

LPよりも通常動画よりも有効?!!

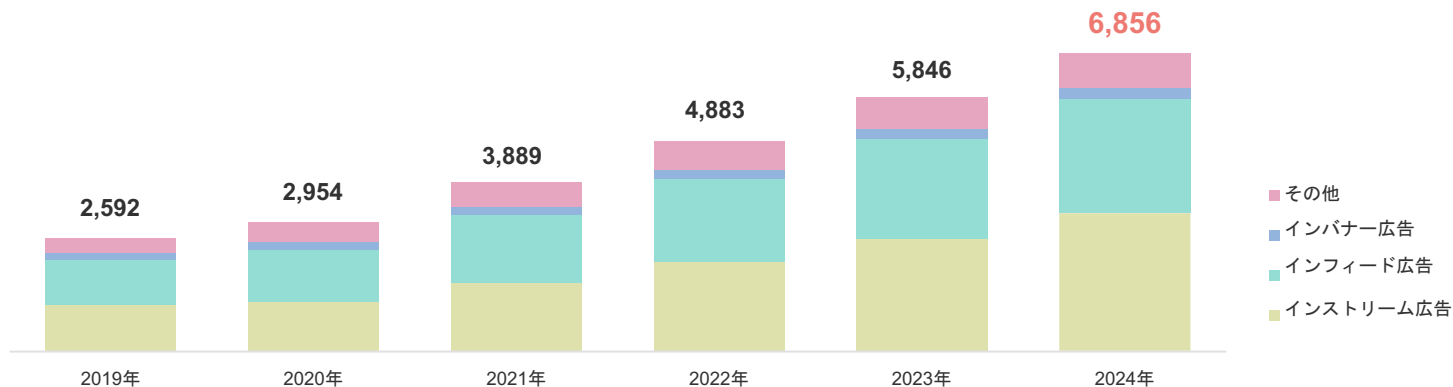
# インタラクティブ動画

成果につながる「触れる」動画



広告主企業は全体の広告予算を削減する一方で、  
動画によるコミュニケーションへの投資は積極的に継続

動画広告市場規模推測・予測/広告商品別（単位：億円）



2020年の動画広告市場規模は、昨年対比114%となる2,954億円に達する見通しです。今後もスマートフォン動画広告が動画広告需要全体の成長をけん引し、2024年には**6,396億円に達する**と予想されます。商品・サービスの認知拡大や興味喚起などのブランドリフトのみならず、**販売を直接的に促進すること**を目的とする広告商品の需要が大きく増加するなど、市場全体で動画広告の活用の幅がさらに広がりました。

動画広告が広がりをみせる一方、

**「広告からの遷移先は静的コンテンツページのまま」**

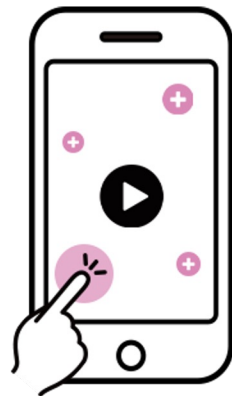
といった運用をしていないでしょうか？



これからは静的コンテンツページに変わる

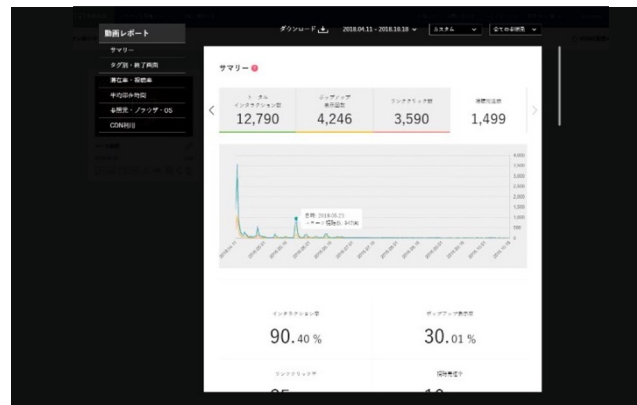
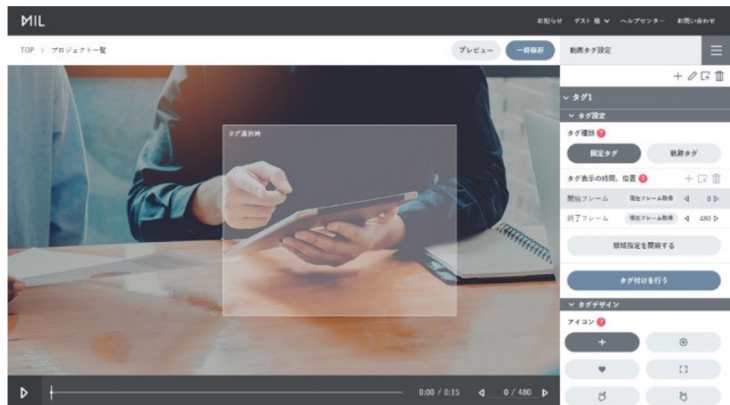
**動的コンテンツページ=インタラクティブ動画**

