

「売れるKindle出版」通信講座

本を売るための施策編



【第32回】

マーケティングの使い方

A+コンテンツ

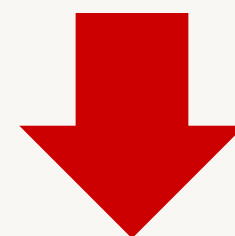
=目次=

- A+コンテンツとは
- モジュールの種類
- オススメのモジュール
- A+コンテンツの見え方
- A+コンテンツの目的
- A+コンテンツの作成準備
- A+コンテンツ作成のコツ
- A+コンテンツ作成の注意事項

A+コンテンツとは

KDPから出版者(著者)に無料で提供される販促ツール

- Kindle本やあなたの認知度をアップ
- 視覚的にアピールできる
- SEO対策



印税アップ! あなたのファンを増やそう



モジュールの種類

「モジュール」と呼ばれる17種類のテンプレートが使用可能

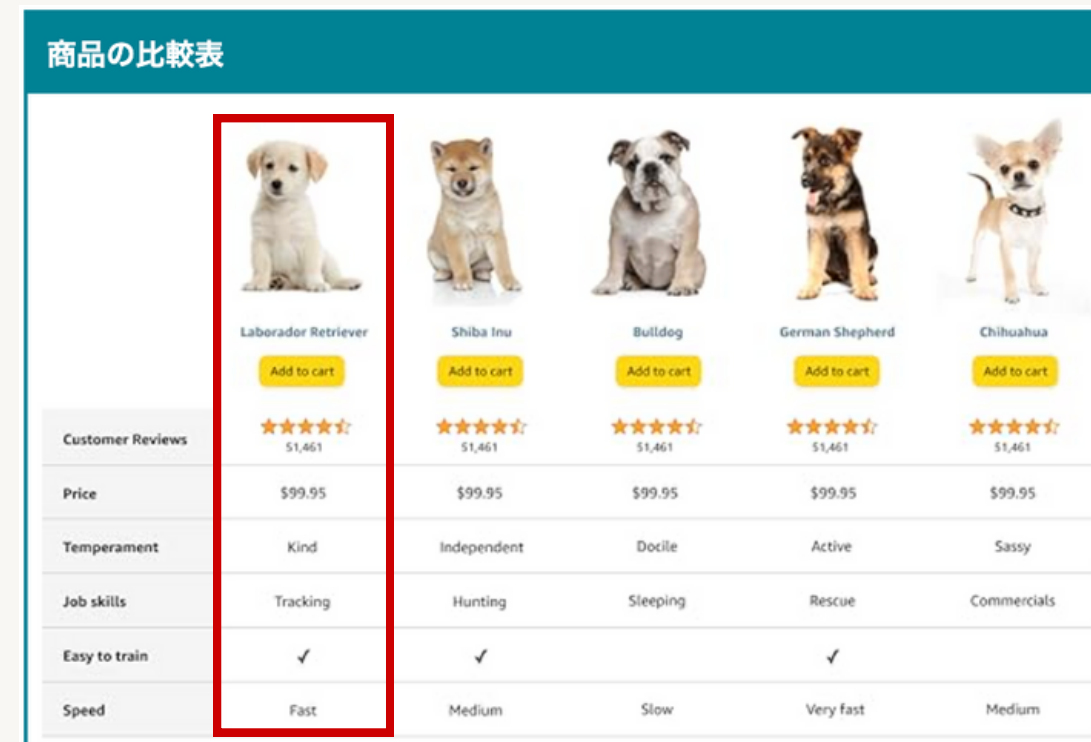
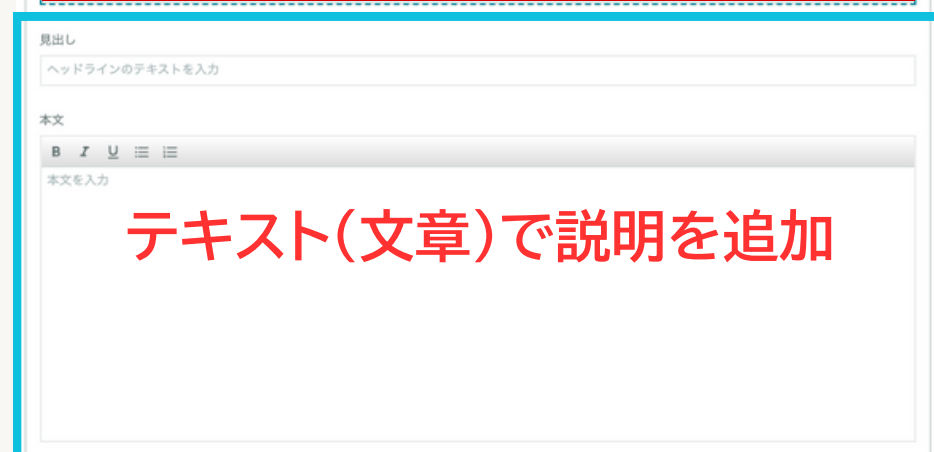


