



# 購入ボタンをポチらせる キンドル本の内容紹介の書き方

presented by Ayumi Goto



・著作権について

本冊子並びに本冊子の表記は、著作権法で保護されている著作物です。

本冊子の著作権は発行者【あなたの名前】にあります。

本冊子の使用に関して、以下の点を十分ご注意ください。

・使用承諾に関する契約

本契約は、本冊子を持つ個人・法人（以下甲）と発行者（以下乙）との間での契約です。

本冊子を甲が受理し開封したことにより、以下の契約に同意したことになります。

第一条 本契約の目的

乙が本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が使用する権利を承諾するものです。

ただし、使用は非独占的なものに限られます。

第二条 禁止事項

本冊子に含まれる一切の情報は、著作権法によって保護されます。

本冊子に含まれる情報を、甲は乙の書面による事前許可なくして出版・講演活動およびメディア配信などによって一般公開することを禁じます。

また、電子メディアによる配信等で一般公開することを禁じています。

特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。

甲は自らの所属する会社や組織においてのみ、本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第三条 損害賠償

甲が本契約の二条に反し、乙に損害が生じた場合には、

乙は甲に対し違約金を請求する権利を有するものとします。

第四条 契約の解除

甲が本契約に反したと乙が判断した場合は、

乙は使用承諾に関する契約を解除することができるものとします。

第五条 免責事項

本冊子に含まれる情報の使用責任の一切は甲にあり、

この情報により甲に損害が生じても、乙は一切の責任を問われません。

【推奨環境】 このレポート上に書かれている URL はクリックできます。

できない場合は 最新の AdobeReader をダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>







Kindleストアで読みたい電子書籍を探している人は、

本の内容紹介（説明文）を必ず読みます。

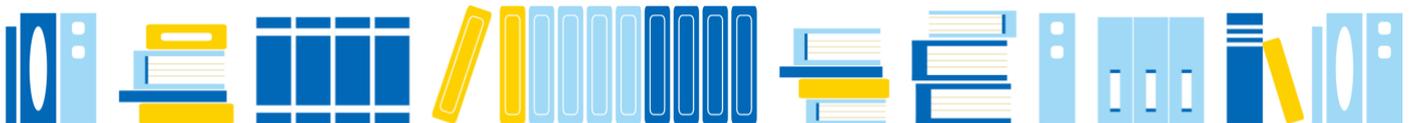
Kindleストアで気になる表紙をクリックしたら、

まず、内容紹介を読んでその先の続きを読もうかどうか決めます。

電子書籍の内容紹介が読者の第一印象になるんですね。

そのため、内容をしっかり説明してある電子書籍は

読者の興味をかきたて、購入まで誘導することができます。



## 1 : 内容紹介の書き方

内容紹介は 4000 文字まで入力できますが、  
4000 文字を MAX で使う必要はありません。

売れている電子書籍をリサーチしてみると、  
書籍のまえがきを転載している人や目次を表示させている人もいます。

わたしは、この内容紹介（説明文）は  
「電子書籍の広告ページ（セールスレター）」と考えて、  
文章を作成しています。

マーケティングを意識したセールスレター（広告文）には、  
お決まりの型があります。

「PREP 法」や「PASONA の法則」と言うものです。



## 2 : PREP 法・PASONA の法則とは

型通りに文章を書き進めると、最後まで精読され  
購入意欲を高めるセールスレターがかけるとい  
うライティングの法則です。

### ●PREP 法

PREP 法は、「結論 (Point)」→「理由 (Reason)」→「具体例 (Example)」  
→「結論 (Point)」という流れで文章を書き進めます。

**P**oint : 結論 (最初に結論を述べる)

**R**eason : 理由 (「なぜなら」という理由を説明する)

**E**xample : 具体例 (「例えば」と具体的な例で説明する)

**P**oint : 結論→ (「つまり」と最後にもう一度結論を言う)

頭文字を取って「PREP 法」といいます。



## ● PASONA の法則

PASONA の法則は、「Problem（問題提起）」「Agitation（問題強調）」→  
「Solution（解決策の提案）」→「Narrow down（緊急性）」→「Action（行動を促す）」という流れで文章を書き進めます。

**P**roblem : 問題提起

**A**gitation : 問題を強調してあおる

**S**olution : 解決策を提示し証拠を見せる

**N**arrow down : 緊急性・限定性で追い込む

**A**ction : 行動を促す

頭文字を取って「PASONA の法則」といいます。



## <PASONA の法則の例文>

わたしの電子書籍『売れない電子書籍を売る方法』の内容説明は、  
PASONA の法則を使って書きました。

==== 内容紹介の全文はこちら（458文字）====

あなたは「自分の電子書籍はなんで売れないんだろう？」と  
あきらめていませんか？

同じような内容なのにベストセラーになってうらやましい・・・

何がどう違うのか？

どうやったら売れるようになるのか？

気になりますよね。

実は、売れない電子書籍は、あるテコ入れをすることで

売れる電子書籍に生まれかわります！！！！

あるテコ入れとは、3つあります。





善は、急げデス！！

あなたの電子書籍をリニューアルして、

これまで稼げていなかった分までがつつり印税を手に入れてくださいね！

====ここまで====



**PASONA の法則**の各パートはこのような文章に分かれています。

**【Problem : 問題提起】**

あなたは「自分の電子書籍はなんで売れないんだろう？」と

あきらめていませんか？

**【Agitation : 問題を強調してあおる】**

同じような内容なのにベストセラーになってうらやましい・・・

何がどう違うのか？

どうやったら売れるようになるのか？

気になりますよね。

**【Solution : 解決策を提示し証拠を見せる】**

実は、売れない電子書籍は、あるテコ入れをすることで

売れる電子書籍に生まれかわります！！！！





あなたの電子書籍は、今すぐ3つのデコ入れをするだけで

あっという間に「お金を生み出す自動販売機」に早変わりしますよ！

**【Action : 行動を促す】**

良いことは即実行しましょう！

善は、急げデス！！

あなたの電子書籍をリニューアルして、

これまで稼げていなかった分までがっつり印税を手に入れてくださいね！



たった458文字という短い文章の中で

- 誰のための本なのか（ターゲット）
- 読者が知りたい解決策
- この本を読んだ後の理想の姿（ベネフィット）

が、ちゃんと書かれています。

さらに、PASONAの法則で書いた紹介文の下に

本の目次を入れておくと、具体的な本の内容が一目瞭然です！

ここで一手間かけるかかけないかで

あなたのKindle本の販売数に影響してきます。

内容紹介って、けっこうめんどくさがって雑に書く人が多いですが

無料で広告を打てるセールスページだと思って書いてくださいね。

【キン☆サポ】後藤あゆみ

