

【読者様限定特典】

内容紹介文の書き方

一手間かければ売れ行きが変わる！

\Kindle本の売れ行きがかわる/

印税が稼げないとあきらめている人へ

売れない 電子書籍を 売る方法

【2024年改訂版】

2

- ✓ キーワード
- ✓ 表紙デザイン
- ✓ 商品ページ
- ✓ コンテンツ

★ 宣伝販促

注文数と既読KENPが
どんどんアップ↑↑↑



セルフ出版コンサルタント
後藤あゆみ

= 目次 =

■ ごあいさつ	3
■ 読者の行動パターンを想像する	4
■ 内容紹介文のキモ	6
■ 内容紹介文の投稿の仕方	8
■ 内容紹介文の本文に記載する内容	9
■ 内容紹介文に使いやすい文章の型	12
■ さいごに	24

■ごあいさつ

お疲れ様です。あゆです。

この度は、読者限定特典をご請求くださり誠にありがとうございます！

このレポートでは、

意外にめんどくさくて適当に書いてしまう人が多い

内容紹介文の書き方について解説します。

内容紹介文に「何を書けばいいのか」を知ったうえで

一手間かけるかかけないかで本の売れ行きは大きく変わります。

実際に、わたしが出版コンサルでクライアントに提案している

読者の反応が取れる内容紹介文の書き方をご紹介します。

事例を挙げて解説しますので、

ぜひあなたの電子書籍にも取り入れてください。

■読者の行動パターンを想像する

Kindle ストアで電子書籍を探している人の

行動パターンを想像してみてください。

1：キンドルストアまたは検索エンジンの検索窓にキーワードを入力

2：検索ページを上から下にスクロールして探す

3：タイトルが興味深い表紙が目にとまりクリックする

4：クリックした先の商品ページで

内容紹介文や A+コンテンツの情報、レビューを読む

5：「探している情報を書いてありそうだ」と判断して購入ボタンを押す

という流れが一般的です。

※すでに読む本が決まっている人や著者名で検索する場合は、

上記の限りではありません。

あなたも書籍を購入する際に内容紹介文を読んで

他の本と比較したことがあるのではないのでしょうか？

読者が持つ本の第一印象は、内容紹介文が大きく左右します。

魅力的な（訴求力のある）文章を書けば、

読者を購入まで導くことができます。

キンドルストアにある大量の書籍から

あなたの本を選んでもらえるチャンスです！

逆に、内容紹介文の冒頭から**誤字脱字の連発**や、**意味不明な文章**が続けば

読者の信用を得ることができません。慎重にチェックしてくださいね。

■ 内容紹介文のキモ

内容紹介文は MAX4000 文字まで入力できます。

情報量が多い商品ページは、訪問者のページ滞在時間を

伸ばすことができるので Amazon SEO には有利なのは間違いありません。

ですが、長文を書けば良いというわけではなく

大事なのは、「冒頭のつかみ」です。

文章の冒頭で興味を持ってもらえなければ

最後まで読んでもらうことはできません。

特に重要なのは、内容紹介文の冒頭。商品ページを訪れた際、

スクロールしなくても表示される部分（ファーストビュー）です。

ここです↓



画像にマウスを合わせると拡大されます

サンプルを読む

売れない電子書籍を売る方法2Kindle 本の売れ行きが変わる！印税が稼げないとあきらめている人へ: キーワード・表紙デザイン・商品ページ・コンテンツ・宣伝販促 注文数と既読KENPがどんどんアップ Kindleナレッジ Kindle版

後藤あゆみ (著) | 形式: Kindle版

新発売

すべての形式と版を表示

【読者限定5大プレゼント】

- ①SEO対策の鉄板！キーワード選定ツールの使い方（実演動画）
- ②ライバル本に勝つ！参考デザインをリサーチする方法（実演動画）
- ③購入意欲がメラメラわく内容紹介文の書き方（PDFレポート）
- ④もう迷わない！A+コンテンツ申請の仕方（実演動画）
- ⑤あなたの本をSNSで宣伝します（実践者のみ要申請）

