

【上級者向き】 高単価報酬獲得マニュアル



AYUMI GOTO PRESENTS

・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>

=目次=

ごあいさつ	3
はじめに	5
■ 直接高額を稼ぐキンドル本のからくり	6
■ 直接高額を稼ぐキンドル本を書く手順	7
(1) 直接高額を稼ぐキンドル出版の工程	8
(2) 直接高額を稼ぐキンドル本に外せない重要ポイント.....	17
■ 高額を稼ぐためのキンドル本の書き方	23
おわりに	37
【著者プロフィール】	38

ごあいさつ



初めまして。

あゆ@セルフ出版コンサルタント こと 後藤あゆみです。

この度は、メルぞう主催

第 33 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。

いつも応援してくださるあなたに

心ばかりのお礼の気持ちを込めて

キンドル出版からのマネタイズの方法を

3 段階のレベル別にご提案させていただきます。

どの方法も、わたしがこれまでに経験してきた方法で

『行動すれば』報酬は手に入ります。

仕組みさえ作ればキンドル本からの自動収益化も可能です。

副業で 0→1 が達成できない方や

さらに大きくビジネスを広げたい方に

お役に立てますと幸いです。

2024. 4 月

後藤あゆみ

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大きく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。

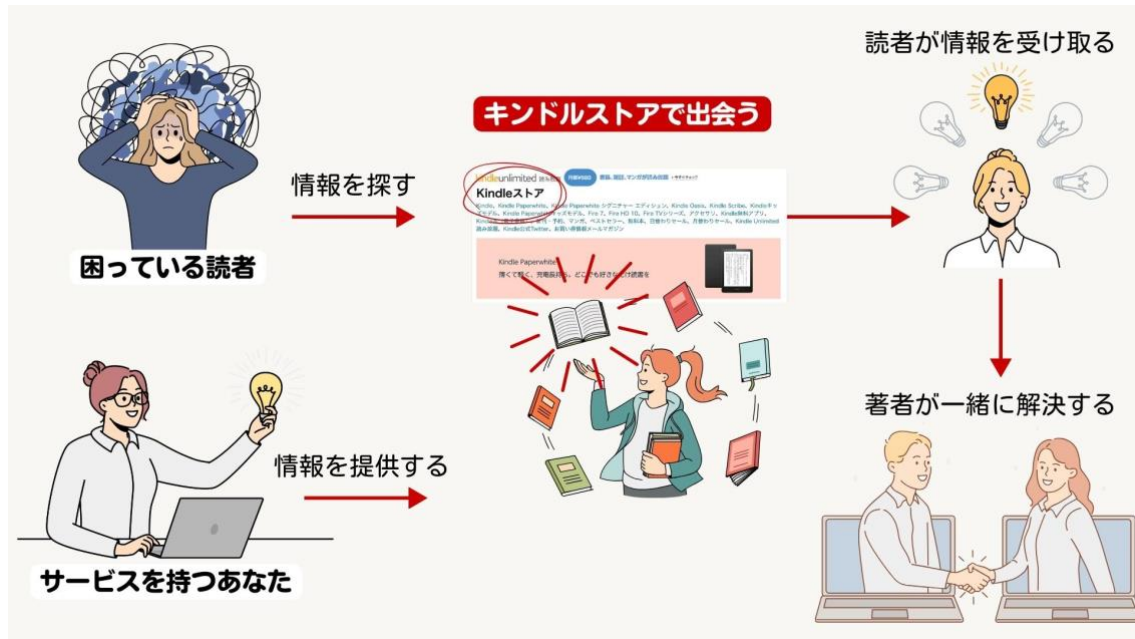
ですが、キンドル本は作り方次第で、

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、キンドル本から直接、高額を稼ぐための

キンドル出版の方法を解説します。

■ 直接高額を稼ぐキンドル本のからくり



何かに悩んでいる人や困ったことがある人は、情報を得るために
WEB 検索をしたり書籍を探したりします。

あなたは自分の知見（ノウハウ・テクニック）をキンドル本にまとめて出版することで、その人の悩み事や困りごとの解決策を提案できます。

そこで書籍を読んだ人が「あなたの力を借りたい」と思ってくれたら
お問い合わせが来る・サービスが購入されるという流れです。

■ 直接高額を稼ぐキンドル本を書く手順

「直接高額を稼ぐキンドル本を書く」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。

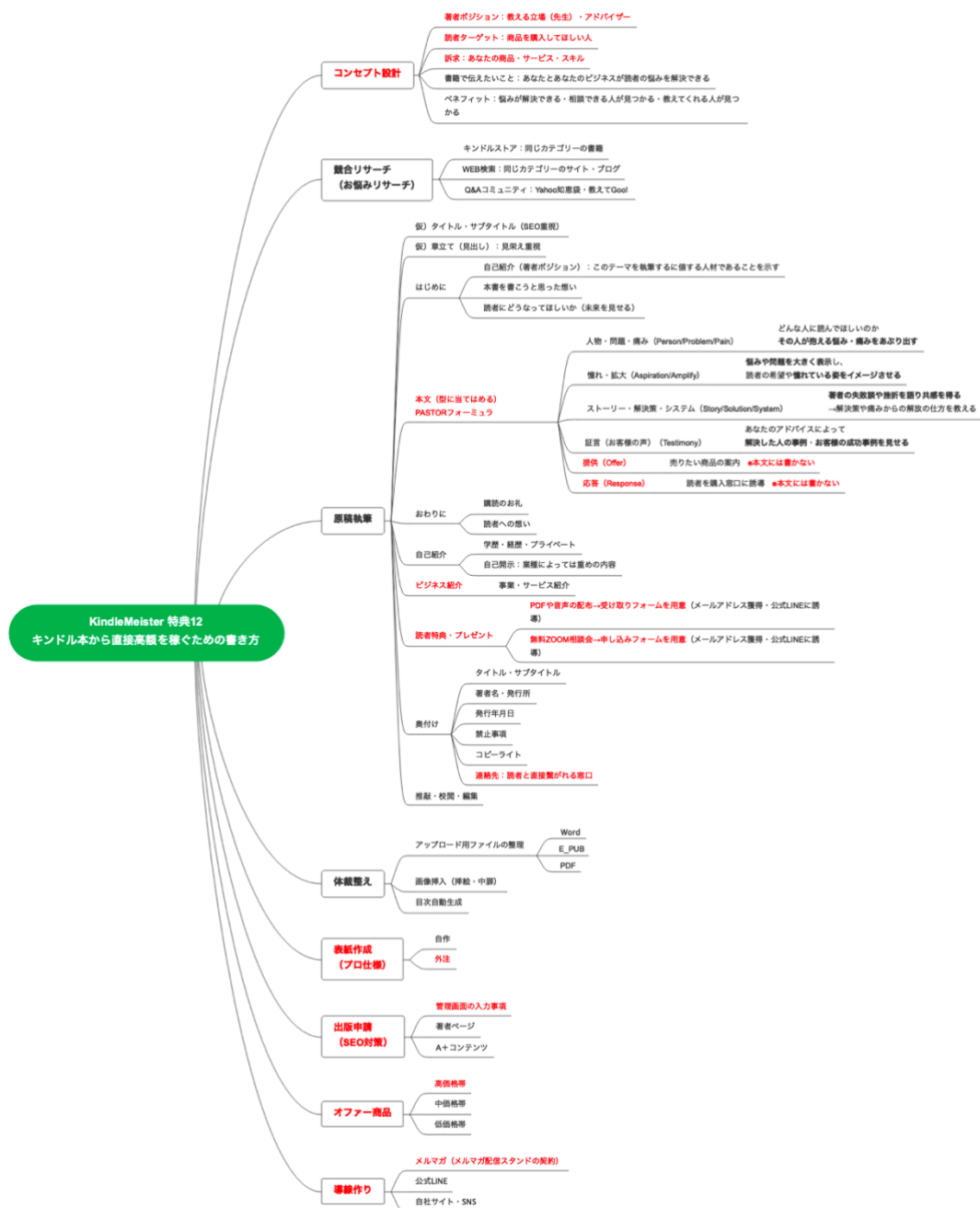
ただ、キンドル本から高額を稼ぐためには、
自分の商品やサービスを持っていること、
アフィリエイトで紹介できる商品やサービスがあることなど、
自分のビジネス軸をしっかり持っていることが大前提です。

