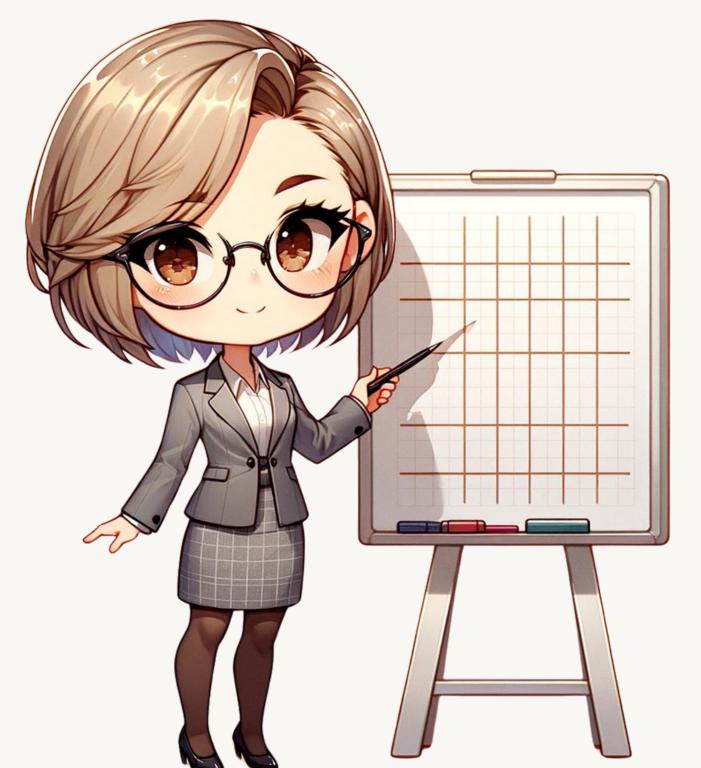
「売れるキンドル出版」通信講座





マーケティングの使い方価格キャンペーン



=目次=

- 価格キャンペーン
- Kindle Countdown Deal
- 無料キャンペーン
- ・無料キャンペーンの効果
- ・開催日の考え方
- ・無料キャンペーンの成功法則
- ・無料キャンペーン設定の仕方
- ・無料キャンペーンの注意事項

•

価格キャンペーン

キンドル本の割引セール

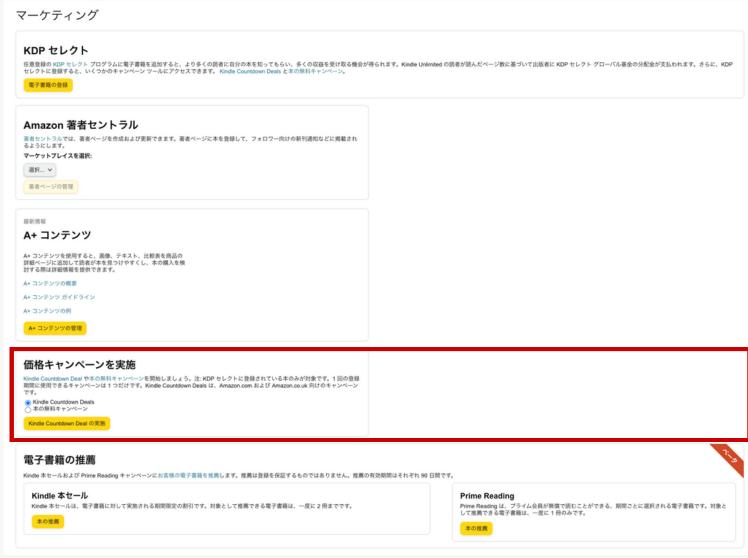
- Kindle Countdown Deals
- 無料キャンペーン



本を出版した翌日から設定可能

開始: 当日の夕方17:00~

終了:最終日翌日の16:59



アメリカの夏時間(サマータイム)

開始: 当日の夕方16:00~

終了:最終日翌日の15:59

※通常より1時間早くなる

Kindle Countdown Deal



<電子書籍の期間限定割引キャンペーン>

- ・Amazon.comとAmazon.co.ukのみで実施できる
- ・アメリカのマーケットプレイス(Amazon.com)で 販売する電子書籍が対象
- ・KDPセレクト登録期間中に1回限定