※上記5つのプレゼントを無料でお渡しします。
巻末に受け取り方法を記載していますので、
ぜひお受け取りください。

▼ 続きを読む

タイトルを見たら同時に目につくため、

内容紹介文の本文に入る前に**広告的な使い方**をすることができます。

例)

- ・特典プレゼントの案内
- ・媒体掲載やテレビ出演などのニュースなど

※**ランキング 1 位**や**ベストセラー獲得の表記**は

景表法に抵触しないように自己責任で書いてください。

■ 内容紹介文の投稿の仕方

KDP 管理画面の Kindle 本の詳細では

- ・ ボールド（太字）・イタリック（斜体）・アンダーライン（下線）
- ・ 箇条書き・段落の書式（見出しの設定）が使用できます。

太字や下線で強調したり見出しの階層をつけたりして

読みやすく興味付けできる見え方に工夫してください。

The screenshot shows the 'Content Introduction' (内容紹介) editor in the Amazon KDP dashboard. At the top, there is a text box with instructions: '本の内容を要約します。これは Amazon で商品説明として表示されるので、利用者は本に関する詳細情報を入手できます。内容紹介を書式設定するにはどうしたらよいですか？' (Summarize the content of your book. This will be displayed as a product description on Amazon, so users can get detailed information about the book. How should you format the content introduction?). Below this is a toolbar with icons for Bold (B), Italic (I), Underline (U), Bulleted List, Numbered List, and Paragraph Style. A red box highlights the Bold (B) icon. To the right of the toolbar is a 'Source' (ソース) icon. The main text area contains a list of five reader-exclusive gifts (読者限定5大プレゼント):

- ①SEO対策の鉄板！キーワード選定ツールの使い方（実演動画）
- ②ライバル本に勝つ！参考デザインをリサーチする方法（実演動画）
- ③購入意欲がメラメラわく内容紹介文の書き方（PDFレポート）
- ④もう迷わない！A+コンテンツ申請の仕方（実演動画）
- ⑤あなたの本をSNSで宣伝します（実践者のみ要申請）

A red arrow points to the list with the text '← ボールド（太字）を使用' (← Use Bold (Bold)). Below the list, there is a note: '※上記5つのプレゼントを無料でお渡しします。' (We will deliver the above 5 gifts for free.) and '※巻末に受け取り方法を記載していますので。' (We have recorded the receipt method in the back matter.). At the bottom right, it shows '2425' and '残り文字数' (Remaining character count).

スマホの画面でスマートに表示させるには

1 行あたり 23 文字以内に収めると改行崩れがありません。

■ 内容紹介文の本文に記載する内容

読者が本を購入するかどうかを決めるために参考にする情報を入れます。

- ・メインテーマの要約
- ・読者の関心・悩みを拾い上げる（**ターゲットを明確に**）
- ・「はじめに」を引用
- ・「目次」を転載
- ・簡単な自己紹介（**ポジションを明確に**）

書籍中にも書きましたが、**低評価レビューがついてしまう多くの原因は、**

本来のターゲットではない人が本を読んでしまうことです。

本を読んでほしいターゲットにリーチするためには、

内容紹介文で「この本はこういう人のためにあります」と

ターゲットを明確に表示しておきます。

マーケティング（セールスできる場所）を意識すると、考えやすくなります。

読者の反応がとれそうな言葉や、興味・感情を刺激するような言葉を探してみてください。

検索キーワードを使うのも有効ですが、あまりたくさん使いすぎると違和感のある文章になってしまいますので気をつけてください。

内容紹介文を読んだ読者が「この後の続きが読みたい！」と思うような説明文が理想です。

また、内容紹介文に記載してはいけない事項があります。

- ・アダルト系など不快感を与える内容
- ・個人情報や会社の連絡先
(電話番号、住所、メールアドレス、Web サイトの URL)
- ・レビュー、引用、推薦文
- ・カスタマーレビューを依頼すること
- ・期間限定の内容(キャンペーン、セミナー講演の日程など)
- ・本のネタバレ
- ・Unicode と絵文字は使用不可
- ・キーワードの多用

■ 内容紹介文に使いやすい文章の型

マーケティングを意識した文章には、「PREP 法」「PASONA の法則」といったお決まりの型があります。型通りに文章を書き進めると、最後まで精読され購入意欲を高める文章が書けます。

