

КАК ЗА СЧЕТ ОДНОЙ КНИГИ ПОЛУЧИТЬ ТЫСЯЧИ ЧИТАТЕЛЕЙ

ЛЕГКО И БЕЗ УСИЛИЙ



СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

ИВАН ТУТЫНИН
БЕЛЫЙ ЦИФРОВОЙ КОТ
2020

18+

Иван Тутьнин

**Как за счет одной книги
получить тысячи читателей**

«ЛитРес: Самиздат»

2020

Тутынин И. Д.

Как за счет одной книги получить тысячи читателей /
И. Д. Тутынин — «ЛитРес: Самиздат», 2020

В основе мануала лежит реальный опыт продвижения писателей. Особенно актуально для тех, кто:- зарабатывает на творчестве меньше 20 000 рублей в месяц;- имеет меньше 1000 постоянных читателей в соцсетях;- против активного социального взаимодействия;- не умеет, либо боится продавать;- издал меньше трех книг. Узнаешь себя? Тогда читай внимательно. Специально для тебя я разработал бесплатный мануал, в котором рассказал, как именно я продвигал себя и свои книги. Плюс, подготовил пошаговые инструкции, которые помогут тебе повторить мой опыт. Тебе нужно просто прочитать и следовать моим простым рекомендациям. Твои результаты сами будут расти в подписчиках, активностях, узнаваемости и деньгах. Даже если ты совсем начинающий автор, только-только начал писать, и у тебя еще нет книг. Содержит нецензурную брань.

Содержание

Кото-благодарности	5
Как за счет одной книги получить тысячи читателей	6
Готовим бесплатную книгу	8
Оформляем бесплатную книгу	9
Собираем список площадок для публикации	12
Анализируем книги других писателей	14
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Иван Тутынин

Как за счет одной книги получить тысячи читателей

Кото-благодарности

Прежде, чем мы начнем, я хочу сказать большое спасибо некоторым авторам: Владимир Волев, Юлия Чаглуш, Владислав Безлюдный, Зинаида Живило, Ника Милосердова. Спасибо за критику, я вам очень благодарен. За то, что помогли сделать мануал интереснее и полезнее. За то, что поделились своим опытом, ткнули лапками в слабые места, и помогли их исправить. За то, что вместе с вами мы принесем много пользы тем авторам, которые начинают свой путь.

