

# 台本構成

動画の構成の仕方(参考動画)

<https://www.youtube.com/watch?v=SGTbOZ6YFWo>(きたのさん)

[https://www.youtube.com/watch?v=JfwZHk1S\\_0Q&t=11s](https://www.youtube.com/watch?v=JfwZHk1S_0Q&t=11s)(金山さん)

- 始めに気をつけるポイント
- 編集に出すときに気をつけること
- なんの専門家がわかるように背景に何か置く
- 視聴者の代弁を入れる
- 視聴者さんに話しかけるように疑問形などを入れる
- 他の人が出せないもので自分だけが出せるものを動画に組み込む

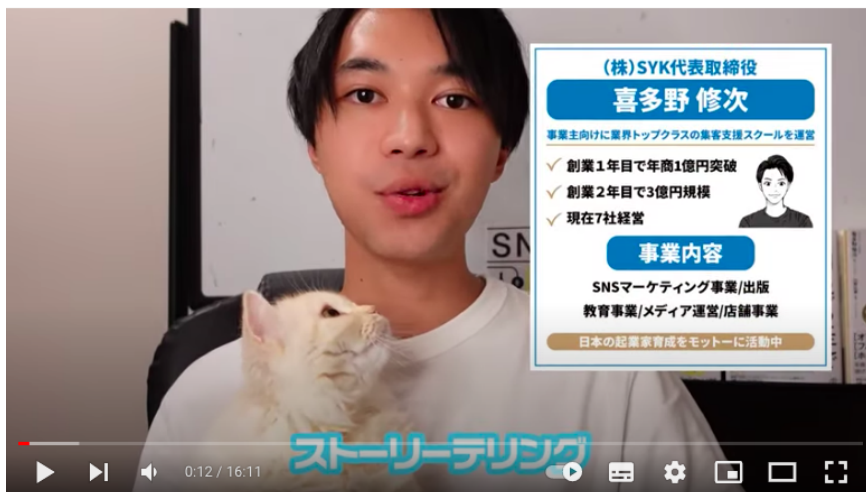
『冒頭 ダイジェスト』(10秒以内)



『冒頭挨拶』

こんにちは、〇〇専門家の〇〇です！

右側に自己紹介テロップを挿入

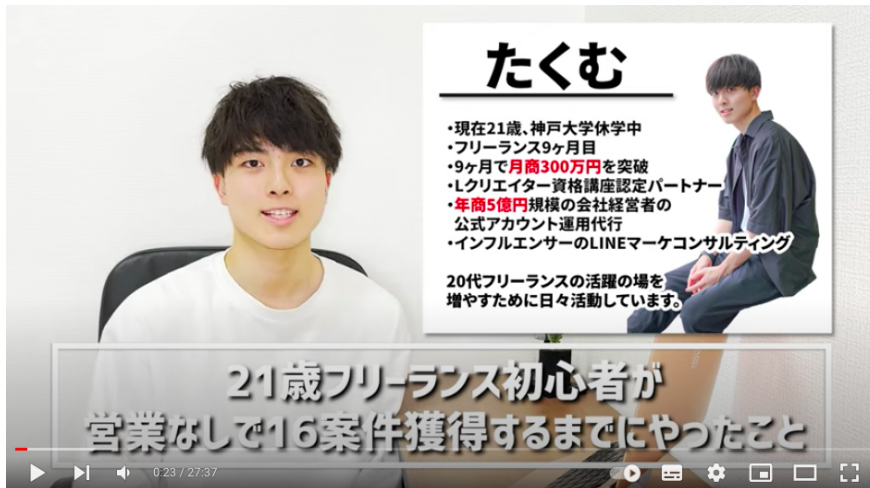


『動画の内容のテーマの発表』

今日は〇〇というテーマで話します。

〇〇とは ～～ というものです！（説明が必要な場合のみ）

※いかに視聴者に見たいと思わせるテーマ、キャッチコピーを作れるか  
※え？なるほどな！ストーリーを話すと効果大



『視聴者の疑問や悩みの代弁』

いま動画を見てくれる〇〇！（ターゲットコール 例;20代サラリーマン）

〇〇（今回の話）というテーマを聞いて、

- ・（代弁）
- ・（代弁）
- ・（代弁）

と思いませんか？？



『共感パート(昔の自分か生徒さんの過去を話す)』

その気持ちわかります。

実は私も昔は(上記の代弁の1つ)だとずっと思い込んでました  
でもいまずぐにその考えをやめてください！



『理想の自分の認識からの苦しかった過去(危機感の増幅)』

なぜなら私もその考えをしていて

昔は本当にめっちゃ損をしてたなって、今になって思うんですね

本音を言えば当時はずっと

・(お客の理想の代弁)

