

Self

FREE 版

Branding

Bible

Ebookの衝撃

Ebook 集客革命！

「共感」と「信頼」こそが

顧客を引き寄せる！

Copyright

著作権について

「Ebook の衝撃」（以下本マニュアル）は著作権法で保護されている著作物です。
本マニュアルの使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

本マニュアル、すべての特典の著作権はファイ イグジステンスに属します。
著作権者の許可を得ずして、本マニュアル（付録、特典含）の一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、ビデオ、CD、DVD、テープレコーダなどの電子メディア、インターネットサーバ等）により複製、転載することを禁じます。

■ 使用承諾許可書

本契約は、あなたとファイ イグジステンスとの契約となります。
本マニュアルの開封をもって、あなたは本契約に同意したとみなされます。

本契約とは以下の通りです。

第1条 使用目的

本契約では、本マニュアルに含まれる情報をあなたが非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条 一般公開の禁止

本マニュアルに含まれる情報は、著作権法によって保護され、また秘匿性の高い内容であることを踏まえ、あなたはそのファイ イグジステンスとの書面による事前許可を得ずして出版及び電子メディア等の配信により、一般公開並びに転売してはならないものとします。

第3条 契約解除

あなたが本契約に違反した場合には、ファイ イグジステンスは何の通告もなく、この使用承諾契約を解除することができるものとします。

第4条 損害賠償

あなたが本契約第2条の規定に違反した場合、本契約の解除にかかわらず、直ちにファイ イグジステンスに対して、違反金として違反件数と販売価格を乗じた金額の10倍の金額を支払うものとします。またインターネット等で公開した場合には、一律1000万円を支払うものとします。

第5条 その他

本マニュアルはあなたが行う事業における収益増加を目的としておりますが、期待通りの収益が見込めず万一損害が生じた場合においても、ファイ イグジステンスは責任を負わないものとします。

第6条 ユーザー通信の受信許諾

本書の開封をもって、ファイ イグジステンスから届く本書に関するユーザー通信（メール）の受信を許諾したものとします。

なお、ユーザー通信はいつでも任意で解除できます。

【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 Adobe Reader をダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

Profile

著者プロフィール



Takehiro Saito

齊藤 丈弘

Ebook アドバイザー

1972年7月生まれ。長野県出身。東京都在住。2007年に「妻と幸せに生きたい」という理由から15年勤めた会社を何のあてもなく退職し独立。全く知識のない状態でインターネットビジネスの世界に飛び込み、メルマガを始めて1年で月収85万円を突破。その後、自身のノウハウを教材として販売し起業家デビューすると、完全にゼロの状態からたった1年で数千万円以上(共同ビジネス含む)を売り上げる。特に、「稼ぐため」のEbook 専門家として定評があり、自身のEbookは総ダウンロード数が20000を超え、とあるEbook をリリースした際には、1本でダウンロード数が5000を超えたり、Ebook の作成を教えた後進の多くがネットビジネスを通して稼げるようになるなど、Ebook に関する数々の実績がある。現在は、Ebook とメルマガの知識を活かし、幸せに生きるための手段として、マインド面も含めたメールマーケティングを起業家や個人に教え、コンサルタントとしても活躍中。



Akira Saito

齋藤 晃

ブランディングディレクター

1966年4月生まれ。山形県出身。埼玉県在住。高校卒業後、田舎の工場で働いていたが、デザイナーを志し上京。その後、20年にわたり広告業界でクリエイティブの制作に携わる。主に企業や商品のブランディングを中心に、マス広告、プロモーション、ウェブサイト企画・制作、CIに至るまで幅広い業務に従事し売り上げにも億単位で貢献。これまで関わったクライアントも、一般消費財から流通、食品、化粧品、航空会社、銀行、官公庁等、多業種にわたり大手企業をはじめ、地方の酒造や個人商店まで500社以上。表現やメディアのコミュニケーション戦略において、自分のアイデアが市場に活かされることを一番の喜びとして企業の課題に対して、数々の提案を行ってきた。また、書籍の制作に関しても発行部数50万部を超える雑誌のディレクター経験をはじめ会員誌、広報誌、写真集などの豊富な編集実績もある。ここ数年は、積極的にWebメディアを取り入れて新しい集客スタイルを研究中。その中でも、Ebookはコストをかけずに、多彩な表現ができるため特に注目している。

