

本命講座に理想の顧客を集める！ 電子出版戦略

ゴールから逆算して
～見込客リストを集めよう！～

一般社団法人 ベストライフアカデミー



Best Life Academy

Best Life Academy

ミッションとビジョン

ミッション

応援する人が、豊かになる社会を作る

ビジョン

目を輝かせて、夢を語る大人が恰好いい！と自慢できる日本にする。

バリュー

1. 安心・応援・ポジティブな場をつくろう
2. 夢を応援する人になろう
3. 未来から逆算してゴールを決めよう
4. 楽しいと感じられることをもっともっと増やそう
5. 最高の人生を生きよう

株式会社サイラスコンサルティング代表
星野 友絵

出版は、
あなたのポジションを決める
大切な手段です。

出版して、
何が出来るようになり、
どんな人になりたいですか？



出版してどんなポジションを
獲得したいですか？

あなたの
本命講座は何ですか？

あなたは、
電子出版をする事で
何を得たいですか？

電子書籍市場、2019年度は3,473億円



有料電子書籍の利用率は年々増加



2020年実績

紙書籍 6661億円
 電子書籍 401億円
 電子コミック 3420億円

電子出版のメリット

1. 自分でコントロールできる
 - * 個人の出版社
2. ストック型のコンテンツになる
 - * ブランディングとマーケティング
3. ニッチなコンテンツが売り物になる
 - * 3万文字程度

