



Kindle出版×Kindle広告＝最強集客 次元の違う見込み客を集客するには

Kindle Boost プロ

Kindle広告を使った集客サポート

「Kindle広告」で、あなたの書籍へ
爆発的にアクセスを集めれば、
濃い見込み客が集客できます

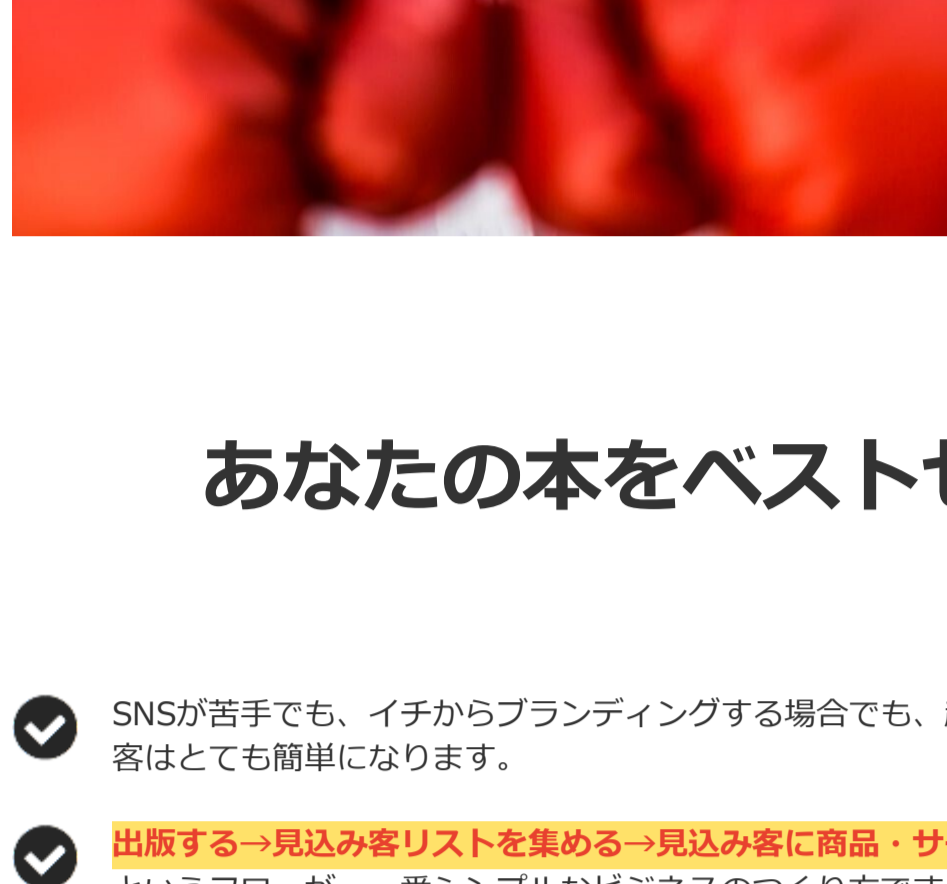
補助金を活用して 導入することが可能になりました

- 補助金を利用すれば、実質負担30%～程度で導入できます
 - ※一部補助金の対象とならない場合があります。詳しくはお問い合わせください。
- 利用できる補助金は現在3つ
 - 事業再構築補助金
 - 小規模事業者持続化補助金
 - 業務改善助成金
- 補助金申請のサポートもあります

補助金の申請はご自身でもできますし、申請に長けた上場企業とタイアップしておりますので、そちらをご紹介させていただくことも可能です。申請の着手金は原則無料、成果報酬は業界最高、採択率は業界最高の水準です。
- 公的に評価されたサービス

日本の中小零細企業にとって価値がある、社会にとって役に立つと公的に認められたからこそ、このサービス導入に補助金が使えます。

ライバル不在のKindle広告



- ほとんどの事業者はKindle広告に出稿できません

出版社と一部のベンダーだけがKindle広告に出稿できます。そして出版社が広告出稿を代行することはありません。そのためほとんどのヒトはKindle広告を使うことができないのです。
- ベストセラーを作って集客する一冊カタンな方法

