

# AIBAC ダイレクトレスポンス型動画広告フレームワーク



※動画生成ツール「RICHKA (リチカ)」の 100,000 本以上の動画広告クリエイティブから導き出したノウハウです。

伝えたいこと、動画にリッチ化。



# AIBAC DICTIONARY

# 動画広告クリエイティブ100のTIPS

! A Attention 注意喚起	
1 対象のターゲットを明示する	「第二新卒集まれ!」「旅行好きにオススメ!」「忙しい女子の味方」
2 短くインパクトの強い見出しを用いる	「注目!」「驚愕!」「大特価!」
3 煽り気味な問いかけをする	「まだ動画広告外注してるの?」
4 期間が限定であることを示す	「本日 23:59 までのタイムセール!」「日替りクーポン配信中!」
5 新しさを強調する	「新発売!」「日本初!」「業界最新情報発信中」
6 選択肢を与える	「あなたはどっちのキャラを選ぶ!?」「どの子と出かけたい?」
7 ターゲットが抱える悩みに訴えかける	「食事のカロリー気になりませんか?」「気になる薄毛に...」
8 数値で商品価値を明示する	「満足度 95%」「3 倍の売上を実現」「シリーズ 10,000 枚突破」
9 対象を限定する	「学生限定キャンペーン!」「初回購入者限定!」
10 人気があることを明示する	「30 代主婦に人気の記事特集!」「品切れ続出」「おかげ様で大好評!」
11 人の顔のカットを用いる	目を引く女性のアップ画像等
12 風景のカットを用いる	沖縄の透き通る青い海の動画等
13 ネームバリューで訴求する	「ミシュランスターシェフのコースが堪能できる!」「ヒカキンが認めた!」
14 サムネに商品画像を載せる	シズル感のある素材等
15 クイズ形式で惹きつける	「Q. 避難する際に、最適な履物はなに?」
16 タレントの起用で惹きつける	タレントが美味しそうに食べるシーン
17 手軽に取り組めることを明示する	「10 秒チャレンジ目元メイク!」「6 秒トレーニング」
18 ランキング形式で惹きつける	「夏コスメ売り上げベスト 5!」
19 特定の категорияで No1 であることを明示する	「会計アプリダウンロード数 No.1」
20 画面いっぱいの大きなテキストで惹きつける	「あ!」「え!?!」「ちょ!」などの大きなテキストをテンポよく展開
21 伝える内容を数で示す	「RICHKA が選ばれる 3 つの理由」「7 日間コーデチャレンジ」
22 取り入れる際のハードルを下げる	「手続き不要」「初心者でも安心」
23 メリットを端的に明示する	「サクッと稼げる!」「あと払い可能!」「読み放題!」
24 プレゼントキャンペーンで訴求する	「フォロー & リツイート 10 名様にチケットプレゼント」
25 かわいい動物の素材を使用する	かわいい犬猫が説明しているようなテキスト「花粉症のあにゃたに!」等

🎁 I Interest 興味関心	
1 語呂合わせしたものを商品名・サービス名にする	「大人の味のカカオチョコレート CHOKONA」
2 商品・サービス価値を端的に説明する	「ワンタッチでお掃除完了!」「大量の記事をリアルタイムでお届け」
3 キャンペーン詳細を明示する	「# 夏に食べたいランチでツイート!で応募資格をゲット!」
4 数値的な補足情報を明示する	「渋谷駅から徒歩 6 分」「100 名様に当たる」「04.01sat - 04.02sun」
5 悩みの原因を明示する	「中々痩せれないのは夜の食生活」「薄毛の原因は日中の過ごし方」
6 商品素材のみで訴求する (テキスト無し)	実際に使用している動画素材・美しい風景・シズルのある料理等
7 商品名だけを端的に明示する	「クラシックコート」「amazon カード」「ライト脂肪吸引施術」
8 価格の安さで商品・サービスを押し出す	「¥2,900~」
9 ターゲットに問いかける	「初期費用が安いサービス知ってる?」「入浴剤の効果的な使い方とは?」
10 方法で興味を引く	「朝起きたらマッサージするようになじませる」
11 幅広いターゲットに適用していることを明示する	「大手企業から IT ベンチャーまで」
12 大きな数値で興味を引く	「累計掲載企業 1,000 社以上」
13 現在実施している情報であることを明示する	「受け付け中!」
14 具体的なイメージを促す情報を明示する	「もちもち食感」「まるで屋台の焼きそば」
15 比較による興味関心を促す	「メッセージよりも出会いにコミットするマッチングアプリ」
16 誰でもわかる英単語で訴求する	「BIG」「LUNCH」「GET」
17 サービスのサブキャッチを明示する	「集客コンサルタント講座」
18 サービスの機能的特徴を訴求する	「スワイプするだけ、シンプルな UI」
19 期間限定であることで興味関心を促す	「期間限定 4/1 まで」
20 タレントを起用する	「石原さとみさんも愛用」
21 有識者の引用で興味関心を促す	「〇〇研究家も驚きの」「専門家にきく〇〇!」
22 商品自体の機能的特徴を明示する	「振動が少ないベビーカー」「おしゃれなデザインの脚立」
23 専門的な知識を表示して信用度を上げる	「GL エキス配合」
24 二人称を用いて興味関心を促す	「あなたが本当にやりたいことがここにある」
25 時間制限があることを表示する	「3」「2」「1」「プレゼント!!」

