



darmowy ebook

Jak pisać ebooki - podstawy

Sprawdzona wiedza, dzięki której Ty też zaczniesz zarabiać na pisaniu ebooków

Paweł Sygnowski

Niniejszy **darmowy** ebook to wstęp do pełnej wersji pod tytułem:

[„Jak pisać ebooki”](#)

Aby przeczytać informacje o pełnej wersji, [kliknij tutaj](#).

Darmowa publikacja dostarczona przez

[PROSPERITY](#)

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](#).

© Copyright for Polish edition by ZloteMysli.pl

Data: 01.06.2005

Tytuł: „Jak pisać ebooki - podstawy”

Autor: Paweł Sygnowski

Projekt okładki: Marzena Osuchowicz

Korekta techniczna i skład: Mateusz Chłodnicki

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](#).

Internetowe Wydawnictwo Złote Myśli

Złote Myśli s.c.

ul. Plebiscytowa 1

44-100 Gliwice

WWW: www.ZloteMysli.pl

EMAIL: kontakt@zlotemysli.pl

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

WSTĘP 4

EBOOK – CO TO TAKIEGO? 5

KRÓTKA HISTORIA EBOOKÓW 8

DLACZEGO WARTO INWESTOWAĆ W EBOOKI? 9

JAK WYDAĆ WŁASNEGO EBOOKA? 11

JAK NAPISAĆ EBOOKA? 14

- DLACZEGO CHCESZ NAPISAĆ WŁASNEGO EBOOKA? 15
- POKONAJ SWOJE OBIEKCJE. 17
- O CZYM CHCESZ NAPISAĆ WŁASNEGO EBOOKA? 18
- CZY ISTNIEJĄ LUDZIE ZAINTERESOWANI TYM TEMATEM? 20
- CZY LUDZIE BĘDĄ SKŁONNI ZAPŁAĆ ZA MOJEGO EBOOKA? 23
- JAK BĘDZIESZ TWORZYŁ EBOOKA? 23
- JAK WYDAĆ EBOOKA? 24
- JAK NAPISAĆ LIST PROMUJĄCY EBOOKA? 25
- PLAN – CZYLI JAK W 7 DNI NAPISAĆ WŁASNEGO EBOOKA. 26
 - 1 dzień. 26
 - 2 dzień. 28
 - 3 dzień. 29
 - 4 i 5 dzień. 31
 - 6 i 7 dzień. 31

ZAKOŃCZENIE 33

WSTĘP

W tej krótkiej publikacji odkryję przed tobą podstawowe [a więc najważniejsze] sekrety pisania i zarabiania na ebookach, czyli produktach na miarę XXI wieku – szturmem zdobywających 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, swoje doświadczenie zawodowe – zamienić w stały, regularny dochód pasywny.

W tym celu nie potrzebujesz wcale znać się dokładnie na komputerach, programowaniu, tworzeniu stron internetowych itp. rzeczach. Ja nie mam o tym zielonego pojęcia, ale to wcale nie przeszkadza mi zarabiać na ebookach. Dlaczego? Bo jedyne czego Ci potrzeba, żeby stworzyć wartościowego 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 tkwi gdzieś tam między twoim hobby, a tym czym zajmujesz się zawodowo. To musi być coś na czym znasz się bardzo dobrze. Następnie: musisz znaleźć jakiś problem w zakresie tej dziedziny, z której jesteś dobry i napisać poradnik na temat sposobów rozwiązania tego problemu. Nie potrzeba wielkich umiejętności pisarskich, żeby to zrobić. Wystarczy jeśli napiszesz taki poradnik w takim tonie, jakbyś wyjaśniał to swojemu dobremu kumplowi przy kuflu piwa.

Jak widzisz, to wszystko brzmi bardzo prosto i łatwo, więc dlaczego by nie spróbować tego zrobić? Napisać i zacząć sprzedawać własnego ebooka? Ten rynek w Polsce, jest mało konkurencyjny. Zaledwie garstka osób osiąga dochody liczone w tysiącach złotych na sprzedaży ebooków. To i bardzo małe koszty tej działalności sprawiają, że nie istnieją w

praktyce większe bariery wejścia i zaistnienia na tym rynku w polskim Internecie. Istnieje cała masa przeróżnych, nie wykorzystanych tematów na ebooki. To wszystko sprowadza się do bardzo dużych możliwości zarobkowych, gdzie można swoje hobby, doświadczenie i umiejętności zawodowe zamienić w duże – bynajmniej nie wirtualne – pieniądze. Co ciekawe – te dochody są w praktyce nie ograniczone. Już w tym momencie mamy przykłady, że tak w istocie jest. Już wspomniałem o garstce autorów, którym dochody ze sprzedaży ebooków liczą się już w tysiącach złotych. Dodajmy do tego osoby, które zajmują się wyłącznie sprzedawaniem ebooków autorstwa kogoś innego za wynagrodzeniem prowizyjnym oraz przykłady wydawnictw internetowych wydających tylko ebooki, których sprzedaż liczona jest w tysiącach sprzedanych egzemplarzy oraz kilkudziesięcioma tysiącami złotych zysku uzyskanych z tej sprzedaży. Myślę, że to da Ci wystarczająco dużo do myślenia.

Jedyną co Ciebie ogranicza i powstrzymuje, to brak informacji co konkretnie robić, żeby swoje hobby zamienić w zyskownego ebooka.

Tą wiedzę uzyskasz [a raczej jej prawdziwy przedsmak] po lekturze tej publikacji. A więc – nie zwlekaj i zabierz się do lektury!.

EBOOK – CO TO TAKIEGO?

Ebook [electronic book] – 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 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, 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 [np. księgarń] – kosztów nie rozerwalnie związanych z tradycyjnymi książkami. Kupując ebooka płacisz tylko za wiedzę w nim zawartą.
- 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 siedząc przed komputerem.
- płatność. Zapłacić za ebooka, to nic prostszego. Masz wiele możliwości począwszy od przelewu na konto autora / wydawnictwa w banku, poprzez skorzystanie z internetowych serwisów transakcyjnym [jak np. Allpay - <http://www.allpay.pl/>; czy Pay4U - <http://www.payu.pl/>], a skończywszy na tradycyjnym „zatrudnieniu” poczty i odebrania ebooka na dyskietce, lub płycie CD – wysłanej do Ciebie za zaliczeniem pocztowym [pobranem].
- kopia. Z tradycyjną książką, jest problem w robieniu notatek na marginesach, podkreślaniami – słowem prawdziwego korzystania z zawartej tam wiedzy. Wiadomo, że książka kosztuje i nie można jej niszczyć swoimi bazgrołami. Z ebookiem nie ma takiego problemu. Wystarczy wydrukować interesujące Cię fragmenty lub całego ebooka [na pewno koszt druku wyniesie Cię mniej, niż najtańsza książka w księgarni]

i gotowe. Możesz nanosić własne notatki, smarować, robisz dopiski – słowem bazgrolić 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 półkach. Z ebookami możesz się przestać martwić o pękanie półek pod ciężarem swoich książek. Jedyne miejsce, jakie zajmą ebooki, to miejsce na twardym dysku w twoim komputerze, którego na pewno masz dosyć, żeby zgromadzić całą bibliotekę z ebooków i zupełnie tego nie odczuć.
- interaktywność. Oprócz suchego tekstu, ze schematami, rysunkami, zdjęciami, tabelami itp. w ebooku znajdziesz także interaktywne elementy, dzięki którym będziesz mógł dokładniej zapoznać się z omawianym tematem. Nie trzeba 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, a w ebooku możesz w dowolny sposób go sformatować. To ważna rzecz dla osób niedowidzących lub starszych.
- ekologia. Ebook nie wywiera negatywnego wpływu na środowisko oraz oszczędza twój czas i nerwy, które w przeciwnym razie musiałbyś strawić na szperanie lub szukanie „papierków”.

