

04

動画制作・動画運用



映像ジャンル

Video genres

様々な映像ジャンル・用途の動画を制作可能です

	制作可能						イラスト制作	CG
	企画	撮影	アニメーション	ドローン	ナレーション (AI可能)	カラダレ		
サービス紹介	○	○	◎	△	○	○		
広告動画	○	○	◎	○	○	○		
サイネージ	○	○	◎	○	—	○	要相談	
TV/CM	○	○	○	○	△	○		
マニュアル動画	○	○	◎	—	○	—		
採用動画	○	○	○	○	○	○		
YouTube動画	○	○	○	○	○	—		



費用

fee

	広告動画 ¥200,000	広告動画+LP ¥600,000	ASK ASK
企画	●	●	●
コンテ	●	●	●
PPM資料	●	●	●
動画制作	●	●	●
LP制作	—	●	●
広告運用	—	—	●
ECサイト	—	—	●



動画×CRM 顧客管理マーケティング

customer management marketing

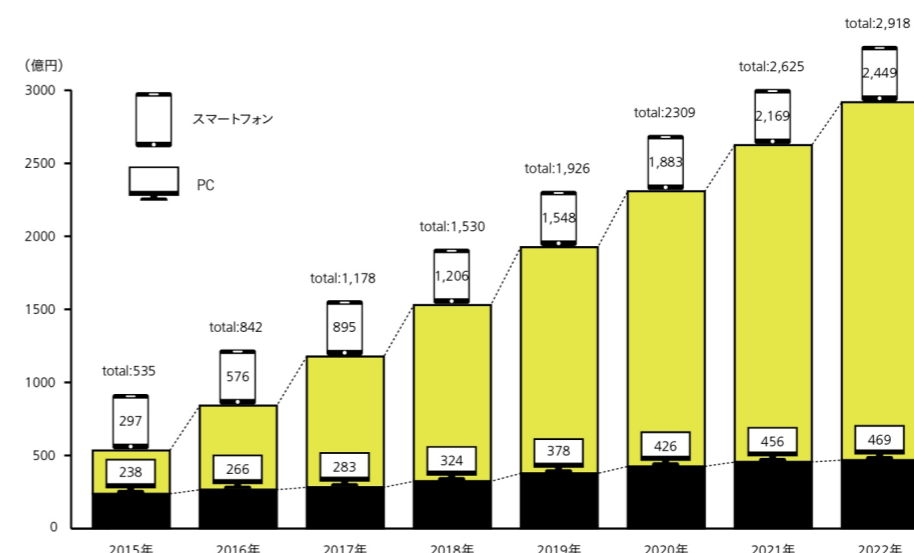
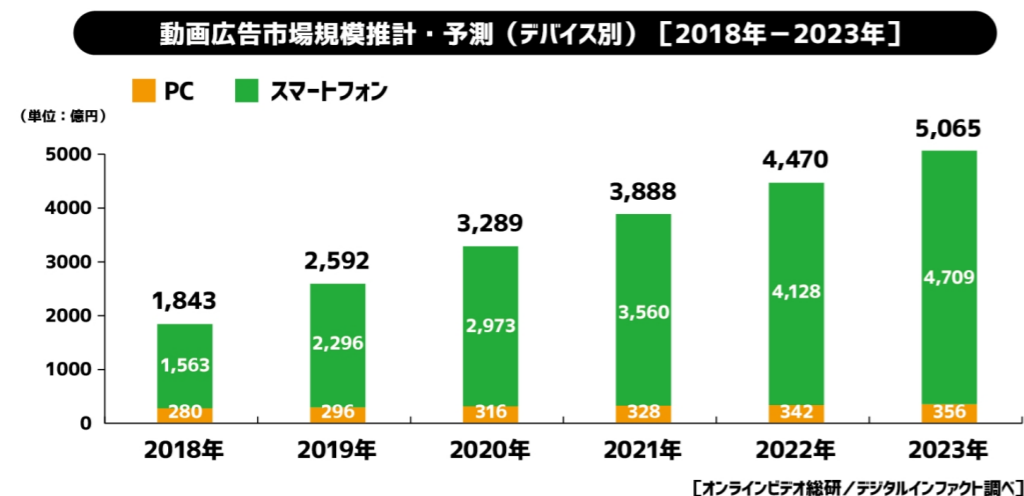
動画×CRM 顧客管理マーケティング



はじめに 動画市場動向

急拡大する動画市場

現在、オンラインマーケティングはユーザーが気軽にアクセスできるSNSが主流になりましたが、近年では、特に①動画を使った広告市場が伸びており、中でも②情報を短尺で得られるショート動画やターゲットとのコミュニケーションをリアルに取り合えるライブ動画（ライブコマース）の人気が高く、宣伝広告領域の拡大は必至とみられています。



