

フィットネス | ビフォーアフターに 頼らず継続価値を伝える動画

— 通いやすさ・支援・利用の流れを、入会前に分かる情報へ整理する。

体型の変化以外にも、伝えられる価値がある。

企画の柱

- 初回利用までの流れ
- スタッフへの相談方法
- 施設の使い方と利用条件
- 生活に合わせた通い方の考え方

本資料は広報の運用案です。運動処方や健康効果を保証するものではありません。

利用前に分かる価値を、**一つずつ**伝えていきましょう。

入会を迷う人の、具体的な疑問を選ぶ。

疑問の例

- 初めてでも何から始められるか
- 利用するときに何が必要か
- 分からないときは誰へ聞けるか
- どんな時間帯や利用方法があるか

対象によって事情が異なるため、誰に答える動画かを先に決めます。

具体的な疑問が、役立つ企画の**出発点**になります。

初回の流れを、実際の案内に沿って見せる。

構成の例

- 予約や問い合わせ
- 受付と利用案内
- スタッフへの相談
- 利用後の確認

個別の体調や経験に応じて案内が変わることを示し、一律の運動メニューを押し付けない内容にします。

流れが見えると、**落ち着いて**利用を考えられます。

続けやすさは、実在する支援から説明する。

確認するもの

- 質問や相談を受ける体制
- 初心者向けの案内
- 予約や利用時間の選択肢
- 利用状況を振り返る機会

実際に提供している範囲と条件を示し、制度のない支援を約束しません。

実際の支援を伝えて、**自分に合うかの判断**を助けてみましょう。

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。

施設案内は、安心して使うための情報に。

企画候補

- 受付や荷物の置き場所
- 設備を使う前の案内
- スタッフを呼ぶ方法
- 利用時のルール

動画を見ただけで個別の安全確認が不要になるような表現を避けます。

案内と個別の確認をつないで、安心して使える情報にしましょう。

健康や効果の表現は、根拠と範囲を確認する。

点検する表現

- 短期間で必ず変わるとの断定
- 誰にでも同じ結果を約束する説明
- 根拠のない数値や比較
- 医療的な効果を誤認させる表現

効果・性能の表示には、裏付けとなる根拠を確認します。

参照 消費者庁 不実証広告規制

www.caa.go.jp/policies/policy/representation/fair_labeling/representation_regulation/misleading_representation/not_demonstrated_ad

根拠と範囲をそろえて、**誠実な説明**を積み重ねましょう。

利用者の声は、その人の経験として扱う。

確認する項目

- 撮影と公開の同意範囲
- 本人の意図と編集後の意味
- 健康や身体情報の扱い
- 提供・謝礼などの関係性

体験談だけで一般的な効果を証明したことにせず、協力しない選択も尊重します。

本人の意思と経験を大切にして、丁寧に伝えましょう。

身体を比べず、取り組み方や支援を伝える。

代わりに紹介できること

- 質問しやすい雰囲気
- 利用前の案内の丁寧さ
- スタッフが確認している点
- 通い方を相談する流れ

体型への不安をあおらず、本人が納得して利用を考えられる表現にします。

比べる不安より、**納得して選べる**情報を届けましょう。

撮影のために、無理な動作を求めない。

撮影前の合意

- 指導担当者が内容と状況を確認
- 撮影者が利用動線を妨げない
- 必要な休憩と中止の判断を優先
- 他の利用者を映さない範囲を決める

見栄えより安全を優先し、説明だけで伝えられる企画も選びます。

安全を大切にした撮影で、無理なく発信を続けましょう。

料金と利用条件を、案内先までそろえる。

確認するもの

- 入会時と継続利用の費用
- 利用できる設備やサービス
- 予約・休会・退会の条件
- 体験利用やキャンペーンの対象

動画・説明欄・申込画面の内容を責任者が照合します。

条件をそろえて、**迷わず確かめられる案内**にしましょう。

問い合わせと、利用前の理解を振り返る。

指標候補

- 正式な案内への遷移
- 見学や体験の相談
- 利用前によくある質問
- 説明と実際の認識差
- スタッフの制作・対応負担

継続率などの変化は、サービスや料金の変更も含めて判断します。

利用前の疑問から、次の説明を良くしていきましょう。

初めての利用の不安を、一本で説明する。

モデルケース

- 受付から相談までの流れを選ぶ
- 利用者を映さずスタッフが説明
- 料金や利用条件の案内へつなぐ
- 寄せられた質問で内容を改善

実在施設の成果ではなく、導入の進め方の例です。

初めての一步を助ける情報から、**発信を育て**ましょう。

現場と広報で、情報を定期的に見直す。

見直すきっかけ

- 設備や利用時間の変更
- 支援内容や料金の変更
- 利用者からの質問
- 誤解につながる反応

専門内容は指導担当、条件は運営担当が確認する流れを決めます。

現場と運営の確認をつないで、**正確な案内**を続けましょう。

自分に合う場所か、判断できる発信へ。

今日決める5つ

- 最初に答える利用前の疑問
- 紹介する支援や利用の流れ
- 安全と表現の確認者
- 料金・利用条件の案内先
- 公開後の見直し日

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