Contents

目次

はじめに.....	6
Part1 Ebookを使ったセルフブランディングとは？.....	10
Ebook とは何か？.....	11
1. ソーシャルメディアの中での Ebook	12
2. 誰でも作成できるツール	14
3. 有料でも無料でも配布できるツール	14
4. 個人でも自分のブランド価値を高められるツール	15
5. 集客を容易にするためのツール	16
6. お金が掛からない販促ツール	17
7. 会社や商品への想いやこだわりを伝えることのできるツール	18
8. 分かりにくい商品やサービスでも解説することができるツール	19
9. Ebook は随時加筆・修正ができるツール	19
Ebook を使ったセルフブランディングの流れ.....	21
セルフブランディングに必要なもの	23
おわりに.....	24

はじめに

はじめまして、齊藤 丈弘と申します。

本書を手にしていただきありがとうございます。

本書は、

1. 事業主の方
2. 起業を考えている方

の双方に向けて、Ebook を使って事業展開していく方法が書かれています。

ご紹介する方法は、事業ポリシーをしっかりと持ち、
Ebook を使って自分自身を売り込み、
お客さまと長期的な関係を深めることに重点を置いています。

ですから、現在事業をお持ちの方もこれから起業を考えている方も状況に関係なく、
この Ebook を使ったブランディング方法が
お役に立てると自負しております。

そして、本書を最後までお読みいただければ分かりますが、
Ebook を使って、お客さまとの関係さえ確立することができれば
あなたが希望するしないにかかわらず結果的に稼げるようになることでしょう。

Ebook というツールは、情報を伝える手段として高い汎用性を持っています。

なぜなら、Ebook (PDF) と言うのは、

- ・世界中どこに居てもダウンロードが可能
- ・紙代などのコストがかからない

- ・ 配送費用も不要
- ・ 検索エンジンにもひっかかる
- ・ 動画も埋め込める
- ・ USB などに入れて営業ツールにも使える

などなど数え上げればきりがなほど利便性に優れています。

ですから、使い方によってはあなた自身を宣伝するツールにも使えますし、事業をされているのであれば、販促ツールとしても使い勝手の良い媒体になるのです。

あなたは、もしかしたら事業展開をしていく上でやりたいこと、成し遂げたいことがあるのにそれをどのように実現すればいいのかわからなかったり、またはアプローチの仕方がわからないとお悩みかもしれません。

どんな状況であれ、本書を読むことで、起業するための手順や事業の効果的なアプローチ方法を知ることができるはずです。

また、本書は事業内容や職種を問わず「属性の濃い見込み客（ファン）を集めたい」と考えるすべての方にご活用いただけます。

そして、タイトルにありますが、「セルフブランディング」と言っても難しく考える必要はなく、自分自身の進むべき方向を明確にしてお客さまとの関係を向上させるための手段だと考えてください。

どんなビジネスでもそうですが、商売である以上、収益をあげるということは重要です。

でも、お金を稼ぐことに注力するあまり、
自分自身の方向性、在り方を忘れてしまい、
短絡的な行動に走っては意味がありません。

何のためにビジネスをやるのかという
自分自身のポリシーを見つめ直し、
お客さまとの接し方を考えることこそが、
長期的にうまくいく唯一の方法だと思っています。

「共感」と「信頼」こそが、顧客を引き寄せる。

この言葉に集約される通り、今回ご紹介する Ebook というツールは
お客さまとの関係を構築していくために最大限の効果を発揮します。

インターネットが進化し、ブログにはじまり、
ウェブサイト、Mixi(ミクシィ)、Youtube(ユーチューブ)、Twitter(ツイッター)、
Facebook(フェイスブック)、Ustream(ユーストリーム)など
複数のソーシャルメディアが発達している現在、
組織と個の境目が崩れ去ってきています。

そして、そのソーシャルメディアの中では、
組織の肩書や学歴などほとんど関係ありません。

ソーシャルメディアやインターネットの世界では、
「情報」や「知識」を持っている人が必要とされているのです。

たとえ何の肩書も持っていない個人であっても、
情報や知識さえ持っていれば、ソーシャルメディアを活用し、
いきなり「世界」と勝負ができてしまうのも、「今」なのです。

