

September, 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 (バックナンバー)

## eパートナー、著者による書店への販促ソリューションサービスを開始

2005/09/21 19:51 | Venture Now編集部 | TrackBack (0) | «前 · 後»

Category >> [ サービス開始 ]

有限会社eパートナー(本社:千葉県浦安市、代表:仁藤雄三)は、本の著者が直接的に書店へ販促活動を行うためのサイト「日本著者販促センター」を開設。同社が保有する書店のデータベースをもとに全国の書店へファックスでのダイレクトメールを送信する「書店向けFaxDM」を提供。同社ではこれまでも出版社を顧客として同様のサービスを展開してきたが、著者へ向けてのサービスを開始。商業出版のビジネス書の著者をターゲットに月額400万円の売り上げを目標にしている。

書店向けFaxDMでは著者が作成した原稿を書店へファックス送信し、書店は出版社へ注文を行うというのが基本的なしくみ。費用は送信件数によって異なり、1,000件で3万円、2,000件で5万円、3,000件で7万5,000円、5,000件で12万円、8,000件で18万円となっている。このほかにも原稿制作と1万件への送信がセットになった42万円のパックがある。

### ■ Mail Service

最新ベンチャービジネス  
情報をメールでGet!  
(2回/日配信)

無料です。

メールアドレスを入力



[>> 詳細・解除はこちら](#)

### 最新ニュース

2005年09月22日

オフィスアイオー、サイト新着情報を簡単に更新できるアプリケーション

楽天、「Infoseek 個人情報取扱 実力診断」にてe-ラーニング事業に本格参入

RIZZ、モバイル会員獲得を向上させるツールをリリース

サイバード、イー・トレード証券と提携しモバイルサービスを提供

同社の発表では書店向けFaxDMの効果について「送信件数に対する注文件数の平均割合は、4.87%。送信件数に対する注文冊数の平均割合は、36.67%」としている。

同サービスについてeパートナーの代表仁藤氏は「著者から自分で販促活動を行いたいといった相談を受け個々への対応を行っていくうち、同サービスへのニーズを感じ、専用のサイトを開設し本格的にサービスを開始した。コアターゲットにしているビジネス書は1日に7～8冊程度も新刊が発刊されていて、マーケットとして期待が持てる。ファックスというのは書店において使用頻度の高いツールで、発注や出版社からのダイレクトメールなどの受け取りはファックスで行われることが多い。ファックスでのダイレクトメールは書店に対して効果の高い方法。ただし配信のタイミングにより効果は大きく変わってくるためその見極めが重要」とコメント。

今後の事業展開について同社では「著作物だけでなく、著者の魅力をアピールするサービスの展開を考えている。雑誌広告の取り扱いやネットプロモーションなどを予定」と語った。

eパートナーは2003年9月設立。資本金1万円(確認有限会社)、従業員数5人。出版社や著者をターゲットとした書店へのファックスダイレクトメールの配信や書店・図書館データの提供、ファックスダイレクトメールの教材販売およびコンサルティング業務を展開。

日本著者販促センター / 有限会社eパートナー  
<http://www.1book.co.jp/>

- この記事を友人にメールする

友人のメールアドレス:

2005年09月21日

eパートナー、著者による書店への販促ソリューションサービスを開始  
ビットシフト、オンライン見積管理システム「ビジネスファイル」  
サーバー、MLJの携帯公式サイトへ着うた作成新システムを導入  
パスカル、Push型情報配信サービス「PasNavi」の提供開始  
ウィル・ビー、「めるバイト」を完全成果報酬型求人サイトにリニューアル  
イーラボ・エクスペリエンス、三重県ベンチャー企業の集まりで事業説明  
網屋、大規模ファイルサーバアクセスログ収集「ALogコンバータ」提供  
ファーストアクセス、SIエージェンシーと業務提携。アクセス解析ASP販売

2005年09月20日

新華放送局、PCや携帯電話に中国新華社ニュースを10月より配信  
テオーリア、サイト脆弱性検査サービスをパッケージにて10万円より提供  
アイフリーク、男性向けデコメールコンテンツ「男のデコメ」  
TRJ、携帯電話向けブログ検索サービスβ版の提供を開始

(バックナンバー)

- プレスリリース受付