



Poznaj **sekret** jak pisać ebooki

**Sprawdzona wiedza,
dzięki której Ty
też zaczniesz**

**zarabiać
na pisaniu
ebooków**



Paweł Sygnowski

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Poznaj sekret jak pisać ebooki](#)"

Darmowa publikacja dostarczona przez ebooki24.org

Copyright by Złote Myśli & Paweł Sygnowski, rok 2007

Autor: Paweł Sygnowski

Tytuł: Poznaj sekret jak pisać ebooki

Data: 22.05.2015

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Toszecka 102

44-117 Gliwice

www.zlotemysli.pl

email: kontakt@zlotemysli.pl

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

<u>WSTĘP</u>	4
<u>CZĘŚĆ 1</u>	11
<u>CO POWINIENIEŚ WIEDZIEĆ O EBOOKACH?</u>	11
1. <u>EBOOK - CO TO TAKIEGO?</u>	12
2. <u>KRÓTKA HISTORIA EBOOKÓW</u>	21
3. <u>DLACZEGO WARTO INWESTOWAĆ W EBOOKI?</u>	25
<u>Dostępność</u>	25
<u>Rodzaj i jakość przekazywanych informacji</u>	26
<u>Sposób dystrybucji</u>	27
<u>Zyski ze sprzedaży</u>	28
<u>Łatwość tworzenia</u>	29
<u>CZĘŚĆ 2</u>	31
<u>JAK NAPISAĆ WŁASNEGO EBOOKA?</u>	31
1. <u>JAK NAPISAĆ EBOOKA?</u>	32
1.1. <u>Dlaczego chcę napisać własnego ebooka? Po co?</u>	35
1.2. <u>Dlaczego Ty także możesz napisać własnego ebooka?</u>	40
1.3. <u>O czym chcę napisać własnego ebooka?</u>	
1.4. <u>W jaki sposób stworzysz własnego ebooka?</u>	
1.5. <u>W jaki sposób wydasz własnego ebooka?</u>	
1.6. <u>Gdzie będziesz sprzedawał swojego ebooka?</u>	
1.7. <u>Zabierz się za pisanie ebooka</u>	
<u>MARKETING A TWÓJ EBOOK</u>	
1. <u>WPROWADZENIE</u>	
2. <u>ZA ILE SPRZEDAWAĆ SWOJEGO EBOOKA?</u>	
3. <u>TWOI PARTNERZY</u>	
4. <u>JAK MOŻESZ ZAROBIĆ JESZCZE WIĘCEJ NA SWOIM EBOOKU?</u>	
5. <u>JAK USTAWIĆ AUTOMATYCZNY SYSTEM SPRZEDAJĄCY TWOJEGO EBOOKA?</u>	
6. <u>REKLAMUJ SWOJEGO EBOOKA ZA DARMO PISZĄC ARTYKUŁY</u>	
7. <u>OGŁOSZENIA W EZINACH</u>	
<u>ZAKOŃCZENIE</u>	
<u>BIBLIOGRAFIA</u>	
<u>JAK SKORZYSTAĆ Z WIEDZY ZAWARTEJ W PEŁNEJ WERSJI EBOOKA?</u>	46

WSTĘP

Skoro zakupiłeś tego ebooka, to najprawdopodobniej poważnie rozważasz możliwość napisania własnego ebooka na określony temat. Logicznie rzecz biorąc szukasz informacji na ten temat, bo prawdopodobnie nigdy wcześniej niczego podobnego nie tworzyłeś, i nie wiesz, jak to zrobić. Ba, może nawet nie wiesz, od czego zacząć. Nie masz się czym przejmować, to najzupełniej normalne. W końcu zawsze najtrudniejszy, jest ten pierwszy krok, a potem to już samo „idzie”.

Mogę Cię pocieszyć, że trafiłeś we właściwe ręce. Trafiłeś w ręce autora, który sprzedał łącznie najwięcej ebooków pośród wszystkich autorów ebooków wydanych za pośrednictwem wydawnictwa "Złote Myśli" - już blisko 2 tysiące. Oczywiście, jest to bardzo mało w porównaniu do takich przeciętnych nakładów książkowych w stylu 6 - 8 tysięcy [przeciętny nakład książki w Polsce, to właśnie 6 tysięcy egzemplarzy], ale to są wszystko ebooki, a nie tradycyjne książki.

Starłem się w tym tekście przedstawić, jak najwięcej informacji potrzebnych na drodze do stworzenia własnego ebooka, w jak

najbardziej prosty i zrozumiały sposób. Właśnie dlatego w wielu miejscach będę odwoływał się do zagranicznych źródeł: oczywiście do ebooków, z których czerpałem wiedzę i inspiracje do napisania tej publikacji.

To zadziwiające, jak mało można znaleźć źródeł traktujących o tym temacie. Jest cała masa tekstów na wszelkie możliwe tematy, ale na ten najważniejszy z najważniejszych jest ich bardzo mało. Te, które okazały się najbardziej wartościowe, zostały wykorzystane w tym ebooku.

Struktura tego ebooka przedstawia się w bardzo prosty, niejako łańcuchowy sposób. Raczej nie polecam czytania go wybiórczo. Chciałbym Cię skłonić do przeczytania go w całości, chociaż jeden raz. Być może te najbardziej użyteczne informacje, których szukasz, znajdują się gdzieś między wersami, a nie tam, gdzie byś się tego spodziewał po lekturze spisu treści.

Pisanie ebooka, aż prosi się o porównanie do pisania książki. Jest to mniej więcej to samo, ale ebook, to publikacja elektroniczna, przeznaczona dla użytkowników Internetu i w większości przypadków czytana z poziomego monitora komputerowego. To i jeszcze wiele innych elementów ebooka, które czynią go czymś zupełnie różnym od tradycyjnej książki, wymuszają na ich autorach odpowiednie podejście oraz zastosowanie odpowiednich technik

pracy. Jednak to wcale nie oznacza, że pisanie ebooka, jest trudniejsze niż pisanie książki. Po lekturze mojej publikacji mam nadzieję, że samodzielnie dojdiesz do wniosku, że tworzenie ebooka, jest prostsze, łatwiejsze i bardziej zyskowne od pisania klasycznej książki.

Aby w pełni zrozumieć, dlaczego tak jest, swoją publikację rozpoczynam właśnie od omówienia tego, czy właściwie jest ebook. W pierwszej części ebooka o pisaniu ebooków, znajdziesz wiele informacji, o których być może jeszcze nie wiedziałeś. A więc przede wszystkim dowiesz się o tych wszystkich cechach, które czynią ebooka, właśnie ebookiem, a nie czymś innym. Zestawienie tych cech pozwoli Ci zrozumieć historię elektronicznych publikacji, którą można porównać do klasycznej historii o Kopciuszku, który zaczynając od niczego - od bycia ciekawostką użyteczną i interesującą tylko dla wąskiego grona specjalistów - doszedł do oszałamiającego sukcesu. Sukcesu - jak na razie - głównie u naszych zachodnich sąsiadów, ale tylko do czasu. Odpowiedź na pytanie, dlaczego ebooki odnoszą małe i mniejsze sukcesy także u nas, w Polsce, oraz dlaczego za jakiś czas zaczną odnosić sukcesy duże i wielkie, poznasz po lekturze rozdziału pt. „Dlaczego warto inwestować w ebooki.”

