

投票特典 1

仕事の受注が取れる 特化型新キンドル出版の 書き方マニュアル (PDF)



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 後藤あゆみ にあります。本冊子の使用に関して、以下の点を十分ご留意ください。

・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。甲は本人においてのみ、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。

**本レポートは秘匿性の高い内容となっておりますので
SNS や媒体でのシェアなど、口外厳禁でお願いいたします。**

ごあいさつ



この度は、メルぞう主催第 32 回無料コンテンツ大賞に投票してくださり
ありがとうございました。みなさまのおかげで優秀賞を受賞できました。
これからも、皆様のビジネスのお役に立てる情報を発信してまいります。
今後とも、どうぞよろしくお願いいたします。

はじめに

憧れの印税収入を期待してキンドル出版したものの、1冊出したくらいでは稼げないという事実を、あなたはもう経験したかもしれません。

まれに1冊目が大ヒットして数万円の印税を稼ぐ人もいますが、報酬の少なさにがっかりして辞めてしまう方がとても多いです。

印税だけをあてにしていると稼げる金額なんてたかが知れています。ですが、キンドル本は作り方次第で、高額報酬を獲得できる優秀なビジネスツールになります。

当マニュアルでは、読者から直接仕事の依頼をいただくための

「信頼を獲得する」キンドル本の作り方を解説します。

あなたの状況に置き換えて、手を動かしてみてください。

■ 【あゆ式】 仕事の受注が取れるキンドル本を書く手順



「仕事の受注が取れるキンドル本」を書くといっても、作業自体はどんなキンドル本を書くときも同じです。

仕事の受注を取るには、大きく 2 つのポイントがあります。

1 つ目は、読者さんが知りたい情報の答えを「ていねいに」書いておくことです。この工程表にある「作成」のパートで、ていねいすぎるほどていねいに書くことが成功の秘訣です。

