

Валерий Кутуков

# Электронная книга без проблем

Как быстро и легко создавать  
ценные информационные продукты



Это не космические технологии.  
Вам не надо быть семи пядей во лбу,  
чтобы стать публикуемым автором

© 2005, Все права защищены

Книга не может быть воспроизведена без письменного разрешения автора

# Электронная книга без проблем

Как быстро и легко создавать ценные информационные продукты

Валерий Кутуков [ykutukoff@mail.ru](mailto:ykutukoff@mail.ru)

Магнетический маркетолог

<http://www.business2business.ru>

Реальный бизнес в виртуальном мире

© 2005, Авторские права на эту книгу принадлежат Валерию Кутукову, Все права защищены. Воспроизведение книги и ее распространение без письменного разрешения автора запрещены. Запросы присылайте по адресу: [ykutukoff@mail.ru](mailto:ykutukoff@mail.ru)

Публикация подготовлена для того, чтобы предоставить наиболее точную и достоверную информацию об обсуждаемом в ней предмете, доступную автору на момент ее подготовки. Она распространяется с пониманием, что автор и издатель не претендуют на предоставление каких-либо юридических, финансовых или профессиональных рекомендаций и советов. Если необходима юридическая или профессиональная помощь по затронутой тематике, следует обращаться к соответствующим официальным службам. Автор и издатель не несут никакой юридической или финансовой ответственности за действия третьих сторон.

**ПРИМЕЧАНИЕ: Вы МОЖЕТЕ свободно распространять эту электронную книгу, если не вносите никаких изменений или добавлений в нее.**

## Содержание

<b>СОДЕРЖАНИЕ.....</b>	<b>1</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>2</b>
<b>ПОЧЕМУ ВАМ СЛЕДУЕТ НАПИСАТЬ ЭЛЕКТРОННУЮ КНИГУ?.....</b>	<b>3</b>
<b>О ЧЕМ ПИСАТЬ? .....</b>	<b>4</b>
<b>СВОБОДНЫЙ ДОСТУП .....</b>	<b>6</b>
<b>НАЙДИТЕ ИНФОРМАЦИЮ, НАХОДЯЩУЮСЯ В СВОБОДНОМ ДОСТУПЕ .....</b>	<b>8</b>
<b>РЕБРЕНДИНГ РАБОТ В СВОБОДНОМ ДОСТУПЕ.....</b>	<b>9</b>
<b>НАПИШИТЕ УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ ИЛИ ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РАБОТ В СВОБОДНОМ ДОСТУПЕ .....</b>	<b>11</b>
<b>ПУСТЬ ДРУГИЕ НАПИШУТ ЭЛЕКТРОННУЮ КНИГУ ДЛЯ ВАС .....</b>	<b>14</b>
<b>ИСПОЛЬЗУЙТЕ ИНТЕРВЬЮ ДЛЯ НАПИСАНИЯ СВОЕЙ КНИГИ.....</b>	<b>17</b>
<b>ИСПОЛЬЗУЙТЕ ПОИСКОВЫЕ СИСТЕМЫ, ЧТОБЫ НАПИСАТЬ СВОЮ КНИГУ.....</b>	<b>22</b>
<b>ИСПОЛЬЗУЙТЕ ФОРМАТ СПИСКА, ЧТОБЫ НАПИСАТЬ СВОЮ КНИГУ. ....</b>	<b>24</b>
<b>НУ И ЧТО ИЗ ЭТОГО? .....</b>	<b>26</b>
<b>ЭТО ВАМ ПРИГОДИТСЯ.....</b>	<b>27</b>

## Введение

А вы не хотели бы стать популярным автором?

Только представьте себе, что о вас говорят в других изданиях, на ваше мнение ссылаются специалисты, вас цитируют другие. Ваши потенциальные клиенты начинают смотреть на вас, как на эксперта в своем деле, и готовы расстаться со своими кровными, чтобы стать владельцем вашей книги. Или же, начинают с большей готовностью приобретать предлагаемые вами товары или услуги. В обоих случаях, растет ваша клиентская база, а с нею и ваш доход.