Lektura części pierwszej tego ebooka ma za zadanie utwierdzić Cię w przekonaniu, że wszystko co najlepsze dla ebooków, to dopiero

przed nimi, a Twój zamiar, aby ukroić jakąś część tego wielkiego tortu dla siebie, jest jak najbardziej słuszny. Dzięki temu z większą wiarą w to wszystko będziesz mógł przejść do części II tego ebooka, gdzie czeka na Ciebie ogromna dawka wiedzy czysto praktycznej, która porusza wszelkie sprawy związane z pisaniem, tworzeniem, sprzedawaniem i rozsyłaniem swoich ebooków klientom.

Wiedza przekazana w tej drugiej części stanowi esencję tej publikacji. Jest to wiedza sprawdzona nie tylko przez samego autora, ale przez różnych innych autorów ebooków. Jest to wiedza będąca rezultatem podglądania tego, co robią inni, odnoszący sukcesy autorzy ebooków i przenoszenia ich doświadczeń oraz pomysłów na grunt polski. Wreszcie, jest to ten cały sekret, który pozwolił sprzedać mi już blisko 2 tysiące ebooków za pośrednictwem wydawnictwa "Złote Myśli" i wreszcie jest to wiedza, która pozwoliła odnieść temu wydawnictwu taki sukces, jaki odniosło.

W III części tego tekstu znajdziesz różnego typu informacje nie związane bezpośrednio z tworzeniem ebooka. Jest to część skoncentrowana na zagadnieniach marketingu oraz reklamy gotowego już ebooka. Koncentruje się ona na sposobach skutecznej reklamy, a także omawia wszelkie sprawy związane z efektywnym wykorzystaniem powierzchni reklamowych

dostępnych, tak na witrynach internetowych, e-zinach, czy innych miejscach stanowiących przepustkę do pozyskania wielu setek użytkowników Internetu.

Podsumowując to wszystko, mogę powiedzieć, że już za chwilę odkryję przed Tobą sekrety pisania i zarabiania na ebookach - produktach XXI wieku, szturmem zdobywających polski Internet. Bez względu na to, czy szukasz dodatkowego, czy jakiegokolwiek dochodu - prawdziwą szansę stwarzają Ci ebooki. Bez względu na to, kim jesteś i co aktualnie robisz - ebooki stwarzają Ci szansę, aby swoje zainteresowania, swoją pasję, swoje hobby i doświadczenie zawodowe, zamienić w stały, regularny dochód pasywny, a więc dochód otrzymywany wiele razy za raz wykonaną pracę - w naszym przypadku jest to tantiema autorska, którą otrzymujesz za każdy sprzedany egzemplarz swojego ebooka.

Aby zacząć zarabiać na ebookach wcale nie potrzebujesz znać się dokładnie na komputerach, programowaniu, tworzeniu stron internetowych itp. rzeczach. Dlaczego? Bo jedyne, czego Ci potrzeba, żeby stworzyć wartościowego i dochodowego ebooka, to pomysł, komputer z dostępem do Internetu i zwykły edytor tekstowy - do jego napisania. To wszystko. Na pewno komputer i edytor już masz, więc zostaje Ci jeszcze tylko pomysł na ebooka.

Pomysł na ebooka należy samodzielnie wykreować korzystając ze swojej wiedzy oraz ze swoich lub cudzych doświadczeń. Przede wszystkim: musisz wybrać dziedzinę, której będzie dotyczył Twój ebook. To musi być coś, na czym znasz się co najmniej dobrze i jesteś pewien, że tak naprawdę jest. Następnie - musisz znaleźć określony problem w obrębie tejże dziedziny i napisać praktyczny poradnik na temat sposobów rozwiązania tego problemu. To wszystko.

Brzmi to bardzo prosto i przyjemnie, więc dlaczego by nie spróbować tego zrobić? Dlaczego by nie napisać i zacząć sprzedawać własnego ebooka? Przecież ten rynek w Polsce jest mało konkurencyjny. Zaledwie garstka osób osiąga dochody liczone w tysiącach złotych ze sprzedaży swoich i/lub cudzych ebooków.

To, i bardzo małe koszty tej działalności sprawiają, że nie istnieją w praktyce bariery wejścia i zaistnienia na tym rynku w polskim Internecie.

Dzięki temu wszystkiemu można swoje hobby, doświadczenie i umiejętności zawodowe zamienić w duże - bynajmniej nie wirtualne - pieniądze. Ponadto - te dochody są w praktyce nieograniczone. Już w tym momencie mamy przykłady, że tak w istocie jest.

Wspomniałem o garstce autorów, których dochody ze sprzedaży ebooków liczą się już w tysiącach złotych.

Dodajmy do tego wszystkie te osoby, które zajmują się wyłącznie sprzedawaniem ebooków autorstwa kogoś innego za wynagrodzeniem prowizyjnym, których dochody z tego typu działalności zawierają się w przedziale od kilkudziesięciu do nawet kilkuset złotych miesięcznie oraz przykłady wydawnictw internetowych wydających tylko i wyłącznie ebooki, których sprzedaż liczona jest już w tysiącach sprzedanych egzemplarzy, a zysk z tej sprzedaży sięga kilkudziesięciu tysięcy złotych.

To daje dużo do myślenia, prawda?

Jedyne co Ciebie ogranicza i powstrzymuje przed skorzystaniem z tego prawdziwego „ebookowego boomu”, to brak informacji co należy konkretnie zrobić, żeby swoją wiedzę zamienić w zyskownego ebooka.

Tę wiedzę uzyskasz po przeczytaniu tej publikacji. A więc - nie zwlekaj i zabierz się do uważnej lektury!

CZĘŚĆ 1

CO POWINIENIEŚ WIEDZIEĆ O EBOOKACH?

1. EBOOK - CO TO TAKIEGO?

Ebook (skrót od „electronic book” - dosłownie „elektroniczna książka”) - to elektroniczny (wirtualny) odpowiednik tradycyjnej książki. Innymi słowy: jest to „normalna” książka, tyle że dostępna w postaci plików komputerowych.

Ebooki zostały szumnie nazwane „książkami XXI wieku”, rewolucją porównywalną do wynalezienia przez Gutenberga ruchomych czcionek drukarskich oraz największym i śmiertelnym wrogiem tradycyjnych książek. Te i tym podobne epitety na pewno są nieco przesadzone, ale coś w nich jest. Przekonasz się o tym, zapoznając się z najważniejszymi cechami ebooków, które decydują o ich popularności:

- **DOSTĘPNOŚĆ.** Ebooki są dostępne 24 godziny na dobę, 7 dni w tygodniu i 365 dni w roku. O każdej porze dnia i nocy możesz dokonać ich zakupu z dowolnego miejsca na świecie. Jedyne czego potrzebujesz w tym celu, to komputer z dostępem do Internetu. Ebooka możesz zakupić na stronie www, na aukcjach internetowych lub kontaktując się z adresem mailowym podanym w ogłoszeniu (prasowym lub internetowym).

▪ **CENA.** Ebooki są zdecydowanie tańsze od tradycyjnych książek. Ich produkcja i dystrybucja nie uwzględnia takich kosztów jak: druk, transport, magazynowanie, prowizje dla pośredników (hurtownia książek, księgarnia) - słowem kosztów nierozdzielnie związanych z tradycyjnymi książkami. Kupując ebooka, płacisz tylko za wiedzę w nim zawartą, a nie za wynagrodzenie całej armii ludzi potrzebnych do jego przygotowania. Tych ludzi po prostu nie ma, bo są tutaj niepotrzebni, więc te pieniądze, które trzeba by było wydać na ich pensje pozostaną w Twojej lub Twojego klienta [jeśli już sprzedajesz ebooki] kieszeni.

