

● ● ● | 【ファンメイクビジネスクラブ参加者特典】

動画マーケッター菅井浩二による



ファンメイク動画

スタートアップ

「悩み解消」基礎ガイドブック

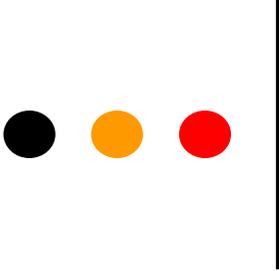
**START UP GUIDE BOOK**

**By KOJI SUGAI**



# 動画マーケティングを 徹底攻略せよ！！





# これから**動画マーケティング**を 始めるあなたに..

こんにちは、動画マーケティングの世界へようこそ！

あなたは今、大きなチャンスの扉の前にいます！

「**動画マーケティング**」という**魔法**を手にして、

財宝を手に入れる素晴らしい冒険の旅に出るのです。



● ● ●

この冒険を、安全で実のあるものにするために、  
ちょっとだけ、必要なことを頭にインプットしておきましょう！  
**何事も基本を知れば、全てがスムーズにいきますよ！**

このガイドブックは、あなたが  
動画マーケティングで成功するために必要な、

**動画マーケティングの  
基本知識をお伝えする  
ガイドブックです！**



# 【目次】

P5 ■必要なものは？

P7 ■動画マーケ上達のためのカンタン3STEPとは？

P8 ■STEP1なにによりもまず..

動画マーケティングの基本を知ろう！

P23 ■STEP2次に..プロモーション(PR)動画をつくってみよう！

P31 ■BREAKここでちょっと..  
動画マーケの基礎知識

P45 ■動画マーケティングの  
機材紹介ミニガイド

P58 ■STEP3そして..  
動画を公開・拡散する！



# ■必要なものは？

動画マーケティングを始めるのに、  
まず必要なものは3つだけ!です。



- 1●パソコン、またはスマホ(インターネット接続)
- 2●最低限の動画用ツール(カメラと編集ソフト)
- 3●マーケティングの基本ノウハウ

これだけです！このガイドブックでは、  
あなたが**動画マーケティング**にスムーズに取り組めるよう  
**必要な基本のノウハウ**をお伝えしますので、**一步一步**  
しっかり取り組んでください！

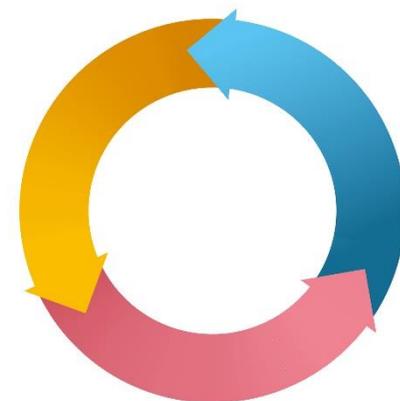
● ● ●

# ■動画マーケティング上達のための カンタン3STEPとは・・

1 ■動画マーケティングの基本を知る

2 ■プロモーション(PR)動画を  
つくってみる！

3 ■公開・拡散する！



この1～3を繰り返すことで  
動画を使ったマーケティングが自然と出来るようになります。

● ● ●  
■ **STEP 1** なによりもまず..

# 動画マーケティングの 基本を知ろう!



# ● ● ● | Q:そもそも、マーケティングって？

マーケティングとは、

商品やサービスのことを  
よく知ってもらい、  
お客さんに自然と買って  
もらえるようにする、

「仕組みづくり」のことです。



# なぜマーケティングが必要なのか？

ビジネスは、商品やサービスをお客さんに買ってもらうことで成立します。

毎月の売上げを確保するためには、  
どうしたらいいのでしょうか？

- 営業を強化する？
- 広告を打つ？
- 知り合いにお客さんを紹介してもらう？



どれも正しいですね。しかし・・・

- 営業の強化
- 広告宣伝に力を入れる
- 紹介を頼む

どの方法を取るにしても、ただ、力任せにやっているだけでは、成果が出たとしても一時的なものにすぎず、やがて費用もかさみ、ビジネスは疲弊していってしまいます。やみくもにやっても、事業は安定しません。