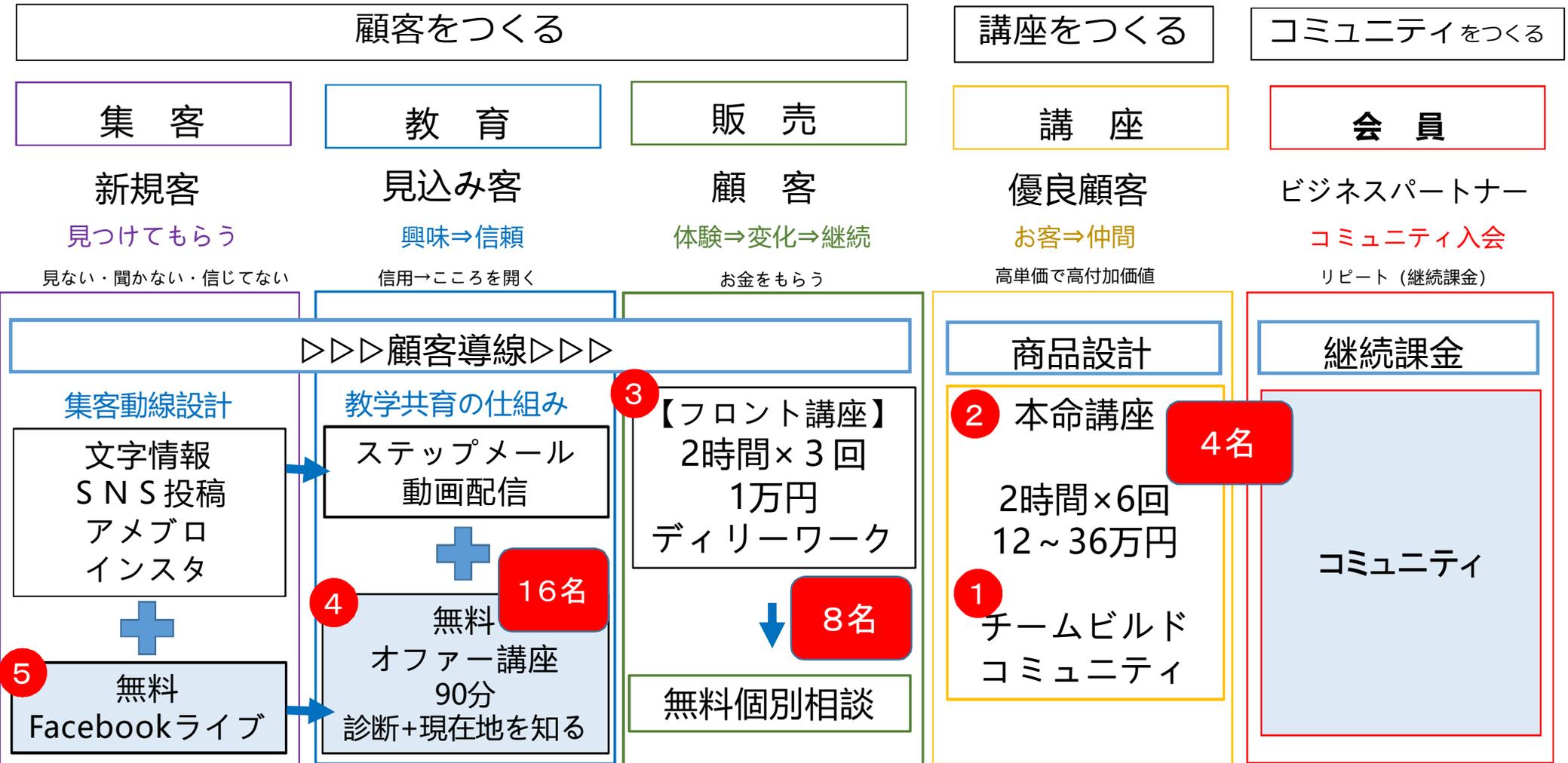
電子書籍を出すことによるリスト獲得

1. 電子書籍をプレゼントキャンペーンでリスト獲得
2. 電子書籍のダウンロード数を上げて、書籍からリスト獲得

オンライン講座の作り方

ゴールから設計する

スタート



