

タイトルの付け方

今日は、タイトル戦略について解説していきます。

今回の概念を知らないとですね、動画をたくさんアップして、数打てば当たるみたいな形でやって、ようやく100本に1本くらいが、数万アクセスを超えました、みたいな、非常に効率の悪い動画の作り方しかできません。

しかし、今回の概念をしっかりと理解することによって、狙った通りのアクセスをたくさん取れる動画を作ることができるようになります。

YouTubeを攻略していくうえで、非常に大事な概念になりますので、ぜひ、最後までご視聴いただければと思います。

それではスタートしていきます。

YouTubeを攻略していくうえで、最も効率良くアクセスを集めるマインドセットを覚えておいてください。

それは「動画は、受注生産で行う」です。

多くの人は、自分の作りたい動画を作って、そこから「タイトルを決める」という方法を取るのですが、この方法は、アマチュアレベ

ルの、レベルが低いやり方なんですね。

私たちプロのYouTuberは、賢くアクセスを集めていきたいので、最初から需要のあるキーワードを見つけて、そこから動画を作るという方法を取ります。

この方法は、トヨタの受注生産制度と全く同じ方法になりますが、この方法で動画を作っていくことによって、アクセスを狙った通りにハズレなく、大量に集めていくことが出来るようになります。

Google検索で「YouTubeサジェスト」と検索してください。

すると、一番上位に「YouTubeサジェストから検索ワード候補を一括ダウンロード」というサイトが表示されるので、こちらをクリックします。

そうすると、このようなサイトが表示されるので、こちらの検索欄に、あなたがこれから作ろうとする動画のテーマを入力します。

例えば、あなたがこれからダイエットに関する動画を作るとしたら、検索窓に「ダイエット」と入力します。

すると、YouTubeで検索されている、ダイエットに関するキーワードの一覧が表示されますが、これが顧客の注文です。

特に、上位表示されている18個のキーワードが、頻繁に検索されている人気キーワードになりますので、基本的には、YouTubeサジェストに出てくるキーワードを参考に動画を作るようにしてください。

ステップ1で、キーワードを調べる。

そして、ステップ2で動画を作る。

この方法が、最も効率の良い動画の作り方になります。

例えば、「鬼滅の刃」というキーワードで動画をアップすると、作ったばかりの動画は、優先的にYouTubeのトップページに掲載されます。

そこで、どのくらいの時間再生されたかで、その動画のビデオランクが決まり、動画の露出の頻度が決まるという仕組みが取られます。

キーワードプランナーと検索してください。

サイトを開いたら、ログインします。

そして、「フレーム・ウェブサイト・カテゴリーを使用して新しいキーワードを検索」をクリックします。

そして、例えば、格闘技の動画を作りたいと考えた場合、「格闘技」と打ち込んで、リサーチをかけます。

すると、「格闘技」は1万～10万と書かれているので、これは、顧客の注文が少ないので、顧客の注文が少ない動画を作っても、アクセスを大量に集めることはできません。

「競馬の予想をしてみた」、「野球中継」などのタイトルで動画を作ったほうが、間違いなく、大量にアクセスを集めることができます。

ここで、大切なポイントがあります。

「受注すべきキーワードを、タイトルの一番最初に持ってくる」ということです。

例えば、私の生徒さんの「ウエハースに口の水分持ってかれたハムスター！おもしろ可愛いハムスター」という動画は、最初のほうのキーワードである「ウエハース 口」「水分持ってかれた」などで検索すると、一番上位に表示されますが、後ろの「可愛いハムスタ

一」のキーワードだと、残念ながら表示されません。

これは、YouTubeが基本的に検索キーワードの出現順位を、関連の高さで表示しているからです。

googleでも見てみましょう。

「ウエハース 口」で検索をすると、1番目に来ます。

「水分持ってたかいた」で検索すると、5番目まで下がってしまいます。

さらに「可愛いハムスター」で検索すると、残念ながら表示されません。

このように、googleやYouTubeは、タイトルの一番最初のキーワードが最重要視されるのです。

なので、需要のあるキーワードは必ず、一番左に持ってくるようにしてください。

繰り返しますが、YouTube攻略最大のコツは、キーワードが先、ビデオが後、ということです。

これさえ入ってしまえば、あなたがこれから24週間後には、大量にアクセスを手にすることができるようになります。

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。