自社メディアへの導入で成果にも大きく貢献



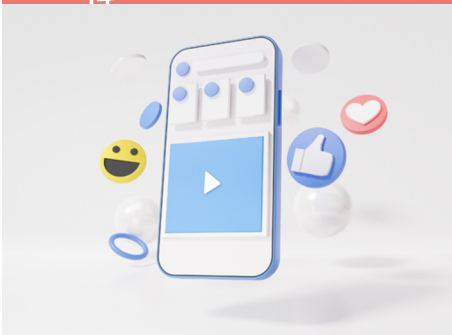
## インタラクティブ動画 = 「ユーザーが触れる動画」

- ・ 動画なのにクリックできる
- ・ DVDチャプターのように見たい箇所から見れる（ストーリー分岐） = 離脱率の大幅改善
- ・ 動画にボタンを配置できるから直接webページへ遷移可能（ダイレクトリンク） = 遷移率アップ
- ・ webのようにポップアップ、フォーム、レポート機能が可能



### 静的よりも動的コンテンツにするほうが得られるメリットが大きい

スクロール不要  
動画を視聴するだけ



ユーザーはデバイスでスクロールすることなく、動画を視聴するだけで情報を収集できます。

タップ/クリックできる  
リッチなコンテンツ



動画に情報を付加できることからエンゲージメント、ブランド力を高める効果も期待できます。

視聴動向のデータは  
マーケティングに活かせる



視聴動向の分析できる項目は50以上。マーケティングデータとしての資産となります。

## インタラクティブ動画 VS 通常動画

従来の公開して終わりの動画ではなく、  
公開してからが本番。動画レポートによるPDCAが可能  
費用対効果の高い動画マーケティング

## MOVIE MARKETING





## 従来の動画との違い

### 従来の動画課題



1

受動的動画は、  
視聴して終わり

2

受動的なため、  
興味がなければ即離脱

3

データ分析できないから  
改善が難しい



インタラクティブ動画とは

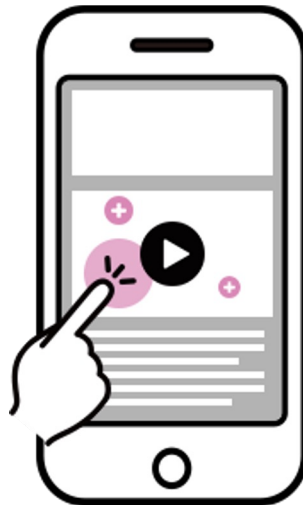
- = 能動的（選択肢がある・見たい所から・離脱されにくい）
- = タップできる（ポップアップ・フォーム・直リンクの設置）
- = 動画レポートによる分析が可能・動画PDCAを実現

