

tegonieuczawszkole.pl

JAK

NAPISAĆ

EBOOKA

Kilka Słów Tytułem Wstępu	3
Co To Jest Minibook	5
Pieniądze To Nie Wszystko	7
Ekspert Ma Minibooka	9
Poznaj Moją Historię	11
Sprzedaż Minibooków	13
Promowanie Projektów, Produktów	14
Budowanie Listy Mailingowej	15
O Czym Napiszę W Minibooku	18
Wystartuj Z Planem	19
Jak Pokonać Blokady Twórcze	22
Tytuł Minibooka	24
Zawartość Minibooka	27
Źródła Wiedzy	30
Zakup Tekstów	31
Ostatnie Szlify	33
Ważna Wiadomość	35



Witaj ekspercie!

Gdybym miał zaprezentować moją definicję minibooka, ująłbym to tak - sprzedawanie swojej pasji. Nie będziemy tutaj polemizować co do terminologii i wklejać regułek z wikipedii sprzecząc się przy tym namiętnie, ponieważ nie o to w życiu chodzi...

Motto brzmi: „Sprzedawanie swojej pasji!”.

Świat zwariował na tle poradników! Powód? Specjalizacja.

Pojęcie „złota rączka”, to jak wymierający gatunek. Złota rączka miała młotek, paczkę gwoździ, sznurek i dzięki temu zestawowi potrafiła zrobić właściwie wszystko. Spojrzała, postukała i efekt murowany - pół roku spokoju.

Dzisiaj ze sznurka można niewiele zrobić - co najwyżej plecionkę, a elektronika zmusza do diagnozy i naprawy technicznym sprzętem bez dumania nad problemem przez pół dnia...

Ale do rzeczy!

Książek elektronicznych jest multum - do wyboru, do koloru i na każdy temat. Jako praktyk dzielę je na dwie kategorie: specjalistyczne (o tym piszę w tym opracowaniu) i cała reszta. Na placu boju pojawia się specjalistyczna pozycja kosztująca tyle samo (lub więcej) niż jej księgarski odpowiednik.

Jak doskonale wiesz wszystko czego podejmuje się człowiek ma etap wstępny (zagadnienia motywacyjne), wykonanie (napisanie ebooka, nagranie mp3, zrobienie wideo) i na koniec pozostaje promocja, czyli dystrybucja produktu (pdf, mp3, mp4 itd.).

Jeżeli zauważyłeś, są to zupełnie oddzielne etapy, które mają jeden wspólny cel - promocja linka docelowego. Co kryje owy link? Przedsięwzięcie mlm, program partnerski, suplement, produkt elektroniczny, markę...



Możesz napisać kompleksową książkę na ten temat i równie dobrze możesz napisać trzy odrębne poradniki tworzące logiczną całość. Minibook, który teraz czytasz jest o drugim etapie: zarządzaniu produkcją. Pierwszy etap to zarządzanie zasobami, a trzeci zarządzanie dystrybucją.

Przygotowując ten materiał, poszukałem najczęściej pojawiającego się komentarza w księgarniach internetowych. Brzmi: „Świetna publikacja dla początkujących...”. Nieważne, czy autorem jest nowicjusz, czy też uznana osobowość, ponieważ ten komentarz zobaczysz praktycznie w każdym miejscu.

Dlaczego?

Gdybym miał opisać wszystkie trzy elementy zajęłoby mi to kilkaset stron, to powoduje, że mało kto przeczyta z zaciekawieniem taką epopeję. Natomiast gdybym miał skrócić ją do standartowych 160 - 180 stron potraktowałbym temat pobieżnie.

Czy to działa, czy coś sprzedam i czy na tym zarobię?

Nie wiem jakie jest Twoje doświadczenie w marketingu internetowym i jak dużo stron obiecujących miliony przeglądałeś, ale moja odpowiedź brzmi: „Tak!”. Z tym poradnikiem napiszesz swojego eksperckiego minibooka - takiego, który rozwiązuje jeden określony problem.

PAMIĘTAJ! Możesz podzielić się swoją unikalną wiedzą i doświadczeniem z innymi. Możesz pomóc tysiącom osób poznać swój punkt widzenia i nauczyć się jednocześnie kilku nowych umiejętności. Możesz tworzyć nowe relacje i zacząć swoją autorską karierę. Możesz podróżować, pisać i wyrwać się z wyścigu szczurów...

A więc zaczynajmy!

Tomasz M. Pietrzak
<https://tegonieuczawszkole.pl>



Co To Jest Minibook

Minibook!

Minibook to opracowanie najczęściej oferowane w formie elektronicznej zawierające od 10 do 40 stron (maks. 80). Nie będziemy polemizować ile stron jest odpowiednią liczbą, ponieważ wynika to ze specyfiki tematu...

Dla księgarni w przypadku poradników minimum to 80 stron i przedział od 150 000 do 300 000 znaków. O ile standardowe książki zawierają określoną ilość wypełniaczy, które nie mają większego znaczenia na zdobywanie nowych umiejętności o tyle minibookom stawia się wymóg zawarcia specjalistycznej wiedzy.

Może być również tak, że Twój poradnik będzie miał 80 stron i trudno go wtedy nazwać minibookiem - liczy się zaprezentowanie rozwiązania będącego odpowiedzią na jeden problem.

To co dla mnie jest minibookiem i precyzyjnie trafiającym w określony temat poradnikiem dla Ciebie może być salcesonem marketingowym, a więc mowa będzie o tym jak błyskawicznie napisać publikację rozwiązującą określony problem czego efektem końcowym jest opracowanie w formacie pdf.

Często minibook jest fragmentem właściwego produktu sprzedażowego i ma za zadanie skłonić czytelnika do zakupu pełnej wersji oraz zapisu na listę mailingową po pojawieniu się na podatnym gruncie. Daje więc impuls do działania i można scharakteryzować go wtedy jako darmowy, krótki, rzeczowy, ale niekompletny ebook motywujący do podjęcia określonej akcji i wirusowego rozprzestrzeniania.



Co sprawia, że e-książki są wyjątkowe?

Łatwość wyprodukowania - żadnych drukarni, papieru, tuszu, agentów i wydawców. Wystarczy dobry pomysł, a samo napisanie możesz zlecić innym osobom... Żadnego chodzenia do księgarni - natychmiastowa dostępność - płacisz, pobierasz na swój komputer i zdobywasz cenną wiedzę.

Zerkając na swoją półkę zauważyłem, że 1/3 książek, które kupiłem, to ebooki. Osobiście raczej nie zrezygnuję z zakupu tradycyjnych książek, a wszelkie znaki wskazują, że ta forma będzie miała nadal swoich odbiorców. Ale...

Najczęściej materiały oparte na machine marketingu edukacyjnego są obsługiwane w wirtualnym świecie produktów cyfrowych. Ten potencjał jest nieograniczony, a zakupiony ebook pozostaje tak długo w Twoim użytku, aż nie usuniesz go ze swojego komputera, chyba, że tak jak mi - zdarza Ci się drukować zakupione ebooki.

