

# LTVの高い患者さんを続出させる 動画内容のテンプレート

動画で集客した方のリピート率はほぼ100%

私の院ではYouTube経由でこられた方のリピート率はほぼ100%です。

実際には95.8%です。

そしてLTVは10万円を超えています。

この数字が高いのか低いのかは正直わかりませんが、広告費は一切かかっていません。

と言う事は丸々利益になり、継続的に通院をして頂けます。

これには動画の内容を構築してテンプレート化する必要があります。

以前は私の動画の内容は全く薄いものとなっていました、今は全てテンプレート化してパターンを決めています。

実際に動画で集客できる手順もこの方法を実践しています。

あなたも是非この方法で初めは動画を撮影して実践して下さい。

## ①自分の所在地と店舗名

動画の冒頭で所在地と店舗名をお話しします。

もし自分の店舗と動画を見られた方と自宅が同じだとそれだけで親近感がわきます。

実際に出身地や誕生日などが近くだと話をしても弾むことが多いのがわかると思います。

私の出だしは

『兵庫県西宮市にあるひこばえ整骨院の院長齋藤です。』

が一言目です。

ここは単純に地域を変えて頂ければ構いません。

## ②動画の内容を簡単に説明をする(動画を撮ろうと思ったきっかけ)

例えば

どのような方にオススメをするのか

なぜこのような動画を撮ろうと思ったのか

などストーリーがあると非常にわかりやすいです。

私は実際に動画を見られてる方から、LINEでメッセージをいただいで動画を撮影することがとても多いです。

そのようにお答えしているところの先生はとても親切だ、と言うふうに思ってくれる可能性があります。

コメントやメッセージに全てお答えする必要はありませんが、答えてあげることによって親切感が非常に伝わります。

『今回は〇〇という動画の内容を取ります。動画を見られている方から要望がありました。』

などの様なイメージです。

## ③この動画を見ることでどのようなベネフィットがもらえるのか、または注意点はあるのか。

などをお答えしていきます。

ベネフィットと言うのは

この動画を見て実践することによってどのような未来を手に入れることができるのか

と言うような内容を簡単に説明をしていきます。

等のように結論や結果を話してあげます。

注意点を説明する際には

- 行ってはいけない場合
- タイミング
- 禁忌事項

など、もしもあのなれば初めにお話ししておく必要があります。

例文『この動画を実践する事で、朝起きた際の痛みや違和感を全て解消する事ができます。毎日コツコツ続ける事で結果がでるので最後までご覧ください。』

例文か『痛みがある状態で無理をするとかえって痛みが出てしまうので十分に注意をしてください』

などのようなイメージでお伝えをしていきます。

#### ④内容を実際に話していく

ここからは実際に動画で話を進めていきます。

ストレッチや体操、運動など実際のコンテンツを発信していきます。

ストレッチや体操で考えると沢山の方法を発信するのではなく、いくつかのパターンに分けて情報を発信していきます。

例えば腰痛のストレッチであれば3つだけ紹介するなどします。

3つ以上の場合は動画をいくつかにわける様にして下さい。

そうする事で動画の数を増やせます。

例えば

- 腰痛に効果のあるストレッチ方法その1
- 腰痛に効果のあるストレッチ方法その2
- 腰痛に効果のあるストレッチ方法その3

などのようにするイメージです。

#### ⑤動画の内容をまとめる

最後に動画の内容をまとめます。

冒頭の話をもう一度行なってもいいですし、注意点などをまとめてもらっても構いません。

#### ⑥自分がとってほしい行動をお話する

- ホームページに誘導
- LINEに登録
- ブログに誘導
- チャンネル登録
- Twitterに誘導

など自分が取ってほしい行動を最後に言います。

私の場合は

『質問とかリクエストなどは下にコメント欄があるので、そちらにコメントをください。。またこちらにホームページが見れるようになっています。チャンネル登録をして頂くと最新情報が届きますので、まだの方はチャンネル登録をしておいてください』

と言う感じです。

ここはアレンジをしながら一番取ってほしい行動を話して下さい。

以上6つの工程から割り出して私が作成しています。

必ずこの通りにしなければいけないと言う事はありません。

実際に動画を作成していて違う要素をつけたしたり余計余分なものを抜いたりすることは構いません。

ただ全く型がないと何がよくて何が悪いのかが全くわからないので、まずはご自身の中で型を決めるようにしてください。