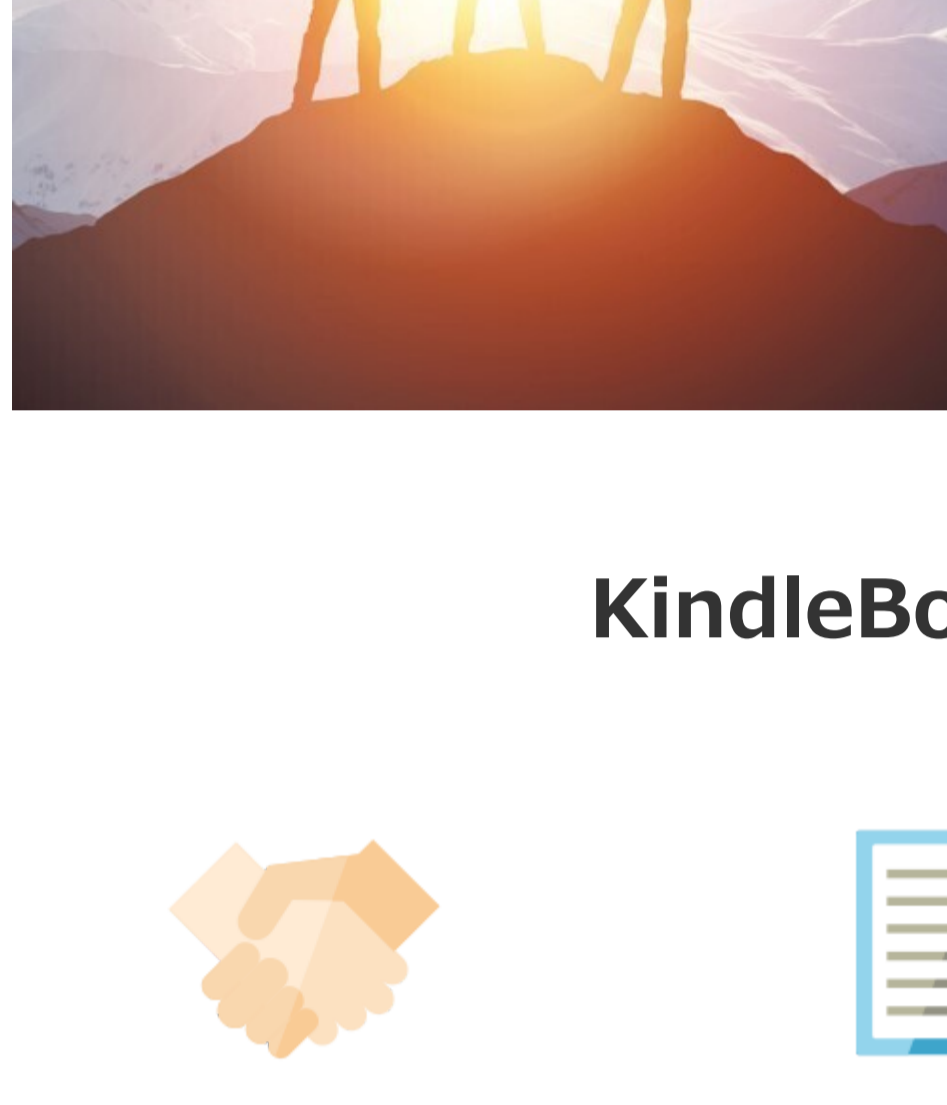
ベストセラーのほとんどは広告を出して作られます。逆に言えば、ライバル不在のマーケットで広告を出せば、あなたの書籍がベストセラーに入ること、見込み客を集客することもカタンになるのです。
- Amazon広告とKindle広告は違います

Amazon広告はマーケットプレースに出品すれば、誰でも出稿できますが、Kindle広告はKDPにKindle書籍を登録している、ほとんどのヒトは出稿できません。ここに出稿することは、誰も来ない釣りに釣りを垂らすようなものなのです。

あなたの本をベストセラーにして集客する

- SNSが苦手でも、イチからブランディングする場合でも、起業したばかりでも、出した書籍がベストセラーになるだけで、集客はとて簡単になります。
- 出版する一見込み客リストを集める一見込み客に商品・サービスを売るというフローが、一番シンプルでビジネスのつくり方です。
- 今は出版不況で出版社はどれも経営が厳しいです。そのため一般的な商業出版では回した印刷ロットで赤字が出ないよう、出版社は着者に買取保証を求めます。著名な著者を除けば、1冊出版するのに500万～1000万円の費用負担を求められることも少なくありません。それでいてその本が売れるかどうかは、また別の話になります。つまり初めてのヒトによって、商業出版で見込み客を集めるのは、非常に難易度が高いのです。しかしKindle出版なら、マイクロソフトのワードを持っているだけで誰でも出稿できます。だからこそ「Kindle出版×Kindle広告」の組み合わせが、今もっとも優れた集客方法だと言えるのです。

About



- 高単価の見込み客獲得コスト

ネット広告はどこも激戦です。一般的に見込み客1リストあたり10,000円のコストがかかることも珍しくありません。それだけでその質がさほど良くないこともよくあることなのです。
- Kindle出版はベスト集客法

