

1. 企業案件受託費用の概要

【冒険工務店】 ジャンクション



目次

- 01 ・ 企業PRのプランと内容
- 02 ・ 受託費用の見積もり方法と要素
- 03 ・ BKC動画サポート ・ YouTubeサポートの概要と利点
- 04 ・ サポートの内容
- 05 ・ 動画サポートの費用設定と料金体系
- 06 ・ BKC動画サポートを活用した成功事例





01

企業PRのプランと内容

□ 冒険工務店は、現在4つの企画があります。

無料工務店ジャンクション

この企画は、よっしーが視聴者の家に行き、DIYのお手伝いを行う企画です。規模は、草刈りから外構一式、ログハウスの建設まで様々です。

情熱工務店

プロの職人さんにインタビューを行い、こだわりや人生観、職業の面白さや不安など、普段聞くことのできない様々な要素を深掘り、視聴者に届けます。実際の作業風景も撮影します。

山開拓☆ジャンク村

冒険工務店ジャンク村の村、ジャンク村。山林を開拓し、プライベートキャンプ場のジャンク村を作っています。アウトドア好きやキャンプ愛好者から人気の企画です。

冒険工具店

元工務店勤務、現DIY系インフルエンサーのよっしーが、様々な工具類やDIYに良さそうな商品を紹介します。大掛かりなDIYを手がけるよっしーが気に入った商品情報を視聴者にシェアします。

01

02

04

03



プロジェクトの期間や作業内容に基づく見積もり



01

通常動画内での商品露出と 商品紹介とコメント

このプランは、冒険工務店の通常の動画の中で、商品を登場させ、使用方法や購入のメリットなどを伝えます。商品の露出時間は1分程度となります。

商品提供 + 5万円～

02

商品紹介動画1本の制作

このプランは、企画のアウトラインの指定をいただき、それに基づいて視聴者に興味を持ってもらえそうな動画を制作いたします。
商品露出時間は10分以上です。

商品提供 + 20万円～

03

商品を動画内で継続して使用

このプランは、冒険工務店の動画内で商品を継続して露出していきます。動画1本に収めるよりもファンの心に届きやすく案件臭も漂わないので自然に訴求できます。商品露出時間は一定ではありません。そのジャンルの商品を動画で使用する場合、他の競合商品は使用しません。

商品提供 + 40万円～

04

専用の企画制作

このプランは、商品または企業用に専用の企画を用意し、冒険工務内で動画公開を行なっていきます。冒険工務店のチャンネル内に専用の枠をご提供する特別なプランです。

商品提供 + 100万円～

プロジェクトの期間や作業内容に基づく見積もり



その他、冒険工務店と親和性のあるPRは柔軟にお受けいたします。

□ 契約から着手・実行・お支払いまでの流れ



まずは、ご依頼内容を確認し、PRする対象について詳しくヒアリングさせていただき、ご希望のプランで効果的なPRが可能かどうかや希望公開日時などを一緒に精査いたします。

ヒアリングの際に新たなPR方法や動画制作のアイデアが出てくることもあります。

次に、お見積もりを作成し提出いたします。お見積もり後、注文書をいただきましたら、動画制作に着手いたします。（チャンネル内の動画公開スケジュールによっては、すぐに着手できない可能性もございます）

※動画制作の時点でコストがかかりますので、着手金をいただく場合もございます。

動画が完成次第、確認の為、動画ファイルを送付いたします。修正依頼があった場合、修正した動画を再送付します。クライアントからのOKが出た場合、動画をアップロードし、公開設定を行います。案件費用のお振込が確認できましたら動画を公開いたします。

以上が基本の流れになりますが、スポンサー契約などの場合は上記に加え、長期スケジュールの確認やさらに掘り下げたミーティングを行います。



02

2. 受託費用の見積もり方法と要素



□ 冒険工務店では、受託費用の見積もりに以下の要素を考慮します。



費用見積もりの要素

費用見積もりには労働力費用、資材費用、移動費や手数料などの間接費用が含まれます。プロジェクトの規模や期間に応じて、追加の費用要素も考慮されます。これらの要素を適切に評価し、費用見積もりを行うことは、プロジェクトの成功に不可欠です。

撮影日数が長期になる場合や、撮影時に掛かる資材費用、移動費用カメラマンや編集費用、企画構成費用など、様々な要素を考慮し、お見積もりいたします。

〇〇万円～の金額は、最低金額です。

案件ごとにお見積もりいたしますので必ずしも全てが最低金額で実行できるとは限りません。



受託費用の考慮事項: 費用の要素と計算方法についての概要

冒険工務店の受託費用の考慮事項は、プロジェクトの規模と複雑さ、必要な資材や機器のコスト、労働者の給与や保険費用、地域の法律や規制の準拠が含まれます。これらの要素を総合的に考慮し、適切な受託費用を設定いたします。

