

高額・複雑な商材を動画だけで 売らない、信頼導線の作り方

— 制作会社のノウハウを、社員が再現できる運営の仕組みへ。

短い動画は、納得して検討するための入口。

動画

関係する課題と価値を伝える

詳しい資料

仕組みと条件を確認する

相談

自社への適合と疑問を整理する

提案

範囲、費用、進め方を合意する

商材によって検討の順序や関係者は変わります。動画だけで意思決定を完結させようとしません。

次に確かめたいことへ、**自然につながる**入口をつくりましょう。

買う前に解消したい、不安と疑問を並べる。

価値

何がどう良くなるのか

適合

自社の条件でも使えるか

負担

費用、準備、運用に何が必要か

信頼

説明の根拠と責任は明確か

営業やサポートが実際に聞いた質問を集め、推測だけで不安を決めつけません。

相手の判断に必要な情報から、**企画を選びましょう。**

一本の動画で、答える疑問を一つにする。

課題の理解

どんな場面の問題か

仕組みの理解

どんな手順で対応するか

条件の理解

向く場合と確認が必要な場合

進め方の理解

相談後に何を決めるか

複雑な条件は、短くしすぎず詳しい説明へつなげます。重要な制約は動画でも省きません。

一つずつ理解を助ける動画を積み重ねましょう。

根拠は、確認できる具体的な説明で示す。

実物

利用場面や操作を見せる

手順

どんな工程で提供するか

条件

結果が変わる前提を説明

事例

許可と事実を確認した範囲で紹介

架空の成果や、条件を省いた実績で信頼を補いません。事例がなければ仕組みや手順を丁寧に説明します。

確かめられる情報が、**安心して検討する**助けになります。

制作実務と育成実務を、 同じ流れで教えられる。

ショート動画屋さんは、広告、SNS運用、通販、営業、採用など目的の異なる動画を
200社以上・3,000本以上制作してきました。

ディレクター・構成・撮影・編集を分け、複数人で速く品質を揃える制作フローを運用しています。

制作フロー（役割を分けて、速く品質を揃える）

ディレクター

目的・ターゲット・
企画の方向性を
決める

構成

台本・構成案を
作成する

撮影

構成に基づき
撮影する

編集

カット・テロップ・
BGMなどを整え
仕上げる

内製化支援での引き継ぎ

実際に制作へ携わる担当者が、
この流れを企業の人員・目的・
頻度に合わせて移します。

実際の流れをそのまま社内で再現し、**制作を続けられる体制**をつくりましょう。

詳しい案内には、適合を判断する材料を置く。

提供範囲

何をどこまで行うか

必要条件

準備、体制、利用環境

費用の考え方

含む範囲と追加条件

進行の流れ

相談から導入までの手順

価格を個別に算定する商材でも、見積もりに必要な情報と確認手順を説明します。

詳しく知りたい人が、迷わず確かめられる場所を整えましょう。

相談の前に、分かることと決めないことを伝える。

目的

今回の相談で整理すること

準備

持参や共有が必要な情報

進行

担当と相談の進め方

次の段階

提案や見積もりまでの流れ

相談ただで申込義務が生じるように誤認させず、実際の条件を分かりやすく案内します。

先の流れが見えると、**落ち着いて**相談できます。

関係者ごとの判断材料を、同じ説明につなぐ。

現場担当

利用手順と日々の負担

管理担当

運用、権限、確認の体制

決裁担当

目的、費用、導入の条件

共通資料

説明の根拠と提供範囲

役割は一例です。実際に誰が何を確かめるかを聞き、必要な情報を選びます。

同じ事実を、**相手の役割に合わせて**伝えましょう。

営業へ渡すのは、件数だけでなく検討の文脈。

入口

見ていた動画と疑問

確認済み

読んだ資料や案内内容

未解決

相談で確かめたい条件

対応記録

次の約束と担当

個人情報や商談情報は、必要な範囲と閲覧権限を決めて扱います。

説明を引き継ぐと、相談を**一步先から**始められます。

検討期間に合わせて、成果を確認する。

入口の反応

視聴と詳しい情報への移動

検討の行動

資料確認、相談、再訪

商談の状態

条件確認、提案、決定

事業の結果

受注と導入後の状態

短期間に受注がないことだけで動画を評価せず、商材の検討期間と他施策の影響も確認します。

途中の理解と最終成果を、**両方見て**いきましょう。

見込み客を急がせるより、必要な説明を戻す。

よくある質問

検討の途中で出た疑問

追加資料

確認に必要な事実と条件

次の案内

本人が求める情報や手順

連絡管理

目的、頻度、停止希望を確認

一律の追客ではなく、相手の意思と自社の適切な連絡手順に沿って対応します。

丁寧に確かめられる関係を、**少しずつ育て**ましょう。

導線が止まった場所から、説明を改善する。

動画で止まる

対象と価値が伝わるか

資料で止まる

適合や条件が分かるか

相談で止まる

期待と提供範囲が合うか

提案で止まる

意思決定に必要な材料があるか

止まった理由は本人の言葉と事実を確認し、推測だけで断定しません。

次に必要な説明を、一つずつ補いましょう。

一つの検討テーマに、三つの説明を用意する。

モデルケース

- 動画で導入前の課題を説明
- 資料で提供範囲と必要条件を整理
- 相談で自社に合うかを確認
- 出た疑問を次の動画と資料へ反映

架空の運用例です。特定商材の受注率や販売成果を示すものではありません。

同じテーマを深めると、**検討しやすい**導線になります。

制作と営業が、同じ版の情報を使う。

管理するもの

動画、資料、案内ページ

更新する情報

価格、仕様、提供範囲

承認する人

事実と公開条件の責任者

見直す日

現場の質問を振り返る日

古い資料が残らないように、公開版と記録用の旧版を区別します。

確かな情報をそろえて、安心して案内できるチームにしましょう。

短い動画から、納得できる検討の道筋へ。

今日決める5つ

- 相手が最初に確かめたい疑問
- 一本で説明する範囲と条件
- 詳しい判断材料の置き場
- 相談の担当と引き継ぐ情報
- 検討期間に合う振り返り日

ショート動画屋さんの内製化支援では、貴社に合う役割・手順・改善方法を一緒に設計します。

自社の内製範囲を相談する