

PR — ЭТО ПРОСТО

**РОМАН
МАСЛЕННИКОВ**

СуперКнига:

КАК РАСКРУТИТЬ ВАШУ КНИГУ?

**19 РАБОТАЮЩИХ
ПРИЕМОВ**

12+

PR – это просто

Роман Масленников

**СуперКнига: Как раскрутить вашу
книгу? 19 работающих приемов**

«Автор»

2013

Масленников Р. М.

СуперКнига: Как раскрутить вашу книгу? 19 работающих приемов
/ Р. М. Масленников — «Автор», 2013 — (PR – это просто)

Мечта каждого интеллигентного мыслящего человека — написать свою книгу. Издать её сегодня не составляет большого труда. А вот дальше начинаются большие сложности. Как продвигать Вашу книгу? Этот вопрос сегодня волнует не только маститых авторов, но и издателей. Редакция не возьмёт в оборот Вашу книгу без грамотного PR-плана. Из этой мини-книги Вы узнаете: — Зачем запрещают книги? — Как правильно запустить слухи о Вашем творении? — Что сделать, чтобы первые лица не отказали Вам в отзыве? И многое другое. Не просто пиши книги. Раскручивай!

© Масленников Р. М., 2013

© Автор, 2013

Содержание

Вступление	5
Предупреждение!	6
Бонусы	7
Способ 1. Телодвижения до рождения шедевра	8
Но можно рукопись...	8
Первые VIP-читатели	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Роман Масленников

СуперКнига: Как раскрутить вашу книгу? 19 работающих приемов

Вступление

Вашему вниманию – мои наработки в области раскрутки книг. Поверьте, я знаю, о чем говорю. У меня опубликовано 4 книги в издательствах: «Эксмо», «Аст», «Альпина Паблишер» и «Наука». Кроме этого в моем активе больше четырех десятка электронных книг на Литрес.ру.

Чукча не только писатель, но и читатель. В месяц 5 книг, не считая профессиональных PR-журналов, статей и блогов – это мой минимум. Я выбираю книги не только по рекомендациям, но и в результате успешно проведенных книжных PR-кампаний. И делаю выводы. Не всегда глубина содержания книги соответствует изящности раскрутки. Я предпочитаю, когда дело обстоит наоборот: раскрутка минимальна, а содержание – нереально классное. Но порой за «минимальной раскруткой» скрывается тонкий расчет на привлечение узкой группы читателей. Совсем без раскрутки книга может пролежать годы и так и не найти своего читателя. В книжном мире, увы, тоже настал кризис перепроизводства.

Почему я решил поделиться с Вами знаниями? Буду честен. Потому что мне нужны новые клиенты? Не только. Потому что мне нужны любимые клиенты! Продвигать книги – мое любимое занятие.

Итак, чтобы не тянуть кота, приступим к делу.

Формат «мини-книги» будет соблюден. Никакой воды. Только практика.

P.S. Конечно, я мог бы опубликовать данный текст в виде статьи. Мне не хотелось бы быстрого обесценивания предложенной информации. Первыми ею точно должны воспользоваться избранные – те, кто очень желает продвинуть свою книгу

Вперед!

Роман Масленников

Автор книг «СуперФирма», «СуперЛичность», «СуперКонсалтинг», «101 совет по PR» и др.

Предупреждение!

Данная мини-книга является стенограммой одноименного аудио-семинара. Поэтому, текст в ней – «как есть». Не сильно корите меня за это. Это опять же преследует 2 цели: экономия и шифровка информации. Кто захочет, тот поймет! А чтобы был стимул за то, что вы решились продраться через «надиктованный текст», – (признаюсь, сам часто ругаю авторов, которых хочется прочесть, но у которых книги надиктованы), – вот вам подарки за некомфортное чтение.

Бонусы

Все, кто купит данную книгу – получит от меня бесплатную 15-минутную консультацию по скайпу. Добавляйте меня – rmaslennikov, чтобы условиться о времени. А может быть, все произойдет сразу!

Когда данный материал выйдет в виде полноценной книги – вычитанной, отредактированной, комфортной для чтения – вы узнаете об этом первыми! Жду Вас в скайпе.

Способ 1. Телодвижения до рождения шедевра

Но можно рукопись...

У вас должно быть два вида книги. Печатная и электронная. Но перед тем как печатная и электронная книги появляются, то есть уже заверстаны, с обложкой и так далее, у вас есть так называемая рукопись. Это нечто в «ворде», – может быть даже отредактированное, может быть даже не отредактированное, – в общем, некий файл в документном формате, который можно, пересылать, править дальше, и все такое.

Что нужно с этим сделать до того как появилась печатная и электронная книга?

