

Cum să faci un eBook și să-l vinzi în profit

Ghidul veniturilor
pasive din scris

Anatoli Ciucurovski

Cele mai
importante
SECRETE
de publicare
pentru autori



Anatoli Ciucurovski

Cum să faci un eBook și să-l vinzi în profit

Ghidul veniturilor pasive din scris



CUPRINS

De ce citești această carte.....	11
Avantajele publicării unui eBook	16
1971 sau anul în care a fost creat primul eBook.....	18
Ce fel de eBook: ePUB, PDF sau Kindle MOBI?.....	21
SECRETE – CÂND SĂ OPTEZI PENTRU EBOOKUL ÎN FORMAT PDF	22
Cea mai simplă metodă de a crea un eBook: PDF-ul	24
Avantajele eBookului în format ePUB.....	26
1. Pregătește-ți manuscrisul pentru conversie.....	32
Conținutul cărții	32
SECRETE DE CONȚINUT	35
Când ești prea implicat.....	36
Revizia manuscrisului și corectura acestuia	37
Te întrebi, probabil, cât costă un serviciu de corectură.....	38
Elementele care intră în ecuația prețului de corectură a unui manuscris:.....	39
SECRETE PENTRU REVIZIA ȘI CORECTURA MANUSCRISULUI, ATUNCI CÂND NU DISPUI DE UN BUGET	41

2. Structura eBookului.....43

Pagina de titlu.....	43
Pagina de copyright.....	44
ISBN-ul eBookului și obținerea unui ISBN în nume propriu.....	46
Sistemul de navigare (NCX) / Cuprinsul.....	48
SECRETE PENTRU CREAREA CUPRINSULUI.....	50
Capitolele și subcapitolele.....	50
Bibliografia sau Referințele.....	51

3. Formatarea eBookului.....52

Stilurile de text (setarea stilurilor).....	52
De unde se setează stilurile.....	53
Despre dimensiunea literelor în eBook.....	59
Despre tipul de font.....	60
Textul de capitole și utilizarea Notepad-ului.....	62
Utilizarea comenzii Page Break (sfârșitul de pagină).....	64
Utilizarea funcției Show-Hide (arată-ascunde sau P orb).....	65
Inserarea imaginilor în eBook.....	66
Ce tip de imagini vei insera în eBook.....	67
SECRETE DESPRE IMAGINI.....	67
Dimensiunea imaginilor.....	69
Inserare formule și tabele.....	70
SECRETE PENTRU CREAREA CAPTURILOR ȘI A FIGURILOR.....	71
Construcția sistemului de navigare a eBookului.....	73

Inserarea bookmark-urilor (semne de carte)	76
Crearea hiperlinkurilor (legăturile)	79
SECRET DESPRE SISTEMUL DE NAVIGARE.....	81
4. Curățarea eBookului de erori	83
SECRET	85
Alte tipuri de erori care pot apărea în eBookuri și care pot duce la eliminarea din distribuție.....	85
Scrierea adreselor web	86
SECRETE DESPRE ADRESE WEB ȘI HIPERLINKURI ÎN EBOOK	86
Scrierea adreselor de mail	87
Imagini care nu pot fi recunoscute / identificate corect	87
Erori generate când utilizați Microsoft Word.....	88
Cazul special al volumelor de poezie	90
Cărțile științifice și cărțile practice.....	93
SECRETE PENTRU A LUCRA CU NUMEROTĂRI ȘI CU BULLET POINTS.....	93
Cărțile pentru copii	96
Cărțile de bucate.....	96
Albumele (de artă, de fotografii etc.).....	97
Manualele și culegerile.....	97
Romanele.....	98
SECRETE.....	98
5. Conversia, verificarea și validarea eBookului	99
Verificarea documentului final înainte de conversie.....	99
Opțiuni de conversie.....	102

Calibre	104
Verificarea eBookului în Adobe Digital Edition	116
Validarea eBookului pentru distribuție	118
Felicitări, eBookul tău poate fi citit de pe sute de dispozitive de citire	120