Ebook を作成することは、あなた独自の価値を世界に発信し、
個人のブランドを高めるということです。

そして、Ebook を使って、好きなことで起業し、
本当の意味での自由な生活を手にして、
心から幸せだと思える人生を送ってください。

本書は、あくまでも Ebook を使ってセルフブランディングを行い、
事業をスムーズに運ぶための考え方を網羅したものです。

本書を読み終わった後、
「私にでも出来そう」
そう思っただけならば、著者としてこれほど嬉しいことはありません。

最後までお付き合いいただければ幸いです。

齊藤 丈弘
齋藤 晃

part 1

Ebookを使ったセルフブランディングとは？

Ebook とは何か？

まずは、Ebook を使ったセルフブランディングの説明をしていく前にその要となる Ebook に関して触れておきます。

Ebook という単語をはじめて聞いた方は、ここで Ebook のイメージを掴んでください。

Ebook とは、簡単に言ってしまうと、パソコン上で自由に配布したりダウンロードができる電子レポートのことです。

今お読みいただいている本書も Ebook ですし、簡単に言えばほとんどのパソコンに内蔵されている、Word（ワード）などのワープロソフトで作成した文書を PDF に変換したものを Ebook と捉えます。

分かりやすく言えば、今お読みの本書も PDF で作成されています。



Ebook はパソコンの画面上でも読めますし、印刷して紙でも読めます。

PDF という形態なら、紹介したいサイトなどの URL を文書内に組み込むことができ、その URL をクリックすればサイトが表示されますし、インターネットとも連動できる非常に便利なツールです。

しかもネット上に掲載していれば検索にも引っかかるのです。

それでは、Ebook の特徴をもう少し詳しく見ていきましょう。

1. ソーシャルメディアの中での Ebook

今日では、インターネットで集客を考えた場合、
ソーシャルメディアをはずして考えることが難しくなっています。

注目されているメディアというものは、
すでにたくさんの方が集まっていますので、
労を少なくして人の流れを作り出すことができます。

ソーシャルメディアと呼ばれるものはたくさんありますが
それぞれに特性がありますので、
まずはそれらを理解し効果的に活用することで、
はじめて目的を達成することができるのだと思います。

それでは、そのようなメディアの中で
Ebook の位置づけをどのように考えたらよいでしょう。

例えば、リアルビジネスでは、
現在でもさまざまな形で印刷物が多用されています。

チラシ、会社案内、PR誌、パンフレット、リーフレット、DM・・・

Ebook とは、これらの集客ツールを単純に
PDF に変換したものと考えていただければ良いと思います。

商品を購入してもらうために
多くの情報をお客さまに知らせる必要があります。

そして、それらの情報は目的に合わせて単独に
配付できることが重要なのです。

現在、多くの情報を盛り込めて
独立したフォーマットとして活用できるメディアは

Ebook (PDF) くらいではないでしょうか？

サイトでも、ブログでも情報を掲載することはできますが
それをお客さまに配付することはできません。

Ebook であればインターネット上を縦横無尽に駆け巡り
あらゆるメディアとの連携のとれる
唯一の情報メディアだと私達は確信しています。

あとは、アイデア次第でその効果は無限大です。

Ebook をソーシャルメディアと絡めることで、
さらなる成果をあげてみてください。

2. 誰でも作成できるツール

Ebook は誰でも作成できます。

Ebook を作成するのに、難しい試験に合格する必要があるわけでもありませんし、発行するのに厳しい審査があるわけでもありません。

あなたが書きたいことを自由に表現できるのも Ebook の魅力です。

「出版」となると、まず企画が出版社に通るかなどの厳しい壁がいくつもありますが、Ebook は自分が出したいと思えばいつでも出せますし、インターネットを介して多くの人に読んでもらうことが可能です。

Ebook にはあなたが書きたいことを何でも書いて良いのです。

ダイエットに関してお金と時間を使ってきたのなら、ご自身のダイエット体験記でもいいですし、何よりもアニメが好きでしたら、アニメのことをテーマに書いていただいて結構です。