▪ **DOSTAWA.** W przypadku ebooków nie istnieją żadne koszty związane z ich dostawą. Wszystko odbywa się wirtualnie. Zamawiasz, płacisz i otrzymujesz swojego ebooka. Żadnego stania w kolejkach, żadnego biegania na pocztę po odbiór przesyłki. Wszystko odbywa się w ciągu kilku minut siedzenia przed komputerem. Warto w tym momencie wspomnieć o opcji wydruku zakupionego ebooka, która staje się coraz bardziej popularna. W tym momencie, jeśli Twój klient chce otrzymać ebooka wydrukowanego w postaci do złudzenia przypominającej tradycyjną książkę, to pojawiają się dodatkowe koszty, jak: wydruk, oprawa, wysyłka. Jednakże, jest to „tylko” dodatkowa opcja, gdyż normalnie ebooka otrzymuje się drogą elektroniczną w postaci pliku komputerowego, co jest praktycznie darmowe zarówno dla wysyłającego, jak i odbierającego taką „przesyłkę”.

- **PŁATNOŚĆ.** Zapłacić za ebooka - to nic prostszego. Masz wiele możliwości począwszy od przelewu na konto autora/wydawnictwa w banku internetowym, poprzez skorzystanie z internetowych serwisów transakcyjnych (jak np. Allpay - <http://www.allpay.pl/>; czy Pay4U - <http://www.payu.pl/>), a nawet skończywszy na tradycyjnym „zatrudnieniu” poczty i odebraniu ebooka na dyskietce, płycie CD, lub wydrukowanego i oprawionego, jak typowa książka - wysłana do Ciebie za zaliczeniem pocztowym (pobranem).

- **KOPIA.** Z tradycyjną książką, jest problem w robieniu notatek na marginesach, podkreślaniami - słowem prawdziwego korzystania z zawartej w niej wiedzy. Wiadomo, że książka swoje kosztuje i nie można jej niszczyć swoimi „bazgrołami”. Z ebookiem nie ma takiego problemu. Wystarczy samodzielnie wydrukować interesujące Cię fragmenty lub nawet całego ebooka i gotowe. Możesz nanosić własne notatki, podkreślać, robić dopiski - słowem używać „na całego” i nic się nie stanie, jeśli za jakiś czas wydruk stanie się nieczytelny, zgubisz go lub zniszczysz. Ebook jest przecież ciągle w pamięci Twojego komputera - zwarty i gotowy do ponownego wydrukowania.

- **MIEJSCE NA PÓLKACH.** Z ebookami możesz się przestać martwić o pękanie półek pod ciężarem zgromadzonej na nich wiedzy. Jedyne miejsce, jakie zajmą ebooki, to miejsce na twardym dysku

w Twoim komputerze, którego na pewno masz dosyć, żeby zgromadzić całą bibliotekę ebooków i zupełnie tego nie odczuć.

- **INTERAKTYWNOŚĆ.** Oprócz suchego tekstu, ze schematami, rysunkami, zdjęciami, tabelami itp. w ebooku możesz znaleźć także interaktywne elementy, dzięki którym będziesz mógł dokładniej zapoznać się, z omawianym tematem. Nie potrzeba już wertować bibliografii podanej na końcu książki, nachodzić panią bibliotekarkę w różnych bibliotekach, („bo przecież tego nigdzie nie ma”) - w ebooku to wszystko masz na wyciągnięcie... a raczej kliknięcie myszką.

- **KONFIGURACJA.** Tekstu, czy układu stron w tradycyjnej książce - nie możesz w żaden sposób zmienić, ale za to w ebooku możesz w dowolny sposób go sformatować i dostosować do swoich potrzeb. To ważna rzecz dla osób niedowidzących lub starszych.

- **EKOLOGIA.** Na pewno wiesz, jak teraz ważna, jest ekologia. Jeśli tak, to na pewno przemówi do Ciebie wymiar ekologiczny ebooków. Ebook to przede wszystkim program komputerowy, który nie ma żadnej styczności z papierem, a to oznacza brak ściętych drzew, potrzebnych do przerobienia na papier. Jednakże nie można pominąć tego faktu, że ebooki coraz częściej można zamówić w postaci wydruku, za pomocą którego ebook zmienia się niemalże w klasyczną książkę. Jest to jednakże tylko pewien

dodatek, dodatkowa opcja, a nie tak jak w przypadku książek: główna i jedyna forma ich występowania. Tak, że ebook nie wywiera negatywnego wpływu na środowisko oraz oszczędza Twój czas i nerwy, które w przeciwnym razie musiałbyś strawić na szperanie, czy szukanie „papierków”.

- **JAKOŚĆ.** Ogromna większość ebooków, to wydana w profesjonalny sposób, bardzo wysokiej jakości publikacja, napisana pod kątem odpowiednio wcześniej wybranego grona klientów [tzw. niszy rynkowej], będącą odpowiedzią na pewną określoną potrzebę tych ludzi, a więc w pełni zgodna ze wszystkimi wymaganiami marketingowymi. Oczywiście, także wśród ebooków trafiają się publikacje słabe, ale to żadna nowość☺. To co odróżnia na polu jakości ebooki od książek, to tematyka. Raczej rzadko spotyka się ebooki traktujące o beletryście i są to pozycje, które wcale nie sprzedają się najlepiej.

Za to zdecydowana większość ebooków, to poradniki „know-how”, czyli zawierające spis zasad, technik i sposobów na rozwiązanie jakiegoś problemu, z danej dziedziny, o czym - zwykle - pisze jakiś specjalista lub osoba, która przynajmniej jest z danego tematu po prostu dobra. To gwarantuje wysoką jakość przekazywanej za pośrednictwem ebooka wiedzy.

- **FORMA.** Ebooki dają wybór. Można je zamówić w klasycznej formie elektronicznej i czytać z monitora. Można je także wydrukować na własną rękę i czytać z kartki. Można także zamówić ebooka w postaci wydruku i otrzymać go za pomocą przesyłki pocztowej - zupełnie tak jakbyś zamawiał klasyczną książkę. Słowem masz wybór.

- **DO WIELORAKIEGO UŻYTKU.** Ebooki doskonale nadają się na sprzedaż jako samodzielny produkt. Można ich także używać, jako gratisów lub prezentów. Cokolwiek byś nie wymyślił, do tego najlepiej nadadzą się ebooki☺.

- **ZYSK.** Sprzedaż ebooków, to bardzo zyskowne przedsięwzięcie. Niczym specjalnym nie jest stopa zwrotu z ebooka rzędu kilkunastu, czy kilkudziesięciu procent. Oznacza to, że z każdej złotówki wydanej przez klienta na zakup ebooka, do Ciebie wraca 20, 30, 50, 70, a nawet więcej groszy. Porównaj to do 3,5% lokat rocznych, lub giełdy, gdzie zyski rzędu 10, czy 20 % są czymś wielkim, a przez to trudną do uzyskania i rzadko spotykaną rzeczą. Prawda, jest taka, że własny ebook, to najlepsza inwestycja i sposób na szybkie pieniądze.

- **SPOSÓB NA BIZNES.** Ze względu na wysokie zyski, łatwość i szybkość tworzenia oraz niskie nakłady potrzebne na uruchomienie firmy sprzedającej ebooki, jest to dobry pomysł na

własny biznes. Faktycznie potrzebny jest tylko komputer, dostęp do sieci oraz kilka programów w stylu edytor tekstowy, klient poczty itd. Do zbudowania własnej witryny, poprzez którą będziesz sprzedawał ebooki potrzebna będzie znajomość języka html oraz zagadnień związanych ze sprawami technicznymi. Jednakże brak ich znajomości wcale nie oznacza koniec marzeń o interesie, bo przecież możesz zatrudnić lub wynająć kogoś, kto to wszystko zrobi za Ciebie lub Ciebie tego nauczy.