そして**2つ目は、「仕掛けを用意する」ということ**。読者さんと直接繋がれる窓口を作っておくことです。

売り込みは一切不要。

メールアドレスやお問い合わせフォームを準備して、読者が本を読んだ後、あなたとコンタクトを取りたいくなるような文章の書き方をします。

KINDLE DIRECT PUBLISHING

読者から信頼を獲得できるキンドル本の作り方

仕事を依頼する方 = 何かに困っている方


- 1 読者が知りたい情報を「ていねいに」書いておく
- 2 仕事を受注するために本の中に仕掛けを用意する

セールスライティング
マーケティング知識

なんの営業もせずに、
Amazonで販売している電子書籍が
お客様を連れてきてくれる！

売り込み不要

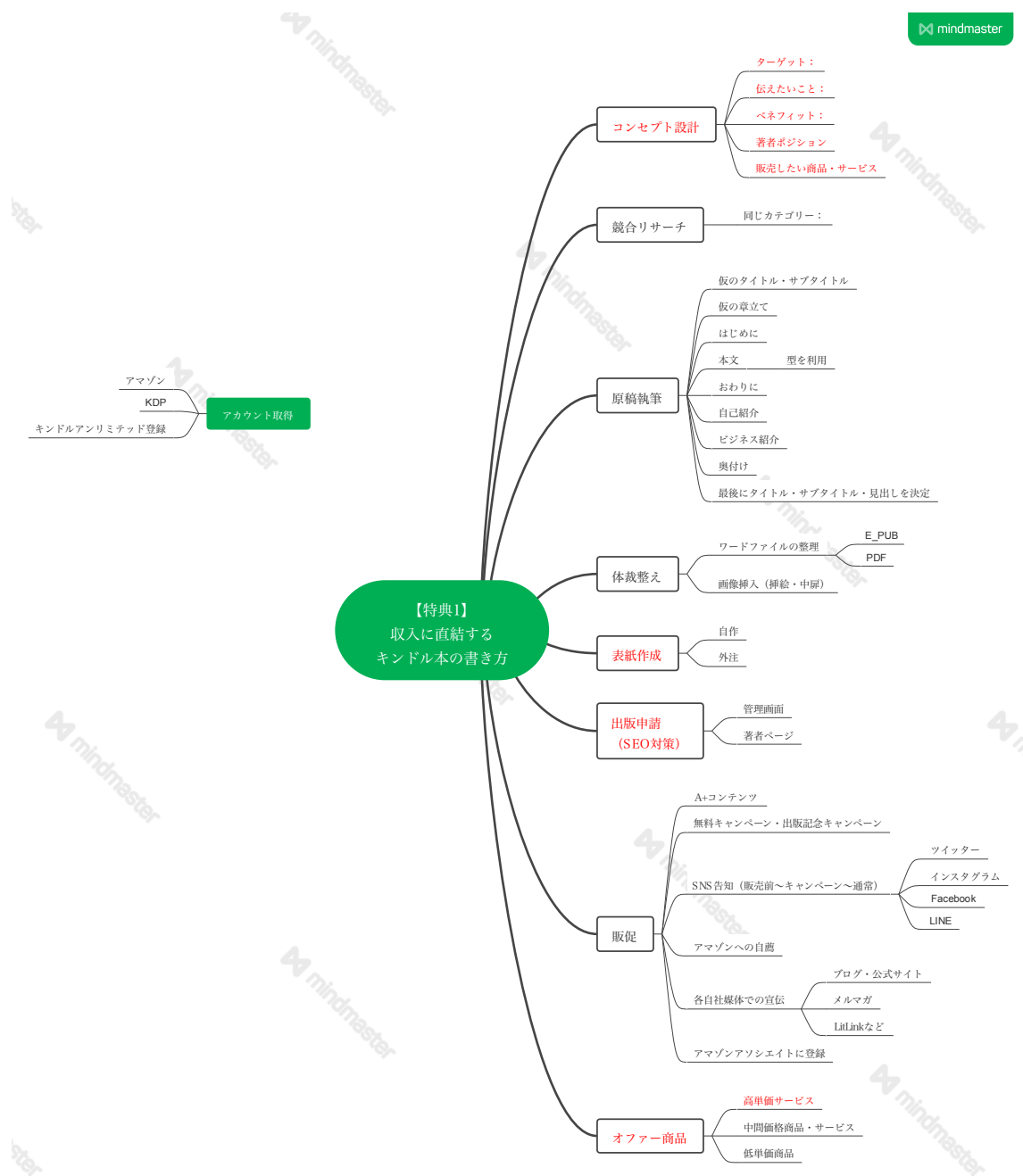
©2023 Ayumi Goto



■ 【あゆ式】 仕事の受注が取れるキンドル本の作り方

「仕事の受注が取れるキンドル本」に必要な項目を

マインドマップにまとめました。(赤色は特に重要)



仕事の受注が取れるキンドル本を作る上で

絶対に外せない重要なポイントが 3 つあります。

1 : コンセプト設計

2 : 表紙作成

3 : SEO 対策

ここで「原稿執筆」を重要なポイントとしないのは、**内容が充実していること**

はキンドル出版をする上で当たり前の話で、**ていねいに書くことが大前提**なの

であえて入れていません。

では、1 つずつ解説します。

1：コンセプト設計

コンセプト設計では、自分の「**ビジネス軸**」をはっきりさせます。ぶれないビジネス軸が、そのままキンドル本のテーマになります。

■ターゲット

誰に読んで欲しいのか？誰に商品・サービスを買って欲しいのか？

■伝えたいこと

あなたのどんなビジネス（本）が読者の役に立てるのか？

■ベネフィット

あなたのビジネス（本）を手に入れた読者はどんな未来が得られるのか？

■著者ポジション

何の専門家・プロが本を書いているのか？

■販売したい商品・サービス

読者に提供したい商品・サービスは何か？

「仕事の受注が取れるキンドル本」のコンセプトは、すばりあなたのビジネスのコンセプトです。

キンドル本のコンセプト=ビジネスのコンセプト

コンセプトがあやふやなままキンドル本を書き始めると、一体何を言いたかったんだっけ？と、自分でもわからなくなってしまう。自分でもわからないのに、読者に伝わるはずがありません。

あなたのビジネスや読者に提供できる情報、知見を**ていねいに書く**こと。

初心者や未経験者が読んでも理解できるくらい親切**ていねいに書く**ことが大事です。

2：表紙作成

「キンドル出版は表紙が 9 割」といわれています。とはいえ、素人感満載の表紙でも売れる本は売れていますので、9 割というのは言いすぎかもしれません。

ですが、仕事の受注が取れるキンドル本の場合、表紙デザインの重要度はかなり高いとわたしは実感しています。

なぜなら、キンドル本から仕事を受注するには「その道のプロが書いている本」だと読者に認知してもらう必要があるからです。

身なりを整えることは、大事。

あなたのことを知らない人に本を手にとってもらい、そこから仕事を受注するので「信頼を獲得する手段」としても表紙はかなり影響します。

3：SEO 対策

Amazon キンドルはご存知の通り、世界中から人が集まる巨大プラットフォームの本屋さんです。読者も多ければ、販売している書籍も街の本屋さんと比較にならないほど大量にあります。