6. Metadatele eBookului121

Sumarizare listă metadate solicitate de librării.....	126
Când faci lucrurile bine.....	127
Sfânta treime a publishingului: titlul, coperta și prezentarea cărții129	
Titlul – memorabil.....	129
SECRETELE UNUI TITLU BUN.....	131
Designul de copertă	132
SECRETE ALE UNEI COPERTE FĂCUTE DE UN PROFESIONIST:.....	133
Secrete pentru Alegerile pe care le vei face.....	134
Prezentarea sau descrierea cărții	135
SECRETE PENTRU REALIZAREA DESCRIERII CĂRȚII	136
Percepția valorii	137
Prețul eBookului	138
Stabilirea unui preț de vânzare suportabil de către consumator	138
Tehnica de <i>trial</i> (încercare) sau prețul care-l face pe cititor să-ți încerce produsul.....	140
Stabilirea prețului în funcție de segmentul de piață căruia te adresezi și de informația pe care o livrezi cititorului.....	141
Stabilirea prețului eBookului raportat la prețul ediției tipărite.....	142

Stabilirea prețului comparativ cu produsele concurente existente pe piață pe categoria ta.....	143
Drepturile de autor	144
CÂTEVA CONCLUZII DESPRE DREPTURILE DE AUTOR.....	148
7. Protecția eBookului cu ADOBE DRM	149
8. Distribuția eBookului.....	151
Publicarea propriu-zisă.....	151
SECRETE DESPRE DISTRIBUȚIE.....	154
9. Promovarea eBookului.....	160
SECRETE DESPRE PROMOVARE.....	166
Cititorul tău sau <i>publicul-țintă</i> al cărții tale.....	169
SECRETE DESPRE ALEGEREA PUBLICULUI-ȚINTĂ PENTRU CARTEA TA....	173
10. Venituri pasive din vânzarea eBookului	174
Mixul de marketing pentru eBookul tău – cel mai important instrument strategic când vrei să-ți vinzi cartea.....	175
Schița unui mix de marketing (cartea pe care o citești chiar în acest moment).....	185
Investește în scrisul tău.....	189
O carte și cel puțin două suporturi – multiplicarea unei cărți	190
O carte, două cărți, seria de autor.....	191
Câte exemplare voi vinde?	192
Ce faci când vânzările sunt sub așteptări.....	192
Concluzii	193

RESURSE UTILE.....	194
Programe cu care vei lucra frecvent pentru crearea eBookului tău	194
Designul de copertă.....	196
Imagini cu drepturi și imagini fără drepturi de autor.....	197
ISBN-ul eBookului.....	198
Formate de paginare.....	198
Corectura manuscrisului.....	198
Validarea eBookului pentru distribuție	199
Opțiuni de publicare și distribuție pentru eBookul tău	200
REFERINȚE	201
DESPRE AUTOR	203
RECOMANDĂ CARTEA*****	204
ÎN PREGĂTIRE	205

De ce citești această carte

Ai un motiv să o citești. Probabil pentru promisiunea pe care ți-am făcut-o în titlu: ***Cum să faci un eBook și să-l vinzi în profit.*** Iar dacă vei fi îndeajuns de atent și vei face totul ca la carte, este posibil să reușești să îți monetizezi pasiunea pentru scris, iar acesta să-ți fie într-adevăr ***Ghidul veniturilor pasive din scris.***

Și nu mă refer la faptul de a face singur un eBook funcțional, ci la acela de ***a crea un produs vandabil.***

Nu trebuie să fii o persoană tehnică pentru a face un eBook. Ai nevoie, totuși, de puțină atenție și de respectarea pașilor descriși în această carte și vei face prima economie notabilă: vei economisi banii pe care i-ai plăti pentru o conversie profesionistă, adică de vreo 8 sau 10 ori mai mult față de cât costă această carte.

De ce ai învăța să faci asta? Ai, desigur, motivele tale.

Poate vrei să economisești cu publicarea cărții/cărților pe care le scrii, să ai costuri de producție mai mici, ceea ce se traduce, în cele din urmă, în profituri mai mari.

Poate îți dorești să fii la zi cu noile tehnologii, să-ți publici în format electronic titlurile pe care în trecut le-ai publicat doar în ediție tipărită – mai ales dacă ești un veteran al scrisului – și să-ți creezi un venit pasiv din scris.

Poate scrii pentru elevii, studenții sau cursanții tăi sau vrei să lași o moștenire nepoților.

Poate o faci din amuzament.

Oricare ar fi motivele tale, nu e nimic rău în a învăța, chiar dacă ai 20 de ani sau 60.

Singura condiție este să vii cu un conținut original pe care oamenii / cititorii (aș zice publicul tău țintă) să-și dorească să îl citească.

Mă bazez că, dacă ai ajuns în acest punct, ai deja ceva de spus și o faci cu o anumită ușurință.