**新規顧客の獲得は、一番コストがかかる**

からです。



● ● ●

はじめてのお客さんにモノを買ってもらうのは  
誰にとってもカンタンではありません。

力を入れれば入れるほど、労力も、費用も、  
大きくなるしかかってきます。

特に、「**営業を強化する**」のは、  
重要と言えば重要なのですが、  
やり方を間違えると、たいへんなことになってしまいます。



● ● ●

売上が欲しいからと、力任せにお客さんに売ろうとしても、

- 断られて疲れ果てる
- クレームになったりトラブルになったり
- 無理な値引きを強要される

などの、デメリットも、出てきて、ビジネスを圧迫し始めます。



一体どうしたらいいの？

特に、「**営業を強化する**」のは、  
重要と言えば重要なのですが、  
やり方を間違えると、たいへんなことになってしまいます。

売上が欲しいからと、力任せに  
お客さんに売ろうとしても、

- 断られて疲れ果てる
- クレームになったりトラブルになったり
- 無理な値引きを強要される

などの、デメリットも、出てきて、  
ビジネスを圧迫し始めます。      そこで..



● ● ●

# そこでカギとなるのが 「マーケティング」です。

「お客さんが自然とあなたの  
ファンとなる仕組みづくり」  
を、普段から、行っていれば、



- お客さんが自然にあなたのところに集まってくる
- お客さんから、買いたいと言ってきてくれる
- より高価格、高品質の商品、サービスを提供できる

そんな仕掛けを、普段から構築すれば、あなたがいないところでも、  
その「仕組み」があなたに代わって、働き、営業マンの役目を  
してくれるのです。



● ● ●

**動画であれば、  
言葉(コピーだけ)に比べ、  
はるかに、ウソをつくのが難しいと、  
お客さんは経験的に知っています。**

**ですので、現代の消費者は、  
「動画」を購買判断の基準、  
つまり  
「モノを買う一番のきっかけ」  
にしているのです。**



● ● ●

WEB上での情報量は、日々増大し、  
全ての人々が、人類史上、まれにみる大量のデータを  
処理している毎日。お客さんがモノを買う上で、  
重要視するのは「信用できるのか？」という点です。

今日、言葉の氾濫の中で、視聴者が購買判断を  
するうえで、動画は重要な要素となっているのは、

動画は、「信用できるかどうか」を  
判断するひとつの基準に  
なるからなのです。



## 「動画マーケティング」をしっかり構築して

お客さんが自ら  
あなたの熱心なファンになってくれ、  
お客さんの側から、売ってほしいと  
言ってくる関係を築けば、  
無理な営業活動をして、



- 断られて疲れ果てる
- クレームになったりトラブルになったり
- 無理な値引きを強要される

などのことがなくなります。

すなわち

# 動画マーケティング(売れるしくみづくり) からあなたが得られることは・・・



- 売り上げの安定
- 心の安定
- あなたのファン客に  
囲まれた、やりがいの  
ある事業運営

ということになります！

● ● ●

## 「マーケティングを極めれば、 営業マンは必要なくなる」

とも言われています。



マーケティング(売れるしくみ)が出来れば、  
ある程度の、売り上げの予想が付き、  
事業は安定して売り上げを上げることが  
出来るようになります。

あなたがすることは、それをチェックし、  
しくみをブラッシュアップしていただくだけです。

● ● ● | マーケティングでいちばん大切な事..

それはお客さんとの「関係づくり」..  
すなわち

**「絆」づくり**です！

たくさんのファンに囲まれて  
多くの人役に立てる  
幸せなビジネスを築くために！

**動画マーケティング**を進めましょう！！





■STEP2次に..