そんな中で、知名度もない一般人のわたしたちの本を読者に見つけてもらうには、**キンドル本=WEB 媒体**という特性を理解して、施策を打つ必要があります。

要は、あなたのキンドル本を**キンドルストアの目立つ場所に置いてもらうこと**、読者の**検索にヒットさせること**を目的とした「**SEO 対策**」が必須です。

キンドル SEO 対策には、

内的 SEO（書籍内で行う SEO 対策） → **メタデータ入力時のキーワード選定**

外的 SEO（書籍以外で行う SEO 対策） → **販売実績を伸ばす**

の 2 つの側面があります。

内的 SEO のポイントは、「**読者がどんな言葉を使って本を探すのか**」を想像してキーワードを探すこと。

メタデータとは、本の出版申請時に管理画面に入力する情報のことで、アマゾン内部で管理する商品データとなります。

外的 SEO のポイントは書籍以外で行います。具体的には、販売実績を伸ばすことです。キンドル本の販売実績が上がるとストアの中で本の露出が増えます。

- 検索ページで上位に表示される
- 販売ページのレコメンド機能に表示される

など、キンドルストア内での広告効果が期待できるというわけです。

■ 【あゆ式】 仕事の受注が取れるキンドル本の書き方

「かんじんの本の書き方がわからない」という方には

「文章の型に当てはめて書く」ことをお勧めしています。

一般的にセールスレターに使われる「ライティングの型」にのせて書きます。

セールスレターは商品の購入に導くため心理作戦を使って最後に「オファー」

をかけますが【あゆ式】 仕事の受注が取れるキンドル本の書き方では「オファ

ー」はしません。セールスや売り込みをしなくても「必要な人には届くから」

です。

マーケティングの勉強をしている人なら「DRM（ダイレクトレスポンスマーケ

ティング）」という言葉をご存知でしょう。

見込み客を集客 → 教育 → 販売 という流れで売上げを作る

マーケティングの手法です。

【あゆ式】仕事の受注が取れるキンドル本の書き方は、

まさに「DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）」そのもの。

集客 → アマゾンが勝手にやってくれる

教育 → 書籍を最後まで読んでいるうちにあなたと商品・サービスの必要性を

読者が勝手に感じ取っている

販売 → 書籍から自動的に商品・サービスの販売ページをみてもらえる。問い

合わせや仕事の依頼がくる

このような流れを作るために、

セールスレターの型を使うとキンドル本が書きやすくなります。

次の章では、執筆に使いやすいセールスレターの型をご紹介します。

【PASTOR フォーミュラ】 イチオシ

P : 人物・問題・痛み(Person/Problem/Pain)

どんな人に読んでほしいのか・その人が抱える悩み・痛みをあぶり出す

A : 憧れ・拡大(Aspiration/Amplify)

悩みや問題を大きく表示し、読者の希望や憧れている姿をイメージさせる

S : ストーリー・解決策・システム(Story/Solution/System)

著者の失敗談や挫折を語り共感を得る→解決策や痛みから解放の仕方を教える

T : 証言(お客様の声)(Testimony)

あなたのアドバイスによって解決した人の事例・お客様の成功事例を見せる

O : 提供(Offer)

売りたい商品の案内 **※本文には書かない**

R : 応答(Response)

読者を購入窓口に誘導 **※本文には書かない**

【PASONA の法則】

P : 問題提起 (Problem)

その人が抱える悩み・痛みをあぶり出す

A : 問題を強調 (Agitation)

悩みや問題を大きく表示する

SO : 解決策を提示し証拠を見せる (Solution)

読者の希望や憧れている姿をみせる

N : 緊急性・限定性で追い込む (Narrow down) **※本文には書かない**

特別な機会だと案内する

A : 行動を誘導する (Action) **※本文には書かない**

特典請求や相談で連絡先 (窓口) に誘導

【PREP 法】

P : 結論 Point

最初に結論を述べる

R : 理由 Reason

「なぜなら」という理由を説明する

E : 具体例 Example

「例えば」と具体的な例で説明する

P : 結論 Point

「つまり」と最後にもう一度結論を言う

■ ビジネス書の企画に必要な項目

【コンセプト設計】

- ・ターゲット
- ・伝えたいこと
- ・ベネフィット
- ・著者ポジション
- ・販売したい商品やサービス(松竹梅の3パターン)