Dorzucę bezkompromisowość...

Wydawcy często (właściwie zawsze) wymagają gruntownych poprawek i modyfikacji - czasami gubi się w ten sposób tożsamość wchodząc w buty kolejnego autora. W tym przypadku masz twórczą kontrolę nad swoim dziełem...

Błyskawicznie możesz modyfikować i aktualizować opracowanie. Możesz testować stronę sprzedażową i samego ebooka, po czym dokonać zmian. W fizycznym świecie nie ma takiej możliwości - książka ląduje na półce i od tej chwili egzemplarze, które wyjechały z drukarni są sprzedane, albo lądują w koszu na śmieci.

Ebooka możesz poszatковать - stworzyć z niego kilkudniowy kurs oraz wyodrębnić bezpłatny fragment. Nie wyobrażam sobie, by pani w księgarni wyrwała mi kilka kartek na pamiątkę...



Pieniądze To Nie Wszystko

Cena, cena, cena...

Czy to w starożytności, średniowieczu, czy też współcześnie - wszystko podlega sprzedaży za określoną cenę. Z definicji cena to ilość dobra, najczęściej pieniądza, za przyjęcie którego sprzedający zrzeka się swoich praw, a kupujący nabywa prawa i w ten oto sposób cena staje się umowną wartością danego produktu. Cena ma wpływ na wielkość zysku, ale również na postrzeganie towaru.

Artykuł bardzo tani (ebook za 7 zł) najczęściej kojarzony jest z tandetą - może z wyjątkiem sytuacji, gdy jest traktowany okazjonalnie, czyli podczas promocji, przeceny lub wyprzedaży.

Wysoka cena zaspokaja snobizm nabywcy oraz buduje poczucie bycia na topie, a okazją do podnoszenia ceny jest wzmożony popyt, szczególnie wywołany poczuciem prawdziwego, potencjalnego lub urojonego zagrożenia, np. czasowe ograniczenie sprzedaży, sprzedaż określonej ilości i okresowa niedostępność produktu.

Za ile sprzedajesz?

Niewątpliwie sprzedając handlujesz marzeniami będącymi wynikiem określonego stanu emocjonalnego, a wszystko to za określoną cenę i nie ma tu większego znaczenia czym w danym momencie próbujesz uszczęśliwić klienta, ponieważ Twoim zadaniem jest wywołanie zainteresowania, a następnie nieodpartej pokusy posiadania pożądanego produktu.

Pamiętaj jednak, że dzisiejszy rabat, który oferujesz klientowi nigdy nie gwarantuje Ci jego lojalności. Często proponując korzystną ofertę robisz to w nadziei, że przysporzy Ci stałych kupujących. Niestety samo cięcie ceny nie sprawi, że klienci będą lojalnymi partnerami handlowymi i nie skorzystają z innej oferty pojawiającej się na rynku w przypadku doszukania się w niej nowych korzyści.

Założenie, iż obniżenie ceny spowoduje, że klient powróci entuzjastycznie nastawiony do zakupu jest błędem, ponieważ gdy wróci będzie oczekiwał jeszcze więcej za free. Co dla Ciebie oznacza to w praktyce? Otóż jeżeli podejmiesz decyzję o sprzedaży wyłącznie po 7 zł Twoja metka (marka) będzie miała wartość 7 zł. Drugi biegun, to np. ustalenie ceny 97 zł - jesteś drogi, prawdopodobnie ekskluzywny i dajesz coś wyjątkowego...



Owszem, wygodnie jest zacząć od sprzedaży po 7 zł i... Skończyć jako znudzony sprzedawca gigantycznych ilości mało wartościowych towarów z tabunem maruderów... Przemysł to! Czy warto? Operowanie ceną jest jak przesuwanie suwaka na potencjometrze - trzeba ustawić odpowiedni zakres satysfakcjonujący Ciebie i odbiorcę.

Problem w osiągnięciu zysków ze sprzedaży ebooków polega na tym, że rynek zasypany jest poradnikami, a nieskomplikowany sposób przygotowania kusi obietnicą łatwych zysków. Ale bez obaw - dowiesz się jak to pogodzić w praktyce...

Co tak naprawdę sprzedajesz?

Minibook to nie tylko opisanie swojego życiorysu, to przede wszystkim umiejętność zaoferowania nowego spojrzenia na określony problem w taki sposób, by czytelnik nie odniósł wrażenia, że czytał już coś takiego wcześniej.

Ile czasu poświęciłeś na stworzenie poradnika? Ile zaangażowałeś środków finansowych na zdobycie niezbędnej wiedzy? Ile kosztowały Cię testy? Ile planujesz zaangażować środków w reklamę? Cena, a w efekcie zysk ma zrekompensować zaangażowane przez Ciebie środki (czas, pieniądze).

Teraz chwila prawdy!

Lepiej ustawić cenę wyższą na początku, ponieważ zawsze możesz ją obniżyć. Jeżeli ustalisz ją na poziomie 7 zł, to po pierwsze nie ma z czego spuścić, a po drugie masz już na starcie przypiętą etykietę autora za 7 zł. Co to oznacza w praktyce, nie muszę chyba Ci wyjaśniać...

Cyberprzestrzeń daje możliwość działania w nieco inny sposób niż w standartowym modelu. Fizyczna książka opiera swoją cenę na kosztach druku, korekty, projektowania, grafiki. Każda papierowa pozycja kosztuje praktycznie tyle samo - 30, 40 zł. To jest bardzo przewidywalne w polskich warunkach, w przeciwieństwie do tego, co możesz wykreować za pomocą cyfrowego produktu, np. od 7 do 97 zł.



Ekspert Ma Minibooka

Etos niszy.

By powstał minibook musi być rynek docelowy, ale pomińmy tu całą tę paplaninę o badaniach, ankietach itp. bzdurach. Pamiętaj - magii słów używaj codziennie, a naukowych wywodów od święta...

Nie zrozum mnie źle jeżeli chodzi o odrzucanie prowadzenia badań i dochodzenia słuszności tego typu teorii - chodzi mi o to, by racjonalnie łączyć poświęcony czas i pieniądze z działaniem na zasadzie „instytutu badań społecznych”.

To czy coś działa i czy jest potrzebne w dzisiejszym świecie jest praktycznie dostępne w internecie. Na prawo i lewo wszyscy chwalą się do jakich to nie doszli wniosków po testach pełnych wysiłku i zaangażowania. Nie ugrzęźnij na tym etapie!

Marketingowe czary mary...

Zasadniczym celem tworzenia poradników jest generowanie ruchu (sprzedażowego) m. in. poprzez budowanie pozycji eksperta w określonym środowisku (np. liście subskrybentów). Tutaj możesz inicjować pewne zachowania i prowokować do zakupu pomimo faktu, że na etapie badań nikt nie wskazuje na taką potrzebę.

