

butsubuteu

スタッフのつぶやき.....

小早川幸一郎 Koichiro Kobayakawa



岩波書店の定期採用の応募条件が話題となっていますが、当社の採用も同様で、すべて「著者の紹介、社員の紹介」です。「いい人がいたら連れてきて」とスタッフに言うといい人を連れてきてくれるので、幸いに採用には事欠くことはありません。その分、経営者としては、スタッフが十二分に力を発揮してくれる環境に事欠くことがないよう努めなければと自戒する日々です。

中山直基 Naoki Nakayama



自分に似ている版元の営業マンがいるらしいです。湘南にある書店さんにいつも言われるのですが、先月、ついにその似た人と遭遇し、見比べられました。自分ではあまり似ていないと思うのですが、とても喜んでいただけました。しかし、自分に似た人に会って、ちょっと恥ずかしいですよ...

下松幸樹 Koki Shitamatsu



飛行機が本当に苦手です。きっかけは17歳のとき、研修で行ったオーストラリア行の機内でした。窓の外を覗いてみると、飛行機の羽が、揺れる揺れる…。ちょうどその頃、「飛行機はなぜ飛んでいるのかよくわかっていない」と本で読んでしまったのが引き金となり、もうトラウマです。思い込み、恐ろしい…。

上坊菜々子 Nanako Uebo



だんだん暖かくなってきて嬉しい限りなのですが、気になるのは冬の間に蓄えたお肉です。最近は怖くて体重を計っていないのですが、毎年冬は3キロ増傾向にあるはず…。本格的に暖かくなる前にがんばって絞って、身も心も軽く春を迎えたいなど目論んでいます。(ここで宣言して自分を追い込む作戦です)

根本輝久 Teruhisa Nemoto



2月発売の『商品企画できない社員はいらない』の著者の太田昌宏さんが主催している企画勉強会に参加してきました。いろいろな業界の企画担当者の考えに触れることができ勉強になりました。特に、仕事に求めることは、男性と女性では微妙に違うというある女性の意見は、今後の本づくりにおおいに生かせそうです。毎月あるので欠かさず参加しようと思っています。

都井美穂子 Mihoko Toi



先月から歯医者さんで治療ではなくトレーニングを始めました。舌と口の周りの筋肉を鍛えて噛み合わせを整えるのですが、口呼吸する癖も同時に直せるそうです。鼻や喉にもいいし、虫歯予防にもなる、おまけにあごもシャープになって口角が自然に上がるようになるらしいので、日々こっそりトレーニングに励んでいます。

橋場優 Yu Hashiba



最近、夜明けの時間が早くなってきました。冬の間、朝家を出る時にはまだ空が真っ暗で、月まで見えていましたが、最近はずいぶん明るくなりました。朝早くに会社する生活パターンに切り替えたのはちょうど去年の3月、震災以降のことでした。もう一年経ったんだと、振り返ります。今年は穏やかな春になりますように。

小泉千夏 Chinatsu Koizumi



花粉が舞う季節になりました。母と姉が数年前から花粉症を発症したため、今年こそ私も発症してしまうのではないかと毎年恐れています。ちなみに、友人からの入れ知恵ですが、鼻炎でお困りの方にはレーザー治療がお勧めです。炎症を起こす部位を焼き切るため、施術時に一瞬香ばしい匂いがするのですが…、ぜひお試しください。

butsubuteu

クロスメディアかわら版 Vol.42 2012.3



CrossMedia Publishing クロスメディア・パブリッシング

http://www.cm-publishing.co.jp

〒150-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷 4-20-3 東栄神宮外苑ビル Tel: 03-5413-3140 Fax: 03-5413-3141

contents

1面 書店の皆様へのお知らせ

2面 アメリカのビジネス書トレンド

3面 営業日誌/斎藤塾

4面 スタッフのつぶやき...

topic

台湾ブックフェア出張レポート

台湾の出版市場

2月の頭に台北で開催された台湾ブックフェアに行ってきました。ということで、今回は編集部下松が、台湾の書店さんや台湾の出版の市場について報告させていただきます!

日本の本が多い

台湾は、ビジネス書に限らず、日本やアメリカの翻訳書が棚の60%以上を占めています。



当社の『誰からも気がきく』と言われる45の習慣も!



