

## 動画③ 撮影ディレクション（安藤さん用）

入口編・来店につながるリールの「型」／一字一句ではなく"趣旨"で話す用

★この動画の視聴者＝①②を見た「角度が高い人」。最初に温度を上げ、価値を渡し切って次回（HPB編）予告+押さない一言で締める。

✖ **使い方**：各スライドで「何を伝えるか（趣旨）」と「言うと効くキーフレーズ例」を載せています。セリフは安藤さんの言葉でOK。**赤字＝この動画の肝**。

### スライド1 オープニング（温度を上げる）

🎯 **趣旨** ここまで①②を見てくれた＝本気で集客を変えたい人。まず労って、「**ゴールはもうすぐ**」と温度を上げる。

🗣️ **トーン** 明るく・前のめり・「あなたならできる」

「ここまで見てくれているあなたは、本気で集客を変えたい人だと思います。先にお伝えします——あなたが、毎月50名以上の新規を集められるようになるまで、実はもうあと少しなんです。今日はその"入口＝動画"の作り方を、一気にお渡しします。」

### スライド2 今日のテーマ（前回の続き）

🎯 **趣旨** 前回の「両輪」を一言で思い出させ、今日は"入口＝動画"に絞ると宣言。

「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。今日はその入口、来店につながるリールの作り方です。」

### スライド3 クイズ：どっちがバズる？

🎯 **趣旨** いきなり当事者にさせる。2つの動画を見せ「どっちがバズる？」と問い、正解を見せて「なぜ？」へ引き込む。

🎧 **トーン** 問いかけ・ワクワク・一拍おく

「今から2つの動画をお見せします。…さて、どちらが"バズっている"と思いますか？ …正解は、こちら（来店につながる方）です。なぜこっちなのか、理由を解説していきます。」

📹 **録画メモ**：実際の2本は手元のスマホで見せながらでOK（スライドへの差し込みは不要）。スライドは特徴の見比べ表として使う。

#### スライド4 伸びない動画の正体

🎯 **趣旨** 悪い方の理由＝「施術自慢」になっている。気持ちは分かる、と肯定しつつ指摘。

「伸びない方は、動画が"施術自慢"になっています。きれいな仕上がりを見せたい気持ちは分かる。でもお客様は上手さを判断できなくて、"すごいな"で終わってしまうんです。」

#### スライド5 来店につながる動画の正体

🎯 **趣旨** 正解＝「来店後の自分」を想像させること。視点の転換を伝える。

「来店につながる動画は、作品を見せるんじゃなく、"来店後の自分"を想像させています。"ここなら私の悩みが解決しそう"——そう感じた瞬間に予約は近づきます。」

#### スライド6 来店につながる3つの型

🎯 **趣旨** 具体的に何を撮ればいいのか＝3つの型を渡す。覚えやすく。

「型は3つだけ。①悩み代弁型="こんな悩みありませんか?". ②カウンセリング型=普  
段の説明をそのまま話す。③ビフォーアフター+お客様の声。この3つを回せば十分で  
す。」

### スライド7 プロのリール黄金構成 (専門)

🎯 趣旨 価値の高い専門知識。フック→本編→CTAの構成+原則を渡す。

「プロは構成が決まっています。①フック (最初の3秒) で悩み・結論、②本編で型に  
沿って中身、③最後にCTAで保存やプロフから予約。尺は15~30秒、テロップは必  
須、1本で言うことは1つだけ。」

### スライド8 勝負は最初の3秒

🎯 趣旨 フックの作り方=相手を絞って呼びかける。特典「1人シート」につなぐ。

「いちばん大事なのが最初の3秒。ここで"自分に関係ある"と思わせないと即スクロー  
ル。"眉が薄いのを気にしてる方へ"のように、相手を絞って呼びかけてください。」

### スライド9 伸びる=保存される動画 (専門)

🎯 趣旨 もう一段深い専門知識。アルゴリズム+投稿後に見る数字。

「インスタが広めるのは"保存・シェア・最後まで見られる"動画。だから作品自慢よ  
り、役立つ・見返したい内容が伸びます。投稿後は、保存数・平均視聴時間・プロフイ  
ールアクセスを見てください。」

### スライド10 穴埋めテンプレ (特典案内)

🎯 趣旨 "やれそう"感を高める。特典のテンプレに誘導。

「毎回ゼロから考えなくて大丈夫。3つの型を穴埋めするだけのテンプレを特典に入れています。受け取ってカッコを埋めるだけです。」

### スライド11 出口：次回（HPB編）予告+押さない一言

🎯 **趣旨** 型と知識を渡し切った上で、次回=受け皿（ホットペッパー）編へ橋渡し。最後は"迷ったら一緒に"と軽く。

🔧 **トーン** 穏やかに・価値を渡し切った余裕で・押さない

「ここまでで、作り方は全部わかったはず。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。」