オススメのモジュール

※テキスト情報がたくさん入るもの

- ・テキスト付き標準画像ヘッダー

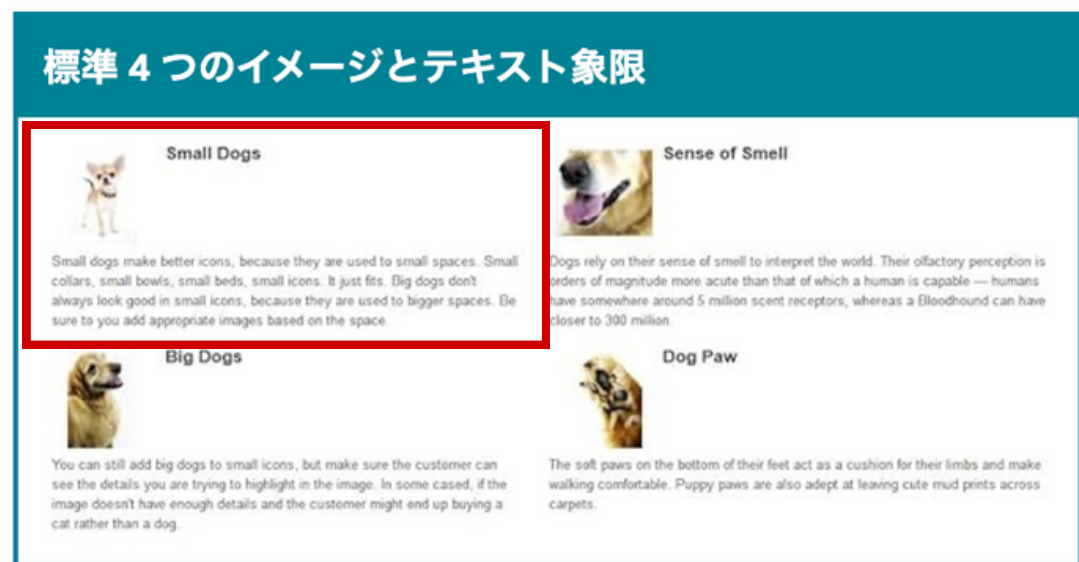
- ・商品の比較表