同じクリエイティブのランディングページにそれぞれ  
通常動画とインタラクティブ動画を設置してABテスト



従来動画つき  
ランディングページ

VS



インタラクティブ動画つき  
ランディングページ

従来動画とインタラクティブ動画の違いは歴然

遷移率

0% ▶ **19.3%**

ユーザーが動画内から外部サイトへの遷移率

※従来動画内では誘導するすべがほぼない

直帰率

80% ▶ **15.0%**

サイト訪問者がページを見るのをすぐやめてしまった割合

タップ数

0回 ▶ **6.7回**

動画内のタップポイントが1ユーザーにタップされた平均回数

※従来動画内では、タップする場所がない

視聴完了率

2% ▶ **40.1%**

全ユーザー中、最後まで動画を視聴した割合

※最大84%（大手ゲームアプリ）

平均視聴時間

2分 ▶ **4分30秒**

インタラクティブ動画におけるユーザーの平均動画視聴時間

CTR

0.2% ▶ **10.0%**

インタラクティブ動画最後の外部リンククリック数/表示回数

※最大70倍（大手ゲームアプリ）

同じ訴求内容に関わらず、  
インタラクティブ動画つきLPがユーザーの興味を惹き、倍近くのCV獲得に成功

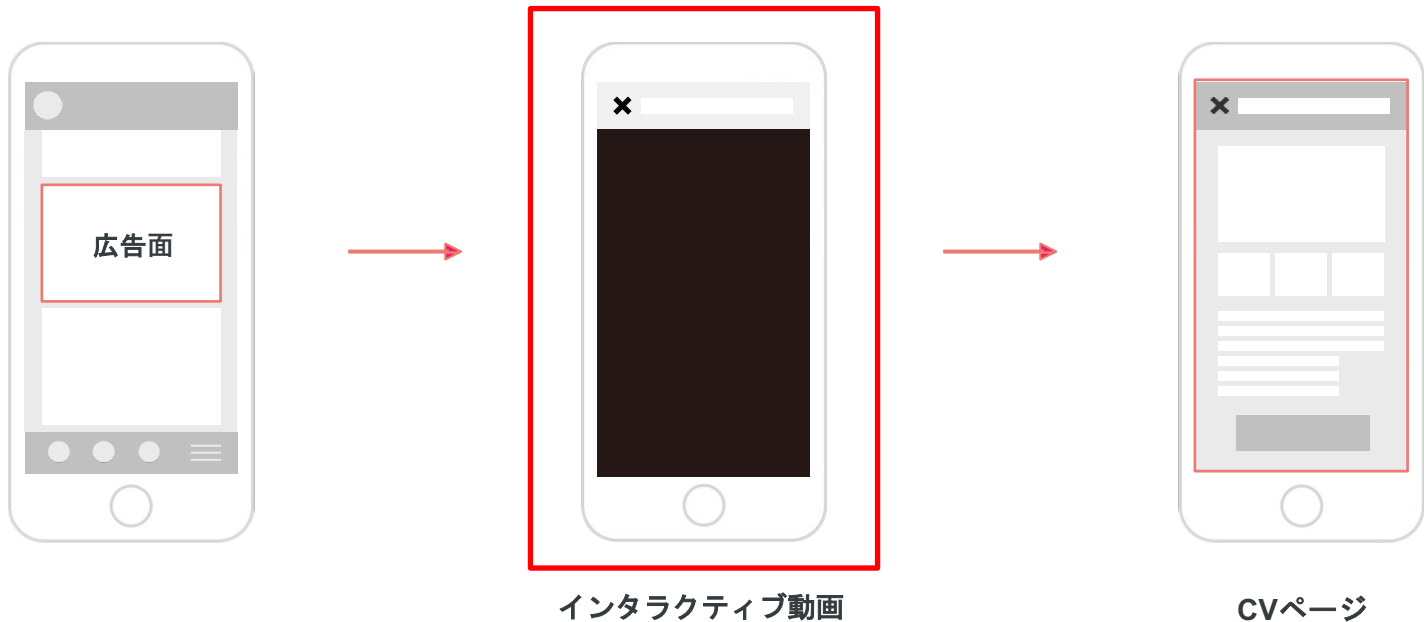
	ページ流入 UU数	動画再生開始率	動画再生ユーザー			非動画再生ユーザー		
			UU数	CV数	CVR	UU数	CV数	CVR
インタラクティブ動画つき ランディングページ	11,502	13.8%	1,590	105	6.60%	9,912	198	2.00%
通常動画つき ランディングページ	11,630	7.6%	888	51	5.74%	10,742	247	2.30%

