

あさやんさんステップフィードバック_Vol.1

見込み客って、

【既にコンテンツを持ってる人】

あるいは

【何かしらの情報発信をしたい人】になるケースが多いですよね??

「動画を作れるようになって稼ぎたい」人ではないし、

「趣味でいいので簡単に動画を作れるようになりたい」というわけでもない人が多いという印象です。

※認識違ったら教えて下さい。

となると、

Day1.

動画を作れるようになった「先に見える世界」の提示が必要かなと。

例えば、

*オシャレな動画を作れるようになって

→周りからすごいね! って一目浴びる

→教えて! ? って言われて人の役に立てる

→より訴求力の強いLPが作れるようになる

→しっかりしたプロモーション動画がある=すごい人と見られる

とかかな? (ズレてたらすみません)

そうするとDay2の「マーケティング視点で」というところにスムーズに繋がってくるかなと。

Day3、Day4の訴求、

大筋としてはよいのですが

「動画が作れるようになる=売上が上がるわけじゃない」

「ただ動画を作ればいいわけじゃない」

「凝った動画が必ずしも必要なわけじゃない」

「【目的に合った動画づくり】という視点が一番大事」

という、もう少し強い訴求は入れたほうがいいと思いますね。

まずこの辺見直してみただけると良いかなと思います。

大筋の訴求の方針が決まったら次は「動画台本づくり」になります。

しっかりと一言一句台本作ったほうが進めやすければそのように。

逆にざっくりと要点だけ書いてラフにしゃべる方が喋りやすければそれでもOKです。

また、スライド作るようでしたらこちらに合わせて作ってみてください。

(スライドありでもなしでもやりやすいほうでOKです)

ご不明点あればまた連絡ください!