- **DOCHÓD PASYWNY.** Napisanie, wydanie, a następnie sprzedawanie własnego ebooka, to sposób na wypracowanie sobie dochodu pasywnego, a więc dochodu, który otrzymujesz wiele razy za raz wykonaną pracę. Tym sam powiększasz zbiór własnych aktywów, a więc tych rzeczy oraz elementów, które „wkładają” pieniądze do Twojej kieszeni. Własny ebook, czy to sprzedawany za pośrednictwem wydawnictwa internetowego, czy samodzielnie, jako firma o profilu wydawniczym [bo tak, to musi być w świetle prawa robione, aby było formalnie wszystko w porządku], to dobra alternatywa dla innych metod zwiększenia swojego dochodu w stylu awans w pracy, zdobycie wyższego wykształcenia itd.

Zamiast np. inwestować kilkanaście tysięcy złotych w studia i kilka lat swojego życia w naukę na danym kierunku, może lepiej zainwestować kilkaset złotych i kilka miesięcy w napisanie swojego ebooka, a następnie czerpać z niego zyski przez co najmniej kilka,

jeśli nie więcej, lat. I nie mówię tutaj o zyskach rzędu kilkaset złotych, a taką podwyżkę możesz [jedynie taką] otrzymać, jeśli pokażesz swojemu pracodawcy świadectwo ukończenia wyższych studiów. Mówię o dziesiątkach tysięcy złotych na przestrzeni kilku lat. Sam rozważ, co jest bardziej opłacalne, łatwiejsze i po prostu lepsze.

- **ŁATWE DO WYPRODUKOWANIA.** Ebooki tworzy się łatwo i szybko. Ich sprzedaż można niemalże w pełni zautomatyzować. Ponadto ich sprzedaż poprzez witrynę www, jest mało skomplikowana technicznie i zajmuje mało miejsca na serwerze. Warto zauważyć, że w przeciwieństwie np. do newsletterów kupno ebooka traktowane jest jako pojedyncza czynność i klient raczej nie oczekuje i nie spodziewa się, abyś co jakiś czas aktualizował jego treść oraz przesyłał mu nieodpłatnie aktualną wersję swojego ebooka. Oczywiście: dużo tutaj zależy od tematyki Twojej publikacji, bo jeśli napisałeś ebooka na temat, w którym dużo się dzieje i którego treść może po krótkim okresie czasu stać się już nieaktualna, to być może warto rozważyć sukcesywne wprowadzanie uaktualnień treści.

Jednakże ogólna reguła jest taka, że zakup ebooka traktuje się, jako pojedynczą czynność - tak na „dzień dobry” i „do widzenia”.

To sprawia, że ebooka można napisać tylko raz i sprzedawać go przez wiele lat i w dalszym ciągu mieć zadowolonych klientów z jego zakupu.

▪ **ELIMINACJA KORUPCJI.** Aby wydać własną książkę [już nic nie wspominam o zarobku na niej], to musisz mieć albo szczęście i doskonały temat; albo pieniądze, z którymi wejdiesz w spółkę z danym wydawnictwem, albo znajomości u osób odpowiedzialnych za układanie planów wydawniczych danego wydawnictwa. Są to najczęściej spotykane możliwości u zupełnie nowych autorów, nieznanymi i jeszcze nie dochodowymi dla wydawnictwa. Ebooki w dużym obszarze eliminują tego typu patologie.

Na Zachodzie wydawnictwa, które chętnie wydadzą Twój ebooka na zasadzie: „a może to będzie właśnie nasz największy bestseller”, jest na pęczki i tam masz wybór. Dlaczego? Bo wydanie ebooka dla wydawnictwa to nie jest inwestycja w porównaniu z kosztami wydania klasycznej książki. Dlatego też oni bardzo chętnie wydadzą Twój ebooka.

U nas z tą konkurencją jest jeszcze słabo, ale i tak klasyfikacja tego, czy Twój pomysł/materiał nadaje się na ebooka odbywa się w oparciu o ich użyteczność i możliwość sprzedaży, a nie na podstawie innych, nie ekonomicznych, powodów. Stwarza to duże możliwości dla zupełnie nowych i nieznanymi autorów.

2. KRÓTKA HISTORIA EBOOKÓW

Na samym początku ebooki były traktowane jako forma gratisu, darmowego dodatku, prezentu lub co najwyżej jako interesujące novum technologiczne służące rozrywce lub/i uatrakcyjnieniu oferty danej witryny internetowej. Nikt jeszcze wtedy nawet nie myślał, że ebooka można komukolwiek za cokolwiek sprzedać. Uważano, że to jest po prostu niemożliwe, a ebooki traktowano jako towar niesprzedawalny.

Sytuacja zmieniła się drastycznie, kiedy to w latach dziewięćdziesiątych pisarz Stephen King - znany autor horrorów, wydawanych w sposób tradycyjny - podjął się ciekawego projektu. Otóż macierzyste wydawnictwo pisarza opublikowało jego opowiadanie „Riding the Bullet” w wydaniu elektronicznym, jako ebooka. Plotka głosi, że stało się to głównie z takiego powodu, że opowiadanie było słabe i nie rokowało większych szans na dużą sprzedaż, a więc zysku dla samego wydawnictwa i autora. Za porozumieniem stron zdecydowano się zamieścić opowiadanie w Internecie, jako ebook i w takiej formie je sprzedawać. Rezultat był niesamowity, gdyż skończyło się na tym, że ponad 2 miliony osób zapłaciło za ściągnięcie tego opowiadania, co dało samemu pisarzowi ponad milion dolarów zysku.

Wydarzenie to zapoczątkowało nowy rozdział w historii ebooków. Nagle przekonano się, że ebook to najzwyklejszy towar na świecie, na którym można równie dobrze zarabiać, jak na czymś innym. Ponadto: przekonano się, że ebook, jest jednym z najbardziej zyskownych towarów, jakie kiedykolwiek były dostępne, gdzie realne zyski kształtują się na poziomie kilkunastu, a nawet kilkudziesięciu procent. I wtedy rozpoczął się prawdziwy boom na ebooki, ich złota era, która trwa po dziś dzień i jakoś nie ma żadnych widoków, aby miała się szybko skończyć, a wręcz przeciwnie, jak się o tym przekonasz z dalszej lektury.

Dzisiaj sytuacja jest taka, że na przysłowiowym zachodzie, a głównie w USA, mamy prawdziwy wysyp ebooków na przeróżne [choć niekoniecznie na wszystkie] tematy. Ebooki uczyniły już z wielu ludzi milionerów, a dla jeszcze większej grupy osób stanowią sposób zarabiania na życie. W USA czymś normalnym są nawet firmy, których działalność opiera się na sprzedaży tylko i wyłącznie jednego ebooka. Przy średniej cenie ebooka kształtującej się w okolicach 40 - 50 dolarów, sprzedaż na poziomie choćby 100 sztuk miesięcznie, przy kilkunastu lub nawet kilkudziesięcioprocentowym zysku oznacza niewiarygodnie dobry biznes.

W tym miejscu należy wspomnieć o tym, że obecnie dla większości firm zysk stanowi ok. jednej dziesiątej ceny sprzedawanego

produktu, czyli 10%. Ponadto, jest to zysk brutto, od którego trzeba odliczyć należny podatek, więc faktyczny zysk netto [„na rękę”] wynosi zaledwie kilka procent. Jak to porównać do zysków osiągniętych ze sprzedaży ebooków?

Z kolei, jak wygląda sytuacja w Polsce?