プロモーション(PR)動画をつくらせてみよう！





そもそも

「プロモーション動画」とは？



## ■プロモーション動画とは

動画マーケティングにもさまざまな形がありますが、このプロモーション動画は、その中でも大きな役割を果たします。

動画を見ることで商品やサービスの魅力や、それを提供する人や会社のことを、視聴者に理解してもらうことで、購買意欲を高める役割を担います。

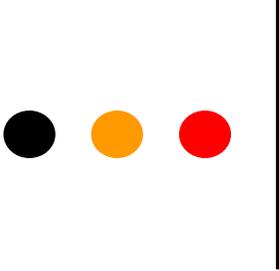


● ● ●  
|  
**動画マーケティングの必勝ノウハウは  
「動画に、最強の営業マンに  
なってもらう」、事！**

**この営業マンとしての  
使命を負った動画、  
それが、**



**プロモーション動画(PR動画です)！**



## プロモーション動画(PR動画です)には どんなものがある？

プロモーション動画にも色々ありますが、

- プロフィールを中心としたもの
- 商品やサービスをアピールしたもの
- その両方

などがあります。

## 【なぜプロフィールをアピールする？その理由】

初めて、あなたを知る人に、  
すぐにモノを買ってもらうのは、  
カンタンではありません。

人は知らない人からモノを買わないからです。

まずあなたのことを知ってもらう  
ために、**アナタが何者なのか？**  
知ってもらう必要があります。



## ●まず、自分のコトを知ってもらおう！

まず、アナタが誰なのか、知らなければ、誰もあなたからモノを買おうとは、思いませんよね？

ですから、まずは自分のことを「知ってもらおう」ということが大切です。

そのために、動画はとても有効です！  
たとえば、**プロフィール動画をHPにアップする**のもよいでしょう。



● ● ●  
動画は、あなたのプロフィール、

**あなたの商品、サービスの魅力を  
伝える、最も強力な媒体**

なのです。

取り組まない手は  
ありませんね！





■ **BREAK** *ここでちょっと..*

# 動画マーケの基礎マメ知識



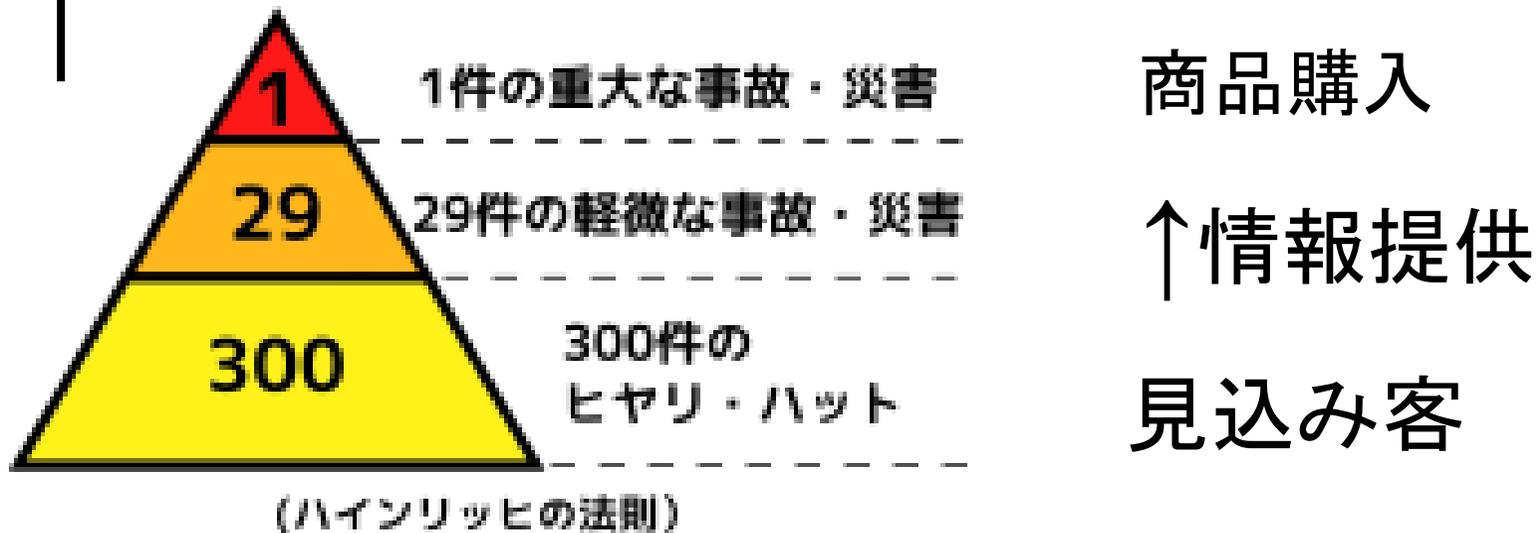
# ■ハインリッヒの法則

労働災害における経験則の一つである。

1つの重大事故の背後には29の軽微な事故があり、その背景には300の異常が存在するというもの。



# ■「ハインリッヒの災害トライアングル定理」



これをマーケティング的な視点に応用してみる事が出来、逆にいえば1件の商品購入に至るには、見込み客による多くの購入検討の機会があり、成約を高めるために検討のための情報や販売促進の必要性が見えてきます。