※2019年6月26日～7月16日

通常動画に比べインタラクティブ動画は、CV数：205%、CVR：  
115%

## インタラクティブ動画LP VS 静的な記事LP

広告から記事LPを介して、本LPに遷移させていた導線を、  
記事LPと同じデザインのインタラクティブ動画LPでABテスト



## インタラクティブ動画は静的なランディングページと比較して

高い視聴維持率・CVページへの送客率を記録

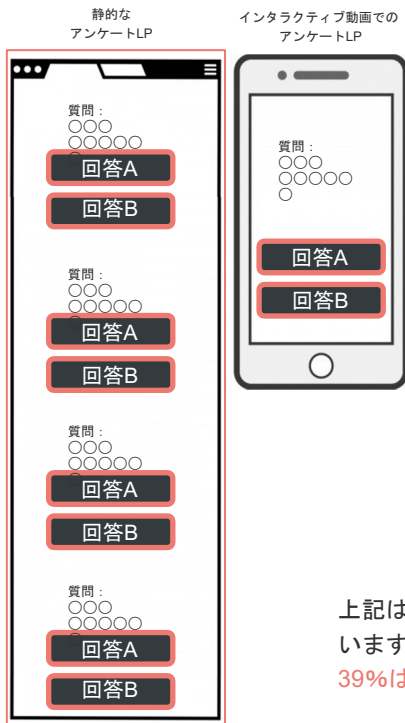
### インタラクティブLPのメリット

- ・1画面でリッチな表現が可能
- ・スクロール不要、タップだけのためユーザー負荷が減少
- ・高い視聴維持率・手軽なユーザー動向分析

視聴維持率の比較（2020年5月20～30日Facebook広告）

	設問1	設問2	設問3	...	CTAページ
インタラクティブアンケートLP	63%	57%	47%	...	34%
アンケートLP	35%	25%	21%	...	15%

上記はユーザーが広告からリンククリックし、インタラクティブ動画LPを視聴、動画の最後で本LPに送客する構成になっています。ABテストを行うため、同じ期間に広告から静的LPも同時に実行。インタラクティブ動画LPを視聴したユーザーの39%は最後まで動画を視聴し本LPに遷移する一方、静的LPは送客率15%という結果になりました。