Informacje, co z tych wyjątkowych cech ebooków - wynika dla Ciebie, jako autora ebooków oraz jak je wykorzystać w praktyce - znajdziesz w pełnej wersji ebooka.

<http://ebooki.zlotemysli.pl/>

KRÓTKA HISTORIA EBOOKÓW

W początkowym okresie istnienia Internetu – ebooki były traktowane, jako gratis, darmowy dodatek stanowiący sposób na uatrakcyjnienie strony www. I to wszystko. Nikt nie traktował ich, jako towaru, na którego sprzedaży można zarobić. Uważano, że jest to po prostu niemożliwe.

W latach dziewięćdziesiątych pisarz Stephen King – znany autor horrorów wydawanych w sposób tradycyjny – podjął się ciekawego projektu. Otóż opublikował pierwszy rozdział swojej nowej książki na stronach internetowych z informacją, że jeśli dostateczna liczba osób zapłaci za możliwość jego przeczytania, to podejmie się pisanie kolejnego rozdziału. Skończyło się na tym, że ponad 400 000 osób zapłaciło pisarzowi za to, żeby pisał i publikował kolejne rozdziały swojej nowej książki. To dało pisarzowi ponad milion dolarów zysku.

To wydarzenie zapoczątkowało nowy rozdział w historii ebooków. Nagle przekonano się, że ebook, to najwykleszy towar na świecie, na którym można równie dobrze zarabiać, jak na czymś innym. I zaczęło się.

Dzisiaj sytuacja, jest taka, że na zachodzie, a głównie w USA, mamy prawdziwy wysyp ebooków na przeróżne tematy. Ebooki uczyniły 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 wystarcza już na naprawdę godne życie i to w USA.

Jak za to wygląda sytuacja w Polsce? Ebooki są obecne i zauważalne także u nas, ale to niebo i ziemia w porównaniu do USA. Wyłączając małałatów sprzedający ebooki za 1, czy 2

PLN poprzez serwisy aukcyjne, w Polsce, jest bardzo mało osób, które zarabiają jakieś konkretne pieniądze na ebookach [powiedzmy kilkaset złotych miesięcznie], a jeszcze mniej takich, którzy żyją wyłącznie z 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, że mało konkurencyjny. Nie ma jakiś wielkich barier wejścia na rynek. To stwarza zupełnie nowe, unikalne i oryginalne możliwości.

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.

<http://ebooki.zlotemysli.pl/>

DLACZEGO WARTO INWESTOWAĆ W EBOOKI?

To, dzięki czemu ebooki mają świetlaną przyszłość przed sobą, to 5 cech:

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

Ebooka możesz kupić o dowolnej porze z dowolnego miejsca na świecie. Jedyne, co potrzebujesz, to dostęp do Internetu. Zaraz po dokonaniu zakupu możesz za niego zapłacić, czy to kartą kredytową, czy choćby za pomocą tradycyjnego przelewu, czy za pośrednictwem serwisów obsługujących transakcje internetowe, czy innymi przewidzianymi przez autora

ebooka metodami. Najważniejsze, że masz wybór i że dzięki temu za jednym posiedzeniem załatwisz wszystko, co trzeba i po chwili możesz cieszyć się swoim ebookiem. Bez stania w kolejkach, bez wyczekiwania, nerwów i stresu.

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 i wyłącznie o tym, na czym się zna.

Sposób dystrybucji ebooków wynika z metod ich publikacji [o których szczegółowo dalej] i sprowadza się do sprzedawania poprzez:

- strony www
- internetowe serwisy aukcyjne
- ogłoszenia prasowe i/lub internetowe [tj. reklamy w newsletterach, ezinach]

Wszystko to są metody łatwo dostępne i niskonakładowe. Ponadto w odniesieniu do ebooków nie istnieją takie koszty, jak: magazynowanie, transport, druk [druk ebooka, może stanowić jedynie dodatkową opcję] – koszty, które są nieodłączne dla branży księgarskiej. To właśnie powoduje, że podczas, gdy autor tradycyjnej książki zarabia od 5 do 10% procent [to już musi być bardzo uznanym autorem, żeby tyle dostać – tzw. autor na dorobku] na jednym sprzedanym egzemplarzu, to w przypadku ebooków ma kilkakrotnie większy zysk i to przy najgorszym układzie.

Żeby lepiej uświadomić sobie różnicę, przeprowadźmy kilka obliczeń na konkretnym, acz 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. 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 siebie. Zdecydowana większość, to zwykła strata pieniędzy dla wydawnictwa i czasu dla autora]. Twój zarobek, to 1500 PLN. Załóżmy teraz, że zamiast wydawać książkę postanowiłeś samodzielnie wydać ebooka o tych stokrotkach. Cena ebooka ustalasz także na poziomie 30 PLN. Twój czysty zysk na jednym sprzedanym ebooku, to 50% [nie jest to jakoś strasznie wygórowany procent, o czym przekonasz się z dalszej lektury]. 1000 sprzedanych ebooków, daje Ci zysk w wysokości: 15000 PLN, czyli 10 – krotny większy. To daje, do myślenia, prawda?

Kolejnym niezmiernie ważnym elementem, jest łatwość tworzenia ebooków. Nie potrzeba żadnych umiejętności pisarskich. Wystarczy, jeśli potrafisz wytłumaczyć jakies zagadnienie kumplowi przy kuflu piwa. Jeśli potrafisz [a kto nie potrafi?!], to potrafisz także napisać ebooka. Pamiętaj, że tutaj nikt nie wymaga cudów. Piszesz o czymś na czym się bardzo dobrze znasz w prostym edytorze tekstowym i to wszystko.

W dalszej części tego poradnika znajdziesz m.in. formułę oraz konkretny plan na napisanie własnego ebooka. Jeśli miałbyś zapamiętać tylko jedną rzecz z tego poradnika, to radziłbym zapamiętać sobie tą formułę i ten plan, gdyż tylko dzięki znajomości tych dwóch rzeczy będziesz mógł zaliczyć się do elity i unikniesz najprostszych i najpopularniejszych błędów popełnianych przez nowicjuszy w świecie ebooków.

<http://ebooki.zlotemysli.pl/>

JAK WYDAĆ WŁASNEGO EBOOKA?

Aktualne w Polsce dostępne są dwie opcje. Albo wydajesz samodzielnie, albo robisz to za pośrednictwem wydawnictwa internetowego.

