

Наталья Шаверина

СВОЯ КНИГА ОТ ИДЕИ ДО ПРОДАЖ



**ИНСТРУКЦИЯ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ АВТОРОВ.
КАК НАПИСАТЬ ЭКСПЕРТНУЮ КНИГУ,
ИЗДАТЬ ЕЕ И НАЙТИ ЧИТАТЕЛЕЙ**

Наталья Шаверина

**Своя книга от идеи до продаж.
Инструкция для начинающих
авторов. Как написать экспертную
книгу, издать ее и найти читателей**

«Издательские решения»

Шаверина Н.

Своя книга от идеи до продаж. Инструкция для начинающих авторов. Как написать экспертную книгу, издать ее и найти читателей / Н. Шаверина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-608396-7

Мечтаете стать автором экспертной книги, но не знаете с чего начать? Тогда вам точно стоит прочитать данную книгу. Она для тех, кто готов заявить о себе и хочет поделиться опытом и знаниями. Автор дает пошаговую инструкцию для начинающего писателя и рассказывает не только о том, как написать, но и как продать книгу. Ещё вы узнаете, как договориться с внутренним критиком и встроить работу над книгой в повседневный график. Полученные знания помогут быстрее прийти к своей non-fiction книге.

ISBN 978-5-00-608396-7

© Шаверина Н.
© Издательские решения

Содержание

Благодарности	6
Рецензия	7
От автора	8
Глава 1. Зачем книга эксперту, или почему он рано или поздно ее напишет	11
Глава 2. Страхи и ограничивающие убеждения автора	15
Глава 3. Один в поле не воин. Или воин?	20
Редактор и корректор	22
Дизайнер обложки и иллюстратор	24
Маркетолог и агент (или продюсер)	25
Глава 4. Монетизация книги	26
Глава 5. Подготовка к написанию рукописи	31
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Своя книга от идеи до продаж Инструкция для начинающих авторов. Как написать экспертную книгу, издать ее и найти читателей

Наталья Шаверина

Корректор Оксана Сизова

© Наталья Шаверина, 2023

ISBN 978-5-0060-8396-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Благодарности

Для любого начинания или дела важна поддержка. Мне крупно повезло. У меня она была. И на первых страницах книги я хочу отдать дань уважения всем тем, кто был рядом и помог этой книге быть.

Благодарю мою семью за то, что с пониманием относитесь к моей деятельности, за вашу веру в меня! Без вас ничего бы не было.

Спасибо всем моим авторам, которые однажды доверились мне и прошли тот путь, о котором я рассказываю в книге. Благодарю вас за ваши истории и эмоции, которыми вы так щедро со мной делитесь. И за те книги, которые дополнили мою коллекцию.

Выражаю признательность моей фокус-группе Катерине Сиразутдиновой, Галине Емельяненко, Татьяне Крыловой, Анастасии Пономаревой, Анастасии Турковой, Юлии Кожевниковой, Юлии Матреницкой, Ксении Бушмелевой за ваши дополнения и комментарии к рукописи. Они сделали книгу еще более ценной.

Я благодарна создателям сервисов Ridero и Литрес: Самиздат за те возможности, которые они дают начинающим писателям. Тысячи авторов смогли выпустить книги и найти читателей благодаря вашим платформам.

Благодарю Максима Соколова – основателя проекта «Своя книга за 21 день», сооснователя сервисом для онлайн-школ Emdesell и для разработки сайтов в Webflow Web-steps. Он показал однажды, какими должны быть онлайн-курсы, задал высокую планку качества и познакомил с сервисами. Без него не было бы моего закрытого книжного клуба «Твоя книга: пиши, издавай, зарабатывай».

Благодарю дизайнера Татьяну Сиренко за плодотворное сотрудничество и идеи.

И говорю большое спасибо каждому из вас, мои читатели – будущие авторы. Все, что я делаю, делаю для вас. И пусть будет больше книг хороших и разных.

Рецензия

А не написать ли мне книгу? Этим вопросом задаются многие, но не все знают, как действовать, чтобы воплотить мечту в реальность. Книга Натальи – прекрасное подспорье для авторов. Она легко читается, вдохновляет и разжигает желание начать писать собственную книгу.

Наталья щедро делится личным опытом и историями авторов, с которыми она работала. Читая книгу, понимаешь, как сильно ее намерение помочь другим писателям прийти к своей более коротким путем.

Книга – пошаговая инструкция для новичков. Этот формат удобен для восприятия. И подходит для того, чтобы в случае необходимости вернуться к какому-либо вопросу, возникающему во время работы над книгой.

Это не волшебная таблетка, которая моментально сделает из вас популярного писателя. И Наталья предупреждает об этом. Но вы точно будете знать, каким путем вам пойти, где издаваться и как продавать свои книги.

Для читателя, который задумался о своей книге, это хорошее пособие, к которому можно возвращаться на разных этапах литературной деятельности.

Максим Соколов, основатель проекта «Своя книга за 21 день», сооснователь сервисов для онлайн-школ Emdesell и для разработки сайтов в Webflow Web-steps.

От автора

Мечты должны сбываться.

Дорогой эксперт, будущий или состоявшийся автор!

Разреши представиться. Меня зовут Наталья Шаверина. Я литературный digital-агент и редактор, помогаю писать и издавать книги. Эта книга могла быть твоей. И раз ты держишь ее в руках, смею предположить, что ты планировал написать и опубликовать книгу когда-нибудь однажды. Но пока не решился. Возможно, мечтал об этом с детства или понял, что пора поделиться накопившимся знанием и опытом с другими. Неважно, какая причина была. Важно, что идея о своей книге возникла. И она не была случайной. Как и наше с тобой заочное знакомство. Случайности вообще не случайны.

Позволь, я расскажу тебе историю одной книжки.

Тоненький дебютный сборник стихотворений попытался соскользнуть с полки, пока я ставила свежую книгу с автографом. Это был подарок от эксперта, с которым работала. Если бы она могла говорить, то я услышала бы следующее:

– Нет, ну сколько можно? Вот сейчас опять меня отпихнут, чтобы еще кого-то добавить. Тут и так уже тесно. И с каждым разом все толще и толще соседки. Ужас! Стоим как селедки в бочке. А как хорошо было, когда я стояла одна. Благодать, свобода. И все взгляды устремились на меня. Я была звездой. А сейчас что? Нас так много, что я перестала выделяться.

Когда-то у меня была только одна книга. Потом появились еще три. Со временем полка стала заполняться книгами, в рождении которых я принимала участие. На сегодняшний день авторов таких книг больше пятнадцати, но не все они есть в бумажном виде. Некоторые только в электронном формате. Бумажные книги я бережно собираю и люблю ими. Это мое место силы в рабочем пространстве. Кто-то собирает кубки, дипломы, сертификаты. А я книги с автографами моих авторов.

Глядя на них, вспоминаю хмурый осенний день, когда возвращалась из издательства. Я хотела опубликовать сборник стихотворений, но понимала, что не смогу этого сделать. Слишком дорого для меня. Да еще и иллюстратора надо было самой искать. Кто бы сказал, где его взять-то?

В тот момент хотелось кричать от обиды: «Как так? Что за несправедливость? Откуда такой ценник? Я всего лишь хочу подержать в руках пусть тоненькую, но свою книжечку». Я уже публиковалась в общих стихотворных сборниках, участвовала в конкурсе молодых поэтов и даже заняла второе место. Этого мне было мало. «Я никогда не опубликую свою книгу», – буркнула я супругу, когда он спросил меня о результатах похода в издательство.