Во-первых, на эту рукопись можно и нужно получить отзывы. В количестве пяти-семи штук – это самый минимум нужен для того, чтобы пустить слух о том, что такая книга готовится. И уже таким образом подобраться пьедесталу «Я – Писатель». То есть все вас будут воспринимать уже как человека с книгой. А это уже не то же самое, что – человек без книги.

Люди для рецензирования подбираются такие, кого вы видите своей целевой аудиторией.

Если ваша книга для бизнеса, то это аудитория, соответственно, бизнесменов, владельцев фирм, и так далее, в общем, малые предприниматели.

Если эта аудитория, врачи, допустим, то, пожалуйста – врачи, живущие в других городах, студенты-медики, светила науки и прочие. Самое главное – попробовать пригласить журналистов к первым отзывам. Журналисты, скорее всего, согласятся охотно, потому что это люди, любящие славу, тщеславные товарищи, – иначе бы они журналистами не были, – и им будет приятно увидеть свое имя на обложке или форзаце.

Первые VIP-читатели

Итак, у вас есть отзывы целевой аудитории плюс журналисты. Но есть еще такой формат, как написание предисловий. Особо значимых для вас людей вы можете попросить сделать вам предисловие. У меня, например, к книге «Суперличность» этими людьми были Радислав Гандапас и Отар Кушанашвили. То есть: книга «Суперличность» о потенциальных одиозных фигурах. И я видел одиозную фигуру в шоу-бизнесе – Кушанашвили. А самым статусным бизнес-тренером я видел Гандапаса.

И я попросил их сделать предисловие, они его дали. И попутно исправили ошибки в тексте, которые они увидели.

Да, это книга — парадокс. Парадокс заключается в одном: из «ничего» вы можете сделать себе образ, какой пожелаете. Да, это книга жестокая. Она откроет вам глаза, что сильные мира всего обладают АБСОЛЮТНО такими же качествами как и вы. Они просто умеют себя пиарить. Я предложу вам рецепты, которые использовались для раскрутки суперкомпаний типа Ариэ и Кока-колы, и покажу, как их применить относительно себя. **Остальных — к черту?** По прочтению книги данный вопрос отпадает сам собой. Хотите мой ответ? Все «остальные» — это рабочий материал для ваших экспериментов. Итак, какой итог, какой «сухой остаток» вы получите, прочитав эту книгу? Вы будете получать от общения реальную пользу, а от окружающего мира — только нужную отфильтрованную информацию, все остальные люди будут воспринимать Вас так, как Вы этого хотите. **«Интересно, а как я смотрел на мир и общался до простения этой книги?»**: обязательно спросите вы себя...

Роман Масленников — автор самого популярного в нашем ЖЖ блога о самопиаре. Он действительно СуперЧеловек и высокоэффективная личность. Масленников настоящий гуру, переспросить его не может никто, самопиар всеисцелен. Он родился не в Москве и не в семье олигарха. Он был подопытным кроликом всех экспериментов по самосовершенствованию. Лучшие рецепты перед вами! Конструктор успеха у Вас в руках!

Сколько глупцов в книге Романа Масленникова? Глуповато и обидовато много. Глуповато — для изощренных умников, что посредством искусства глупца нас дурачат или только возмущаются, обидовато — для именитых моих сограждан, которые пиар, надеюсь, обратят во благо. Я всегда утверждал, что не только СУПЕР, а и просто человек нуждается в трех субстанциях: честном социуме, в изворотливом адвокате и в изощренном пиаре. Р.М., камуляк, прежде меня это блестяще обосновал!

Отар Кушанашвили
журналист и писатель

Книга Романа Масленникова «Как сделать из себя СуперЧеловека» о том, как, оставаясь собой открыть путь к тем, на кого направлен талант специалиста, чем бы он не занимался. Как от пассивной роли «я жду, когда меня заметят и оценят» перейти к активной «я заставляю себя заметить и оценить».

Радислав Гандапас
совладелец и ведущий тренер компании «Стратегика» — дважды признанное лучшее в профессии по итогам года автор бестселлера «Речи, которые изменят Россию»



Небольшая тонкость процесса. Поскольку это люди VIP-статуса, то предисловие – это как бы VIP-отзывы. И это VIP-отношение. Зачастую им книгу надо привозить. Например, Отару Кушанашвили я распечатал двадцать страниц, привез в бар, где он обычно отдыхает и работает на Кузнецком мосту. Мне как бы нужно было улучшить время, найти и книжку ему вовремя доставить. Кого-то приходилось постоянно торопить для других предисловий. В общем, это такая VIP-клиентская работа, но это, поверьте, того стоит. И человеку, естественно, приятно видеть свое веское слово в предисловии книги.

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.