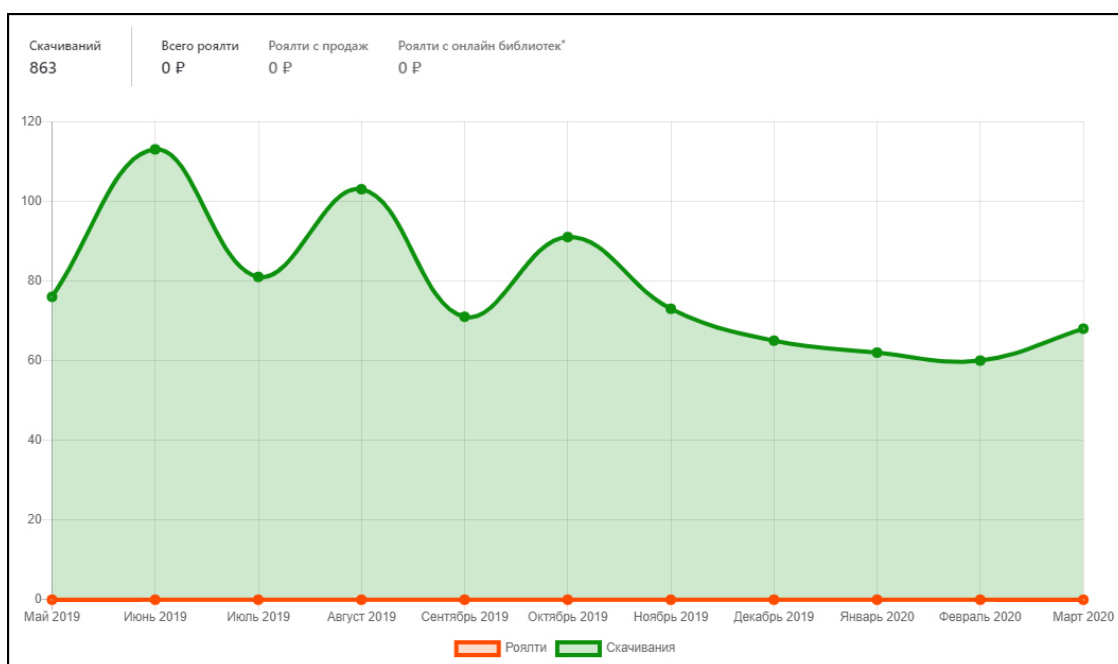


Как за счет одной книги получить тысячи читателей

Самое трудное – начать. Потому что мыслей и идей куча, а вот структурировать их в складный, интересный и полезный текст получается не сразу. Однажды со мной поделились методом, который помогает решить эту проблему чистого листа. Смысл заключается в том, что начинать нужно с фразы “Бл*, короче”, а дальше мысли сами лягут на бумагу, легко и без усилий.

Бл*, короче, однажды я захотел написать небольшую, но полезную книгу для начинающих специалистов и получить опыт самиздата. Сел, написал, иллюстрировал, подогнал под требования самиздата и опубликовал.

Цель была простая – бесплатно издать полезную книгу и привлечь внимание к себе. В итоге за год я получил более 800 скачиваний книги:



И это – вообще без вложений, с минимальными трудозатратами.

Да, книга не художественная, а прикладная – “Как написать текст о себе или о компании”. По объему тоже не большая, за 15 минут можно прочитать.

Я поспрашивал у коллег авторов, у кого какая статистика по скачиванием бесплатных художественных книг и получил неоднозначные ответы. У одних ребят по 3000 скачиваний за три месяца, у других едва ли дотягивает до 150 за тот же промежуток времени. И дело тут вовсе не в популярности автора на тех или иных площадках. Я специально собирал статистику у ребят, у которых еще пока нет имени и толпы фанатов. Тогда почему при прочих равных условиях, одни ребята получают тысячи скачиваний, а другие сосут палец?

Сегодня расскажу тебе, не торопись.

Сначала скажи мне такую вещь – как тебе вообще идея опубликовать бесплатную книгу и получить за год тысячи скачиваний? А как насчет десятков тысяч скачиваний? А если мы сразу сделаем так, что часть этих людей станет твоими преданными фанатами и будет покупать все твои будущие книги?



Ну-ну, слюнки-то подбери :D

Ради этого придется плотно поработать. И за результат только ты несешь ответственность. Моя задача – заложить в твою голову понимание того, как именно нужно продвигать свое творчество, и дать конкретные инструменты.

На протяжении всего мануала я буду говорить только про электронные книги.

Не будем тянуть кота за яйца и сразу перейдем к делу.

Готовим бесплатную книгу

Тебе в твоей авторской карьере достаточно сделать одну бесплатную книгу, чтобы выжать максимум из тех площадок, которые продвигают авторское творчество. Но это должна быть самая лучшая вещь из того, что ты когда-либо писал. Почему? Потому что это основной инструмент привлечения внимания новой аудитории и конвертации простого читателя в преданного фаната.

Если у тебя уже есть книги – просто выбери самую лучшую из них.

Если у тебя еще нет ни одной книги, то самое время ее создать. Самый простой вариант – собрать сборник из своих лучших рассказов. Собираешь все рассказы, которые ты когда-либо писал, выбираешь из них лучшие, если нужно – редактируешь, и оформляешь в сборник. Ничего сложного.

Если у тебя вообще ничего нет – тогда да, придется поработать.

Следующий шаг – сделать так, чтобы после прочтения книги человек продолжил с тобой взаимодействие. Для этого добавляешь в конце книги дополнительный раздел, в котором просишь читателя оставить отзыв на книгу там, где он ее скачал. Обязательно аргументируешь такой призыв тем, что таким образом человек сможет поддержать начинающего автора.