Домашние хлопоты, забота о сыне и новорожденной дочке отвлекли на время от мыслей о публикации книги. Но не обратили их в пепел. Желание никуда не делось. Оно время от времени всплывало на поверхность, манило, завораживало и уходило в глубину.

Однажды на экране компьютера всплыла надпись «Издай настоящую книгу. Создай бесплатно». Сейчас я понимаю, что так сработала контекстная реклама. А тогда приняла это за знак судьбы. Это ли не решение моей проблемы? И я стала изучать информацию.

Еще в 2014 году появился издательский сервис, благодаря которому можно было самостоятельно издать книгу и даже продавать ее через интернет. В 2015 году он стал активно рекламировать свои услуги. Это было очень вовремя. Я увидела, что если хотеть чего-то действительно сильно, то все возможно. У мечты вновь выросли крылья, и она готовилась к еще одному полету.

5 февраля 2016 года я подписала издательский договор с платформой, а 18 февраля вышла дебютная книга. Моя. Настоящая. Первая. За электронный вариант я не отдала ни копейки, а печатный тираж стоил совсем недорого, около 3000 рублей. Я забрала небольшую коробку на почте. В ней была мечта, которая казалась недоступной, недостижимой. Хотелось кричать от счастья и плакать одновременно. Я это сделала!

Сегодня у меня пять изданных книг, включая ту, что ты держишь в руках. Однажды я дала слово, что буду помогать писать и публиковать книги начинающим авторам. Потому что знаю, как вырастают крылья за спиной, если есть к кому обратиться с вопросами. И как опускаются руки, когда начинаешь сомневаться в успехе. Так появился литературный клуб «Твоя книга: пиши, издавай, зарабатывай». Но и до его создания я работала с авторами как редактор, проводила консультации. И появление данной книги – продолжение моей «миссии».

Я общаюсь со многими экспертами, специалистами в своем деле, наблюдаю за ними. Это интересные люди, которые могли бы поделиться многим с окружающими. И частично они делают это, публикуя посты в социальных сетях. Но не решаются написать книгу. Почему? Одна из причин – страх неопределенности. Трудно делать первый шаг в неизвестность. В тумане сомнений идти проще и легче, если знать направление движения. Уверена, что и тебе есть чем поделиться с читателями. Эта книга может стать навигатором, который доведет тебя от идеи до публикации. Дам небольшой спойлер: публикацией писательский путь не заканчивается. А вот какая его крайняя точка, ты узнаешь, если дочитаешь книгу до конца.

А еще ты получишь ответы на вопросы: как выбрать идею книги; с чего начать писать; что мешает; как составить план книги; как подобрать комфортный режим работы; где и как публиковаться; почему экспертную книгу написать проще, чем художественную. Ты узнаешь, можно ли написать книгу в одиночку или нужна команда, какие элементы должны быть у книги, чтобы ее покупали, и что нужно сделать для того, чтобы найти первых читателей.

В книге есть задания, которые помогут приступить к написанию книги. Выполняя их, ты сделаешь первое движение в сторону своей книги. Я не буду обещать, что ты стопроцентно напишешь ее после прочтения. Потому что здесь все зависит от тебя. Навигатор может указать путь, но он не перенесет тебя из одной точки в другую. Двигаться придется самостоятельно. Но вот сделать этот путь комфортнее, понятнее и легче сможет.

Книга состоит из трех частей. Первая посвящена подготовительному этапу работы над книгой. Вторая расскажет, как можно встроить написание рукописи в повседневный режим. Из заключительной части ты узнаешь, что необходимо сделать, когда рукопись готова.

И если ты готов действовать и писать, а не ждать ту самую пресловутую волшебную таблетку, то в добрый путь. Появятся вопросы – можешь найти меня в социальных сетях ВКонтакте, Тенчат, Telegram.



Глава 1. Зачем книга эксперту, или почему он рано или поздно ее напишет

– Вы помогаете писать и публиковать книги? Здорово. А я (или мой знакомый) как раз мечтаю издать свою.

Самое частое начало диалога после самопрезентации

На встречах и мероприятиях для экспертов и предпринимателей, когда я представлялась, неизменно с кем-нибудь из присутствующих начинался вот такой диалог. Мечта о своей книге довольно частая у тех, кто постоянно развивается и кто накопил приличный багаж знаний и опыта. Наступает определенный этап, когда человек готов делиться всем этим, нести в мир. И тогда же приходит первая мысль о своей книге.

Потребность делиться – одна из основных причин, почему эксперты берутся за перо. Есть и другие. Например, почувствовать себя победителем. Это, пожалуй, одно из самых приятных ощущений, которые мы можем испытывать. Выработка гормонов дофамина, тестостерона, адреналина, которые вырабатываются в организме после победы, делают нас более уверенными в себе, энергичными и счастливыми. Именно поэтому все мы так стремимся к триумфу и ощущению успеха. Самоуважение нельзя купить, но можно получить в случае победы. И написанная книга – это выигранные у самого себя Олимпийские игры.

Хотите чувствовать себя победителем – напишите книгу. Из этого эмоционального состояния совершаются многие прорывы, как в личной жизни, так и в бизнесе. Это своего рода снятие внутреннего барьера. Например, моя автор Ксения Бушмелева после того, как была издана книга «Бот в помощь», решила на исполнение еще одной давней мечты – увидеть китов. Случай представился почти сразу же. В декабре 2022 года она выпустила книгу, а в феврале уже любовалась большими грациозными созданиями. Это стало подарком самой себе за написанную книгу.

Еще одна веская причина, почему люди пишут книги, – это стремление внести вклад в историю и оставить свой след. «Чего-то более значимого и важного, чем книга, в нашей цивилизации нет», – говорит известный научный деятель, нейролингвист Татьяна Черниговская. Как тут не согласиться? Не всегда творчество находило понимание у современников, зачастую слава и признание таланта достигали авторов уже после их перехода в мир иной. И книги становились культовыми, меняя жизни людей.

Ожидание славы и почета, кстати, тоже является причиной для того, чтобы «взяться за перо». А если говорить более прагматично, то книга помогает стать известной фигурой в своей нише. Не секрет, что сегодня больше зарабатывает тот, кто умеет выгодно «продавать себя». Сделать это красиво, не боясь показаться надутым индюком и выскочкой, помогает книга.

Человек, который написал книгу, для окружающих всегда будет на голову выше остальных. Эксперт с книгой находится в более выигрышной позиции. Таких профи с удовольствием зовут на конференции и выступления в качестве спикера (и неудивительно, ведь им точно есть, что рассказать со сцены), а также в СМИ.

А как вы думаете, кому больше доверяют клиенты: тому, кто просто презентует товары и услуги, или специалисту в своей области, который выпустил книгу? Кому не станут задавать вопрос: «А чего так дорого?» Ответ, думаю, очевиден. Многие эксперты – авторы книг отмечали, что клиенты, которые обращались к ним после прочтения, были более осознанными. И работать с ними было проще и приятнее. Знаете почему?