W pierwszym przypadku, jesteś szefem samego siebie i Ty o wszystkim decydujesz. Stwarza to bardzo prosty układ, iż cały dochód ze sprzedaży pomniejszony o koszty, stanowi

twój zysk, z którym już z nikim się nie dzielisz. Wystarczy Ci komputer z niezbędnym oprogramowaniem [czyli edytor tekstu do pisania, przeglądarka internetowa i program pocztowy] oraz telefon [badania wskazują, że ludzie chętniej kupują przez Internet tam, gdzie jest możliwość porozmawiania z żywym człowiekiem przez telefon, a nie tylko bezosobowy kontakt mailowy] i to wszystko. Dzięki temu koszty działalności są bardzo niskie, co skutkuje zyskami rzędu kilkunastu, kilkudziesięciu, a nawet kilkuset procent. Wystarczy, to porównać z tym, co oferują tradycyjne wydawnictwa, lokaty bankowe, czy giełdowe zyski, żeby przekonać się o wyjątkowości tej oferty.

Podstawowym problemem i wadą tego sposobu, jest fakt, że aby móc legalnie wydawać i sprzedawać własne ebooki należy prowadzić własną działalność gospodarczą. Stwarza to konieczność prowadzenia księgowości, opłacania składek do ZUS`u oraz rozliczania się z zysków z urzędem skarbowym. Nie jest, to przyjemne, czy miłe, ale absolutnie konieczne.

Jeśli z kolei, nie chcesz się „bawić” w prowadzenie własnej działalności i chcesz mieć święty spokój, to jedyną alternatywą dla Ciebie, jest wydanie ebooka poprzez wydawnictwo internetowe. W Polsce taką możliwość stwarza m.in. serwis „Złote Myśli” [<http://www.zlotemysli.pl/>]. W tym wypadku wszelkie sprawy prawnie – księgowe należą do wydawnictwa, więc możesz o nich spokojnie zapomnieć. Ale coś, za coś. Przede wszystkim zyski wypracowane przez twojego ebooka, nie będą należeć w całości do Ciebie. Swoją cześć zawsze pobierze wydawnictwo. W przypadku Złotych Myśli – wydawnictwo zabiera 25% z dochodów ze sprzedaży dla siebie, 25% jest dla autora, a pozostałe 50% jest przeznaczone na wynagrodzenia dla programu partnerskiego, czyli partnerów – osób współpracujących z wydawnictwem z zakresie prowizyjnej sprzedaży ebooków wydawnictwa. Jeśli autor ebooka sprzeda swojego ebooka, jako partner wydawnictwa, to 75% ceny ebooka będzie, jego zyskiem. W przeciwnym razie zawsze dostanie 25%.

Ponadto: trzeba pamiętać, że wydawnictwa [mowa teraz o wydawnictwach w ogóle]

mają swoje własne odrębne wymagania, do których każdy autor musi się zastosować. A więc przede wszystkim: takie wydawnictwa nie wydają wszystkiego, jak leci, tylko dokonują selekcji. Np. Złote Myśli nie zajmują się wydawaniem beletrystyki. Są wydawnictwa, które wydają ebooki tylko z jednej określonej dziedziny itp.

Porównując oba sposoby wydawania własnego ebooka, trzeba pamiętać, że współpraca z wydawnictwem daje niezmiernie korzyści. Przede wszystkim, jest to program partnerski, czyli sieć sprzedawców, którzy faktycznie sprzedają twojego ebooka. Ty go tylko piszesz, wydawnictwo wydaje, a partnerzy sprzedają. Ponadto: twój ebook będzie umieszczony w już znanej i mającej swoją renomę witrynie internetowej do której zagląda zdecydowanie więcej osób, niż na twoją nowo powstałą stronę. To są cechy z którymi należy się liczyć. Jako własny wydawca wszystko musisz zrobić sam: napisać, wydać i sprzedać ebooka. Jeśli jesteś początkującym, to warto najpierw wydać ebooka poprzez wydawnictwo internetowe, zarabiać i jednocześnie uczyć się w kierunku zostania własnym wydawcą. Taki skok od razu na głęboką wodę zbyt często kończy się zatonięciem, ale tu już decyzja należy do Ciebie.

UWAGA !!!

Z tego króciutkiego wprowadzenia w świat ebooków można wywnioskować, że nic prostszego nad to, żeby siąść przy komputerze, napisać „coś”, sprzedać i gotowe. Racja – tak może się wydawać, ale ani tak nie jest, ani tak nigdy nie było i nie będzie. W rzeczywistości pisanie „czegoś”, to najprostsza i najkrótsza droga do klęski. Dlaczego? Dlatego, że pisanie bez wcześniejszego upewnienie się, że istnieją ludzie, którzy są zainteresowani tym tematem, o którym piszesz i którzy będą gotowi zapłacić za udzielenie informacji na ten temat, prowadzi prawie zawsze do tego, że okazuje się, że takich ludzi brak, albo jest ich bardzo, bardzo mało.

Musisz sobie uświadomić, że prawdopodobnie tylko Ciebie i twoich znajomych

zainteresuje ebook o twoich wakacyjnych przygodach. Mnie np. to nie będzie kompletnie interesować.

Pamiętaj, że tworzenie ebooków, to zajęcie, jak każde inne, a jeśli chcę się osiągnąć jakiś wymierny sukces, to przede wszystkim należy podejść do sprawy z głową i profesjonalnie. To uratuje Cię przed zmarnowaniem czasu na pisanie czegoś, czego nikt nie kupi, ani się nie zainteresuje.

Z tego względu poniżej znajdziesz ekspresowy poradnik dla twórców ebooka, gdzie znajdziesz najprostszy plan, którego przestrzeganie zaprowadzi Cię do sukcesu. Pamiętaj, że pomijając planowanie – planujesz swoje niepowodzenie. Im bardziej konkretniejszy plan, tym lepiej.

Poniżej znajdziesz samą esencję tego poradnika i najważniejszą jego część.

Czytaj uważnie!

JAK NAPISAĆ EBOOKA?

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

- dlaczego chcę napisać ebooka? Po co?
- pokonaj swoje obiekcje. Czyli dlaczego Ty także możesz napisać własnego ebooka?
- o czym chcę napisać ebooka? Jaka tematyka? Czy istnieją ludzie zainteresowani tym tematem? Jakie mają problemy? Czego nie wiedzą, nie umieją? Co chcieliby zmienić?
- czy Ci ludzi będą skłonni zapłacić za mojego ebooka?
- w jaki sposób będziesz pisał ebooka?
- w jaki sposób go wydasz?
- najpierw – piszesz list promujący ebooka.

- teraz [dopiero!] zaczynasz pisać ebooka.

