

Как напечатать книгу бесплатно через издательство

Если вы хотите издать свою первую книгу бесплатно, необходимо выполнить два условия.

Уникальность темы

Вы должны доказать, что аналогов вашей теме в России пока немного.

Потому что за совсем уж уникальную книгу (например, «Разведение морских ежей в условиях Крайнего Севера») издательство вряд ли возьмется — ведь неизвестно, будет ли она продаваться.

Тема вашей книги должна быть не только уникальна, но и востребована. Если вы идете в магазин и не видите ни единого труда по своей теме, то, конечно, вы можете стать первопроходцем, но риск очень велик.

В таком случае лучше всего найти золотую середину — выбрать популярную тему, но рассмотреть лишь один ее аспект. Например, все пишут книги по продажам, а вы можете сконцентрироваться на более узкой теме — продажа услуг.

Вы должны соблюдать баланс — с одной стороны, не должно быть слишком много аналогичных книг, с другой стороны, должно уже что-то похожее продаваться.

План продаж

Вы должны доказать, что книга будет хорошо продаваться.

Так, например, в нашей базе в совокупности более 400 000 подписчиков. Как только книга выходит, мы делаем ее анонс, и весь первый тираж тут же раскупается. Плюс мы организуем семинары и конференции, на которых тоже рекламируем свои книги.

Если вы прорабатываете заранее оба эти фактора (уникальность темы и план продаж), то можете смело рассчитывать на то, что издательство выпустит вашу книгу за свой счет. Ваши шансы напечататься в издательстве также высоки, если вы раскрученный автор или у вас большая база подписчиков.

Для новичка единственный способ пробиться — это взять новую нишу либо преподнести под новым углом старую.

Еще одна ваша задача — определиться с целью книги. Четко сформулируйте, какие проблемы

помогает решить ваша книга. Их должно быть как минимум 10. Обозначьте техники, фишки, стратегии, которые можете предложить клиенту. Лучше, если их будет не менее 25.

Кроме того, в издательстве могут потребовать информацию о вашем потенциальном читателе при подаче заявки.

Образец заявки на издание вы найдете в приложении А.

Как найти издательство, которое примет рукопись?

Составьте список наиболее интересных вам издательств. Перечень всех российских издательств вы можете найти в «Википедии» (http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_российских_издательств).

Затем отправьте во все издательства из вашего списка стандартные запросы, и с очень большой долей вероятности кто-нибудь да ответит согласием.

Если же вам отвечают «нет», это лишь означает, что вы должны задать следующий вопрос: **«А что мне надо сделать, чтобы вы приняли мою рукопись?»**

Многие, отправив свою рукопись в какое-нибудь одно издательство и получив отказ, на этом останавливаются. Это позиция неудачников. Хотите результата — будьте готовы к отказам и возражениям.

Что отправлять в издательства?

На сайте издательства «Питер» www.piter.com вы можете скачать план-проспект книги. Можно заполнить его, а можно заполнить заявку на сайте интересующего вас издательства (к сожалению, раздел «Для авторов» есть не на всех из них) и отправить на указанный в разделе «Контакты» адрес электронной почты. Требования к описанию вашего проекта, как правило, стандартные: необходимо указать название книги и дать краткую аннотацию, сообщить сведения об авторе или авторах, выслать текст произведения или синопсис (краткое содержание) и первые три главы, а также предоставить свои контактные данные (телефон, адрес, e-mail).

Готовьтесь к придирам

Предупреждаем сразу: после того как вы выпустите свою книгу, на вас обрушится поток негатива.

Люди, которые считают себя компетентными в вашей области, обязательно станут критиковать содержание вашей книги. Просто игнорируйте этот поток грязи. Не пытайтесь ничего доказать.

Как только что-то становится популярным, это «что-то» тут же начинают критиковать. Как только вы начнете раскручивать свою книгу, народ будет писать, что это «полная фигня». Не переживайте, это нормально.