Вы наверняка замечали такую штуку: когда читаешь историю, рассказ или книгу, так или иначе взаимодействуешь с автором, ведешь внутренний диалог – с чем-то соглашаешься, с чем-то нет. И пока читатель будет находиться в процессе чтения, автор будет вместе с ним. Если говорить языком маркетинга, автор многократно соприкоснется с читателем. А значит, станет для него немножечко своим. А если еще интересы и взгляды совпадут, то считайте, автору выпал сектор приза: лояльный клиент, которого не нужно уговаривать. Здорово же, как считаешь?

От причин я плавно перешла к преимуществам, которые дает эксперту книга. Тут стоит упомянуть такой процесс, как систематизация знаний.

Во время работы над рукописью автор раскладывает по полочкам все те знания и опыт, которыми обладает. Где-то есть заметки по теме, где-то написанные посты или записи видео. А что-то еще не сформировалось и только в виде общей массы сидит в голове. Выгружая это оттуда, автор освобождает место для новых инсайтов.

Анализируя имеющиеся книги по теме, собирая информацию из профессиональных источников, писатель углубляет свои знания. Он пропускает их через себя, для того чтобы сделать понятными читателю. Нередки случаи, когда эксперт после работы над книгой запускает курсы. Ведь материал для книги запросто может стать основой курса.

А еще книгу можно включить в воронку продаж. И тогда уже книга может стать дополнением к курсу. За счет доверия, которым проникается читатель, увеличивается вероятность покупки дорогих продуктов эксперта.

В конце концов, никто не мешает продавать книгу просто как продукт и зарабатывать на этом. Книга пишется один раз, а продается многократно. Но о способах монетизации поговорим подробнее в соответствующей главе.

Сегодня эксперт, специалист выдает тонны контента в социальных сетях, чаще всего ломая голову над тем, о чем же написать на этот раз. Но всякие умные ленты безбожно режут охваты, показывая посты только десятой части подписчиков. Остальные могут их и не увидеть. Обидно, не правда ли? Чтобы не терять потраченные на написание контента усилия, сделай из них книгу.

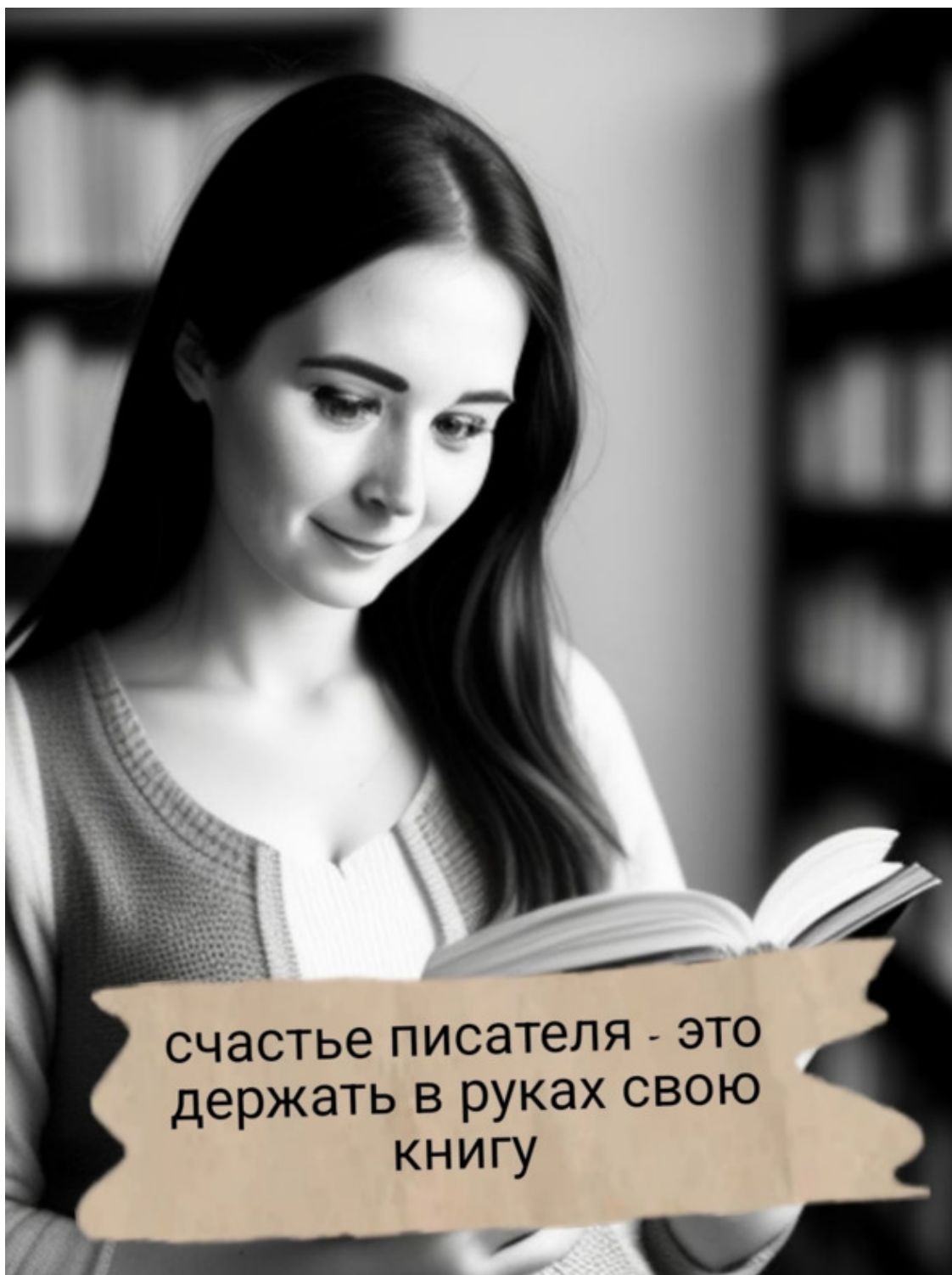
Надоело отвечать на одни и те же вопросы? Подготовь ответы и зафиксируй их в книге. Получится полезный подарок для подписчиков и клиентов. Wow-эффект гарантирован. Особенно, если книгу подпишет автор.

А если захочется порадовать партнеров и сотрудников, то и здесь книга пригодится. Ведь в ней можно выразить благодарность всем тем, кто помогал автору на пути к вершине. Как приветственная речь на Оскаре. Чувство сопричастности поможет сплотить команду и укрепить партнерские связи.

Нужно выйти на лидера мнений в своей нише? Книга – способ сделать это изящно. Просто попроси написать рецензию на твой труд.

И еще один довод в пользу своей книги – размещение книги на топовых интернет-площадках с высокой проходимостью, которые позволяют вывести имя и фамилию эксперта в топ поисковой выдачи. Биография автора, размещенная на таких площадках, станет визитной карточкой. У клиентов и подписчиков больше не будет возникать вопрос: «А ты кто вообще такой?» Эксперт получит дополнительный плюс к своему личному бренду.

Вот те преимущества, которые дает своя книга эксперту и специалисту. Надеюсь, я была достаточно убедительна, чтобы у тебя зачесались руки взяться за ручку или сесть за компьютер. А в следующей главе поговорим о том, почему одного желания мало.



Что такое писательское счастье? Я создала коллекцию иллюстраций. Собери свою.

Глава 2. Страхи и ограничивающие убеждения автора

Иногда нам не хватает вовремя сказанной подсказки, чтобы начать действовать. Какой-то маленький затык мешает воплотить шикарный замысел.

