

# 動画制作 完全保存版

## 動画で結果を 出すための極意

- 動画のトレンド
- メリット
- 動画市場
- 制作のポイント



# 目次

01	2021年動画市場	03
02	動画のメリット	06
03	動画制作のポイント	08
04	ニューノーマル時代の動画の使用例	09
05	動画使用例	10
06	みなみ企画のサービス	13

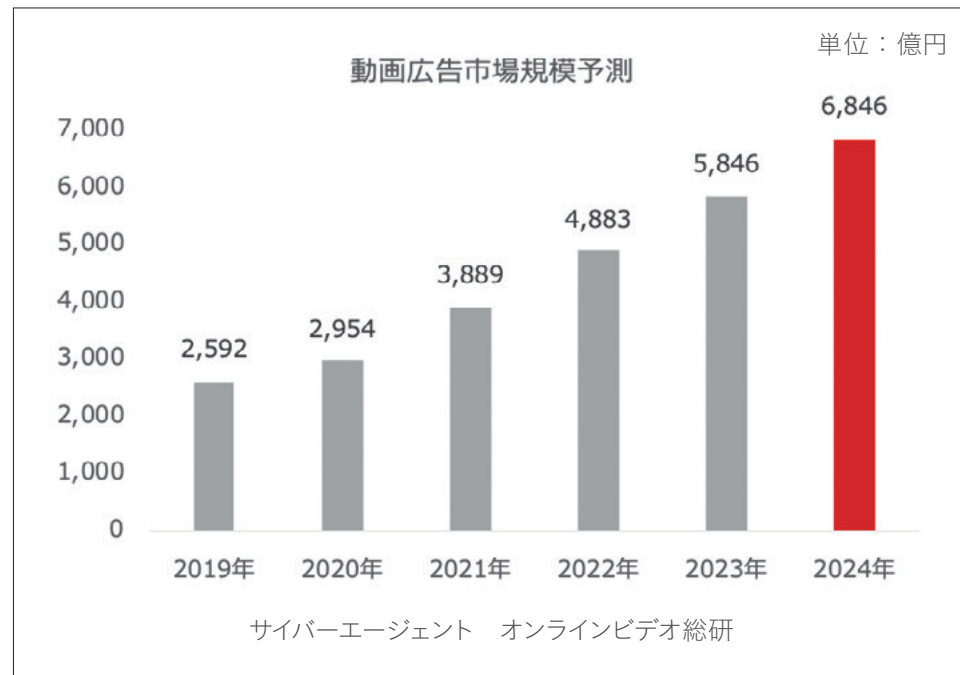
# 01

## 2021年動画市場

### 5G時代の到来！動画需要が高まっています

2021年現在、5G、ニューノーマル時代に突入し、市場は大きく成長しています。

コロナウイルス拡大による価値の変容、ビジネスのオンライン化が進められる中で企業の動画活用の重要度は増えています。



オンライン展示会、Web商談、動画広告が増加

# 2021年動画市場

## マーケティング・営業活動の変化と動画



オンライン化に伴い、動画が活躍する機会が増えています。

コロナ禍も手伝い、企業のマーケティング活動・情報収集の手段も大きく変化し、オンライン化が急速に進んでいます。



- ☑ オンライン商談だと自社製品／サービスの強みが伝わらない。結果が出ない。
- ☑ 展示会が中止になり、新規顧客との接点が減った
- ☑ オンライン会社説明会だと会社の雰囲気、魅力が伝わりづらい
- ☑ オンライン営業の強化・訪問営業の自粛
- ☑ テレワーク、リモート化により対面で商談できない

**お悩みを解決するのに動画が役立ちます！**

# 02

## 動画のメリット

### ① より伝わるツール

5000倍の  
情報量

静止画比較

180万  
文字の  
情報量

1分間の動画

Web  
3600枚の  
情報量

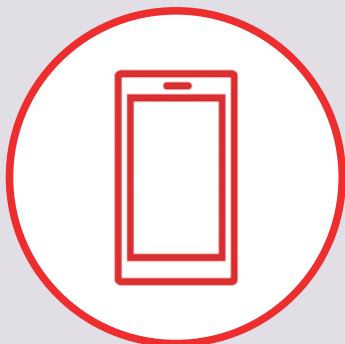
1分間の動画

#### ☑ 記憶定着率UP

静止／動画広告比較で動画を覚えている人が**1.7倍**  
(株式会社ビデオリサーチインタラクティブ)