当マニュアルでは、自分の商品やサービスを持っている人を対象に、
どのような文章を書けばいいのか、また、
どのような流れで高額な報酬を得るのかを解説します。

(1) 直接高額を稼ぐキンドル出版の工程

→ マインドマップ URL 参照

<https://viewer.edrawsoft.com/public/s/89720121844109>





<準備>

キンドル本の原稿を書く前に、

高額を稼ぐための**土台づくり=コンセプト設計**をします。

はじめに「**自分のポジション**」「**ターゲット**」「**売りたい商品・サービス**」を

しっかり決めておくことで、集客の入り口となるキンドル本から

出口となる商品・サービスの購入までブレずに一直線で訴求できます。

◆コンセプト設計

著者ポジション：教える立場（先生）・アドバイザー

読者ターゲット：商品を購入してほしい人

訴求：あなたの商品・サービス・スキル

書籍で伝えたいこと：あなたとビジネスが読者の悩みを解決できる

ベネフィット：悩みが解決できる・相談できる人が見つかる

教えてくれる人が見つかる

◆競合リサーチ（お悩みリサーチ）

キンドルストア：同じカテゴリーの書籍

WEB 検索：同じカテゴリーのサイト・ブログ

Q&A コミュニティ：Yahoo 知恵袋・教えて Goo!

<作成>

高額を稼ぐキンドル本は、**原稿+表紙+出版申請（SEO 対策）の3つが高品質な状態で揃っている**必要があります。高品質な書籍であり、なおかつ、**高額を稼ぐことが目的のキンドル本は本文以外に独特な仕込みを行います。**

とはいえ、**セールス・売り込みを感じさせるようなライティングは一切不要。**

あなたが普段行っているビジネスや知見を読者にありのまま、全公開するつもりでひとつずつつていねいに書き進めてください。ただし、忘れてはいけないことがあります。

常に読者ファーストであること。

読者が知りたいことに全力で答えること。

ビジネスの実績（売上金額）アピールばかりする、
今の時代にそぐわない（理解されない）昔の栄光を語り続けるなど
勘違いした「権威性の表現」で読者が望んでいないことを書いても
イメージダウンになるだけです。

●原稿執筆

- ・仮のタイトル・サブタイトル

- ・仮の章立て（見出し）

- ・はじめに

 - 自己紹介（著者ポジション）

 - このテーマを執筆するに値する人材であることを示す**

 - 本書を書こうと思った思い

 - 読者にどうなってほしいか（未来を見せる）

- ・本文（**型に当てはめる**）

 - PASTOR フォーミュラ

 - PASONA の法則

 - CREMA の法則

- ・おわりに

 - 購読のお礼

 - 読者への思い

 - 自己紹介

 - 学歴・経歴・プライベート

 - 自己開示（業種によっては重めの内容）

- ・ 参考書籍

- ・ ビジネス紹介

- 事業・サービス紹介

- ・ 特典、プレゼント

- PDF や音声の配布

- 受け取りフォームを用意**（メールアドレス・公式 LINE に誘導）

- 無料 ZOOM 相談会

- 申し込みフォームを用意**（メールアドレス・公式 LINE に誘導）

- ・ 奥付け

- タイトル・サブタイトル

- 著者名・発行所

- 発行年月日

- 禁止事項

- コピーライト

- **連絡先：読者と直接やり取りできる窓口**

●体裁整え

・アップロード用ファイルの整理

- Word
- E_PUB
- PDF
- 画像挿入（挿絵・中扉）
- 目次自動生成 など

●表紙作成（**プロ仕様**）

- ・自作 or 外注

<出版>

●出版申請（SEO 対策）

- 管理画面の入力事項
- 著者ページ（A+コンテンツとレビュー）
- キンドルプレビューアーで見栄えを確認 など

<出版後>

●オファー商品

- 高価格帯の商品・サービス
- 中価格帯の商品・サービス
- 低価格帯の商品・サービス

●キンドル本の宣伝販促

- 無料キャンペーン
- 出版キャンペーン（99 円）
- A+コンテンツ
- 広告 など

●自社媒体の準備

- 読者からのお問い合わせ窓口（メールアドレス・LINE）
- **特商法・プライバシーポリシー・特電法の記載ページ**
- **公式サイト**・ブログ
- SNS（X・インスタ・フェイスブック・アメブロ）