Желание написать книгу есть и даже большое. Но вот книги до сих пор нет. Кто-то вынашивает идею полгода, кто-то два, а кто-то и полжизни. Почему так происходит? Я приведу свои доводы, какие у меня сложились из работы с начинающими авторами и теми, кто приходил ко мне на консультацию.

Ну что ж. Одного желания мало. Нужны действия. Но какие? У эксперта, который только задумался о своей книге, просто нет понимания, куда двигаться? Последовательности действий нет. Оно и понятно, ведь не каждый день мы пишем книги. Этому нас никто не учил. Разве что в школе сочинение писать. На этом все. А для многих сочинения и изложения в школе вообще были мучением. Как итог, максимум, что сделает эксперт, – выстрадает рукопись. А куда с ней идти дальше, редко кто представляет.

Незнание, непонимание процесса становится ступором для дальнейших действий. Нейробиологи, кстати, объясняют этот процесс так:

Мозг человека имеет склонность к сохранению привычных паттернов мышления и поведения. Это связано с тем, что в процессе эволюции мозг развился как инструмент для выживания, и его главная задача – обеспечить защиту организма от угроз.

Новые ситуации, неизвестные задачи и нестандартные решения вызывают у мозга стрессовую реакцию, так как он не может опираться на привычный опыт и знания. Именно поэтому люди часто предпочитают оставаться в зоне комфорта и избегать изменений, даже положительных. Не любит наш мозг никаких перемен. Ему и так хорошо.

Другие исследования показывают, что мозг способен адаптироваться и менять свою структуру под воздействием новых знаний и опыта. Для этого необходимо регулярно выходить за рамки привычного и сталкиваться с новыми вызовами, тренировать мозг на поиск нестандартных решений и давать ему возможность развиваться.

Т. е. давать ему пищу для творчества и креативности, а еще указывать дорогу или задавать вектор направления, чтобы было меньше сопротивления. Именно поэтому мы так любим всякие подсказки: шаблоны, чек-листы, дорожные карты и наглядные материалы. Это «костыли» для серого вещества. На консультациях я даю дорожную карту «от идеи до публикации книги», в которой пошагово показываю путь, по которому может пойти автор, чтобы держать свою книгу в руках. Но консультации занимают около часа времени. Я физически не могу проводить их часто и в таком объеме, каком хотелось бы. Поэтому ты сейчас держишь в руках книгу, которая показывает и рассказывает этот самый путь.

Итак, считай, карта с последовательностью действий у тебя будет. Значит, можно быть уверенным, что ты напишешь и издашь книгу. Так? Если бы мы жили в идеальном мире, то да. Но...

К сожалению, и это не гарантия успеха бизнес-проекта под названием «своя книга». Есть у меня одна «вредная» черта: по прошествии времени я узнаю у тех, кто был на консультации, как обстоят дела с написанием книги. И что я вижу: только единицы, которые пустились в самостоятельное плавание, действительно доходят до конца и публикуют книгу.

Спрашиваю – почему? Не нашлось времени – самый частый ответ. А ведь человек мечтал написать книгу и вроде как был готов. Даже план действий получил и срок поставил. Но продолжает лелеять мечту, что когда-нибудь ее напишет. Не напишет! Потому что нужно организовать режим дня, чтобы вписать в жизненный ритм работу над книгой. А как это сделать, не понимает. Ведь и работу никто не отменял, и семья внимания требует. И в сутках всего 24 часа. Но тебе повезло. Дальше я дам пару – тройку рекомендаций на этот счет и поделюсь сервисами, которые помогут убыстрить процесс работы над книгой.

Дорогу осилит идущий. Не лежащий, не сидящий. А идущий. Шагать нужно к своей мечте, а не только думать о ней. Будешь писать – напишешь. И достаточно быстро. Есть у меня рекордсменка в этом плане – Галина Емельяненко. Написала рукопись «Контент-менеджер интернет-магазина» в закрытом клубе за месяц, хотя до этого даже с темой не могла определиться.

Думаешь, это все причины, которые не дают закончить начатое? Отнюдь. Писатель, подобно путнику, преодолевает препятствия на своем пути к желанной цели – книге. Вот он получил карту и благословение (а проще, мотивирующий пендель) и спланировал маршрут, вот даже приоровился писать в промежутках между делом. Но дорога длинная, идти сложно и конца пути не видно. И приходят к нашему автору-путнику сомнения. Говоря языком психологов, ограничивающие убеждения.

Я придумала им свои имена – Амогулия и Дакомуэтонадо, хотя чаще можно услышать определение «внутренний критик». Эти два коварных типа неприятной наружности начинают всячески приставать, уговаривая отказаться от столь шикарного замысла.

– Да разве ты Пушкин, Толстой, Чехов или кто-то еще из великих? Куда ты прешься со свиным рылом в калашный ряд? Бросай это ненужное занятие и займись лучше делом: денег вон пойдешь заработай или хозяйством займись, – принимается за дело Асмогулия.

– Да и вообще, кому твоя писанина нужна? Читать-то кто будет? Ну, подаришь там родным, а дальше? – вторит Дакомуэтонадо.

И путник скисает, как молоко в жару. Куда весь пыл делся, который был в самом начале? Потому что не знает, как общаться с данными типами, как с ними договариваться. А договориться можно.

Например, так, как сделал Дмитрий.

Он начал писать свою первую книгу. Но через пару недель к нему как раз пожаловали наши товарищи. Как только он сел за компьютер, они начали нашептывать ему, что его идеи глупые, что он не умеет писать и что его книга никогда не будет успешной.

Дима чувствовал себя ужасно и уже думал о том, чтобы бросить писать. Но вместо этого начал записывать все, что приходило в этот момент к нему в голову. А потом ана-

лизировал: действительно ли текст так плох, кому может быть интересна книга, чем ее можно дополнить, чтобы она была максимально полезной.