①国内におけるSNSを使った動画広告市場の推移

②国内におけるSNSを使ったショート（短尺）動画・ライブ動画広告市場の推移



Googleが新たな消費行動「パルス型消費」を提唱

「パルス型消費行動」とは2019年にGoogleが提唱した消費行動の分類の1つです。「空き時間にスマホを操作しながら瞬間的に買いたい気持ちになり、買いたいと思う商品を発見し、その瞬間に買い物を終わらせるという消費行動」のことをパルス型消費行動と言います。

スマホの普及率が増加した2019年ごろから

パルス型消費 Think with Google

- 1) 今、人々は買う瞬間まで知らなかった名前の商品を買うことに躊躇しなくなっている
- 2) 今、人々は何かを買うためにお店やECサイトに行く時点で、具体的にどの商品を買うかまだ決めていないことが多い
- 3) 今、人々は暇つぶしにスマホを眺めている時に、偶然知った商品を手で買うことに躊躇しなくなっている

現代の日本人にとって、24時間すべてが買い物のタイミングであり、空き時間にスマホを操作しながら瞬間的に買いたい気持ちになり、買いたいと思う商品を発見し、その瞬間に買い物を終わらせるという消費行動が広まっていることがわかります。(中略)

このパルス型消費行動は、スマートフォン上で展開されるさまざまなショッピングサービスの普及と軌を一にしています。この背景には、スマホによっていつでもどこでも情報収集ができるようになったことや、暇つぶしに検索、SNS、アプリ、動画サイ



パルス型消費に向けた顧客管理マーケティングのご提案

パルス型消費 検索→購入 → 検索→動画コミュニケーション→顧客データ取得→DM→継続購入

グーグルが提唱するパルス型消費の特徴

- ①「より安心安全なもの」に反応
- ②「より自分にぴったりだと思ふもの」に反応
- ③「お得なもの」に反応
- ④「売れている」「第三者が推奨する」に反応
- ⑤「知らないもの」や「興味をそそるもの」に反応
- ⑥「買い物の労力を減らせること」に反応