集客の仕組み

1. 共感を生む

1) 人間力 2) ミッション・ビジョン

2. 見つけてもらう⇒毎日投稿

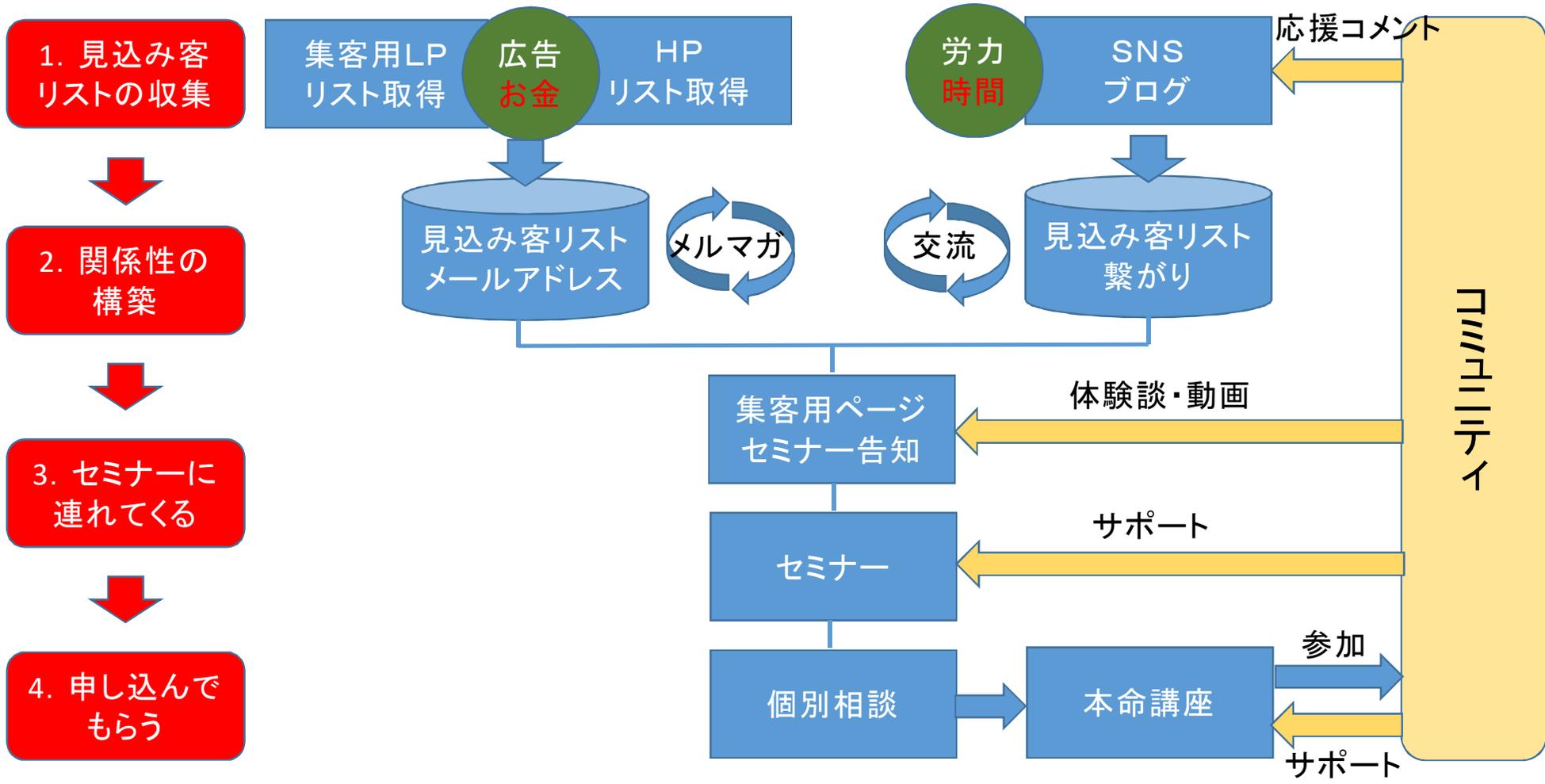
1) Facebook 2) Instagram 3) TikTok 4) アメブロ 5) 広告

