

クライアント受けする プロモーション動画の作り方セミナー

【目次】

- ・ターゲットを絞った動画づくり
- ・プロモーション動画の必須条件
- ・動画の構成
- ・動画素材の取得方法について
- ・動画の編集について
- ・動画は同じものを2本作る
- ・動画運用に関するヒーローウツドの展望
- ・補足Q&A

ターゲットを絞った動画づくり

問1:出張マジックのPVのターゲットは誰でしょうか？

- ①クライアント ②マジシャン

問2:クライアント(イベント幹事様)が見たいのは次のうちどちらでしょう？

- ①観客が喜んでいる動画 ②マジシャンがカッコいい動画

問3:クライアント(イベント幹事様)は、マジックが好きで動画が見たいのでしょうか？

- ①Yes.マジック動画を楽しみたい ②No.手短かにウケるマジシャンを探したい

クライアントは、短い時間で、観客が喜ぶコンテンツであることを確認したい。

プロモーション動画の必須条件

クライアントは、短い時間で、観客が喜ぶコンテンツであることを確認したい。

アリ

1～2分の短尺動画

アンフェアでいいからダイジェスト

観客が盛り上がってるシーン

空席が映らないように工夫

上手くいったシーン以外はカット

ナシ

30分のフル演技動画

マジシャン的にフェアな動画

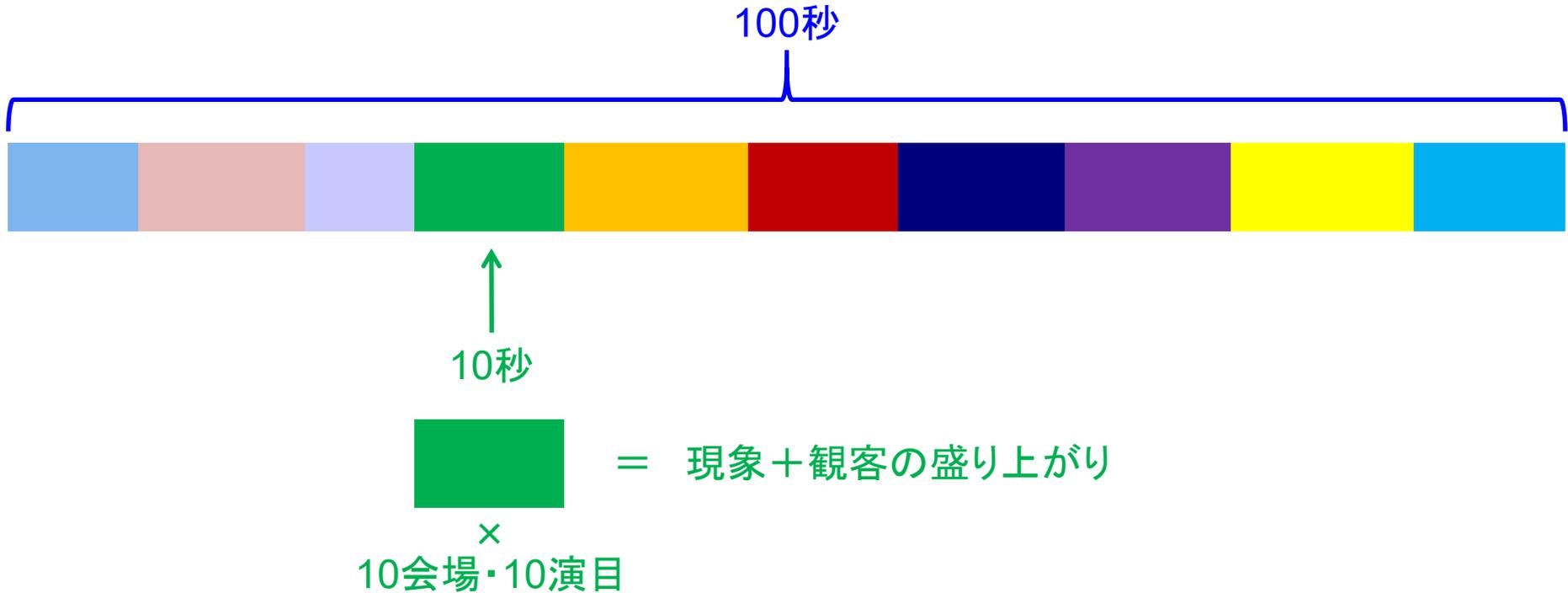
盛り上がっていない動画

観客が少ない会場の動画

演技が失敗している動画

短い時間の中で、観客が盛り上がっているシーンを立て続けに見せるべし

動画の構成



テクニック、たたずまい、観客の反応、道具、衣装、会場のクオリティで1カットでも差が出る

たどたどしい演技、ウケたりウケな
かったり、乱雑な道具配置、安っぽい
衣装、10カットが全て同じ現場

ハイレベルな技術とステージング、
動画全編で盛り上がる、しっかりと
した衣装、大きな会場での出演、10
カットがそれぞれ別会場・別衣装

動画素材の取得方法について

①出張のたびに動画を撮っていかどうか交渉する

【ヒーローウッドデフォルト】

クライアントに「ご自由にご撮影ください」と伝えています。
「マジシャン側で撮影するかもしれませんので、そのときはご相談させてください」と伝えることもあります。

②カメラと三脚をいつも持ち歩く、カメラマンを雇うなど、撮影ができる環境を持つ

③どういう絵を撮りたいか、イメージしておく

- ・自分の演技を撮りたいならば演者に近い場所から撮る
- ・観客の盛り上がりを取りたいならば会場の後ろから撮る

④動画を撮られたくないクライアントも多いので、攻めすぎない(重要)