英語版など外国語で出版している方におすすめ

日本のAmazon.co.jpでは開催できません

無料キャンペーン

価格キャンペーンを実施

Kindle Countdown Deal や本の無料キャンペーンを開始しましょう。注: KDP セレクトに登録されている本のみが対象です。1 回の登録期間に使用できるキャンペーンは1 つだけです。Kindle Countdown Deals は、Amazon.com および Amazon.co.uk 向けのキャンペーンです。

Kindle Countdown Deals

○本の無料キャンペーン

本の無料キャンペーンの実施

<電子書籍を無料「0円」で配布できる>

- ・KDPセレクト加入期間3ヶ月のうち合計5日間
- ・印税は「0円」(KENPも0円)
- ・販売数はカウントされ「販売実績」がつく

認知度をあげたい著者におすすめ

無料ランキングで1位が獲得できるチャンス!

無料キャンペーンの効果



宣伝·告知

必須!!!

- ・無料ランキングの1位獲得
- → 露出が高まり人の目に触れる機会が増える
- ・「1位」という権威性がつく
- →信頼できる本だと認知される
- 無料の本はダウンロードされやすい
- →レビューを書いてもらえるチャンスが増える
- ・関連するシリーズ本なども読まれる
- →同時に複数の本を露出する工夫が必要
- 無料キャンペーンは一種のイベント
- →宣伝を協力してもらいやすい

開催日の考え方

A:新刊出版直後-

目的は認知度アップ

・販売直後から販売数がのびると 無料ランキング上位が取れる

B:土日や祝日(連休)--

仕事が休みで本を読む人が多い

- ・5日間連続で行う
- ・週末の土日を使って2週連続で行う
- ・祝日やイベントに合わせて行う

C:世間のイベント時期

情報を探す人が増える

- ・季節の行事や催し
- ・新刊だけでなく既存本も実施できる

D:売れ行きが落ちてきたら-----→

- ・出版後の放置厳禁
- ・行動すれば結果が変わる

無料キャンペーンの成功法則

開催前・開催中は全力で告知する

- ·X(旧ツイッター)
- →拡散力と即効性がバツグン
- ・メルマガ
- → 読者(見込み客) と濃い繋がり
- ・ブログ(note)
- →検索エンジン経由で新しい読者獲得



無料キャンペーン設定の仕方

管理画面のマーケティングから

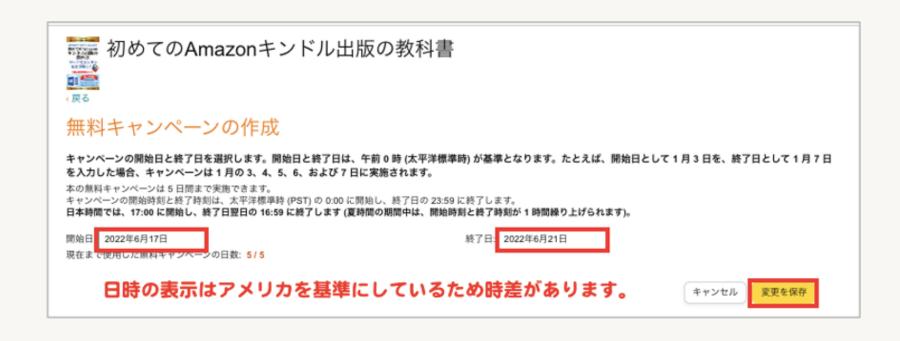
- >価格キャンペーンを実施
- > 無料キャンペーンを選択

対象となる本を選択して >「続行」をクリック





無料配布スタート日と終了日を入力 (いずれもアメリカ時間)



開催日をカレンダーから選択



終了日をカレンダーから選択



キャンペーンの日程を変更・中止したいときは「編集・削除」をクリック



削除する場合は、「はい、このキャンペーンを削除します」をクリッ



無料キャンペーンの注意事項

- ・日本とアメリカの時差と夏時間(サマータイム)に注意 ※年によって日にちが変わる(3月~11月ごろ)
- ・出版してから設定可能
- ・キャンペーン開始日の1日以上前に設定する 開催予定の変更やキャンペーンの途中で終了することもできる
- ・KDPセレクト登録期間中に1度もキャンペーンを実施しなかった場合、 次回の登録期間に繰り越すことはできない