【PREP 法】

PREP 法は、「結論（Point）」→「理由（Reason）」→「具体例（Example）」→「結論（Point）」という流れで文章を書き進めます。

Point : 結論（最初に結論を述べる）

Reason : 理由（「なぜなら」という理由を説明する）

Example : 具体例（「例えば」と具体的な例で説明する）

Point : 結論→（「つまり」と最後にもう一度結論を言う）

頭文字を取って「**PREP 法**」といいます。

【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・限定性で追い込む

Action：行動を促す

頭文字を取って「PASONA の法則」といいます。

PREP 法・PASONA の法則を使うと、

- 誰のための本なのか（ターゲット）
- 読者が知りたい解決策
- この本を読んだ後の理想の姿（ベネフィット）

が、ちゃんと含まれた状態で完成します。

＜PASONA の法則で書いた事例＞

電子書籍が売れないとお悩みのあなたへ。

注文数が思うように伸びず

印税もほとんど稼げていない……

とあきらめる前に、本書を手にとってみませんか？

全身全霊をかけて書き上げた電子書籍が

日の目を見ないまま埋もれてしまうのは、

本当に残念なことです。

でも、ご安心ください。

本書が、あなたの悩みを解消します！

本書では、

効果的なキーワード選定から目を引く表紙デザイン、
読者を引き込む商品ページ作り、
充実したコンテンツ作成まで、
具体的で実践的なテクニックをご紹介します。

さらに、販促活動のコツや
読者の目に留まる宣伝方法も解説しています。

実際に、本書で解説した方法で
表紙をリニューアルしたら注文数がアップした、
キーワードの見直しで検索結果の上位がとれた
など、実践した多くの著者が印税アップを実感しています。

この一冊で、注文数と既読 KENP が
どんどんアップすること間違いなしです。

あなたの電子書籍を売れる電子書籍にするために

具体的な行動を始めましょう。

そうすれば、あなたの作品は

今よりもっと多くの読者に届きます！

あなたのキンドル出版の成功を

陰ながら応援しています！

=== ここまで ===

実は、この文章は Chat GPT4o に下書きしてもらいました。

作業一連は次の通りです。



あゆから ChatGPT へ

質問文（プロンプト）

あなたは優秀な出版社の営業マンです。以下のタイトルの書籍を販売するにあたり、ターゲット読者に反応が良く購入につながる広告文を PASONA の法則を利用して 500 文字程度でかいてください。優しくユニークな印象にしてください。

書籍タイトル

売れない電子書籍を売る方法 2

Kindle 本の売れ行きが変わる！印税が稼げないとあきらめている人へ

サブタイトル

キーワード・表紙デザイン・商品ページ・コンテンツ・宣伝販促

注文数と既読 KENP がどんどんアップ

売れない電子書籍を売る方法 2

＜内容紹介文の書き方＞

読者様限定プレゼント

読者ターゲット

電子書籍が売れないとあきらめている人

印税をもっと稼ぎたい人



ChatGPT の回答

広告文

電子書籍の売れ行きが伸びないとお悩みのあなたへ。あきらめる前に、この本を手に取ってみませんか？「売れない電子書籍を売る方法 2: Kindle 本の売れ行きが変わる！」は、あなたの電子書籍ビジネスを劇的に変えるための一冊です。

Problem（問題提起）

電子書籍を出版したものの、売上が思うように伸びず、印税もほとんど稼げていない...そんな経験はありませんか？

Agitation（問題の深刻化）

毎日、心血を注いで書き上げた電子書籍が埋もれてしまうのは、本当に残念なことです。キーワード選定や表紙デザインに悩み、商品ページやコンテンツが読者に響かない...そんな悩みを抱える著者の方々は少なくありません。

Solution（解決策の提示）

でも、ご安心ください。「売れない電子書籍を売る方法 2」が、そんなあなたの悩みを解消します！この本では、効果的なキーワード選びから目を引く表紙デザイン、読者を引き込む商品ページ作り、魅力的なコンテンツの作成方法まで、具体的で実践的なテクニックを惜しみなく紹介しています。

