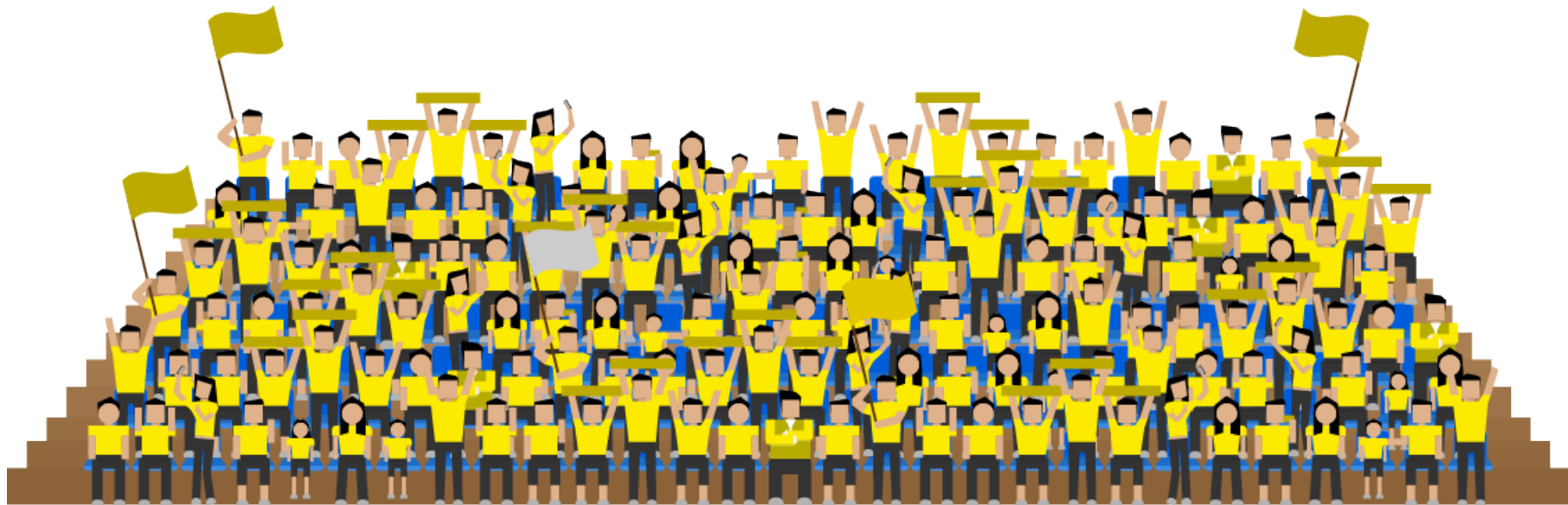


動画配信をフックにして集客～収益化

ファンクラブ運営に動画サイトを活用しよう！ 会員獲得・管理から会費の徴収まで行えます

株式会社アジャスト



動画を使ったファンクラブサイトとは？

アイドル、タレント、スポーツチーム、著名人などのファンクラブサイト、後援会サイトを運営し動画で収益化しましょう。

他で見ることができないメッセージや、特別なシーンやシチュエーションを知れることに対し、ファンは高いメリットを感じます。

- 限定のオフショット動画
- ライブや試合前、後の動画
- コーチの戦略解説
- ファンクラブサイト専用のメッセージ動画
- 試合やライブの動画

スマホで撮影したレベルのものでもOK！

このような動画を会員限定で配信できるのであれば、動画を使ったファンクラブサイトを構築し、会員情報の取得と、毎月定額の会費を会員さまからいただくことができるようになります。

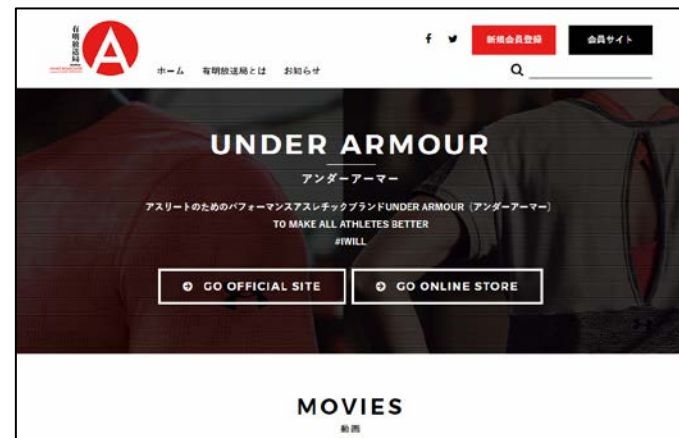
動画という直接的なコンテンツを提供することにより、通常のファンクラブに比べて、会員様がメリットを感じやすく、満足度も高くなります。