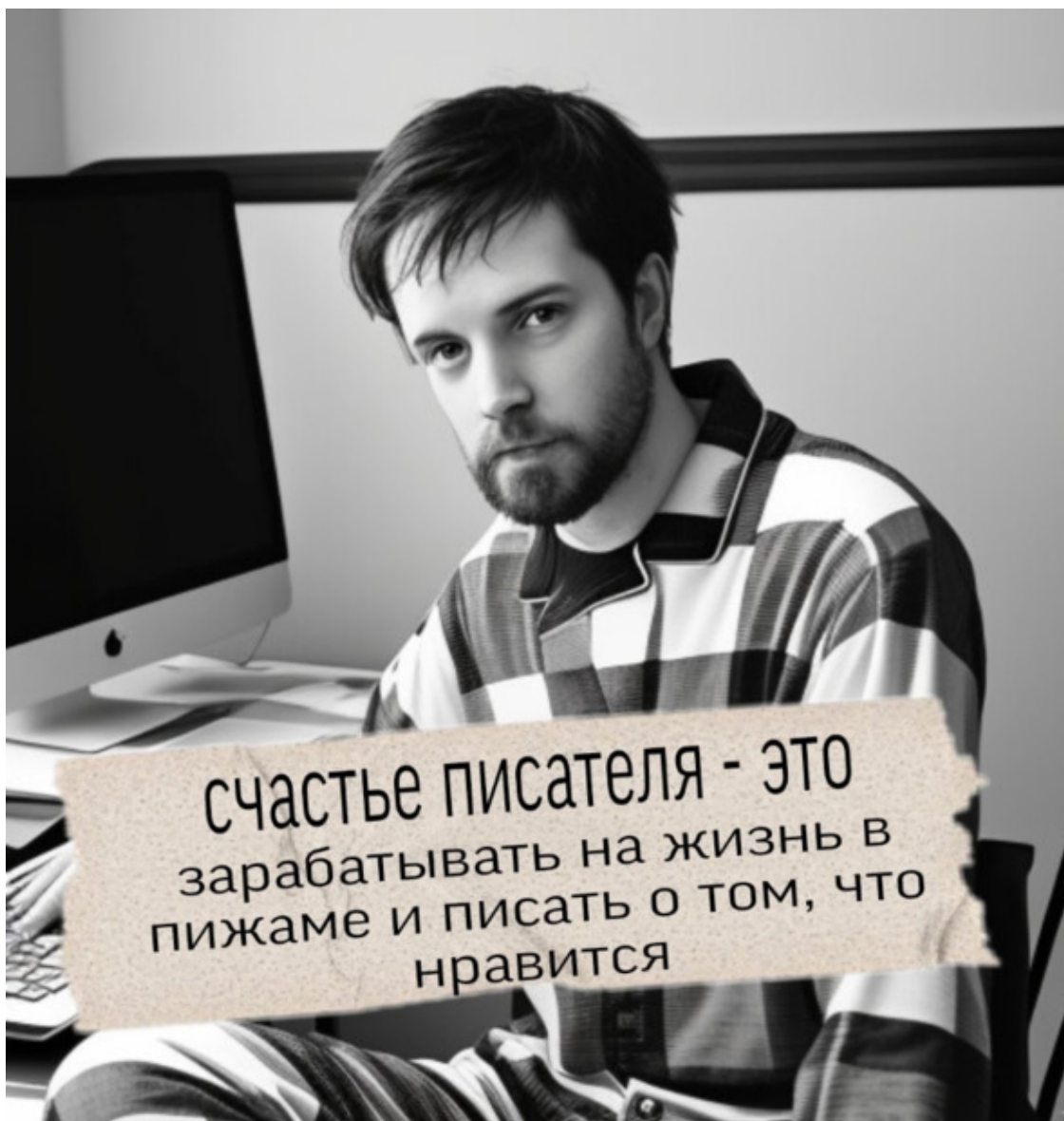
И тогда он понял, что большинство из того, что вещали ему Асмогулия и Дакомуэто-надо, было ложным. А еще осознал, что они не были его врагами, а скорее пытались защитить от возможных неудач. Дима продолжил работать над книгой, анализируя то, что не давало ему покоя, и внося улучшения в книгу, о которых сразу не подумал.

Так вместо противников он обрел союзников. И выпустил книгу.

А еще важно в такие моменты не оставаться одному, а искать поддерживающее окружение, Или хотя бы того, кто будет интересоваться процессом работы над книгой. Поэтому я частенько рекомендую авторам рассказывать окружающим о намерении написать книгу. Этакая помощь зала, которая реально дает толчок к продолжению работы.

По себе знаю, как для писателя важно, чтобы рядом был человек, который вовремя подсказал, как и что нужно предпринять, где-то пожурил, но в большинстве своем похвалил, ободрил и не дал свалиться в яму отчаяния. Этим, собственно, я и занимаюсь.

Авторы – люди творческие и крайне ранимые. Поэтому им так сложно воспринимать критику. Страх осуждения, непонимания – это еще один камень на пути к своей книге. «Я не хочу отправлять мой роман на рецензию, потому что боюсь, что его раскритикуют».



И зря, ведь рецензия от лидера мнения в экспертной нише – это способ присоединиться к его бренду. В случае положительной рецензии автор получает лояльную прогретую аудиторию, которая с большей долей вероятности приобретет книгу. Стоит ли идти на поводу у страха?

Есть еще один внутренний барьер, который имеется не у всех авторов. Но о нем я тоже упомяну. Если эксперт в книге планирует поделиться личной историей, связанной, например, с травмирующими событиями, то он переживает о том, чтобы его книга не вышла слишком откровенной, не задела реальных героев истории и не испортила репутацию. В таком случае я рекомендую издавать книгу под псевдонимом или изменить имена героев, перенести сюжет в другие условия и обстоятельства. Либо не публиковать книгу вовсе.

Да-да, звучит немного странно. Но не все книги должны быть опубликованы. Иногда для человека важно просто выгрузить все терзающие его моменты на бумагу, чтобы отпустить ситуацию. Это своего рода терапия. И тогда достаточно просто заказать печатный тираж для себя, чтобы насладиться заслуженной победой.

И пожалуй, последний тяжелый камень, не дающий иногда даже приступить к задуманному, – это убеждение «писать книгу сложно». Появляется оно не на пустом месте. Тут и окружение постаралось, и образование. Ведь раньше писателями становились избранные, единицы. И процесс был долгий, утомительный. А уж сколько порогов надо было обить в издательствах, чтобы опубликовать книгу.

Но сегодня ситуация поменялась. Появление соцсетей сократило дистанцию между автором и читателем, процесс публикации книги стал более легким, а постоянный постинг в соцсетях развил «привычку писать», т. е. выдавать контент регулярно. Кроме того сейчас появилось множество литературных школ, которые учат писать как художественные произведения, так и не художественную экспертную литературу.

Поэтому написать полноценную книгу под силу любому эксперту, который обладает знаниями и опытом в своей области.

Кстати, добавлю, что вот это самое убеждение играет на руку автору. Ведь и читатели воспринимают книгу как результат тяжелого умственного труда. Поэтому ценят и прислушиваются к автору, к его опыту и знаниям.

Со страхами разобрались. Предупрежден – значит вооружен. Я надеюсь, что у тебя хватит смелости идти дальше и ты не остановишься на достигнутом, ведь впереди ждут интересные открытия. А в следующей главе мы поговорим о том, можно ли написать и опубликовать книгу в одиночку или потребуется команда.

Глава 3. Один в поле не воин. Или воин?

Поговорим в этой главе о том, может ли автор справиться с публикацией книги в одиночку или ему нужна команда.

Здесь все будет зависеть от того, какими компетенциями обладает будущий писатель, а также от наличия у него свободного времени. Издать книгу самостоятельно возможно, но это потребует значительных усилий и знаний в области издательского дела. Автор должен будет самостоятельно заниматься редактированием, корректурой, дизайном обложки, версткой и продвижением книги на рынке и т. д.

Безусловно, сегодня можно воспользоваться специальными сервисами по проверке орфографии и пунктуации, а также фотостоками и программами на основании искусственного интеллекта, чтобы подобрать иллюстрации и сформировать обложку для книги. Но это все потребует значительных временных затрат. А с этим, как правило, у большинства экспертов проблемы.

Также немаловажный фактор в принятии решения, работать одному или собрать команду, – это получившийся на выходе результат. Насколько качественный продукт хочет увидеть эксперт. Для дебютной книги или книги не для продажи вполне допустимы некоторые огрехи. И здесь автор может справиться в одиночку.

Свой дебютный сборник стихотворений, который я выпустила через издательскую платформу, как раз так и делала. Для меня важно было просто пройти этот путь, поддержать в руках мою собственную книгу и подарить ее близким и друзьям. Цели заработать на своем творчестве я не ставила, поэтому искала самый бюджетный вариант.

