

ショート動画屋さんフランチャイズ 成功即戦力ツール

(1)営業トークスクリプト完全マニュアル②：実践4パターン編

目次

- 1. はじめに：本マニュアルの使い方
- 2. パターンA：電話営業（テレアポ）
- 3. パターンB：訪問営業（飛び込み・アポ訪問）
- 4. パターンC：Zoom商談（オンラインセールス）
- 5. パターンD：Instagram DM営業
- 6. おわりに：成約率を高めるマインドセット

本ドキュメントは、ショート動画制作代行サービスの営業活動において、即戦力として活用できるトークスクリプト集です。各チャネル（電話・訪問・Zoom・DM）の特性に合わせた最適なアプローチと、現場で頻出する「断り文句」への切り返しを網羅しています。

2. パターンA：電話営業（テレアポ）

💡 目的とゴール

「いきなり売る」のではなく、「興味を持ってもらい、Zoom商談か訪問のアポイントを取る」ことがゴールです。通話時間は3分以内を目指します。

基本トークスクリプト

自分： お世話になります。私、〇〇（地域名）で店舗様の集客支援を行っております、ショート動画屋さんの[自分の名前]と申します。店長様、または広報のご担当者様はいらっしゃいますでしょうか？

(担当者が出る)

自分： お忙しいところ恐れ入ります。突然のお電話で失礼いたします。本日は、御社の[Instagram/TikTok]を拝見し、非常にお店の雰囲気が素敵でしたので、さらに集客を伸ばすための「ショート動画活用」について、少しでも情報提供させていただければと思いお電話いたしました。

相手： あ、はい。営業ですか？

自分： いえ、今すぐに何かを売り込むというお話ではございません。実は今、多くの飲食店（美容室・サロン等）様が、静止画ではなく「15秒の動画」に変えただけで、新規予約が1.5倍～2倍になった事例が増えております。

もし御社でも、手間をかけずにスマホ縦型動画で認知を広げたいというお考えが少しでもあれば、他店様の成功事例を一度ご覧いただくだけでも損はないかと思ひまして。

相手： まあ、興味はあるけど忙しいから。

自分： ありがとうございます。皆様そうおっしゃいます。ですので、お電話ではなく、オンライン（Zoom）で15分ほど、実際の動画事例と数字をお見せするお時間をいただけないでしょうか？

来週の[火曜日]か[水曜日]の午後はご都合いかがでしょうか？

断られた時の切り返し集（反論処理）

✗ 「今は間に合ってるから結構です」

○ 「承知いたしました。現状うまくいっていらっしゃるの素晴らしいですね！ちなみに、現在はご自身で投稿されているのでしょうか？それとも外部に委託されていますか？（状況を聞き出し、負担軽減やクオリティアップの余地を探る）」

✗ 「動画は高いでしょう？予算がないよ」

○ 「ご懸念もとてもです。一般的な動画制作は数十万円しますが、私どもは『ショート動画特化』のため、従来の1/5以下の価格帯からご提案可能です。まずは価格表と事例だけでも見てみませんか？」

✗ 「忙しくて時間がない」

○ 「お忙しい中、申し訳ございません。まさに『忙しいオーナー様』のために、丸投げで集客できる仕組みをご提案しております。資料をメールでお送りするだけでも可能ですが、一度メールアドレスをお伺いしてもよろしいでしょうか？」

3. パターンB：訪問営業（飛び込み・アポ訪問）

💡 目的とゴール

対面ならではの「信頼感」と「スマホでその場でデモを見せる」インパクトが武器です。チラシや名刺を持参し、次回の商談約束を取り付けます。

基本トークスクリプト（ドアノック）

自分： こんにちは！近隣の店舗様の集客をお手伝いしている[自分の名前]と申します。本日はお近くのお客様にご挨拶で回っておりまして、素敵な外観に惹かれて立ち寄らせていただきました。

(反応を見る)

自分： 実はいま、このエリアの[業種名]様向けに、こういった「スマホで見やすいショート動画」を使った集客のご案内をしているんです。（スマホでサンプル動画を見せる）

これ、実は私が制作したものなのですが、チラシを配るよりも反応が良いと評判です。

自分： もしよろしければ、この資料だけでも置いていってよろしいでしょうか？裏面に成功事例のQRコードも載っております。

ロールプレイング例：興味を持ってくれた場合

相手： へえ、動画かあ。最近みんなやってるよね。

自分： おっしゃる通りです！特にInstagramのリール動画やTikTokは、お店の雰囲気が伝わりやすいので、新規のお客様の安心感につながるんです。店長、もしよろしければ、お店の自慢のメニューや内装を、1本だけ無料（または格安）でお試し撮影させていただくことも可能ですが、ご興味ありますか？