3. 興味を持つ⇒LINE・メルマガ登録 100人

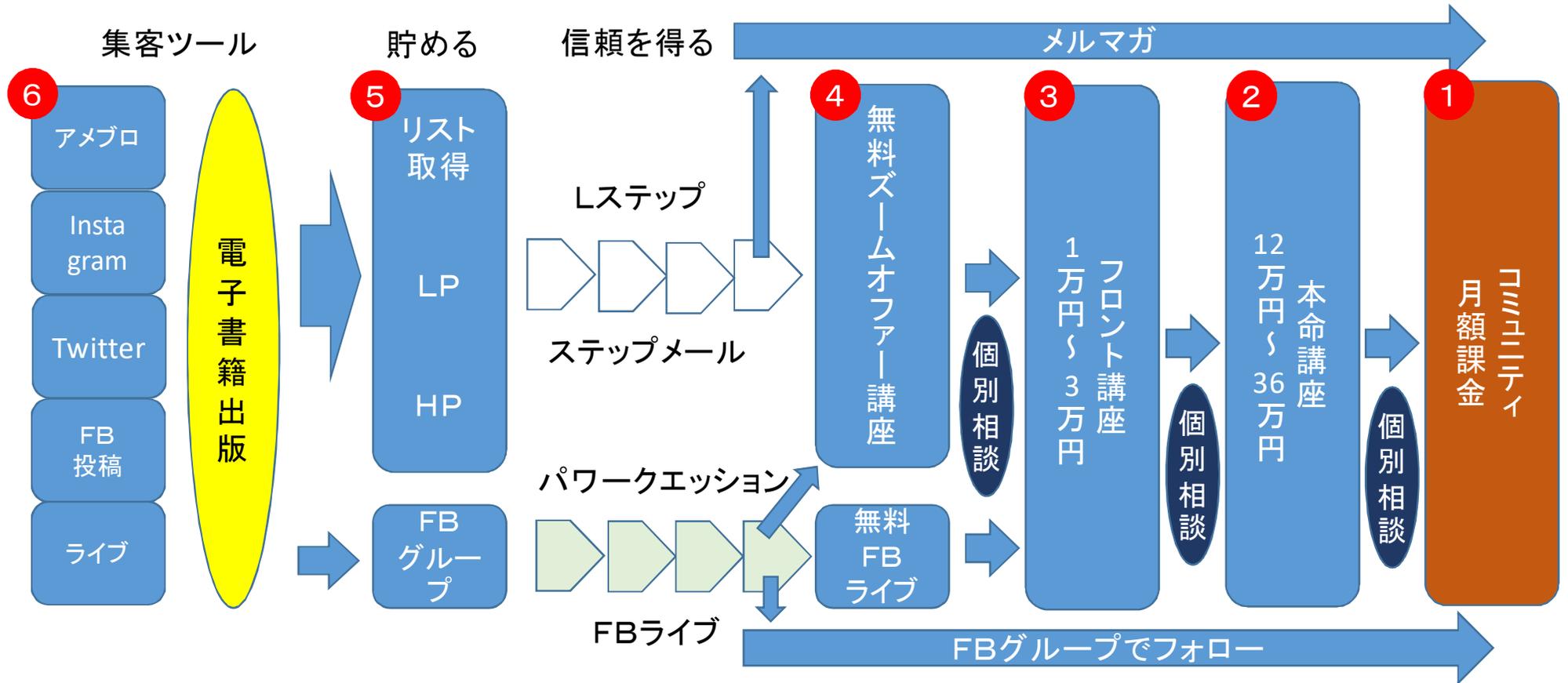
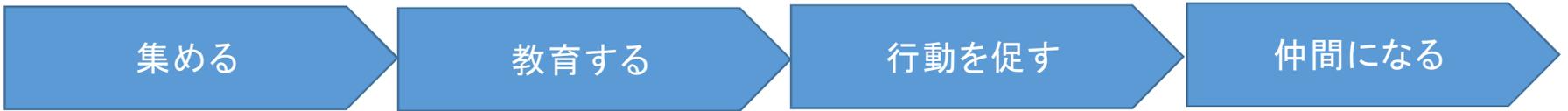
1) 診断ツール 2) プレゼント・特典 3) ランディングページ 4) ステップメール

4. オファー講座、フロント講座への誘導 10人

5. クロージング率を上げる 50%



ゴールから逆算しよう！！



Kindleマーケティング

1. 企画を考える
2. 本命商品を決める
3. 目次構成
4. 原稿
5. タイトル
6. 表紙
7. 電子書籍化
8. キンドル登録
9. リストマーケティング
10. オファー講座へ誘導
11. フロント講座
12. 本命講座