通りすがりの「一見さん」と「読者」ではエンゲージメントが違います。Kindleを使えば容易に読者を見込み客に転換できるでしょう。
- 競合の少ないKindle広告

KindleBoostでは、あなたの代わりにKindle広告を出稿し、見込み客を集客をサポートします。国内数千万のAmazon顧客の興味関心に応じてアプローチし、見込み客を集めることができます。

KindleBoostの特徴

Kindle広告正規ベンダー
Kindle広告は誰でも出稿できるわけではなく、弊社は正規ベンダーとしてKindle広告へ出稿します。広告の運用はすべて代行します。

低いクリック単価
Kindleに広告を出稿するベンダーの数は多くありません。そのため非常に低いクリック単価でアクセスが集められます(最低2円～)

ターゲット層にダイレクトアプローチ
検索キーワードや書籍カテゴリへの出稿でターゲット層へダイレクトにアプローチします。

印税収入
一般の広告と違い、Kindle書籍は読まれるたびに印税が発生します。また印税は100%弊社の収入になります。

広告費－印税＝ゼロ円?
広告費用実費は申し受けますが、広告費と印税がほぼ同じになった場合など「広告費－印税」がほぼゼロ円になります。その際手数料のみの費用で集客できます。

リスト数保証
お申込みいただいたリスト数が集まるまで、広告出稿を継続します。



PRICE (手数料)