(2) 直接高額を稼ぐキンドル本に外せない重要ポイント

先ほど、直接高額を稼ぐキンドル出版の工程を見ていただきましたが、
その中でも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、**大前提**だからです。執筆に自信が
ない方は、セールスレターの型（本書では PASTOR フォーマット）を用い
て、**ノウハウ全出しでていねいに書くことを意識してください。**

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、**自分のポジション（立場）**と**ビジネス**をはっきりさせます。ブレないあなたの**自分軸**と**ビジネス軸**が、そのままキンドル本のテーマになります。

■著者ポジション

何の専門家・プロが本を書いているのか？

■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？

■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？

■書籍で伝えたいこと

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？

高額を稼ぐキンドル本のテーマ＝あなたのビジネスのコンセプト

テーマ・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。

読者に提供できる情報、つまり、あなたのビジネスや知見を**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、**高額を稼ぐキンドル本の場合、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、キンドル本から高額を稼ぐには「**その道のプロが書いている本**」だと読者に一瞬で感知してもらう必要があるからです。素人感満載の表紙では、残念ながら**権威性・信ぴょう性**といった目に見えない信用が下がってしまいます。

第1印象の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、そこから高額報酬を得るのですから「**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、**キーワード選定を基本とした施策**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。

キンドル本にはどの本にも**アマゾンのドメインを使用した販売ページの URL**が付与されます。SEO 対策がしっかりできていると、検索エンジンの WEB ページで上位表示される可能性が高まります。

アマゾンキンドルストアだけでなく **WEB 検索からも書籍を見つけてもらうことができる**というわけです。

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。

■ 高額を稼ぐためのキンドル本の書き方

読者の信頼を獲得する書き方

圧倒的 ギバーになれ！

お客様の悩みや困りごとを徹底的に探して深掘りする
自分の持っているノウハウやテクニックは全部公開する
著者の自慢話はどうでもいい

常に読者ファーストであること
読者が知りたいことに全力で答えること

高額を稼ぐためのキンドル本の書き方には2つの大きな特徴があります。

1つ目は、**読者の信頼を獲得する書き方**をすること。

2つ目は、読者（お客様）と直接連絡が取れる窓口を用意し、

そこから自**分の商品・サービスを販売するための導線をつくる**ことです。

1：読者の信頼を獲得する書き方

読者の信頼を獲得する書き方の大きなポイントは、

読者の悩みや困りごとをとことん深掘りして探り出し、それらを解消できる情報を「ていねいに」書くことです。

読者の悩みを解消できる情報とは、あなたが普段行っているビジネスそのものの。ノウハウもテクニックも包み隠さずすべて公開するつもりで書いてください。**読者の満足度をあげて、信頼関係をつくる**ことが一番の目標です。

本を読んだ後に、「役に立ったな」「私にもできそうだ」「この人のいうことなら間違いないだろう」「この人は私を助けてくれそうだ」と読者が感じてくれたら、あなたと読者との関係構築はできあがったも同然です。

「肝心の文章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。

一般的な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

最後に売り込み＝オファーをしかけますが、

直接高額を稼ぐキンドル本の中ではオファーはしません。

なぜなら、**セールスや売り込みをしなくても向こうから来てくれるからです。**

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。

DRM とは、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のことです。

直接高額を稼ぐ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。誘導の仕方によっては自動的に商品・サービスが売れる。

キンドル本の中でこのような集客 → 教育 → 販売の流れを作るために、セールスレターの型を使うと文章が書きやすくなります。

売り込みは一切不要。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。

次に、執筆に使いやすい3つのセールスレターの型をご紹介します。

- ・ PASTOR（パスター）フォーミュラ
- ・ PASONA（パソナ）の法則
- ・ CREMA（クレマ）の法則

【PASTOR（パスター）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（パソナ）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