# ■なぜ情報提供が必要か？

現代においては、ありとあらゆる商品が市場にあふれかえっており、消費者は日々、情報にさらされています。

こうした中、誰もが正しい選択をしたいと日々情報収集をしています。

この中で、あなたのビジネスが顧客に選ばれるためには、お客さんの「**買いたいもののリスト**」の**上位に位置する必要があります。**



# ■ 情報提供力を鍛えよう

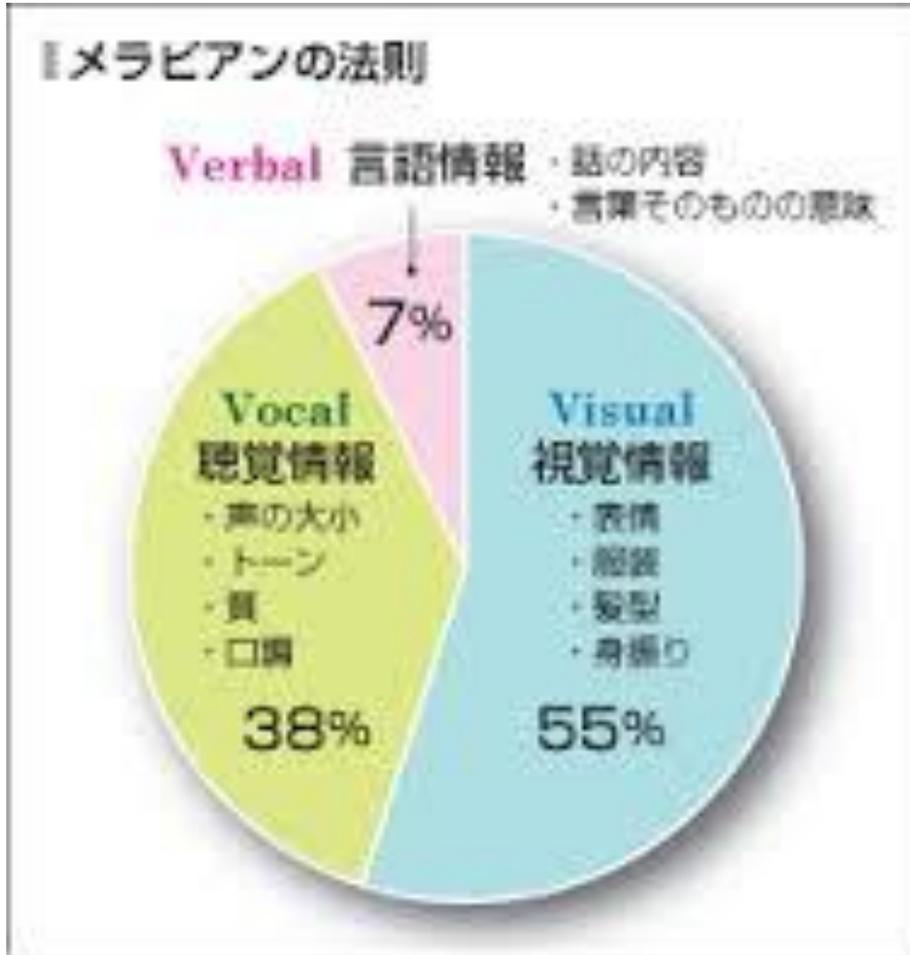
お客さんが

**「なぜ、あなたの商品を選ばなければ  
ならないのか？」**

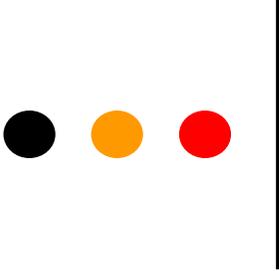
その判断に至るための  
判断材料となる情報は、  
**あなた自身が日々、発信し  
提供する必要があります。**



