

# チャンネルを使った価値提供

## 【教育チャンネルの場合】

- チュートリアル、DIYなどは価値提供が非常に明確
- 視聴者が好きなこと、そのやり方を教えるのが価値提供

## 【エンターテインメント性があるチャンネルの場合】

- 動画ブログ(vlog)、ゲーム、物語など ⇒ 実は強力な価値がある
- 親密な関係性 = 視聴者がその場に一緒にいるように感じられる
- こうした関係性の価値は、とても強力！

# チャンネルを使った価値提供

## 【チャンネルをビジネスにつなげるポイント】

- 視聴者を増やす
- 視聴者を知る:ターゲットにする視聴者の典型は？
- 提供する価値を定義する:チャンネルのウリを明確に！
- 収益源を特定する

# 収益を得て、しかもファンに喜ばれる方法

## 【ライブ配信中のSuperChat】

- ファンは金銭的なサポートをし、クリエイターは優れた作品を作る

### (ポイント)

- SuperChatの存在を知らせる(知らない視聴者もいる)
- 視聴者のメリットを伝える(コミュニティに貢献したくなるには)
- 使ってくれた人に感謝を表す(お礼を述べる枠を作っておく)

# 収益を得て、しかもファンに喜ばれる方法

## 【商品を作って買ってもらう】

- 重要なのは、ターゲットとなる視聴者と価値の提供
- 商品を作るときは、チャンネルで提供している物の、10倍の価値にする
- 視聴者がチャンネル登録をして得られる価値の10倍を提供する
- 動画の最後に、商品の宣伝をする
- 有料の動画やPDFなどであれば、利益率は相当高くなる