もちろん、あなたが事業をされている場合は、あなたが見込み客に紹介したいサービスをテーマにするのがいいでしょう。

このように、自分を表現できるツールとしても Ebook は活用してください。

3. 有料でも無料でも配布できるツール

今の時代、情報は価値を持っています。

ですから、Ebook は有料で配布しても構いません。

Ebook を配布し、メールアドレスを取得する仕組みをこれから作っていきませんが、無料で配布すればより多くのメールアドレスが取れるでしょうし、

有料であれば、数は少なくても濃いメールリストを集めることができます。

※「メールリスト」とは、メールアドレスと名前のこと。または見込み客、顧客のことを言う。

ただし、無料で配布すればいいのか、有料がいいのかに関しましては、事業内容にもよりますので、あくまでもご自身の計画に基づいた上で決定してください。

いずれにしても、有料、無料問わずに配布できるのが Ebook です。

4. 個人でも自分のブランド価値を高められるツール

Ebook を作成することは大きくとらえれば、**独自の価値を発信することに集約**されます。

Ebook を使うことで、会社のコンテンツを魅力的にアピールしたり、新しい商品やサービスを多くの人に知ってもらうこともできます。

個人であっても同様に、あなた自身に何か趣味があるとしましょう。

例えば、鉄道の趣味があったとしたら、鉄道のブログをお持ちかもしれません。

そのブログにメールリストを取得する仕組みを作成して、鉄道についての情報をまとめた Ebook を配布します。

そして、その Ebook を請求してくれた人達へあなたの知っている情報をメールマガジンで配信することで、あなたの情報を待ってくれるファンができます。

そのファンの方達に、「私しか知らない情報をセミナーでお話しします」と案内すれば、セミナーも開催できますし、情報を DVD や Ebook にまとめることができれば、商材としても販売できるわけです。

このように Ebook を使えば、あなた自身が今お持ちの趣味やノウハウを「ビジネス」に変えることができるようになります。

あなた自身が大好きなこと、興味があることを情報として配信して、「お金」に変えることができるようになります。

Ebook を使えば、個人が多数の人へ情報を発信でき、そこから起業することもできるのです。

すなわち企業や個人が Ebook を作成することは、企業および個人のブランド価値を高めるということにつながります。

Ebook というのは、インターネットを介して、気軽に配布してダウンロードしてもらうことができます。

もし、あなたの Ebook を再配布自由にして、口コミでどんどん配布されたとしたらどうなると思いますか？

何百人、何千人という人達があなたのことを、Ebook を通して知ることになるのです。

このように口コミが拡がりやすいのも Ebook の特徴です。

Ebook はソーシャルメディア同様に、自分をブランド化するためのビジネスの必携ツールとお考えください。

5. 集客を容易にするためのツール

商品を購入するためにほとんどの人が、「情報収集」からスタートすると思います。

ブログやホームページなどで、あなたの事業のテーマに沿った Ebook を情報誌として配布することで、あなたが現在取り組んでいるビジネスに必要な見込み客を、インターネット上から容易に集めることができます。

しかも、あなたにとって必要な見込み客だけを選んで集めることができるようになります。

このことは、もちろんあなたの趣味をテーマにしても変わりません。

Ebook を使えば、あなたやあなたのサービスに興味のある、メールリストを自由に集めることができます。

「メールリストを集められる」というのは、Ebook の性質上、非常に重要なポイントになります。

ですので、もし今ブログやホームページをお持ちであれば、すぐにでも Ebook を作成して配布することをおすすめします。

6. お金が掛からない販促ツール

Ebook をおすすめする 6 つ目の理由は、Ebook を作成するのに費用がほとんどかからないということです。

また、Ebook を配布するのにもお金がほとんどかかりません。

例えば、印刷物などでしたら、紙代、印刷代、送料がかかりますし、FAXDM の場合は、通信料もかかります。

しかし、Ebook の場合ですと、お金がほとんどかかりません。

しいて言えば、Ebook をアップロードする際のサーバー利用料ですが、安いところでは月々数百円で済みます。

その他は、Ebook をブログなどからダウンロードしてもらうために必要な請求フォームは、有料版を使ったとしても半年で 2000 円程度です。

もし、Ebook を有料で配布した場合は、配布する作者にお金が入ってきます。これほどコストパフォーマンスに優れた販促ツールはありません。

7. 会社や商品への想いやこだわりを伝えることのできるツール

見込み客というのは、ホームページやブログなどに訪問しても
余程の緊急でない限りは、いきなり商品を買ってくれることはほとんどありません。

多くの見込み客は、同じような商品を扱っているサイトをいくつも調べたり、
カタログを取り寄せたり、実際にお店に足を運んだりして商品を吟味します。

これは商品単価が上がれば上がるほど、購入までに時間がかかります。

そんな中で、見込み客に会社の理念や、商品へのこだわりを
Ebook という形で知らせることができれば、あなたの会社や商品が
選ばれる確率というのは、格段にアップするのは想像できると思います。