【CREMA（クレマ）の法則】

C：結論 Conclusion

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：証拠 Evidence

例えなど具体的な例をあげて事実をみせる

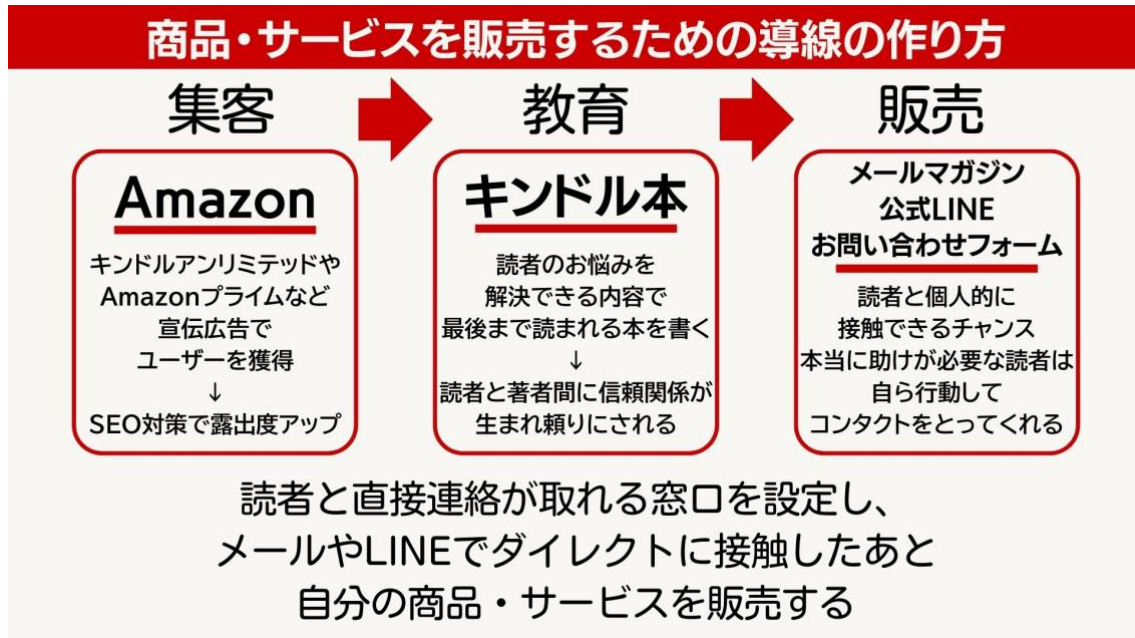
M：手段 Method

実践できる方法を説明し効果を検証する

A：行動 Action

特典請求や相談で連絡先（窓口）に誘導する **※本文には書かない**

2：商品・サービスを販売するための導線をつくる



高額を稼ぐためのキンドル本の書き方のコツ 2 つ目は、

読者（お客様）と直接連絡が取れる窓口を設定し、

そこから自分の商品・サービスを販売するための導線をつくることです。

読者（お客様）と直接連絡が取れる窓口とは

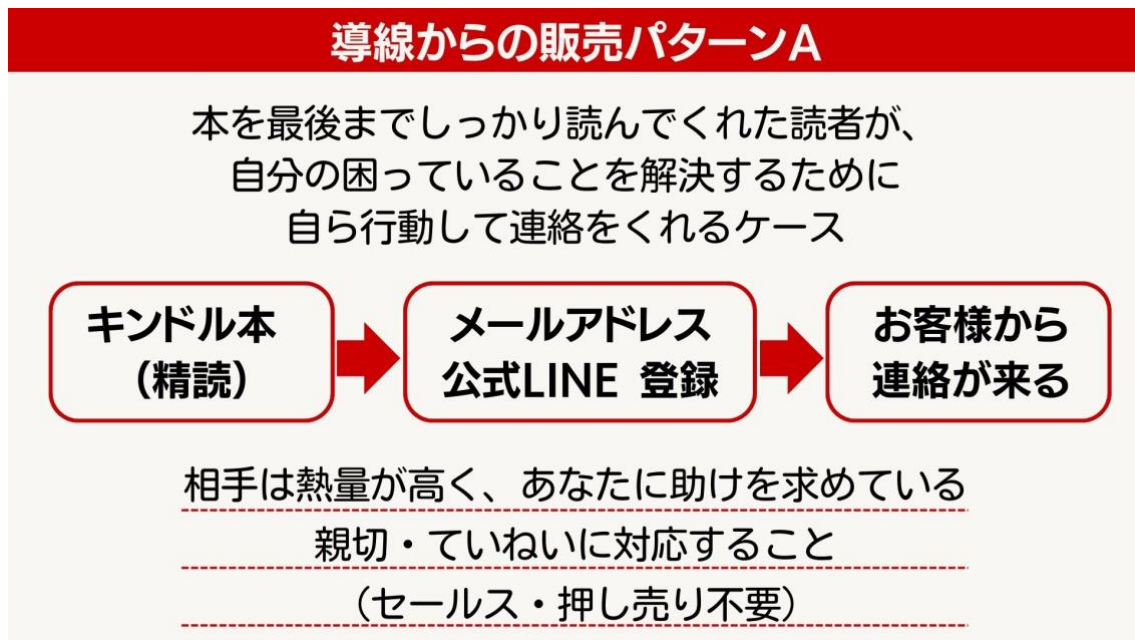
