

「売れるKindle出版」通信講座

本を売るための施策編

【第34回】

マーケティングの使い方
有料キャンペーンのやり方



=目次=

- 有料キャンペーンとは
- 有料キャンペーンの目的
- 有料キャンペーンのやり方
- 有料キャンペーン開催時の注意点
- 無料と有料 どっちやる？

有料キャンペーンとは

独自に企画して行う販促

- ・新刊の出版記念キャンペーン
- ・デビュー1周年記念キャンペーンなど
- ・価格設定、開催期間、イベント内容も自由
- ・有料の最安値「99円」で実施する人が多い

キャンペーンは「理由をつけて」開催する

有料キャンペーンの目的



- ・販売数に加速をつけSEOの基盤を整える
- ・書籍とあなたの認知度アップ
- ・出版済み書籍の活性化

あなたの売上アップ＝アマゾンの売上アップ



レコメンド機能に表示・アマゾンセールに選出

Amazonが勝手に宣伝してくれるようになる

有料キャンペーンのやり方

- 予約キャンペーン

新刊の予約注文を宣伝するキャンペーン

- 出版記念キャンペーン

新刊を出版するタイミングで宣伝

- ○○記念キャンペーン

売れ行きが落ちてきた書籍を復活させるための企画



有料キャンペーン開催時の注意点

特典は「絶対に必要」ではない

- ・ 予約・購入してくれた方へお礼
- ・ 企画キャンペーンの販促ツール

キャンペーンをする理由を必ずあきらかにして
期間限定で集中販売する

通常価格で購入してくれた読者に配慮が必要

無料と有料 どっちやる？

<無料キャンペーン>

0円 VS 100円

<有料キャンペーン>

- ・認知度をあげたい
 - ・ランキング1位が取りたい
 - ・マーケティングを成功させたい
- (メールアドレス、LINE登録者が欲しい)

- ・ベストセラーが取りたい
- ・濃いファンを増やしたい
- ・SEOを強化したい

行動すれば結果は変わる
目的によって使い分けることが大事

