

出版デビューする人が続出中！

編集者が飛びつく！ ベストセラー企画書のヒミツ

今年こそベストセラーを出版したいあなたへ
累計 100 万部！ベストセラーのヒミツを！



本を出版したい方、出版に興味のある方へ あなたのコンテンツを出版する方法を、僕・木暮太一が直接教えます。

この「プロフェッショナル出版塾」では**あなただけの「ベストセラーの生み出し方」と「編集者に響く企画書の作り方」**を徹底指導します！

なぜ、多くの出版企画書は編集者に響かないのか？

初めて本を出す人がやっけてしまいがちだけど、絶対にやってはいけないことがあります。

それは

- 1: 企画と関係ない「自己紹介」を長々とまとめて編集者に渡す。
- 2: 頼まれてもないのに「まえがき」などの原稿を編集者に渡す。
- 3: 「読んで感想をください」と頼む。

編集者は、非常に忙しいです。
そんな中、数多くの企画が持ち込まれています。

となれば、ひとつの企画に対して、じっくり吟味にしている時間などないのです。

あなたが「売れる著者」であれば、時間を取ってくれるでしょう。

しかし、まだ実績がない人が、長い文章を渡して「読んでください！」というのは、単に迷惑なだけです。

では、どうすれば、読まれる企画書になるのでしょうか。

「この本、うちから出してください！」と言われるには？

ベストセラーを連発して出している敏腕編集者さんが言われていました。

企画書に必要なのは〇〇だけです。

編集者に読んでもらい、その気になってもらうには
何を(どんな要素を)、どのように書いて、アプローチすればいいのでしょうか？

ベストセラーを連発している私の経験によると
“いい企画”には4つの視点が必要です。

編集者が飛びつく企画書に生まれ変わる4つの視点をお伝えします。

4つの視点その1

読んだ人が、どうなる？

その本を読んだら、どんな変化があるのでしょうか？

「こうだった人が、こうなります。」と一言で言えなければ、出版企画として通りません。

一般人が「自分の生き立ち」を本にまとめても、誰にも読んでもらえませんね。
読者に何も変化を与えられないからです。

あなたの本は、誰に、どんな変化を与える本なのでしょうか。

あなたの中にある経験や知識を引き出していき、読者に変化を与える企画書にまとめていきましょう。

4つの視点その2

なぜ、あなたなの？

企画がいいだけでは、本は売れません。

なぜなら、同じような本が既にたくさんあるからです。
あなたの本は、それらと競争しなければいけないのです。

起業したてで何も実績がない人が経営戦略の本を書いても、隣に並んでいる松下幸之助さんや稲森和夫さんの本には勝てないですよ。

その競争に勝つために必要なのが「自分の本を選んでもらう説得力」です。
ライバル本と比較して、あなたの本が素晴らしい理由を伝えないとけません。

あなたを選ぶ理由が伝われば、その競争にも勝つことができます。
あなたが、その本を書くべき理由を明確にしていきましょう！

4つの視点その3

へえー！！あたらしいね！

あなたの企画には、「目新しさ」があるでしょうか。

すでに出ている本とまったく同じであれば、新しく出す必要はありませんよね。
読者にとって、なにかしら新しいものがあるからこそ、新しく出す意味があります。

あなたの本は、何があたらしいのですか？

全てが新しい必要はないかもしれませんが、何かしらの目新しさが必要です。
そして、何が新しいのかをしっかりと語れることが大切です。

新しいことは大切ですが、ただ新しいだけでも人の心を掴むことは難しいかもしれません。なぜなら、新しいだけでは、「いいな！」とは思わないからです。

新しく、なおかつ、なるほどね！という納得感があってこそ。人の心を動かすことができます。

あなたの企画には「なるほど！」という目新しい納得感がありますか？

どんなにいい企画でも、編集者に伝わらなければ、それは存在しないのと同じですよ。いい企画が世の中にちゃんと出ていけるように、伝え方を整えていきたいですね。

あなたの良さが伝わらない原因は？

あなたの知識や経験をベストセラーにするには、上記の4つの視点を盛り込んだ企画書を書くことから始まります。

でも、本当にグッとくる企画書を書くのって、なかなか難しいですよ。なぜなら、自分の魅力って自分ではわからないからです。

そんな状態で企画書を書いても、ひとりよがりものになってしまい、本当はいいものなのに価値が伝わらないんですね。

あなたの魅力がぎゅっと詰まった企画書を書くには

- 1:他の人に、客観的に自分の魅力を引き出してもらおう。
- 2:編集者が知りたいことをちゃんと伝える。
- 3:編集者や読者の目線で考える。
- 4:伝わりやすい内容にする。
- 5:売り込まなくてもいいアプローチを考える。