動画はそのテキストや事の情報を効率良く伝えることに非常に優れています。  
アメリカのフォレスターリサーチ社が査した結果によると、1分の動画は  
事 3600 ページ分の情報と価値を持っていると言われています。

### ② 視聴者が受動的に情報を得られる



#### ☑ WEBユーザーの80%は読み飛ばしされると 言われています。

スマートフォンが普及したことにより、WEB ページの記事はすぐにスクロールされてしまふようになりました。テキストは能動的に情報を読み解かなければなりません。  
これまでのように、テキストのみで情報発信を行うと、お客様に届かない可能性が高いのです。

その一方動画は、視聴者は受動的に情報を収集できます。楽なのです。  
伝えたい内容をわかりやすく動画にすることで、より伝わります。

# 動画のメリット

## ③ BtoB企業の70%購入検討プロセスで動画視聴



皆さんが何かを購入するとき、WEBで検索することが増えていると思います。

その商品の購入を迷った時、動画があったら見てみませんか。

BtoCで行われていることがBtoBでも発生しています。

(米google調査)

これまでお客様は商品の購入を検討する時、営業を呼んで打ち合わせし、検討してきました。

ところが、コロナ禍もありそのフェーズは大きく変化しています。

動画でわかりやすく伝えることで、オンラインで案件は生まれ、商談はよりスムーズになります。

購入担当者がその上長に伝える際、もう一人の営業として動画が活躍してくれます。

# 03

## 動画制作のポイント

制作の目的を明確に

動画制作で一番重要なことは、制作の目的を明確にし、目的に沿った制作を行うことです。  
いくらお金をかけて、カッコいい動画を作っても、目的を達成できなければ、それは良い動画とは言えません。

### 動画はビジネスグロースのために！



#### 売上貢献

- ・商品、サービスの紹介動画  
(WEB CM、動画バナー)
- ・会社紹介動画
- ・広告



#### コスト削減

- マニュアル動画
  - ・使い方
  - ・How to
  - ・マニュアル
- 問い合わせ・対応工数の削減  
動画広告の活用で、CPA改善



#### 人材獲得

- ・会社紹介動画
  - ・インタビュー動画
- 会社のイメージを的確にわかりやすく伝える。  
入社後の業務内容の不一致なども防止可能。

**制作の目的を明確にすることが重要です**



# 04

## ニューノーマル時代の動画の使用例



- ☑ WEBでの認知拡大
- ☑ オンライン展示会での見込み顧客獲得
- ☑ メールコンテンツ配信(代理店配信などの活用)
- ☑ 商談(オンライン営業の標準化)
- ☑ マニュアル動画で電話対応コスト削減

## SPINに沿った営業メールに動画をリンク先として使用

(SPINとは「Situation」「Problem」「Implication」「Need payoff」の順に4つの質問を投げかける営業手法)

S

「寸法測定を自動化したいけど難易度が高く諦めている」  
「複数の測定器を使っての測定が非常に困難」  
「ベテランの測定者でないと測定できない」

P

上記のような“一筋縄ではいかない寸法測定の効率化”  
でお悩みではありませんか？  
ボタン一つで自動測定できる画像寸法測定器は、年々増  
加する検査項目に対応すべく、大きな進歩を遂げました。  
ボタンを押すだけで高精度品・立体加工品・大型品の寸  
法が瞬時に測定可能。



製造業の開封率：**約20パーセント**

電話でのアフターフォローなどで  
さらにUP可能

Email Marketing Benchmarks and Statistics  
by Industry / mailchimp

(例) 1分の動画で解決事例をご覧ください

### オンライン展示会でのリード獲得には動画が必須！



株式会社 みなみ企画



協栄プリント技研株式会社

WEBサイト、オンライン展示会で動画を活用すると、視聴者は受動的に情報を受け取ることができ、イメージを明確に持つことができるため、お問合せの獲得しやすくなります。

# 動画使用例

マニュアル、メンテナンスなど説明動画の活用

## マニュアル動画でコールセンター、営業・サービスマンの対応コスト削減



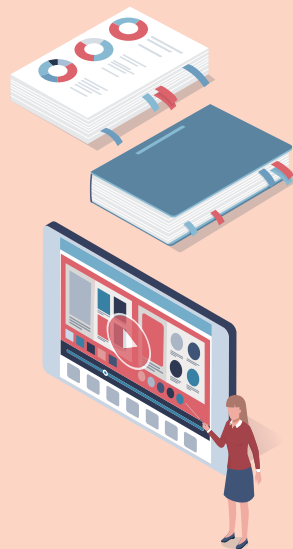
お客様が必要な情報をスムーズに取得、理解できるため、コストDOWNと同時に顧客満足度もUP!