Сделаю небольшое, но важное отступление про дебютную книгу. Большинство начинающих авторов мечтают сразу написать бестселлер. Вот прямо с первой книги. Хоп – и сразу в ТОП. Получить заветную плашку.

Кстати, что такое бестселлер? Это книга, которая лучше всех продается. В России до пандемии бестселлером считалась книга, которая продавалась в течение одного – двух месяцев в количестве двух тысяч экземпляров. Сейчас продаж меньше, и заветный статус получить можно за меньший объем.

Но первая книга на то и первая, чтобы стать некой отправной точкой в твое писательское будущее. Ни один автор не проснулся знаменитым после первой же написанной книги. Чтобы книга выстрелила, должно совпасть несколько факторов: сильный текст и яркий внешний вид, привлекающий внимание, + наличие аудитории + востребованная тема. И еще я бы добавила сюда толику удачи.

Поэтому рекомендую снизить градус завышенных ожиданий, чтобы не было разочарования в дальнейшем. Но это не означает, что дебютная книга будет плохой. Начинающему автору под силу сделать ее полезной, яркой и запоминающейся. Такой, которая будет продвигать личный бренд эксперта и за которую не придется краснеть.

В итоге, ответ на вопрос, нужна ли команда при публикации книги, зависит от целей и возможностей автора. Если главное – просто выпустить свою книгу и поделиться ею с близкими, то можно справиться и одному. Если же цель – получить высококачественный продукт и продвинуть его на рынке, то без команды не обойтись. Над книгой работают следующие специалисты.

Редактор и корректор

Редактор – специалист, который владеет законами логического мышления, знает издательские стандарты и нормы литературного языка, имеет хороший художественный вкус. Он помогает автору сделать книгу лучше.

Редактор устраняет погрешности в тексте (неряшливое форматирование, опечатки, фактические ошибки и т. п.), добивается четкости в изложении (устраняет запутанные синтаксические конструкции, неоправданные длинноты), следит за соразмерностью в построении абзацев, стремится к улучшению композиции, проверяет фактические данные и совершенствует язык и стиль.

Несколько рекомендаций по выбору редактора.

– *Редактор и автор должны работать в паре.* Очень важно, чтобы автор доверял редактору, а редактору подходил авторский стиль. Поэтому поиск редактора – как поиск своего врача: процесс не быстрый, но результат того стоит.

– *Ищи редактора, который работает с твоим жанром.* В каждом жанре есть свои особенности, которые могут потребовать специфических знаний и опыта. Например, детективы часто сосредоточены на раскрытии преступления и имеют более линейный сюжет, который строится вокруг главного героя-детектива. В то время как фантастика может содержать более сложные миростроительные элементы, необычные технологии и существ, а также множество персонажей и параллельных сюжетов. Поэтому редактор детективов вряд ли подойдет для редактуры фантастики. Он должен быть знаком с жанром и понимать, как работают элементы мира фантастики.

– *Отдавай предпочтение редактору с филологическим образованием,* так как в вузе преподают знания о языке, литературе, грамматике и стилистике. Такой специалист более начитан и хорошо знает нормы литературного языка.

– *Перед началом работы попроси отредактировать небольшой фрагмент текста.* Как я написала выше, очень важно найти своего редактора. Поэтому я сама практикую предварительную бесплатную редактуру текста до 2000 символов, чтобы и автор, и я поняли, что наше дальнейшее взаимодействие будет комфортным и продуктивным.

– *Обрати внимание на сроки редактуры.* Если обещают вычитать тест 100 страниц формата А4 за 2 дня, то стоит задуматься над качеством такой работы. Дело в том, что обычно редактор должен вычитывать текст не менее двух раз, чтобы убедиться в его качестве и отсутствии ошибок, а также проверить его на уникальность, правдивость, точность и достоверность информации. Официальных норм нет, но в среднем редактор может вычитывать от 5 до 20 страниц в день. Хотя может быть больше или меньше в зависимости от сложности текста.

– *Ищи специалиста, который умеет работать с длинными текстами.* Редактура короткого и длинного текста немного отличаются. Редактирование книги может потребовать более глубокого понимания структуры и логики текста, а также более тщательного контроля за соблюдением единого стиля и тона. Редактор, имеющий опыт работы с длинными текстами,

умеет лучше управлять временем и ресурсами, а также имеет более развитые навыки поиска и исправления ошибок.

Корректор исправляет орфографию и пунктуацию, убирает лишние строки, чтобы они правильно встали при верстке, и следит за отсутствием лишних пробелов в тексте.

Оба специалиста отвечают за то, чтобы знания и опыт эксперта, перенесенные на бумагу, воспринимались легко и чтение доставляло удовольствие.

Меня часто спрашивают, всегда ли стоит отдавать рукопись редактору и корректору? Мой ответ: «Да!» Автору сложно оценить текст самому и посмотреть на него со стороны. Поэтому, отдавая рукопись редактору и корректору, ты можешь быть уверен в том, что текст станет лучше: будет более читабельным и порадует будущих читателей.

Дизайнер обложки и иллюстратор

Обложка – одежда будущей книги. И как людей встречают по одежке, так книги выбирают по обложке. Она должна быть яркой и привлекать внимание среди множества других книг. Ну а хорошие иллюстрации позволяют сделать книгу более красочной и интересной. Они не только радуют взгляд, но и позволяют удержать внимание читателя. Такие книги охотнее покупают.

Поэтому дизайнер обложки и иллюстратор необходимые члены команды, которыми не стоит пренебрегать. Именно они отвечают за то, чтобы книгу захотелось взять в руки. Как правило, у экспертов, которые активно продвигаются в сети, уже есть свои дизайнеры. Они вполне могут справиться с поставленной задачей. Но если таких специалистов нет, то воспользуйся следующими рекомендациями по их поиску.

– *Исследуй различные платформы для поиска иллюстраторов*, такие как Behance, Dribbble, Illustrators.ru и другие. Одновременно с поиском подходящего иллюстратора можно подобрать референсы – примеры, которые натолкнут на идею будущей обложки или иллюстраций.

– *Размести пост в социальных сетях о поиске иллюстратора.*

– *Посмотри портфолио*, чтобы убедиться, что стиль иллюстратора соответствует твоим потребностям и желаниям.

– *Свяжись с несколькими иллюстраторами*, чтобы обсудить проект, задать вопросы и узнать об их опыте работы.

– *Если ты не уверен в выборе иллюстратора, попроси его выполнить тестовое задание* или прислать несколько эскизов, чтобы оценить его творческий подход.

Маркетолог и агент (или продюсер)

Эти два специалиста отвечают за публикацию и продвижение книги. Маркетолог – тот, кто будет продвигать книгу и привлекать новых читателей. Он должен быть опытным специалистом в области маркетинга и знать, как продвигать книги на различных платформах и в социальных сетях, а также уметь встраивать экспертную книгу в воронку продаж.

Литературный агент помогает автору найти издательство и договориться о контракте. Он должен иметь опыт работы в индустрии и знать, какие издательства могут заинтересоваться книгой автора, а также уметь отстаивать права автора.

По опыту скажу, что таких специалистов (особенно агентов) на российском литературном рынке крайне мало. Поэтому, если у вас в команде есть грамотный маркетолог, считай, тебе крупно повезло. Но даже в этом случае знаниями о том, где и как продвигать книгу, нужно обладать и самому автору. Никто не заинтересован в продажах больше, чем автор. Надеяться, что придет издатель и решит все проблемы с продвижением, наивно. Даже в издательствах сегодня львиную долю работы по продвижению отдают в руки автору. О том, как и где можно продвигаться автору, поговорим в конце книги.