1. 企画を考える

1. ダウンロード数からリスト取得率を考える

1) 有料電子書籍 10～40%

2) 無料電子書籍 1～3%

2. ターゲットのペルソナを明確にする

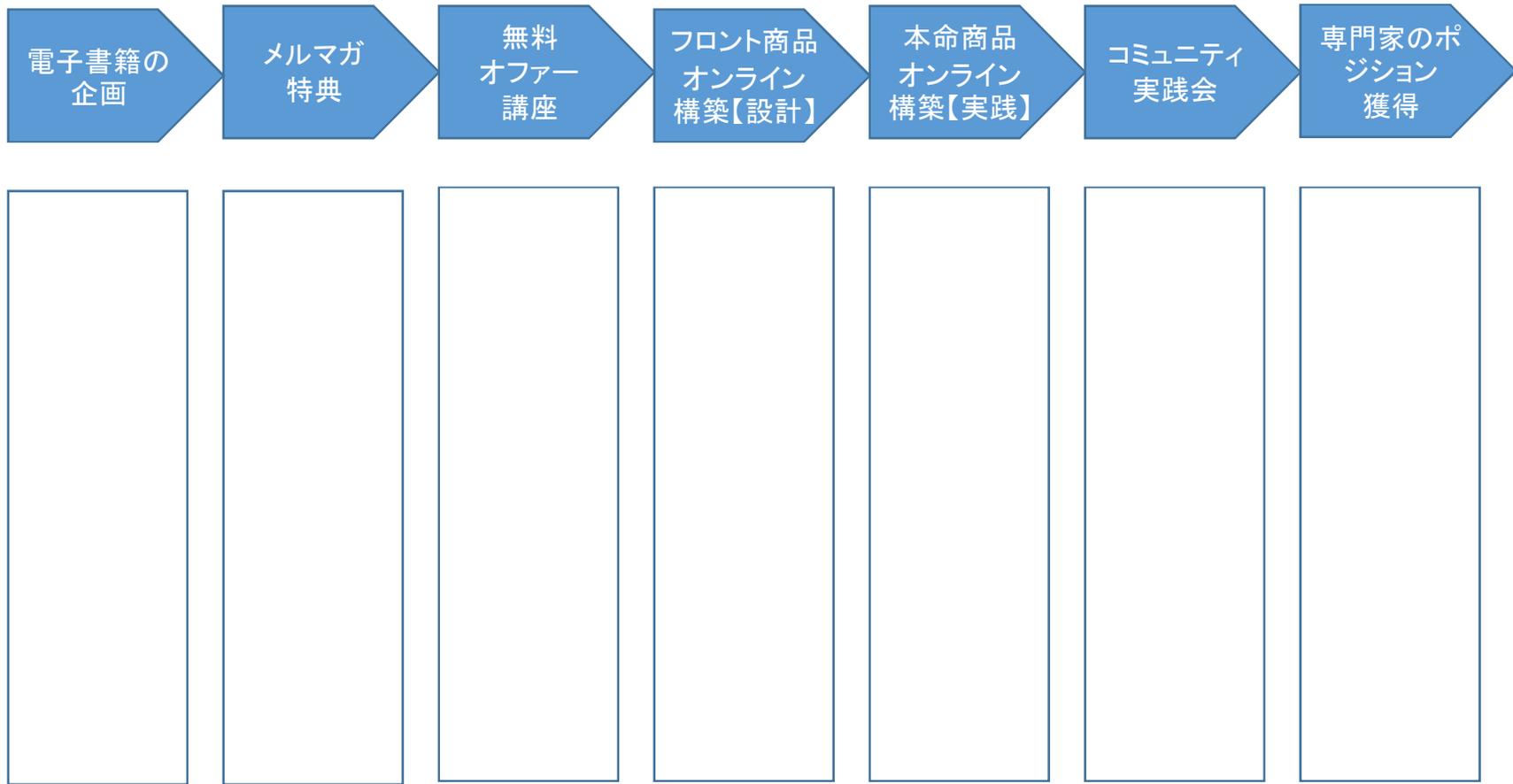
3. ターゲットが欲しがっているゴールに刺さる内容にする

4. 本命商品が売れる企画

2. 本命商品を決める

1. 最初に本命商品を考える
2. リストを集めるための特典を作る
3. 集客動線設計 メルマガ、ステップメール
4. 電子書籍の企画、方向性を決める

ゴールから逆算しよう



3. 目次構成

1. 本命商品を買ってもらうためのストーリー(目次)を作る

1) ターゲットの悩み

2) ゴールを示す ビフォーアフター

3) Why: ミッション なぜこの本を出そうと思ったか

4) What: コンテンツの内容

5) How: どうやってやるか?