見込み客1リストあたり 2,000円(税別)
↓↓↓↓
補助金を活用した場合 500円～

※ボリュームディスカウントもあります
詳しくはお問い合わせください

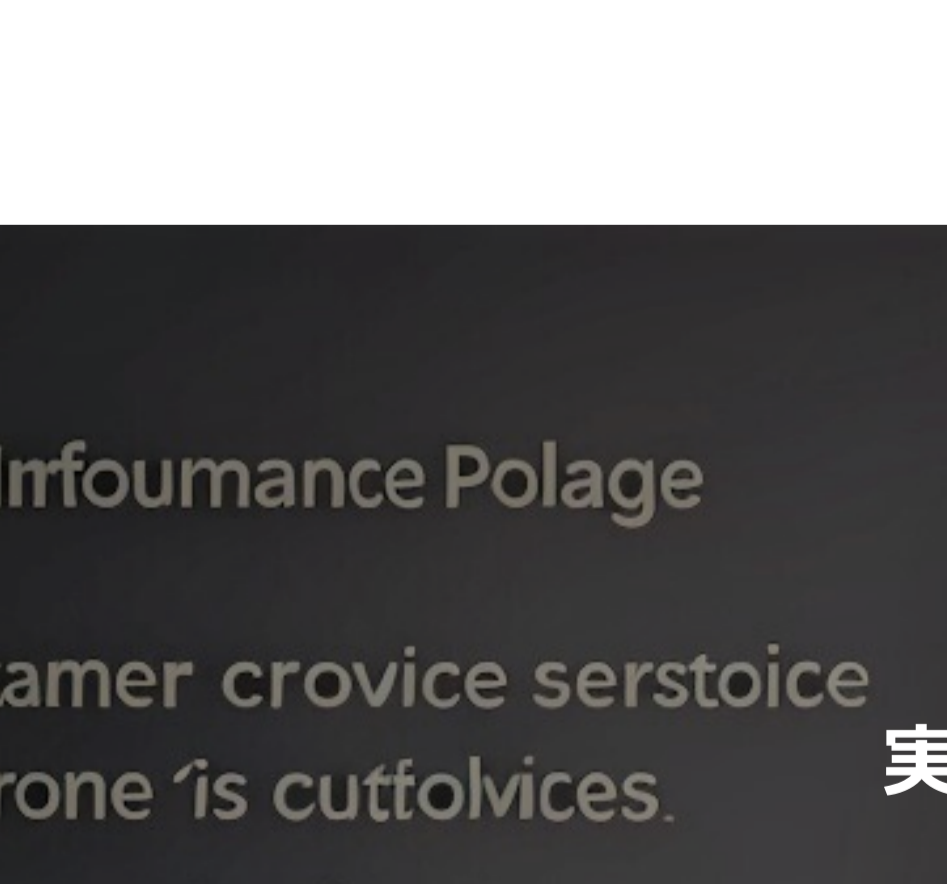
お問い合わせから掲載まで

- STEP 1 お問い合わせ**
お問い合わせ先より資料請求および無料面談を申請してください。
- STEP 2 無料面談**
お問い合わせいただいた後、面談とコンサルティング(無料)をお受けください。(オンライン面談も可能です)
- STEP 3 書籍内容、バックエンド商品のご相談、確認**
面談の際に、お取り扱いの商品・サービスの内容から、全体戦略のご相談に乗らせていただきます。
- STEP 4 お申し込み**
面談の結果、掲載可能サービスであると確認できましたらお申し込みをお受けします。
※アフィリエイト、MLMなど、カテゴリによってはお受けできない場合があります。
- STEP 5 Kindle書籍準備**
濃い見込み客を集めるためのKindle書籍をご用意ください。何をどのように書けばよいのか、についてのノウハウは弊社にございますので、ご安心ください。ライターに依頼する方法もあります。
- STEP 6 掲載開始**
出稿準備が整い次第、Kindle広告への掲載を行います。

FAQ

- Q 新規事業を立ち上げる場合、何リストくらいあれば良いですか?
A ビジネスの分野やサービスの内容によって異なりますが一概には言えませんが、一般的には2000リストが目安と言えます。
- Q 出版サポートはありますか?
A 出版コンサルティングは別途お受けできます。ご相談ください。
- Q 出版したことがありませんが、大丈夫ですか?
A 出版出版では、極端な言い方をすれば「マイクロソフトのワード」さえあれば出版できます。また「出版した全員がカテゴリ1位を達成したKindle出版」の出版ノウハウが利用できますので、初めてKindle出版される方も安心です。また何かを成すために重要なことは、「決めて」「やる」ことですから、先延ばしにせず、興味を持った時に「行動する」ことがオススメです。
- Q 見込み客1リストあたり、どれくらいの売り上げが期待できますか?
A ビジネスの分野やサービスの内容によって異なりますが、1リスト当たり10,000円の売り上げが作れない場合は、ビジネスとして問題があります。とある事例では13,000リスト集めて2億5000万円の売り上げがありました。その場合の1リスト当たりの売り上げは19,000円程度です。1リストの獲得コストが5000円かかったとしても、6,500円売っただんで、2倍程度の粗利が出るなら、借金してでも突っ込むのがビジネスとして正しいということになります。
- Q リアルビジネス、オンラインビジネスのどちらが向いていますか?
A 一般的にリアルビジネスの場合、リスト獲得単価、売り上げともに高くなり、オンラインビジネスの場合は低くなる傾向があります。折り返し手戻りで集客した某ビジネスでは、リスト単価12,500円、売り上げは見込み客1リストあたり229,000円程度でした。オンラインビジネスの場合、時間効率は良くありませんが、リスト単価・売上ともにリアルよりも低くなります。つまりオンライン商品(サービス)、リアル商品(サービス)の両方を提供することが好ましいということなのです。
- Q 景気の影響はありますか?
A 一般的に景気が悪くなると全体的な広告の出稿量は減ります。つまりより安い単価で見込み客リストが手に入るということですが、今は金融システムの転換期でもあります。見込み客リスト(大福箱)を持っているかどうか、今後のビジネスの成否をわけることになってでしょう。
- Q 代理店の募集はありますか?
A 適宜、受け付けております。お問い合わせください。

オプション：Kindleレビュー対策



- レビュー対策は大きな課題

Kindle書籍を出版する際、その広告効果やリスト取得に大きな影響を与えるものに「レビュー」があります。良いレビューがつくのは喜ばしいことですが、そうではないレビューが付いた場合、売り上げも印税も、そして見込み客のリスト数も大きく減ることになります。
- 良くないレビューの対策はできる

私たちは法的知識と独自ノウハウを駆使して、Kindleレビューの対策も行ってきました。具体的な内容はご紹介できませんが、削除成功率は86.7%になります。Kindle出版をサポートする事業者は数多くありますが、レビュー対策の方法を知っている事業者はほぼ「いない」と言っても過言ではないでしょう。

実績

Kindle 起業家カテゴリ 1位

Kindle 新規ビジネス企業カテゴリ 1位

Kindle マーケティングカテゴリ 1位

Kindle 投資・金融・会社経営カテゴリ 1位

Kindle 起業・創業カテゴリ 1位

Kindle 起業家・マーケティングカテゴリ 1位

Kindle 在宅ワークカテゴリ 1位

Kindle 産業研究カテゴリ 1位

Kindle マーケティング・セールスカテゴリ 1位

Kindle 実践経営・リーダーシップカテゴリ 1位

Kindle 経営数字カテゴリ 1位

Kindle 財務会計カテゴリ 1位



一般社団法人BSTO / 事業戦略機構
東京都北区赤羽2-8-1-1406