Все перечисленные специалисты должны работать слаженно, чтобы книга вышла вовремя. При обращении в издательство автору не нужно будет ломать голову над поиском иллюстратора, корректора, редактора. Всю работу над книгой от рукописи до публикации берет на себя издательство. И это неплохо. Но здесь есть подводные камни, о которых расскажу в главе «Где издать книгу? Возможности современного автора».

А пока двигаемся дальше. И в следующей главе поговорим о приятном. О том, как можно монетизировать литературный труд.

Глава 4. Монетизация книги

Мы переходим, пожалуй, к самой интересной теме первой части книги. Поговорим о монетизации. Ведь книга не только инструмент для прокачки личного бренда. Она сама, как продукт, может продаваться и приносить прибыль. И об этом, кстати, редко кто из начинающих авторов задумывается, когда решается написать книгу.



Как ее продавать?

Сразу сниму розовые очки, если у тебя таковые имеются. Заработать миллионы исключительно на продаже книги можно, но получается это у единиц.

Необходимо вложить в раскрутку книги и автора силы, время и деньги. Кроме того, необходимо иметь качественный продукт, который будет интересен аудитории. Нужно следить за тенденциями на книжном рынке, писать на актуальные темы. Т. е. не о том, о чем нравится, а о том, что востребовано на рынке. При этом не стоит забывать, что книга должна быть в том числе полезной, а не только трендовой. Здесь как в институте с зачеткой: сначала автор рабо-

тает на узнаваемость, потом она работает на него. И одной книгой здесь не обойдешься. Нужна серия.

И все-таки возможность заработать на книге и при помощи нее есть у каждого эксперта и специалиста в своей области. И у автора non-fiction (нехудожественной литературы) по сравнению с литературным собратом художественного направления имеется ряд преимуществ.

Во-первых, у специалиста, который давно развивается в своей области, как правило, уже есть своя аудитория, которая может стать первыми читателями, комментаторами и покупателями дебютной книги.

Во-вторых, эксперты чаще всего знакомы с маркетингом, имеют представление о воронке продаж и понимают необходимость продвижения и рекламы продукта. Как правило, у них (особенно в инфобизнесе) есть свои команды: специалисты по рекламе, маркетологи, копирайтеры, дизайнеры. Т. е. им не приходится искать команду для подготовки книги.

В-третьих, такие эксперты чаще всего являются активными пользователями социальных сетей, ведут блоги и сообщества. А значит, и материал для дебютной книги найти гораздо проще.

В-четвертых, писать полезные книги проще. Автору не нужно продумывать сюжет и персонажей, только упаковать свой опыт и знания. Читатели такого жанра ценят книгу не за витиеватый слог, а за пользу, которую они могут почерпнуть из книги. Создать серию книг по актуальным темам в нише эксперта проще, чем придумать сюжет для серии художественной литературы.

Сегодня существует тенденция к постоянному саморазвитию и получению знаний. Это отражается и на продаже книг. По данным статистики в первой половине 2023 года 52% востребованных книг в рейтинге ТОП-50 составляет прикладная литература. Так что шансы получить дополнительный источник дохода у автора экспертной книги есть. А вот как выглядит монетизация книги и на чем можно заработать, ты сейчас и узнаешь.

Есть **прямая монетизация книг** – это заработок именно с их продажи.

Например, если издавать книгу в традиционном бумажном формате и обращаться в издательство для ее публикации и продвижения, то автор может получить или гонорар плюс комиссию с каждой проданной книги (роялти), или только роялти. Все зависит от условий издательства и договоренности с автором.

Если автор самостоятельно создает книгу, используя сервисы издательских платформ или заказывая тираж в типографии, и продает через социальные сети или на сайте, то все деньги за электронный вариант полностью достаются автору за электронный вариант книги. При продаже печатной книги автор зарабатывает на разнице стоимости между авторским и читательским экземпляром.

При публикации на маркетплейсах или в книжных интернет-магазинах автор получает процент с каждой проданной книги. Для аудиокниг, размещенных на музыкальных площадках, действует тот же принцип.

С прямой монетизацией книг, надеюсь, все понятно. Теперь поговорим о самом интересном – **косвенной монетизации**. Или о том, как с помощью книги увеличить продажи продуктов эксперта, поднять чек и прокачать личный бренд.

Подписка на контент. Автор может создать свой блог или сайт, на котором будет публиковать тексты из будущей книги или контент по теме книги и предлагать подписку за доступ к эксклюзивному контенту. Эксперт в таком случае получает доход от подписки. Это может быть донат или небольшая стоимость, которую подписчик будет вносить ежемесячно. Проще всего это сделать в сообществе ВКонтакте или в Телеграм. Есть также проект «Черновики» на платформе «Литрес: Самиздат», где книгу можно выкладывать по главам за подписку.

Автор может проводить **консультации** по тематике своей книги. И получать доход именно за них. У разных специалистов стоимость консультации разная. За одну и ту же услугу одни берут 500 рублей, а другие 15 000 рублей. Все зависит от самооценки и опыта эксперта. Поработав над книгой, уже не захочется довольствоваться минимальной планкой.

Для СМИ и организаторов конференций автор книги – желанный гость. Поэтому у него есть возможность **проводить лекции, вебинары, семинары по теме книги** за оплату. Участие в конференциях и лекционной деятельности вообще дает широкие перспективы автору: стать более узнаваемым, найти «теплых» и «горячих» клиентов на свои услуги, заработать на продаже книги, завести слушателей в воронку продаж.

Не секрет, что никто не любит продажу в лоб: вот это вот «купи сейчас, а то поздно будет». Сегодня бизнес клиентоориентированный, т. е. настроенный на потребности клиента. Поэтому те эксперты, которые решают проблемы клиента и нацелены на долгосрочное сотрудничество (а не заманивают на акции и скидки), получают доход больше. Клиенты готовы идти за ними и в огонь, и в воду. Даже при смене ниши и продукта. Как получить таких лояльных клиентов? Построить грамотную воронку продаж, которую, кстати, можно еще и автоматизировать.

Если для тебя словосочетание «воронка продаж» как лес дремучий, то рекомендую почитать книгу «Воронка продаж в соцсетях» моего автора Дмитрия Захарова – эксперта и наставника по автоворонкам, отца клубов по кулинарии и воронкам продаж. Там простым и понятным языком Дима дает азы построения работающей воронки продаж в соцсетях.

И вот в эту самую воронку легко встраивается **книга в качестве лид-магнита (бесплатного продукта в обмен на контакты) или трипваера (продукта с небольшой стоимостью, закрывающего одну маленькую боль клиента)**. Согласись, купить книгу за 500 рублей проще, чем тратить 10—15 тысяч на изучение большого курса. К тому же книга знакомит с личностью автора, его экспертностью (как визитка, только круче) и переводит клиента из потенциального в реального. Клиенту, который уже что-то купил, продать дорогую услугу проще.

Еще один способ получить доход с помощью книги – это **реклама и спонсорство**. Такой вариант монетизации подходит сильным экспертам с прокаченным личным брендом, лидерам мнений. В таком случае упоминание в книге человека или продукта – это нативная реклама. И своего рода социальный лифт для тех, кого упоминают. И за это готовы платить. Такой вид дохода сейчас очень распространен среди блогеров. И в киноиндустрии.