顧客に購買を促すだけでなく、ロイヤル化しファンを醸成する。

- ①ファンコミュニティの形成
- ②自社サイトECの構築と連携による売り上げUP
- ③CRM導入による顧客データの活用と運用





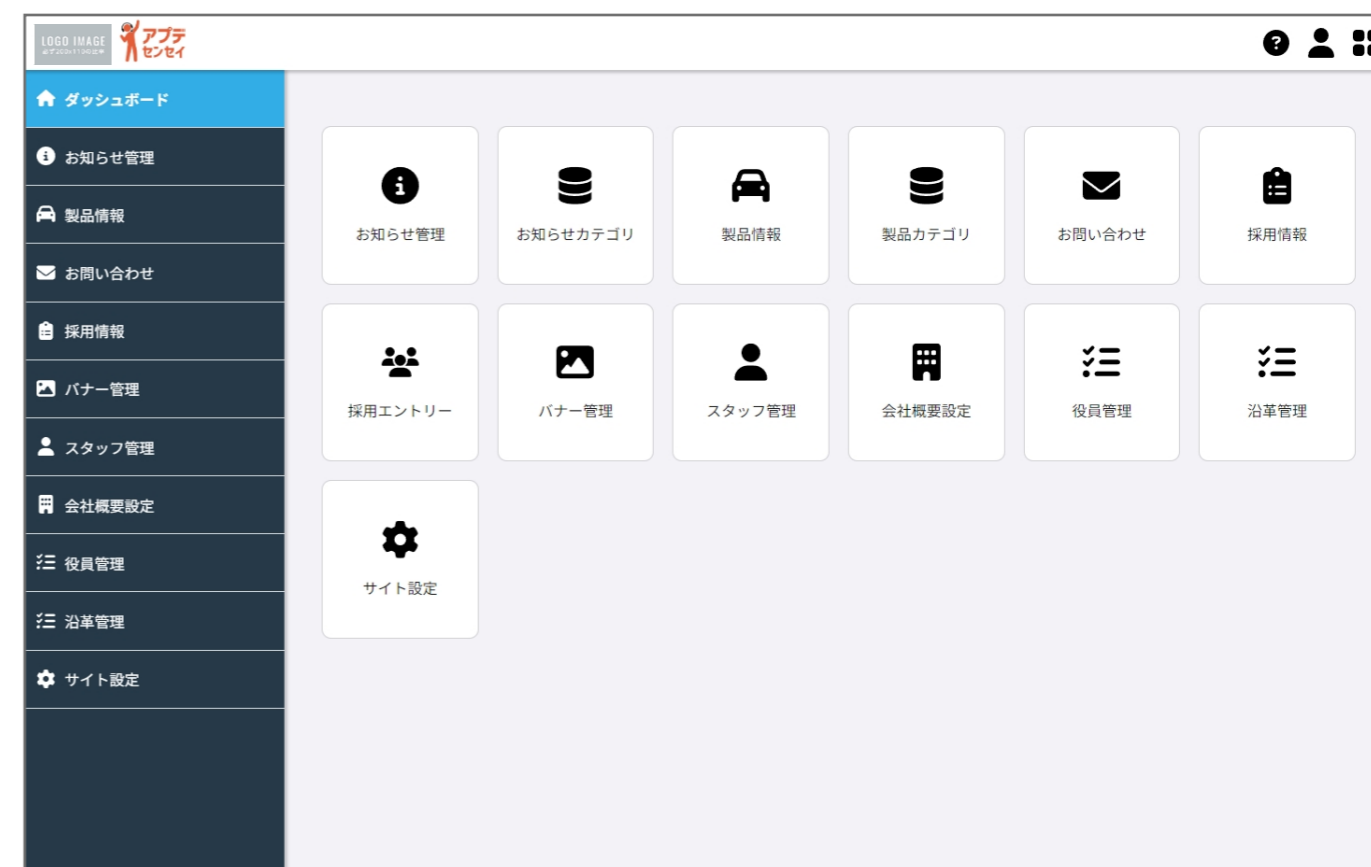
顧客管理システム アプデセンセイについて

SNSの顧客IDを取得し活用するCRM アプデセンセイ

カスタマイズ可能なアプデセンセイは、顧客とより良好な関係性を構築していくのに便利な機能を備えています。

カスタマイズ可能のため、ご要望に合わせた機能のみを追加しながらプロジェクトをスムーズに進めていくことが可能です。

現行サイトとの連携もスムーズです。



※管理画面「アプデセンセイ」イメージ



動画×顧客管理CRMマーケティング概要

顧客管理マーケティングは、なるべく自動化して継続できる仕組みにすること

SNSを使ったプロモーションは、回数を重ねるごとにコンバージョン率が上がっていく傾向にあります。以下のステップのようになるべく自動化できる仕組みを取り込み、分析を重ねながらシナリオ設計を繰り返すアプローチをお勧めします。

ステップ

1

導線設計



- プラットフォーム選択
- 自社サイト連携
- 顧客管理システム設置

ステップ

2

企画



- 台本制作
- ミーティング

ステップ

3

動画配信/DM送信



自動DM送付



顧客情報取得

- ライブ動画配信
- 顧客データ取得
- DM自動送信

ステップ

4

分析



- ライブ内容分析
- データ活用



制作メニュー

About Startup Plans

項目	A社	ウェブクリエイティブ
動画制作費用	750,000円/ 2回月 税別	350,000円/ 2回月 税別
フォロワー単価	5円～ (フィード投稿2円, リール投稿4円)	無料
事前ミーティング	1回	随時
台本制作	校正2回まで	校正2回まで
CRM	○	○
当日リハーサル・本番立ち合い	○	○
既存サイト連携	×	○
スマートフォン撮影	○	○
分析	○	○
SNS運用	300,000円から	200,000円から
LP制作	500,000円から	350,000円から
VSEO	—	○
その他	ウェブ・SNS広告運用は20%の手数料をいただきます	



CRM	A社製	ウェブクリエイティブ アプデセンセイ
初期費用	初期費用100,000円 利用料80,000円 税別	初期費用100,000円 利用料30,000円～ 税別
コメント・アカウント自動取得	○	○
DM自動送信	○	 利用料30,000円
分析	レポート	表示
コメント数ランキング	○	○

(2023.05.10現在)