A to świadczy o tym, że czysto naukowe rozważania poprzez ankietowanie, sondowanie i testowanie mogą (ale nie muszą) odbiegać od rzeczywistości. To jak porównanie świadomości z podświadomością...

Świadomą oczywistością jest fakt, że $2 + 2 = 4$. Ale czy podświadomie można wyjść z schematycznego myślenia poddając pod wątpliwość ten wynik? Można! W końcu to tylko swego rodzaju społeczne ustalenie. W naszym społeczeństwie zwrot dzień dobry jest przyjęty za powitanie, ale gdybyśmy ustalili, że zwrot witaj chuju jest powitaniem - miałyby to samo znaczenie co dzień dobry.



Lista mailingowa, to lista kontaktów - w świecie realnym rozmawiamy ze znajomymi, tworzymy określoną relację itp. A teraz przenosimy ten fakt do świata wirtualnego. Przesyłając poradnik budujesz relację, zastępując częściowo rozmowę, czy też bezpośrednią konwersację.

Edukacja poza szkolna.

Sytuacja gospodarcza i społeczna, która determinuje społeczeństwo informacyjne spowodowała spore zmiany na froncie kupno - sprzedaż tworząc pojęcie marketingu edukacyjnego.

Firma wymieniająca okna szkoli potencjalnych nabywców wręczając im poradnik: „5 Najczęściej Popożyczanych Błędów Podczas Ocieplania Budynków”, a handlowiec sprzedający nasiona uczy: „Jak Cieszyć Się Zdrowymi Warzywami Z Własnego Ogródka”...

Świat opanowała mania edukacji pozaszkolnej, ponieważ zmusza nas do tego sytuacja. Na pytanie: „Kiedy jest najlepszy czas na naukę?” odpowiedź brzmi: „W czasie kryzysu!”. Czyli zawsze...

Zdobywanie wiedzy to jedyna tajna broń, dzięki której pokonasz konkurencję budując grupę prawdziwych fanów wokół Twoich umiejętności.

By zwiększyć zyski masz 3 możliwości (nie mówię o zmianie profilu działalności): zwiększyć sprzedaż obecnym odbiorcom, podnieść cenę, zdobyć nowych odbiorców.

Wszystkie te elementy osiągasz tworząc minibooki. Oczywiście metod jest znacznie więcej, ale liczy się czas i pieniądze. By więc Twój specjalistyczny poradnik działał jak wibrator potrzebna jest: oferta, ruch i propozycja posprzedażowa.

Wiele osób tworzy wspaniałe artykuły nie mając świadomości o ile wzrasta ich wartość, gdyby połączyć, np. 3 i stworzyć z nich minibooka. Czytelnik może zignorować artykuł, ale raport? O nie! To co dla wydawnictwa byłoby wadą (mała objętość w tym przypadku) dla Ciebie w tym momencie staje się zaletą - za jednym podejściem odbiorca poznaje wybrany zakres wiedzy od początku do końca, a Ty prowokujesz go, by żądał więcej, więcej, więcej...



Poznaj Moją Historię

Gdybym miał przyznać się do swojej pierwszej pisarskiej przygody, to powiem, że było to bardzo dawno temu...

Kiedy uczęszczałem do szkoły podstawowej, to pani nauczycielka wmawiała mi, że jestem tępakiem, mam problemy z wypowiedzią i nie poradzę sobie w życiu.

Faktycznie, to naprawdę nie miałem łatwego startu zawodowego! Po skończeniu technikum (nie zdałem za pierwszym razem matury, zdałem za drugim) rozpocząłem pracę dzięki, której miałem pieniądze na studia. Na początku pracowałem fizycznie jako operator szpadla, później zostałem nauczycielem, następnie zmieniłem pracę na typowo biurową i w ciągu 5 lat awansowałem na stanowisko kierownika biura, a finalnie wóldarza gminy.

Ostatni okres to m. in. pasjonująca działalność pisarska, której wynikiem jest kilkadziesiąt ebooków (grubszych i chudszych) na własne potrzeby oraz dla podmiotów zewnętrznych z zupełnie różnych dziedzin.

Praktyka jest najlepszym nauczycielem...

Wiele osób wstydy się pisać i mówić o swoich porażkach i tym co przykrego spotkało ich w życiu - błąd! Życie, to nieustanna ścieżka edukacyjna, a porażki to lekcje i najcenniejsze doświadczenia prowadzące do osiągnięcia eksperckiego poziomu.

Skuteczność realizacji naszych planów jest wypadkową określonych czynników. W rzeczywistości sukces nie jest czymś mistycznym i rozpoczyna się od poznania celu, a później podjęciu działań, które zrealizują go. Gdyby jednak wszyscy wiedzieli jak przejść poszczególne etapy tego procesu, nie byłoby to owiane taką nutą tajemniczości...

Wiesz jak zaczęła się moja prawdziwa przygoda z pisaniem? Pomijam fakt, że w wieku 10 lat pisałem bajki. Kiedy w wakacje 2010 roku rozpocząłem pisanie pierwszej książki, zrobiłem to zupełnie spontanicznie - żadnego schematu, spisu treści itp... Usiadłem przed monitorem komputera i zacząłem klikać w klawiaturę, a efektem tego był jeden wielki bałagan! Chociaż wtedy nie zdawałem sobie z tego sprawy.



We wrześniu wysłałem pierwszą wersję do Złoty Myśli i po kilku dniach oberwało mi się jak jasny gwint. Poprawiłem całość i miesiąc później przesłałem ponownie. Wyglądało to nieco lepiej, ale powtórnie otrzymałem negatywną odpowiedź.

Rzuciłem więc w kąć całą tę bazgraninę! Trwało to do grudnia 2011 roku (prawie półtora roku) - dnia świąt i noworocznych postanowień. Po tej przerwie odkurzyłem szufladę (dysk komputera) i postanowiłem, że w styczniu 2012 skończę to co wcześniej zacząłem.

Pamiętaj, że zanim zostaniesz prawdziwym szamanem sukcesu pojawią się przeciwności, a metody pokonywania przeszkód są trzy. Nic nie robi - jest biurokracja, będę pośmiewiskiem, nie uda mi się. Druga. Działam i krytyka z otoczenia zniechęca mnie. Trzecia - wytrwanie w działaniu, ponieważ jestem przekonany o słuszności tego co robię.

Pisząc swoją pierwszą książkę doświadczyłem wszystkich trzech etapów. Pierwszy - przed rozpoczęciem, drugi - po nieudanych próbach i trzeci, gdy dojrzałem do zakończenia tego, co zacząłem. Jedno jest pewne - każdy z nas jest skazany na sukces!

Teraz już wiesz, że Ty również możesz napisać poradnik...



Sprzedaż Poradników

Super oferta typu - mega milioner.

W internecie krążą poradniki typu „mega milioner”. To opis zarabiania na blogu, czyli śmieciowe artykuły z wstawionymi reklamami AdSense. Nie będziemy teraz rozpatrywać jakie są realia zarabiania w ten sposób, natomiast dobierzemy się do mitu jaki wokół tego krąży.