Jeśli zdecydujesz się na samodzielne wydanie ebooka, to musisz sobie jeszcze dopisać do planu takie punkty, jak:

- założenie działalności [skompletowanie wszystkich „papierków” może potrwać kilka tygodni]
- przygotowanie marketingowe całego przedsięwzięcia [co, komu, jak i gdzie będziesz sprzedawał?]
- wykupienie domeny pod twoją stroną internetową na której będziesz sprzedawał ebooki
- techniczne przygotowanie strony www na której będziesz sprzedawać ebooka
- przygotowanie wszystkich mechanizmów związanych z przyjmowaniem płatności, wysyłaniem ebooka, odpowiadaniem na pytania klientów
- zadbanie o oprawę ebooka [musisz go sam wydać, przygotować okładkę, przeprowadzić edycję treści]

Szczegółowe informacje na temat wszystkich rzeczy i spraw, o które musisz zadbać samodzielnie wydając ebooka, a które nie dotyczą osób wydających poprzez wydawnictwa internetowe – znajdziesz w pełnej wersji ebooka.

<http://ebooki.zlotemysli.pl/>

Omówmy teraz poszczególne kroki:

- **Dlaczego chcesz napisać własnego ebooka?**

Nie na darmo psychologowie przywiązują tak wielką wagę do słowa „dlaczego?”. Od odpowiedzi na to pytanie wszystko się zaczyna i faktycznie wszystko się do tego sprowadza.

Dlaczego chcesz napisać własnego ebooka? Po co? Co chcesz dzięki temu osiągnąć? Co chcesz dzięki temu zmienić? Pomyśl – zastanów się i nie śpiesz się. Uświadomienie sobie przyczyn, jest najważniejsze. Jeśli nie będziesz wiedział dlaczego coś robisz, to jak tylko pojawią się poważne trudności [a tego możesz być pewny, że się pojawiają], to będzie Ci łatwo zrezygnować. Za to z kolei, jeśli będziesz miał pełną świadomość, po co to robisz, co chcesz dzięki temu osiągnąć, to będzie Ci łatwiej przejść przez wszelkie koleiny losu i nie zrezygnować.

Tak, że czy chcesz zarobić na sprzedaży własnego ebooka tyle, żeby kupić sobie nowy telefon, nowy samochód, czy wyjechać na egzotyczne wakacje – to nie istotne. Wszystko to, możesz mieć, ważne tylko, żebyś konkretnie wiedział, co chcesz.

Jeśli to ma być ten nowy telefon, to jaki konkretnie model, jaki kolor, z jakim osprzętem. Policz wszystko dokładnie: ile trzeba będzie za niego zapłacić. Jak tylko, to będziesz wiedział, to zacznij sobie wyobrażać, że twój ebook, jest w sprzedaży, że ludzie zaczynają się o niego bić, 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 codziennie i tym samym motywować się do roboty, żeby napisać takiego ebooka, który Ci to da.

To co opisałem powyżej, to tzw. technika wizualizacji. Bardzo pomocna i skuteczna w osiąganiu własnych celów i zamierzeń.

Chociaż być może na to nie wygląda, 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. Więc nie pomijaj i nie zapominaj o tym punkcie.

- **Pokonaj swoje obiekcje.**

Czyli dlaczego Ty także możesz napisać własnego ebooka?

Poniżej znajdziesz trzy najtrudniejsze do pokonania obiekcje, które mogą skutecznie powstrzymać Cię przed napisaniem własnego ebooka. Dlatego ważne jest aby zrobić z nimi porządek już na samym początku, tak żeby nie przeszkadzały Ci w pisaniu.

- „Ja nie potrafię pisać” – jest to najpopularniejsza obiekcja. Na pierwszy rzut oka może się wydawać, że autor ebooka, to taki nowoczesny pisarz. Przystojny, czytany erudyta, która czaruje i zadziwia swoją wiedzą czytelników. Tymczasem – nic bardziej błędnego. Nikt od ciebie nie wymaga erudycji i bycia specjalistą w kilkunastu dziedzinach.

Wystarczy, że znajdziesz jedną dziedzinę życia, w której jesteś lepszy co najmniej od 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. I ty im właśnie możesz pomóc swoim ebookiem. Potrzebujesz tylko umieć wyjaśnić coś drugiej osobie, w taki sam sposób, jakbyś siedział z nim przy kuflu piwa i opowiadał na jakiś temat. Tak, że pełen relaks. Pamiętaj, że pisanie ebooka oznacza wyjaśnienie komuś czegoś w taki sposób dzięki któremu ta osoba czuje się komfortowo i to właśnie pozwala jej zrozumieć i wykorzystać przekazywane informacje.

- „Ja nie mam nic ciekawego do powiedzenia/napisania” – tej obiekcji nie pokonasz dopóki nie znajdziesz innych osób interesujących się tym samym tematem, co TY. Jak już to zrobisz, to będziesz miał namacalny dowód na to, że nie jesteś ten „ostatni, naiwny”.

Zastanów się dlaczego ludzie robią coś [cokolwiek] z tobą? Ponieważ potrafisz spełnić ich

potrzeby i związane z tym oczekiwania. Ludzie przychodzą do ciebie po odpowiedzi w kwestii swojego domu, komputera, podatków itd. - czymkolwiek się zajmujesz. Ludzie mają problemy, a te problemy rodzą w nich pytania, na które muszą poznać odpowiedzi. Pomyśl, że np. jako księgowy możesz napisać ebooka na temat sposobów oszczędzania pieniędzy na podatkach; kucharz może napisać ebooka nt. sekretnych przepisów kulinarnych itd.

Jedno, jest pewne, coś jest w twojej pracy, biznesie, czy hobby takiego, co może zostać zmienione w ebooka, który ludzie będą kupować.

- „Nikt ode mnie nic nie kupi” – wystarczy, że poznasz 10 powodów dla których ludzie kupują cokolwiek, a zwłaszcza produkty czysto informacyjne [czyli takie, jak ebooki] i wykorzystasz tą wiedzę w praktyce, żeby ta obiekcja straciła rację bytu.

O powodach dla których ludzie dokonują zakupów oraz jak wykorzystać tą wiedzę przy pisaniu ebooka – o tym dokładnie w pełnej wersji ebooka.

<http://ebooki.zlotemysli.pl/>

- **O czym chcesz napisać własnego ebooka?**

Żeby szybko i dobrze napisać wartościowego ebooka – najlepiej, jest wykorzystać posiadane już informacje oraz doświadczenie w danej dziedzinie / branży. Tak, że zastanów się, czy jest coś, co robisz szczególnie dobrze w swojej pracy, albo po niej – jakieś hobby.

Poniżej znajdziesz kilka jeszcze bardziej konkretnych pytań:

- co robisz najlepiej w swojej pracy?
- co możesz zrobić lepiej, niż 90% ludzi? Może nie lepiej, niż te wszystkie osoby, które pracują z tobą, lub dzielają twoje hobby, ale te osoby, które chcą dowiedzieć się czegoś więcej na temat tego, co robisz lub jak coś robisz i które tak naprawdę nie mają

zielonego pojęcia o tym, tak że automatycznie uznają Cię za eksperta w tym temacie.

- co lubisz / kochasz robić?
- czego nienawidzisz robić?

Emocje, to najpotężniejsza siła, którą możesz wykorzystać w pisaniu ebooka. Co ciekawe – większe emocje wywołują w nas te rzeczy, których nie lubimy, niż te, które lubimy.