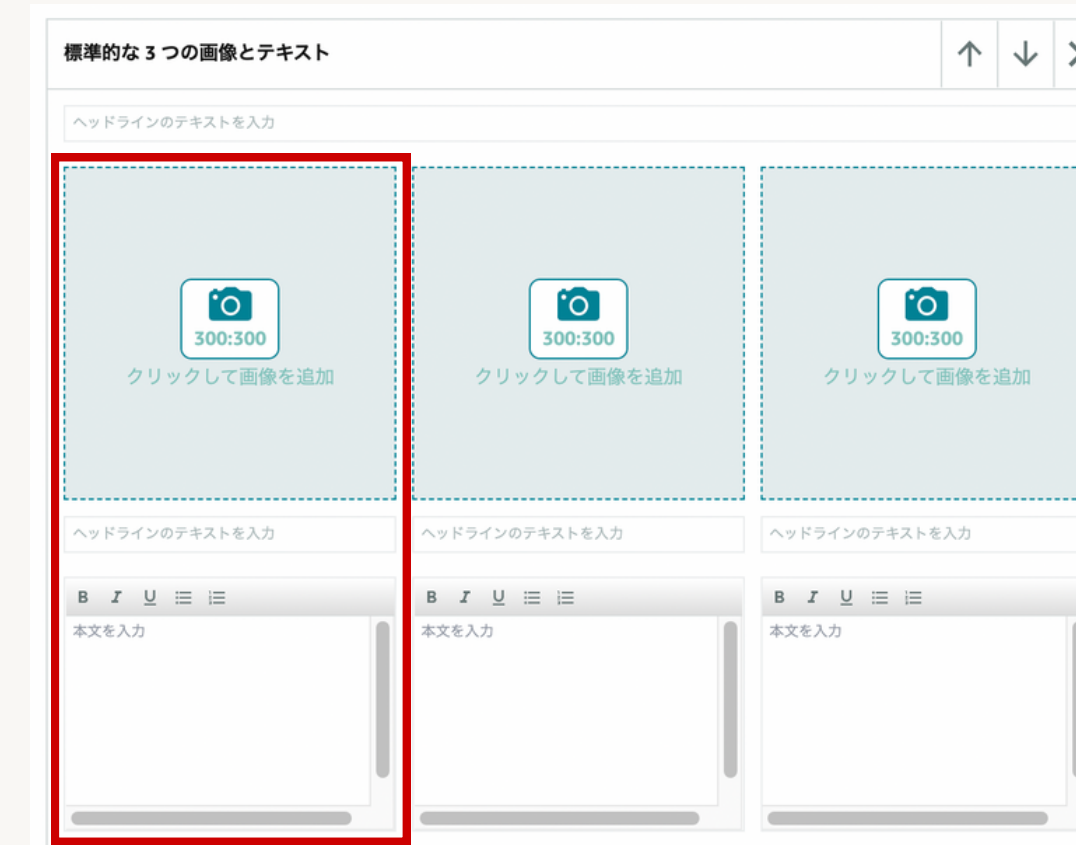
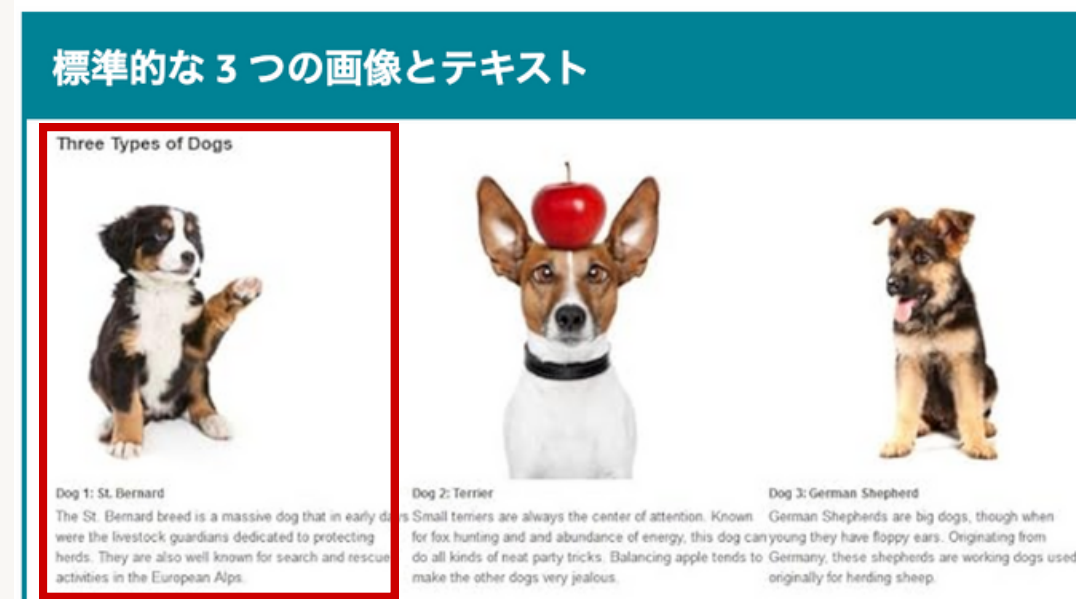
オススメのモジュール

