

# 収益化する5つの方法 (Part 1)

## 【商品を販売】

- チャンネルの提供している価値に直結した商品にする
- 例: ファッション関連のチャンネルで、Tシャツを売る(○)
- 例: YouTubeのハウツー動画で、Tシャツを売る(×)

## 【コンサルティング】

- 商品ではなく、サービスを提供する
- スキルや専門知識を教えて、収益を得る  
(1対1サポート、アドバイス)

# 収益化する5つの方法 (Part 1)

## 【イベント、セミナー】

- 特定分野で、チャンネルの名声と信頼度を高める
- イベントやセミナーで講演して、報酬を得られる
- 自らイベントを主催して、チケットを購入してもらう

## 【ライセンス】

- 自分の動画を、他の動画、CM、テレビでの使用を許可して報酬を得る
- 動画素材サイトに、動画を販売する

# 収益化する5つの方法 (Part 2)

## 【クラウドファンディング】

- メンバーシップサイトを自分で運営
- クラウドファンディングサイトを利用
- 継続的なサポートを希望する視聴者に、価値を提供し続けられる
- 特典と金額を変えて、複数のサービスを作る
- 動画単位で資金を提供してもらう
- 月額制で資金を提供してもらう

# 収益化する5つの方法 (Part 2)

## (メリット)

- コミュニティを次の段階に進めるチャンスになる
- 支援者との関係を深められる

## (ポイント)

- 提供する特典と価値を強調して、コミュニティの一員になってもらう
- 単なる資金集めだけでなく、コミュニティの発展を目指す