📈 B Benefit 利益	
1 コピーを短めにする (文章よりも単語で見せる)	「金一封」「ポイント UP!」「もちもち肌!」
2 商品・サービス利用後の感情がわかる素材を起用	エステ終わりの女性の笑顔の素材等
3 ターゲットを明示する	「GW に暇すぎるあなたへ」「格安男旅」
4 感情がわかる言葉を入れる	「今年一番泣ける映画!」
5 金銭欲求を刺激する	「新築より 1,000 万円も安くなる!?!」「仲介手数料 0 円!」
6 悩みの解決方法を明示する	「飲むだけであつという間に痩せる!」「薄毛対策マニュアル配付中」
7 簡単であることを明示する	「手軽にショッピング!」「ワンタッチで作成」
8 販売ルートの手軽さを明示する	「気に入ったコスメはそのまま買える!」
9 期間的な利益を訴求する	「1 ヶ月楽チン!」
10 即座に取得できる利益を訴求する	「今すぐゲットできるポイント」「近くのショップですぐもらえる!」
11 % で利益を訴求する	「転職成功率 95%」
12 ネガティブワードを含めて明示する	「次こそは失敗しない企業選択」
13 端的に条件を明示する	「月給 27 万円」「土日祝日休み」「残業なし」
14 無料というわかりやすい利益を明示する	「配送料無料」「3 ヶ月体験無料」
15 極端な言い回しで利益を訴求する	「これが最後のダイエット」
16 最新情報であることを明示する	「最新メイクが丸わかり!」
17 キャンペーンであることを明示する	「抽選で 1 名様にプレゼント!」
18 公的機関やブランドの支持による利益訴求	「国土交通省が認めた、確かな安全性」
19 視聴者の成長を想起させる	「あなたのビジネスを加速させる」
20 レビューを根拠に利益を明示する	「"もう手離せません!"」「"毎日使ってます!"」
21 端的に利益を訴求する	「急募!すぐに働けて日払い OK」
22 定量的な時間軸を設けた利益を訴求する	「最短 3 ヶ月で、全身脱毛完了!」「最短 5 分で申し込み完了」
23 変化を促す利益を訴求する	「見た目年齢が断然変わる」「あなたのライフスタイルが変わる」
24 煽り文句で利益を訴求する	「本気で痩せたいですか?あなた次第です」
25 膨大な情報を保有しているということを明示する	「厳選された 10 万件の情報から探せる!」

👟 AC Action 行動喚起	
1 定量的な数値を含めて示す	「30 秒でかんたん登録!」
2 検索画面、キーワードを表示する	「かんたんコスメ で検索」
3 CTA ボタン位置を明示する表現を用いる	「▼こちらをクリック!」
4 続きがあることを明示する	「続きはサイトへ」「詳しくはこちら▼」
5 「今」という言葉を用いた CTA を用いる	「今すぐ診断」「今すぐダウンロード」「今すぐ検索!」
6 プラットフォームに合わせた CTA を用いる	「"いいね"や"シェア"をお願いします!」「LINE 友だち追加」「上へスワイプ」
7 アプリ関連の CTA を用いる	「まずはアプリをインストール」「アプリをいまずぐチェック!」
8 限定的であることを明示する	「100 社限定トライアルスタート!」
9 アイコンやロゴなどを明示する	ロゴ・アプリアイコンのみ表示
10 利益を得られることを明示した CTA を用いる	「お得なクーポンをゲット」
11 ハッシュタグを用いた CTA 用いる	「# 最強冬コスメ でキャンペーンに参加!」
12 指差し素材での誘導をする	プラットフォームに合わせた画面方向を示す素材を使用
13 遷移先で購入ができることを明示する	「amazon 購入可能」
14 参加型であることを明示する	「キャンペーンに参加で amazon500 円プレゼント!」
15 英語でカジュアルな CTA を用いる	「NOW ON SALE」
16 ビジネス的なベネフィットが得られることを明示する	「資料配付中!」
17 「無料」という言葉を用いた CTA を用いる	「登録無料」「相談無料」「無料インストール」
18 手間がないことを明示する	「郵送物不要!」「かんたん 10 秒登録!」「ワンタップダウンロード」
19 位置情報に関連した CTA を用いる	「近くの店舗へアクセス」
20 体験型のイベントであることを明示する	「トライアル体験イベント受付中!」
21 特定の筐体での CTA であることを明示する	「スマホでプレイ」「スマホでかんたん家計簿アプリ」
22 時間的制限があることを明示する	「4/27 11:59 まで!」
23 もう 1 アクションあることを明示した CTA を用いる	「診断の後はカウンセリングへ!」
24 価格帯が低いことを明示する	「月額なんと 490 円から~!」
25 いますぐ始めることができることを明示する	「いますぐはじめる!」

※動画生成ツール「RICHKA (リチカ)」の 100,000 本以上の動画広告クリエイティブから導き出したノウハウです。

伝えたいこと、動画にリッチ化。