Są tego przeciwnicy i zwolennicy. Przeciwnicy, że to badziewie, a Polska, to nie USA. Inni twierdzą, że zarabiają co nieco na wyświetlaniu reklam, ja natomiast przyczepiłem się do braku spisu treści (informacji co zawiera poradnik) w ofercie, którego cena waha się od 47 zł do 97 zł (w zależności od wersji).

W ofercie sprzedażowej nie ma ani słowa, że ten projekt oparty jest na blogowaniu, a autorzy nie charakteryzują co jest przedmiotem tego poradnika. Jedyne co wiemy, to że z niczego powstał system umożliwiający wstawianie w południe, działanie godzinę dziennie i bajeczne życie jest na wyciągnięcie ręki...

Trzeba być kompletnym idiotą, by coś takiego kupić, ale też kupiłem z ciekawości ten poradnik, więc jestem - idiotą. Jedno wiem, że nigdy nie kupię czegoś takiego drugi raz! Jak widzisz wiąże się to z jednorazowymi transakcjami - tutaj nie ma wizji przyszłości i budowania relacji.



Promowanie Produktów Partnerskich

Rozdawcy zarabiają więcej!

Dlaczego rozdawać wiedzę za darmo skoro można sprzedawać i zarabiać? Tutaj pojawia się element zwany współpracą wieloetapową, czyli działanie zasady wzajemności. Faktycznie nie ma pojęcia darmowy - pozostaje adres email lub wirusowość określonego materiału edukacyjnego. Ostateczny cel to zwiększenie dochodów w dłuższej perspektywie.

Wiem, że brzmi to trochę jak wariactwo! Dawanie za darmo, to ukryta przedsprzedaż, dzięki której stajesz się kumplem, a nie nawiedzonym spamerem. Minibook ma w sobie link (linki) do strony docelowej, programów partnerskich, ofert sprzedażowych i sklepów... On nigdy nie jest przygotowywany bez celu - zawsze zarabia i jest jak kopalnia złota.

Programów partnerskich jest multum, ale część z nich, to bądziwie, na które musisz uważać. Prostym sposobem wyszukiwania programów partnerskich jest wpisanie w Google: fraza program partnerski. Fraza - mam tutaj na myśli wybrany przez Ciebie temat, np. pożyczki program partnerski, podręczniki program partnerski, odchudzanie program partnerski, uwodzenie program partnerski itd...

Pamiętaj! Nie ma prostszej metody na podniesienie swojej skuteczności w ramach programu partnerskiego (również mlm) niż specjalistyczny minibook.



Budowanie Listy Mailingowej

Minibook i autoresponder...

A teraz kilka zdań o najpopularniejszym modelu, czyli minibook za adres email. Tworzenie własnej listy mailingowej i budowanie społeczności wokół Twojej marki to kluczowe elementy biznesu internetowego.

Standardowo od 1% do 3% osób jest skłonnych dokonać zakupu bez większego prania mózgu, kolejne 7% to osoby podatne na ewentualne sugestie, a pozostałe 90% to czytelnicy. Autoresponder jest receptą na te maksymalnie 10% odbiorców Twojego przekazu.

Schemat na 5 emaili.

Oto przykładowy schemat email marketingu o charakterze edukacyjnym...

Strona Przechwytyjąca Adres Email

Strona Z Podziękowaniem Za Dokonanie Zapisu (propozycja zakupu)

- 1 Email – Przekazanie Minibooka
- 2 Email – Propozycja Zakupu Określonego Produktu
- 3 Email – Treść Edukacyjna
- 4 Email – Treść Edukacyjna
- 5 Email – Ponowienie Propozycji Zakupu

Strona (przechwytyjąca adres email) zawiera ofertę, której celem jest zostawienie adresu email w zamian za minibooka. Po wpisaniu adresu email czytelnik jest przekierowany na stronę podziękowania za zapisanie się na listę mailingową i otrzymuje pierwszą propozycję zakupu.

Pierwszy email zawiera link do pobrania minibooka. W nim opisujesz „5 Zagrożeń...” i podajesz na tacy rozwiązanie - w postaci linka do oferty sprzedażowej (produktu, usługi, współpracy). Taki minibook zawiera więc część edukacyjną i część reklamową z linkiem do Twojej oferty.



Ten proces odbywa się na gorąco, tzn. w jak najkrótszym czasie. Zapis, podziękowanie i odbiór minibooka...

Dzień później...

Jak zauważyłeś w schemacie wkradła się sprzedaż. Dzień po przesłaniu minibooka proponujesz zakup określonego produktu, np. w uzupełnieniu do minibooka lub produktu (produktów) opisanych w dostarczonym opracowaniu.

3 dni później...

Po przerwie przesyłasz email edukacyjny - najlepiej kilku wersowy z przekierowaniem do całego artykułu na naszym blogu. Wersja uproszczona tego schematu nie wymaga bloga, ponieważ możesz cały artykuł wkleić w autoresponderze, ale...

„Ale” jest ważne, jeżeli chcesz budować bliższą relację z odbiorcą, a w efekcie więcej zarabiać - kieruj ruch na bloga. Autoresponder, to bezosobowa maszynka do wysyłania wiadomości, więc im krócej pozostawiasz tam czytelnika tym lepiej.

Mijają kolejne 2 dni...

Drugi email z edukacyjną treścią. Zawsze w stopce zamieszczaj link do Twojej oferty, sklepu, strony. Niezamieszczenie wartościowego dla Ciebie linka pomimo, iż w emailach nic nie sprzedajesz jest marnowaniem okazji.

Tymczasem następnego dnia...

Wysyłamy ponownie propozycję biznesową (ofertę). Tym sposobem spędziłeś ze swoim czytelnikiem tydzień.

Co dalej?...

Jeżeli decydujesz się dalej korespondować, bo to ma sens skoro już zainwestowałeś w pozyskanie adresu email skłaniając czytelnika do zapisania się na Twoją listę mailingową przesyłasz 3 emaile edukacyjne - pierwszy po 3 dniach drugi po 2, trzeci po 1 (oferta)...



Jeżeli to co robisz ma charakter ciągły, czyli piszesz 1, 2 artykuły tygodniowo na blogu - przesyłasz o tym wiadomość (raz w tygodniu) do listy subskrybentów. W ten sposób budujesz pozycję eksperta, oczywiście z linkiem (sprzedażowym) w stopce...

Schemat na 9 emaili.

Z email marketingiem bywa tak jak z kobietą - namiętny początek z orgazmami od rana do wieczora, a później coraz rzadziej. Ten biznes rządzi się takimi samymi prawami. To daje do myślenia i oznacza, że można podgrzewać atmosferę, czyli przesłać nowego bezpłatnego minibooka robiąc wokół niego nieco szumu...

