

2011年11月発行 Vol.23

アニモ 風信帖

株式会社 アニモ出版

〒162-0832 東京都新宿区岩戸町 12 レベッカビル

TEL 03-5206-8505 / FAX 03-6265-0130

<http://www.animo-pub.co.jp/> (web site) <http://animopub.exblog.jp/> (blog)

初冬の紙上ツイート...

出版 VAN 経由の受注・出荷を開始しました

10月の下旬より出版 VAN に接続し(倉庫業者さん経由ですが)取り敢えず、トーハン様および日販様ご帳合の書店様のご注文をデータ交換にて受注・出荷するようになりました。いくらか着荷が早くなるものと期待しております。その分回転が上がれば申し分ないのですが。注文して試してみてくださいませんか?(笑)

2度目のお願い...

先日、某取次店より「『東日本大震災』被災商品返品入帳の件」と題する文書が届きました。同様のものを各取次店より7月に受取り、小社としても事情が事情だけに僅かでも貢献できればと“通常正味”での入帳とする旨、返信して一部については入帳処理を終えていたのですが...。なぜ、同じものが2度もくるの? と思いつつ読んでみると、前回の文書表現について、公取委より、優越的地位の濫用にあたるとの指摘があったので改めてやり直すとのこと。それなら、それ以外にも...、と言いたくなってしまいます。何か釈然としませんよネ。

蚊帳の外...

年内にもアマゾンの参入か、とか最近の業界紙を賑わせるのは電子書籍の話ばかり(のような気がしませんか?)。小社のごとく、紙の本の発行・販売に四苦八苦している零細版元には遠い世界のお話...。書籍を電子化したからといってそれだけで売れるわけではないし、かといって電子書籍の動向次第では、紙の本への影響もあるだろうし。とにかく、当事者に成り得ないことへの不安ばかりが募ります。(慎)

アニモ出版売行ベスト10 <2011年10月期>

| | 書名 | 本体価格 | 発行年月 |
|----|-------------------------|-------|----------|
| 1 | どこでも使える!朝礼の話のタネ | 1400円 | 2011年8月 |
| 2 | 図解でわかる減価償却 いちばん最初に読む本 | 1500円 | 2011年10月 |
| 3 | 図解でわかる原価計算 いちばん最初に読む本 | 1500円 | 2011年2月 |
| 4 | 1分で決める!朝礼の話材217 | 1400円 | 2010年8月 |
| 5 | 小説 三井高利 | 2000円 | 2011年9月 |
| 6 | 生産管理の基本としくみ | 1500円 | 2010年12月 |
| 7 | あなたの“対話力”を10倍にする心理テクニック | 1400円 | 2011年7月 |
| 8 | 社員を適正に辞めさせる法 | 1500円 | 2011年4月 |
| 9 | 図解でわかる社会保険 いちばん最初に読む本 | 1400円 | 2011年3月 |
| 10 | 女性が税理士になって成功する法 | 1500円 | 2011年1月 |

とにかく、「朝礼」が売れています。一度、平積でお試ください。

【帳合】トーハン・日販・大阪屋・栗田・太洋社・明文図書

【営業担当】吉溪(よしたに)・吉川

<以下の方々にも営業を委託しております>

首都圏エリア:高山 修二 / 関東地区ほか:白川 秀也 / 関西地区:水守 一郎(MITブックサービス) / 関西地区・中国・四国地区:山下 啓(関西パブリケーションエージェンシー)

裏面・1月新刊案内

アニモ出版 1月新刊のご案内



『客が客を呼ぶ！^{クチ} 口コミ繁盛店の作り方』

ISBN978-4-89795-135-5

発売日: 1月16日搬入予定

PCC 代表 はなたに ひろゆき 花谷 博幸 著

予価: ¥1500(本体)+税

体裁: 四六判並製・224 ページ

～ 真心を伝えて集客に結びつけるノウハウ大公開

口コミだけで経営が成り立っているといっても過言ではない鍼灸・整
体院を 20 年以上経営し、「口コミ一番店」を維持している著者による、
口コミによる集客ノウハウのすべてを公開する本。

治療院は、患者からの信頼を得ることでリピート客が生まれ、その客
が口コミすることによってさらにお客さんが増えていくが、リピートや口コミに関するこれまでの書籍は、ツール
やスキルだけが紹介され、実際のやり方やその面白さが書かれている書籍はない。そこで、著者自身の体験をもと
に、口コミで客を生み続けるしくみを、具体例を交えながら解き明かすのが本書。治療院・サロン等の経営者向け
にコンサルタント業も行ない実績をあげている著者だからこそ、説得力のあるノウハウがたっぷりの内容です。

治療院はもちろんのこと、歯科医・小児科医から美容院、エステサロン、飲食店、学習塾、旅館などまで、口コミ
が集客に結びつくすべてのビジネスの経営者必読の一冊！

【本書の構成】

1章 ◎ 口コミマインド編①—口コミの正体を知る

4章 ◎ 口コミ店舗編 —口コミされる店をつくる

2章 ◎ 口コミマインド編②—口コミが発生しない店の勘違い

5章 ◎ 口コミ社長編 —口コミ繁盛社長に成長する

3章 ◎ 口コミインフラ編 —口コミを起こすインフラを整える

【著者プロフィール・花谷博幸】

鍼灸師。治療業界では有名人の1人で、繁盛治療院を2店舗経営し、治療業界の院長を職人から経営者に仕立て
上げる治療院経営研究会PCC(プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ)を主宰。「治せばいいだろう」という
業界に“治療コミュニケーション”という概念を持ち込み、現在会員数は1,000人を超え、業界で最大の研究グループ
となっている。著書に、『成功する治療院・サロン経営』(ナツメ社・'07年2月刊・ISBN 9784816342790)、『魔法のB
Dダイエット』(ごま書房・'07月2月刊・ISBN 9784341131319)があるほか、業界誌「ひーりんぐマガジン」(発行・日本
手技療法協会)「からだサイエンス」(発行・からだサイエンス社)にも連載中。

※なお、タイトル、価格等は予告なく変更することがあります。ご了承ください。

株式会社 アニモ出版 〒162-0832 東京都新宿区岩戸町 12 レベッカビル

TEL 03-5206-8505

FAX 03-6265-0130