# ■メラビアンの法則を活かそう



話し手が聞き手に対して与える影響力について以下の3つの手段に分け、それぞれの影響力の強さのバランスを示したのが、メラビアンの法則である。一言でいえば、「聞き手への影響力は、言葉によるものが低く、言葉以外によるものが圧倒的に高い。」ということである。



# ■メラビアンの法則を活かそう

特に現代は「映像の時代」と言われています。

いかに人の視覚情報を制するか、が  
ビジネスの成否に大きく影響することは  
間違いありません。

「視覚情報を制するには  
動画による販促が効果的」なのです。

# ■ 視覚情報を制するには 「動画によるアピール」が効果的！

現在は、じっくりセールス文章を読み込むことなく、  
動画だけで購買判断する割合も飛躍的に  
多くなっています。



# ■ 欲求に訴えかける

動画による視覚情報は、  
人間の欲求に働きかける  
表現が得意とされています。



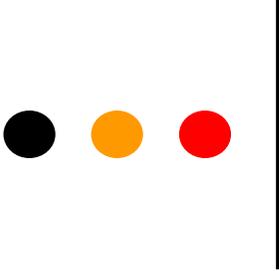
人間の欲求(=WANTS)に働きかけることは、  
必要(=Needs)にただ応えるよりも、  
高価格の販売を可能にします。

# ■先に与えるのが秘訣

動画によるアピールは文字情報に比べはるかに情報量が多いので、見込み客に対して、ガンガン、有益な情報を与えることができます。

先に与えるのがビジネス成功  
まずはこちらから情報を  
提供して、自ら判断し、  
選んでもらいましょう！





## ■コピーライティングって必要なの？

動画を使えば、コピーはいらない。  
そう考えている方もいらっしゃるかもしれませんが。  
これは、半分正しいですが、半分間違っています。

たしかに、動画をHPに設置することで、  
これまですべてコピーで説明しなければならなかったことが  
動画で伝えられるので、コピーは少なくて済むかもしれません。  
また、コピーなし、動画だけ、というWEBページも  
昨今は多いです。ただ、実は動画というのは、  
コピーと組み合わせることで、大きな力を発揮する  
武器であるということを忘れてはなりません。



マーケティングでは、セールスコピー(文章)が重要とよく言われますが、動画マーケティングでもやはりコピーは重要な要素となります。

通常、セールスコピーは、商品の販売ページや、誘導のためのメルマガ、関係構築のためのブログなどで用いられますが、

動画を使っのマーケティングでは、

- 動画を見せるためにセールスページで活用する
- 動画の中で、効果を高めるために使う
- 動画を補足する意味で掲載する

など、やはり重要な役割を果たします。



## ■そもそもコピーライティングとは

マーケティングでは、セールスコピー(文章)が重要とよく言われますが、動画マーケティングでもやはりコピーは重要な要素となります。

通常、セールスコピーは、商品の販売ページや、誘導のためのメルマガ、関係構築のためのブログなどで用いられますが、

動画を使っでのマーケティングでは、

- 動画を見せるためにセールスページで活用する
  - 動画の中で、効果を高めるために使う
  - 動画を補足する意味で掲載する
- など、やはり重要な役割を果たします。



## ■ 反応率とは？

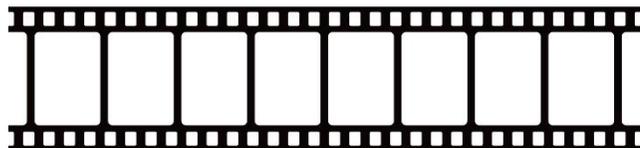
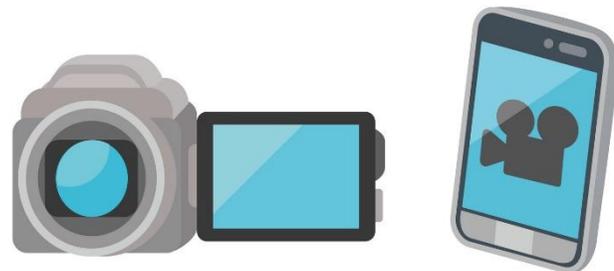
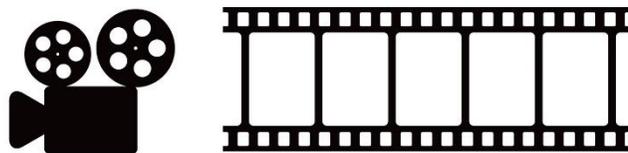
WEBマーケティングで重要な概念のひとつで、WEBページを訪問した人の中で、どれくらいの人々が反応し、行動を起こすか、という割合、比率のことをいいます。

