

動画③ 台本 — 来店につながるリールの「型」

入口編／目安9分／Zoom録画（途中で事例クリップを再生）／トーン：上から言わない・専門用語は言い換える

📄 台本ぜんぶコピー

S1 タイトル

この動画では、「見られて終わり」ではなく、ちゃんと予約につながる動画の「型」をお伝えします。これが分かると、何を撮ればいいのか、もう迷わなくなります。

📄 コピー

S2 前回の続き


前回、集客は「入口（動画）」と「受け皿（ホットペッパー）」の両輪、という話をしました。今回からは具体的なやり方です。まずは**入口=動画**。来店につながるリールの作り方を、型でお伝えします。

📄 コピー

S3 見比べ 録画で見せる

まず、伸びない動画と、来店につながる動画は、何が違うのか。特徴を見比べてみましょう。伸びない方は、施術の仕上がりをずっと映していて、音もテロップもなく、長い。正直、どこで止めても同じ印象で、「すごいな」で終わってしまい

ます。一方、来店につながる方は、最初の3秒で悩みをズバッと提示して、テロップで音がなくても伝わる。15～30秒でスッと見終わって、「来店後の自分」まで想像できる。見るポイントは3つです。①**最初の3秒で続きが見たくなるか**、②**自分ごとを感じるか**、③**来店後がイメージできるか**。

 **録画時**：実際の動画を見せたいときは、手元のスマホで良い例・悪い例をいくつか出しながら話すと伝わる（スライドへの差し込みは不要）。

 コピー

S4 ①**伸びない動画の正体**

では、なぜここまで差が出るのか。伸びない方の正体は、動画が「**施術自慢**」になってしまっていることです。きれいに仕上がった作品を見せたい——その気持ちは、すごく分かります。でも、見ているお客様の多くは、技術の細かい上手さを判断できません。だから「すごいな」で終わってしまって、予約にはつながらないんです。

 コピー

S5 ②**来店につながる動画の正体**

来店につながる方の正体はこうです。動画の役割は、作品を見せることではなく、**見ている人に「来店後の自分」を想像させること**。「ここに行ったら、私の悩みが解決しそう」「この人になら相談できそう」——そう感じてもらえた瞬間に、予約はぐっと近づきます。

 コピー

S6 来店につながる3つの型

そのために効く型が、3つあります。一つ目、**悩み代弁型**。「こんな悩み、ありませんか?」とお客様の悩みを先に言葉にする。すると「それ、私のことだ」と引き込まれます。二つ目、**カウンセリング型**。普段の説明やアドバイスを、そのまま話す。専門家としての信頼が伝わります。三つ目、**ビフォーアフター+お客様の声型**。変化を見せて、実際の言葉を添える。これが一番、来店イメージにつながります。この3つを回すだけで十分です。

📄 コピー

S7 プロのリール黄金構成 専門

ここで、プロが必ず押さえている「黄金構成」をお渡しします。リールは、**3つのパート**でできています。①**フック（最初の3秒）**——悩みや結論を、いきなり提示する。②**本編（10~20秒）**——さっきの3つの型に沿って中身を話す。③**締め・CTA（最後の3秒）**——「保存してね」「DMで相談できます」「プロフィールから予約」と、次の行動を促す。そして大事な原則が3つ。**尺は15~30秒**。**テロップは必須**——今は音を消して見る人が6~8割なので、文字がないと伝わりません。そして**1本の動画で言うことは1つだけ**。詰め込むと、結局なにも残りません。

📄 コピー

S8 勝負は最初の3秒（フック）

3つの中でも、いちばん勝負なのが**最初の3秒、フック**です。動画は、最初の3秒で「自分に関係ある」と思われなければ、すぐにスクロールで飛ばされます。だから1秒目から、いきなり悩みや結論をぶつける。「眉毛が薄いのを気にしてる方

へ」のように、最初に相手をしばって呼びかけるのが効果的です。誰に向けた動画かをはっきりさせるほど、その人は立ち止まります。

📄 コピー

S9 伸びる = 「保存される」動画 専門

もう一つ、知っておくと強いことを。インスタが多くの人に広めてくれるのは、実は「**保存・シェアされて、最後まで見られる**」動画です。つまり、ただの作品自慢より、**"役立つ・後で見返したくなる"**内容のほうが伸びるんです。だから投稿したあとは、再生回数だけでなく、①**保存数**、②**平均視聴時間**、③**プロフィールへのアクセス数**——この3つを見てください。ここが伸びていれば、予約に近づいているサインです。

📄 コピー

S10 テンプレで穴埋め

「型も構成も分かったけど、毎回ゼロから考えるのは大変そう…」——大丈夫です。今お話しした3つの型を、**穴埋めするだけで台本ができるテンプレート**を、特典に入れています。「**リール台本テンプレ5本**」を受け取って、カッコを埋めるだけ。もう「何を撮ろう」で止まりません。

📄 コピー

S11 出口（次回・個別相談へ）

ここまでで、何を、どう撮ればいいのかは分かったはずです。次回は、もう片方の**"受け皿"**=ホットペッパーの作り方をお話しします。もし、あなたのサロンに合

う動画の方向性で迷ったら、個別相談でも一緒に整理できます。今日も、ありがとうございました。

 コピー