

SHORT VIDEO IN-HOUSE PLAYBOOK

美容室・サロン | 施術・スタッフ・ 世界観を社内で発信する方法

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。

仕上がりに加え、相談体験と相性を伝える。

この資料で整える5つ

初めて来る人が抱く疑問

施術・スタッフ・店内の企画

本人の同意と撮影の準備

予約前に確認できる案内

予約と再来の反応を振り返る方法

見た目だけで選ばせず、**どんな相談ができるか**を判断する材料をそろえます。

仕上がりだけでは、相談の流れが見えない。

見直したい兆候

結果の写真だけで説明が終わる

誰がどんな相談に向き合うか分からない

施術の条件や注意点が抜ける

予約するメニューに迷わせる

施術前の相談から来店後の案内まで、**初めての人**が知りたい場面を集めましょう。

現場で聞かれる疑問から、**視聴者を考える。**

テーマを選ぶ問い

初回来店の前に何を不安に感じるか

どんな希望を相談したいか

メニュー選びで迷う点は何か

スタッフとの相性を何で判断するか

来店後に知りたいことは何か

個人の悩みを勝手に公開せず、よくある疑問として伝えられる形に整理します。

世界観を、接客と店内の一貫性で示す。

相談	希望をどう聞き、確認するか
スタッフ	説明で大切にしていること
工程	施術のどの場面を見せるか
店内	過ごす空間と案内の雰囲気

抽象的な印象だけでなく、来店時に確かめられる具体的な場面と言葉を使います。

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）



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。

一本に、一つの相談場面を置く。

企画の例

カウンセリングで確認すること

メニュー選びの相談方法

担当スタッフが説明を工夫する場面

施術工程の一つを紹介する

来店後の手入れについて案内する

公開できる内容と説明の範囲を担当者が確認し、結果を保証する表現は使いません。

台本は、疑問と説明を対応させる。

冒頭

予約前の疑問を一つ示す

本編

スタッフの説明と該当する場面を見せる

補足

個人差や確認が必要な条件を添える

最後

対応するメニューや相談方法へ案内する

映像の印象だけで期待を強めず、どんな相談ができるかを具体的に伝えます。

施術と撮影の両方で、**本人の確認**を取る。

事前に決めること

撮影する範囲と公開する媒体

本人が同意している内容

映してよい顔・髪・手元・会話

接客を妨げない時間と体制

他のお客様や個人情報を映さない方法

撮影への協力を前提にせず、**公開前にも**対象の映像と説明を確認します。

編集で、施術の結果や条件を誤らせない。

確認するポイント

映像の加工で結果を過大に見せない

比較する場面の撮影条件を確認する

字幕と担当者の説明が合っている

必要な条件や注意点を落とさない

メニュー・時間・案内先が実態に合う

内容に疑問がある場合は担当者へ戻し、確認できない表現は公開しません。

予約前の迷いを、案内先で解消する。

導線にそろえる情報

紹介したメニューの詳細

担当スタッフと相談の方法

予約できる窓口と確認事項

場所・営業時間などの店舗情報

来店前に個別確認が必要なこと

公開後も情報の更新日を残し、動画と予約先で説明がずれないようにします。

相談内容と事実確認は、社内に残す。

社内で担う

お客様の疑問、現場調整、
施術内容の確認、スタッフ出演、
来店後の反応

外部へ相談する

初期の企画設計、専門撮影、
高難度編集、広告配信、
第三者レビュー

接客への負荷と制作の頻度を見て、社内で続けられる範囲を決めます。

保存・プロフィール・予約・再来をつなぐ。

保存

後で確かめたい情報になったか

プロフィール

店舗やスタッフの確認につながったか

予約

相談内容に合う予約へ進めたか

再来

来店後の理解や疑問を確認できたか

メニュー・時期・対象・導線の違いを記録し、**動画だけの効果と断定しません。**

質問10個を集め、月4本で検証する。

モデルケース

現場の質問と誤解を10個集める

月4本で相談・スタッフ・工程を試す

予約時の質問と制作負荷を記録

負荷の高い工程だけ外部へ相談する

これは実績や成果保証ではなく検証のモデルです。来店後の声を次の企画へ戻します。

90日で、接客と両立する発信を整える。

0～30日	疑問・企画・同意確認・担当を決める
31～60日	少数の撮影と公開前の確認を回す
61～90日	予約時の声と負荷を見て企画を更新

期間は目安です。再来の評価は、実際の来店間隔も踏まえて行います。

最初の一本で、相談できることを伝える。

今日決める5つ

答える予約前の疑問

説明するスタッフと撮影する場面

本人の同意と公開前の確認方法

案内するメニューと相談先

予約後の反応を振り返る日

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