【書籍内容】

- ・あなたのビジネスやノウハウを全公開する
- ・初心者・未経験の人でもわかるようにていねいに書く

【カテゴリー分類】

- ・ビジネス書
- ・自己啓発書
- ・自叙伝/エッセイ
- ・マニュアル など

【出版後のアプローチ】

特典から LINE 公式（メルマガ）に誘導

- ・セミナー誘導
- ・サービス案内（無形）
- ・商品案内（物販）
- ・サイト誘導（案内） など

【特典種類】

- ・ PDF
- ・ 音声動画
- ・ 無料セミナー参加権
- ・ 無料相談会（コンサル） ZOOM30 分 など

【あなたが売りたい商品・サービス】

書籍には書かないが、必ず詳細を決めておく

商品・サービスの価格帯は松竹梅の 3 段階を用意する

おわりに

まったく売れなかったわたしのキンドルデビュー作は、価格を 3 倍に値上げして表紙デザインを変更したことで月に 1 万円を稼いでくれる優秀な不労所得マシーンに変身しました。

それどころか、1 撃 27 万円、継続的に 12 万 8000 円と桁違いの収益をうみだしています。

このように大きな収益化に成功しているのはわたしのキンドル本だけではありません。廃業寸前の会社が立ち直ったり、コンサル依頼が殺到したり、初めての起業が波に乗ったりと、キンドル本から人生が変わったという人をわたしは何人も見えています。

ちょっとした書き方のコツを知っているか知らないかで、キンドル本からの収益は信じられないほどアップします。あなたにも実感してほしい・・・！

あなたの成功を心から応援しています！



<著者プロフィール>

後藤あゆみ。SNS 活動名：KDP クリエイターあゆ

電子書籍やペーパーバックの表紙デザインをメインに、出版サポート、出版コンサルを承っています。

お客様の電子書籍が、キンドル売れ筋ランキング 1 位・ベストセラー獲得続出！キンドルクリエイターとして、キンドル本の企画から執筆サポート、編集校正、SEO 対策、販売促進まで、キンドル出版に関わるすべてを著作者様といっしょに作業し、高品質で読まれるキンドル本を作っています。

<経歴>

ファッション系専門学校のデザイン学科を卒業後、大手アパレルメーカーでフランスブランドのファッションデザイナーとコーディネーターを兼務。顧客ニーズの捉え方などデザインとマーケティングの基礎を培う。

結婚・出産を機に退職し、その後はフリーデザイナーとしてブライダルドレスやファッション雑貨のデザインを手掛ける。

ネットビジネスに参入し、コピーライティング塾の塾長より WEB ライティングの技術を学び、ライティング添削および画像制作講師としてネットビジネス初心者のサポートに従事。ビジネス系情報教材のマニュアル作成のノウハウを身につける。

女性向き WEB 情報サイトで編集・校閲を担当し、新人 WEB ライター育成チームにて添削指導を行う。

個人事業主としての事業【起業魂】はおもに個人起業家の電子書籍の表紙デザインや出版プロデュース。キンドル出版・ココナラ・メルマガで月収 7 桁越えを目指すコンサルが大人気。

大阪市在住。

3 人野球少年 + 夫の 5 人家族

▼お問い合わせ先

<https://ebook01.net/p/r/gI95jWpn>

▼メルマガ【あゆ式】キンドル出版

<https://ebook01.net/p/r/rVewdWOW>

▼ココナラ

<https://coconala.com/users/1048921>

▼Twitter

https://twitter.com/kdp_creator_ayu

▼Instagram

https://www.instagram.com/kindle_ayumi_goto/

▼公式ブログ

<https://kigyoudamashii.net/>

第 32 回無料コンテンツ大賞

投票特典 1 : 仕事の受注が取れるキンドル本の書き方

▼note

https://note.com/ayu_kindle

▼Facebook

<https://www.facebook.com/kigyoudamashii.net>

▼アマゾン著作者ページ

<https://www.amazon.co.jp/~e/B08V9GTS1Y>

キンドル出版に関するお困りごとやご相談があれば

いつでも[お問い合わせフォーム](#)からお伺いします。

→ <https://ebook01.net/p/r/gI95jWpn>

おまけ : ペーパーバックの作り方はこちらからダウンロードしてください

→ <https://kigyoudamashii.net/wp->

content/uploads/2023/10/paperback_manual_present.pdf