Pozytywne, czy negatywne – emocje powodują, że ludzie równie dobrze i łatwo mogą napisać [i piszą] wspaniałe powieści, jak również wspaniałe typowo „how-to” poradniki. W dodatku emocjonalne zabarwienie dodaje treści odcień przekonania, które czytelnicy będą szanować mimo, że mogą się z nią nie zgadzać – właśnie dlatego, że będą wiedzieć, że ten ktoś, kto to napisał, czuje się bardzo pewnie w tym temacie.

To właśnie emocje spowodują, że będzie Ci się chciało i przeprowadzisz odpowiednie badania, poszukiwania materiałów i dzięki temu twój sposób pisania będzie bardzo obrazowy, tak że czytelnicy odbiorą go, jako opis czegoś, co widziałeś na własne oczy.

Z tych względów – przeważnie temat, który wywołuje w tobie duże emocje, jest najlepszym tematem na twój pierwszy lub kolejny ebooka.

Zastanów się i pomyśl nad czymś, co bardzo lubisz lub czego bardzo nie lubisz, co by nadawało się na temat twój ebooka.

Pamiętaj, że z powodu ogromu informacji dostępnych w sieci – nie każdy potrafi znaleźć samodzielnie, to czego potrzebuje – tak że takie osoby wręcz czekają na kogoś takiego jak ty - eksperta z własnym ebookiem.

Uwierz, że ludzie zapłacą za informacje, które mogliby znaleźć samodzielnie. Jeśli zapłacenie tobie tych 20, 30, czy 40 złotych pozwoli im zaoszczędzić czas, nerwy i da im

poszukiwaną informację szybko i sprawnie w formie, którą potrzebują – to masz klienta.

- **Czy istnieją ludzie zainteresowani tym tematem?**

Bardzo ważny punkt. Jeśli nie istnieje potencjalna klientela dla twojego ebooka, to nie ma sensu nawet zabierać się za jego tworzenie, bo go nikt nie kupi.

Jak to zrobić? Jak ustalić, czy tacy ludzie istnieją? Słowem, jak zidentyfikować, znaleźć rynek dla swojego ebooka. Chodzi o znalezienie grupy ludzi, których trapi określony problem lub też mają określoną potrzebę większej ilości informacji z danej dziedziny.

To nie jest żadna magia, czy sztuczki. Można odkryć potrzeby danej grupy ludzi poprzez obserwacje ich zachowań. W naszym przypadku, jest to zwłaszcza [a raczej przede wszystkim] obserwacja ich zachowań w czasie surfowania po Internecie.

Ważne, żeby zapamiętać i cały czas pamiętać, że szukasz grupy ludzi, którzy właśnie w tym momencie, aktualnie szukają informacji, które Ty chcesz sprzedawać w Internecie.

To brzmi całkiem logicznie, nieprawdaż? Skoro oni szukają informacji, które Ty masz, to znaczy, że oni są nimi zainteresowani i są skłonni zapłacić, żeby je tylko dostać.

Kolejne pytanie: skąd masz wiedzieć, że Ci „oni” szukają właśnie tych informacji, które Ty posiadasz.

Odpowiedź jest prosta, a brzmi wyszukiwarki. To właśnie z nich korzystają ludzie, jeśli czegoś szukają. Sam z pewnością tak robisz.

Dobra, dobra – powiesz. Ale skąd masz wiedzieć, co wpisują w wyszukiwarki poszczególne osoby.

Nic prostszego, niż to sprawdzić.

Wystarczy, że odwiedzisz następujące strony:

<http://inventory.overture.com/d/searchinventory/suggestion/> [to traktuj jako ciekawostkę, gdyż są to frazy wyszukiwania dla nie polskiego Internetu]

<http://boksy.onet.pl/ranking.html?n=1> [na tym się skoncentruj – to jest nasze podwórko]

Wystarczy, że wpiszesz w pole określone wyrażenie, żeby przekonać się, ile osób w ciągu ostatniego miesiąca poszukiwało tego wyrażenia poprzez serwisy do których przyporządkowane są te strony, czyli poprzez serwis Overture [<http://www.content.overture.com/d>] i polski Onet [<http://www.onet.pl>].

Np. piszesz ebooka na temat rzeźbienia w drewnie, to wpisujesz hasło „rzeźbienie w drewnie” i po chwili otrzymasz całą listę tego typu wyrażen, których szukali ludzie w sieci.

Jak wykorzystywać te narzędzie? Jeśli na temat na który jest twój ebook, jest znikoma ilość szukających, to po prostu sobie odpuść, bo nikt tego nie kupi, bo nikt się tym nie interesuje.

Chodzi o to, żeby napisać ebooka na taki temat, który wpisany na tych stronach da wykaz tysięcy, albo przynajmniej kilkaset / kilkudziesięciu osób przeszukujących sieć w poszukiwaniu informacji, które zamierzasz sprzedawać.

Ponadto sam się przekonasz, że ludzie używają różnych związków słów i skojarzeń np. więcej osób może szukać „rzeźby w drewnie” niż „rzeźbienia w drewnie”. Chodzi o to, żeby zobaczyć, jakich słów i wyrażen używają te osoby do szukania oferty podobnej do

twojej i umieścić te słowa w tytule swojego ebooka i jego opisie, tak żeby mogli łatwo go znaleźć. Jest to bardzo ważne i trzeba poświęcić temu dużo czasu i uwagi.

Pierwszy etap masz już za sobą. Już ustaliłeś, że ludzie przeszukują [lub nie] sieć pod kątem tych informacji, które przekazujesz w swoim ebooku. Teraz – niezmiernie ważne, jest żeby znaleźć ludzi, którzy gromadzą/zbierają się w łatwych do identyfikacji miejscach, takich jak np. listy adresowe innych osób, eziny, strony www, fora dyskusyjne.

Dlaczego i po co to robić? Żeby mieć pewność, że będziesz miał prostą, bezpośrednią i niskonakładową drogę, dzięki której będziesz mógł zaprezentować swojego ebooka tym ludziom. Im więcej znajdziesz miejsc, w których ci ludzie się gromadzą tym lepiej, ponieważ te miejsce to właśnie to, gdzie możesz z powodzeniem sprzedawać swojego ebooka.

Wielką zaletą posiadania listy takich miejsc, jest to, że nie będziesz musiał wydawać wielkich pieniędzy, żeby rozreklamować swojego ebooka i dotrzeć do osób choćby potencjalnie zainteresowanych nim.

Korzystaj z wyszukiwarek i serfuj po Internecie, żeby znaleźć jak najwięcej takich miejsc. Pamiętaj, że szukasz tych miejsc, które gromadzą ludzi i sprzedają do twojego targetu marketingowego – czyli grupy osób interesujących się tematem twojego ebooka.

Jeśli nie potrafisz znaleźć dużej liczby takich miejsc, które nie tylko gromadzą, ale także sprzedają produkty takim ludziom, to nie pisz swojego ebooka, nawet, jeśli tysiące ludzi poszukuje na jego temat informacji. Bo wydasz kupę kasy na reklamę, a sprzedaż będzie żadna, wręcz nijaka.