※テキスト情報がたくさん入るもの

- 標準的な4つのイメージとテキスト象限



- 標準的な3つの画像とテキスト



A+コンテンツの目的

1：本の存在を知ってもらう

A+コンテンツマーケティング3大目標

- CHECK** ✓
本を知ってもらう
- CHECK** ✓
本のいいところを知ってもらう
- CHECK** ✓
本を読みたい!と思ってもらう

あなたのファンを集めよう

+

SEO対策になる

出版社より



	電子書籍のマーケティングはじめてのA+コンテンツ	Kindle出版の教科書	電子書籍の表紙デザイン
カスタマーレビュー	★★★★★ 31	★★★★☆ 20	★★★★☆ 68
価格	¥500	—	—
テーマ	宣伝販促の仕方	原稿執筆の仕方	表紙デザインの仕方
購入者特典	テンプレート	テンプレート	PDFマニュアル
出版経験レベル	初級者～上級者	初級者	初級者～上級者

最大6枚ならば

2：本の内容を知ってもらう

中身をチラ見せ！

売れない電子書籍を売る方法
3つテコ入れするだけ

- 表紙デザイン
- 内容紹介
- Kindle SEO

注文数と既読KENPが
どんどんアップ↑↑↑

起業魂 後藤 あゆみ

ぜんぜん売れなかった本が
表紙デザインを変えて、内容紹介文とキーワードを見直したら
魔法がかかったように売れ出したよ！

ほんま！

● 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。

Problem：問題提起
Agitation：問題を強調してあおる
Solution：解決策を提示し証拠を見せる
Narrow down：緊急性・限定性
Action：行動を促す

頭文字を取って「PASONA の
< PASONA の法則の例文 >
この電子書籍

ペーパーバックの中身をチラ見せ👁️

表紙の作り方

WEBページにジャンプ

ワードの使い方

QRコードでAmazon KDPヘルプガイドにジャンプ！
あなたの「わからない」をすべて解決します

3：本を購入してもらえようように促す

Kindle出版 マーケティング&デザイン

本の売れ行きが変わる！
A+コンテンツの作り方がわかる
使い方がわかる
考え方がわかる

A+コンテンツ攻略本

A+コンテンツはビジュアルが命！ 現役表紙デザイナー直伝

A+コンテンツデザイン3大ポイント

- CHECK 表紙に使用しているカラーを使う
- CHECK 表紙に使用しているフォントを使う
- CHECK イラストのタッチを揃える

あなたの本の世界観を大切に

A+コンテンツのマーケティングのポイントは読者ファースト

A+コンテンツマーケティング3大目標

- CHECK 本の存在を知ってもらおう
- CHECK 本のいいところを知ってもらおう
- CHECK 本を眺めたい！と思ってもらおう

あなたのファンを集めよう

Amazon Kindle出版の成功法則シリーズ3部作

- 宣伝販促
- 原稿執筆
- 表紙デザイン

＜Kindle出版成功法則シリーズ＞

ココアラブリナランカーのKindle出版サポーターあゆみがKindle出版初心者のために書き下ろしたKindle出版のガイドブックです。全ての作業工程を1枚ずつステップチャートとして解説しています。読者選り作業すれば、超効率化した作業でKindle電子書籍を出版できます。

