

あの噂の女子高生達と一緒に学ぶ

集客とファン作りに必要な

さちゆき☆youtube動画制作講座

ー予習☆資料ー

看板娘紹介



さっちー

本名：高坂幸子（こうさかゆきこ）

B型/17歳

帰宅部。ボケ担当。

社会は苦手、機械も苦手。今回は知ったかぶり講師



ゆっきー

本名：高槻雪子（たかつきゆきこ）

17歳/O型

同じく帰宅部。ツッコミ担当。

社会と数学が得意。心理学に詳しい。今回は出てこない



中の人

あだ名：チャンプ

本職：映像クリエイター&マーケティングエンジニア

リアル店舗、ネットビジネス問わずプロモーション映像を担当

要望によってはWEBディレクションもやる

目次

<一限目>

動画時代と言われる中で、本当に動画に効果はあるのか？

<二限目>

情報弱者からお金と時間を奪って自分たちだけが丸儲けしている
youtubeコンサルタント系詐欺師が口を揃えて言っている
「動画の量産」は効果があるのか？

<ホームルーム>

まとめ

こんな感じで
進めるよ



Q1: 動画って本当に効果あるの？

効果はある

ただし、使い方によっては逆効果になる

この「ただし」の部分をうまく理解しないと大変なことになる

まず、動画の特徴を
きちんと理解しましょう



動画の特徴

1. 情報量が多い

使える表現が多い（視覚、聴覚、体感覚）

わかりやすい

2. 時間軸がある

3. 潜在意識に届けられる

これらの特徴から
強み弱みをきちんと把握
することが大事☆



動画の強み：その1

伝達に適している

人の学習媒体：視覚的優先が70%くらい

「見ればわかる」という状況が作れる

文字で「紐の結び方」を解説するのは難しい

紐の結び方は動画でも
難しいよね ><



動画の強み：その2

時間軸があること

雰囲気を作ることができる

気に入ったら、長時間見てくれる

気づいたら時間が経っている（TVとか）

昨日は気付いたら4時間
youtube見てたよ…



動画の強み：その3

潜在意識に訴えられる

人は「変化」に敏感→危険察知能力（本能）

人は「音」にも敏感→危険察知能力（本能）

より感覚的に伝えられる

また、認識している以上に脳は反応する



動画の強み：まとめ

情報量があるから、わかりやすい

時間軸があるから、雰囲気を作れて夢中になりやすい

潜在意識に届けられるから、より親密度があがる

動画はわかりやすいし
つい夢中になっちゃうって
ことだよ☆



動画の弱みとは？

- ・情報量が多いことによる、わかりづらくなる
- ・時間軸があるので、見てくれるかシビア
- ・潜在意識レベルの悪印象

よって作り方によっては、簡単に逆効果になる

意外にみんなこれを
知らないんだよねー



動画の弱み：その1

人にはそもそも意識に指向性がある

人は意外と見てるようで、見てないし

見てないようで、見ている

さてどうということでしょう？



問題

以下の動画を見てください

マジシヤンの動画

<https://www.youtube.com/watch?v=v3iPrBrGSJM>



変化に気づけた？

多くの人は気づけない

これと同じようなことが起きる

余計なところ部分を見られて、悪印象を与える可能性も有る

文字は少ないから、ある程度コントロールできる部分はある

より、意識的にやっていく必要がある

あたしも気づかなかった…



見せたことによる失敗

コピーライティングで、うまく準備しても
動画をみたことで、やめようと思うこともある

例：動画がないメール登録ページ

動画を載せたメール登録ページ → 登録率が減る

中の人も仕事で
失敗したんだよw



動画の弱み：その2

時間軸があること

尺を見た瞬間に、諦める人もいる

はじめの5秒で、諦める人もいる

意外に、調べ物には適していない

10時間の動画
だったら見るの諦めるよね



動画の弱み：その3

潜在意識に届けられる

アンカリングという事前情報で人の行動は変わる

つまり、どう見せるか？で人の行動も変わる

ブランディングにおいては認識レベル以上に重要なこと

いきなり言われるのと
事前に言われるのでは違うよね



動画の弱み：まとめ