Ebooki są obecne i zauważalne także u nas, ale to niebo i ziemia w porównaniu do USA, czy krajów Europy Zachodniej. Wyłączając małolaty sprzedające ebooki za 1, czy 2 PLN poprzez serwisy aukcyjne, w Polsce jest bardzo mało osób, które zarabiają jakieś konkretne pieniądze na ebookach (co najmniej kilkaset złotych miesięcznie), a jeszcze mniej takich, którzy zarabiają na życie dzięki ich sprzedaży.

Stwarza to bardzo dobrą sytuację dla wszystkich tych, którzy zamierzają lub chcieliby wejść na ten rynek. W Polsce jest on raz, że mało profesjonalny, a dwa - mało konkurencyjny. Nie ma jakiś wielkich barier wejścia na rynek. To stwarza zupełnie nowe, unikalne i oryginalne możliwości dla każdego, kto myśli o zwiększeniu swoich zarobków [a kto nie myśli?], lub kogoś, kto myśli o założeniu własnego biznesu.

Patrząc na rynek ebooków w USA można stwierdzić, że jest on - przede wszystkim - bardzo konkurencyjny. Z tego powodu nie ma

problemu z wydaniem własnego ebooka, ale jest problem z tym, aby uczynić z niego bestsellera. Przeważnie dlatego, że po prostu już istnieje ebook dotyczący tego samego bardzo podobnego tematu, jak ten nasz.

W Polsce taka sytuacja, jest bardzo rzadko spotykana, więc jeśli miałbym określić najlepszy moment na zaistnienie na tym rynku, to jest to właśnie **teraz**.

Pamiętaj, że obecna sytuacja rynkowa już nigdy się nie powtórzy. Aktualnie - praktycznie każdy rozsądnie napisany pod względem marketingowym ebook, jest skazany na większy lub mniejszy sukces. Od czego zależy skala sukcesu ebooka i wielkość sprzedaży, jaką można nim wygenerować - o tym dokładnie dowiesz się z lektury pełnej wersji ebooka.

3. DLACZEGO WARTO INWESTOWAĆ W EBOOKI?

To, dzięki czemu ebooki mają świetlaną przyszłość przed sobą i warto w nie inwestować, to 5 głównych, unikalnych cech, których razem wziętych nie posiada żaden inny produkt. Są to:

- dostępność,
- rodzaj i jakość przekazywanych informacji,
- sposób dystrybucji,
- zyski ze sprzedaży,
- łatwość tworzenia.

Dostępność

Ebooka możesz kupić o dowolnej porze dnia i nocy, z dowolnego miejsca na świecie. Jedyne, czego będziesz potrzebował, to dostęp do Internetu. Zaraz po potwierdzeniu swojego zamówienia, możesz za nie zapłacić i masz pełną dowolność w wyborze metody, którą lepiej, wygodniej, łatwiej i przyjemniej będzie Ci to zrobić. A więc możesz zapłacić kartą kredytową, możesz skorzystać z usług serwisów pośredniczących w transakcjach internetowych, możesz przelać należność na konto w banku internetowym, albo zamówić

ebooka nagranych na określony nośnik, który przyjdzie do Ciebie za pośrednictwem poczty i za który zapłacisz dopiero przy odbiorze. Najważniejszy w tym wszystkim, jest fakt, że masz wybór i że dzięki temu za jednym „posiedzeniem” przy komputerze możesz załatwić wszystko począwszy od znalezienia, zamówienia oraz zapłacenia za swój wybrany ebook, a nawet także jego otrzymania [dotyczy to wpłaty należności za ebooka za pośrednictwem serwisów obsługujących transakcje internetowe, która dociera w przeciągu kilku minut do odbiorcy]. Unikasz także ryzyka, że akurat zabrakło ebooków i nie ma ich aktualnie na stanie w magazynie, więc trzeba poczekać, aż dostawca dowiezie nowe sztuki. Jest to sytuacja często spotykana przy zakupach w Internecie, ale zakupach innych produktów, niż ebooki. W ich przypadku nic takiego nie ma miejsca. Możesz być w 100% pewien, że zamówiony ebook otrzymasz bez stania w kolejkach, bez wyczekiwania, bez nerwów i stresu.

Rodzaj i jakość przekazywanych informacji

Zdecydowanie przeważająca większość ebooków, jest wydawana w postaci poradników „how - to”, czyli publikacji rozwiązujących określony problem z określonej dziedziny, z którą autor jest bardzo dobrze obeznany. Dzięki temu, ebook stanowi zbiór konkretnych i użytecznych informacji na jeden temat, bez tzw. lania wody, czyli pisania o wszystkim, czyli o niczym. Ebooka pisze

ktoś, kto jest ekspertem w danym temacie i pisze tylko o tym, na czym się zna. Rzecz jasna - jak wszędzie - także przy okazji zakupu ebooka możesz trafić na pozycję, która nie będzie spełniać Twoich oczekiwań. Wtedy wystarczy skorzystać z oferowanej gwarancji - która jest już niemalże standardem jeśli chodzi o ebooki - i odzyskać swoje pieniądze. Bez żadnych pytań, wyjaśnień, czy zbędnych formalności.

Sposób dystrybucji

Sposób dystrybucji ebooków wynika z metod ich publikacji oraz prezentacji i sprowadza się do sprzedawania poprzez:

- strony www,
- internetowe serwisy aukcyjne,
- ogłoszenia prasowe i/lub internetowe (tj. reklamy w newsletterach, e-zinach, na stronach www itd.).

Wszystko te metody są łatwo dostępne z technicznego punktu widzenia dla każdego posiadacza komputera z dostępem do Internetu oraz niskonakładowe, czyli, aby je wszystkie wykorzystać wcale nie potrzebujesz od razu okradać całego banku. To bardzo ważne - zwłaszcza dla osób dla których sprzedawanie własnego ebooka, jest ich pierwszym przedsięwzięciem biznesowym.

Zyski ze sprzedaży

W świecie ebooków nie istnieją takie koszty, jak: magazynowanie, transport, druk (druk ebooka, może stanowić jedynie dodatkową opcję) - koszty, które są nieodłączne dla tradycyjnej branży księgarskiej. To właśnie powoduje, że podczas gdy autor tradycyjnej książki zarabia od 5 do 10% na jednym sprzedanym egzemplarzu (przy czym musi być bardzo uznanym autorem, żeby tyle dostać - tzw. autor na dorobku), to w przypadku ebooków ma kilkakrotnie większy zysk i to przy najgorszym układzie.

Żeby lepiej uświadomić sobie różnicę, przeprowadźmy kilka obliczeń na wymyślonym przykładzie. Załóżmy, że Twoją książkę o hodowaniu stokrotek wydaje klasyczne wydawnictwo. Cena jednego egzemplarza została ustalona na 30 PLN. Nakład to 1000 egzemplarzy. Jako, że jesteś początkującym autorem bez żadnego dorobku pisarskiego, Twoja tantiema zostaje ustalona na poziomie 5% od sprzedanego egzemplarza książki, czyli dokładnie 1,5 PLN.

Wydawnictwo ma bardzo dobry sposób dystrybucji książek, temat jest popularny, więc w ciągu kilku miesięcy cały nakład został wyprzedany (rzeczywistość, jest o wiele gorsza. Bardzo niewiele wydanych pozycji zarabia na sobie. Zdecydowana większość, to zwykła strata pieniędzy dla wydawnictwa i czasu dla autora). Twój zarobek to 1500 PLN [1000 egzemplarzy pomnożone przez Twój

zarobek, czyli 1,5 PLN]. Załóżmy teraz, że zamiast wydawać książkę postanowiłeś samodzielnie wydać ebooka o tych stokrotkach. Cenę ebooka ustalasz także na poziomie 30 PLN. Twój czysty zysk na jednym sprzedanym ebooku, to 50% (nie jest to jakoś strasznie wygórowany procent, w przypadku ebooków.

