

来店につながる リール台本テンプレ5本

() を埋めるだけで、撮る内容が決まる

共通ルール：①最初の3秒で「自分に関係ある」と思わせる ②1本15～30秒 ③最後は必ず「保存」「DM相談」「プロフィールから予約」など次の行動を。全テンプレ構成=①フック→②共感/問題→③解決→④よびかけ

① 悩み代弁型 まず1本これ

①フック(3秒)	「(来てほしい人) で、(悩み) な方へ。」
②共感	「実はそれ、(原因・誤解) が理由かも。」
③解決	「うちでは(施術) で、(どう変わるか) できます。」
④よびかけ	「同じ悩みの方、保存して見返して。相談はDMへ。」

例：①眉毛が薄いのを気にしてる男性へ ②自己流で抜きすぎが原因かも ③骨格に合わせて整えるので自然に濃く見えます ④気になる人は保存・DMで

② カウンセリング型 信頼を見せる

①フック	「(施術) でよく聞かれる質問に答えます。」
②問題	「みなさん(よくある不安) を心配されます。」
③解決	「結論、(答え) です。理由は(根拠) 。」
④よびかけ	「他に気になることは、コメントで質問どうぞ。」

例：①初めての方によく聞かれる質問 ②「痛くない？」が一番多い ③ほぼ痛みません。〇〇を使うから ④質問はコメントへ

③ ビフォーアフター+声型 来店イメージ

①フック	「(お客様の属性) の、ビフォーアフターです。」
②共感	「来店前は (悩み) に困っていました。」
③変化	(施術前→後の映像) 「(変化ポイント) が変わりました。」
④声+よびかけ	「お客様談：『(感想) 』。あなたもぜひ。」

例：①30代会社員の方 ②左右の眉の形が気に ③整えると印象が激変 ④「清潔感が出たと言われた」予約はプロフから

④ あるある共感型 拡散されやすい

①フック	「(ターゲット) がつい (あるある) しがち問題。」
②共感	「これ、やってる人多いけど実は (NG理由) 。」
③解決	「正しくは (正しいやり方) 。プロはこうします。」
④よびかけ	「当てはまった人、保存して今日からやってみて。」

例：①自分で眉毛そってる人の失敗 ②剃りすぎで不自然に ③3ミリ残すと自然 ④やってる人は保存!

⑤ 限定・お得告知型 最後の一押し

①フック	「(対象) の方に、お知らせです。」
②内容	「(キャンペーン・新メニュー・空き状況) です。」
③理由	「(なぜ今/誰におすすめか) 。」
④よびかけ	「(期限) まで。予約はプロフのリンクから。」

⚠ 告知型ばかりは嫌われます。価値を渡す①～④を3～4本に対し、告知型は1本くらいが目安。