本来、中々あなたの理念とか、ポリシーと言うのは、
お客さまに伝える場というのは少ないと思います。

そんな時に、Ebook を活用することで理念やポリシーを
スムーズに伝えることが可能になります。

分かりやすく言えば、見込み客が商品のカタログを取り寄せるのと同じ感覚で
Ebook をダウンロードしてもらい、そこであなたの会社の理念やポリシーを
訴え、それが見込み客の心に響けば、そこに共感が生まれます。

そうなれば、「不明瞭な会社の商品を使うよりも・・・」
ということで、あなたの商品が選ばれる可能性が増えます。

Ebook をこのような伝達手段の1つとして考えてみてください。

8. 分かりにくい商品やサービスでも解説することができるツール

文章だけでは伝えにくい商品やサービスであった場合、Ebook を使うことで、見込み客に分かりやすく解説することができます。

Ebook でしたら、写真、図解を掲載することもでき、見込み客に具体的なイメージを伝えることができますからです。

さらには、Ebook (PDF) には動画を挿入することができます。

例えば、あなたが工務店を経営していて、内装などをされているのであれば、内装の施工をしているところを家庭用ビデオカメラで撮影して Ebook に載せれば、作業風景を見た見込み客は安心して、相談することができるでしょう。

このように、電話などの口頭や紙媒体などでは伝わりにくい部分も Ebook なら分かりやすく見込み客に説明することができます。

このように Ebook というのは、汎用性に優れている本当に便利なツールなのです。

9. Ebook は随時加筆・修正ができるツール

例えば、小冊子などの印刷物を作成したあとで、付け加えたい部分や、修正点があった場合、印刷した後でしたら簡単には変更できません。

これが、1000部や10000部など大量に印刷した後ならなおさらです。

しかし、Ebook でしたら、加筆したい点や修正点があった場合、ワード文書をすぐに変更して PDF 化し、サーバーに再度アップロードするだけで簡単に修正ができてしまいます。その間は、当然ですが、コストは一切かかりません。

しかも、読者には常にリアルタイムな最新情報をお届けすることが可能です。

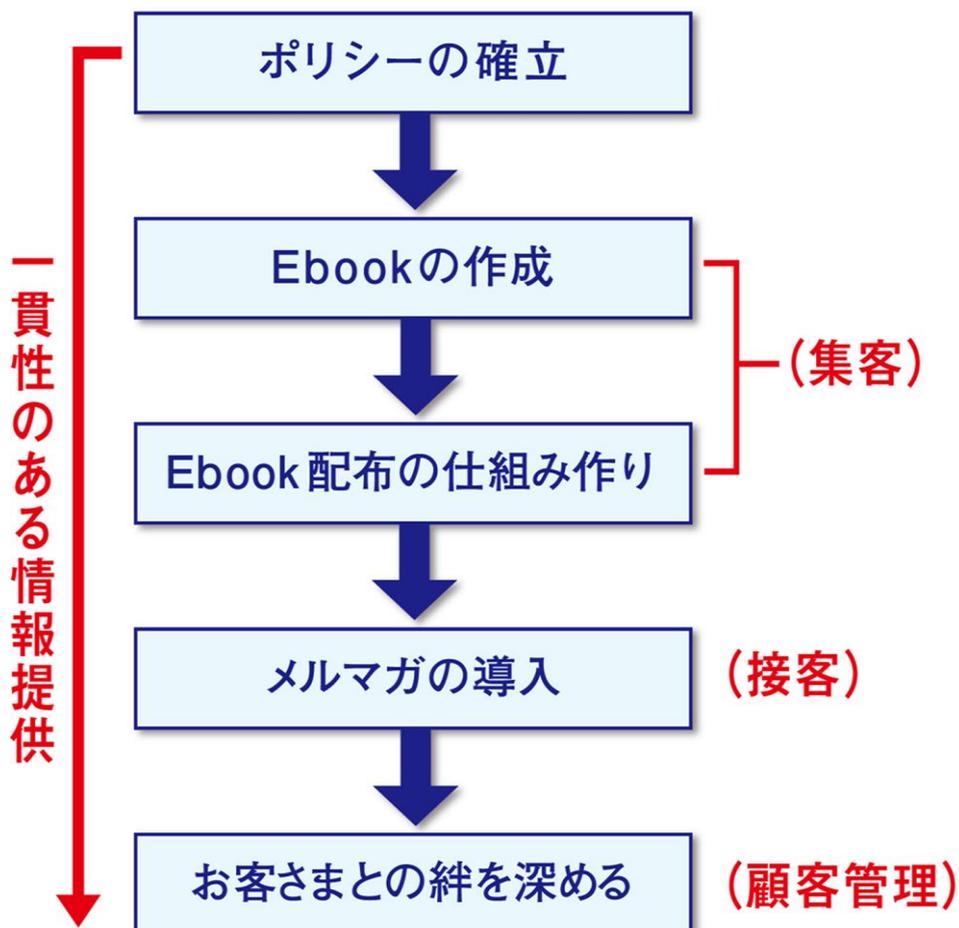
このように、文書のバージョンアップにフレキシブルな対応ができるのも Ebook の素晴らしいメリットのひとつです。