動画コンテンツの活用について

フルファンネル戦略を活用しながら、各フェーズでSNSと動画でメッセージ伝達

SNSを使ったプロモーションは、回数を重ねるごとにコンバージョン率が上がっていく傾向にあります。

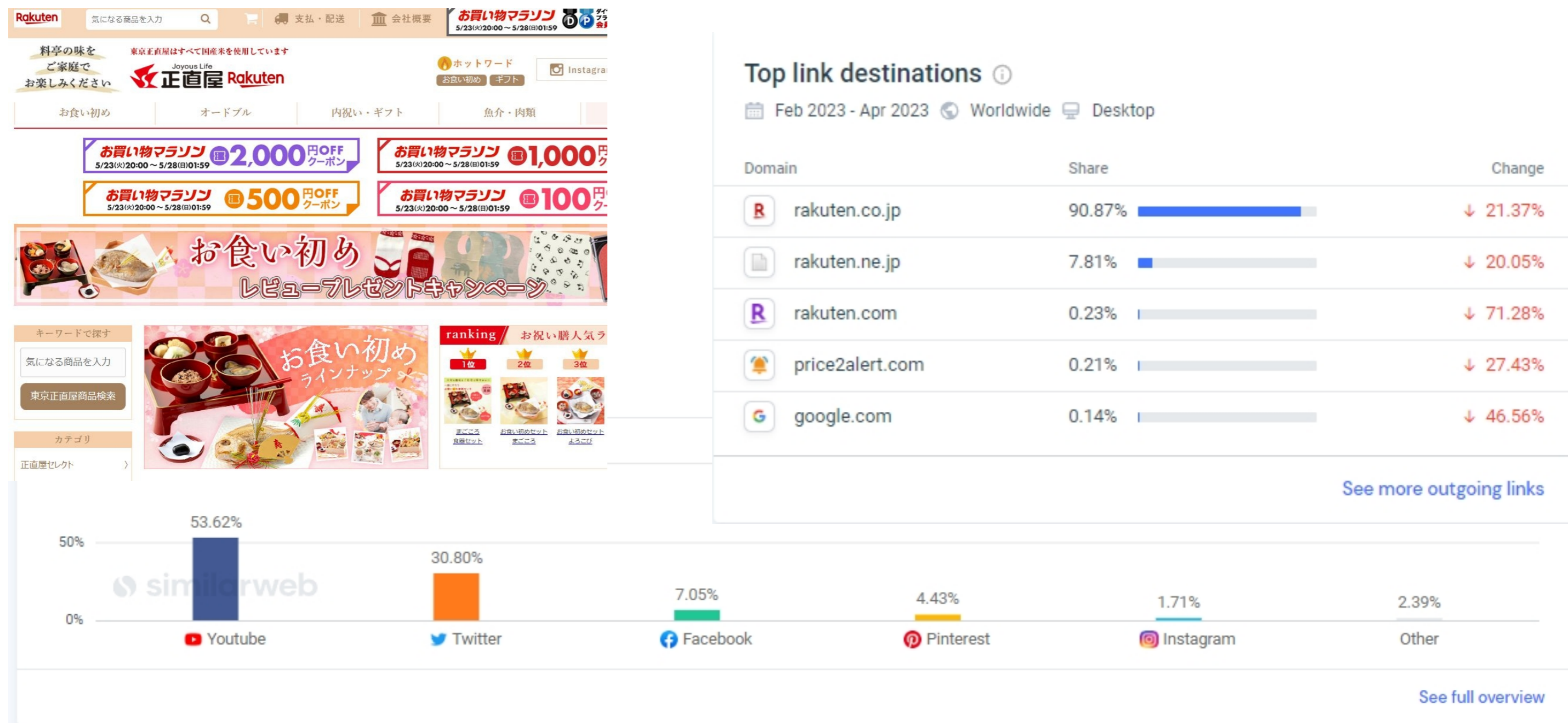
ターゲットにあった動画コンテンツを制作し、各チャネル、各タッチポイントでイメージ醸成を手助けします





正直屋様のおせち販売ページの流入について

販売ページの外部流入とSNS流入割合について



出典：解析ツールシミラーウェブ/東京正直屋楽天販売ページ

https://pro.similarweb.com/?feature=media_buying#/digitalsuite/websiteanalysis/overview/website-performance/*/999/3m?webSource=Total&key=item.rakuten.co.jp



競合他社販売ページの外部流入について

競合他社販売ページの外部流入とSNS・動画コンテンツ活用例



おせちの千賀屋 公式チャンネル

@user-rt2xz7ry2i チャンネル登録者数 248人 10本の動画

私ども株式会社千賀屋は、「料亭の味をご家庭に」をコンセプトに平成... >

ホーム 動画 再生リスト コミュニティ チャンネル 概要



おせちにかける思い | 『食の伝統を紡ぎ、未来へとつなぐ』...
13,774 回視聴・6 か月前
創業からおよそ50年。
徹底された品質管理と、
重箱製造から梱包までのこだわり製造で
真摯におせち作りに努めて参ります。...
詳細