この反応率を高めるために、動画が用いられることが多く、

これを計測することで、マーケティングの次の一手をどう打つか？対策を練るうえで、重要な指標となります。



# ■動画マーケティングの 機材紹介ミニガイド



## ■カメラの選び方

ビデオカメラはどうやって選べばいいか？  
ビデオカメラは日々、  
高性能化が進んでいて、  
小型化・高性能化が進んでいます。



入門用としては、スマホで撮影するのでも  
充分高画質に撮影が出来ます。

また、それ以外のカメラも  
ご自身の目的と、スキル、仕事のスタイルなどから  
使いやすいタイプのものを選ぶのが良いです。

# カメラの種類

■スマートフォン



■ハンディビデオカメラ



■ミラーレス一眼



■一眼レフタイプ

■業務用ビデオカメラ



# カメラの選択肢（1）

## ■スマートフォン

(iPhone アンドロイド)

スマートフォンの  
撮影機能は  
どんどん高性能化している。

また、手軽にいつでも  
撮影が出来るので、

入門用としてはおすすめ。



## カメラの選択肢（2）

### ■ハンディビデオカメラ （ハンディカム EVERIOなど）

いわゆる、昔からある、  
ハンディカムなどのビデオカメラ。

子供の運動会用といった風情で  
一見、昔ながらのかわりばえしない  
スタイリングなのですが、

結局のところ、低価格帯の  
ビデオカメラでは、こういうスタイルのものが  
使いやすかったりします。



## カメラの選択肢（3）

### ■ミラーレス一眼カメラ

（ソニー α NEX-5R など）



コンパクトなデジカメの上位機種、  
デジカメと一眼レフの中間的な機種類  
として一時期流行りました。

使いやすさやデザイン的なカッコよさ？  
からか、YOUTUBERなどに人気です。

ただ、時代的な流れからすると、  
特別なメリットが無いためか、メーカーも力を入れず  
あまり流行らなくなってきています。

## カメラの選択肢（４）

### ■一眼レフタイプ

LUMIX GHシリーズ、  
NIKON 5D,7D シリーズなど



スチール写真（静止画）を撮影する、  
一眼レフのカメラに、  
ビデオカメラの機能が付いたもの。

一眼レフのカメラのレンズなので  
映像としては、美しい画が撮れますが、  
もともとスチール写真用なので、  
バッテリー容量が小さく、音声収録機能は  
比較的シンプルな事が多いです。

# カメラの種類（5）

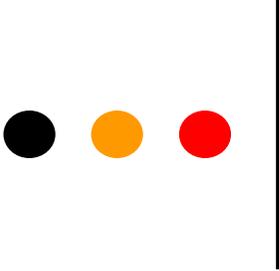
## ■業務用ビデオカメラ

さまざまな映像表現に取り組むプロの間では、比較的大型のカメラが今も主流です。



ある程度大きいカメラのほうが、安定した画が撮影出来、大容量のデータやバッテリーをトラブルなく使用し、映像・音声共に、高画質で、さまざまな調整が効くからです。

（たとえば、高倍率のズーム、超広角レンズの使用、スーパースローモーション撮影など）



## ■プロが使ってるカメラはどう違う？

カメラを選ぶときに、画質というのは、小さいカメラでも、すでにかかなりのレベルに達しています。それでも、高いカメラがあるのはなぜか？という疑問があると思います。それは・・・

- さまざまな状況での取り回しのしやすさ
- 高画質を、どこまでコントロールできるのか
- 音声を、色んな状況で撮り分ける

プロが使う業務用のものは、この辺が、かなり高度な要求に耐えるようになっています。



## ■PC版 編集ソフトの選び方

入門用編集ソフトの代表的なものを挙げておきます。

●i MOVIE (Macで使用)