Kontent

Kontent

Sprzedaż plus bonus 1

Kontent

Kontent

Sprzedaż plus bonus 1 i 2

Kontent

Kontent

Sprzedaż plus bonus 1 i 2 i 3

Nie zapominaj również by w każdej wiadomości zawierać informację kiedy i co będzie przedmiotem kolejnego emaila, czyli koniecznie umieszczaj zapowiedź.

Rozdziały: sprzedaż, programy partnerskie, email marketing, to jedynie zarys (trzeci element, czyli dystrybucja) - przedmiotem tego opracowania jest napisanie minibooka, ale chciałem byś wiedział jak wykorzystać swoje gotowe dzieło, ponieważ wiąże się to integralnie z „produkcją” minibooka.



O Czym Napiszę W Poradniku

Pasja. Nisza. Sprzedaż.

Naturalną rzeczą przed rozpoczęciem pisania jest badanie popytu. Jak doskonale wiesz sukces kasowy w zarabianiu przez internet oparty jest na fundamentalnej prawdzie: „Zarabiaj na swojej pasji sprzedając ją w odpowiednio dobranej niszy”. TO JEST TAJEMNICA BIZNESU ONLINE!

Do tego celu możesz wykorzystać Planer Słów Kluczowych Google. Weźmy jako przykład problem jakim jest - powiększanie penisa. W pole „szukaj propozycji słów kluczowych...” wpisujesz problem i klikasz wyświetl propozycje, a następnie w zakładkę propozycje słów kluczowych.

jak powiększyć penisa – 3600 (średnia miesięczna liczba wyszukiwań)
powiększenie penisa – 1900
leki na potencje – 1900
długosc penisa – 880
wielkosc penisa – 590
ltd.

Zwroty, które są wyszukiwane przez czytelników stanowią dla Ciebie jako autora bardzo ważną wskazówką (o tym jak wykorzystać frazy będzie w kolejnym rozdziale).

Pomińmy statystyki...

Zupełnie nieliczbowo mógłbyś określić prawdopodobieństwo sukcesu. Jeżeli robią coś inne osoby, to jest tam miejsce również dla mnie. Po części jest to prawda, a po części największe przekleństwo ebiznesu. Skoro robią to inni mi też się uda?... Gówna prawda!... Może to być sugestią dla Ciebie, ale w tym przypadku lepiej opieraj się na danych liczbowych.



Wystartuj Z Planem

Czas by rozpocząć pisanie minibooka.

Siadasz przed komputerem i...

Hm...

Łatwiej powiedzieć niż zrobić!

To co Ci proponuję to sporządzenie mapy myśli - bez tego nie rozpoczynaj roboty, ponieważ ugrzęzniesz i jedyne co osiągniesz, to maksimum zniechęcenia po napisaniu kilku stron - fragmentu poradnika, którego nigdy nie skończysz.

Wiedza o tym i jej praktyczne stosowanie pozwoli Ci od razu, na starcie wyprzedzić większość osób. Ludzki mózg to dwie półkule odpowiadające za zupełnie różne umiejętności. Półkula lewa odpowiada, m. in. za słowa, logikę i analizę, czyli realne myślenie jest jej domeną. Porządkuje świat i pozwala zrozumieć go w przeciwieństwie do prawej półkuli dowodzącej wyobraźnią oraz kreującej marzenia i emocje pozwalające poczuć nam otaczającą rzeczywistość.

Mapa myśli...

Technika planowania metodą map myśli umożliwia efektywne wykorzystanie możliwości mózgu, zmuszając do współpracy obie półkule, a rozwijając zdolności twórcze wspomaga kreatywne myślenie. Wychodzisz, więc poza ramy konwencjonalności zyskując nowe pomysły i rozwiązania, które w standardowym procesie myślenia zostałyby pominięte.



Przejdźmy teraz do technicznej strony tego zagadnienia...

Przygotuj, czystą kartkę papieru (bez żadnych linii) formatu A4 i na środku napisz główny temat (problem). Następnym krokiem, jest nakreślenie grubych linii odchodzących od centralnego motywu. Każda taka linia będzie dotyczyć osobnego zagadnienia. Linie mogą być takiego samego koloru, ale nie muszą. Zastosowanie różnych kolorów dla każdego pojedynczego podtematu (rozdziału) znacznie ułatwi Ci późniejsze zorientowanie się w treści.

A więc, najpierw mamy na środku kartki temat główny (np. sukces zawodowy), od którego odchodzą linie symbolizujące ważne elementy (awansować, zwiększyć sprzedaż itd.), od nich z kolei odchodzą cieńsze linie składające się na pojedyncze działania (awansuję gdy: będę aktywny, zaproponuję nowe rozwiązania, wykonam terminowo zadanie, poprawię stosunki z współpracownikami itd.).

Taką mapę sporządzisz na podstawie, np. swoich obserwacji i doświadczenia. Linie w danym dziale rysuj takim samym kolorem, ale niech będą zdecydowanie cieńsze na kolejnych etapach, gdyż to wskaże Ci później, co jest częścią składową czego.

Swój plan zawsze możesz rozbudować dodając na każdym odcinku jego tworzenia zupełnie nowe gałęzie. Generalnie tworząc taką mapę należy notować sprawnie i bez zbędnego zastanawiania się, ponieważ wykonujesz kreatywną część zadania, dlatego najważniejszy jest swobodny przepływ myśli, a wchodząc w etap rozważania za i przeciw, skutecznie hamujesz ten proces.

Porządkując treść sprawdź koniecznie, czy poszczególne zagadnienia w Twojej notatce można połączyć za pomocą jakiegoś skojarzenia. Jeżeli masz sporządzoną mapę myśli możesz przygotować spis treści. Im bardziej szczegółowy tym łatwiej później osiągnąć zadowalający efekt końcowy.



Przełożmy słowa kluczowe na mapę myśli!

A teraz praktyczny przykład wykorzystania słów kluczowych, które pozyskałeś (wg. opisu z poprzedniego rozdziału).

Założmy, że problem, który opiszesz to, np. powiększanie penisa. Google pokazało Ci co wyszukują internauci. Ma to kluczowe znaczenie, ponieważ dzięki tej wiedzy trafiasz w sedno sprawy, a nie obok tematu.

Uderzenie w konkretne zagadnienia wynikające z oczekiwań czytelników, to najprostsza droga do pozytywnych opinii na temat Twojego minibooka. A jeżeli tak się stanie masz szansę na klientów powracających - w ich oczach jesteś sprawdzonym autorem.

Google jednoznacznie wskazuje w naszym przypadku, że powinniśmy poruszyć tematy tj. domowe sposoby powiększania (np. wcinanie selera), tabletki na powiększanie (linki referencyjne z programów partnerskich sprzedających suplementy), ćwiczenia, np. na zsuwanie pierścienia, extendery, pompki itd.

Gdybyś nie posiadał tej wiedzy mógłbyś pokusić się o pisanie na tematy, które po pierwsze nie interesują czytelnika, a po drugie odbiegają od faktycznego problemu...



Jak Pokonać Blokady Twórcze

Jak pokonać niemoc?

