

# Youtube集客を 活用しなければならぬ 10の理由

Presented By: MIKA FUJIKI



# Youtube集客・活用を しなければならない10の理由

- 1 : ブログやFacebookは誰でも出せるが動画は、  
22まだ「ガラ空きポジション」がある
- 2 : ほとんどの人が動画配信の経験が無いので、 差別化が簡単
- 3 : 声や動きもあるので、より商品やあなた自身が伝わりやすい
- 4 : 自分の存在が認知されやすくなり、信頼につながる
- 5 : 顧客リストの獲得がしやすくなる
- 6 : Youtube内SEOは、また検索エンジンと違うので狙いやすい
- 7 : 「あなたに会いたい」というファンが増える
- 8 : 顧客に選ばれる理由になる
- 9 : 死んでも残る 自分の資産になる
- 10 : 動画はブログやFBよりも時間を奪う (占有率)

## 【各論】

### 1：ブログやFacebookは誰でも出せるが動画は、 まだ『ガラ空きポジションがある』

これほど多くの人に使われているYoutube。

実はまだ・・・

『専門家のポジションがガラ空き』

Youtubeを利用している方もちらほら見るが、うまく活用できていない

Youtubeの検索を利用して、  
個人で事業をしている人を探してみても、  
一桁、二桁台の視聴回数の方がほとんど。

Youtube活用のコツを知ること、  
『確固とした専門家のポジション』を得ることができ、  
あなたの売上アップや見込み顧客を作るメディアにすることができる。

### 2：ほとんどの人が動画配信の経験が無いので、 差別化が簡単

動画配信を始める際に、機材の問題や恥ずかしさ、照れ臭さ、  
「カメラの前で話せるか？」などを先に考えてしまい、  
なかなか動画配信の1歩を出せない方が非常に多い

機材の問題は、スマホとスマホ用三脚で十分。  
編集方法はアプリでもできる。

Youtubeを活用し、売上が上がってきたら、  
機材や編集ソフトを良いものにしていけば良い

まず、動画を撮る。

次にYoutubeに動画をあげる。

これを繰り返していき、継続していけば、  
自ずと動画配信は上手くなる。

恥ずかしさ、照れ臭さに勝つには、  
「心を強く持つこと」が必要。

**差別化のコツは、**

あなたが作成し編集した動画が、他の方とは違う、  
**専門性、伝わりやすさ、あなたのキャラクター、動画の編集の仕方**を  
行うこと。

### 3：声や動きもあるので、より商品やあなた自身が伝わりやすい

動画は、文字＋画像に比べて5000倍の情報量がある。

メラビアンの法則(3Vの法則)と呼ばれているものがありますが、話し手が聞き手に与える影響を数値化したもの。

その順番だと、

- ・ Visual（見た目）：55%
- ・ Voice（声）：38%
- ・ Verbal（言語）：7%

というように、見た目と声だけで93%の影響を相手に与える。

あなた自信のキャラクター性も伝わるので、  
「あなた自身に愛着を持って」もらえる。

これは「ファン化」につながる、とても大事な要素。

また、動画を撮り慣れてくると身振り手振りや話し方が上手くなっていき、  
さらに強い専門家としてのポジション、キャラクター性、  
「この人すごいな」という権威性を持って認知されるようになり、  
結果、それが顧客づくりにつながる。

#### **4：自分の存在が認知されやすくなり、信頼につながる**

Youtubeで動画を配信していく中で、Google検索にも掲載され、  
あなたは専門家として認知されていく。

認知され、動画の内容が役に立つものであれば、あなたは信頼を得て、  
権威性を築くことができ、ファンができ、その後のキャッシュフローの構築  
が楽になっていく。

#### **5：【顧客リストの獲得がしやすくなる】**

Facebookと違い、Google検索やYoutube内検索にも載り、  
専門家のポジションを活用することで認知を得られる。

あなたのYoutubeチャンネルの動画説明文に、リスト獲得の仕掛けをすることで、メールアドレスやLINE@、または住所などの**見込み客情報のリストを得やすくなる**。

さらに、Facebookは広告でのリスト獲得がメインで広告費が必要になるが、**Youtubeでのリスト獲得は無料でできる**。

## 6：Youtube内SEOは、また検索エンジンと違うので狙いやすい

SEOとは

[ Search Engine Optimization = 検索エンジンへの最適化 ]  
のこと。

Youtube内SEOとは、Youtube内の検索の上位表示をさせるための方法やYoutube内の関連動画に自分の動画を載せる方法のこと。

Youtube内検索での**上位表示をさせることができれば、動画が見られる回数が増え、リスト獲得に繋がったり、サイトへのアクセスを増やすことができる**。

Youtube内SEOは検索キーワードを使う方法など、様々な方法がある。

## 7：【『あなたに会いたい』というファンが増える】

動画本数や動画内容の質が見込み顧客の役に立ったり、  
あなた自身のキャラクターを好きになってもらえると、  
「あなたに会いたい」という人が出てくる。

このようなファンの方を増やすことによって、  
コミュニティを作ることができ、  
あなたのサービスや商品が売りやすくなる。

継続課金ビジネスモデルにも繋げやすい。

## **8：【顧客に選ばれる理由になる】**

Youtubeに動画を上げ、その動画を見てもらい、  
信用・信頼を得ることができれば、顧客に選んでもらえるようになる。

お客様の方から選んでもらうことで、  
自分から売り込みをしないで、見込み顧客情報リストの獲得や  
問合せの数を増やすことができる。

役立つ内容の動画をYoutubeに上げていくことが大事。

そうすれば、あなたはたちまち専門家として認められ、  
お客さまの方からあなたを求めてくるようになる。

## **9：【死んでも残る。自分の資産なる。】**

Youtubeに動画を上げていけば、ブログやサイト同様に、  
あなたの資産(リソース)になる。

あなたはしっかりとした、  
相手に役立つコンテンツ動画を上げていけばいいだけ。

永遠になくならず、Youtubeの中でもどんどん強い存在になり、置いておく  
だけで見込み顧客を集めてくれる資産になる。

**自動見込み顧客収集ツール**のようなもの。

動画の本数が多くなるほど、  
あなたのYouTubeチャンネルが強くなっていく。

**影響力を持つようになる**ということ。

## 10：動画はブログやFBよりも相手の時間を奪う（占有率）

Google検索での上位表示をさせるための方法の一つで、  
Googleが非常に注目しているもの。

それは、「サイト滞在時間」

動画だと、見込み顧客が動画を見るのに時間を費やすことになる。

結果的に滞在時間が長くなる。

Youtubeの動画はサイトに埋め込むことができ、  
サイトSEOにもとても有効。

あなたのサイトも強くなる。