情報量が多いので、うまく見せないと逆効果になる

時間があるので、尺はシビアだし、見せ方を考えないと見てくれない

潜在意識にも関係するので、正しい知識が必要

実はちゃんと考えた
ほうがいいんだよ



とはいえ、動画の恩恵はすごい

お客様の声が動画なだけで、文章よりも30%信頼度があがる

動画を見た46%がアクションを起こす

販売サイトで動画を見ると商品購入する可能性が64%増える

メールに動画を入れるとクリック率が200から300%増える

動画をうまく導入することで成約率が200%アップする

などなど

Implix, フォレストマーケティング・グループ
online Publishers Association 調査結果

うまく使えば
武器になるよ☆



まとめ

まずは正しい知識を
手に入れて、効果的な動画を作ろう

せっかく作るんだからね☆



Q2: 動画の量産は効果あるの？

よい動画を作るのであれば、一応ある
ただし、逆効果になることもある

ちゃんとした動画の
作り方を把握しよう



そもそもなぜ量産するのか？

多くの人に見られるため？

総合の再生数を増やすため？

量産する理由

→「必要とされている」から

たとえば、自動車、家電製品など

よく考えれば
気付けるよね☆



動画は受注生産

必要とされていないものを量産しても意味がない

誰にも見られないし、ネットにゴミが増える

Googleからのアカウント評価を下げる原因にもなる
(既にサイト、ブログではそうなっている)

アカウント停止は価値がないという結果

アカウント評価って結構後々
ダメージあるよ？



どうすればよい？

求められている動画を作ること

つまり、「ニーズのある動画」を作ること

→ニーズを探す必要がある

これは、動画ではなくてもブログでも

ビジネスでもそう

相手のことを考えたら
評価は下がらないよ



そのためのツール

Googleキーワードプランナー

Google Suggest, Youtube Suggest、教えてGooなどがある

もっとちゃんとツールを使う

貴重な時間なのに、ゴミを作って

無駄にしちゃダメ！

時間ないのに、せっせとゴミ
つくってもしょうがないよ



詐欺師の常套手段

数を打つこと

例：スパムメール（0.01%でもひっかかればよい）

当たればその人には真実、外れたらただの嘘つき

ニーズがわからなくても、数打てばどこかでヒットするので、それで広げていく

あたしは絶対騙される
自信あるよ ><



ある種、そういう側面もある

詐欺は結果的に騙して、Lose-Winの状態を作ること

ビジネスはWin-Winを作ること

ある程度、方向性を決めて数を作る必要がある

数作れば、ニーズもより明確に分かる

ニーズが明確に分かれれば量産は実は不要

質と数があれば
もちろん強いよ☆



どんな動画を作る？

今回の講座では

動画コンテンツを対象としたものにフォーカスする

- ・人の為になるような、お悩み解決コンテンツ動画
- ・楽しませるような、エンタメコンテンツ動画

これらを使って人を集めて、自分の企画に巻き込む

※ビジネスでもいいし、遊びのイベントでもいい

今回はyoutubeだからね



どんな方向性がいいか？

自分が好きなもの、得意分野がよい！

あとは「悩み」か「別ジャンル」の組み合わせるとよい

こんな資料→単純に絵を描くのが好き

新しい感じ、雰囲気などが出る

やっぱり自分が楽しむことが大事☆



まとめ

数は認知されるために必要ではある

為にならない動画の量産は無駄になるので、やめよう
(むしろマイナスになる)

自分が好きなものとニーズの組み合わせがみんな幸せ☆

量産はあくまで知ってもらおう
もしくはニーズの探索だよ☆



ホームルーム

Q1. 動画は効果があるの？

Q2. 量産って効果あるの？

結局、世間で話題になっているからといって
導入すれば効果があるとは限らない（騙されないで）

これから具体的に効果のある動画の作り方の
解説をしていきます

これからお楽しみに☆



あの噂の女子高生達と一緒に学ぶ

集客とファン作りに必要な

さちゆき☆youtube動画制作講座

— 予習☆資料 —
おしまい