6) Do: すぐに行動を起こそう ⇒ リスト、オファー講座、個別相談

4. 原稿

1. メルマガに登録してもらおう原稿を書く
 - 1) ノウハウがしっかりしている
 - 2) エピソードが分かりやすい ビフォーアフター
 - 3) 自分にもできそう
 - 4) 共感できる
 - 5) ゴールが明確

2. Kindleで表示される説明文を書く
 - 1) ターゲット ビフォーアフター
 - 2) 目次 内容抜粋
 - 3) 著者プロフィール

5. タイトル、表紙

1. 選ばれる要素
2. 見つけてもらう
3. 信頼してもらう
4. ポジション獲得のためのツール

6. 電子書籍化 & キンドル登録

PDF ファイルを EPUB 形式に変換



kindle direct publishing 本棚 | レポート | コミュニティ | KDP セレクト

Kindle 本の詳細 i 実行中...	Kindle 本のコンテンツ i 開始されていません...	Kindle 本の価格設定 i 開始されていません...
-------------------------	----------------------------------	---------------------------------

言語 電子書籍の主な言語 (その本が書かれている言語) を選択します。Kindle でサポートされている言語については、こちらをご覧ください。*

日本語

本のタイトル 本のタイトルを表紙に掲載されるとおりに入力します。

本のタイトル

タイトルのフリガナ 本のタイトルのフリガナをカタカナで入力してください。

ローマ字 本のタイトルをローマ字または英語で入力してください。括弧、ピリオド、コンマ、アポストロフィなど、一部の記号は使用できません。

サブタイトル (オプション)

7. Kindleリストマーケティング

1. リザストでLP作成
2. 登録特典を用意する
3. メルマガ & ステップメール
4. 電子書籍内にメルマガ登録誘導ページをつくる

7. Kindleリストマーケティング

1) リザストでLP作成

リスト取り用ページ（登録・申し込み等）

①キャッチコピー

②説明文
—メリットなど

③画像・
動画等

④登録フォーム

⑤自己紹介・実績など

⑥お客様の声・推薦者の声

⑦登録フォーム

1. ターゲット・キャッチコピー
2. 説明文、ビフォーアフター
3. 画像
4. 登録フォーム
5. 自己紹介、実績
6. お客様の声、推薦の声
7. 具体的な行動の喚起