В конце добавляешь ссылку на свою страницу/сообщество в социальных сетях, просишь читателя подписаться на тебя. И, опять же, аргументируешь призыв тем, что так человек сможет познакомиться с другим твоим творчеством.

Причем, ссылка обязательно должна быть короткой и читаемой, вот такой:

А сейчас, найди меня ВКонтакте, vk.com/catent, у меня есть еще много интересного и полезного материал по продвижению в соцсетях. Я поддержу тебя, возьму за лапку и проведу через тернии к звездам. Мяф.

Оформляем бесплатную книгу

Я всегда говорю – дьявол кроется в деталях. Именно незначительные мелочи цепляют внимание большинства людей, превращая их из случайных читателей в преданных фанатов. Самый простой способ привлечь больше внимания и выделиться среди 90% авторов – просто добавить иллюстрации.

Знаю, знаю, сейчас ты скажешь мне, что это дорого.

А я отвечу тебе – это можно сделать бесплатно.

Например, я недавно выпускал пост в сообществе:



В котором сошлись писатели и художники. Сейчас врываться в комментарии к посту уже поздно, но каждый месяц я повторяю этот пост. Так что подключай уведомления и лови следующий. Там ты сможешь подобрать себе иллюстратора по своему бюджету, многие художники рисуют прекрасные иллюстрации за небольшие деньги. И конечно, там есть ребята, которые готовы поработать бесплатно, ради портфолио, отзыва и упоминания в книге.

Тебе в любом случае нужно будет рисовать обложку для книги, так что иметь рядом хорошего художника – очень ценно. С обложкой есть некоторые нюансы, которые нужно учитывать, если ты хочешь выделяться среди других авторов. Мы об этом поговорим, но чуть позже.

Но учти, что чем выше твои требования к художнику, тем сложнее его найти:

- художника, который что-то нарисует бесплатно, найти просто;
- художника, который сможет нарисовать и оформить обложку, уже сложнее;
- художника, который готов нарисовать и оформить обложку бесплатно, который в ближайший месяц свободен, в разы сложнее;
- ну а если, кроме всего вышеперечисленного, ты захочешь еще и иллюстрации получить – шансы у тебя не большие, прямо скажем.

Но если ты не хочешь усложнять себе жизнь, ты можешь нарисовать обложку самостоятельно. Например, используя графический редактор Canva. Главное – не забывай, что чем круче будет твоя бесплатная книга, тем больше постоянных читателей она тебе принесет. Поэтому, я не советую экономить на ней силы, время и даже деньги. Сделай один раз, но очень круто.

Следующий этап – собрать список площадок для размещения своей книги.

Собираем список площадок для публикации

На самом деле я уже собрал для тебя такой список, вот он:

- AuthorToday или Litnet;
- Fulllib;
- Litmarket;
- Litres;
- Prodaman;
- Ridero;
- Wattpad.

