

講師および経営者のみなさまへ

『プロコン・ビジネス・ノート』

ご提案

はじめに

コンパクトなビジネス書シリーズ

『プロコン・ビジネス・ノート』は、一冊作るのに、早くて3カ月、**平均して半年くらい**かかります。

ここまで、時間をかけるのは、「**一定レベル**」の書籍に仕上げるためです。

「活用目的」を明確にし、その目的の**読者に喜んでいただける一冊**にすることで、

著者の**名声**があがり、一冊一冊が**着実に**購入していただけます。

お勧めしたいのは、以下のような活用です。

- ・**講師**が、研修やセミナーの**副読本**として活用する。
- ・**経営者**が、ビジョン、理念、行動基準などの**ミッションブック**として活用する。
- ・**営業部門**が、お客様への**啓発読本**として活用する。

ぜひ、ご検討ください。

そして、素晴らしい一冊をこの世に送りましょう。

お問合せ

サイトのお問合せから、お気軽にメールしてください。
お待ちしております。

一冊一冊、「**テーマ**」に**フォーカス**して編集しています。32～64ページなので、すぐに読み切れます。

コンパクトですが、言いたいことが**十分に**言えます。また、コンパクトなので**シンプル**にまとまります。

一定レベルをクリアした、シリーズの一冊なので、読者には安心して読んでいただけます。

住野公一著『風土革命』



経営者のビジョンや思いを描いた一冊。読むだけで、やる気が高まります。

前オートボックスセブンCEOの住野公一氏が熱く企業文化の改革を語ります。

喜田菜穂子著『自立型支援方法』



オリジナルの方法論「自立型支援方法」を14項目にわけて、わかりやすく説明しています。

「自立型支援方法」習得研修の副読本としてご利用いただけます。

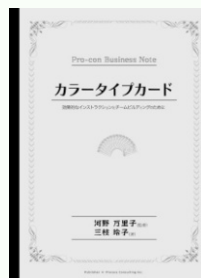
河野万里子著『カラータイプノート』



色彩心理によるタイプ論を説いたもので、簡易版の診断も付いています。

カラータイプ診断シートとあわせて、自己認知を高めたり、タイプ別対応法を学ぶ研修に活用できます。

三枝玲子著『カラータイプカード』



研修を楽しくし、また、学びを高める「研修カード」と、その解説書です。

あらゆる研修に活用できるツールです。(6ページ参照)