断られた時の繰り返し集

✖ 「**うちはアナログだから、ネットとか分からない**」

○ 「ご安心ください！私どものサービスは、そういった『スマホが苦手』なオーナー様のために、撮影から投稿まで全て代行するプランが一番人気です。店長はいつも通りお店に立っていただくだけで大丈夫ですよ。」

✖ 「**本部が勝手なことするなとうるさいから**」

○ 「なるほど、フランチャイズ加盟店様ならではの事情ですね。本部様のガイドラインに沿った形での制作も可能ですし、まずは本部様への提案資料としてお使いいただくこともできます。一度資料だけ置いていきますね。」

4. パターンC : Zoom商談 (オンラインセールス)

💡 目的とゴール

画面共有を駆使して「視覚的」に納得させ、その場での「成約」または「次回撮影日の決定」を目指します。

構成の流れ

フェーズ	内容	キーポイント
1. アイスブレイク	お礼、自己紹介、相手の事業状況の確認	話しやすい雰囲気作り

2. ヒアリング	現状の集客課題、ターゲット層、SNS運用状況	課題を「動画がないこと」に紐づける
3. プレゼン	ショート動画の市場性、自社の強み、実績動画の再生	「御社ならこうなる」という未来を見せる
4. クロージング	プラン提示、費用対効果の説明、契約手続き	「まずは3ヶ月」などハードルを下げる

クロージングトーク例

自分： ここまでご覧いただきありがとうございます。〇〇様の店舗であれば、まずは月に4本の投稿から始めて、認知度を地域の競合店より一步リードさせるのが最適かと思います。

こちらの「スタンダードプラン」であれば、撮影・編集・投稿代行まで全て込みで月額〇〇円です。アルバイトを一人雇って教育するよりも、圧倒的に低コストで確実なプロモーションが可能です。いかがでしょうか？

⚠ Zoom商談のNG例

- 一方的に資料を読み上げるだけ（相手の反応を見ない）
- 動画を見せる際に「音声共有」の設定を忘れて無音で見せてしまう
- カメラをオフにしたまま商談する

断られた時の切り返し集

✖ 「効果が出るか分からないから不安」

○ 「おっしゃる通り、やってみないと分からない部分はございます。ですが、何もしなければ今のままです。弊社では初月で〇〇回再生を保証するオプション（あれば）や、まずは1本単発での制作プランもご用意しております。まずは小さくテストしてみませんか？」

✖ 「検討してまた連絡します」

○ 「ありがとうございます。ちなみに、ご検討される上で一番のネックになっているのは『費用』でしょうか？それとも『手間の部分』でしょうか？（本音を探る）

もしよろしければ、来週の○曜日まで仮押さえさせていただきますが、いかがなさいますか？」

5. パターンD : Instagram DM営業

💡 目的とゴール

長文はNG。相手の投稿を褒めつつ、「興味づけ」を行い、ZoomまたはLINE公式アカウントへ誘導します。

DMテンプレート例 (1通目)

件名：【地域名】の〇〇様へ、ショート動画活用のご提案

突然のご連絡失礼いたします。

ショート動画制作事業を行っております、[自分の名前]と申します。

いつも素敵な投稿を拝見しており、特に○月○日の[具体的な投稿内容]は、お店の魅力が伝わってきて素晴らしいと感じました！✨

実は現在、同地域の店舗様向けに、Instagramのリール動画を活用した「新規集客アップ」の支援をさせていただいております。

〇〇様の店舗の雰囲気ですと、動画を活用することでさらにファンが増える確信があり、ご連絡差し上げました。

もしご興味があれば、他店様の成功事例動画をお送りしてもよろしいでしょうか？

(ご返信はスタンプ1つでも構いません！)

ご検討のほど、よろしく願いいたします。

DMテンプレート例 (返信あり→2通目)

ご返信（スタンプ）ありがとうございます！大変嬉しいです。

早速ですが、こちらが弊社で制作した近隣店舗様の事例動画です。

▶ [動画URLリンク]

このように、15秒程度でお店の「シズル感」や「空気感」を伝えることで、保存数が○倍になった事例もございます。

もしよろしければ、オンラインで15分ほど、より詳細な「○○様専用の活用プラン」をお話しさせていただけないでしょうか？

無理な勧誘は一切いたしませんので、情報収集としてご活用ください。

ご都合の良い候補日を2～3挙げていただけますと幸いです。

よろしく願います。

断られた時の切り返し（既読スルー対策）

DMのポイント

DMは「無視されるのが当たり前」という前提で、しつこすぎない追撃（フォローアップ）が重要です。

× 反応がない場合（3日後）

○ 「度々失礼いたします。先日の件、お忙しいところ恐縮です。もし動画制作にご興味がない場合はスルーしていただいて構いません！

ただ、今月限定で『無料台本作成キャンペーン』を行っておりまして、もしご自身で撮影される場合でもお役に立てるかと思い、再度ご連絡いたしました。もしご不要でしたら申し訳ございません。」
