

需要と供給について

こんにちは、松下です。

今回は、需要と供給について解説します。

需要とは、ある商品を買おうとすることで、そして供給とは、ある商品を売ろうとすることを言いますが、あなたがこれからYouTubeで大量のアクセスを集め、そして大量のアドセンス報酬を獲得するためには、この需要と供給の概念は非常に重要なものになりますので、最後までしっかりとご視聴ください。

それでは、張り切って参りましょう！

まずは、こちらをご覧ください。

この画像は、YouTubeを魚釣りに例えた場合のイラストになりますが、釣り人は防波堤で一生懸命釣りをしていますが、しかし、海の中には魚が1匹もいません。

この状態ですと、いくら一流の腕を持った釣り人でも、いくら高価な釣竿や美味しい餌を使ったとしても、魚は1匹も釣れないでしょう。

一方、こちらのイラストはどうでしょうか？

海の中に魚がたくさんいるのがわかります。

この状態ですと、おそらく一流の腕がなくても、高価な釣竿や美味しそうな餌を使わなくとも、魚はたくさん釣れるでしょう。

つまり簡単にいうと、需要のたくさんある場所で釣りをすれば、釣りの知識が無い子供でも、たくさんの魚を釣ることができると、そういうわけなんですね。

このことは、YouTubeでも全く同じことが言えます。

いくら一流のYouTuberだったとしても、いくら高価な機材や優れた人脈を使ったとしても、需要の無い動画をアップロードしていたら、誰も見てはくれないので。

逆に、動画初心者の小学生が、スマホだけで撮った動画でも、需要の多い動画をアップロードすれば、たくさんの人達に見てもらえるようになります。

このことは、多くの人達が知っているようで、意外と知らない事実でもあります。

では、需要の多い動画とは一体どんな動画なのでしょうか？

それは、あらかじめキーワードプランナーやGoogleトレンドなどのツールを使い、どのような動画が、現在需要があるのかを調べる必要があります。

需要を調べるツールに関しては、別の動画「需要を調べる3つのツール」で詳しく解説していますので、そちらをご覧ください。

最後に、需要と供給の話をすると、たまにこんな質問を受けることがあるんですけど、

「先生は別の動画で、自分が情熱持てるテーマをやったほうが成功しやすいと言ってましたが、僕が情熱持てるテーマはあまり需要がありません。そういう場合はどうしたらいいのでしょうか？」

という質問です。

確かにそういう場合は、成功することは難しいと思います。

なので、そういう場合は逆に、需要の多いテーマを見つけて、それに情熱を持つようにすればいいと思います。

「まずは需要を見つけそれに情熱を持つ」というスタンスです。

慣れないうちは少し難しいかもしれません、成功しているYouTuberのほとんどが、この法則に従って活動しています。

なのであなたも、ぜひ頑張って需要の多いテーマを見つけて、そしてそのテーマに情熱を持って活動してみてください。

以上が、需要と供給についての解説でしたが、いかがだったでしょうか？

需要と供給の概念を知ることで、大量のアクセスを集めることができるようになり、そして大量のアドセンス報酬を獲得することができるようになるので、ぜひ、参考にしてみてください。

というわけで、今回は以上になります。

最後までご視聴いただき、ありがとうございました。