



惜しみなく与える事で
即決のお客様を引き寄せる

動画セミナー マーケティング

くびれ脚アカデミー主宰 藤井かおり

情報量はテキストの5,000倍！

動画の圧倒的な伝達力でファン化を加速しよう

お客様に情報を伝える方法は大きく3つあります。

テキスト

音声

動画

この中でも「動画」はテキストの5,000倍の伝達力があると言われています。

そのため効果的に活用することでセミナーや個別相談会を受ける前から「契約するつもりで来ました！」という前のめりなお客様にファン化を進めることができるのが動画セミナーマーケティングです。

無料でも人が動かない時代に必要なのは これでもかという徹底的な事前教育

大量のコンテンツが溢れかえっている今
「無料だから」
という理由だけでダウンロードしたり
セミナー・個別相談に申し込む人は激減しました。

そこでやって欲しいのが徹底的な出し惜しみの排除！
「本来有料セミナーで教えていた内容」
まで無料動画として出してしまって
ライバルに大きく1歩差をつけることができます。

動画セミナーとは？

20分～90分程度の
有料級の長尺動画を事前に
見込み客の方に視聴いただくことで

- ・セミナー・個別相談の申込率UP
- ・セミナー・個別相談の時間短縮
- ・成約率UP
- ・事前に人柄が伝わる
- ・事前にミスマッチを防げる

などさまざまな効果を得られます。



クリックで見れます↑

動画セミナー

マーケティングの全体像



動画セミナーの スライド作成

動画セミナーのシナリオの構成

- ①タイトル
- ②この動画セミナーを見ると
どうなれるのか？
- ③自己紹介
- ④お客様の実績
- ⑤ストーリー
- ⑥問題を抱えている理由
- ⑦あなたのこれまでの行動で解決できなかった本当の理由
- ⑧解決策
- ⑨事例
- ⑩オファー

動画セミナーのスライド見本

クリック↓



タイトルのポイント

「わざわざ時間を取ってこれを見る価値はあるの？」
と視聴者は思っている

- ・ベネフィット
- ・実績（自分orお客様）
- ・目新しさ

の3つを抑えよう！

週休3日で1000万を叶える

オンライン
ボディメイクトレーナー

のはじめ方セミナー

1

自己紹介のポイント

あなたになぜ語る資格があるのか？
あなたに数十分の時間をさく理由を納得させて欲しい。

講師:藤井かおり



- ・起業から5年で**800人**以上の脚やせに成功
- ・累計**100人以上**のボディメイクトレーナーの養成を行い
月商100~500万を達成多数
- ・2023年度は総売上**1億円**突破
脚やせクリーム『LEG RICH』も好調！
- ・**週休3日で15時まで**に仕事を終わらせて
家事育児と両立

週休3日で年商**4000万**の
ライフスタイルが当たり前に！



週3日仕事をしなくても趣味を満喫！
毎月家族旅行へ行っても売上の不安ゼロ

数字的な実績

ライフスタイル的な実績

お客様の実績のポイント

ビフォーアフターをシンプルに伝える

高瀬 まいこさん (42歳)



月に2日しか休みがないのに
月商30万が頭打ちだった
パーソナルトレーナーから
8ヶ月で月商300万に到達！

8

はだ けいこさん (42歳)



月20万の正社員トレーナーが
キッズ向けオンライン講座を作り、**月商500万に到達！**

10

ストーリーの目的は共感

ペルソナに刺さるできるだけ具体的なシチュエーションを想像させる失敗談

ヤバい!
体調悪いけど変わりを見つけるのも難しいから
レッスンに行かないと・・

21

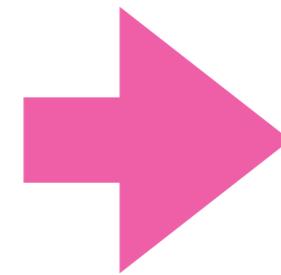
あれ?
気づけば休みが取れていない体力も限界・・。ボロボロ

22

解決策は意外性があるとGOOD

解決策がありきたりだと
視聴者の”心が動かない”のでオファーに繋がりづらい

「忙しすぎる私には
単価を上げることは
できないのかな・・？」



単価を上げるには
仕組みが必要なんです。

違います！

39

40

41

スライド作成の3つのポイント

- ①スライドの作成アプリはなんでもOK
(Keynote・パワポ・Canva等)
- ②デザインは自由 (自分の世界観を表現しよう！)
- ③文字は大きく (文字量が多い場合スライドは分ける)