Zauważ, że Twoje koszty sprowadzają się do wykupienia domeny, stworzenia strony www oraz ewentualnej płatnej reklamy swojego ebooka. Resztę masz za darmo.), czyli 15 PLN. 1000 sprzedanych ebooków daje Ci zysk w wysokości: 15000 PLN, czyli 10-krotnie większy. To daje do myślenia, prawda?

Łatwość tworzenia

Kolejnym niezmiernie ważnym elementem, jest łatwość tworzenia ebooków. Aby napisać dobrego ebooka wcale nie potrzebujesz wielkich umiejętności pisarskich.

Pamiętaj, że tutaj chodzi o pisanie poradnika na określony temat dla określonych ludzi zainteresowanych danym tematem. Jeśli potrafisz własnymi słowami wytłumaczyć tego typu rzeczy, jak np. zbudowanie silnika, sklejenie plastikowego modelu samolotu, sposoby na zaoszczędzanie pieniędzy przy zakupie pralki, obsługa

programu komputerowego itp. to na 100% dasz sobie radę także z pisaniem ebooka.

Ponadto: zauważ, że w każdym poradniku na pierwszym miejscu wcale nie znajduje się styl, w jakim został on napisany - chociaż to także, jest bardzo ważne - ale zakres merytoryczny, czyli co lektura Twojego ebooka da komuś, kto go przeczyta.

Właśnie dlatego należy sprawić, aby Twój ebook był konkretny, poruszał tylko te zagadnienia, które dotyczą bezpośrednio lub pośrednio [ale bardzo blisko] tematu na który piszesz i to wystarczy.

Nikt nie wymaga od Ciebie umiejętności zawiązywania intrygi literackiej, czy czegoś takiego.

Masz wytłumaczyć laikowi, jak zrobić coś, co Ty potrafisz dobrze zrobić i tyle.

Cała reszta nie jest aż tak bardzo ważna, jak właśnie to.

CZĘŚĆ 2

JAK NAPISAĆ WŁASNEGO EBOOKA?

1. JAK NAPISAĆ EBOOKA?

Mam nadzieję, że po lekturze wstępu jesteś jeszcze bardziej zdeterminowany, aby wreszcie napisać własnego ebooka. W tym rozdziale będzie mowa właśnie o tym i tylko o tym.

Pisanie ebooka chyba najłatwiej porównać do czynności sportowej. Jej wykonanie wcale nie zależy przede wszystkim od talentu, czy posiadanych umiejętności. Jest to głównie bardzo skrupulatna i ciężka codzienna praca, która stanowi tutaj klucz do sukcesu. Oczywiście nie istnieje żadna magiczna formuła na napisanie takiego ebooka, jakiego chcesz. Tak samo, jak nie istnieje formuła na napisanie bestsellerowej książki. Jedyne co można zrobić, to w jak największym stopniu zwiększyć szanse swojego ebooka na rynku, czyli uczynienie go lepszym od konkurencji, atrakcyjniejszym dla swoich klientów itp.

Poniżej znajdziesz plan, którego trzymanie się pozwoli zwiększyć szanse Twojego ebooka na stanie się bestsellerem. Plan został przygotowany, jako zestawienie poszczególnych punktów sformułowanych w postaci pytań ogólnych dotyczących określonych kwestii pisania ebooka. Odpowiedzią na dany punkt/pytanie jest zbiór różnorodnych sugestii, wskazówek i zaleceń.

Rzeczony plan został napisany w oparciu o własne oraz cudze doświadczenia, bo raz, że człowiek się uczy najlepiej, najtrwalej i najszybciej na własnych błędach, a dwa, że najlepszą, choć stosunkowo trudną rzeczą, jest uczenie się na błędach innych. Sporządzając ten plan korzystałem niemalże z całej przedstawionej na zakończenie tego ebooka bibliografii.

Pamiętaj, że pisanie własnego ebooka, to bardziej nauka, niż sztuka. Nie istnieją żadne wytyczne, których koniecznie musisz się trzymać. Nie ma żadnych zaleceń w stylu „musisz to zrobić”. Wszystko ustalasz sam i o wszystkim także decydujesz sam.

Stwarza to taką sytuację, że najpierw radzę dokładnie zapoznać się z poniższym planem oraz obszernymi omówieniami poszczególnych punktów.

Następnie dobrze by było, abyś wybrał, które punkty będą ważniejsze w przypadku Twojego ebooka np. możesz doskonale wiedzieć, dla jakich osób Twój ebook będzie skierowany i które przez to będą zainteresowane jego kupnem; ale możesz nie wiedzieć, w jakiej formie opublikować swojego ebooka, albo jak go wydać; albo też możesz mieć już gotowego ebooka i właśnie zaczynasz się zastanawiać, kto go u licha od Ciebie kupi i setki tym podobnych problemów.

Poniżej znajdziesz rzeczony plan podzielony na poszczególne kroki do wykonania, a dalej dokładne ich omówienie.

- Dlaczego chcę napisać ebooka? Po co?
- Dlaczego Ty także możesz napisać własnego ebooka?
- O czym chcę napisać własnego ebooka? Jak znaleźć swoje miejsce na rynku? Czy istnieją ludzie zainteresowani tym tematem? Jakie mają problemy? Czego nie wiedzą, nie umieją? Co chcieliby zmienić?
- W jaki sposób stworzysz własnego ebooka?
- W jaki sposób go wydasz? W jakiej formie go opublikujesz?
- Gdzie będziesz sprzedawał swojego ebooka?
- Teraz (dopiero!) zaczynasz pisać naprawdę ebooka.

Omówmy teraz poszczególne kroki, zaczynając od:

1.1. Dlaczego chcę napisać własnego ebooka? Po co?

Pierwsze, podstawowe i chyba najtrudniejsze, jakie tylko może być pytanie. Dlaczego chcesz napisać własnego ebooka? Zdawałoby się, że odpowiedź powinieneś już znać zanim zakupiłeś tego ebooka, bo przecież chcesz z niego dowiedzieć się, jak napisać własnego, więc masz już jakiś określony cel, który chcesz za jego pomocą spełnić. Być może, jest tak, że odpowiedź na to pytanie, jest gdzieś głęboko ukryta w Tobie i tylko czeka, aby ją wydobyć na światło dzienne. Spróbujmy rozważyć kilka opcji: dlaczego mógłbyś chcieć napisać własnego ebooka?

Dla pieniędzy. Nie wiem, jak to wygląda u Ciebie, ale zdecydowana większość osób decydujących się na napisanie własnego ebooka robi to z powodu pieniędzy. Już mówiliśmy o różnicy pomiędzy zarobkami autora książki, a ebooka. Dla zupełnie nowych autorów o wiele lepszym rozwiązaniem będzie wydanie ebooka, zamiast książki. Dla autorów uznanych [czyli tych będących „na dorobku”] w dalszym ciągu może się opłacać pisać książki, ale dla reszty nie. Dlaczego? Po prostu sprzedając bardzo duże ilości książek z małą marżą [tantiemą autorską], może uzyskać bardzo rozsądny dochód. A sprzedając małe ilości książek, z bardzo małą marżą, uzyska się tylko bardzo mały dochód. Dlatego lepiej napisać ebooka, którego nakład [jeśli można użyć w stosunku do niego takiego słowa] będzie mały, ale Twój zarobek na

jednym egzemplarzu będzie duży, więc i całość będzie wysoka. I oto chodzi.

