

誰でも簡単に出版しブランディングする手法（Facebook 出版のすすめ） はやぶさ2・
524号 2021年11月12日(金)

※【プレゼント】◆『記事構成企画シート__4回シリーズ Ver.』無料にて！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211105-2cst-36-11kejg2qik>

※【無料！】平本著作の「理念経営実践のすすめ」を

無料（送料100円だけご負担ください）でプレゼント！しています。

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

__c0__ 様

4回シリーズ CST 実戦編

- ▼第1回 売りこまなくても売れるマーケティングの仕組みづくりとは
- ▼第2回 お客様と心友になれる！親近感を醸成する具体的な方法
- ▼第3回 お客様の方から、売ってくださいと言われる構造を作る方法
- 第4回 誰でも簡単に出版しブランディングする手法（Facebook 出版のすすめ）

著者：（株）I&C・HosBiz センター 執行役員

MRC はやぶさ2 編集長

岩下 一智

=====

第4回 誰でも簡単に出版しブランディングする手法（Facebook 出版のすすめ）

目次

- ・前回の振り返り
- ・お駄賃ではなくお布施をもらう方がいい！
- ・どうやって”師”になればいいのか？
- ・原稿のネタに困らない方法
- ・営業をしながら、収入を得ながら記事を書いていく方法
- ・今回のまとめ
- ・シリーズの総括
- ・特別なプレゼント！

最近ちょくちょく、小さいころ、若いころの夢を見ることの多い
岩下です！

年を取ったせいなのか、現実逃避なのか・・・
と考えてみたら、最近実家の母と電話で話す機会が多いんですよね
な〜んだ

と胸のつかえがとれたところで、今日も頑張ってまいりますよ！

あたたかも、栄養を摂って寒さ対策をしっかりと
お体にだけは気を付けて、くださいね

1.「お客様の方から、売ってくださいと言われる構造を作る方法」の振り返り

前回は、セールスとマーケティングの違いのお話をさせていただいて
じゃあどうやって、マーケティングで売っていけばいいのか
その際に欠かせない売れるロジックをどう構築していけばいいのか
を述べさせていただいて

そのうえで、実践のお役に立つように
『36の心理トリガーと11の信頼を得るためのポイント』を
プレゼントさせていただきました。

(バックナンバーは https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

今回は、出版を使ったブランディングについて
その戦略から、記事をスラスラ書く方法
しかも収入を得ながらそれを行う方法についてお話していきます。

2. お駄賃ではなくお布施をもらう方がいい！

ここでクイズを1つ

お客様に商品を販売する立場は3つあって、
同じ商品でも、それぞれ単価も売れ行きも違ってくるのですが
その3つの立場とはどういうものでしょうか？

答はですね

- 1) 業者として販売する立場
 - 2) パートナーとして販売する立場
 - 3) “師”として販売する立場
- の3つになります

正解のあなた、おめでとうございます！
プレゼントがありますので、冒頭のリンクから
プレゼントをお申し込みください！

残念ながら外れた方、分からなかった方にも残念賞がありますので
文末のリンクからお申し込みください！

という冗談はさておいて、

お安いですから買ってください、というような業者として販売しようとする
と値段を叩かれたり、無理難題を要求されたりしますが

パートナーとして

これはこういう理由で役に立つはずなので、購入を検討してみたら
という立場で販売すると、ありがとうございますと感謝されて販売することが可能になり

更に“師”という立場になると

「これ」と言うだけで、「買わせていただきます」となります。

商品を販売するのであれば
せめてパートナー、できれば“師”になりたいですね

4. どうやって”師”になればいいのか？

でも問題は、
どうやって”師”になればいいのか？、と言うところですよ

その方法について、まずパートナーになる方法からお話しさせていただくと
前回お話しした「売れるロジック」を使って販売する

更に BtoB ビジネスでは、その圧倒的なウリに納得いただけるよう
お役立ち情報を提供して、お客様の判断基準を教育していく
事になります。

それで“師”と言うのは
お客様の持っている先入観をひっくり返して、固定観念を打ち砕いて
自社商品の圧倒的なウリに納得いただけるように、考え方を变えることができれば
“師”になれる。