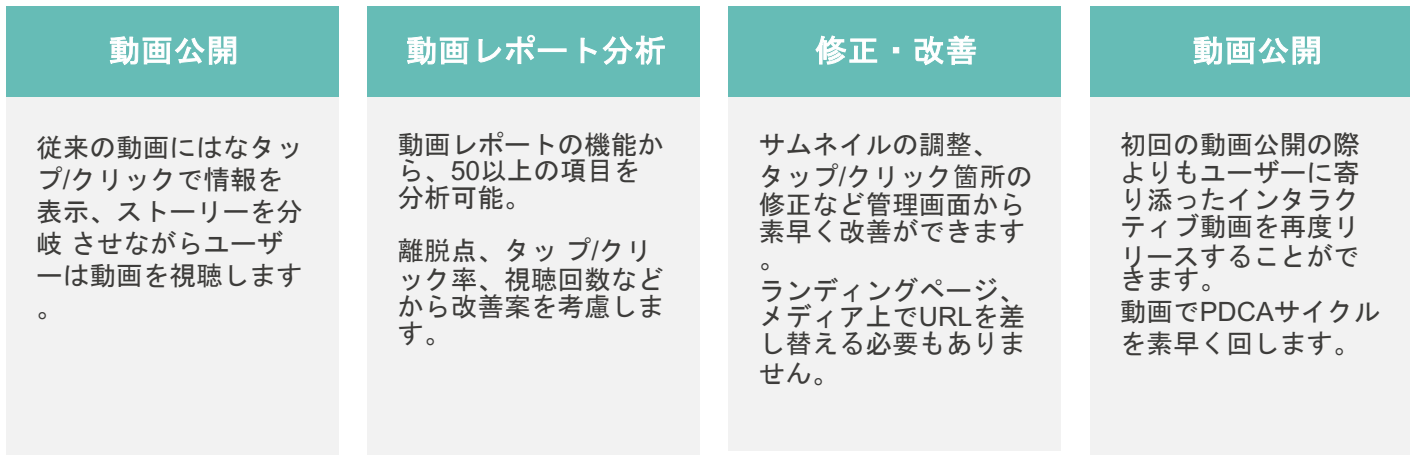


**なぜインタラクティブ動画は成果につながるのか**

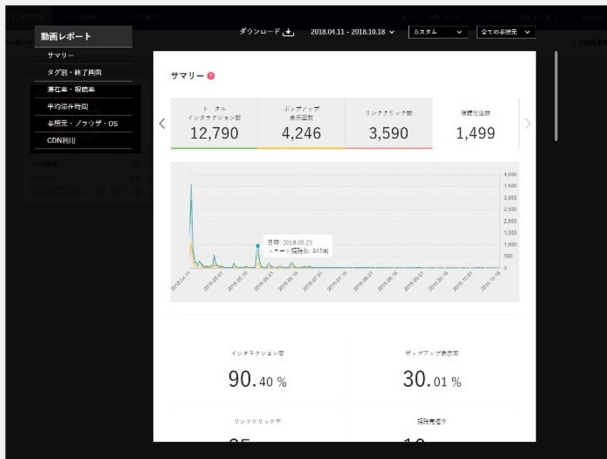


## 動画内のタップ/クリックの視聴動向データを全て取得可能

ユーザーの興味・関心を可視化し、**動画クリエイティブのPDCAを素早く回せる**



視聴動向は50以上の項目で管理され、施策に応じてKPIを立てられる設計



## ▼動画レポート機能 分析項目（一部）

- ・埋め込み元訪問回数
- ・訪問回数
- ・トータル視聴回数
- ・ユニーク視聴数
- ・インタラクション数
- ・ポップアップ表示回数
- ・リンククリック回数
- ・視聴完遂率
- ・動画タグ/終了タグクリック数
- ・滞在率/視聴率
- ・視聴分布
- ・ポジティブ離脱数/ネガティブ離脱数
- ・平均滞在時間
- ・参照元
- ・フォームレポート

### 従来のWEBマーケティングとは違うインタラクティブ動画

これまで

#### 従来の動画・ランディングページ

---

- ✓ 動画の分析できる幅はまだ少ない
- ✓ 動画の修正とアップに手間がかかる
- ✓ LPのデザイン修正にもコストがかかる
- ✓ LPの分析ツールの使い分けが難しい
- ✓ ユーザーへの表現にも制限がある

これから

#### インタラクティブ動画

---

- ✓ 視聴動向をタップ/クリックまで分析できる
- ✓ 管理画面から素早く編集でき、URL差し替え不要
- ✓ 特別なスキルなしですぐに運用できる
- ✓ ひとつで制作・分析・運用を可能
- ✓ 新しい視聴体験で興味・関心を惹ける

