

見込み客を増やすためにYouTubeをやっている税理士が「増えたら困る」と言う理由とは？

ある税理士の話が、とても共感できたので共有したいと思います。

その税理士はYouTubeをやっていて、数万人の登録者がいる方です。

一般的に、YouTubeを始めると誰もが、できるだけたくさんの人に見られたい、登録者数を増やしたいと思うものですね。

チャンネルが伸びれば伸びるほど嬉しい、それが普通の感覚だと思います。

ところがその税理士はこう言うんです。

「増えたら困る」

え？ どういうこと？ と思いますよね(^o^;)

増えると有象無象の人が集まるからだという。

そういう人に対応しても成約にならないし、刺激にもならない。

無駄な時間を作らないためにも集まったら困る、と。

これ、すごく納得しました。

確かに数を追いかけていると対象外の人ばかりが増えて、本当に来てほしい人が埋もれてしまう。

結局、レベルの低い問い合わせ対応に追われて肝心の仕事ができなくなるなんてことになりかねません。

成約にもならない、刺激にもならない、そんな対応ばかりでは本末転倒ですよ。

でも絞ったからといって理想とする人は集まらない。

そこで必要になってくるのがコンテンツの質なんですよ。

量より質。

その税理士の情報によると日本より3～5年先に行くアメリカでは、量より質が主流になっているという。

今までのYouTubeを伸ばすコツとして「量をアップすれば、どれかがヒットする。そうしたらヒットした1本の動画から他の動画も見られるようになり、そのアカウント自体が伸びる」と言われていました。

私はこのやり方にずっと疑問を持っていたので、とても納得したんです。

量産することを優先すると、絶対に質は落ちますからね。

実際、そういった動画って見る側からすると「また同じような話か...」となってしまいます。

中身のない動画を100本作るより、本当に価値のある動画を1本作る方が、結果的に理想のお客さんを引き寄せることができると思っています。

そこで私は...

めっちゃ絞り込んだ動画をやろうと思っています。

私が対象とする人以外は、目にも触れないくらい絞り込みます。

業種や問題を絞り込むのはもちろん、前向きで熱心な人だけが見る動画にする。

そのために何をするかというと、動画の時間です。

1本1時間の動画にします。

1時間の動画を最後まで見る人は絶対、前向きで熱心で真剣な人だけですよね。

といっても、ただ単に長いだけでは誰も見なくなります(^^;)

そこで必要になってくるのがクオリティ。

「ええ！！？これ本当に無料！？？」

と唸るくらいに有益な内容にする。

むしろ有料級の内容を惜しみなく出していく。

そうすることで本気の人だけが残し、その人たちが次のステップに進んでくれるようになる。

こんな感じに量ではなく質に徹底的にこだわった動画を、今年中に1本アップするので、楽しみにしてください(^o^)

▼まとめ【量より質。絞り込みが理想の人を引き寄せる】