シリーズ第1弾：電子書籍の表紙デザインをプロ仕様に見せる楽勝テク50

Kindle本の売れ行きを左右するのはプロ仕上げの組まれた表紙デザイン！ Kindle本の表紙を自作したい方に、現役表紙デザイナーあゆみがダウンロードされる表紙デザインのコツをまとめました。書籍の後半は、無料人気ソフト「Canva」を使ったKindle本の表紙デザインの仕方を解説しています。※購入者特典付き※本書をご購入いただいた方にデザインで重要なカラー配色を提案してくれるWEBサイトの一覧表BOOKをプレゼントしています。

シリーズ第2弾：初めてのKindle出版の教科書ワードでカンタン&お手軽に！

初めてKindle出版に挑戦する方のために、KDPのアカウント取得からKindle本のテーマや構成の考え方、原稿の作り方、出版手続き、出版後の注意まで、即ち者がつづいたり悩んだりすることをすべてまとめて解決します。現役Kindle出版サポートの現場の声を全て反映させたお役立ち本です。ぜひ、あなたのKindle出版のサポートにお役立てください。※購入者特典付き※本書をご購入いただいた方に原稿執筆に必要なワードテンプレートをプレゼントしています。見出しのスタイル、目次の案が1クリックで完了します。

シリーズ第3弾：電子書籍のマーケティング はじめてのA+コンテンツ

なぜ、あなたのKindle本は売れないのか？それは本を読者に届けてもらえていないから。出版しただけじゃダメ。A+コンテンツで読者選りしましょう！ どうやって作るの？何を書けばいいの？とお悩みの方は、こちらの本を読んでみてください。A+コンテンツを作るための考え方、作り方、表示の仕方をまるっとお伝えします！わたしの作ったサンプルを見て一緒に作りましょう！

プレビューへのリンク

電子書籍を出版したけど印税がぜんぜん稼げない…とあきらめかけている人へ

どうやったら電子書籍が売れるようになるの？

3つのデコ入れで売れる電子書籍に生まれかわる

- ★表紙デザイン
- ★販売ページの内容紹介
- ★検索キーワード

『売れない電子書籍を売る方法』があなたの悩みを解決します

どうしてあの人の本はあんなに売れるの？
どうやったら本が売られるようになるの？
自身の力と想いを込めて執筆した本が自分の想像以上に「読まれない」という事実を目の当たりにして落ち込んでいませんか？
売れないからって、諦めなくてもいいですよ。
Kindle出版は表紙デザインや本文の加筆・削除など出版後に修正変更が可能です。
本書では、出版後「売れない」とわかった本をデコ入れて売れる本に変身させるテクニックをご紹介します。特に、Kindle出版初心者の方には押さえておきたい基本中の基本を説明しています。

売れない電子書籍を売る方法は3つのポイントをデコ入れよう

事例で解説 デコ入れ3大ポイント

- POINT 1 表紙デザイン サムネイルでも目立つ！色をいっしょに揃えない！3〜4色でまとめるようタイトルの見直し
- POINT 2 販売ページの内容紹介 セールスで使える構文、セールスライターを書くPASONAの原則、PREP法を活用
- POINT 3 Kindle SEO対策 タイトルの決め方、検索キーワード、Kindleのメタワードリサーチ活用