## インタラクティブ動画運用のポイント

### 1. まずはKPIの課題ポイントを探す

遷移率、送客率、CVR、視聴率などどこに課題があるのかを把握する！

### 2. ユーザーの視聴動向を元に改善計画を立てる

KPIをベースにインタラクティブ動画の構成を短くする、ストーリーを追加する、順番を変えるなど実行！

### 3. 今までにない動画表現にチャレンジしてみる

まだまだユーザーは新しいコンテンツを求めています。王道にないインタラクティブ動画ならではの表現にチャレンジ！

## 導入・ご活用事例

## サービス提案活用事例 スプラッシュトップ様

▼クリックでインタラクティブ動画が見れます

【PC】 <https://bit.ly/3JmxYcQ>

【スマホ】 <https://bit.ly/3esiuG8>

ジャンル (業界)	リモートデスクトップ
目的	サービス絞り込みのための 診断コンテンツ
インタラク ティブ動画	ストーリー分岐機能・ ポップアップ機能

### 課題

提供するリモートデスクトップの種類が多く、ユーザーがどれが自分に合うか選べない。

### 解決

診断コンテンツ形式で、ユーザーに合うサービスを提案し、スムーズに詳細ページへ誘導できる動画を制作。

## サービス絞り込みのための診断コンテンツとして インタラクティブ動画を活用



<https://bit.ly/3JmxYcQ>

## Case01. A社

ジャンル（業界）	美容
目的	遷移率・CV向上
インタラクティブ動画	ストーリー分岐機能

### 課題

静的アンケートLPが下までスクロールされ、回答率・滞在率が悪い



### 解決

インタラクティブ動画LPにすることで、全画面を使いリッチな表現と、新しい施策としての興味関心を抱かせ回答率・滞在率UP

## Case02. B社

ジャンル（業界）	占い
目的	遷移率・CV向上
インタラクティブ動画	ストーリー分岐機能

### 課題

静的アンケートLPが下までスクロールされ、回答率・滞在率が悪い



### 解決

インタラクティブ動画LPにすることで、全画面を使いリッチな表現と、新しい施策としての興味関心を抱かせ回答率・滞在率UP

### Case03. C社

ジャンル（業界）	EC
目的	遷移率・CV向上
インタラクティブ動画	ポップアップ機能

#### 課題

商品動画から購入ページへの動線が少ない



#### 解決

既存動画の上にタッチポイントを設け、気になる商品を気になった瞬間にタッチ。ポップアップで一次情報、マルチリンクで購入ページへのスムーズな動線を確認。

### Case04. D社

ジャンル（業界）	採用動画、学校紹介
目的	離脱率低下、滞在率向上、遷移率向上
インタラクティブ動画	ストーリー分岐機能、ポップアップ機能

#### 課題

3分間の紹介動画を作っても最後まで見てくれない。  
動画からwebへの動線が少ない



#### 解決

3分の動画をブロックごとに分けユーザーが興味のある箇所から見れる形に（例DVDチャプター画面のような）ポップアップで一次情報、マルチリンクで詳細ページへのスムーズな動線を確認。



# 費用プラン

## デザイン費

動画作成素材等のデザイン作成費用です。

デザイン費：1画面11,000円～  
貴社デザイナー担当の場合は費用なし

※aiまたはpsdにてレイヤー分けてご提供ください

## 動画制作費

デザインを動画アニメーション化させる費用です。

動画制作費：1画面11,000円～  
(20秒以内)

貴社で動画制作する場合は費用なし

## インタラクティブ構築費

設計通りに診断等できるように構築する費用です。

インタラクティブ構築費：  
一式110,000円～  
(動画10個まで)

全ての  
デザインを作成

デザインを  
アニメーションに

思い通りの  
遷移先に



## 契約期間の縛りなし・1ヶ月からOK

	弊社	A社	B社
月額費用	55,000円/月	220,000円/月	110,000円/月
初期費用	55,000円	220,000円	0円
画面デザイン	11,000円~/1動画	外注のため別途料金	外注のため別途料金
動画制作	11,000円~/1動画		
インタラクティブ構築	110,000円/動画10個まで		
レポート閲覧	22,000円 (初回請求のみ) にて いつでも閲覧可能	閲覧可能	都度有料にてレポート提出
補足	*別途料金にてspot契約あり		

## 費用プラン

月額費用	55,000円/月
初期費用	55,000円 (初回請求のみ)
動画公開数	1本
動画登録数	10動画まで
画面デザイン	11,000円~/1動画
動画制作	11,000円~/1動画 (撮影費用は別途)
インタラクティブ構築	110,000円~ (動画数や構成により別途費用)
動画素材尺	20秒以内/1動画 (それ以上は別途費用)
視聴回数	30,000回まで / 月 (追加5千回につき5千円/月)
レポート用アカウント構築費	22,000円 (初回請求のみ)
補足	<ul style="list-style-type: none"> <li>・着入金として「初期費用+インタラクティブ構築費」を事前にいただくご契約をお願いしております</li> <li>・月額費用は、一括支払いでお願いしております。制作終了後、月額費用を含む残金お振込確認後、公開URLをお渡しいたします</li> <li>・月の途中からの場合1ヶ月目としてカウントされません。翌月より1ヶ月目とカウントされます</li> <li>・ポップアップ・フォーム設置・ダイレクトリンクなどのタグ設置は5つまで (追加1つにつき5,500円追加)</li> <li>・実写撮影、納品後修正は、別途費用となります</li> <li>・最終構成案にて、お見積りの変動する場合がございます</li> </ul>

※全て税込価格

## 会社概要

社名	タクビス株式会社
会社住所	〒790-0011 愛媛県松山市千舟町4-3-7 青野ビル1階
設立	2020年11月2日
資本金	100万円
代表者	代表取締役 川内 一志
事業内容	インタラクティブ動画制作/動画広告制作

＼ お気軽にお問い合わせください ＼



▼ お問い合わせフォーム

<https://taqvis.jp/contact>



タクビス株式会社