台湾のNo1チェーン、誠品書店の様子。オシャレです。

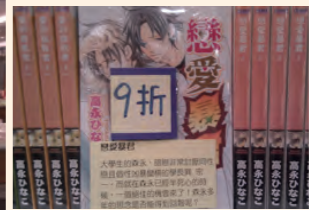
書店のランク入り状況を見てみると、『ステイブ・ジョブズ』、『人生がときめく片付けの魔法』、『謎解きはディナーのあとで』など、日本で売れている本がよく売れているようです。



台北のジュンク堂書店の様子。

紀伊國屋書店

台北の紀伊國屋書店。元新宿本店勤務の平田さんとお話できました。



ブックフェアにて、これが売れ筋だそうです。

ボーイスラブの作品が売れていたり、韓流ブームが来ていたり、日本の流行がそのまま台湾でも流行になるようです。



飛行機嫌いの僕は実に7年ぶり(2回目)の海外でしたが、親日という話には本当だったようで、日本人にとっては環境のよさそうな場所でした。物価も安いし、食べ物は美味しいし……ただ、そのために台湾の女性は料理を一切しない(しかし、掃除や洗濯は男性担当)そうですので、男性の方はお気をつけください。 下松

こちらは実は下松ではなく、台湾名物の衛兵さんです。.....60分間、まばたき一つしません。



アメリカのビジネス書トレンド

BARNES & NOBLE BOOKSELLERS 2月のTOP10

順位	タイトル	邦題 (翻訳書がないものは訳)
1	Steve Jobs	(邦題) スティーブ・ジョブズ (講談社) 著: ウォルター・アイザックソン
2	StrengthsFinder 2.0	(仮題) さあ、才能に目覚めよう2 著: トム・ラス
3	A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide): 4th Edition	(邦題) プロジェクトマネジメント知識体系ガイド PMBOKガイド 4版 (Project Management Inst) 著: プロジェクト・マネージメント・インスティテュート
4	StandOut: The Groundbreaking New Strengths Assessment from the Leader of the Strengths Revolution	(仮題) 傑出した人物・強み革命のリーダーからの画期的な新しい強みアセスメント 著: マーカス・バッキンガム
5	Coming Apart: The State of White America, 1960-2010	(仮題) 白人社会の崩壊 1960-2010 著: チャールズ・マレー
6	Moneyball: The Art of Winning an Unfair Game	(邦題) マネー・ボール (武田ランダムハウスジャパン) 著: マイケル・ルイス
7	Outliers: The Story of Success	(邦題) 天才! 成功する人々の法則 (講談社) 著: マルコム・グラッドウェル
8	The Total Money Makeover: A Proven Plan for Financial Fitness	(仮題) 合計マネー変身: 金融フィットネスの実証プラン 著: デイブ・ラムジー
9	Kaplan New GMAT 2012-2013 Premier	(仮題) カプラン新GMAT 2012-2013プレミア 著: カプラン
10	Good to Great: Why Some Companies Make the Leap...and Others Don't	(邦題) ビジナリーカンパニー 時代を超える生存の原則 (日経BP) 著: ジム・コリンズ

このコーナーでは某商社 NY 本店に勤務するビジネス書大好き人間が、日々通う書店のビジネス書コーナーで感じたことをお話ししていきます。

3月に入りましたね。最近、いよいよアップルの次世代タブレット端末「iPad3」の発表が近づいているという報道がありました。アメリカでは3月中旬の発売予定だそうです。最新機器好きの私としては、発売が待ちきれません。

さっそく、今月のランキングを見ていきましょう。

今月の一位は引き続き『Steve Jobs』。昨年10月の日本発売以来、5ヶ月連続の首位です。電子書籍でも売上を伸ばす本書。その影響か、付録を追加した「スティーブ・ジョブズII増補版」も、配信が始まったようです。ビジネス界の天才の勢いは、死してなお留まるところを知らないようですね。

3月は新しい書籍が多数ランクインしました。その中で私が注目したのは、3位の『A Guide to the Project Management

Body of Knowledge (PMBOK Guide): 4th Edition』と、9位の『Kaplan New GMAT 2012-2013 Premier』です。

『A Guide ~』は、この本の著者となっているプロジェクト・マネージメント・インスティテュートが開催するPMP (プロジェクト・マネージメント・プロフェッショナル) という試験のバイブルと言われる書籍です。PMPとはその名の通り、プロジェクトマネジメントの体系的な知識に関する資格です。

そして『Kaplan ~』のほうは、GMATという試験の対策本です。GMATとは、ビジネススクール(経営大学院)入学時にスコア提出が必要になる試験で、言語力、数学力などを測ります。