Mając sporządzoną mapę myśli możesz wystartować. Sam szkic jest jednak niczym jeżeli nie zabierzesz się do wypełnienia go treścią. Oto kilka wypróbowanych metod mobilizujących do pisania i w czasie pisania...

Przygotuj się.

Jedynego czego możesz obawiać się to wymaginowany strach! Wiem, że to zabrzmiało banalnie, ale mając szkielec minibooka (mapę myśli) możesz pisać nie koniecznie zaczynając od początku - z pewnością nie pogubisz się.

To co teraz napiszę możesz odebrać jako mało poważne, ale czasami pomaga kieliszek na rozgrzewkę. W historii pisarstwa wiele dzieł powstało w nazwijmy to odmiennym stanie świadomości - przyciasne poddasze, skrzypiąca maszyna, butelka bimbrowa i wysypujące się z popielniczki niedopałki...

Czasami pomaga sącząca się cicho muzyka, specyficzny wystrój pokoju dopasowany do Twojego gustu lub głucha cisza. Sam wiesz, gdzie pracuje Ci się najlepiej! Każdy z nas jest niepowtarzalną istotą, czyli opcji może być tyle ile osób na świecie.

Zapomnij o perfekcji.

Jeżeli wydaje Ci się, że można usiąść i napisać perfekcyjny tekst, który rzuca wszystkich na kolana, to jesteś w błędzie. Nawet najlepsi tak nie mają, a jak mówią, że mają, to kłamią!



Gdybyś nawet 100 razy poprawiał swój poradnik zawsze znajdziesz jakiś punkt zaczepienia i zawsze będzie Ci się wydawało, że masz za małą wiedzę, by uważać się za eksperta. Dzisiejszy świat pędzi w zastraszającym tempie i nikt z nas nie osiągnie punktu, w którym powie: „Na ten temat wiem już wszystko!”.

Pisz, nie edytuj.

Pisanie jest tworzeniem magicznej receptury, czasami niezrozumiałej przez świadomy umysł. Zasłoń monitor (lub wyłącz) - po prostu pisz! Na edytowanie będzie czas później.

Olej pierwsze zdanie.

Możesz pocić się i prężyć mięśnie rozmyślając jak zacząć pierwsze zdanie swojego ebooka, a nawet rozdziału. Zaczynaj w miejscu, które nie powoduje tej blokady, po to masz mapę myśli. Do zdań rozpoczynających zdążysz jeszcze wrócić.

Przestań zwlekać.

Umieść mapę myśli w widocznym miejscu, np. przypnij swój tajny plan obok monitora Twojego komputera. Przewertuj kilka źródeł (o źródłach wiedzy za chwilę) i zacznij stukać w klawiaturę! Każdy kapitan okrętu, każdy kierowca - czuje się bezpieczniej gdy ma nawigację w zasięgu wzroku.

Gdy wsiadasz wieczorem do auta i masz przejechać 100 km, to trasę, którą chcesz pokonać możesz zobaczyć jedynie na mapie. Odpalasz silnik i włączasz światła. Widzisz zaledwie kilkadziesiąt, kilkaset metrów - pomimo tego dojedziesz do celu...



Tytuł Minibooka

Tytuł poradnika!

To połączenie wartości informacyjnej z wyszukiwawczą. Jeżeli przyjmiemy, że dla powieści tytuł „Dom Na Jeziorze” jest ciekawy pod względem budowania pewnych emocji, o tyle z punktu marketingowego dla osoby promującej poradnik nie ma jakiegokolwiek wartości. Zmienia to się w momencie, gdy dodamy kilka słów, np. „Jak Błyskawicznie Zbudować Dom Nad Jeziorze”, „Jak Błyskawicznie Sprzedać Dom Nad Jeziorze”.

Tytuły projektów poradnikowych generalnie są zaprzeczeniem wielu zasad stylistycznych i gramatycznych, a wręcz jest to wymogiem. Stąd świetnie sprawdzają się kwoty, liczby i dane statystyczne.

Tytuł musi przyciągać uwagę odbiorcy, ponieważ często tym właśnie kieruje się czytelnik. Część z tych propozycji może wzbudzać Twoją ironię, ale tutaj nie ma to znaczenia, liczy się potwierdzona skuteczność!

Używaj słów zwracających uwagę i formułuj tytuł tak, by stanowił rozwiązanie problemu oraz zawierał korzyści. Zaciekaw wybraną grupę odbiorców i zadawaj pytania z użyciem najbardziej perswazyjnego słowa - „jak”.

Jak Zwiększyć
Jak Poprawić
10 Sposobów Na
Sekret Udanych
Tajemnica Skutecznych
Zyskaj
Przedsiębiorco
Jak Zarabiać
90% Osób
3 Rozwiązania Gwarantujące



Przeanalizujmy to na przykładzie...

Posłużę się ideą grupy konsumenckiej (zakupów grupowych)...

Generalnie nie użyjemy nazwy (mlm, programu partnerskiego) w tytule, ponieważ będzie ona sugerowała tekst reklamowy! Kojarzmy więc istotne dla nas słowa: tanie zakupy, zarabianie, oszczędność. Teraz poszukajmy najodpowiedniejszego słowa opisującego te 3 frazy.

Zysk.

Formułuję więc pytanie: „Jak Zyskać?...”.

Można również użyć bezpośrednio tych fraz: „Gdzie Tanio Kupować...”, „Jak Zarabiać...”, „Sposób Na Oszczędzanie...”, ale tytułowi musisz poświęcić odpowiednio dużo czasu - to musi być gruntownie przemyślane.

Druga składowa tytułu musi odnosić się do bieżącej sytuacji, wydarzeń, doświadczeń. Np. czego nie lubimy w zakupach? Kolejek, tłoku, oczekiwania przed kasą, marketów...

Oto przykład, po połączeniu tych dwóch elementów: „Jak Zarabiać 1.678,00 PLN Miesięcznie Przestając Kupować W Marketach?”.

Nieco jest w tym kontrowersji, przecież każdy śmiga do marketu po zakupy, a tu nagle jak tego nie zrobi to zarobi. Wzmocniliśmy ponadto przekaz podając konkretną kwotę wyrażoną w jednostce czasu, w której to osiągniemy.

Powołując się na dane liczbowe staraj się nie stosować okrągłych kwot - one zwyczajnie nie budzą zaufania. Skrupulatna dokładność uwiarygodnia dane liczbowe.

Nie zapominaj o wykorzystaniu słów kluczowych, które wyszukałeś. Wracając do naszego przykładu z powiększaniem penisa, ponieważ jest to fraza najczęściej wyszukiwana w przypadku tego problemu z pewnością musi ona stanowić składową tytułu.



Powiększanie penisa samo w sobie nie budzi emocji, to pewien proces, więc druga składowa tytułu musi podążać w sferę wymiernych korzyści. Duży penis do niczego nie jest nam potrzebny, ale zestawiając go, np. z zaspokojeniem pragnień kobiety i fascynującym życiem erotycznym masz gotowy tytuł...