- ・メールアドレス
- ・公式 LINE
- ・公式サイトのお問い合わせフォーム など

本を読んだ感想や意見を送ってもらったり、質問・お問い合わせを受け付けたりできる**お客様と直接やり取りができる接点**となります。

この接点から、高額を稼ぐための商品・サービスの販売に繋がります。

<導線の作り方の例>

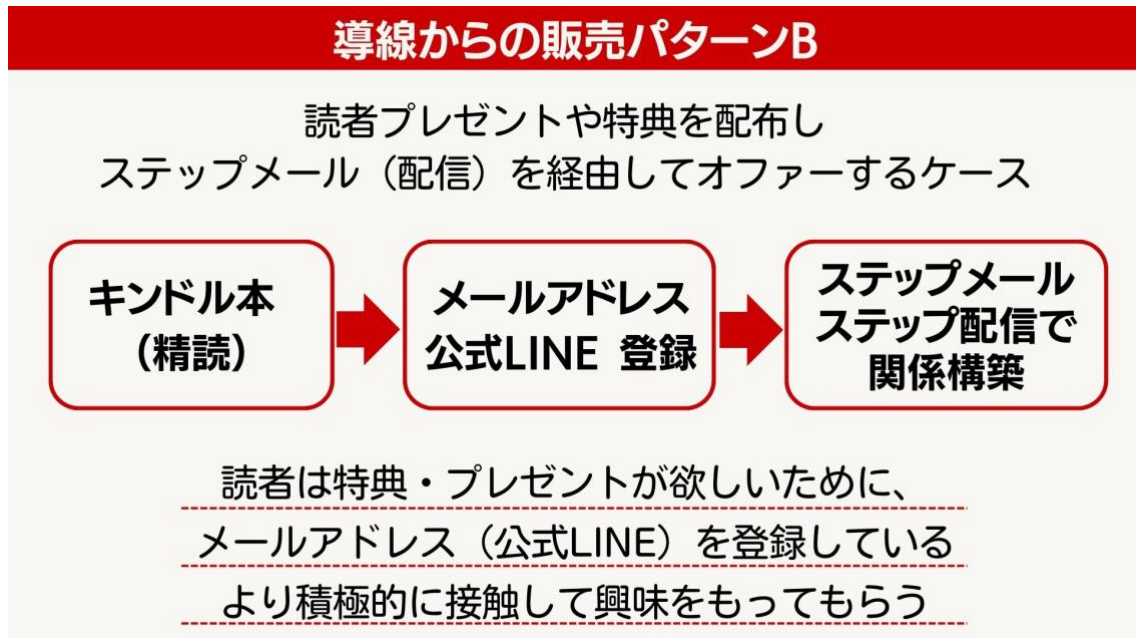
●A パターン：直接依頼がくる



A パターンは、本を最後までしっかり読んでくれた読者が、**自分の困っていることを解決するために自ら行動して連絡をくれる**ケースです。

自ら行動してくれた読者（お客様）は**相当熱量が高く、あなたに助けを求めています**。メールや LINE で直接やり取りする際に、親切・ていねいに対応すればほとんどの場合、オンラインでの対面に誘導でき、またはサービスを購入していただけます。