自分のためになる重要な知識を
驚天動地の（ちょっと大げさか）パラダイムシフトと共に与えてくれたわけですから。

それとは別に、
メラビアンの法則と言われる、人は他人を見ただ目で判断してしまう傾向がありますし
ミルグラム効果と言われる権威への服従原理もあります。

このような心理学的な要素を使ってブランディングして
“師”になることもできます。

つまり今回のテーマである出版は、この2つのことができるので
ブランディング（“師”になること）が非常に有効的な手法なのです。

5. 原稿のネタに困らない方法

わかったわかった、本を書けばいいんだな
でも俺、文章書くの苦手なんだけど
本になるくらいのたくさんの文章なんて書けないよ

と言う方がいらっしゃるかもしれません。

その場合ポイントは2つあります。
1つ目は、書きたいことの構成をしっかり設定することです。

まずテーマを決めて、そのテーマに沿って

箇条書きでもいいですし、付箋に書き込んでも良いですし
マインドマップでもいいですが
書きたいことの項目をどんどん出していきます

次にそれをグループごとにまとめ、階層化していきます。
箇条書きだとコピペで集めて、頭を1字下げて階層を作れば良いですし
付箋の場合もそうすればいいです。
マインドマップはそのままで大丈夫ですね。

そして最後に、ここにこういう項目があればいいよねと言う風に
足りない部分を足していったりして体系を作ります。

2つ目のポイントは、売れている本を参考にすることです。

Amazonだとランキングが出てますので
書きたいジャンルの高ランキングの本を3~10冊ピックアップし

Amazon の商品ページに目次があればその目次をコピペして、目次が付いてなければ、本を購入して目次を Data 化します。

その 3~10 冊分の目次を参考にして前述の体系を見直してみて加除をし、項目名のネーミングの参考にします。

これで書く項目（ネタ）はばっちりです。

6. 営業をしながら、収入を得ながら原稿を継続して書いていく方法

書くネタも順番も決まったら、後は原稿を書いています。

でも文章を書くのは大変ですよ、分かります。
仕事が終わってから書かなければならない原稿ほど、
うっとおしいものはありません。

でも、他人からの反応があればどうでしょうか？
原稿を書く手も軽くなります。

つまり、ブログや SNS、メルマガなどで原稿を書いていけばいいんです。
営業の一環にもなりますし一石二鳥ですよ。

ただ媒体によって書ける文字数や読んでもらえる文章量は差がありますので
ブログがおすすめです。項目を分割して、記事の投稿の合間に
執筆原稿以外の、受ける内容や身近なことを書くなど工夫すれば

Facebook もいけます。
Facebook は最近若い人は使わなくなっていますが
BtoB であればターゲット層は合致しますんで営業に向いています。

営業で使える度合いから言えば Facebook はおすすめです。

そして書いた記事がある程度（1つの章程度）溜まったら NOTE などで販売し
1冊分溜まったら、電子出版します。

その時にいろんな工夫をして、Amazon 1 位が取れれば
ブランディングに非常に有効です。

そしてその原稿をもって、出版社にアプローチするわけです。
どうせダメもとの精神で、いくつかトライしてみることです。

また出版社が乗ってくれなくて商業出版がかなわなくても
予算があれば自費出版という手もありますし
デザインと校閲がしっかりできれば印刷所で印刷する手もあります。

その場合は ISBN が付かない問題があり、小冊子扱いになりますが
見た目が「本」であればある程度ブランディングできますし
営業時のマグネットツールとしても見栄えがあるものになるはずですよ。

（当社では ISBN を発行する資格を持っていますのでご相談いただければ
デザイン料、印刷料等だけで出版がお手伝いできます。
ご要望がある方は、平本か岩下までご相談ください）

