

ブライダル | 式場を直接売らず、 結婚準備メディアとして発信する

— 準備の疑問に答え、式場選びや相談に役立つ情報を届ける。

準備する二人の、迷う場面から企画を作る。

企画の入口

- 何から準備を始めるか
- 見学で何を確認するか
- 費用や人数をどう整理するか
- ゲストへの配慮で何を考えるか

特定の形を正解とせず、それぞれが納得して選べる情報を目指します。

二人が選びやすくなる、一つの疑問から始めましょう。

準備の時期ごとに、答える疑問を変える。

情報収集

結婚式の形や優先したいこと

見学前

比較するときの確認点

申込前

費用・条件・変更の扱い

準備中

当日までの段取り

見る人の段階を決め、一つの動画へ情報を詰め込みすぎないようにします。

準備の段階に合う説明が、次の一步を支えます。

経験を、質問とチェック項目に変える。

スタッフへの問い

- 初回相談で多い疑問は何ですか
- 見学時に確認するとよいことは
- 後から迷いやすい項目はありますか
- 早めに共有してほしい条件は何ですか

顧客の私生活は使わず、一般的な準備の問いとして整理します。

現場の経験を、安心して確認できる情報に変えましょう。

発信元と、自社の立場を明らかにする。

運用の提案

- 式場や運営会社の発信であるとする
- 自社のサービスと一般的な情報を区別
- 提携先の紹介では関係性を確認
- 比較は根拠と条件をそろえる

結婚準備メディアの形でも、広告や利害関係が分かる表示を確認します。

誰からの情報かが分かると、**納得して**読み進められます。

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。

費用は、含まれるものまで説明する。

点検する項目

- 想定人数と時期
- 料理・衣装・装花などの範囲
- 追加になる項目
- 割引や特典の条件

一つの見積もり例を、誰にでも同じ価格で適用されるように見せない構成にします。

条件まで伝える工夫が、費用の理解を助けます。

日程や人数の変更は、正式条件へつなぐ。

説明する内容

- 確認する時期と窓口
- 変更できる項目と条件
- 必要な手続
- 費用が生じる場合の案内先

短い動画だけで契約内容を判断させず、最新の約款や見積もりの確認へ案内します。

大切な判断の前に、**確かな確認先**を用意しましょう。

ゲストへの配慮を、確認できる情報にする。

企画候補

- アクセスと移動の案内
- 設備や休憩場所の確認
- 食事に関する相談の流れ
- 子ども連れや介助が必要な場合の相談先

個別の事情で対応が変わるため、可能な支援と確認方法を具体的に示します。

一人ひとりへの配慮を、相談しやすい案内にしましょう。

実際の式の素材は、公開範囲を確認する。

確認するもの

- 新郎新婦とゲストの映像・音声
- 氏名・席次表・メッセージ
- 音楽や写真の利用条件
- 撮影事業者との契約
- 公開媒体と掲載期間

式場の撮影許可だけで、全員や全素材の公開が可能とは考えないようにします。

大切な日の記録を、**丁寧に扱える**体制を整えましょう。

撮影用の事例は、実際の式と区別する。

伝え方の提案

- モデル撮影はそう分かる表記を添える
- 装飾や演出の参考例と明示する
- 別料金の内容を区別する
- 条件が変わる要素を説明する

魅力を見せながら、見学時の期待との食い違いを防ぎます。

参考になる例を、**誤解なく**伝えていきましょう。

相談へ進む前に、選び方の材料を渡す。

導線の例

- 準備の疑問を扱う動画
- 確認項目をまとめた案内
- 会場やサービスの詳細
- 見学・個別相談

急がせる表現に偏らず、自分たちの条件を整理できる流れを用意します。

選び方を整理できる情報が、**相談の入口**になります。

相談の数と、準備の理解を合わせて見る。

指標候補

- 案内ページへの遷移
- 見学や相談へのつながり
- 相談で増えた具体的な質問
- 費用やサービスの認識差
- 制作と対応にかかった負担

季節やキャンペーンなど他の要因も含めて評価します。

相談に役立った情報を、次の企画に生かしましょう。

見学前の確認点を、一本で紹介する。

モデルケース

- 費用を比べる際の項目を選ぶ
- 架空の見積もり例で範囲を説明
- 実際の条件は個別相談へ案内
- 相談での質問を次の企画に反映

特定の顧客の式や実績を示すものではありません。

一つの確認点から、準備を支える発信を始めましょう。

変わる情報は、掲載後も更新する。

管理する情報

- 料金・特典の対象期間
- 紹介した設備やサービス
- 素材の公開範囲
- 相談先とリンク先
- 内容を確認する担当者

終了した案内や古い条件が残らないよう、定期的に見直します。

新しい情報へ更新し、**相談前の安心**を育てましょう。

二人らしい準備を支える、相談前の情報へ。

今日決める5つ

- 準備のどの段階に届けるか
- 最初に扱う疑問
- 費用・条件・素材の確認者
- 発信元と相談先の表示
- 情報を見直す日

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