Zawartość Minibooka

Klauzula.

Jak zapewne zauważyłeś każdy rozsądnie myślący autor zawiera w swojej publikacji klauzulę, której zadaniem jest uświadomienie czytelnikowi dwóch rzeczy. Po pierwsze, że rozwiązania zawarte w poradniku, to nie jest gwarancja sukcesu - co sprawdza się u jednych nie koniecznie musi działać u drugich.

Po drugie - informacja, czy zezwalasz na sprzedaż i dystrybucję ebooka. Jeżeli ma mieć on charakter wirusowy możesz umożliwić czytelnikom jego udostępnianie zaznaczając, że nie można dokonywać zmian w jego treści i można rozpowszechniać go w formie dostarczonej przez autora.

Spis treści.

Spis treści porządkuje informacje, jakie masz do przedstawienia - dobra organizacja to podstawa klarownego tekstu. Dla samego autora spis treści jest swoistym planem działania i nie pozwala popłynąć w zbędne meandry weny twórczej.

Nawet jeżeli Twój minibook zawiera tylko trzy rozdziały zatytułuj je i stwórz spis treści. Możesz również zamieścić w nim śródtytuły - pokaż odbiorcy, że Twój poradnik, to usystematyzowany tekst.

Wstęp.

90% czytelników ocenia książkę po pierwszej stronie. Dlatego we wstępie należy zachęcić odbiorcę do dalszej lektury. Wstęp to gwóźdź programu! Każde wydawnictwo, do którego zgłosiłbyś swoją publikację najczęściej odeśle Ci do poprawki kilka pierwszych stron. To co napiszę teraz jest wulgarnie, ale obnaża rzeczywistość. Wstęp ma robić „kisiel w gaciach i wodę z mózgu”...



Autor.

W kilku słowach zaprezentuj autora - siebie. Wskaż jaka była Twoja motywacja do napisania poradnika, czyli najlepiej opisz ścieżkę od zera do bohatera. Podziel się swoimi doświadczeniami, ale nie mnoż niepotrzebnie problemów, bo stajesz się twórcą bałaganu, a nie dobrego tekstu.

Rozdziały.

Główna treść powinna zawierać wszystkie informacje, porady, przemyślenia i triki jakimi chcesz się podzielić. Dlatego tak ważne jest, by przygotować dokładny plan, który gwarantuje, że w trakcie realizacji projektu nie pominiesz niczego istotnego. Praca idzie o wiele łatwiej, gdy masz ściągę, do której w każdej chwili możesz zajrzeć.

Oczywiście w miarę rozrastania się ebooka treść ewoluuje i będziesz musiał wnieść poprawki do pierwotnego planu. Jeżeli tak się stanie, to tym lepiej dla Ciebie, ponieważ znaczy to, że spisujesz się lepiej niż zakładałeś.

Nie musisz już na początku szukać nagłówków dla rozdziałów. Sensowne tytuły zwykle przychodzą na końcu i same wykluwają się z zapisanej treści. Jeżeli chodzi o śródtytuły w rozdziałach to ja wpisuję je na samym końcu, ale pozostawiam, to Twojej indywidualnej ocenie. Dobrze, jeżeli tekst będzie podobnej objętości w każdym rozdziale, ale nie jest to oczywiście konieczne i ma raczej znaczenie estetyczne, a nie formalne.

Jeżeli wpadłeś na pomysł, by napisać określony poradnik, to pewnie masz w głowie sporo treści, którą chciałbyś tam zawrzeć. Niestety, musisz kontrolować się i pisać tylko o tym, co jest ważne - tekst powinien być zwięzły - czytelnik wówczas szybciej odczyta jego przesłanie i nie wrzuci Cię do worka z poradnikami dla początkujących.

Końcowe bonusy.

Tę kwestię pozostawiam Twojej ocenie. Zamerykanizowane ebooki są często dzielone 2/3 plus bonusy 1/3. Praktycznie jest to fikcja polegająca na odłączeniu integralnych rozdziałów lub jednego rozdziału i nazwanie go ekstra bonusem.



Podsumowanie.

Ma za zadanie podkreślenie korzyści i skłonienie do przeprowadzenia określonej akcji. Jeżeli minibook jest fragmentem właściwego ebooka w podsumowaniu będzie zawarty link do strony sprzedażowej poradnika. Jeżeli jest to opracowanie szkoleniowo-reklamowe będzie, np. zawierało link do strony rejestracyjnej, gdzie można dokonać zamówienia produktu lub usługi.

Okładka.

Ma ona oczywiście znaczenie estetyczne i budzi wrażenie, że oprócz tajemniczej treści kryjącej się po drugiej stronie jest coś, co można zmierzyć i zważyć. Najprostszą okładkę zrobisz wykorzystując myecovermaker.com/ecover-design.



Źródła Wiedzy

Wypełnienie „pustych pól” zawartością...

Mając mapę myśli oraz spis treści wypełniamy poradnik zawartością, a do tego celu czasami niezbędne będą serwisy, tj.: ezinearticles.com, ehow.com itp.

Idea jest prosta - Planer Google mówi Ci jakie powinny być rozdziały, a autorzy artykułów wyznaczają akapity jakie powinny zostać zawarte w poszczególnych rozdziałach. Oczywiście oczywistością jest fakt, że nie możesz kopiować pracy innych osób, ale możesz korzystać z rozwiązań jakie oni oferują.

Wykorzystanie portali z artykułami do przedruku polega więc na odpowiednim skonfigurowaniu zawartej tam wiedzy do Twojego schematu. Jeżeli nie znasz języka angielskiego możesz posłużyć się tłumaczem Google: translate.google.pl - nie będzie to mego tłumaczenie, ale w zupełności wystarcza do złapania kontekstu.

Kolejne rozwiązanie to serwis youtube.com, czyli notatki z interesujących Cię filmów. W tym przypadku również nie musisz znać angielskiego - możesz wykorzystać tłumaczenie w ramach serwisu.

Transkrypcja nagrań i filmów.

Chciałbym w tym miejscu zaprezentować Ci bardzo praktyczne rozwiązanie. Czasami nie mamy ochoty pisać, albo rozprasza nas fakt przeglądania materiałów źródłowych. Co wtedy? Możesz nagrać swoje wypowiedzi na dyktafon - każdy telefon komórkowy posiada tę funkcję. Zgrywasz później pliki, a jeżeli nie masz czasu na przeklinanie ich, zamawiasz transkrypcję.

Inne rozwiązanie (w celu tworzenia nagrań), to użycie darmowego programu audacity plus mikrofon - tworzysz nagranie, a następnie poddajesz je transkrypcji.

Jeżeli planujesz samodzielną transkrypcję nagrań i filmów możesz wykorzystać do tego programy typu EXPRESS SCRIBE.



Zakup Tekstów

Zlecenie napisania treści.