Powyższe uwagi nie odnoszą się w zasadzie do osób, które wydają swojego ebooka poprzez wydawnictwo internetowe.

Kolejna rzecz: badając swój target marketingowy zwróć uwagę na te rzeczy, których brakuje tym ludziom. Ustal, z jakimi problemami oni się borykają, czego nie wiedzą, czego nie umieją, co chcieliby wiedzieć lub umieć.

Ebooka piszę się w odpowiedzi na jakąś potrzebę. Jeśli nie ma potrzeby, która jest nie zaspokojona i która nie stwarza problemu, który Ty możesz rozwiązać swoim ebookiem, to nie ma, co pisać.

Ale spokojnie: problemów, jest wszędzie dostatek i na pewno znajdziesz nie dwa i nie trzy. Obserwuj swój target, co robi, o czym rozmawia. Wybierz ten problem, który jest najpopularniejszy i który najlepiej potrafisz rozwiązać i napisz o nim ebooka.

- **Czy ludzie będą skłonni zapłacić za mojego ebooka?**

Jak to ustalić?

Najlepsza metoda to już wspomniane serwisy, w których ludzie płacą za każde kliknięcie w link odsyłający na ich stronę, który wyświetla się w czasie poszukiwania określonych fraz słów poprzez wyszukiwarkę w danym serwisie – są to tzw. serwisy „pay per click”.

Słowem: poszperaj w tych serwisach i zobacz czy i ile ludzi wykupuje płatne tzw. boksy na Onecie dla ludzi należących do twojego targetu. Jeśli takie osoby są, to możesz założyć, że twój target, jest skłonny do zapłacenia za informacje na interesujący go temat.

- **jak będziesz tworzył ebooka?**

Nie myśl, że jedyna metoda na napisanie ebooka, to siąść przed monitorem i wklepywać na klawiaturze wszystko, co Ci przyjdzie do głowy. Co to, to nie. Tych metod, jest o wiele więcej. Oto niektóre warte rozważenia:

- piszesz sam ebooka. Standardowa metoda. Gromadzisz potrzebne materiały, narzędzia, siadasz i piszesz.
- wynajmujesz kogoś, żeby napisał za Ciebie ebooka. Gromadzisz potrzebne materiały, wynajmujesz osobę, która na ich podstawie napisze ebooka. Ty go wydajesz, sprzedajesz i zgarniasz zyski. Efektywna metoda, ale trudna [trzeba znaleźć zaufanego człowieka do pisania] i kosztowna.
- wynajmujesz firmę do przeprowadzenia badań i sam na ich podstawie piszesz ebooka. Odmiana poprzedniej metody. Ty tylko ustalasz jaki target Cię interesuje, specjalistyczna firma dokona wszelkich analiz i badań, tak że będziesz wiedział dokładnie, jakie mają potrzeby, oczekiwania i cele. Dobra, acz droga metoda.
- wywiad. Tworzysz ebooka w postaci wywiadu z osobą, która, jest znana i uznana – dla twojego targetu marketingowego. W rozmowie poruszasz wcześniej przygotowane i ustalone zagadnienia. Szybka i tania metoda, ale problem ze znalezieniem eksperta i przeprowadzenia z nim wywiadu. Sam mail na jego skrzynkę może nie wystarczyć.

Metod, dzięki którym możesz stworzyć własnego ebooka, jest o wiele więcej, niż te kilka przedstawionych wyżej. Chodzi tylko o to, żebyś ustalił, jak będziesz pracował, a nie tracił potem czas na to, kiedy czasu na to nie będzie.

Listę najlepszych i najszybszych metod na napisanie własnego ebooka wraz z praktycznymi wskazówkami co do ich zastosowania w polskich realiach znajdziesz w pełnej wersji ebooka: <http://ebooki.zlotemysli.pl/>

- **Jak wydać ebooka?**

Ważna i ciężka decyzja. Czy lepiej naharować się, jak wół, ale potem żyć z zysków, jak król, czy lepiej oddać część zysków komu innemu, ale mieć spokój z księgowością, podatkami – słowem problemami nieodzownie związanymi z prowadzeniem własnej działalności.

Rozważ wszelkie za i przeciw i zdecyduj.

Jeśli zdecydujesz, że będziesz samodzielnie wydawał ebooki, to niezbędne informacje odnośnie kwestii prawnych i podatkowych znajdziesz w pełnej wersji tego poradnika.

<http://ebooki.zlotemysli.pl/>

- **Jak napisać list promujący ebooka?**

Zanim napiszesz choć jedno słowa swojego ebooka, napisz najpierw list promujący ebooka, który będzie wykorzystywał do jego sprzedawania.

Wykreuj najpierw swój produkt we własnej wyobraźni i nie przykładaj żadnych limitów, czy granic, co ten produkt może dać lub zrobić dla twoich klientów.

Naprawdę nie istnieją żadne limity, jaki twój produkt może być, bo go po prostu nie ma – przecież nawet nie zacząłeś go jeszcze pisać, prawda?

Większość, zdecydowana większość ludzi najpierw pisze ebooka, a dopiero po tym zaczyna pisać list promujący. Co jest w tym złego? Limity, granice, które automatycznie narzuca Ci istniejący ebook. Pisząc swój list promujący w takiej sytuacji, będziesz cały czas zastanawiał się nad tym, co jest w ebooku i o tym będziesz pisać. Tak, że będziesz starał się dostosować swój list promujący do ebooka, a nie na odwrót i to jest te największe zło w tym wszystkim.

Tak, że najpierw pisz list promujący i idź w tym na całego. Opisz dokładnie, jaki twój ebook będzie, czego będzie uczył, co będzie oferował czytelnikom. Opisz najlepszy ebook, jaki potrafisz sobie wyobrazić.

Jeśli to zrobisz i naprawdę nie będziesz nakładał na siebie żadnych ograniczeń, to będziesz tak podniecony wizją swojego idealnego ebooka, że nic Cię nie powstrzyma przed jego stworzeniem.

Dla mnie, to brzmi logicznie, a dla Ciebie?

Pójdźmy krok dalej. Co zrobić z już napisanym listem promującym? Po prostu wykorzystaj go przy tworzeniu ebooka. Innymi słowy – stwórz takiego ebooka, jaki opisałeś w liście promującym.

- Jak zabrać się za pisanie ebooka?

Skoro już wiesz, że istnieje grupa ludzi, aktywnych w Internecie, szukających informacji, które Ty posiadasz, i skłonna za nie zapłacić, a ty posiadasz tani, szybki kanał dojścia do nich i masz już gotowy swój idealny list promujący twój [wymarzony] ebook, to pozostaje Ci już tylko go napisać.

Punkt tego punktu, jest taki, żeby napisać tego ebooka tak szybko, jak się da, korzystając ze ściśle określonego planu. Taki przykładowy, gotowy do natychmiastowego wykorzystania plan znajdziesz poniżej.

- **Plan – czyli jak w 7 dni napisać własnego ebooka.**

1 dzień.

Najpierw rzeczy najważniejsze. Wypisz na kartce papieru wszystkie tematy ebooków,

które mógłbyś napisać. Nie zastanawiaj się nad ich sensownością. Po prostu je wypisz. Im więcej, tym lepiej.