撮影のポイント

撮影にひと手間かけよう！

Zoom撮影を推奨しない理由

- ・画質が悪い
- ・第一印象が悪い

これだとまだ興味度が弱く
なんとなく登録した人は見ない

→ 高単価で選ばれたいならクオリティにこだわろう！



2つ同時収録で撮影

- ①自分をカメラ（スマホ）で撮影
(必ず外カメラで撮影すること)
- ②スライドの内容を
パソコンで画面収録

①自分をカメラ（スマホ）で撮影

画角を下記の割合で調整する ↓



カメラ撮影のポイント

- ・撮影した映像は反転するのでカメラに向かって「左側」に座ること
- ・水平を取ることとカメラが斜めになっていないか必ず確認する
- ・目線の高さ
必ずフラットにし、目線と同じ高さにカメラをセッティングする
- ・音質を上げるためにマイクを使う。
山崎の使用しているマイク→
(＊差し込み口がライトニングかUSB-Cか要チェックの上購入)



スライドの画面収録

- Mac の QuickTime playerを使います。
- 画面収録のマイクが入っているかを確認すること
- 画面収録時は余計な画面が入っていても後でスライド部分だけ「切り取り」可。
そのため↓のような状態で画面収録してOK



撮影前の最終チェック

- ・画角はテンプレート通りになっているか？
- ・水平は取れているか？
- ・明るさは適切か？
- ・目線はフラットか？
- ・画面収録のマイクは作動しているか？

テストコーディング

1回目は硬くなりやすいので

1度テ스트コーディングすると余裕が出る。

①テ스트コーディング (Zoomでも可)



②収録したものを見てスライド改善

(自分だったらファン化するか？を基準にみる)



③本収録

本収録

- ・ カメラのレンズを見て話すこと
(モニターを見ると目線がズれる)
- ・ 抑揚をつける
- ・ 気持ち早口で話す
- ・ テンションを上げる
- ・ 身振り手振り

動画セミナーのスライド作成

3つのワーク

ワーク①

ベネフィット・実績・目新しさの3つのポイントを抑えた
魅力的なタイトルを考えてみよう！（目安：10個以上）

記入例：

スタッフを雇わず売上と時間が増え続ける！

働く時間を1/2で年商3,000万を超える

認定講師ビジネスのはじめ方セミナー

ワーク①

ベネフィット・実績・目新しさの3つのポイントを抑えた
魅力的なタイトルを考えてみよう！（目安：10個以上）

ワーク②

「なぜ私に語る資格があるのか？」
が伝わる自己紹介に活用する実績を書き出そう！
＊変に謙遜しないこと！堂々と！

記入例：

- ・起業から6年で年商1億円到達
- ・累計で起業家247名をプロデュース
- ・生徒の売上月商100～600万
- ・生徒の認定講師たちも月商100～500万達成多数
- ・毎日15時までに仕事を終わらせ家族時間を楽しむライフスタイル
- ・エーゲ海、グアム、沖縄、北海道など国内外問わず旅行

ワーク②

「なぜ“私に語る資格があるのか？”
が伝わる自己紹介に活用する実績を書き出そう！
＊変に謙遜しないこと！堂々と！

ワーク③

意外性のある”問題点”や
意外性のある”解決策”とは何か？アイディア出ししよう！

記入例：

- ・人が育たない理由は「人の育て方が問題」ではなく
「人が育つ仕組み」がないからだった！
- ・認定講師が成果が出ないのは「教え方が問題」ではなく
「売ってもらう講座が複雑」だからだった！

ワーク③

意外性のある”問題点”や
意外性のある”解決策”とは何か？アイディア出ししよう！

最後に・・ 出し惜しみなく与える動画をつくろう！

情報が溢れかえっている中で
選ばれるために必要なのは

「え！？無料でここまで教えちゃって良いの？」

と驚かれるくらいの徹底的な与える姿勢による「感動」です。
その感動が人を動かし、
あなたの話をもっと聞きたい！ご契約したい！という気持ちを掻き立てます。

ぜひ動画セミナー・マーケティングを存分に活用して
理想のお客様の心を動かす仕掛けと仕組みをつくっていきましょう！
がんばって！

補足資料

動画セミナー ダウンロードLP



個別相談会 申し込みLP



動画視聴LP

