

動画制作の基本コンセプト(絶対にブレない)

顧客のニーズに応えるのが最終ゴール

ターゲット設定

- 家族旅行に行きたい
- お金持ちになりたい
- 尊敬されたい
- 車・家が欲しい
- 顧客を幸せにしたい
- 家族を幸せにしたい
- セミナー集客
- 影響力が欲しい
- 安売りで利益が出ない
- 売上不安定で不安な毎日
- 家族との時間が欲しい
- 仕組みが欲しい
- リスト取りしたい
- ライバルが多い
- その他

潜在ニーズ

欲しい未来

価値を感じる事

裏ゴール設定

動画のゴール設定

リストどり(集客)

営業・クロージング不要

濃厚なファン獲得

価値提供(差別化)

①気づき

悩み・不安キーワード

悩み相談

- 悩みに共感
- このままだと不安な未来が来る・続く
- 解決方法があると気づかせる
- 解決方法の事例提案
- 解消した未来を想像させる
- 解消者の声(クライアント・自身の経験談)
- 不安解消
- ▶ 行動は促すが営業はしない(背中を押してあげる人としてのキャラづくり)

②コンサル(フロントエンド)

ステップアップ系・テクニック系キーワード

基本構成は「悩み相談」と同じ

テクニック論は他社と同程度

差別化ポイント

運命学など、伊藤さんの個性・人間性を押し出す

③教育

AMCで目指す理想世界

基本構成は「悩み相談」と同じ

事前学習⇒マインドセット⇒ビジネスの基本公式

理想の顧客像を作る

価値観の共有(ターゲットをふるいにかける)

差別化ポイント

SEO対策=確度が高い見込み客のみ集める

悩み=検索キーワード

求めている人に動画を表示させる(検索にヒットさせる)

何を習うかより、誰に習うかが大切

ネタさがし(あくまでもネタ切れ用)

- ヤフー知恵袋
- 発言小町
- ヤフー・グールドレンド
- ツイッタートレンド
- YouTube急上昇