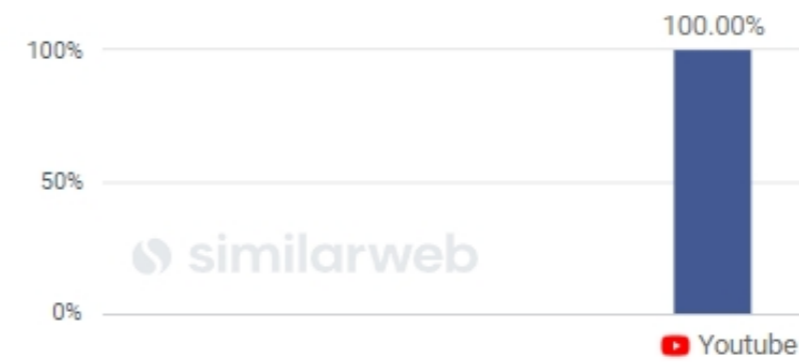
千賀屋とは? ▶ すべて再生

おせちにかける思い 『食の伝統を紡ぎ、未来へとつなぐ』... おせちの千賀屋 公式チャンネル 1.3万 回視聴・6 か月前	【おせち製造風景】重箱製造から梱包までこだわり製造... おせちの千賀屋 公式チャンネル 3万 回視聴・8 か月前	おせち料理WebCM 2023年迎春 毎年完売の人気おせち... おせちの千賀屋 公式チャンネル 1.5万 回視聴・9 か月前	おせち料理WebCM 2023年迎春 超特大10.5寸! 和風三... おせちの千賀屋 公式チャンネル 1.4万 回視聴・8 か月前

Social

Social traffic

Feb 2023 - Apr 2023 Worldwide Desktop



See full overview

出典：解析ツールシミラーウェブ/おせちの千賀屋 株式会社千賀屋 販売ページ

<https://omotenashisando.jp/>

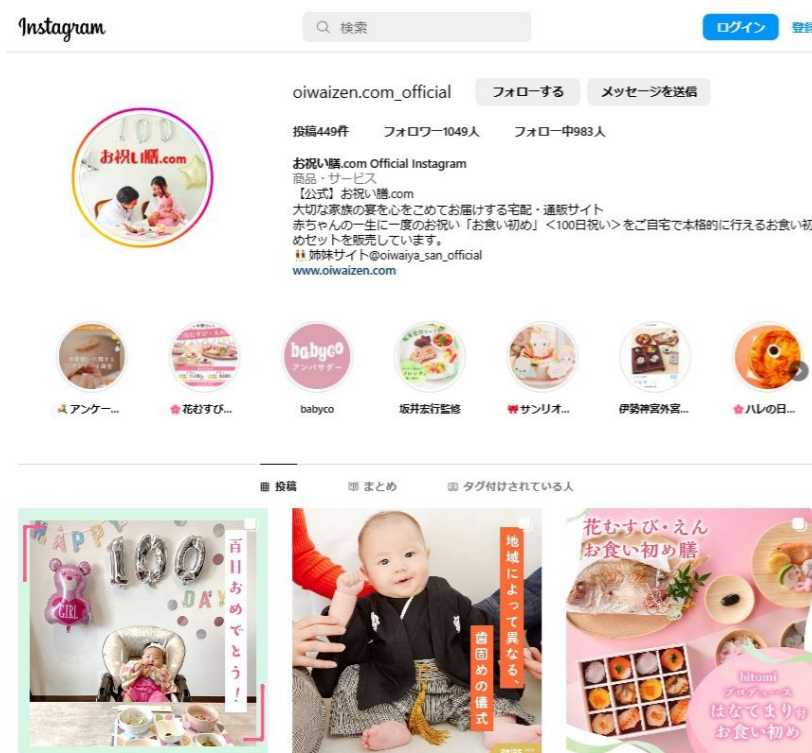


競合他社販売ページの外部流入について

競合他社販売ページの外部流入とSNSの取り組み



楽天ショップ内での回遊率が多いものの、お祝い初めなどでお祝い膳を利用したかたにSNS投稿用の赤ちゃんフォトフレームプレゼントなどで投稿やお祝い膳の利用しやすさを醸成している



Top link destinations

Feb 2023 - Apr 2023 Worldwide Desktop

Domain	Share	Change
rakuten.co.jp	90.87%	↓ 21.37%
rakuten.ne.jp	7.81%	↓ 20.05%
rakuten.com	0.23%	↓ 71.28%
price2alert.com	0.21%	↓ 27.43%
google.com	0.14%	↓ 46.56%

[See more outgoing links](#)

出典：解析ツールシミラーウェブ/お祝い膳

<https://www.oiwaizen.com/>