

Ербол Салимов

ЭКСПЕРТ №1

Пошаговое руководство по написанию,
изданию и продвижению вашего
бестселлера

Ербол Салимов

Эксперт №1

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=35001734

ISBN 9785449304049

Аннотация

В данной книге раскрывается эффективная технология создания собственной книги. Исходя из личного опыта и опыта моих клиентов, я могу утверждать, что книга является самой лучшей визиткой и коммерческим предложением для бизнеса. Вы можете написать свою книгу и стать Экспертом №1 в абсолютно любой индустрии. Если вы давно мечтали написать книгу и сделать ее бестселлером, но не знали, с чего начать, и у вас хроническая нехватка времени – эта книга определено для вас! Все права защищены.

Содержание

Об авторе	5
Посвящается Андрею Парабеллуму	6
Благодарности	8
Введение	10
10 причин для написания собственной книги	12
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Эксперт №1

Ербол Салимов

© Ербол Салимов, 2018

ISBN 978-5-4493-0404-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Об авторе

Ербол Салимов – писатель, автор 7 книг, профессиональный копирайтер, владелец и руководитель книжного издательства Bestsellers.kz. Помогает бизнесменам и инфобизнесменам написать, издать и раскрутить книгу «под ключ».

Бизнес-консультант в сфере интернет-маркетинга и написания продающих текстов с опытом более 5 лет. Успешный ученик Андрея Парабеллума. Сторонник только практического обучения.

Написанные книги:

- «Клиенты на миллион» (2014)
- «10 главных проблем руководителя малого бизнеса» (2015)
- «Бизнес на миллион» (2016)
- «Отдел продаж на миллион» (2016)

- «Секреты IELTS на 7.0» (2017)
- «Бизнес с Китаем на миллион» (2017)
- «Эксперт №1» (2018)

Автор и разработчик методики быстрого написания книг в жанре нон-фикшн (документальная проза). Живет и работает в Казахстане.

**Посвящается Андрею Парабеллему
человеку, благодаря которому
я написал свою первую
книгу и стал заниматься
КНИЖНЫМ ИЗДАТЕЛЬСТВОМ.**



Огромное Вам спасибо!

Благодарности

Я бы никогда не написал эту книгу, если бы не помощь следующих людей:

– Мама. Бесконечное Вам спасибо за поддержку и веру в меня! За все, что есть в моей жизни!

– Андрей Парабеллум (infobusiness2.ru, andreuparabellum.ru). Очень рад тому, что Вы являетесь моим наставником! Именно Ваш пример вдохновил меня писать книги, а также помогать это делать другим людям. Благодаря Вашей методике, я научился писать книги и нашел дело своей жизни. Огромное спасибо!

– Максим Крючков. Именно ты первый сказал мне, чтобы я написал эту книгу. Спасибо за идею и мотивацию!

– Назерке Тулендиева. Спасибо за высочайший уровень видения дизайна, оформления, идей для книги! Отдельная благодарность за обложку книги и качественную обратную связь по содержанию. Ты действительно вкладываешь душу в создание книг.

– Снежанна Шайбакова. Благодарю за все процессы, которые ты выполняла, чтобы эта книга вышла в свет.

– Мои клиенты. Спасибо за доверие и интересные проекты! Вы крутые!

– Мои читатели. Спасибо за обратную связь и доверие. Я стараюсь каждую новую книгу сделать полезнее и интереснее.

нее, чем предыдущая.

Введение

Уважаемый читатель!

Вы держите в руках уникальную книгу. Это невероятно мощный материал по своему воздействию и результатам применения. Поэтому хочу сразу предупредить вас об этом. Я серьезно. То, что вы прочтете в этой книге, может полностью перевернуть ваш бизнес и вашу жизнь. Так что будьте осторожны.

А теперь представьте на минуту, что вы являетесь звездой в своей нише бизнеса. Вы стали экспертом №1 в своей индустрии, лидером, самым главным игроком. И десятки, а то и сотни людей выстраиваются в очередь и борются на право заплатить вам любые деньги, которые вы только попросите. Вам не нужно переживать о том, как выделиться на фоне конкурентов. Вам не нужно бесконечно вкладываться в рекламу, которая только дорожает каждый год. Вам не нужно искать клиентов, они сами к вам приходят и платят любые деньги. Вы сами выбираете, с кем работать, а с кем нет.

Звучит как обещание золотых гор, скажете вы? Дело в том, что это возможно! Например, среди моих клиентов есть долларовые миллионеры и очень успешные люди. Даже несмотря на то, что на момент написания книги мне всего 23 года! Поверьте, я знаю, о чем я говорю.

