

報道関係者各位

プレスリリース

2015年2月24日

詳しいお問い合わせは

03-5326-3613

株式会社 Clover 出版 了戒翔太まで

多額の費用を掛けても書籍・ビジネス本が売れない理由 業界の状況について、Yahoo!ニュースでも話題の販促プロデュースの『Clover 出版』

数々の書籍販促のプロデュースと出版コンサルティングの実績を持つ、株式会社 Clover 出版

(本社：東京都新宿区、代表取締役：了戒翔太)は、「本が売れない」という昨今、本の出版をベースにして事業の成功につなげている人も大勢いる中、一方で多額の費用を掛けたにも関わらず本が売れないばかりか、ビジネス的にも成功しない人との違いについて、述べさせていただきました。

※参考 URL (Yahoo!ニュース)

<http://zasshi.news.yahoo.co.jp/article?a=20141205-00010003-agora-soci>

【本が売れない理由と背景】

せっかく素晴らしい商品や、サービスをお持ちなのに売れない人は多いです。しかし見込み客を見つけることに時間を費やして収益につながらないケースがあります。これまで、多くのお客様のお悩みは、アクセスを増やして認知度を高めたい、商品・サービスの魅力を伝えたいというものがほとんどでした。しかし、SEO、SEM の普及で一般の方でもコストを掛けることなく認知度を高めることは可能になったと思います。今は、誰もが気軽にネットを使ってビジネスを興せるようになりました。今、ネットの普及により、世の中は処理できないくらいの大量の情報が氾濫していますし、これからもどんどん増えていくでしょう。

その結果、私たちは必然的に「本当に必要な情報だけ」を欲するようになりました。世界的なソフトウェア会社 SAP 社の発表では「2011 年の世界の情報量は過去 5000 年の世界の情報量を超えている」そうです。これは 2011 年の情報ですから、2014 年は当時を遥かに上回っているのだと思います。情報が増えすぎた結果、情報のセグメントが難しくなったように思います。情報を入手する際、必要な情報を取捨選択することは大変です。

一方で、情報を発信する側も拾ってもらえる情報を発信しなくてはなりません。私たちは情報の受発信にもっとも適しているのが書籍だと考えています。出版は経営者や芸能人などある分野で知名度を築いた人が出すこともありますが、無名の人が自分のビジネスを飛躍させるために出版することも非常に多いからです。

【売れる本のポイントとは】

ビジネスパーソンにとっての出版は多くのメリットがあります。

セミナーや講演、お客様に訪問した際にお渡しできることは、信頼を勝ち取る手段になります。
有名書店に自分の本が並ぶという事はご自身の名刺が置かれていることと同じです。
また、ご自身の充足感が満たされるでしょう。一方でリスクもあります。
印刷されたものは公共物として取り消しができないという事、出版に掛かるコストが掛かりすぎる事です。

更にメリットとしては、ビジネスパーソンにとって、本を出版するというのは、
とてもインパクトのある施策だと思います。
自分の思いや考えについて本を通じて多くの人に伝えるわけですから、多くの共感と信用を築くことができるということ。
ところが折角、出版に成功しても2冊目が発刊できるのは、1割未満とされています。
最初に出版した本が売れないと次につながらないのです。

【書籍は発刊してからが重要、では何が一番必要か】

どんなにいい本でも知って頂くための施策が重要です。
お客様は知らないものより知っているものを購入するの言うまでもありませんが、それは本に限らず、
様々なビジネスでも言えます。どんなに良いサービス及び商品であっても目に触れる、目に留まるという
「知って頂く」アクションがないと意味がありません。

広告は基本プル型といって広告を掲載し告知しても「待ち」の状態、
いわゆるお客様にきてもらうという顧客に依存します。
しかしながら最近では LINE@などダイレクトに顧客のスマホに情報を届けるなど広告媒体もプル型→プッシュ型の
傾向にありますし、事実、プッシュ型のほうが宣伝を行う費用対効果は高く、
更にこちらの都合で案内を遅れるというメリットがあります。
プッシュ型の広告のだけでもカンタンに取組めて効果性の高い最たる媒体は、メールマガジンが有効です。
しっかり信頼関係を読者と作り、宣伝やセールスをかける上でメールマガジンは、本の宣伝にも非常に有効活用できます。

【当社代表取締役 了戒 コメント】

昨今、本が売れない時代と言われております。しかし単純に本が売れない時代と片付けてしまって良いのでしょうか？
私はそうは思いません。私は、「本を買いたい人が、本の存在に気付かない」事が、一番の問題だと思うのです。
そして、この傾向は「本が売れず悩んでいる著者」の方にとって、逆に大きなチャンスだとも考えております。
なぜなら、効果的に拡販する手段が確かに存在する事を、私は経験を通じ知っているからです。
「本が売れない」と言われているこの時代だからこそ、「拡販の手段」と「ファン化の仕組み」をもつ著者だけが、
ベストセラー、またはロングセラーとしての成功を掴む事が出来るのです。
もしもあなたが著者としてキャリアを築き、ゆくゆくはブランド化させたいとお考えであれば、
是非、弊社にお問い合わせください。

【会社概要】

商号 : 株式会社 Clover 出版
所在地 : 東京都新宿区西新宿 3-7-1 新宿パークタワーN30
代表者 : 代表取締役 了戒翔太

設立年 : 2014 年 10 月 16 日

事業内容 : 書籍・電子書籍出版・マーケティング支援・コンテンツ販売・インターネットを利用した各種情報提供サービス、
会員サービスの運営、セミナー運営、コンサルティング業務

URL : <http://cloverpub.jp/home/>

【本件に関するお問合せ先】

株式会社 Clover 出版

TEL : 03-5326-3613

FAX : 03-5326-3001

担当 : 了戒 (リョウカイ)

E-mail : info@cloverpub.jp

【Clover 出版とは】

過去 WEB マーケティング会社に勤務していた者と長年、出版社で編集を担当していたメンバーで構成され、東京都新宿区を拠点として、数々の商業出版コンサルティングと、最大 22 万人の自社データベースとインターネット発信力を活用した書籍販促プロデュースを行っている。申込者の概ね 7 割は増刷が掛かり、過去にも Yahoo! ニュースに掲載されるなど、書籍のみならずコンテンツや教材の販売も手がけている WEB マーケティングの専門チーム。

※参考 URL (Yahoo! ニュース)

<http://zasshi.news.yahoo.co.jp/article?a=20141205-00010003-agera-soci>