

# 発行プロデュースのご案内

## PDFマガジン発行の醍醐味

pdfマガジン発行の最大の魅力は、気軽に、安価に、始められることです。そして、反響が出始め、読者が増えてきたら、メール管理システムを整え、本格的な発行の仕組みを構築し、ビジネスのレベルを目指すことも可能！

発行する側も、受け取る読者の側も、ドキドキワクワクが止まりません。

\* 発行予算を組む時は、発行目的や需要〔獲得可能な読者数の予測〕を冷静に推測し、無理のない範囲で決定の上、進めていきましょう。

又、既存の“SNS”と“pdfマガジン”との最大の違いは、不特定多数に向けての発信か、特定の読者に向けての発信か、の違いにあります。さらに“pdfマガジン”においては、読者のセグメント〔振り分け〕方法を駆使すれば、より良い形で読者との距離感を創出することも出来ます。

個人の趣味から始めてもいいし、ビジネスを目指して始めても、全然OKです。何故なら、既存の紙出版や本格的な電子書籍に比べ、費用や出版体制において、はるかに始めるリスク〔敷居〕が低いからです。

ここでは、pdfマガジン発行の手順、必要な体制、注意すべき点、等々について、出来る限りシンプルに、わかりやすく、解説したいと思います。

その上で、多くの方々が、発行にトライし、成功したり、失敗したり、といった経験を集め、その経験値のストックから、より良い発行ノウハウを開発し、そのノウハウを、当サイトで、皆さんと共有できる仕組みを作り、継続的に、皆さんの応援、発行支援を進めていきたいと思えます。

さあ、まずは、この後の解説を参考に、気軽に発行をしてみましよう！

“pdfマガジン”という新しいジャンルを切り開くのは、あなた自身です。

## pdfマガジン発行までのステップ

pdfマガジンの最大の利点は、誰もが気軽に、安価に、趣味として、あるいはビジネスとして、無理なく発行できる点にあります。

趣味であれば、ブログやツイッターで宣伝をし、身近な範囲で読者を集め、少しずつのチャレンジを重ねながら、人気のマガジンに育てていくのもいいでしょうし、

ビジネス目的であれば、とりあえず自らの顧客向けに、商材やサービスの紹介を中心に据えながら、徐々に、リピーターや新規顧客の獲得につながるような魅力的なマガジンへと育て上げるべきでしょう。

重用なのは、何を伝えるか、そこに、オリジナルな情報の魅力がしっかりと盛り込まれているか、にあります。

もちろん、その魅力の要素として、デザインや構成、写真やイラストの出来具合も影響するでしょうが、一番の魅力は、あなた自身の個性〔記事〕であり、そこに、最も力を入れて頂きたいと思います。

それでは、そんな“pdfマガジン”の基本を押さえつつ、発行に至るまでのステップを、簡単にご説明しましょう。

### 1. 発行の目的や大まかな内容を決定

まずは、発行の目的を決めましょう。

趣味なのか、ビジネスなのか。

どんな内容、テーマにするのか。

ここが、一番大切な所です。じっくりと構想を練りましょう。

## 2. 読者リストについて検討、整理

pdfマガジンは、携帯電話に向けての“プチ雑誌”です。

よって、読者＝メールアドレスの収集・整理が必要になります。

50件くらいまでは、エクセル等で管理・発信を自前でも可能ですが、

100件を超えるレベルになると、メール管理システム等を利用した

方が良いでしょう。費用はかかりますが、1ヶ月数千円から始められ

ますので、そういった際は、ネット等で業者を検討してみましょう。

※ 私〔発行プロデューサー〕にご相談頂ければ、良心的な業者をご紹介させていただきます。

## 3. pdfマガジンの誌面構成を企画、決定

あなたなりに、pdfマガジン全体のイメージを自由にふくらませましょう。

表紙〔装丁〕をどうするか、本文の構成や素材のバランスをどうするか、

最終ページの奥付や編集後記をどうするか、などなど。

雑誌としてのある程度の約束に則ることで、プチ雑誌としての“pdfマ

ガジン”の良さが活かされます。楽しみながら作り上げましょう。

毎回、毎号、どのくらいの頻度で発信するかでも、内容やテーマに違い

が出てきます。そのあたりにも気を配り、進めていきましょう。

尚、pdfマガジンは携帯向けに、メール添付で発信する情報媒体になります。よって、自ずと容量に、制限〔目安は500KB〕がかかりますので、ざっと、誌面全体で、6頁～8頁くらいに収めるのが良いでしょう。