O ile oferta sprzedażowa powoduje, że jej odbiorca zakupi poradnik, o tyle zawartość poradnika wpływa na to, czy dana osoba stanie się klientem powracającym. Treść Twojego minibooka powinna przedstawiać wartość dla czytelnika - stąd jeżeli decydujesz się na zakup tekstów wybierz ofertę osoby, która proponuje unikalne teksty, a nie precle po 5 zł/sztukę! Tobie pozostaje jedynie wkleić tekst i przeredagować go pod swój styl...

Dwie uwagi do tego typu rozwiązań!

Wybierasz wykonawcę, który podpisuje oświadczenie o przekazaniu praw autorskich do tekstu. Po drugie przesyłasz wykonawcy schemat (mam tu na myśli coś na wzór kilkupunktowego planu). Generalnie będziesz kupował treści do rozdziałów, a osoba, która ma je przygotować dla Ciebie powinna wiedzieć czego oczekujesz.

Nie wysyłaj wykonawcy spisu treści całego poradnika! Nie ma takiej potrzeby. Osoba ta ma napisać tekst do poszczególnych rozdziałów, a nie przechwycić Twój biznes. Być może zleczysz napisanie treści tylko do wybranych rozdziałów, ponieważ nie czujesz bluesa niektórych tematów, a Planer Google bezlitośnie pokazuje ich ważność.

Czas najwyższy skierować zapytanie ofertowe! Możesz skorzystać z poniższego wzorca...



Witam

Moje zapytanie dotyczy napisania tekstu typu poradnik, czyli od 200 do 300 znaków wstępu, od 1400 do 1600 rozwinięcia i od 200 do 300 zakończenia. Łącznie około 2000 znaków.

Ile kosztuje napisanie tekstu dotyczącego (napisz schemat lub opisz o co Ci chodzi)...

Ponadto jeżeli ustalimy szczegóły proszę o przesłanie oświadczenia, że nabywam prawa autorskie do tekstu z chwilą jego wydania, czyli przesłania pocztą elektroniczną.

Pozdrawiam, Imię Nazwisko

Założmy, że wybrałeś wykonawcę na allegro.pl, przesłałeś schemat i otrzymałeś tekst. Skopiuj (na wszelki wypadek) teraz tekst i wklej go na smallseotools.com/plagiarism-checker - to pokaże Ci, czy zlecenie zostało faktycznie wykonane z indywidualnym podejściem... Jeżeli nie - napisz do tej osoby sugerując poprawienie tekstu. Wynik poniżej 50 % oznacza, że spora część artykułu została zwyczajnie skopiowana z innego. Najlepiej gdyby było to 100% - wtedy wiesz, że to unikalna treść.

Giełda tekstów.

Poza allegro.pl jest jeszcze inna bardzo ciekawa możliwość pozyskiwania (zakupu) treści, a mianowicie serwisy typu „giełda tekstów”. Tutaj odpada Ci procedura zapytania i analizowania unikalności po zakupie - to wykonuje za Ciebie administrator portalu. Po zarejestrowaniu się wpisujesz interesującą Cię frazę i wybierasz tekst, który chcesz zakupić.



Ostatnie Szlify

Vacatio legis...

Kiedy wypełnisz treścią poszczególne rozdziały odłóż całość, minimum do następnego dnia. Pod żadnym pozorem nie czytaj na siłę od rana do wieczora swojej publikacji: „Bo ewentualnie znajdę jakiś przecinek źle postawiony!...”.

Korekta i skład tekstu.

Ostatnie dwa etapy przygotowania ebooka to korekta i skład. Korekty lepiej sobie nie odpuszczaj i dobrze się do niej przyłóż, gdyż nikt nie chce czytać tekstu z błędami. Jeżeli czytelnik raz odkryje, że całkowicie olałeś ten etap, może już nigdy nie sięgnąć po nic więcej Twojego autorstwa.

Generalnie nie stosuj czcionki w rozmiarze poniżej 12 i powyżej 14. Możesz zastosować Arial, Verdana, Times New Roman. Cały ebook powinien być sformatowany jedną czcionką! Wyjątek stanowi tytuł poradnika, nazwy rozdziałów i ewentualnie śródtytuły w rozdziałach.

Staraj się wyodrębnić fragmenty w poszczególnych rozdziałach - to ma swój cel - podkreślenie struktury opracowania. Pamiętaj również o justowaniu tekstu, czyli jego wyrównaniu. Ponadto wskazane jest byś nieco zwęził pole tekstu poszerzając marginesy po prawej i lewej - poprawia to wizualny efekt.

2-krotnie czytamy napisany tekst i poprawiamy go. Świetnym rozwiązaniem jest wydrukowanie poradnika - niby świat cyfrowy, a jednak stare rozwiązania są najlepsze. Ja robię to tak: po napisaniu poradnika, wstawiam śródtytuły podczas czytania tekstu i wnoszę poprawki oraz uzupełnienia, następnie drukuję całość i czytam ponownie.



W sieci reklamuje się również sporo podmiotów wykonujących tego typu usługi, np. ekorekta24.pl. W przypadku zlecenia korekty może pojawić się określenie - arkusz autorski. Jest to nic innego jak tekst zawierający 40 000 znaków. Z korektą, której zadaniem jest poprawienie błędów oczywistych (ortograficzne, stylistyczne, składniowe) wiąże się taki termin jak redakcja - proces weryfikacji logicznej, treściowej, językowej, mający na celu nadanie mu ostatecznej formy.

Mając już tekst po korekcie pozostaje nam ostatnia czynność - konwertujemy dokument do formatu pdf. Koniecznie sprawdź wizualnie tekst jeszcze raz po konwersji, by mieć absolutną pewność, że w trakcie tego procesu nie powstały błędy.

Właśnie ukończyłeś pracę nad pierwszym minibookiem...



Ważna Wiadomość

Jesteś gotowy? Wystartuj!

Start każdego z nas jest dokładnie taki sam, a najtrudniej jest rozpocząć i zrobić ten pierwszy krok.

Zdradzę Ci teraz tajemnicę sukcesu.

Sekret tkwi w tym, by nie przejść obok tego obojętnie wmawiając sobie: „Kiedyś tego spróbuję...”. Problem jest w tym, że kiedyś najczęściej nigdy nie nadchodzi, a droga przez kiedyś prowadzi do nikąd...

Krok po kroku...

KROK 1

Ustal o czym napiszesz (Twoja pasja, pomysł + słowa kluczowe = nisza).

KROK 2

Stwórz spis treści (mapa myśli umieszczona obok komputera).

KROK 3

Wypełnij szablon treścią (Twoje doświadczenie + wiedza zewnętrzna).

KROK 4

Korekta tekstu (wydrukuj, przeczytaj, popraw, zapisz w formacie pdf).

Kończąc ten poradnik, życzę Ci wielu sukcesów - autorskich...





Tomasz M. Pietrzak - autor poradników oraz książki pt. JAK ZOSTAĆ SZEFEM. Czyli... Minimalista, który nauczy Cię jak zbudować podziemne centrum propagandy...

