

# YouTubeで集客するための3つの経路

YouTubeを使いどのようにして集客ができるのかと疑問に思っている方もいると思います。

ここではYouTubeからどのようにしてあなたの治療院に集客することができるのか。

そのためにどのようなツールを使えばより集客しやすい状態になるのか。

とすることをお話しします。

全部で3つありますので1つずつ解説をしていきます。

YouTubeを使って集客するためには3つの流れがあります。

- YouTube→ホームページ→来院
- ホームページ→YouTube→来院
- YouTube→LINE@→相談→来院

このような形です。

これらを1つずつ分解していけばあなたの治療院に足を運んでくれやすくなります。

## YouTube→ホームページ→来院

YouTubeを見てあなたのことを見つけます。

あなたの動画を見ることで興味がわきあなたに治療をしてほしいと思うようになります。

そこからホームページへ飛んで予約をする。

このパターンが1つ目です。

ここでの注意ポイントは

### **必ずその症状に合わせたページが必要**

俗に言う症状ページと呼ばれるものです。

腰痛のYouTubeを見つけたのにもかかわらず、ホームページをクリックすると顎関節症のページが出てきた。

極端な話ですがこのような状況になってしまうと集客につながる事はありません。

そこからわざわざあなたのホームページから腰痛のページを探そうという方は稀だからです。

あなたもわざわざそんな事はしないと思います。

僕も全くそんなことはしません。

なぜならば単純にめんどくさいですし、何のお店なのか？

と疑問に思ってしまう。

必ずあなたのYouTubeの内容に沿ったホームページが必要になってきます。

もし症状ページがないのであれば作ることができますので自分で作成するか業者に依頼をするようにしましょう。

## ホームページ→YouTube→来院

ホームページから見られて次にYouTubeの動画を見る。

そこで信頼関係を作って集客につなげると言うパターンです。

ここでは差別化の意味であなたと他のホームページを比べて選んでくれると言うイメージです。

今あなたの治療院の周辺にたくさんの競合がいると思います。

あなただけしかいないと言う事はほぼないでしょう。

そんな時に患者さんからすると何を基準にどこをどう選んでいいのか全くわかりません。

どのホームページもいいことが書いてあるし、選ぶ基準が全く判りません。

もし、あなたの治療院のYouTube動画ありあなたのことが理解をした上で来院それだとするとの強みになります。

あなたのことを知っていてあなたに見て欲しいと言う方が集まるからです。

この時に注意をしなければいけないことが、

あなたのYouTubeを見たとき他の方の動画が見えないようにしなければいけません。

たまにいらっしゃるのですが、YouTubeの動画をホームページに埋め込んでいて、終わったり途中で停止ををすると他の方のYouTube動画出てしまっていることがあります。

下の写真のようなイメージです。



これを関連動画と言いますがこのような状況になってしまうとあなたのホームページに入ってあなたの動画を見てくれるの変わらず他の方に浮気をしてしまう。

1番やってほしくないことが起きてしまいます。

テクニク的なことになりますがホームページのHTMLと呼ばれる部分のところに下の1文を入れるだけであなたの動画以外でないようにすることが可能です。

専門的な話になってしまうのでもしも業者さんを使われているのであればいちど相談をしてみてください。

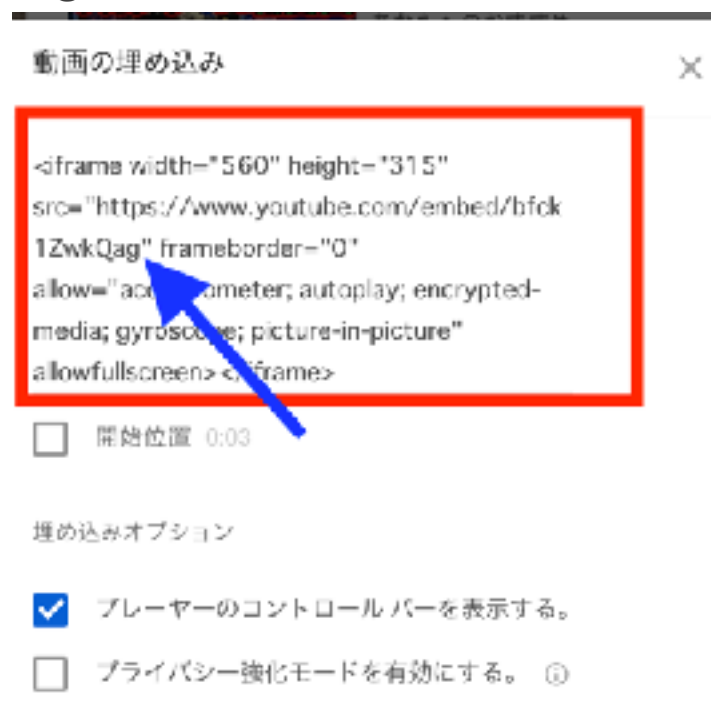
ホームページに埋め込みをされるのであれば必ずこの設定は必要になります。

自分ができる方は下に入れる内容とどこに入れるかの部分も説明していますので参考にしてください。

矢印の部分に

**?rel=0&modestbranding=1**

を入れ込むだけです。



動画の埋め込み

```
<iframe width="560" height="315"
src="https://www.youtube.com/embed/hfck
1ZwkQag" frameborder="0"
allow="accelerometer; autoplay; encrypted-
media; gyroscope; picture-in-picture"
allowfullscreen></iframe>
```

開始位置 0:03

埋め込みオプション

プレーヤーのコントロールバーを表示する。

プライバシー強化モードを有効にする。 ⓘ

## YouTube→LINE@→相談→来院

最後がLINEを経由して集客できる場合です。

全員がYouTubeを見て、ホームページを見てよし行こうとはなりません。

どうしても不安要素は100%払拭することができません。

- 本当に自分に合うのかな？
- 親身になってくれる先生なのかな？

など心配するところはたくさんあります。

そこでYouTube上でコメントをして質問をしてもらうのも決して悪くは無いのですが、できれば誰にも見られないLINEで相談を受け付けると言うことをお勧めします。

なぜならばコメントは全員に見られてしまうので、コメントしにくいと言う方も中にはいらっしゃるからです。

そのことを考えて質問しやすい状況を作り上げてあげることも大切です。

最終的にLINEで相談をすることで自分の治療院を紹介して集客につなげるのが目的となります。

相談をしてきた方全員が新規につながるわけではありませんが、一定数は必ずあなたの治療を受けてみたいと言う方が現れてくれます。

ある程度雛形を作っておけば連絡が来て相談をある程度した後に治療院を提案するという形を取ることもできます。

距離的に通えない方もいらっしゃいますし、一切集客につながらない質問もありますがそこはある程度我慢が必要です。

私が必ず集客につなげる際に使っている1つの文章がありますので参考にしてください。

例文)

『問い合わせありがとうございます。もしお悩みでしたら一度お体診させていただきましょうか？その方が確実に〇〇さんのお体に合わせてアドバイスできますよ。』

すごくシンプルですが、これくらいの方が患者さんに直接伝わってわかりやすく伝えることができます。

さて今回はYouTubeで自分の治療院に集客するための3つの経路についてお話しをしました。

最後にまとめさせていただくと

- 必ず悩みに合った症状のページを作る
- 他の方の動画出てこないようにHTMLに書き込みを加える
- LINE相談から集客につなげるための文章を考える

このような形で行っていただくとYouTubeで確実に集客できるようになります。