・(お客の理想の代弁)

になりたいと思ってるいたのに全くそうじゃなくて

・(苦しかった過去のエピソード)

・(苦しかった過去のエピソード)

・(苦しかった過去のエピソード)

だったんですね

だから私はこれを見ている人に

今すぐにその(先程の共感パートの視聴者の代弁)という考えをやめて欲しいと思うわけです



『動画を見るメリットと他社比較(ターゲットコールを必ず入れる)』

だからこそ今日の〇〇(今回のテーマ)というテーマの動画を最後まで見ていただくことによって他の人も〇〇の動画をあげてると思いますが、その中でも一番濃い内容を話しているのでこの動画一本を見れば他の人の動画を見なくても大丈夫です！



『実績者の声(自分 or 生徒 or 他人の事例)』

実際に(このノウハウ or これを知ること)を活用したことによって

(昔の自分の最悪な状態 or 生徒の実績)だったのが

これによって〇〇を達成したことで

〇〇のような状態の変化がおこった

(精神的な状態やライフスタイルの状態の変化)



『動画を最後まで見る念押し』  
それでは必ず動画を最後まで見てくださいね！



～ ここまでで3～5分話す ～

※ 前段で価値付けをいかにできるかで視聴率が変わるので重要です

～ ここからが動画の内容の本題 ～

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

※PREPを活用しながら動画の構成をしてください

『テーマの本題に入る冒頭』

それでは早速本題に入っていくのですが

今日の〇〇(テーマのおさらい)のテーマの結論からお話しますね

『テーマの結論で興味付け』

上記のテーマの結論は〇〇です！

写真

『テーマの内容の解説までの事前の前提条件のマインドセット』

※内容によってはここを飛ばしても良い場合もある

え！？何それと思うかもしれないので

それではさっそく本題に入ろうと思うのですが

結論を説明をする前に、そもそも〇〇とは何か？

なぜそれが大切なのか？をぜひ知ってほしいと思います！

早く結論をいえ！と思うかもしれないんですが

わかります！わかるんですがここ本当にめっちゃ重要なので

絶対に聞いてほしいんです

『事前マインドセットの問いかけ』

これを見してくれる(ターゲットコール)さんは

(上記の〇〇)とは何だと思いませんか？？

※3秒停止で間を開ける

### 『事前マインドセットのwhat』

What=それは何なのかの説明

その時に例え話を入れて話をわかりやすくするのがポイント

### 『事前マインドセットのwhy』

**※自分の体験談からの説得の内容があれば必ず入れる**

Why=なぜ必要なのか？

なぜ〇〇が今すぐに必要なのかを理解してもらう

(データや数字を入れる、誰かのビフォーアフターを入れるなどで期待値を高める)

### 『テーマの回収』

以上の話を踏まえて結論〇〇がすごく大切だとわかっていただけたかなと思います

### 『本題 テーマのhowの公開』

それではその内容も踏まえて具体的なノウハウ(内容)の部分に入っていきます

ここで大切なことは3(数)つのポイントがあります

1(キャッチーなワード)

2(キャッチーなワード)

3(キャッチーなワード)

それぞれを解説していきたいと思います

※自分の体験談やストーリーを交えながら話す

### 『LINEの誘導』

※軽い感じで大丈夫です

ここまでノウハウを話してきましたがより詳しい話やyoutubeでは一般公開していない内容を

僕のLINEでは話しているので興味がある人は今すぐに登録もしておいてください

### 『最後のまとめ』

簡潔に今回の内容をまとめる

『チャンネル誘導とLINEの誘導』

チャンネル登録の誘導

+

LINEに登録するとどんなメリットがあるのか？

どんなプレゼントをもらえるのか？