森西康晴著『発想力ノート』

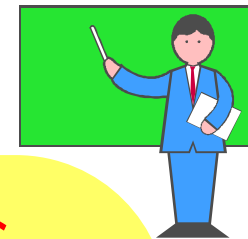


発想は才能ではなく、技術！この一冊で発想の技術がわかります。

発想力研修の副読本としてご利用いただけます。

以下、続々刊行





困っていること

営業能力がなく、**エージェントに依存**している。

顧客企業との打合せで、**自分の良さ**がなかなか伝わらない。

セミナーや研修で、**サブテキスト**となるものがない。

自分のブランドをもっと高めたいが、**ブランディング**の手段が見つからない。

プロコン・ビジネス・ノート でここまで解決！

研修担当者は良い講師を探しています。
このノートが営業してくれます。

良さが伝わらないのは、その良さがお客様から見れば、微差だからです。
良さを**このノートで実証**できます。

お客様は、しっかりとしたサブテキストを待ち望んでいます。
このノートこそサブテキストです。

お客様は著作のある講師を望んでいます。
このノート＝ブランディングです。
名刺代わりにお渡しして喜ばれます。



困っていること

社員たちに、**経営者の考え**を深いレベルで伝えられない。

ビジョンや経営理念が、**表面的な言葉**でしか伝わらない。

ビジョンや経営理念を職場や実務で深めようとしても、その材料となる**テキスト**がない。

経営者として実務と一致した著作がほしいが、単なる**一般書**では満たされない。

プロコン・ビジネス・ノート でここまで解決！

このノートにまとめるプロセスそのものが思考です。書いてまとめた経営者の考えなら、**このノートとともに伝染**していきます。

ビジョンや経営理念をどれだけ社員が実務のなかで膨らませてくれるかと期待しても結果は得られません。まず、経営者自身が**このノートに書く**ことです。

項目主義でまとめた**このノートは朝礼で輪読**されることがよくあります。

外部や内部で講演するとき、**このノートを配**ると、効果は絶大です。サインまで求められることがあります。



困っていること

営業訪問して、**お客様になるほど**と言っていただけの資料がない。

人的な営業手段だけでなく、ネットなど**お客様からの問合せ**がほしい。

競合相手との**差別化**ができない。

訪問してもらって、ありがとうとお客様から言っていただけの**サプライズ**がほしい。

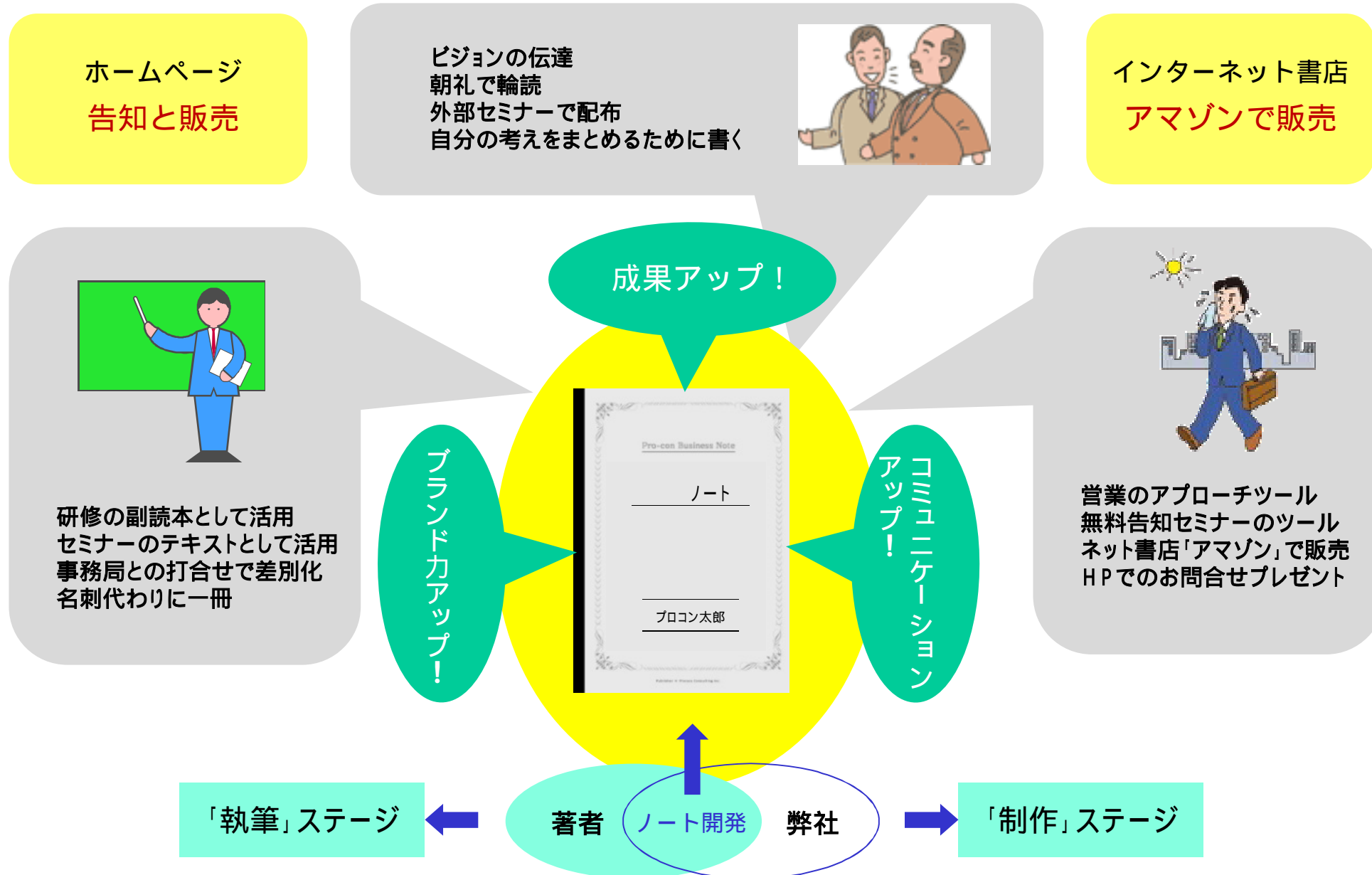
プロコン・ビジネス・ノート でここまで解決！

いくら社内の資料を取りまとめても、お客様は見向きもされません。待ち望んでいるのは、**客観性のある資料 = このノート**です。

お問合せのお客様には、もれなく**このノートを差し上げます**と告知することです。また、アマゾンで販売すれば、購入された上に、問合せまでされます。無料セミナーでのツールにも使えます。

興味を持ったお客様は、**このノートを読んで違いを理解**します。

有料のこのノートを無料で差し上げることで、**お客様は必ずありがとう**言うだけでなく、次回訪問もしやすくなります。



| | | | |
|-----|-------------|---------|------------------|
| A5判 | 32ページ(モノクロ) | 定価735円 | (本体価格700円 + 消費税) |
| A5判 | 48ページ(モノクロ) | 定価840円 | (本体価格800円 + 消費税) |
| A5判 | 64ページ(モノクロ) | 定価1000円 | (本体価格952円 + 消費税) |

プロコン・ビジネス・ノートは、A5判 32ページ～64ページの手軽な冊子です。この手軽さが受けて、大きな威力を発揮します。

図書コード(ISBN)を、一冊一冊記載させていただき、単なる冊子とは一線を画しております。

販路は、著者のルートを主、プロセスコンサルティングやアマゾンの書籍ネットショップを従として出品しております。

著者とともに売れる仕組みを相談し、その仕組みに応じて、印刷部数を検討します。

印税を廃止し、著者には70%の仕入価格を設定しております。

著者のメリット

仕入れたノートを販売することによって、30%(またはそれ以上)の利益が得られます。

なによりも、出版によって知名度がアップし、差別化を図ることができます。

執筆支援として、原稿執筆の代行などもいたします。(有料サービスです)

初回仕入(初版、増刷時の初回)のみ、倉庫費分として仕入価格を低減します(この仕入は、初回のみで、2回目からは何冊仕入れられても、70%となります)

【初回仕入価格表】

799冊までの仕入 70%

@735円 × 70% = @515円
@840円 × 70% = @588円
@1000円 × 70% = @700円

800～999冊以上の仕入 65%

@735円 × 65% = @478円
@840円 × 65% = @546円
@1000円 × 65% = @650円

1000冊以上の仕入 60%

@735円 × 60% = @441円
@840円 × 60% = @504円
@1000円 × 60% = @600円

制作プロセス

執筆ステージと制作ステージ

「執筆」ステージでは、企画の内容をつめ、原稿作成をしていただきます。
もし、先に原稿ができている場合は、この原稿をもとに企画を検討します。

原稿ができると、いよいよ「制作」ステージです。
このステージは「プロコン・ビジネス・ノート」の一冊として出版するという作業です。
原稿を深いレベルで理解し、活用シーンにぴったりの工夫をしていきます。