У киноиндустрии можно позаимствовать еще один вариант монетизации книги – **продажу сопутствующих товаров по мотивам книги**. Это могут быть ручки, блокноты, кружки, фигурки, мягкие игрушки и прочие атрибуты. Какой бум продаж игрушек был по мотивам книги «Гарри Поттер» или после выхода фильма «Чебурашка». Редко кто из экспертов задумывается о такого рода монетизации. Но возможность сделать брендированную продукцию по мотивам экспертной книги есть. Такая продукция не только принесет дополнительный доход, но и сработает на узнаваемость эксперта.

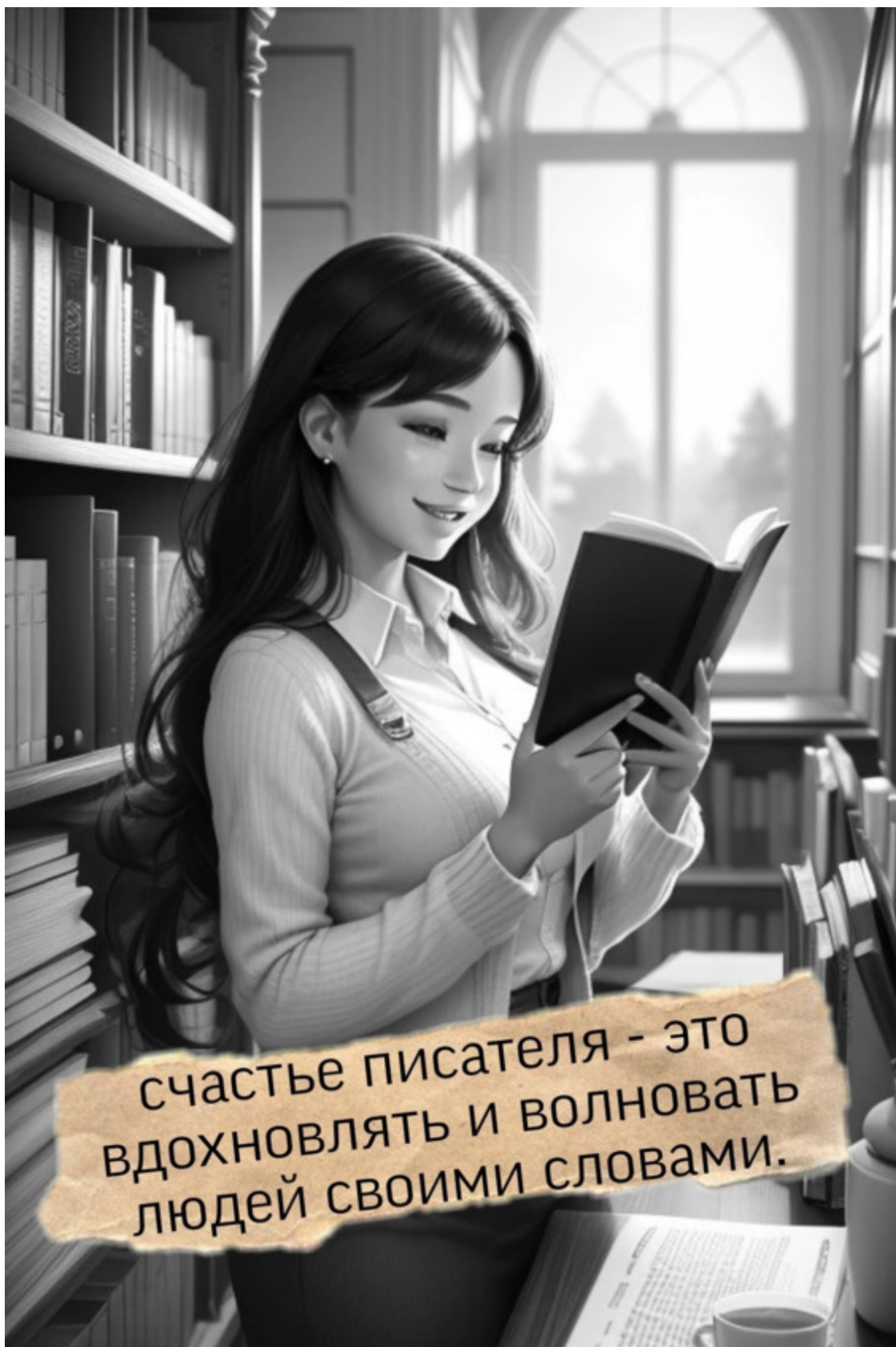
Можно также **разработать игру или приложение в дополнение к книге** и зарабатывать на них. Например, для книги-тренинга подойдет игра-симулятор или игра-тренажер, где полученные в книге знания читатели будут прокачивать с помощью игры. Книгу фитнес-тренера можно дополнить приложением, где пользователи смогут создавать свои собственные программы тренировок и отслеживать прогресс.

Вот такие основные способы прямой и косвенной монетизации книги сегодня имеются у авторов. В отличие от писателей прошлого, у современных авторов есть колоссальные возможности для получения дохода с помощью книги, включая возможность присутствовать на разных площадках, удовлетворяя разнообразный вкус читателей.

Но правда заключается в том, что, имея такие широкие возможности, большинство по-прежнему надеются на издательство, на дядю, который придет и займется продажами и продвижением автора и его книги. И лишь единицы берут дело в свои руки.

Кто-то рассчитывает на монетизацию книги, а для кого-то достаточно просто быть на литературной орбите. Оба варианта имеют место быть. К какой категории относишь себя ты? Какой бы вариант ты ни выбрал, ничего не случится без написанной книги. Не правда ли?

А вот о том, как ее написать, мы и поговорим в следующих частях книги.



Глава 5. Подготовка к написанию рукописи

Предыдущая часть книги была вводной. С этой главы ты начнешь плавное движение к своей книге. Впереди тебя ждет много интересного. Перед началом нового дела нужно основательно подготовиться, чтобы все прошло гладко и с удовольствием. Надеюсь, ты со мной согласен.

И для понимания, как в целом выглядит процесс написания экспертной книги, я подготовила «дорожную карту». Именно по ней я и поведу тебя.

Из каких этапов состоит путь от идеи до публикации книги?

Подготовительный этап.

Будущему автору нужно определиться с темой, жанром и типом книги; подумать, кто будет его читателем (для кого вообще он пишет); где и как он будет публиковать и продавать книги; сделать анализ похожих книг и подготовить план будущей рукописи.

Работа над рукописью.

Этап, когда автор собирает имеющиеся материалы, структурирует их или просто пишет с нуля. Здесь важны режимные моменты: найти время для творчества и не слиться, когда придут те самые два товарища Асмогулия и Дакомуэтонадо. Ну а после того, как закончен черновик, важно сделать саморедактуру и корректуру получившейся рукописи.

Публикация книги

В зависимости от того, каким путем пойдет автор, будет зависеть план дальнейших действий. Если книгу примет издательство, то все заботы о редактуре, корректуре, подборе обложки и иллюстраций, печатном тираже и продвижении берет на себя издательство. Если публиковать книгу через издательские платформы или в типографии, то позаботиться обо всем вышеперечисленном придется автору. Плюсы и минусы разных вариантов я дам в отдельной главе.

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.