Pamiętaj, że ta lista, jest tylko dla Ciebie. Nikt nie będzie jej oglądał, więc możesz wymienić jak najgłupszą myśl, czy pomysł.

Baw się tym wypisywaniem, ale weź pod uwagę, żeby te tematy były naprawdę możliwe do napisania o nich ebooka.

Nawet jeśli już masz gotowy temat dla swojego ebooka, to i tak zrób te ćwiczenie. W niczym to nie przeszkadza, a może trafi Ci się o wiele lepszy temat, niż ten, który już wybrałeś.

Jak już napiszesz tyle tematów, że już więcej nie będziesz mógł, zrób sobie przerwę i przejdź do następnego kroku.

Które idee wyglądają atrakcyjniej od innych?

Na jaki temat wolałbyś napisać ebooka? Który temat Cię bardziej podnieca? Który Ci bardziej „leży”?

Oznacz kółkiem wszystkie takie tematy i zrób sobie kolejną przerwę.

Przejrzyj teraz swoją listę. Jeśli zaznaczyłeś kółeczkiem więcej, niż jeden temat, to pomyśl, czy nie można by ich w jakiś sposób połączyć ze sobą w jedno?

Jeśli nie, to który temat z tych kilku, jest lepszy od pozostałych?

W tym momencie postaraj się wybrać ten jeden temat, na który naprawdę chciałbyś

napisać ebooka. Sugeruję, żebyś zaufał w tym momencie swojej intuicji. Logicznie może się wydawać, że ten temat, jest najlepszy, ale jeśli czujesz, że ten inny byłby lepszy, to posłuchaj swojej intuicji i wybierz właśnie ten. Dzięki temu napiszesz lepszego ebooka i będziesz lepiej się przy tym bawił.

Teraz – odrzuć wszelkie wątpliwości i wybierz jeden, jedyny temat, na który będziesz pisał. Jeśli wahasz się pomiędzy kilkoma, to włóż karteczki z tymi tematami do kapelusza i w ten sposób wybierz ten jeden i trzymaj się tego wybranego. Nie pozwól odciągnąć się od tego tematu żadnymi wątpliwościami.

Pod żadnym pozorem nie wyrzucaj listy tematów, których nie wykorzystalesz tym razem. Przechowaj ją starannie na przyszłość. Prawdopodobnie ten pierwszy ebook, nie jest twoim ostatnim, więc ta lista będzie jak znalazł, kiedy znowu zaczniesz się zastanawiać nad tematem swojego kolejnego ebooka.

To tyle. Dzięki temu masz już gotowy na 100% temat swojego ebooka.

2 dzień.

Potrzebny Ci będzie zwykły edytor tekstowy do przeprowadzenia prawdziwej burzy mózgów.

Idee nie zaczną wyskakiwać same z siebie, ale pojawią się w zgoła nieoczekiwanym momencie i czasie, tak że będziesz potrzebował czegoś do ich zapisania. Musisz je zapisać, żeby później móc je zorganizować w jedną, optymalną całość.

W tym momencie – nie piszysz oczywiście swojego ebooka. Po prostu koncentrujesz się na wykreowaniu idei, pomysłów, które złożą się na jego treść.

3 dzień.

Wyścig się rozpoczął. W tym dniu będziesz pisał.

Masz prawo czuć się niepewnie i troszkę dziwnie, bo wychodzi na to, że masz się przy zeszycie, czy komputerze i pisać, tak? Absolutnie tak.

Jedyne, co potrzebujesz zrobić, to wbić sobie, że pisząc:

- **NIC NIE POPRAWIASZ**
- **NIE WRACASZ DO JUŻ ZAPISANYCH ZDAŃ**
- **NIE ZATRZYMUJESZ SIĘ**

Te 3 prawa są stosowane przez mistrzów pisarstwa.

Musisz się skoncentrować na samym pisaniu, bez zagłębiania się w to, czy to co piszesz, ma sens, czy nie, czy nie można by tego poprawić, napisać lepiej itd. Na to czas, jest kiedy indziej. Aktualnie najważniejsze, jest tylko to, żeby pisać, co Ci ślina na język przyniesie w temacie na który ma być twój ebook.

To, że ludzie twierdzą, że pisanie to ciężka, trudna i niewdzięczna robota, sądzą tak, z jednego powodu. Oni piszą i poprawiają. Piszą i poprawiają. A cały sekret zawiera się w tym, żeby pisać i nie poprawiać – żeby rozgraniczyć te dwie czynności.

Ludzie poprawiają swój napisany tekst w czasie pisania, bo słyszą w sobie taki malutki głosik, który im mówi, że nie wiedzą co piszą, albo, że to co piszą nie ma sensu itp. Oni wierzą temu głosikowi i od razu poprawiają to, co napisali i tak w kółko. Dlatego im się wydaje, że pisanie, to taka trudna i niewdzięczna robota.

Powiedz temu głosikowi w sobie, że wrócisz do tekstu później i poprawisz go, jak chce, ale później, nie teraz.

Teraz najważniejsze, jest żeby przelać swoje myśli na papier, tak żebyś miał z czym i nad czym pracować – żeby w ogóle było coś do poprawiania.

Pamiętaj, jak już zaczniesz pisać, to pisz. Nie zatrzymuj się, nie poprawiaj, nie wracaj i nie oceniaj swojej pisaniny w tym momencie. Na to wszystko będzie właściwszy czas.

Na 100% będziesz sobie zadawał takie pytania, jak np.:

- Czy to co pisze ma sens?
- Czy napisałem o tym właściwie?
- Czy ktoś mi uwierzy?
- Czy wiem na pewno, o czym pisze?

Przejdź nad tymi pytaniami do porządku dziennego i pisz dalej.

Jak tylko coś się pojawi w twoim umyśle – zapisz to. Jeśli potrzebujesz znaleźć jakieś nazwisko, datę, czy coś w tym stylu, to nie przerywaj pisania, żeby to znaleźć – umieść stosowną informację, że masz to znaleźć i pisz dalej. Wrócisz i uzupełnisz to później.

Myśl o pisaniu i poprawianiu, jako o dwóch osobnych czynnościach. Nie możesz ich wykonywać jednocześnie. Albo piszesz, albo poprawiasz.

Uważaj, bo ta informacja może Cię zszokować. Z powodu skoncentrowania swojego umysłu na pisaniu i szukaniu idei, pomysłów, słowem treści do swojego ebooka, cokolwiek zapiszesz, to właśnie to pozwoli Ci stworzyć pełnowartościowego ebooka. Innymi słowy – nie możesz napisać żadnych bezsensownych dyrdymalek tylko same wartościowe informacje, ponieważ już wcześniej ustaliłeś sobie swój cel i podążasz do momentu jego zrealizowania.

Spędź dzisiaj od 2 do 4 godzin pisząc. Możesz podzielić sobie ten czas na kilka np. 20 minutowych lub półgodzinnych sesji. Twój wybór.

Możesz nawet spędzić cały czas nad pisaniem swojego ebooka.

