

セッション 3. 関心を引きつける 5つのパーツ

3-4. 「予告」のパーツ

「CBカレッジ」です。

ビデオプロモーションでは、何本かのビデオを数日かけてメールで見込み客に送ります。

全てのビデオを、順番通りにもてもらってこそ、最も効果を発揮します。

ですので、その期間、見込み客の関心を引き続ける必要があります。

見込み客に「次のビデオを見たい」と思わせるために効果的なのが「予告」です。

テレビでも、毎週放送されている番組は必ずと言っていいほど次回予告がありますよね。

当然これは、次回の放送を見てもらうためのものです。

それと同じように、ビデオプロモーションでも次回予告を行って、エンターテインメント性を高めましょう。

では、見込み客が次のビデオを見たくなるような「うまい予告」とはどんなものでしょうか？

コツは「詳しく話しすぎないこと」です。

見込み客が最も知りたいと思うようなポイントを、あえて隠します。

そうやって隙間を作ると、次回のビデオを観てもらうための動機付けになります。

少しズルいと思われるかもしれませんが、的確に見込み客が最も知りたいと思うようなポイントを隠すことができると、とても大きな効果を発揮します。

次の3ステップで強力な予告を作りましょう。

ステップ1：次回のビデオの内容で、もっとも見込み客の注目を集める部分を1つだけ探します

ステップ2：ステップ1で見つけた部分を隠して、次回のビデオの概要をまとめます

ステップ3：ステップ2でまとめた内容を、見込み客がワクワクする予告になるようにリライトします

なお、予告の内容を決めるのは、次回のビデオの内容がある程度決まってからです。

まだ次回のビデオの内容が決まっていない場合は、この予告のパーツは後回しにして、他のパーツを先に作りこんでいってください。

「予告」を見つけ出す質問

注：「予告」を見つけ出す質問は、全体の構成とビデオの内容が決まってから行いましょう。

質問

次回のビデオ内容でもっとも重要な部分を隠してみましよう。そして、魅力的な予告になるようにまとめてみてください。

続いてはこちらのセッションにお進みください。

3-5. 「復習」のパーツ

CBカレッジ