本の中身をちょっとだけみてください

中身をチラ見せ！

売れない電子書籍を売る方法

3つのポイントで売れる電子書籍に生まれかわる

せんぜん売れなかった本が表紙デザインを載せて、内職の文とキーワードを改良したら売れかけたように売れました！

あゆの自己紹介

Kindle出版する人応援します

表紙Kindle出版サポーターあゆみ

Kindle本の表紙デザイン、検索、SEOに強いタイトル作成、原稿、高収入大学受験生特約講師で約 27年200名

リピーター様専用/Kindle本の表紙デザインペーパーバック作成します

コンテンツの詳細

1枚目

2枚目

3枚目

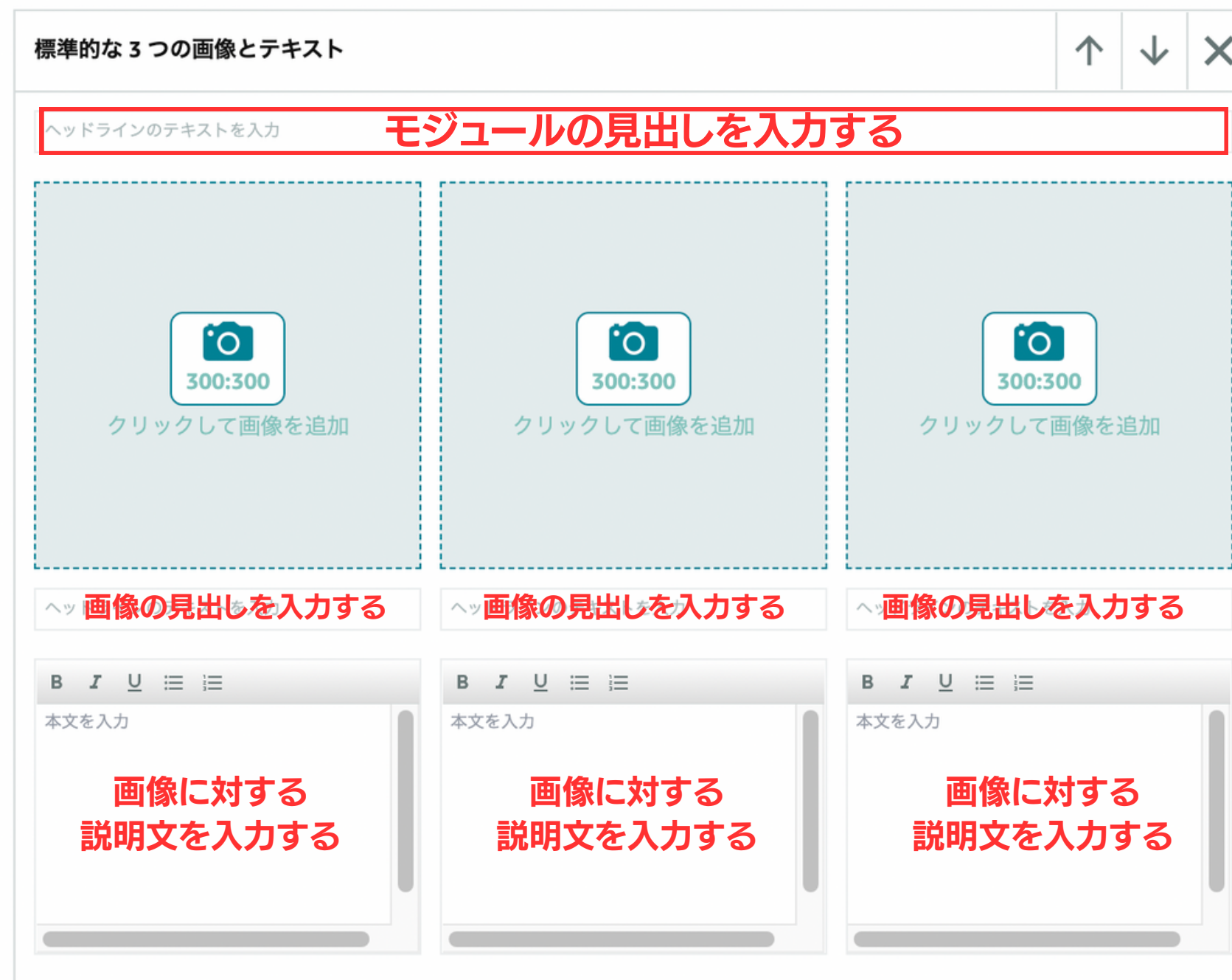
4枚目

5枚目

＜おすすめの構成＞

- 1枚目 総合的な広告
- 2枚目 問題提起
- 3枚目 解決策
- 4枚目 提案&行動
- 著者紹介
- 5枚目 比較表

4：SEO対策になる



A+コンテンツの作成準備

<準備物>

- ・キャッチコピー
- ・ASIN番号

<A+コンテンツに記載する情報>

1: 読者ターゲットと本の目的

誰に・何を・どうやって解決するか
ターゲットの悩みや知りたいことを解決する

2: パツとみてわかるビジュアル表現

読者の視線を集める画像（イラスト・写真）

3: 商品説明で読者の購買意欲を高める

読者が得られるベネフィット



A+コンテンツ作成のコツ

電子書籍が持つ世界観を大切に

【世界観の表現 3大テクニック】



- 1：電子書籍の表紙に使用しているカラーを使う
- 2：電子書籍の表紙に使用しているフォントを使う
- 3：イラストのタッチを揃える

A+コンテンツ企画シート		
書籍名		
ASIN		
誰に読んで欲しいのか		
一番伝えたい部分		
本を読んでわかること		
読者の悩み		
読んだ読者のその後の姿		
関連本の紹介		ASIN
自己紹介		
モジュールのaltテキスト		

<A+コンテンツの企画>

- 本のターゲット
- あなたが伝えたいこと
- 本を読んでわかること（内容紹介・要約）
- 本を読んだ読者のその後の姿（ベネフィット）
- 関連するあなたの本の紹介（シリーズ化）
- 著者の紹介（自己紹介）
- モジュールのaltテキスト
- ASIN

A+コンテンツ企画シートのダウンロードはこちらから

→ https://kigyoudamashii.net/wp-content/uploads/2024/04/2024Aplusplanning_sheets.pdf

