

Александр Горбунов

*Как
написать
и продать
свою книгу*

Опыт заработка на жизнь
продажей книг онлайн



Александр Горбунов

**Как написать и продать свою
книгу. Опыт заработка на
жизнь продажей книг онлайн**

«Издательские решения»

Горбунов А.

Как написать и продать свою книгу. Опыт заработка на жизнь продажей книг онлайн / А. Горбунов — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-857566-2

7 глав дают исчерпывающую информацию о том, как стать независимым автором и зарабатывать на продаже своих книг в Интернете. От вас не требуется быть гуру дизайна — достаточно использовать простые, но при этом эффективные инструменты. Вам не нужно быть маркетологом — используйте готовые решения онлайн-издательств. Вам даже не обязательно самому писать книги — фрилансеры сделают это за вас. Главное — идея.

ISBN 978-5-44-857566-2

© Горбунов А.
© Издательские решения

Содержание

Глава 1. Как и сколько зарабатывают на продаже электронных книг?	6
Глава 2. Как выбрать прибыльную тему для книги?	8
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Как написать и продать свою книгу Опыт заработка на жизнь продажей книг онлайн

Александр Горбунов

*Узнайте, как стать независимым автором
и зарабатывать на продаже своих книг*

© Александр Горбунов, 2018

ISBN 978-5-4485-7566-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Глава 1. Как и сколько зарабатывают на продаже электронных книг?

Интернет поменял много вещей в нашем мире, и обычная почта ушла в прошлое. Мы общаемся через Skype, вместо того чтобы использовать проводные телефоны и покупаем книги на Amazon и в онлайн библиотеках, а не в книжных магазинах, как раньше. Интернет изменил один из самых, казалось бы, привычных видов деятельности – книгоиздательство. Еще недавно издательские дома представляли собой большие офисы, населенные корректорами, верстальщиками, редакторами, различными техническими работниками. Сейчас, с каждым годом привычные издательства с печатными книгами также уходят в прошлое, их место занимают электронные книги, которые издаются самими авторами.

Правда, это больше касается американского рынка, тем не менее и для русскоязычного сегмента это приобретает с каждым годом всё большее значение и сулит большие перспективы, хотя настоящий бум ещё не наступил.

Насколько это прибыльно для авторов?

Пример первый.

Американец Hugh Howey, в 2008 году открывший продажу своих книг в стиле фэнтези через Amazon достиг уровня продаж 20—30 тысяч копий в месяц, которые генерировали доход около 150000 долларов ежемесячно.



Пример два.

Amanda Hawkins, начинающая писательница «паранормальных» романов и фантазийных новелл, продала около миллиона копий через книгоиздательство Amazon и заработала свыше 2 млн долларов на продажах своих книг.

Многие, наверное, смотрели фильм «50 оттенков серого», созданный на основе сценария, написанного E.L. James по серии собственных эротических произведений. Она начала свой успех с размещения электронных книг на Amazon. Это один из «хрестоматийных» примеров финансового успеха бизнеса по продаже своих «самоизданных» книг.

Конечно, сравнивать англоязычный интернет с русскоязычным, по меньшей мере, некорректно.

Если говорить об англоязычном рынке интернета, то около 20% в настоящее время в Соединенных Штатах занимают книги, изданные самими авторами и, например, в 2018 году ожидают, что этот сегмент рынка, то есть рынок электронных книг, составит 8 млрд долларов

и достаточно большой кусок из этой огромной суммы достанется одиночным авторам, которые сами издают свои книги.

Что представляет собой электронная книга?

Это та же книга, но она имеет специальный формат, позволяющий упростить распространение и скачивание её в Интернете. Написать её может любой, вы можете написать её сами или нанять писателей, можете купить права и заниматься продажей самостоятельно.

Книги пишут чаще всего, чтобы их продать. Что нужно, чтобы успешно продать свою книгу?

Фундамент успеха – удачная и популярная тема, отвечающая желаниям читателей.

С этого и начнём.

Глава 2. Как выбрать прибыльную тему для книги?

Что касается выбора темы для создания электронных книг, например, для продажи в Amazon, самый простой способ – посмотреть на этом сервисе списки бестселлеров по выбранной категории. Для продажи книг в русскоязычном интернете этот способ также подходит, если вы откроете топ продаж в крупных российских сервисах по продаже книг – Ozon, Litres, Bookmate.