Oboje wiemy, że nie dasz rady napisać całego ebooka w 2 godziny, czy nawet cały dzień. Możesz napisać w ciągu jednego dnia np. pierwszą część ebooka. Tak, że jeśli chcesz napisać swojego ebooka naprawdę szybko, to musisz poświęcić cały dzisiejszy, jutrzejszy i następny dzień na pisanie. Im więcej będziesz pisał, tym lepiej.

Nie zapominaj tylko o tym, że pisanie, to także sposób komunikowania się. Tak, że może mi pomóc wyobrażenie sobie sytuacji, że piszesz coś na kształt listu do kolegi. To pozwoli Ci utrzymać się w stylu komunikatywnym oraz skoncentrowanym i zrozumiałym dla czytającego.

4 i 5 dzień.

Dalej piszesz. Kontynuuj swoją sesję pisania i pisz dalej. Może poświęcisz na to całe te dwa dni [np. weekend] pisząc w sesjach poprzedzielanych 20 minutowymi przerwami?

W każdym bądź razie piszesz i piszesz i pamiętasz, żeby się nie zatrzymywać, nie poprawiać i nie oceniać – po prostu pisać.

6 i 7 dzień.

Posłuchaj swojego małego głosiku – wróć i popraw.

Teraz możesz edytować i poprawiać napisany tekst. Kilka użytecznych rad, jak to zrobić:

Po pierwsze – zorganizuj swój tekst. Zauważysz, że poszczególne fragmenty dotyczące się tego samego zagadnienia są gdzieś porzucane po całym tekście. To normalne. Najlepiej

zrobić sobie listę rozdziałów do ebooka, a potem wrzucasz pasujące fragmenty tekstu do poszczególnych rozdziałów. Dużą rolę w tym organizowaniu odgrywa także twoja intuicja i zaufanie do samego siebie. Z pewnością TY sam wiesz najlepiej, na jakie części, rozdziały i podrozdziały powinien być podzielony twój ebook – więc idź za tym swoim głosem i właśnie tak go podziel.

Jak już uznasz, że ebook jest odpowiednio zorganizowany czas na krok drugi, czyli wyrzucić wszystko, czego twój ebook nie potrzebuje. Może wydawać Ci się to trudne, żeby wyrzucać słowa, zdania, nawet całe akapity, nad którymi tak ciężko wcześniej pracowałeś, ale musisz być skoncentrowany. Pamiętaj, jaki jest temat twojego ebooka i jakie korzyści ma osiągnąć jego czytelnik. Jeśli coś nie pasuje do tematu, albo nie pozwala osiągnąć tych korzyści, to nie wahaj się i wywal to od razu. To będzie tylko z twoim pożytkiem.

Po trzecie – podrasuj swój tekst. Jeśli zostawiłeś miejsca na wpisanie nazwisk, dat, czy czegoś tam jeszcze, uzupełnij te miejsca. Jeśli używasz często tego samego słowa, sprawdź, czy możesz w jego miejsce użyć coś innego. Jeśli nie podoba Ci się jakiś przykład, lub historyjka, to zmień jej treść, usuń itp. Jeśli używasz zbyt wiele tzw. wielkich słów, to zmień to.

Po czwarte – zastanów się nad usunięciem początku i końca swojego ebooka. Często, jest tak, że piszący zaczyna coś pisać, zanim zacznie przekazywać i informować kogoś o czymś, co powinien zrobić. Zwróć uwagę na otwierające i kończące ebooka fragmenty tekstu. Jeśli coś z nimi, jest nie tak, to nie wahaj się ich usunąć.

Po piąte – sprawdź, czy możesz podzielić swój tekst na mniejsze części. Tradycyjnie – pisane teksty podzielona są na rozdziały. Warto jednak zauważyć, że twoi klienci kupują twojego ebooka, bo chcą szybko znaleźć konkretną informację. To może być nawet kilka zdań w jednym rozdziale i ich kompletnie nie będzie interesować pozostała część twojego tekstu. Właśnie dlatego dobrym pomysłem, jest podzielenie swojego ebooka na coś

pochodnego do rozdziałów – tj. na sekcje. Każda taka sekcja posiada własny podtytuł, nagłówek, oraz krótkie wyjaśnienie treści. Dzięki temu upieczesz dwie pieczenie na jednym ogniu. Przede wszystkim twój ebook rozciągnie się z powodu długości odstępów między sekcjami i w ich ramach, czyli stanie się dłuższy. A po drugie, stanie się przyjemniejszy w lekturze i odbiorze dla twoich czytelników. Warto spędzić cały dzień przeglądając swój tekst i dzieląc go na takie sekcje.

Inne techniki ulepszenia, „podrasowania” i uczynienie bardziej atrakcyjnym dla czytelników tekstu twojego ebooka – znajdziesz w pełnej wersji tego poradnika.

<http://ebooki.zlotemysli.pl/>

ZAKOŃCZENIE

Mam nadzieję, że lektura tego ebooka przekonała Cię przede wszystkim o tym, że porywanie się na napisanie własnego ebooka, to poważna sprawa, którą należy przeprowadzić z głową, czyli rozsądnie. Na początkujących autorów czeka mnóstwo pułapek nie tyle nawet przy jego pisaniu, ale przede wszystkim w sprawach związanych z marketingiem. Nie wystarczy wcale napisać ebooka i on się zacznie sprzedawać. Myślę, że o tym już wiesz.

Jak podejść do kwestii napisania własnego ebooka, to już wiesz po lekturze tego ebooka. Za to z kolei, jak poradzić sobie z całą resztą, czyli co zrobić, żeby ebook się sprzedawał, jak ulepszyć tekst ebooka, jak obsługiwać klientów, zarządzać własną stroną, szukać klientów, współpracowników – masa tego typu rzeczy, to wszystko, jest bardzo dokładnie opisane w pełnej wersji tego poradnika. Tak, że jeśli nie chcesz tracić czasu na naukę na własnych błędach i od razu ze swoim pierwszym ebookiem odnieść sukces [nie tylko finansowy], to masz przed sobą doskonałą okazję, żeby to zrobić. Wystarczy wejść na:

<http://ebooki.zlotemysli.pl/>

Już na sam koniec nie zapominaj, że znacznie prostsze, jest podjęcie współpracy przy wydaniu swojego ebooka z wydawnictwem internetowym. Z ich strony uzyskasz niezbędną pomoc techniczną. A jeśli nie masz i nie zamierzasz otwierać własnej działalności gospodarczej [co musisz zrobić chcąc sprzedawać legalnie własne ebooki], to nie masz innego wyjścia. W Polsce – jak już wspomniałem – zdecydowanie największe możliwości możliwości dla młodych i/lub niedoświadczonych twórców na zaistnienie na rynku ebooków. Stwarza wydawnictwo „Złote Myśli”. Szczegółowo o wymaganiach wydawnictwa i całej procedurze zgłoszenia swojego ebooka do wydania, możesz przeczytać tutaj:

<http://www.zlotemysli.pl/?c=wspolpraca>

Na zakończenie życzę Ci powodzenia i wytrwałości w pisaniu i sprzedawaniu własnego ebooka.