7. Kindleリストマーケティング

2) 登録特典を用意する

1. PDFでさらにコンテンツを詳しく紹介
2. 動画プレゼント
3. 無料相談、コンサル
4. 無料講座招待
5. 診断ツールプレゼント
6. FBグループ招待
7. 無料ライブ招待

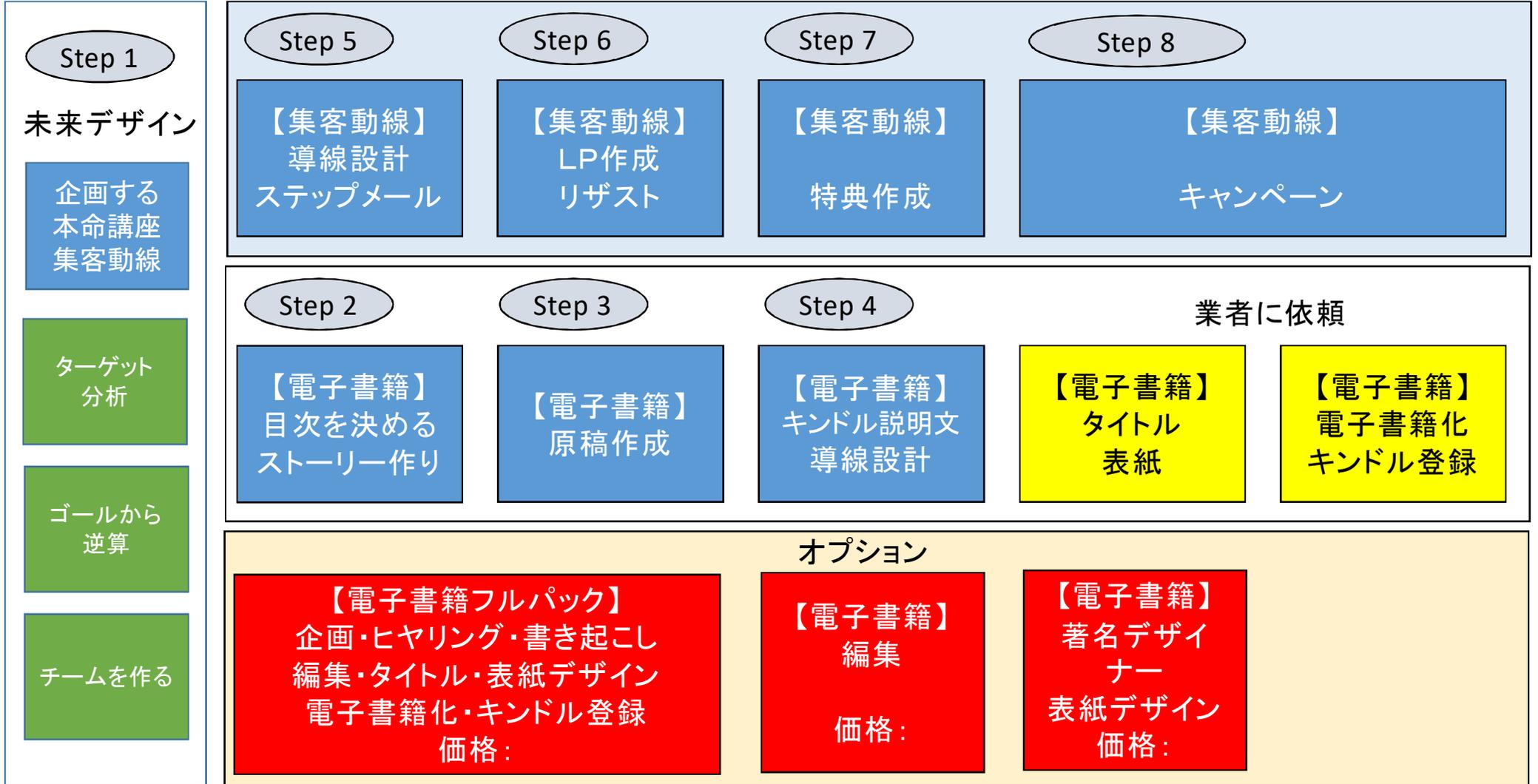
7. Kindleリストマーケティング

3) メルマガ、ステップメール

1. 登録後のステップメールを準備する
 - 1) 登録お礼
 - 2) 登録特典のお知らせ
 - 3) 新たなノウハウ
 - 4) 質問&回答
 - 5) メルマガを読んでもくれたお礼
 - 6) メルマガへの移行

		4月	5月	6月	7月
1. コンテンツ	ターゲット設定	←→			
	ゴール設定	←→			
	目次を決める		←→		
	原稿作成		←→		
	表装デザイン		←→		
	編集		←→		
2. アマゾン	EPUB形式変換			←→	
	KDP出版手続			←→	
3. リストマーケティング	集客誘導ページ作成		←→	→	
	上位にあげる仕組み			←→	→
	LP作成			←→	
	キャンペーン			←→	←→
	プレゼント				←→
	リスト集め	←	→	→	→
Copyright ©2021 Izuru Maeda All Rights Reserved					28

キンドルマーケティング講座



キンドルマーケティングカリキュラム

説明会 3月22日(月)13時～15時

1回目 未来デザイン(リストマーケティング) 4月9日(金)13時～15時 前田

2回目 【電子書籍】目次を決める 4月16日(金)13時～15時 星野

3回目 【電子書籍】原稿作成 4月23日(金)13時～15時 星野

4回目 【電子書籍】導線設計 キンドル説明文 5月14日(金) 星野

* 【電子書籍】売れるタイトル 表紙デザイン(業者依頼)

* 【電子書籍】電子書籍化 キンドル登録(業者依頼)

5回目 【集客動線】ステップメール作成 5月28日(金)13時～15時 大沢

6回目 【集客動線】LP作成 6月11日(金)13時～15時 大沢

7回目 【集客動線】特典作成 6月25日(金)13時～15時 大沢

<出版>

8回目【集客動線】集客を始めよう 7月9日(金)13時～15時 大沢