Всю обратную связь, которая к вам поступает, обязательно умножайте на количество денег, которое она приносит.

Если критик купил книгу и пишет, что она ему не понравилась, можете спросить его, что именно ему не понравилось и как это можно исправить.

Но если критик ничего не купил и пишет, что книга ему просто не нравится, можете даже рта не открывать.

Особенно много будет так называемых дотошных читателей, которые станут писать что-то вроде: «На с. 38 в третьей строке сверху лишняя запятая». Принимайте такие замечания — их легко можно будет исправить при печати следующего тиража. Такие придирки совершенно нормальны.

Когда я (Андрей Парабеллум) проводил свой первый флешмоб по написанию книги, то столкнулся с настоящей лавиной негативных комментариев... Чего мне только не писали: что книгу нужно «вынашивать» годами, что я даю западные технологии, которые не сработают в России... Наконец, что голос у меня не такой, как надо. Если бы я обращал внимание на подобные комментарии, то вряд ли когда-нибудь добился бы успеха.

Вас будут учить, как надо писать книги, те, кто за свою жизнь не написал ни страницы. Вас также будут учить и те, кто выпустил уже не одну книгу, однако большого успеха не добился. За счет критики чужих работ такие «эксперты», как правило, пытаются повысить самооценку.

Но самое интересное начнется, когда вы станете зарабатывать серьезные деньги. Вам начнут доказывать, что вы обманом наживаетесь на простых людях. Будьте к этому готовы.

Мы проходим через это каждый божий день. У нас шкура толстая, мы можем и больше выдержать. Но многие сдаются, когда начинает идти вал отрицательной обратной связи.

Так, один тренер-консультант как-то заявил, что ему надоели беспочвенные обвинения в его

адрес, и выложил копии чеков своих учеников. После этого на него обрушился такой шквал негатива, что забил все его фильтры.

Поэтому просто делайте свое дело, никому ничего не объясняя. Ваша реакция на критику должна быть очень простой: пожалейте тех, кто брызжет ядом в вашу сторону, и продолжайте работать. Это лучшее, что вы можете сделать.

Что делать с книгой дальше?

Часто люди выпускают книгу, закатывают празднование по этому поводу и ждут чудес. Кажется, что жизнь удалась! Но самые мудрые понимают, что написать и выпустить книгу — это только половина дела.

Книга — это альтернатива визитной карточке. Вместо того чтобы дать вашему потенциальному клиенту или партнеру визитку или брошюру, которые он сразу выкинет, дайте ему книгу. На то, чтобы прочитать ее, ему потребуется потратить от трех до двадцати часов. Вы никогда не добьетесь трехчасовой встречи с потенциальным клиентом! А уж двадцатичасовой — тем более!

А с помощью книги вполне реально достучаться до человека.

Можно ли заработать на книгах?

Если вы не супермегапопулярный автор, вряд ли вам удастся заработать много денег на продажах собственной книги. **Писать ради денег нет смысла.**

Допустим, издательство платит вам авторский гонорар в размере 5 % от оптовой стоимости товара. Первый тираж обычно составляет 2000 экземпляров. Примерная оптовая цена одной книги — 100 рублей.

$100 \text{ руб.} \times 5 \% = 5 \text{ руб.}$

$5 \text{ руб.} \times 2000 \text{ экз.} = 10\,000 \text{ руб.}$

Даже если у вас будет 10 % от оптовой цены, а стоимость книги будет 200 рублей, то вы сможете заработать 40 000 рублей. Но произойдет это не за день и даже не за месяц.

Так стоит ли тратить время и силы ради такой суммы? Наверное, нет. Поэтому нужно сосредоточиться на других преимуществах, которые дает выход вашей книги, — статус эксперта и увеличение потока потенциальных клиентов.

Представьте, что вы занимаетесь проектированием частных домов и пишете о том, как построить дом своей мечты. Для читателя вы по умолчанию являетесь экспертом. И если он