- ・会社情報や個人情報の漏洩を気にする企業には「モザイク加工します」
- ・どの部分が使われるのか心配するクライアントには「編集後にチェックしてください」
- ・撮影の角度や画角を指定される場合もある

※あくまでマジックで会を盛り上げるために出張しています。

撮影のやり取りでクライアントの心証を悪くすることだけは絶対に避けましょう。

動画の編集について

30分のフル動画

演技してないシーンをカット
あらためのシーンをカット
テクニックを使うシーンをカット(おススメ)
ウケていないシーンをカット

3分ぐらいの使える動画素材

最も良い1カットを抜き出す

10秒の最高の1カット

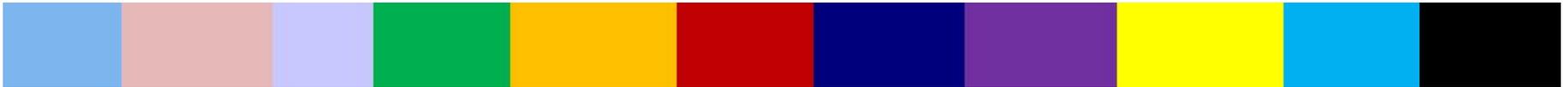
100秒の最高のプロモーション動画

動画は同じものを2本作る



①クレジット無しは、派遣会社登録用

- ・YouTubeで限定公開
- ・派遣会社、代理店、イベント会社は、マジシャンの連絡先が載せてある動画は使いにくい



②クレジット有りは、自分で仕事を取る用

クレジット

- ・YouTubeで公開
- ・せっかく検索でヒットしたのに、連絡先が無くて依頼が取れないのはもったいない
メールアドレス、電話番号、ホームページURLなど、問い合わせに誘導する

2種類の動画を使い分けて、自分でも仕事を取って、他社からも仕事を取ってもらえるように取り計らうべし

動画運用に関するヒーローウツの展望

お願い:ヒーローウツに動画素材のご提供をお願いします。
(ギガファイル便で送ってもらえると助かります)

①フル動画の利用法

- ・ベテランマジシャンの動画は、若手の教育に有効です
- ・若手マジシャンの動画は、アドバイスなどでフィードバックが可能
- ・演技特性からエッセンスを抽出し、プロフィール文章としてアウトプットします

②動画SEO

- ・ヒーローウツが依頼を取っているGoogleのSEOをYouTubeに展開
- ・切り抜き動画や編集動画で、YouTube検索からの問い合わせを狙う
- ・ヒーローウツのYouTubeチャンネルで運用

③カバン持ち制度

- ・先輩マジシャンの出張に若手マジシャンが同行して勉強するための制度
- ・先輩マジシャンは、写真や動画素材を撮ってもらえるので、次の仕事に繋がる

補足Q&A

Q: 良い動画作りの秘訣はありますか？

A: クライアントのための動画を作ることです。自分のために作るものではありません。

Q: 100秒の動画は短すぎませんか？

A: 第2動画として3～4分のロングバージョンを作るのが良いでしょう。

Q: キッズマジックと企業パーティーは対象が違いますが、動画を分けたほうがよい？

A: はい。それぞれで100秒動画を作るとクライアントに親切です。わかりやすいサムネイルをつけて、クライアントが動画を選びやすいようにしましょう。

Q: 動画の本数は多ければ多いほど良い？

A: いいえ。選択肢が多すぎると、どれも再生されなくなります。ヒーローウッドサイトのページには、最大4本ぐらいが良いかと思います。

Q: 動画の中で、テロップなどで出張マジックの説明をしたほうがよい？

A: ヒーローウッド的には、あまり必要ありません。プロフィール文章を見た後に動画を再生するような動線を想定しているからです。

Q: こうやって動画を作れば、テレビの依頼が来たりしますか？

A: それはあまり期待できません。実績が増えてくれば、テレビ向けなどのためのブランディングを考えていくのが良いでしょう。

クライアント受けする プロモーション動画の作り方セミナー

【目次】

- ・ターゲットを絞った動画づくり
- ・プロモーション動画の必須条件
- ・動画の構成
- ・動画素材の取得方法について
- ・動画の編集について
- ・動画は同じものを2本作る
- ・動画運用に関するヒーローウッズの展望
- ・補足Q&A

ご清聴ありがとうございました