Może nieco zboczyliśmy z tematu, ale już wracamy. Skoro chcesz zacząć zarabiać pieniądze lub też zwiększyć swój obecny dochód, to zapewniam Ci to ebooki. Ebooki same w sobie generują tylko jeden rodzaj dochodu - tzw. dochodu pasywnego, czyli dochodu, który uzyskujesz wiele razy za raz wykonaną pracę. Tantiema autorska [a więc ta część ceny ebooka, która jest Twoja, która stanowi Twoje wynagrodzenie] stanowi podstawę tego dochodu pasywnego.

Cała kwestia sprowadza się do tego, aby jak najdokładniej określić, jakie dochody Cię interesują. Rzecz nie polega wcale na tym, aby zażyczyć sobie zarabiać kilkanaście tysięcy złotych miesięcznie ze sprzedaży jednego ebooka, gdyż nie jest to zbytnio aktualnie realne w Polsce i nawet nie ma nikogo, kto by zarabiał coś porównywalnego do takiej sumy, a więc trzeba zejść trochę niżej we własnych oczekiwaniach. Jakie zarobki są najzupełniej realne w przypadku własnego ebooka? Analizując własne dochody oraz dochody innych autorów mogę powiedzieć, że zarobki kształtujące się w przedziale od 1 tysiąca złotych do 1,8 - 2 tysięcy złotych miesięcznie są jak najbardziej realne.

Mam nadzieję, że nie zmniejszyłem Twojego apetytu w tym momencie. Nie wiem, skąd jesteś, kim jesteś i jaką ma dla Ciebie wartość 1 tysiąc złotych, ale dla większości jest to już naprawdę coś. Popatrz na to z tej strony: aby zarobić takie pieniądze w ciągu miesiąca prawdopodobnie musiałbyś przepracować około 160 godzin i ta praca raczej by się sprowadzała do siedzenie w biurze. Pisząc własnego ebooka możesz go sam stworzyć w ciągu tych 160 godzin i następnie zarabiać na nim - już absolutnie nie mając z nim do czynienia - przez kolejne 16 miesięcy ten tysiąc złotych. Czy to nie byłoby warto? Ja myślę, że absolutnie tak.

Nie zapominaj jeszcze o tym, że zarobki autorów ebooków ciągle rosną i jeśli dzisiaj realnie, jest te 1,5 tysiąca miesięcznie; to za jakiś czas: może to już być drugie tyle, a nawet więcej.

Tak, że jeśli chcesz napisać własnego ebooka dla pieniędzy, to jaki dochód absolutnie i realnie patrząc na sprawę, będzie Cię zadowalał?

Dlaczego uświadomienie sobie przyczyn, które skłaniają Cię do napisania własnego ebooka, jest takie ważne, że stanowi to pierwszy, podstawowy, a więc najważniejszy punkt w planie napisania własnego ebooka? Powód, jest dosyć prozaiczny. Po prostu, jeśli nie będziesz wiedział, dlaczego coś robisz, to jak tylko pojawią się jakieś poważne trudności (a tego możesz być pewny,

że prędeż, czy później się pojawia), to będzie Ci zbyt łatwo zrezygnować. Za to z kolei, jeśli będziesz miał pełną świadomość, po co to robisz, co chcesz dzięki temu osiągnąć - będzie Ci trudniej zrezygnować i łatwiej przejść przez wszelkie koleiny losu.

Zabaw się w quiz ze samym sobą, żeby ustalić, jaki jest powód - czyli: Twoja cena - napisania własnego ebooka.

Chcesz napisać własnego ebooka bo:

- chcesz dobrze na nim zarobić? [przeczytaj jeszcze raz od początku ten tekst u o wysokościach zarobków] Dobrze - to znaczy ile? Jaki poziom dochodu będzie Cię zadowalał? Czy to ma być miesięcznie, czy rocznie? Chcesz zarabiać tylko w złotych, a może także w euro i w dolarach? Jeśli tak, to trzeba będzie się rozejrzeć po zagranicznych wydawnictwach, a nie koncentrować się tylko na naszym rodzimym podwórku.
- chcesz zostać kimś znanym, sławnym i podziwianym? Może chcesz zostać polskim królem ebooków? Najlepiej zarabiającym pisarzem ebooków w Polsce?

Skoro mowa o zarabianiu pieniędzy, to zastanów się, w jaki sposób będziesz chciał je wydać? Czy jakkolwiek problem sprawi Ci wyobrażenie sobie tych wszystkich wspaniałych rzeczy, które

będziesz mógł sobie kupić, jak tylko Twój ebook stanie się bestsellerem.

Czy planujesz zarobić tyle, aby kupić sobie nowe ubranie, nowy telefon, komputer, czy nawet nowy samochód, to nie jest istotne. Ważne, jest to, aby dokładnie i konkretnie wiedzieć, czego się chce. Skoro to ma być nowe ubranie, to jakie, jakiej firmy, gdzie je kupisz, ile ono kosztuje, czy Ci na pewno pasuje, jaki kolor itd. Jeśli to ma być nowy telefon, to jaki model, marka, kolor, funkcje, obudowana, akcesoria, w jakiej sieci itd.

Podsumowując ten wątek: pamiętaj, żeby bardzo dokładnie ustalić, na co wydasz zarobione na sprzedaży swojego ebooka pieniądze. Nie na zasadzie chciałbym nowy telefon, tylko konkretnie jaki, z czym, gdzie go kupisz i dokładnie za ile, czyli ile będziesz potrzebował pieniędzy na jego zakup.

Jak już się z tym uporasz, zacznij sobie wyobrażać, że Twój ebook jest w sprzedaży, że ludzie zaczynają się o niego bić, jego sprzedaż bije rekordy, Ty zarabiasz, masz już tyle, że wystarczy na ten wymarzony telefon, idziesz do salonu i go kupujesz. Wyobraź sobie, że już masz ten telefon, że on jest Twój. Zobacz: jak dzwonisz z niego, jak chwalisz się znajomym itp. Ważne, żeby robić to regularnie i tym samym motywować się do pracy (czyli do napisania takiego ebooka, który Ci to da). Jest to tzw. technika

wizualizacji. Bardzo pomocna i skuteczna w osiąganiu własnych celów i zamierzeń.

Warto, więc poświęcić nawet cały dzisiejszy dzień, a nawet i cały tydzień - żeby pomyśleć i zastanowić się, po co chcesz zacząć pisać własnego ebooka. Jak tylko ustalisz powody, pozostanie Ci tylko jedno: jak najszybciej ukończyć pracę i osiągnąć to, co chcesz.

Chociaż być może wydaje Ci się, że to nie jest wcale najważniejsze, to pod żadnym pozorem nie pomijaj tego punktu. Większość osób nie koncentruje się na tym, żeby dowiedzieć się, dlaczego chcą napisać własnego ebooka, ale na tym, jak go napisać. To nie jest do końca tak. Bez świadomości „dlaczego?”, odpowiedź na pytanie „jak?” - nic Ci nie da, będzie niekompletna. Nie pomijaj i nie zapominaj o tym punkcie.

1.2. Dlaczego Ty także możesz napisać własnego ebooka?

Jak każdy przy podejmowaniu po raz pierwszy czynności, której nigdy wcześniej nie wykonywałeś, z pewnością masz wiele wątpliwości. Nie przesadzę mówiąc, że po prostu boisz się tego, co nowe i nieznanne. Jest to najzupełniej normalna reakcja, ale

oczywiście, nie jest to zbyt pożądana reakcja ze względu na jej skutki. Dla jednych stres, poczucie ryzyka, nowości potrafi dodać skrzydeł, a niektórych może kompletnie zablokować i uniemożliwić podjęcie wykonywania danej czynności. Właśnie dlatego nie można przejść nad tym do porządku dziennego, ale trzeba zacząć działać.