ただ、そういった枠組みの中で、作り上げていくからこそ、誰もが読みやすく、受け止めやすい情報媒体になります。

あなたの個性や思いを存分に盛り込んで、最高の“pdfマガジン”を作り上げて〔創刊して〕ください。

(注) 発行の際は、コピー転載及び無許可での配布禁止などの一文をつけましょう。

#### 4. 無理をしない範囲で発行頻度を決定

前項でも述べましたが、発行頻度は、重要な成功の鍵になります。

初回は「月1回＋不定期発行」といったラフな形態にし、発行を続ける中で、発行日や発行回数を固めていくのが、先ずは良いかもしれません。

あなたなりの見込みや判断で、自由に決めていってください。

なお、発行頻度は、読者との信用につながる部分になりますから、

発行者としての責任を認識し、慎重に対応してください。

## 5. 素材集めに着手

大まかな企画、構成、スケジュールが固まったら、関係する資料、写真、イラストなど、誌面の反映に必要と思われる素材を集め始めましょう。

もちろん、すべて著作権にふれないかどうか、のチェックは必要ですし、引用の場合、注釈をつけるなどの配慮は、積極的に心がけましょう。

面倒くさいかもしれませんが、その姿勢が、あなた自身の信用度を高め、発行する“pdfマガジン”への信用度を高めてくれます。

ただ、素材は、あくまでも素材であって、何よりも重要なのは、あなた自身の考え方、オリジナリティあふれる記事であるということは、忘れないようにしてください。

## 6. 予告号と創刊号の制作

準備が整ったら、予告号と創刊号をセットで準備しましょう。

予告号は、発行時点の読者リストへのテスト発行的な意味合いがあります。

そこで生じた様々なトラブル、気になる点を精査し、創刊号の発行に向けて、一つ一つ丁寧に、修正を行ってください。

それから、いよいよ、創刊号の最終校正と発行になります。

気分を盛り上げて、継続的な発行への第一歩として、邁進しましょう。

## 7. 縁起の良い日にちでスタート

発行するからには、“pdfマガジン”の人気や話題の先頭を走り、後々、パイオニア的な“pdfマガジン”として、名を馳せたいものです。

その為にも、案外、古い考え方かもしれませんが、創刊号の日時には、発行者のこだわりがあっても良いのではないかと、思っています。

発行者の方は、是非、ご注意ください。

## 8. 発行を重ねながら、質を高め、読者増を目指しましょう！

モノの制作に、試行錯誤を伴うのは、極めて当たり前のことです。

尚且つ、“pdfマガジン”そのものが、今現在、世の中に、まったく認知されていない情報媒体ですから、一人一人の発行が、時代の追い風を受けるまでには、相応の時間がかかると思います。

是非、皆さんと一緒になって、この媒体の成長を見守り、応援していきたいと思います。

発行に挑まれる方は、走りながら、状況を見極めながら、ご自身の

“pdfマガジン”を愛しく、大切に、育て上げてください。

結果、積み重ねた冊数が、自ずと独自の風合いを持ち始め、そう

いった質の高まりに呼応し、読者数も増加していくはずです。

初心と信じる力を忘れずに、頑張ってください。

そして、ちょっと気弱になった時、不安を感じた時は、気軽に

当サイト〔発行プロデューサー／葉玉〕へ、ご相談ください。

あなたの頑張りが報われるように、出来る限りの支援をさせて

頂きます。

## pdfマガジンの将来展望

誰もが、気軽に、しかし、真剣に、それぞれの思いをもって、“pdfマガジン”発行にチャレンジし、自由闊達な論議を誘う情報媒体へと成長し、社会全般に浸透する新たな小冊子メディアへと、近い将来、多くの方々に認識されるはずです。

当サイトとしても、同様に成長し、“pdfマガジン”のポータルサイトとして、“pdfマガジン”発行を支援する“多様な試み”に、挑戦していきたいと思えます。

例えば、発行の登録・解除を受け付ける総合サイトとして、

例えば、広告掲載を支援する総合サイトとして、

すべての発行者にお役立ち出来る総合サイトになれるように、頑張りたいと存じます。

みんなと一緒に、“pdfマガジン”を盛り上げましょう！！

## pdfマガジンの発行支援、発行プロデュースのご案内

“pdfマガジン”は、現時点では、まだまだ手探りの情報媒体です。  
一人一人が、試行錯誤をしながらの発行作業になるかと思えます。  
何かに困ったり、迷ったり、不安を覚えた時は、いつでも気軽に、  
当サイトの代表者、発行プロデューサーの葉玉に、ご相談ください。  
その時々状況に応じ、しっかりとサポートに回り、アドバイスを  
させていただきます。

初回のコンサルティングは無料です。

お気軽に、以下のアドレス宛、ご質問・ご相談ください。

【受付窓口】 pdf\_oshirase@new-voice.jp

尚、継続的なコンサルティングについては、ご依頼者のご予算に応じ、  
柔軟に、ご対応させていただきます。

あなたの目指す理想のマガジンを、強力なパートナーとして、共に  
追いかけて、実現させたいと思います。

一緒に“pdfマガジン”の成功を目指し、頑張りましょう！！