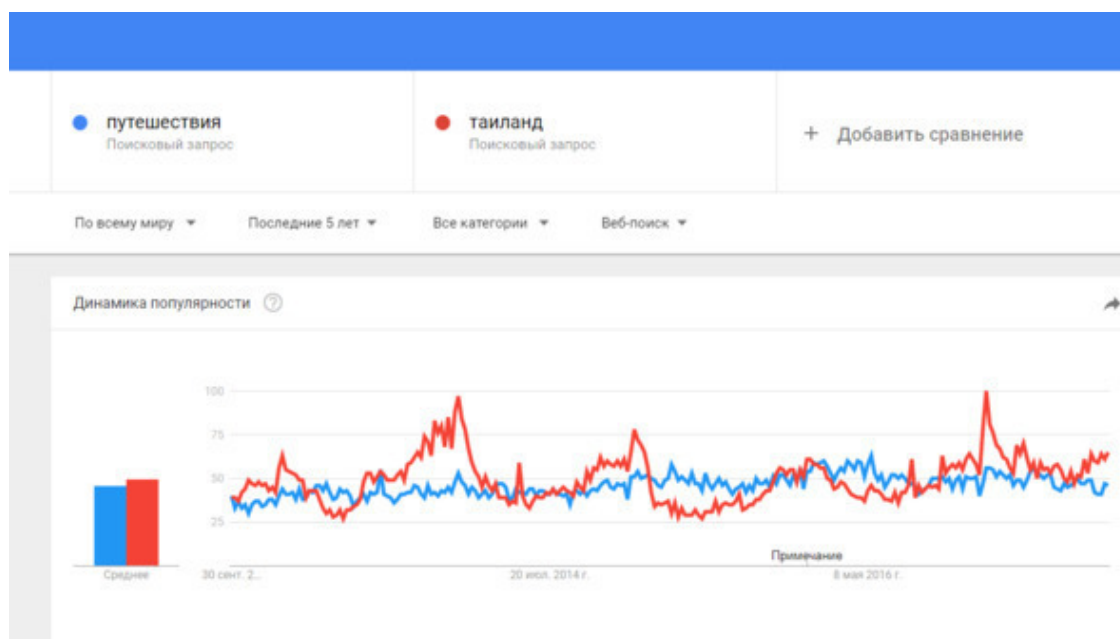
Несмотря на то что Amazon – это англоязычный сайт, он может быть очень полезен и для русскоязычных авторов, так как в принципе интересы у всех людей в мире одинаковы и тренды в англоязычном сегменте интернета рано или поздно станут популярными в русскоязычной части в будущем. Чтобы спрогнозировать интересы на издательском рынке перейдите на страницу Amazon со списком бестселлеров и переведите заголовки на русский язык. Вы получите не только информацию об издательских трендах, но и трендах в составлении названия к книгам, важной составляющей успешных продаж.

Еще один очень хороший способ «угадать» тему для прибыльной книги – это использовать сервис Google Trends. Это абсолютно бесплатный сервис, в котором не нужно регистрироваться, чтобы его использовать. Что такое Google Trends?

Это сервис, позволяющий определить ключевые слова и темы и изменение их популярности на протяжении достаточно длинного отрезка времени.

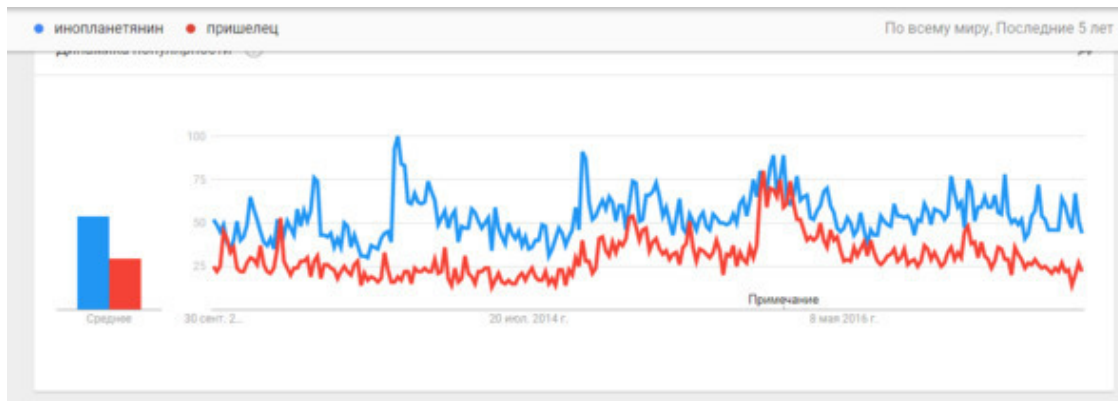
Как это использовать? Это, прежде всего, даёт возможность планировать выход вашей книги с учётом запросов ваших читателей в выбранной теме. Например, если вы зададите в Google Trend запрос с ключевым словом «путешествие», то увидите, что кривая запросов на графике имеет периодический во времени характер. Вы можете просто запланировать выход своей книги к соответствующему всплеску интереса аудитории к теме «путешествие», угадать с выходом книги и быстрее получить желаемый по продажам результат.

Кривая запроса «Таиланд» имеет периодический характер, явно интерес растёт на новогодние праздники. Если вы пишете пособие для путешественников в Юго-восточную Азию, опубликовать его лучше в конце года.



Google Trends мощный универсальный инструмент с массой функций, который позволяет делать много работы с меньшими усилиями и получать удивительные результаты. Попробуйте, к примеру, сравнить популярность запросов «инопланетянин» и «пришелец».

Как это ни странно, но спрос на эти темы периодически возникает в конце года или начале следующего.



Есть много причин объяснить это, но, если вы пишете фантастику, есть смысл запустить продажи вашего произведения в октябре-ноябре и получить хороший результат на подъеме интереса аудитории или, как модно сейчас говорить, на «хайпе». Помимо этого, результаты дают подсказку, какое слово лучше использовать в заголовке книги. Очевидно, что это слово – «инопланетянин», так как люди ищут по этому запросу гораздо чаще.

Перечислю четыре способа использования Google Trends для продвижения своей книги и прогнозирования интереса публики к определенной теме.

Первое, что вы можете получить, это подобрать с учетом популярных запросов релевантный или популярный заголовок к книге. Это важно, так как продающий заголовок определяет, насколько популярна будет ваша книга и насколько быстро обратит внимание читателя в интернете.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.