Opierając się na swoich własnych doświadczeniach, rozmowach przeprowadzonych z innymi autorami ebooków oraz stosownymi materiałami, udało mi się zidentyfikować te najbardziej popularne obiekcje. Są to w kolejności od najpopularniejszej:

„Ja nie potrafię pisać” - jest to najpopularniejsza obiekcja i zarazem najłatwiejsza do pokonania.

Pamiętasz, jak we wstępie wspomniałem o tym, że od autora ebooka nikt nie wymaga wielkich umiejętności pisarskich, w stylu stworzenia porywającej fabuły, wartkiej akcji itd. Ebooki to w ponad 90% przypadkach publikacje „know-how”, czyli zawierające określone informacje na określony temat, a raczej rozwiązujące określony problem, lub problemy z określonej dziedziny.

Receptą na napisanie własnego ebooka, jest znalezienie jednej dziedziny życia, w której jesteś lepszy, od co najmniej 90% innych ludzi, którzy z tego powodu mają ogromny problem do

rozwiązania, gdyż chcą być, mieć i wiedzieć to, co Ty, ale nie wiedzą, jak to zrobić. To już to wystarczy, aby napisać treść do swojego ebooka. Dlaczego? Po prostu Ty już wiesz, jakie problemy trapią osoby zajmujące się tą określoną dziedziną i prawdopodobnie także znasz rozwiązanie tych problemów. Teraz wystarczy napisać o tym poradnik, w tonie konwersacyjnym, a więc dokładnie takim, jakiego używasz w czasie pogaduszek z kolegami, aby czytelnik Twojego ebooka w czasie jego lektury czuł się komfortowo, wszystko zrozumiał i był w stanie wykorzystać Twoje informacje do rozwiązania swoich problemów - i to wszystko.

Ponadto zauważ, że przecież w swoim życiu napisałeś już sporo rzeczy. Wystarczy cofnąć się do czasów szkolnych, gdzie na 100% pisałeś wypracowania z polskiego, notatki z lekcji, referaty i tym podobne materiały. Skoro przebrnąłeś przez to wszystko, to nie masz żadnych przeciwwskazań ani usprawiedliwień, dla których nie mógłbyś napisać swojego ebooka. Wykorzystaj tą wiedzę i praktykę, którą masz i przelej to wszystko, co ważne oraz użyteczne na papier.

„Temat, na który chce napisać ebooka, jest interesujący tylko dla mnie”. Uwierz mi na słowo, że czymkolwiek byś się nie interesował, to gdzieś istnieje druga osoba, która także, jest zainteresowana tym samym. Jest wszystko jedno, co to jest, ale

skoro, jest to coś, co interesuje Ciebie, to dlaczego by nie miało zainteresować jeszcze kogoś innego?

Oczywiście może być tak, że temat Twojego ebooka będzie interesował tylko bardzo wąskie grono osób, a jakiś inny temat zainteresuje bardzo szerokie grono osób. Jest to ważna kwestia, gdyż skutkuje to wielkością zainteresowania, a także potencjalnej sprzedaży Twojego ebooka. Jeśli wiesz, że Twoje zainteresowanie jest elitarne, to nie nastawaj się na masową, lawinową sprzedaż. Spójrz na to z tej strony, że skoro piszesz ebooka na taki temat, to przecież możesz zażądać o wiele wyższej ceny za niego, niż za ebooka, który traktuje na bardzo popularny temat. Dlaczego? Dlatego, że być może Twój ebook będzie pierwszą publikacją na taki temat, albo jedną z niewielu, podczas, gdy nowy ebook na popularny temat, to już „tylko” kolejny ebook na ten sam temat.

Tak, że na pewno istnieją ludzie zainteresowani tym samym, co Ty. Może ich być, albo bardzo mało - wtedy możesz ustalić cenę swojego ebooka na wyższym poziomie, albo jest ich bardzo dużo i wtedy musisz opuścić nieco z ceny, aby w dalszym ciągu być konkurencyjnym.

„Ja nie mam czasu na pisanie ebooka”. Kwestia czasu jest bardzo indywidualną sprawą. Jedni mogą mieć go bardzo dużo, a drudzy bardzo mało. Znane jest takie powiedzenie, że jak masz coś

pilnego do zrobienia, to zwróć się z tym do kogoś bardzo zajętego, to ten ktoś zrobi to bardzo szybko, bo jeśli zwrócisz się z tym do kogoś kto ma bardzo dużo wolnego czasu, to wykonanie Twojego zadania także zajmie mu bardzo dużo czasu. Brak czasu - co może wydawać się nieco paradoksalne - może stanowić poważny atut w tym, abyś jednak napisał tego swojego ebooka w myśl zasady, że kto jest zajęty, ten robi rzeczy bardzo szybko. Jeśli jednak uprzesz się, że tak nie jest, to przeczytaj rozdział o metodach tworzenia ebooka, gdyż znajdziesz tam kilka sposobów, których zastosowanie sprawi, że będziesz miał gotowego ebooka i nawet nie poświęcisz ani chwili na jego napisanie.

Ponadto polecam także lekturę wywiadów z twórcami ebooków, aby poznać wykorzystywane przez nich sposoby na znalezienie czasu na napisanie ebooka, a niektórzy z nich, to bardzo zajęte osoby.

„Ja nie znam się na komputerach”, więc jak mogę napisać własnego ebooka. Pisanie treści ebooka wymaga od Ciebie tylko i wyłącznie umiejętności pisania na klawiaturze komputerowej oraz tworzenia dokumentów w jakimś edytorze tekstowym. Od biedy wystarczy Ci zwykły notatnik w komputerze i to generalnie wszystko. Jeśli jednak chcesz zawrzeć w swoim ebooku jakies tabele, wykresy, ilustracje, zdjęcia, to trzeba się będzie troszkę podszkolić z obsługi jakiegoś edytora tekstowego, ale to nic

straszego i nic bardzo trudnego. Ewentualnie zawsze możesz poprosić o pomoc kogoś bardziej zorientowanego w tych sprawach. Jednakże to nie jest najważniejsze w tym wszystkim. Najważniejsze, jest to, że aby napisać własnego ebooka nie musisz się znać na komputerach w tym sensie, że wiesz, co się w nim dzieje, tam w środku; że potrafisz programować, tworzyć skomplikowane dokumenty itd. Nic z tego. Pisanie na klawiaturze, świadomość tego, co chcesz napisać i pisanie w notatniku, lub edytorze tekstowych wystarczy Ci w 100%.

Mam nadzieję, że po lekturze tego rozdziału udało Ci się całkowicie pokonać lub ograniczyć w większym stopniu wszelkie swoje obiekcje, czyli powody, dla których nie mógłbyś napisać własnego ebooka.

Pora teraz na bardzo konkretne zagadnienie, czyli wybieranie tematu dla swojego ebooka, czyli o czym będziesz konkretnie pisać. Radzę przeczytać bardzo dokładnie ten rozdział, bo może Cię on niemile zaskoczyć.

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Poznaj sekret, jak pisać ebooki i naucz się na nich zarabiać, korzystając z doświadczenia autora bestsellerów. W książce zostały poruszone takie kwestie jak: Na jaki temat napisać własnego ebooka? Jak ustalić najlepszą cenę za swojego ebooka? W jakim formacie wydać własnego ebooka? Jak zautomatyzować sprzedaż swojego ebooka? Jak i gdzie reklamować swojego ebooka? Jak sprzedawać prawa do sprzedawania własnego ebooka? Napisz i zarabiaj na własnym ebooku już dzisiaj.

Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa
Złote Myśli

<http://ebooki.zlotemysli.pl>

[Dodaj do koszyka](#)