●B パターン：特典を配布しステップメール（配信）を経由してオファーする



B パターンは、本に記載した URL をクリックして「特典（プレゼント）請求」してくれた読者とメールや LINE で繋がるケースです。

Kindle本 → 特典（プレゼント）請求のためメールアドレス（公式 LINE）
登録→ ステップメール（ステップ配信）→ 対面無料コンサル（無料相談会）
またはコンテンツ販売に誘導という流れです。

特典（プレゼント）を請求してくれた読者は、少なからずともあなたの情報に興味を持っていて、関係構築が少しはできています。

読者は特典（プレゼント）が欲しいために、メールアドレス（公式 LINE）を登録しているので、ステップメール（配信）でより積極的に接触すると読者はさらに「あなたとあなたのビジネス」に興味をもってくれます。

ステップメールは1週間で12通を目安に配信します。ステップメールの中で追加プレゼントをお渡しすると喜んでいただけますし、ますますあなたの情報を必要としてくれるでしょう。

<販売に繋げるために用意するもの>

【お客様との窓口】

- ・メールアドレス（メルマガ配信スタンド） →ステップメールの配信に使用
- ・公式 LINE → ステップ配信・キャンペーン告知に使用
- ・公式ブログ →お問い合わせフォーム
→特商法、特電法、プライバシーポリシー掲載に必要
- ・決済システム → オンライン決済会社（クレジット・電子マネー用）
→ 銀行振込口座

【特典・プレゼント】

- ・ PDF マニュアル
- ・ 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
- ・ チェックシート、ワークシート
- ・ 簡易ツール など ※WEB 上でやり取りできるもの

【特典配布からメルマガ・LINE 公式に誘導したあとの訴求】

- ・ 有料セミナー ・ 有料サービス案内
- ・ 商品案内（物販）
- ・ LP（サイト）誘導 など

【あなたが売りたい商品・サービス】

書籍には書きませんが、必ず有料で販売できる商品・サービスの詳細を決めておきます。また、商品・サービスの価格帯は松竹梅の3段階を用意してください。

例）松（高単価）・・・ビジネスフルコンサル 6ヶ月 60万円

竹（中単価）・・・スポットコンサル 1ヶ月 3万円

梅（低単価）・・・コンテンツ販売 5000円

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。

電子書籍セルフ出版コンサルタント&デザイナー

表紙デザインを承ったお客様の書籍が、キンドル売れ筋ランキング 1 位続出！

キンドル出版サポーターとして、キンドル本の原稿立案から校正、

アップロード、販売促進まで、キンドル出版に関わる業務を

著作者様の横で全面サポートいたします。

『キンドル出版の教科書【Kindle マイスター】』を作成&販売し

キンドルで収益化を目指す人を全力で応援します。

[>> 『キンドル出版の教科書【Kindle マイスター】』とは](#)

<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し
顧客ニーズの捉え方など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。

縁あって知り合った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。

個人事業主としての事業【起業魂】では
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、
出版コンサルティング、セミナー講師を請け負う。

大阪市在住。3人息子+夫の5人家族

【起業魂】お問い合わせ先

info@kigyoudamashii.net

【起業魂】あゆ式キンドル出版メルマガ

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

【起業魂】後藤あゆみ公式ブログ

<https://kigyoudamashii.net/>

【起業魂】後藤あゆみ note

https://note.com/ayu_kindle

【起業魂】後藤あゆみ X(旧 Twitter)

https://twitter.com/kdp_creator_ayu

【起業魂】後藤あゆみ Instagram(ポートフォリオ)

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

【起業魂】ココナラ

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

【起業魂】後藤あゆみ Facebook

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