Offer（オファー）

さらに、販促活動のコツや読者の目に留まる宣伝方法も解説しています。この一冊で、注文数と既読 KENP がどんどんアップすること間違いなしです。

Narrowing（限定条件）

この機会に、ぜひ手に取ってみてください。きっと、あなたの電子書籍ビジネスが飛躍的に成長する一助となるでしょう。

Action（行動喚起）

もう一度、電子書籍での成功を目指してみませんか？「売れない電子書籍を売る方法 2」を読んで、あなたの作品を多くの読者に届けましょう。さあ、今すぐ購入して、新しい一歩を踏み出しましょう！

この本があなたの電子書籍ビジネスを成功へと導く一冊になりますように。

=== ここまで ===



あゆから ChatGPT へ

同じ条件で PREP 法でも書いてください。



ChatGPT の回答

広告文

電子書籍が売れないとあきらめている皆様へ！

Point（ポイント）

「売れない電子書籍を売る方法 2: Kindle 本の売れ行きが変わる！」は、電子書籍の売上を劇的に改善し、印税を増やすための秘訣が詰まった一冊です。キーワード選び、表紙デザイン、商品ページの最適化、コンテンツ作成、宣伝方法まで、具体的なノウハウを網羅しています。

Reason（理由）

電子書籍市場は競争が激しく、ただ出版するだけでは売上を伸ばすのは難しいのが現実です。しかし、適切な戦略を持てば、あなたの電子書籍も多くの読者

に届き、注文数と既読 KENP を大幅にアップさせることが可能です。この本では、実績ある方法を基に、誰でも実践できるテクニックを丁寧に解説しています。

Example（具体例）

例えば、表紙デザインを工夫することでクリック率が向上し、キーワードの選定により検索結果で上位に表示されやすくなります。さらに、商品ページの内容を最適化することで、読者の購入意欲を高めることができます。この本を実践した多くの著者が、売上と印税の大幅な向上を実感しています。

Point（まとめ）

「売れない電子書籍を売る方法 2」は、電子書籍の売上を劇的に改善したいと考えるすべての著者に必携の一冊です。今こそ、あなたの電子書籍ビジネスを次のレベルに引き上げるための具体的な行動を始めましょう。この本を手にとることで、成功への道が開かれます。

さあ、今すぐ「売れない電子書籍を売る方法 2」を手に入れ、あなたの作品を

多くの読者に届けましょう！

この本があなたの電子書籍ビジネスを成功へと導く一助となりますように。

=== ここまで ===

少しセールス色のある文章が生成されましたが

書籍内容の説明とターゲットへの訴求はかなり使える内容です。

生成された文章を 100%使用するのには難しいですが

内容紹介文程度の文字数であれば、多少のリライトをするだけで十分です。

■さいごに

本書には書かなかった**ボーナスコラム**をご紹介します。

amazon author insights

→<https://amazonauthorinsights.com/>



Amazon には著者やキンドル出版の専門家のためのブログがあります。

海外の著者たちがそれぞれにテーマを決めて投稿しているのですが、

日本ではなかなか聞けない意見やアドバイスが見られておもしろいですよ。

サイトは英語表示ですが、Google の拡張機能の翻訳を使えば

全文日本語で読めます。

特におすすめはこちらのページ

→ <https://amazonauthorinsights.com/search/Book%20Detail%20Page>

それでは

1 冊でも多くあなたの本が読者の手に渡りますように！

このレポートがあなたのキンドル出版の参考になれば幸いです。

後藤あゆみ

※本書と特典の感想・質問などがあればこちらからご連絡ください。

→ <https://ebook01.net/p/r/gI95jWpn>

売れない電子書籍を売る方法 2

＜内容紹介文の書き方＞

読者様限定プレゼント

■ 発行者：後藤あゆみ

■ 発行年月日:2024 年 7 月 初版発行

禁止事項：本レポートの著作権は全て後藤あゆみに帰属します。本レポートの全部または一部を無断で複製・転載・配信・送信したり、ホームページ上に転載したりすることを禁止します。本書の内容を無断で改ざん・改変などを行うことは禁止します。有償・無償にかかわらず、本書を第三者に譲渡することはできません。

連絡先：info@kigyoudamashii.net

©2024 Ayumi Goto