきます。



5. 実際の集客に結びつけるためのサイクル

FunTre株式会社でおすすめている集客の仕組みはこういった、サイクルを描くことです。

まずは、お客様との出会いを作るために、**ブログ**や**YouTube**、**広告**や**Facebook**、**Twitter**など、とにかくたくさん拡散して、知らない人に知っていただくための場所を作ります。

そして、そういう方々と信頼関係を築くために、**動画付きのメールマガジン**や**LINE@**など、定期的にコンタクトが取れるようなものに登録してもらいます。



次に、**セミナーや説明会、お試し商品、無料相談会**など、そういったお手軽にできる**フロント商品**を買ってもらいます。

そして、その中で、いいなと思った人には**バックエンド商品**や本命商品、付加価値のサービスなどの**利益率の高い商品**というのものを提案します。

そして、フロント商品やバックエンド商品を買ってもらった人たちのための、**会員制サービス**や**コミュニティ**を構築し、簡単な質問・回答グループを作るなどして、ずっとつながり続けていける仕組みを作ります。

そうすることによって、継続的に口コミや紹介を受けるようになり、お客様がいつも新しく入ってくるような仕組みになります。

この中で、動画をブログ、**Facebook**などにもどんどん載せていきます。

Facebookの動画広告は、最近とても安く出せるようになっていきます。
信頼関係を結ぶブログや、**LINE@**にもどんどん載せていきましょう。

フロント商品でも、セミナーの案内やお試し商品の説明などで動画を入れたり、
フォローアップで動画を入れてもいいでしょう。

バックエンドの中でも、動画説明を入れたり、動画でのワンポイントアドバイスを入れたり、
そういった、お得情報を動画の中で入れていきましょう。

会員制サービスでも、毎月1本動画で新しいノウハウを提供するとか、お料理教室などで、
何か新しいノウハウを提供するとかそういったサービスを動画で提供するといいでしょう。

そうすることによって、**動画を使って実際の集客に結びつけるためのサイクル**を作ることができます。

6. 数の計測が大切

実際に、動画で集客をする時に大切になってくるのが**数と管理**です。

- 動画がどのくらい見られているのか
- 動画がどのくらいアクセスされているのか
- 何人の人に見られているのか
- どういった属性の人が見ているのか？
- どの地域から見られているのか？

実はこういう情報は**YouTube**でいうと、**YouTubeアナリティクス**で見ることができますし、



もし動画をサイトの中に組み込んでいるのであれば、そのサイトに**YouTubeアナリティクス**を入れることによって、
どういった見られ方をしているのか計測することができます。



計測した内容に基づいて、こういう動画がよく見られる、この動画を見る人はこういうような行動をし、申込みをする、ということを分析します。

そして、実際に動画を作ってみながら新しい対策を立て、流れを組んでいくことが最も大切です。

ですので、「最初の動画から一発当ててやろう」というという感じで作るのではなく、しっかりと戦略を立てて、**動画戦略**を使った**集客のマーケティング**を行っていくといいでしょう。

まとめ

今回は動画で集客やマーケティングを成功させるに方法についてお話ししました。

動画で集客を成功させるためには下記の**5つ**のことが大切です。

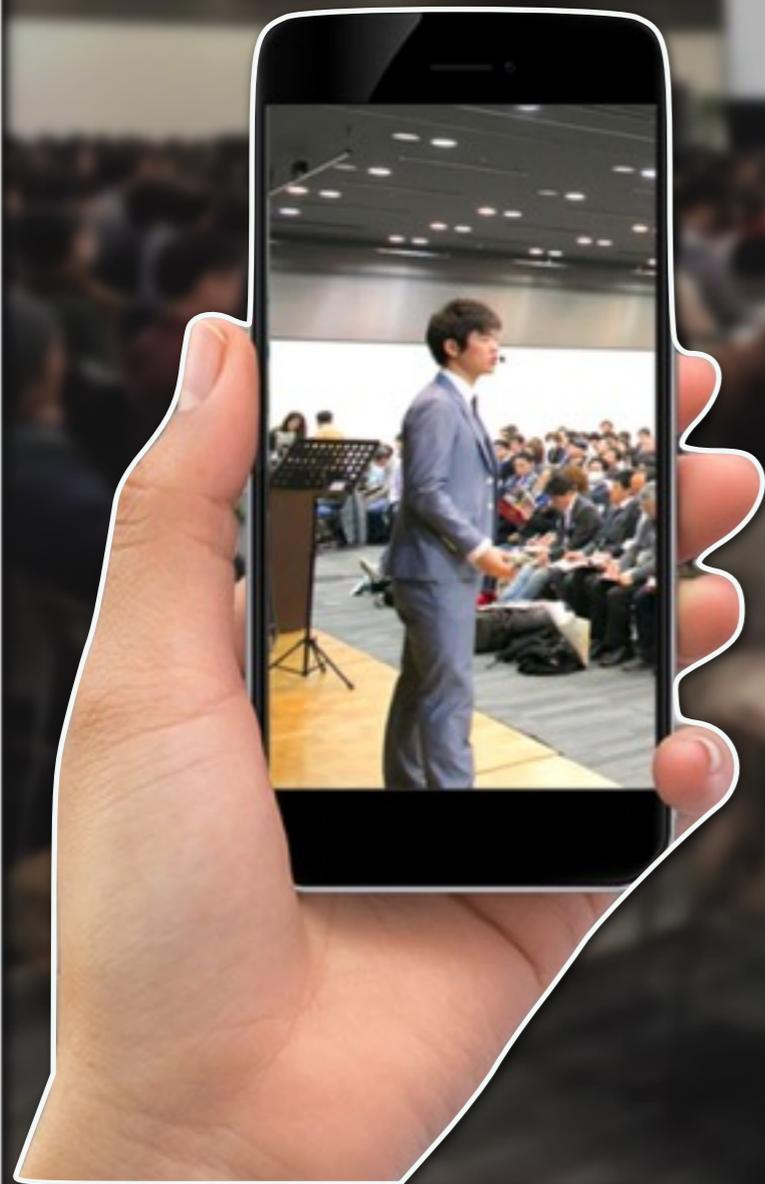
- ・ 動画を作ることに時間をかけすぎない
- ・ 動画でいきなり商品を買わない
- ・ 動画集客の4つの戦略に基づいて作る
- ・ お客さまとの信頼関係を築く
- ・ 数の計測が大切

ぜひ皆さまも、お客さまのニーズに合った動画を作り、動画を使った集客の仕組み作りに挑戦してみてくださいね。



みなさんも動画で集客やマーケティングを成功させてくださいね！ Have a nice movie!!

1日でマスター！スマホだけで始める**動画集客** スマート動画づくりセミナー



難しい!! 大変!! だと
思われがちな動画の作り方を
動画初心者でも世界一簡単にマスター!

▶ 詳細、お申込みはこちら