Ebook を使ったセルフブランディングの流れ

いかがでしょう。Ebook のイメージはなんとなく掴めてきましたか？

それでは、Ebook を使ってセルフブランディングをしていくには
どのような手順をとるのか？

まずは下記の図をご覧ください。



大きくはこのような流れで進めていきます。

お客さまから共感され信頼を得るためのセルフブランディングをしていくためには
まず自分自身を知り、何を伝えていきたいのか、その在り方を見直して
これから進めていく方針を決める必要があります。

それが、「**ポリシーの確立**」です。

あなたは、**ポリシーを確立することで**
お客さまから共感を生みやすい状況を作り出すことができるようになります。

そして、その方針に基づき Ebook を作成し配布の仕組みを作ります。

ここでは、あなたの Ebook に興味のある人（見込み客）の
メールアドレスと名前（メールリスト）を取得する仕掛けを作ります。

その集めたメールリストに対して、メルマガ（メールマガジン）を配信し、
あなたが販売したい商材に関連したコンテンツ（情報）を提供して、
最終的には店舗への来店を促したり、セミナーへ集客したり、
サイトに誘導して、そこで商材を販売したりするのがメルマガの役割です。

その後、集めたお客さまに対して徹底して信頼関係を築いていきます。

簡単に言えばこのような流れになります。

ですので、**Ebook でセルフブランディングを仕掛けるためには、**
Ebook とメールマガジンはあくまでもセットだということをご理解ください。

そして、この一連の流れを進めていくにあたっては、
セルフブランディングという概念を意識し、
すべてのステップでの情報配信があなたのポリシーに準じている
ということが大切です。

セルフブランディングに必要なもの

セルフブランディングしていくための入口として、
Ebook を提唱しているのが本書です。

私が考えるセルフブランディングとは、

「**唯一無二の存在になる**」ということだと思っています。
何も難しいことはありません。

「**唯一無二の存在**」とは、
その商材を扱えるのはあなたしかいないということです。

そして、あなたしかできないサービスを提供することになります。

もし見込み客が必要としている商材やサービスをあなたしか提供していない場合、
必然的に見込み客はあなたのお客さまに変わります。

なぜなら、他でサービスを手に入れることができないからです。

そうなれば、価格競争に巻き込まれることもなくなります。

最近では、デフレ化も進み、軒並み商品やサービスが低価格化へと移行しています。

デフレになれば、個人レベルの起業家では大きな企業には太刀打ちできませんし、
資金繰りに苦しみ、自転車操業のような状態を招いてしまいます。

しかし、あなたがセルフブランディングを行い、
唯一無二の存在にさえなれば、
価格競争などは全く関係のない場所で、
あなたがサービスを提供したいお客さまだけにサービスを提供して、
あなたの言い値でビジネスを展開できるのです。