Totuși, pentru a te ajuta să faci lucrurile cât mai bine și pentru a-ți maximiza șansele de succes cu volumul pe care l-ai scris, mai ales că tot ceea ce faci te poate transforma într-un mic antreprenor, cartea de față te va conduce mai departe de conversia manuscrisului într-un eBook, validare și publicarea propriu-zisă.

Vei regăsi aici și sfaturi care îți vor oferi o perspectivă nouă asupra *cărții tale ca produs*, asupra *cititorului tău*, *prețului*, *distribuției* și *promovării cărții* pe care ai scris-o.

Pentru a-ți atrage atenția asupra lucrurilor esențiale, le-am numit *secrete* – și pe bună dreptate, căci ți-ar lua probabil mulți ani să le descoperi de unul singur.

Partea tehnică, dacă de ea îți era teamă, este simplă. ***Vânzarea unei cărți este o cu totul altă poveste.***

Trebuie să fii pregătit pentru orice, dar, în principiu, cu cât ți-ai făcut temele mai bine, cu atât șansele de a culege roadele muncii tale vor fi mai mari.

Hai să vedem cum stau lucrurile în privința vânzării cărților în general și a eBookurilor în special.

Din zece cărți publicate, alese aleatoriu, una se distanțează și poate să devină bestseller (cea mai vândută carte dintr-o categorie). Locul al doilea are vânzări bune. Locurile trei-șapte au vânzări moderate spre mici, iar ultimele trei poziții au vânzări mici și foarte mici, de câteva exemplare sau, mai trist, pot avea vânzări zero.

Orice autor speră să prindă, pe nișa lui, una dintre primele poziții, lucru pe care ți-l doresc și ție.

Apoi, când vorbim despre vânzări, orice carte publicată ca ediție tipărită și eBook se prezintă în felul următor: din zece exemplare vândute, nouă sunt din ediția tipărită și unul este eBook. (Aici depinde și de zona geografică, nivel de educație, venituri.)

Ajuns în acest punct, te-ai întreba: ***ce rost mai are să publici un eBook, când ai putea să publici doar ediția tipărită?***

Este foarte simplu: vorbim de o piață în permanentă creștere – care este departe de a-și fi atins potențialul, de costuri mai mici de producție, de un preț mai mic de vânzare (pentru cititorul tău), de un profit mai mare pentru tine, atunci când ai făcut o vânzare (pentru că ai eliminat costurile de tipar), de o vizibilitate mai bună (pe online și în librării), pentru că, de obicei, ocupi mai mult spațiu de raft, având două produse, de ușurința de a livra cartea cititorului ***instant*** și de eliminarea costurilor de curierat. Mai mult, vei ține cont de acei cititori care preferă eBookul ediției tipărite și nu vei rămâne fără stoc atunci când prețul hârtiei și al tiparului vor mai crește. (Atenție, doar în ultimii trei ani, prețul hârtiei a crescut cu peste 110%, iar de celelalte creșteri de prețuri nu trebuie să îți mai amintesc.)

Și iată, chiar dacă această carte este despre eBookuri, m-am gândit că este posibil să o cumperi în format tipărit. Și este foarte probabil, mai ales dacă ești unul dintre acei cititori care preferă să citească ediții tipărite.

Prin urmare, dacă citești varianta eBook, ești acel al zecelea cititor, care a ales eBookul. Poate pentru că avea prețul mai mic, poate pentru că ești *mai digital* sau poate pentru că vrei să afli aceste secrete despre eBook, dintr-un eBook.

Este posibil și să fii unul dintre acei cititori care preferă să aibă și ediția tipărită, și eBookul, ceea ce nu e rău. Și eu obișnuiesc să-mi cumpăr unele cărți în ambele formate.

Mai există o posibilitate pe care nu o exclud: mi-am propus să ridic miza la ***trei din zece cititori vor cumpăra ediția eBook.*** În ce măsură mi-a reușit, nu voi afla decât după ce voi trage linie și voi face o analiză a vânzărilor.

Dacă îți vei publica doar eBookul și va avea succes, să te gândești că la fiecare eBook vândut, ai mai avea nouă potențiali cititori care ar putea cumpăra ediția tipărită.

În orice caz, dacă vrei să îți crești șansele de a avea cât mai mulți cititori, va trebui să ții cont de obiceiurile lor de lectură și să le oferi cartea ta în cât mai multe formate disponibile.