今回は、教科書として使用される書籍が2冊もランクインしました。自分の能力を伸ばし、どんどん活躍していこうとするアメリカ人の特色が表れたランキングと言えます。来月はどんなラインナップになるのか、楽しみにしてください。

営業担当の

書店営業日誌

担当者:

小泉



新参! 営業担当・小泉です

こんにちは。東は成田、西は本厚木まで幅広く首都圏を担当しております、小泉です。担当している書店さまには、少しでも多く足を運びたいと思っておりますので、お伺いした際にはよろしくお願いたします。さて、先日の営業会議で、「どんな営業マンになりたいか」という議題が上がりました。営業マンにも様々なタイプがあるかと思いますが、2つのタイプに大きく分けることができると思います。まず1つ目が、ヒットさせるべく売り込んでいくタイプの「仕掛け型営業マン」。そして2つ目が、置いていただいた本は売り切るタイプの「フォロー型営業マン」。目指すべき営業マンの理想像は「仕掛け型営業マン」なのかもしれませんが、「フォロー型営業」が徹底できてこそ、「仕掛け型営業マン」になれるのだと考えています。では、

「フォロー型の営業マン」として何ができるのでしょうか。パネルやPOPをつくる、装飾品をつけるなど、思い浮かぶアイデアはありきたりのものばかりですが、その1つ1つの販促物を丁寧に つくること、そして魅力的につくるのが、今の仕事だと思っています。書店様ごとの販促物もつくっていきたくて思っておりますので、ご要望がありましたら電話でもメールでもお気軽にご連絡ください。微力ながらお力添えいたします。1月のかわら版でもお伝えいたしましたが、前職では異なる業界にいたための外れなことを申し上げてしまうかもしれませんが、今までの経験を活かした新しいアイデアで売り場と一緒に盛り上げていければ幸いです。今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。


名物講義

「齋藤塾」 Vol.2

仕掛け売り講座 ~ 戦略的な仕掛け売り Vol.2 ~

『エクセル即効ワザ 99』の仕掛け売りは出版社の担当者宛てに電話注文することから始まりました。200冊注文したところ、約一週間後の9/8に150冊入荷しました。減数するのは大手出版社に共通することのようですが、「売ろう!」と決意して注文した人間にとってはあまりいい気分のものではありません。気分を入れ替えてワゴンに商品を展開してみたところ、「イける」と感じました。「売れそうな予感」がしたのです。

仕掛け売りでは「ボリューム感を出すのが売上増の決め手」と私は考えているのですが、150冊ではボリューム感が若干不足します。そこで、入荷してすぐに減数配本への対処も含めて再度追加注文をしました。9/12に80冊、9/29に200冊入荷して、ようやく納得できるボリューム感にすることができました。

ボリューム感によって売上が変わることは、「社長力」養成講座 (ディスカヴァー携書) の仕掛け売り (累計1,300冊以上販売) で経験知となりました。その時は150冊程度の陳列から200~300冊にボリュームを引き上げて、売上速度が一日平均3.25冊から6.3冊に、約2倍に上昇しました。

商品展開の方法は縦3列、横5列全部で15面積みができる中型ワゴンを使用しました。設置場所は入口の自動ドアのすぐ右側

で、お客さまの入店経路に正対しているいい場所です。A3のパネルとPOP2枚で飾り付けました。自動ドアのガラス越しに外からパネルが見えて目立っていました。パネルは出版社からいただき、POPは手書きしたものを使用しました。

仕掛け売り開始後52日目に売上累計は300冊を超え、月平均で約170冊の売上でした。これ以後は在庫が250冊を切る前に100~150冊注文するスタイルを継続して、ボリューム感を維持しました。そして、12月末までの期間に600冊以上の販売実績を作ることができ、予定通りに翌年度から特約店になることができました。戦略的な仕掛け売りは成功したのです。

仕掛け売りを行う場合、私が重要視しているのは「売れる予感」です。商品の選定段階や商品の陳列段階で「売れる予感」がするとその仕掛け売りは大概成功します。仕掛け売りの成功と失敗の経験を数多く積み重ねることで「売れる予感」を感じる力が付いてきたのです。

仕掛け売りを戦略的に始めたこと、商品の選定方法、商品確保の仕方、陳列方法、ボリューム感の出し方、継続的な注文など、学ぶべき点が多い事例であったと考えますが如何でしょうか?

啓文堂書店神田駅前店 齋藤敬司