A+コンテンツ作成の注意事項

- A+コンテンツは、本1冊ごとに登録が必要
- 一冊のKindle本（ASINコード1つ）に対し最大5つのモジュールまで登録
- 複数の本の詳細ページに共有して使用可能
- NG項目がたくさんある
- 画像の条件を守る
- キーワード入力欄はalt テキストとして画像の説明をいれる
- QRコード、個人情報の記載はNG
- 書籍に無関係なキーワードを入れると審査に通りません。
- 引用は「有名な出版物または著名人から」のみ最大4つまで使用可能。
著者、日付、出版物からの引用はそのタイトルを明記すること
- アマゾン内外の外部サイトへ移動するURLリンク
（アフィリエイトリンク含む）の記載はNG

A+コンテンツ作成の注意事項

- 出版前はASINが付与されないため、A+コンテンツが作成できない
販売中の本と予約注文の本のみ作成可能
- 返金ポリシーに関する保証情報の記載は禁止
- 賞または推薦の情報を記載する場合は、獲得した日付と賞を付与する組織を明記すること
2年前以前の受賞については記載不可
- 承認済み、実証済み、検証済みなど証明書に関する文言は認証機関または授与機関、
研究、出版物またはその他の証明書と年を記載する
- 「問題がありましたらお問い合わせください」といった
Amazon以外に誘導する電話番号、連絡先のメールアドレスなどの記載は禁止
- 日本では、A+コンテンツを Amazon.co.jp でのみ公開できる
本がアメリカのAmazon.com で販売されている場合は、
言語設定が英語になっているユーザーに表示され日本語の設定では使用不可

A+コンテンツ作成の注意事項

- A+コンテンツの審査に通らない場合、
該当箇所を修正して再度申請可能。
再申請で合格した場合も最大8営業日以内に掲載される
- 特典プレゼントの記載でNGが出るが増えています。
「ベストセラー獲得」などの記載もOKな人とNGな人がいますが、
影響力のあるアカウントほどNGが出ている印象です。
審査に合格して販売ページに表示されても、再調査で取り下げられることも。
KDPよりメールが届きますので見逃さないように注意してください。

KDP利用規約とA+コンテンツガイドラインを必ず守りましょう

「売れるキンドル出版」
通信講座

A+コンテンツ
作成マニュアル

A+コンテンツ作成マニュアル

→ <https://kigyoudamashii.net/wp-content/uploads/2024/04/32Apluscontents.pdf>