Revenind la partea de secrete. Indiferent de formatul în care citești această carte, îți va util să subliniezi sau să îți notezi informațiile comune aplicabile oricărui gen de carte și pe cele care, în mod particular, sunt adresate exact tipului de carte pe care vrei să o publici în format eBook (roman, poezie, proză, carte practică, științifică, manual, carte de copii etc.).

Despre așa-zisa parte tehnică. Pentru partea de formatare a documentului vei regăsi multe capturi pentru a face setări în construcția eBookului. Aceste capturi sunt făcute pe versiunea în limba engleză a Word-ului, dar denumirile funcțiilor le-am trecut atât în limba română cât și în engleză. Sper că vei recunoaște ușor funcțiile pe care trebuie să le folosești privind capturile.

Resurse utile. În această secțiune am încercat să-ți ofer cât mai multe opțiuni de lucru, de la programele / aplicațiile pe care le vei folosi la băncile de imagini pe care le vei accesa, de la serviciile gratuite la cele plătite. Sper să îți fie de folos.

Și un sfat important: nu trebuie să faci totul singur. Amintește-ți că tu ești cel care scrie. Acolo unde crezi că altcineva poate face mai bine, cere ajutorul.

Acestea fiind spuse, îți urez lectură plăcută, iar după ce publici, cât mai multe vânzări!

Avantajele publicării unui eBook

- costuri de producție zero, dacă îți investești timpul, cunoștințele și creativitatea;
- costuri mici de producție, dacă vei alege selectiv una sau două dintre operațiunile pe care nu le stăpânești, nu vrei sau nu ești dispus să le faci de unul singur sau poate că nu îți reușesc (poate fi corectura manuscrisului sau poate fi distribuția eBookului, poate fi designul de copertă – tu știi cel mai bine);
- la fel ca prezentul, viitorul este digital. Cartea pe care o transformi acum în eBook nu va mai avea costuri de producție ulterioare, așa cum bunăoară se întâmplă în cazul cărților tipărite;
- ai o multitudine de posibilități de a o vinde, începând cu vânzarea directă de pe un blog sau de pe un site propriu, și de a o distribui folosind canalele de distribuție națională sau internațională;
- cartea ta se poate vinde în orice colț de lume. Ai la dispoziție milioane de potențiali cititori care să te cunoască și să-ți cumpere cartea;
- îți poți crea un venit pasiv din scris, pe parcursul întregii vieți, mai ales dacă vei adăuga primului titlu pe un al doilea, iar apoi pe un al treilea, căci scriitorii adevărați nu se opresc la prima carte;
- odată cu tehnologizarea și utilizarea dispozitivelor digitale pe scară largă, numărul de cititori de carte electronică a crescut exponențial, la fel și veniturile generate de vânzările de eBookuri.
- eBookul tău poate fi citit de pe o mulțime de dispozitive electronice: calculator (desktop), laptop, tabletă, eReader, iar de câțiva ani buni, de pe smartphone-uri (*accesările în timp real ale website-urilor, înregistrate de Google Analytics, demonstrează o*

tendință de creștere constantă a utilizării pe scară largă a telefoanelor – peste 70% atunci când se cumpără online, iar aceste date pot fi corelate foarte bine cu tendința în creștere a aplicațiilor de vânzare de eBookuri și de citire de pe telefoanele mobile);

- eBookul tău poate fi citit în diverse formate, protejate împotriva pirateriei cu DRM (Digital Rights Management – sistem de gestiune de drepturi digitale): ePUB, PDF, PDF interactiv, cu diverse tipuri de permisiuni / Mobi (pentru Kindle de la Amazon);

- eBookul tău se poate cumpăra sau se poate împrumuta, poate avea permisiuni de imprimare, în cazul în care dorești acest lucru (mai ales dacă ai un manual, o carte cu fișe etc.);

- un eBook în format PDF îl poți genera în câteva minute, fără să fii as în tehnologie. Este de ajuns să ai cunoștințe de bază în folosirea programului Word;

- dacă ești autor și nu te afli la prima carte, poți să îți transformi edițiile tipărite publicate anterior în eBookuri și să le valorifici și pe ele;

- poți deveni propriul tău editor, poți hotărî ce și când publici, ce preț de vânzare vei pune propriei cărți, transformând pasiunea ta pentru scris într-o sursă constantă de venit.

FINAL PREVIZUALIZARE