そのための突破口として、本書では Ebook を推奨していますし、
Ebook を活用すれば、だれもが唯一無二の存在になれるのです。

おわりに

ここまでが、「Ebook の衝撃 フリー版」となります。

ご覧いただきました通りに、Ebook というのは汎用性に優れたインターネット時代に相応しい優れたツールだということがお分かりいただけたと思います。

事業主の方であれば集客や販促ツールに
個人の起業家であれば、ブランディングするためのツールとなるのが Ebook です。

本書をお買い上げいただく方の中には、事業主はもちろんですが、

- ・カウンセラー
- ・風水師
- ・書道家
- ・セラピスト
- ・ブランディングプロデューサー

など個人の認知度を上げていきたいという方々にも広く活用していただいています。

なお、本編にはさらに詳しい Ebook の作成方法や、活用法、配布の仕組みから、リストを取りメールマーケティングを仕掛ける方法まで触れています。

以下各パートの内容をご紹介します。

Part2 <ポリシーを確立する>

- ・ポリシーとは？
- ・ポリシーが共感を呼ぶ
- ・ポリシーがビジネスを永續させる
- ・自分のポリシーを知る
- ・コンセプトを作る
- ・ゴールを決める

Part3 <Ebook の作成方法>

- ・ Ebook を作成する前に
- ・ Ebook のテーマ設定
- ・ ブログやホームページのコンテンツを Ebook にまとめてみる
- ・ 見込み客（読者）の属性を決める
- ・ 見込み客の心理を本当に理解しているか？
- ・ 分かりやすい構成を考える
- ・ 5 ページからはじめてみる
- ・ 独自性を盛り込む
- ・ 専門用語は避ける
- ・ タイトルを決める
- ・ 文書作成ソフト
- ・ 表紙デザイン（装丁）
- ・ プロフィール（自己紹介・会社紹介）
- ・ 目次
- ・ フォント
- ・ 行間、文字数
- ・ 文体
- ・ 校閲（こうえつ）
- ・ 著作権の表記について
- ・ 巻末に「おわりに」を書く
- ・ クーポンや特典を付ける
- ・ 完成した Ebook を読んでもらう
- ・ 【補足 1】 Ebook なら写真集なども作成可能
- ・ 【補足 2】 Ebook に再配布権を付けておく
- ・ 【補足 3】 動画を Ebook に挿入する
- ・ 【補足 4】 Ebook のセキュリティについて

Part4 <Ebook を配布する仕組みを作る>

- ・ ブログから配布する
- ・ ホームページから配布する
- ・ サイトからダウンロードしてもらいやすい導線作り
- ・ ソーシャルメディアを使って配布する
- ・ PPC 広告を使って配布する
- ・ 名刺に Ebook の URL を入れる
- ・ プリントして店頭、セミナー会場、展示会などで配布する
- ・ USB や CD-R に入れて配布する
- ・ 紹介依頼をする
- ・ クロスメディアという考え方

Part5 <メルマガを導入する>

- ・ メルマガについて
- ・ メルマガとは？
- ・ メルマガの書き方
 1. 誰に向けて書くか
 2. 属性に合わせた内容を配信する
 3. メルマガでも唯一無二の存在を目指す
 4. 追伸の活用
- ・ 売上につなげる書き方
 1. 企業や会社としてメルマガを出さない
 2. 行間を空けて読みやすくする
 3. 違和感が起こらないように書く
 4. 売込みは情報を与えてから
 5. ゴールを決めて戦略を立てる
 6. クリック率を解析する
- ・ メルマガの特性
 1. メルマガで見込み客に商材を必要と思わせることができる
 2. メルマガで見込み客を行動させることができる

Part6 <お客さまとの絆を深める>

- ・ 顧客管理（リスト管理）について
- ・ 新規顧客の獲得
- ・ 既存客との絆を深める
- ・ 顧客を属性別に分ける

Part7 <そして電子書籍の時代へ>

- ・ Ebook は電子書籍へと続く
- ・ 電子書籍の現状
- ・ 電子書籍の出版のススメ
- ・ おわりに
- ・ 幸せになってください
- ・ 大好きなことを仕事にしてください

以上が「Ebook の衝撃」の全貌になります。

コンセプトは、「コストをかけずに集客やブランディングができる」ということです。

書籍代と変わらない価格でご提供していますのでご興味のある方は、ぜひ手にしてお読みいただければ幸いです。

▼Ebook の衝撃 本編

<http://phiexistence.com/ebooksyougeki/>

その他何か気になる点や、質問などありましたら

お気軽にブログのコメント欄や以下のアドレスまでメールしてください。

mail@siawase-mirionea.com

それではここまでお読みいただきましてありがとうございます。

これをご縁にこれからもどうぞよろしく願いいたします。

齊藤 丈弘
監修 齊藤 晃