出版社営業

自社の出版物を書店や取次に紹介または宣伝して営業活動を行います。書店からの自社出版物への発注をうながしたり、取次に自社出版物の在庫補充を促したりすることが目的です。書店員の生の声を聞く機会が最も多いため、企画の可否や見通しに対する営業マンの意見は極めて重要です。

書店での営業

書店を回って自社の出版物の売れ筋商品をアピールします。新刊が出ればチラシを持って出向き、書店の担当者に配ります。書店から取次への発注がかからなければ出版社の業績は伸びません。営業マンによる書店への販売促進は出版社の要とも言える業務です。

広告営業

雑誌の広告のページに入れる広告に関して交渉を行うのも営業の仕事です。自社の出版物を掲載する新聞広告や電車の中刷り広告などについても同様です。新刊の広告は費用も掛かりますが宣伝効果は大きく、出版社の販売戦略にとってとても重要です。

企画会議への参加

編集者は著者やデザイナーとの付き合いが多い仕事であるのに対し、営業マンは書店の定員と近しい仕事です。

書店員の生の声は出版物の成功にとって極めて重要かつ有効なヒントを多く含んでいます。

しかし企画立案する編集者が書店員から直接話を聞く機会はほとんどありません。

営業部長が企画会議に出席する事は、会議の場に「書店員の視線」を導入する事と同じで大変重要です。

出版社営業の年収

大手出版社営業

出版業界の低迷が続いていていますが、営業で40才くらいなら年収１０００万を超えている人もいるようです。全体的にみると年収は８００～１０００万円ぐらいの営業が多いようです。平均年収を見てもかなり高いということが言えそうです。とはいえ営業マンである以上は、営業活動で数字をあげなければ年収も上がりませんので、年収相応の努力が必要である事に変わりはありません。

中小企業営業

中小出版社の営業の年収は大手の1/3程度になってしまうようです。もちろん中小出版社といっても、専門書などを扱い大きな利益をだし、その利益を社員の年収に反映させているところもありますが、一般的には大手の出版社に比べるとかなり厳しいようです。

向いている人の９個の特徴

1. 人と話すのが好き

対人営業として、コミュニケーションスキルが必要になってきます。

人と話をすることが好きな人、会話のキャッチボールができる人、という点で営業職には求められます

1. 小奇麗な人

クライアントとの信用が第一の営業職は、第一印象がとても大切です。身だしなみは広告営業に限らず、営業マンとして当然のマナーの一つです。

1. 計画的な人

出版社の営業は、営業から製作まで約1か月の中で仕上げていきます。その中で、来月、再来月の見込み客のアポとりや営業を進めなければいけません。常に計画を建て、優先順位をつけ、実行していく必要があります。

1. 自己分析ができる人

複数のタスクを同時進行で進めていく中で、出版社営業は今月の目標(ノルマ)を達成していかなくてはなりません。目標を見据えた自己分析は出版社営業として必要不可欠です。

1. 好奇心が旺盛な人

クライアントのビジネスに興味・関心をもつことで、始めて、クライアントのビジネスの得意・不得意な点が浮き上がってきます。得意な点は強調して、不得意な点は補いながら、誌面を制成する事で、クライアントのビジネスを魅力的に

訴求することができるのです。

1. 新しいものに敏感な人

広告営業において、重要なクライアント層に「新規出店」という項目があります。

新店情報を持ち、情報力のある営業マンとして求められるためにも、情報を得るために努力して損はありません。

1. 常に勉強をし続ける人

クライアントの受け売りの知識だけでなく、世間の一般論を勉強しておく必要があります。そうすることで、自然とそのジャンルに対して意識のアンテナを張り、情報が集まってくるようになります。すると、クライアントへの有益な情報の提供に繋がり、クライアントとの信頼度アップへと繋がっていきます。

1. 活字媒体が好きな人

出版社営業では、クライアントへの営業力のみならず、情報の収集力も求められます。

そのような時に、普段から読書や新聞、雑誌を読んでいれば自然に語彙力が自然と身についており、豊かな表現力を発揮できます。

1. 探求心がある人

一つのジャンルを語れる出版社営業は強いです。

クライアントのビジネスはクライアントの視点で考え、そのジャンルで成功できるように、より深く知識を得る必要があります。

参考文献

出版社の仕事内容16個の業務。経験者が教えます！【ジョブール】

https://joboole.jp>articles

低迷傾向が続く出版社営業マンの意外な年収【中小・大手】｜キャリアパーク【転職】

<https://careerpark.jp>>転職>コラム

出版社営業が向いている人の９個の特徴とその力を生かせる職種・仕事とは？

ジョブール

https://joboole.jp>articles