今回は以上になります、
第 4 回 誰でも簡単に出版しブランディングする手法
をお送りいたしました。

いかに出版がブランディングに有効か、どうやって出版に結び付けるか
ご理解いただけましたでしょうか？

そのために少しでも役立てていただけるよう、今回特別に
『記事構成企画シート__4回シリーズ Ver.』
を無料にて差し上げています。

これは、機能する記事がらくらくかける、優れもので
今回の連載で私が実際に使用した、

私の設定を記入例としてお付けしています。

どうぞご利用ください

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211105-2cst-36-11kejg2qik>

中小企業が生き残るための方法をお伝えしてきた

「4回シリーズ CST 実戦編」は、今回を持ちまして終了になります。

今までご愛顧いただき、誠にありがとうございました。

次回からは、竹花 利明氏 執筆、平本 靖夫 監修で

4回シリーズ 反社会的勢力とリスクマネジメント

をお送りいたします。

栄えある第1回は

社長が暴力団と食事したツケ…会社が倒産、突然失業した社員『人生返して』

を掲載いたしますので、どうぞお楽しみに。

竹花さんは、こういう方です。

<https://www.facebook.com/toshiaki.takehana.1>

八起会

<https://yaokikai.com/>

◆◆緊急告知！◆◆

～～ゴールするまで寄り添います～～

アフターコロナで激変する時代。

地域・業種 NO.1 をめざす企業家の皆様へ。

「伴走型」経営支援を成功報酬契約で挑戦いたしませんか！！

「モニター企業」を募集しておりますので、お問合せください。

動画でご案内しております。ぜひ、ご覧ください

<https://rinenkeieishi.net/>

※【プレゼント】無料にて！

◆『ネットマーケティング媒体マップ』

適材適所で効果的に媒体を使い分け、ファネル（販売までのプロセス）が描ける

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-oi-2-csa-pdf4yhvzsk9>

◆『売れる！BtoB メルマガチェックリスト 2021』

開封率、精読率、登録や購入など狙った結果への転換率を上げることができる

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211022-2cst6jks3lw2>

◆『36の心理トリガーと11の信頼を得るためのポイント』

反応率を上げるために、誰でもできる効果的なテクニック！！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211029-2cst-btob-2021ysdpu0kk>

◆『記事構成企画シート__4回シリーズ Ver.』

機能する記事がらくらくかける、優れもの。今回の連載で実際に使った記入例付き！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211105-2cst-36-11kejq2qik>

◆◆「理念経営実戦のすすめ」送料のみ（100円）でお分けします！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

著者：(株)I&C・HosBiz センター Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

~~~~~

バックナンバーは下記のURLを確認してください。

【1】 #523号・・・21・11・05(金)・・・バックナンバー

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

◆次号 第524号 21・11・12(金)は、

竹花 利明氏 執筆、平本 靖夫 監修で

4 回シリーズ 反社会的勢力とリスクマネジメント

第1回 社長が暴力団と食事したツケ…会社が倒産、突然失業した社員『人生返して』

第2回 医者は騙しやすい人種、コロナ禍にヤクザに乗っ取られた病院の末路

第3回 暴力団が『コロナ不況の企業』を喰い荒らし始めた

第4回 予防と対策

の

第1回 社長が暴力団と食事したツケ…会社が倒産、突然失業した社員『人生返して』
を、お届けいたします。どうぞご期待ください！

竹花さんは、こういう方です。

<https://www.facebook.com/toshiaki.takehana.1>

八起会

<https://yaokikai.com/>

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を
よろしくお願いします。

◆発信日・・・毎週・金曜日

◆発行責任者・・・・・・・・Captain 平本 靖夫

◆編集長・・・・・・・・・・岩下一智・(株) I&C・HosBiz センター 執行役
員

マーケット・クリエーター(MRC)・・・CST 開発推進責任者

・プロフィール <https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

・Facebook <https://www.facebook.com/MRCkazu/>

・Twitter <https://twitter.com/kazuzohan>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス：kazu_zohan*hosbiz.net

発行責任者：Captain 平本 靖夫、 編集長：岩下 一智 MRC

まで、お願いいたします。

※【プレゼント】無料にて！

◆『ネットマーケティング媒体マップ』

適材適所で効果的に媒体を使い分け、ファネル（販売までのプロセス）が描ける

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-oi-2-csa-pdf4yhvzsk9>

◆『売れる！BtoB メルマガチェックリスト 2021』

開封率、精読率、登録や購入など狙った結果への転換率を上げることができる

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211022-2cst6jks3lw2>

◆『36 の心理トリガーと 11 の信頼を得るためのポイント』

反応率を上げるために、誰でもできる効果的なテクニック！！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211029-2cst-btob-2021ysdpu0kk>

◆『記事構成企画シート__4回シリーズ Ver.』

機能する記事がらくらくかける、優れもの。今回の連載で実際に使った記入例付き！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-211105-2cst-36-11kejq2qik>

◆◆「理念経営実践のすすめ」送料のみ（100 円）でお分けします！

<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

著者：(株)I&C・HosBiz センター Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

*配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

__stop__