簡単な案件ですと、企画構成1人、撮影者1人、編集者1人の3人でおおよそ3日～5日で計9人～15人程度の稼働で動画が完成いたします。大掛かりなプロジェクトになると、稼働人員が跳ね上がり、計100人を超える規模の稼働もございます。このように大～小まで内容は様々ですので、案件の規模に応じて適切にお見積もりさせていただきます。



見積もりに含まれる要素

見積もりに含まれる要素は、プロジェクトの予算やスケジュールに影響を与える重要な要素です。労働力のコスト、材料費、機器やツールの費用、輸送費、移動費、企画構成費、動画撮影費、編集費などが主な要素です。

その他、必要に応じて見積項目を策定します。また、プロジェクトの規模や複雑さ、リスクの度合いも見積もりに反映されます。これらの要素を正確に評価し、適切に見積もりを作成することは、プロジェクトの成功に不可欠です。

□ 適切な費用を見積もります



01

要素の考慮に基づいた見積もり方法

予算、リソース、時間、技術的な要件などを考慮に入れた見積もりは、プロジェクトの成功に重要な役割を果たします。これにより、プロジェクトの進行管理やリスク管理が効果的に行われ、予定通りの成果物を提供することが可能となります。

02

適切な費用見積もりの重要性

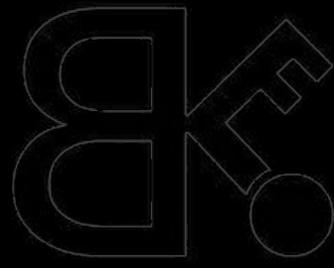
これは言わずもがなですが、適切な費用見積もりは、プロジェクトの成功に直結しています。正確な見積もりにより、予算の適切な配分やリソースの最適な活用が可能となります。また、見積もりの正確性は、顧客との信頼関係を築くためにも重要です。適切な費用見積もりは、プロジェクトの計画と実行において不可欠な要素です。

03

要素の考慮による費用見積もりの信頼性向上の要約:

費用見積もりの信頼性を向上させるために要素の考慮を行う

要素の考慮による費用見積もりの信頼性向上は、プロジェクトの費用見積もりを正確にするために重要です。要素の考慮により、特定の要素や条件を考慮して費用を見積もることができず。これにより、見積もりの信頼性が向上し、プロジェクトの予算管理やリスク評価がより効果的に行えるようになります。



BLUE KEY

03

3.BKC動画サポート

YouTubeサポートの概要と利点



BKC動画サポートが提供する動画制作サポートは、以下のような概要と利点があります。



BLUE KEY

01

動画サポートの概要

BKC動画サポートは、ビデオコンテンツの制作からチャンネルの管理まで、幅広いサポートを提供しています。プロフェッショナルなビデオ編集技術を駆使して、魅力的で効果的なコンテンツを制作します。また、チャンネルの設定やタグの最適化、視聴者のフィードバックの分析など、チャンネルの管理に関するサポートも行います。さらに、YouTubeのアルゴリズムに精通した専門家が、チャンネルの成長を促進するための戦略を提案します。BKC動画サポートは、クライアントのニーズに合わせたカスタマイズされたソリューションを提供し、成功への道を切り拓くお手伝いをします。

02

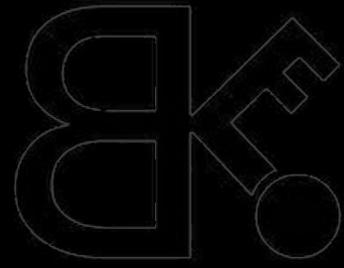
BKC動画サポートの利点

BKC動画サポートには、以下の利点があります。BKC動画サポートを運営する株式会社BLUE KEYは自社でも冒険工務店ジャンクションというYouTubeチャンネルを運営していますので、動画制作に関わる機材の選定から、チャンネルブランディング、チャンネル運営、商品販売、企業とのタイアップ、効果的な動画編集、チャンネルデザインなど、SNSを活用して商品・企業または個人の認知拡大を行う際に必要な要素を網羅的に熟知しています。認知拡大だけでなく、実際に商品販売に繋げるための戦略構築も得意な分野です。ライン公式の運用やインスタグラム、TikTokなどの運営を同時に行うことも可能ですので、必要に応じて複数のSNSを同時進行で運用するアドバイスもなっています。

03

BKC動画サポートの特徴

冒険工務店のYouTubeサポートは、専門知識と経験豊富なスタッフによるサポート、カスタマイズされた戦略の提供、品質の高いコンテンツ制作、チャンネルの最適化と分析の特徴を持っています。BKC動画サポートは、お客様のYouTubeチャンネルの成長と成功をサポートするために、幅広いサービスと専門知識を提供します。目標に応じた効果的なチャンネル運用のコンサルティングや商品販売の動線作りのアドバイス、チャンネル運営全てを一括して任せていただくことも可能です。自社でもSNSアカウントを活用して実績を出しているからこそそのリアルなアドバイスが可能です。