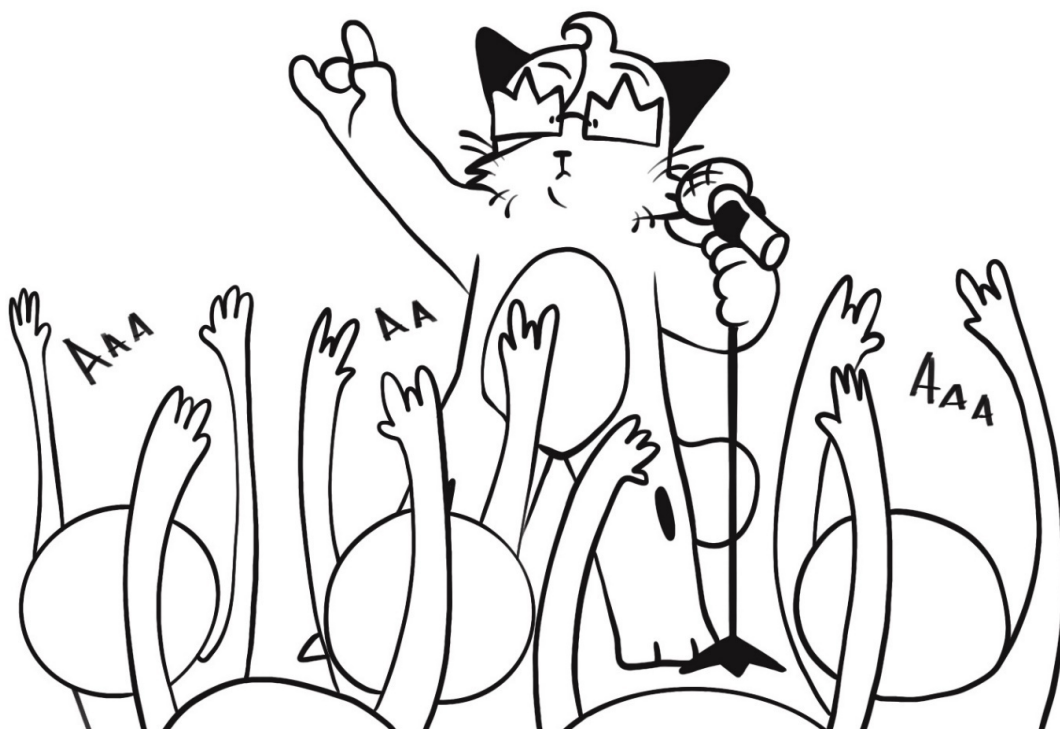
Это – самые популярные площадки русскоязычного сегмента для продвижения авторского творчества. У каждой из них есть свои плюсы и минусы, своя аудитория, свои требования для размещения книг. Я рекомендую тебе не выбирать между ними, а использовать все сразу. Так ты сможешь привлечь максимум внимания к себе и своей бесплатной книге.

Бежать и регистрироваться пока не нужно. Сначала я расскажу тебе общий принцип продвижения творчества и сбора заинтересованной аудитории.

Смысл в чем? Ты публикуешь бесплатную книгу на каждом ресурсе. При желании, ты можешь дополнить этот список новыми площадками. Напомню, что лично я за один год размещения на Litres получил 800 скачиваний книги. Умножаем 800 скачиваний на 7 площадок, получаем в сумме более 5000 скачиваний в год. Согласись, неплохо для одной бесплатной книги.

Часть аудитории будет оставлять отзывы, которые будут стимулировать продвижение книги в рамках площадки, привлекая к тебе еще больше внимания. Другая часть аудитории подпишется на твои социальные сети и будет наблюдать за твоим творчеством. Вот именно эти ребята станут твоими самыми преданными фанатами и в будущем будут покупать все твои книги.

Твоя цель – собрать заинтересованных читателей со всех площадок в одной соцсети, чтобы ты мог постепенно сделать из них своих фанатов.



Тут еще какой интересный момент есть. Чем больше площадок ты используешь для продвижения своего творчества, тем выше вероятность того, что на некоторых из них ты получишь крутые результаты. Переменных, влияющих на твою популярность, очень много:

- количество авторов на площадке;
- уровень мастерства авторов;
- возраст читателей;
- вкусы читателей.

Но самое главное – у каждой площадки свои алгоритмы продвижения произведений. Это значит, что на одной площадке твоя книга может ни разу не попасть в раздел рекомендаций, а на другой наоборот, за первые 48 часов вылететь в ТОП самых популярных книг и привлечь к себе много внимания.

Есть вещи, на которые невозможно повлиять. Но есть и то, что ты в силах изменить, чтобы увеличить количество скачиваний твоей книги.

Анализируем книги других писателей

Давай еще раз проговорим схему. Ты берешь бесплатную книгу, оформляешь ее и выкладываешь на разных площадках. Люди читают ее, оставляют отзывы, подписываются на тебя в соцсетях, там ты продолжаешь с ними работать.

Где в этой схеме слабое место?

Правильно, недостаточно просто выложить книгу. Я даже больше скажу, если книга попадет в раздел рекомендаций – это не гарантирует большого притока новых читателей. Но этим процессом ты можешь управлять.

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.