●Adobe Premier Elements  
(Windowsで使用)



## ■ i MOVIE とは？

i MOVIEは、編集ソフトの中でも最も使いやすい、アップル製の編集ソフトです。初心者でもすぐに使い始められ多彩な機能がぎっしり詰まっていますので、動画の編集が初めての方は、このソフトから始めてみるのも良いでしょう。

PC版と、モバイル版があります。  
(WINDOWS、アンドロイドには対応していません)



## ■ Adobe Premier Elements とは？

WINDOWS パソコンで編集する場合、  
一番評価の高い編集ソフトが  
アドビ社のプレミアというソフトです。

このプレミアの初心者用の  
バージョンが、プレミア・エレメントで、  
後からプロバージョンにバージョンアップも  
可能です。



## ■スマホ版 編集ソフト

### Macの場合

- i MOVIE

### Androidの場合

- KineMaster

- Viva video

- Magisto

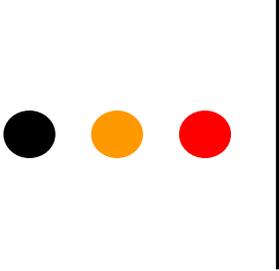




# STEP3 ■そして..

## 動画を公開・拡散する！



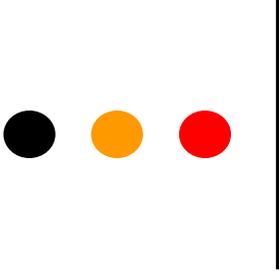


## ■動画プロモーションとは

プロモーションとは、一定の期間で、商品やサービスの認知を広げ、販売を拡大するために行われる広告・マーケティング活動です。

動画プロモーションとは、主にWeb動画を用いて、商品サービスのプロモーションを行うものです。

この動画プロモーションの細かいノウハウやテクニックなど、実践レクチャーでお送りしていきますので、楽しみにしてください。



## ■ YOUTUBE

いまや動画マーケティングでは欠かせない存在となった世界最大の動画共有サイト。YOUTUBEは動画マーケティングに欠かせないツールであり、媒体のひとつですね。



Web検索サービスの最大手Googleの子会社のため、SEO(検索エンジン対策)においても、YOUTUBEの活用は、大きな価値があります。

また、さまざまなコンテンツのアウトプット先、広告媒体としても存在感を増していて、動画マーケティングの欠かせないパートナーと言えます。



## ■YOUTUBE広告

YOUTUBEの活用法には、  
通常の通常の動画投稿以外にも、  
たくさんのバリエーション溢れる  
マーケティング的活用方法があります。  
広告出稿をする媒体として活用することも出来ます。  
細かい説明は、実践レクチャーなどを通して  
お伝えしていきますので、お楽しみに！



## ■FACEBOOK動画広告とは

FACEBOOKは、いわゆる友達をつなげるソーシャルネットワークとして有名ですが、マーケティング的観点からすると、広告媒体として、とても有益です。

動画の広告出稿先としても、存在感をか高めています。

実践レクチャーや、ワークショップなど、今後も開催していく予定です。

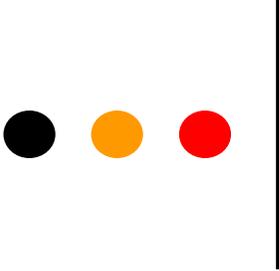




## ■動画プロダクトローンチとは？

動画プロダクトローンチは、商品を販売するプロモーションの一つの形です。プロジェクトを告知し、メールアドレスを登録した人向けに、動画情報を順次公開することで、購買意欲を高め、短期間で大きな売り上げを上げます。こちらも、タイミングを見て、実践レクチャーなどを開催していこうと考えています。





## ■ファンメイク動画アカデミーでは、 動画マーケティングのさまざまな

- ノウハウ
- 実践テクニック、
- 最新事例、
- 成功事例

などをお伝えします。

これらをあなたのビジネスに活かすことで  
大きな成果を手にすることができるはずです。



**楽しみながら、一緒に大きく  
スキルアップしていきましょう！**



**それでは！            SEE YOU！**