こんなサイトを作ることができます

アンダーアーマーの国内代理店、株式会社ドームさまでは、動画サイト構築システムソーシャルキャストを採用して、スポンサー契約を行われているチームのファンサイトを運営していただいております。

※各チームの試合動画に課金を行う形式



有明放送局
<https://ariake.tv/>

過去にはサッカーJFLチームが、ホームゲームを有料配信して成功した事例もございます。

※現在はJリーグに昇格したため、放映権の関係で中断。

YouTubeなどでの無料配信と何が違うのか？

- 1. 会員の属性を得ることができます。**
年齢、性別、居住地などの情報を登録時に得ることができます。非常に高いメリットです。
- 2. メールアドレスを取得できるので、お知らせメールなどを配信をすることができるようになります。**
属性と合わせてメールアドレスを取得できますので、こちらからのアプローチが可能になります。
- 3. 専用のサイトを持つことになりすから、広告や関連動画の紹介で視聴者が流出しません。**
YouTubeなどの場合は広告からの流出や、関連動画の表示を意図通り制御することができないため、無用な流出が避けられません。
- 4. 収益化できます。**
何より、会費という収益を得ることができるようになります。
- 5. すでにアップロード済みのYouTube動画も、専用の動画サイトに組み込むことができます。**
すでにYouTubeを活用している場合でも、YouTubeの動画を専用サイトで見せることもできます。
YouTubeの動画リストよりもわかりやすくまとめることが可能です。

上記のようなポイントにメリットを感じるのであれば、ファンクラブ型動画サイトを構築し、YouTubeからもう1歩踏み込んだ動画活用を検討してもよいでしょう。



動画をつかったファンクラブサイトの運営具体例

無料で見れる動画をうまく使って、会員を獲得しよう

アイドル、選手本人からの入会お願いメッセージを無料視聴可能にし、入会のフックにしましょう。

「ファンクラブ会費で得られた収益を何に使うか」という説明があると、ファン本人がどういう風に支援できるかをイメージできるのでなお良いです。

会費として毎月月額会費を徴収しよう

熱烈なファンであれば、会費が具体的にどのように役立つかを知るだけでも会費を払ってくれますが、**会費を払っている人しか見れない動画を配信**することで幅広いファン層からも会費を徴収することができます。

可能であれば、毎月、毎週、定期的に動画をアップすることで、プレミアム感を感じていただけるだけでなく、動画を通じたコミュニケーションによって熱烈なファンに育ててもらうことができます。

年会費のファンクラブと別運営でもOK

ファン専用動画サイト、と銘打てば、**年会費をもらっている既存のファンクラブと別に運営をし、年会費とは別の収益源**にすることもできます。



ライブ放送の販売も可能！

最近では事例が増えてきたライブ放送の有料販売を行うこともできます。

- 試合の生中継
- スタジオからのライブや練習風景を生放送
- オリジナルのトーク番組なども実施できます

ライブ放送を行うためには、別途専用のシステムを組み合わせる必要がありますが、会員が増えてきた際には非常に有効な収益源になるでしょう。

The screenshot shows a live broadcast interface for a baseball game. At the top, there is a navigation bar with a logo on the left, social media icons (Facebook and Twitter), and buttons for '新規会員登録' (New Member Registration) and '会員サイト' (Member Site). Below the navigation bar, there are links for 'ホーム' (Home), '有明放送局とは' (About Akihabara Broadcasting Station), and 'お知らせ' (Notice). A search bar is also present.

The main content area is titled 'PICKUP & NEW' and displays a scorecard for a game between the '巨人3軍' (Giants 3rd Team) and '愛媛マンダリンパイレーツ' (Ehime Mandarin Pirates). The score is 3-1 in favor of the Giants. The scorecard shows the following statistics:

巨人3軍	愛媛マンダリンパイレーツ
1	1
2	3
3	5
4	9
5	2
6	7
7	5
8	P
9	3

The scorecard also lists the following players:

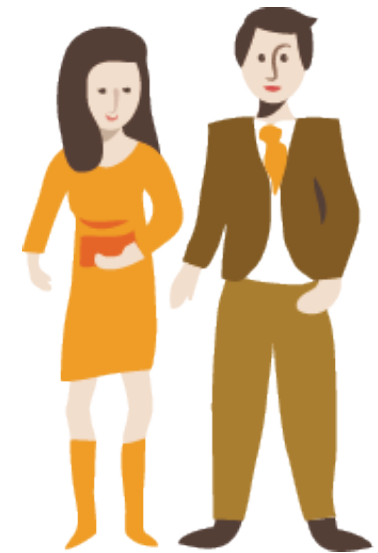
巨人3軍	愛媛マンダリンパイレーツ
松川マ	ポ
坂加和	村
藤田崎	MP
澤島井	MP

At the bottom of the interface, there is a 'TITLE' section with the text: '2017年8月29日 四国アイランドリーグplus 愛媛マンダリンパイレーツ vs 読売ジャイアンツ3軍'.

ソーシャルキャストを利用すれば、ここまでご紹介した機能だけでなく、以下のことも実施できます。

1. **ファンクラブサイトでのお知らせができます**
チケットやグッズ販売サイトへの誘導、イベント告知も行えます。
2. **会員限定のお知らせも可能**
限定グッズや限定イベントの告知も可能です。
3. **各種説明ページのアップ**
規約や会員特典、FAQなどの説明ページも準備できます。
4. **3段階の会員種別を使い分けることができます**
 - ・ **訪問者** (動画サイトに来てくれた方・登録などなし)
ログインなしで視聴できる動画のみ見られる
 - ・ **無料会員**
会員登録を行うことで、会員向け無料動画のみ視聴できる
 - ・ **有料会員** (月額課金)
有料課金を行ってくれた方が見られる動画を視聴可能

ソーシャルキャスト
socialcast



<http://socialcast.jp>

そのほか多数の機能をもった動画ファンクラブサイトを構築可能です。

簡単に損益分岐を計算してみます。

ソーシャルキャストは月額48000円、税込みだと月額51840円で利用できます。
会費を月額500円、決済手数料を10%とすると、

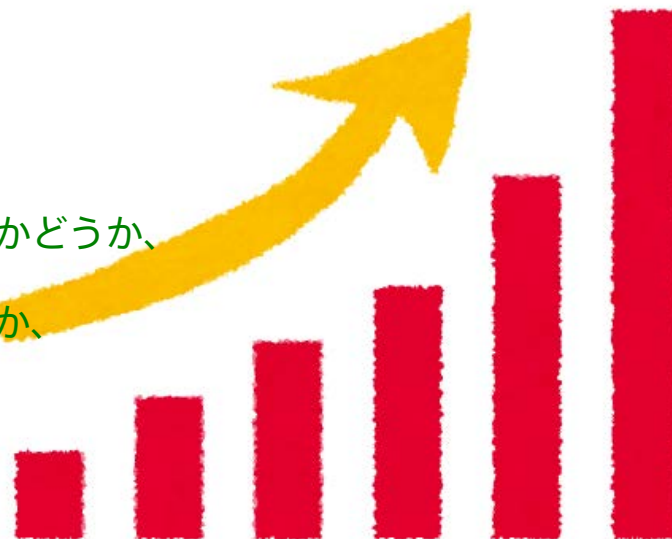
$$500 \times 0.9 = 450 \text{円}$$

$$51840 \div 450 = 115.2$$

116名の会員を得ることで対システム利用費としては月次黒字化することになります。
ここに、どの程度の管理人件費をかけるかによって損益分岐点を出すことができるでしょう。

※会費の金額設定は自由に行えます

月額費500円として、116名の会員を集めるのが難しいのかどうか、
また会員との関係性の強化からプラスになる売り上げ
(グッズ販売やライブチケット販売など)をどうとらえるか、
という点も考慮に入れる必要がありそうです。



お問い合わせやご質問の窓口はこちらです

お問い合わせやご質問は、以下サイトのお問い合わせフォームよりお願いいたします。

開発・販売元

株式会社アジャスト ソーシャルキャスト担当まで

<http://socialcast.jp>

具体的なご相談や、もう少し詳しくイメージしたい、
など、お気軽にご連絡いただければ幸いです！





社名	株式会社 アジャスト (ADjust.Co.Ltd.)
所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿6-28-7 新宿イーストコート2階 TEL : 03-5291-9538 FAX : 03-3200-4398 Webサイト : http://www.adjust.ne.jp/
設立	1986年1月1日 創業 1995年8月22日 有限会社化 2001年3月16日 株式会社化
代表取締役	渡邊 隆
資本金	4,870万円
社員数	36名 (2017年6月現在)
ライセンス	プライバシーマーク10821936(06)