

【先生業専用】YouTube 集客を成功させる 3つの能力



コロナの影響と5Gの普及で、YouTube動画を集客に活用する先生業が増えてきました。ですが、実際にYouTube動画を投稿しても

- ・動画がほとんど再生されない
- ・チャンネル登録者が100人もいかない
- ・動画が再生されても、全く集客につながらない

といった理由で、断念する人が後を絶ちません。

動画集客に成功する人と失敗する人の違いは、先生業が力を入れるべきポイントを押さえているかどうかです。

そこで、このレポートでは、「YouTube集客を成功させる3つの能力」の中で、先生業が絶対に外せないポイントを重点的にお伝えします。

今回のノウハウは、「先生業のYouTube集客において重要な能力」に絞ってお話しますので、YouTube集客を成功させたい士業・コンサル・講師・コーチの方にピッタリの内容です。

具体的な内容としては、「企画力」「ストーリー力」「プレゼン力」の3つ。ぜひ、あなたのYouTube集客に役立ててくださいね^^

1、 YouTube チャンネルの命運を分ける ～「企画力」～



あなたは、YouTube チャンネルの企画作成にどれくらい力を入れていますか？

先生業の YouTube 活用で注意しなければならないのは、「集客につなげる」という目的意識。「再生数を増やしてたくさんの人に見てもらふこと」も重要ですが、「集客につながる理想の見込み客にファンになってもらうこと」という目的をしっかりと見据える必要があります。

企画を考える際には、動画の離脱理由をしっかりと把握することが大切なんです。

- ・ 自分に関係ない
- ・ 面白くない
- ・ 時間の無駄 (学びがない)

動画の序盤でこのように思われ、離脱されると、新規集客を成功させることはできません。そこで、動画を最後まで見てもらうための企画が重要になります。考えた企画に対して、「誰向けか?」「視聴者のベネフィットは何か?」などを検討してみてください。

一番やってはいけないのは、先生業としての権威性と信頼性を失う内容。特に、YouTuber のようなおもしろ動画を真似するのは危険です。その結果、YouTube の新規集客に失敗するだけでなく、既存顧客が離れてしまう可能性まで潜んでいます。

2、 見込み客を惹きつけチャンネル登録を増やす ～「ストーリー力」～



YouTube 動画の魅力をも高めるもの。それはストーリーです。「話がつまらない」と思われ、最後まで視聴されない動画は、ストーリーの作り込みが甘いことが多いです。

逆に、全体のストーリーはもちろん、各シーンやカットの1つ1つにストーリーがある動画は、最後まで見てもらえる確率はグンと上がります。番組や映画、動画も原則は同じです。

ドラマや映画などを見て、退屈で見る気を無くしてしまったり、つまらなくて寝てしまったことはありませんか？これは、**ストーリーが停滞し、「その先を見たい」と感じなくなってしまう**場合がほとんど。YouTube 動画も同じで、面白くないシーンが続くと、離脱されてしまいます。

ストーリーには、起承転結や 13 フェイズ構造、ヒーローズジャーニーの 12 ステップなど色々な型がありますが、先生業の YouTube 動画では**「序破急」**がオススメ。

序破急は、日本伝統芸能の「能」の基本理念。テーマ（タイトルとサムネイル画像）の答えを伝える内容にピッタリの方法です。

例えば、顧客の感情で言えば「序：節税方法を知りたい、破：節税方法はこんな種類がある、急：節税を実践しよう」というような流れ。起承転結と照らし合わせると、徐＝起、破＝承転、離＝結という関係になります。起承転結の型と比べると、**動画の展開にスピード感が出る**ため、興味を持って最後まで動画を見てもらえる確率が上がりますよ^^

3、オンラインでも強力な信頼関係を構築する ～「プレゼン力」～



企画力とストーリー力を高めて動画を作る時に、完成度に大きな影響を与えるのが「プレゼン力」です。

「プレゼン力」は、大きく分けると話し方と資料の2つに分類されます。

話し方で一番重要なのは、自分に合ったタイプを選択すること。プレゼンのスペシャリストといえば、スティーブ・ジョブズを思い浮かべる人が多いと思いますが、全ての人がスティーブ・ジョブズのようなプレゼンを目指せばいいわけではありません。

例えば、「自分が主導権を握りたい」「影響力を発揮したい」という人は、「すごい」「周りのお手本だ」と思ってもらえるよう、話し方や内容を工夫する必要があります。

また、物事を論理的に考える方には、「30代の女性起業家の70%以上の方に選ばれている商品です」といった、具体的な数字を含んだ表現を入れると、魅力的なプレゼンになります。

動画で使うプレゼン資料で重要なのは、**1ページ1メッセージの原則**を守ること。

1枚の資料に情報を詰め込みすぎると、分かりにくい資料になるので注意が必要です。最近ではスマホの動画視聴が増えているので、**スマホ画面でも読める大きさの資料**か確認してくださいね^^

まとめ、【先生業専用】YouTube 集客を成功させる3つの能力



このレポートでは、【先生業専用】YouTube 集客で撮影編集より重要な3つの能力についてお伝えしました。

これらを実際にあなたが YouTube 集客に生かすことができれば、YouTube のチャンネル登録者数が増え、理想の見込み客を集客することができるはずです。

他にも、YouTube 集客に重要な要素として、オンライン活用力、撮影力、編集力、販売力という4つの能力がありますが、こちらについては「動画・Zoom マーケティングセミナー」で解説しています。

YouTube 集客は、チラシや DM、ブログ、ホームページなどの媒体と比べると、参入している経営者・起業家が少ないのが現状です。

Web の検索結果にも YouTube 動画が表示されるようになった今、正しい知識で動画作成を行うことによって、将来の安定集客を実現できます。

資格の勉強やスポーツと同じように、正しい努力を続ければ集客につなげられるのが YouTube 集客の魅力。ぜひ、この機会に正しい YouTube 集客をはじめて、成果につなげてくださいね^^