Единственное, что для этого нужно – это стать №1 в сво-

ей нише бизнеса. А в этом вам поможет написание и издание собственной книги. Потому что это самый быстрый, эффективный и недорогой способ стать лидером индустрии. Так сложилось, что человек, который написал книгу, в глазах всех остальных становится настоящим экспертом и обретает их безграничное доверие.

Давайте честно. Скорее всего, в вашей нише нет авторов книг. И вы можете стать первым, а значит единственным, кто напишет книгу! Очень сложно быть вторым там, где вы единственный. Именно поэтому вам нужно написать свою книгу! И чем быстрее, тем лучше. Даже если в вашей нише уже есть изданные книги, ваша задача – сделать лучшую книгу. Поверьте, это не так сложно, как может показаться на первый взгляд. И все ресурсы, вложенные в создание книги, окупятся в десятки и сотни раз. И книга будет работать на вас годами.

Я верю, что именно вы сможете написать собственную книгу! Даже если по какому-то недоразумению вы не сможете этого сделать, то я всегда готов вам помочь!

С уважением и верой в вас, Ербол Салимов (bestsellers.kz)

10 причин для написания собственной книги

Теперь давайте поговорим про выгоды от издания книг, то есть что конкретно дает вам книга. Тут есть целый ряд плюсов, и я позже дам вам пошаговую технологию самостоятельного написания книги буквально за два—три месяца. У меня пока личным рекордом является книга, которую я написал за один месяц. Позже я расскажу об этом. Причем именно эта книга стала самой популярной из всех, что я когда-либо издавал.

Во-первых, благодаря изданию своей книги вы получаете очень мощный инструмент для привлечения клиентов. Вы пишете книгу один раз, но она работает на вас всегда. Здесь следует оговориться, что я говорю не о беллетристике и поэзии, я имею в виду прикладные книги, то есть книги о бизнесе, пиаре, практические руководства в той или иной сфере, в зависимости от вашей ниши.

И очень вероятно, что ваша книга станет единственной в нише. Например, в Казахстане я еще не встречал книги о том, как экономить на путешествиях до одного миллиона тенге. Хотя все говорят, что здорово было бы что-то подобное прочесть, но такой книги до сих пор нет. И позже я расскажу, почему так происходит.

Итак, первое преимущество – книга собирает клиентов. Потому что вы книгу пишете и издаете один раз и она работает на вас всегда. Причём тут важно понимать очень большую разницу, что я говорю не про романы, сборник стихов или про какую-то художественную литературу. Я говорю про прикладные книги, где вы можете взять какую-то методичку, самостоятельно всё это внедрить и получить какие-то результаты.

Второе – книга автоматически привлекает VIP, премиум-сегмент. Как правило, в бизнесе это не больше, чем 10—15% клиентов. Они как раз и приносят основные деньги в ваш бизнес. Это люди, которые платят за результат и всегда выбирают самого лучшего и крутого специалиста в нише. Пусть этим специалистом лучше будете вы, а не кто-то другой.

На мой взгляд, книга – это лучшее коммерческое предложение, которое вообще только может быть. У меня часто спрашивают: «Ербол, как сделать так, чтобы люди мою рекламу не воспринимали как рекламу?» Ответ прост – выпустить книгу. Читатель не воспринимает книгу как рекламу, для него это, прежде всего знания, полезная информация. Поэтому в книге вы можете использовать различного рода инструменты по продвижению своего бизнеса – будь то скрытая реклама, купоны или бонусы. Книга – лучший вариант коммерческого предложения.

Книга позволяет повысить стоимость ваших услуг. Пото-

му издание книги делает вас узнаваемым, аудитория начинает вам доверять и выбирать вас среди прочих, даже при условии, что ваши услуги стоят дороже.

Издание книги позволяет прокачать ваш личный бренд – это еще одно преимущество. Вы становитесь узнаваемым. Например, меня сегодня узнали два раза – один раз в супермаркете и второй за несколько минут до вебинара. Существует два способа продавать. Первый – вы бегаете за клиентами, уговариваете, звоните им, убеждаете купить ваш продукт. Этот метод использует примерно 80% компаний. Второй способ – вы интересуетесь клиентов, они сами подходят к вам, звонят, пишут, спрашивают о ваших услугах или товарах. Очевидно, в каком случае ваши продажи будут выше. Я использовал и первый подход, и второй, и могу сказать, что в последнем случае вы тратите намного меньше ресурсов, но эффективность его всегда выше.

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.