# 06

## みなみ企画のサービス

### カテゴリ

- ▶ 商品・サービス紹介
- ▶ リクルーティング
- ▶ How to・マニュアル
- ▶ 会社紹介・施設紹介
- ▶ 展示会・イベント
- ▶ 広報・IR
- ▶ インタビュー

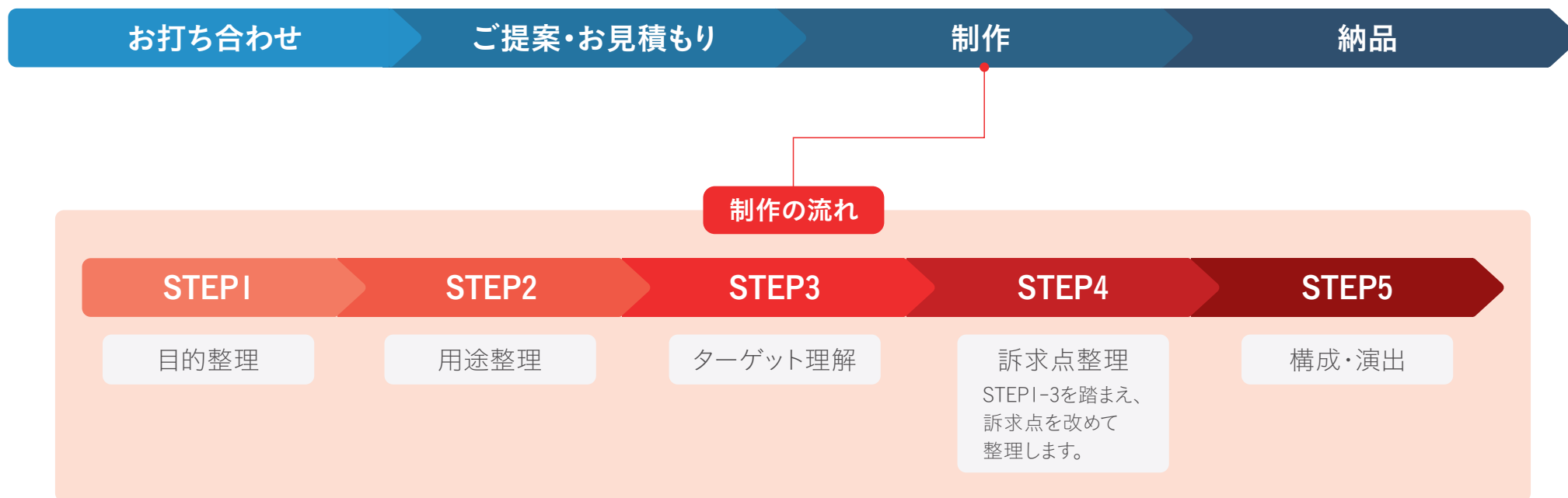


### 演出手法

- ▶ アニメーション
- ▶ 3DCG
- ▶ モーショングラフィックス
- ▶ 実写



### 全体の流れ



丁寧にヒアリングを行い、課題・目的で明確に制作することで、結果を生み出します。

# みなみ企画のサービス

料金

小さく始められるイメージ戦略

## ▶ Minimal Plan

- ▶ 広告動画
- ▶ SNS / オウンドメディア用
- ▶ 短縮動画

50,000円～

トータルに価値向上・コスト削減

## ▶ Standard Plan

- ▶ 製品 / サービス紹介
- ▶ マニュアル
- ▶ 会社紹介 ▶ 採用活動

350,000円～

ライブ配信に特化

## ▶ Live Streaming

- ▶ オンラインセミナー
- ▶ 会社説明会
- ▶ 製品 / サービス紹介

150,000円～

※各プランの費用は目安となります。要件に応じて別途お見積もりとなります。



お問い合わせ

株式会社みなみ企画

 **03-5953-3166**

[Info@minamix.co.jp](mailto:Info@minamix.co.jp)



モノづくりX

powerd by 株式会社みなみ企画