この5つができるようになると、出版にグッと近づくことができますよ。そこで、大切なポイントをしっかりと習得できるように、プロフェッショナル講座をご用意しました。

累計135万部の経験とノウハウを、惜しみなく、わかりやすくお伝えしますね！

プロフェッショナル出版塾

～ベストセラーを生み出す発想とノウハウ～

「木暮太一のプロフェッショナル出版塾」は、あなたが持っている知識や経験を出版し、ビジネスを飛躍させたい方のための出版講座です。

[お申込みはこちら](#)

この講座で目指すゴール

- 1: 自分のノウハウを出版する方法がわかる。
- 2: 出版社へのアプローチ方法がわかる。
- 3: 自分で、出版内容やタイミングを決められるようになる。
- 4: ベストセラーを生み出す！

この講座で得られるもの(一部)

あなたの知識や経験をベストセラーに！

- 出版できるコンテンツとは？
- あなたの暗黙知をコンテンツに変える方法

- ベストセラーになる本と、ならない本、その単純な違いとは？
- いいノウハウでも、本にならない。その理由とは？
- 出版で終わらせない！ 出版をきっかけにビジネスを飛躍させる方法

プロも知らない出版の裏側

- 出版された本が、書店に並ぶ期間は、たった〇〇日！
- 「大手から出せば売れる」は完全なる誤解！
- 「アマゾン1位」は、何の役にも立たない！？

ぜひ！と言われる企画書の作り方

- 編集者に読んでもらえる企画書の作り方
- 編集者に読んでもらえる企画書の書き方とは？
- 必要なのは、「まえがき」「目次」ではない！
- 本文を渡しても嫌がられるだけ！
- 企画書に描くべき、たった3つの要素とは？

【ご注意】

※対象ジャンルは、ビジネス書、実用書など「ノウハウ」を書く書籍です。

（小説、詩集、写真集などは対象外です）

※講座中は、自分で考えるワークが多数ございます。一方的に「答え」が与えられるわけではありません。

※お申込みいただいても、こちらの判断で入塾をお断りすることがあります。

講師プロフィール

木暮太一(こぐれたいち)

ビジネス書作家、出版社経営者

慶應義塾大学 経済学部を卒業後、富士フィルム、サイバーエージェント、リクルートを経て独立。

1万部売ればヒットといわれる業界で、平均7万部(直近2年)の実績を誇る「連続ベストセラー作家」。

出版社を10年経営しながら得た出版ノウハウは「業界No1」と圧倒的な評価を得ている。

開催する出版講座には、毎回各社の編集者が“お忍び”で参加するほど。

- ◆『カイジ「命より重い！」お金の話』17万部
 - ◆『カイジ「勝つべくして勝つ！」働き方の話』10万部
 - ◆『今までで一番やさしい経済の教科書』15万部
 - ◆『僕たちはいつまでこんな働き方を続けるのか?』7万部
 - ◆『落ちこぼれでもわかる経済学』シリーズ30万部
- など著書多数、累計135万部。



この講座に興味のある方は、以下の体験セミナー「編集者が飛びつく企画書のヒミツ」にご参加ください。
ベストセラー講座の全体図を分かりやすくお伝えします。

体験会 & プレセミナー

編集者が飛びつく企画書のヒミツ

～ 5つの発想法と3つの質問～

この体験会&プレセミナーは編集者に響く企画書の書き方を学ぶとともに「プロフェッショナル出版塾」の全貌をお伝えするものです。

この講座で得られるもの(一部)

- 1:編集者が気にしている4つの視点とは？
- 2:4つの視点を落としこむ5つの発想法とは？
- 3:あなたの企画書を生まれ変わらせる3つの質問とは？
- 4:編集者に嫌われないアプローチ方法とは？
- 5:ここだけの話、ベストセラー誕生秘話

講座の詳細

<受講料>6,800円(税込)

<日程>

2017年 4月 12日 (水)18時30分～21時00分(定員15名)

2017年 5月 10日 (水)18時30分～21時00分(定員15名)

お申し込みから24時間以内に受講料の決済をいただいた方には、ベストセラー編集者が好む「マル秘 出版企画書フォーマット」を差し上げます。

<会場>

東京駅付近

※詳細はお申し込まれた方にご案内いたします。

[お申し込みはこちら](#)

※ご覧のブラウザで「お申し込みはこちら」リンクが開かない場合、以下のURLをご入力いただき、必要事項をご記入のうえお申し込みください。

<http://matomabooks.jp/publishama/>