



で新規顧客開拓 リピーター獲得

認知度・信頼性 UP と発信力強化 を実現



こんなお悩みありませんか？

- 差別化しにくいビジネス上の課題において **他社との明確な差別化** をしたい
- わかりづらい専門的な内容を **顧客にわかりやすく説明したい**
- 独立・起業直後で **採用や顧客の獲得** に苦労している
- ブランディングによって **自らの価値をより高めたい**
- 知名度・発信力を高め **新規顧客の開拓** につなげたい



出版することの **3つのメリット**



1 ブランディング・差別化ができる

書籍を持つ信頼性は、著者に対する信頼性をより高めます。企業出版によって、競合との大きな差別化やブランディングを図ることができます。



2 出版は「名刺」になる

ご自身や企業の名前で出版することができれば、それはもはや「巨大な名刺」。書店で本を手にとった人がそのままクライアントになる可能性も高まります。



3 企業の考え方を広く伝える

貴社が「どのようなことをベースに物事を考えているか？」という情報は、採用や教育、顧客獲得に大きな効果をもたらします。これらの情報が簡潔にまとまっている書籍を活用すれば、書籍を読み共感した人による採用への応募や顧客誘導の可能性も高まります。