BLUE KEY

04

4. サポートの内容



 **BKC動画サポートの内容は以下の通りです。**

BKC動画サポートのメリットとは

BKC動画サポートは、ビジネスの成長や顧客との関係構築に非常に有益です。YouTubeは現代のビジネスにおいて重要なプラットフォームであり、より多くの人々にサービスや製品を広めることができます。また、YouTubeは視覚的なコンテンツを提供するため、商品の特徴やサービスの内容をわかりやすく紹介することができます。さらに、YouTubeはインタラクティブなコミュニケーションを可能にし、視聴者（顧客）とのコミュニティを築くことができます。

BKC動画サポートの具体的な内容

BKC動画サポートでは、商品やサービスの販売に効果的な動画を制作します。

自社でSNSアカウントを運用してきた経験と実績から、アカウント運用に関する様々なアドバイスも行うことが可能です。

- ・ YouTubeなどのアカウント一括運用
- ・ SNSマーケティング戦略コンサルティング
- ・ 社内広報用アカウントの運営、コンサルティング
- ・ 社外マーケティング、営業用動画制作



BLUE KEY

05

5.動画サポートの費用設定と料金体系



□ 動画サポートの料金体系

チャンネル制作を一括して任せる

このプランは、動画素材をご提供いただき、チャンネルの立ち上げからブランディング、商品販売までの動線作りまで全てを一括してBKC動画サポートにお任せいただくことが可能です。ただの運用代行とは違い、御社の利益に繋げる為の施策をご提案していきながら進めます。場合によっては専用のBGM作成や専属のナレーターの選定、企画構成なども行い、費用対効果の良いチャンネル作成をお手伝いいたします。このプランは、長期的な目線で行う広告戦略です。

動画4本50万円～/1ヶ月

動画制作コンサルティング

このプランは、動画制作を行なっている、これから行う企業様に対し、効果的な動画制作を行うためのコンサルティングを行います。・どうすれば動画が伸びるのか・批判的なコメントの対処法・炎上しない運用・購買行動に促す為の施策・他のSNSアカウントと連携したPR戦略・イベントや店舗の集客のためのポイント・などテクニカルな面から、立ち上げ時に必要な機材や周辺機器、演者の心構えなどの初歩的な部分のコンサルティングも継続して行なっていきます。このプランは半年以上の長期的な目線で行うことが効果的なプランです。

動画本数無制限25万円～/1ヶ月

1本単発の動画制作

このプランは、こういう動画が作りたい！という明確な目標がある場合におすすめです。動画素材提供はお願いせざるを得ませんが、その後はご指示をいただいた通りの動画を制作いたします。ただの編集ではなく、目標の達成に貢献できるような演出や、ご提案をさせていただきます。

8万円～/動画1本

臨機応変な対応をいたします

どのプランにも属さないが、動画を用いたマーケティングや、チャンネル運用、SNS活用を行いたいという方は、個別にお見積もりすることも可能です。その場合は、ミーティングを設定させていただき、目的などをヒアリングさせていただきます。その上で、具体的にどのように動画を活用していくべきのかなどを一緒に考えさせていただき、プロジェクトに応じた見積りを掲示いたします。

ヒアリング後のお見積もり



BLUE KEY

06

6.BKC動画サポートを活用した成功事例





BKC動画サポートでの成功の”一例”

BLUE KEY



チャンネル成長の事例

BKC動画サポートに一括で運用をお任せいただくことにより、ビジネス系チャンネルで半年間で5000フォロワーを超えた事例や、物作りチャンネルで1年間で2万フォロワーを超えた実績がございます。自社チャンネルでも約7万人（2024年現在）のチャンネルに成長させた実績から、どうすればファンを獲得できるのかを熟知しています。



商品販売の成功事例

チャンネル運用コンサルティングを開始して4ヶ月後に、クライアントが提供する商品がAmazonで売り切れになり、その後も売れ行きが好調で常に品薄状態が続きました。ただSNSをやっているという状態から、しっかりと視聴者の心を掴んで商品販売に繋げることができました。



社内広報の成功例

当社で考えるマーケティング戦略の中に、『社内マーケティング』という概念がございます。マーケティングというと社外に向けたものと思いがちですが、従業員数が多い企業は社内の士気向上も重要になってきます。従業員1人1人の士気を向上させ、より楽しく、活発に仕事をしていただくことで会社の雰囲気も良くなり、新入社員の応募も増加し、売り上げも向上するという良い事ばかりです。社内マーケティングをご提案させていただき、実際に上記のような成果が出ています。



その他の様々な成功事例

左に挙げた3つは1例にすぎません。動画活用やSNS活用を行うことにより、売上が飛躍的にアップした。や、ブランディングが成功し価格競争から脱出した。社員の士気が上がり全体のパフォーマンスが向上した。”何を買う”ではなく”誰から買う”という意識を顧客が持ってくれたため、遠方でも足を運んでくれるようになった。新製品の開発がスムーズになった。従業員希望者が増え、リクルートの悩みが減った。など、様々な良い効果を生み出し続けています。

RF

THANKS

BLUE KEY