Вы слышали это тысячу раз, не так ли? «У меня прекрасная идея для электронной книги, но я не знаю, как ее написать». Или «Я работаю над своей электронной книгой уже несколько месяцев, и не имею понятия, когда смогу ее закончить».

А ведь некоторые потенциальные авторы тратят годы, пытаясь написать свою первую электронную книгу!

А что, если я покажу вам, как вы можете написать интересную и популярную электронную книгу очень быстро, и не затрачивая огромных усилий?

Вам это интересно?

Предвижу ответ: «Но это же трудно и скучно!»

Помните Тома Сойера, которого однажды в наказание заставили побелить забор? Это была скучная и утомительная работа, делать которую у него не было никакого желания. Но он притворился, что побелка забора – это почетное и интересное занятие. И оно стало таковым для него. А соседские мальчишки, увидев, с каким удовольствием он это делает, почли за честь помочь ему и с готовностью расставались с самыми дорогими для них вещами, лишь бы быть допущенными к ведру с белилами.

Вот и вам следует превратить скучную и утомительную работу по написанию электронной книги в интересное и увлекательное занятие, которое доставит вам море удовольствия.

Оказывается, стать автором популярной электронной книги не так сложно.

И я вам это докажу!

**Никогда не бойся делать то, что ты не умеешь.  
Помни, КОВЧЕГ был построен ЛЮБИТЕЛЕМ.  
ПРОФЕССИОНАЛЫ построили "ТИТАНИК" ...**

## Почему Вам следует написать электронную книгу?

«В Интернет издателем может стать каждый» - Т. О'Рейли, O'Reilly Associates

Существует несколько серьезных причин, по которым Вам следует стать автором электронной книги.

- **Деньги.** Информация стоит денег. Вы можете создать информационный продукт лишь раз, а затем продавать его сотни и тысячи раз. Все аспекты процесса создания электронной книги могут быть автоматизированы, за исключением собственно написания ее. А, используя приемы, о которых я Вам расскажу, сделать это будет несложно и быстро. Более того, можно создать электронную книгу, не написав самому практически ни строчки.
- **Создание Вашего списка рассылки.** Каждый предприниматель знает, что список потенциальных клиентов – это самый ценный актив любого бизнеса. Как онлайн-ового, так и традиционного. И сейчас практически каждый, кто всерьез занимается бизнесом, от крупного до мелкого, использует Интернет для общения с клиентами и партнерами. А без адресов клиентов (электронных или реальных) такое общение невозможно. И чем больше такой список, тем больше у вас возможностей продавать ваш товар или услугу. Мне удалось создать такой список из тысяч адресов, предлагая электронную книгу в обмен на адрес электронной почты. И как только человек оставляет вам свой адрес, он, тем самым, дает вам разрешение на общение с ним и присылку ему информации о ваших товарах или услугах. Однако, главное здесь – не надоедать им.
- **Увеличение Вашей заметности на рынке и укрепление доверия к вам.** На вас будут смотреть, как на специалиста в вашей области при условии, что вы напишете и информативную и правильную книгу. А если вам еще и удастся договориться с уже известным в вашем кругу автором о соавторстве книги, доверие к вам возрастет. Да и ваш соавтор, в результате, получит дополнительные выгоды от увеличения своей производительности, то есть еще большую известность и больший доход. Так что, от соавторства вы выигрываете оба.
- **Привлечение дополнительного трафика к другим вашим проектам.** Всегда в заглавной части книги и в колонтитулах включайте ваш адрес в Интернет. А кто вам мешает разместить в конце книги еще и краткую информацию о вашем новом проекте? Таким образом, у вас появится еще одна возможность привлекать новых клиентов к Вашему сайту и другим проектам, осуществляемым вами. А это Вам на руку.

И этим не исчерпывается список причин, по которым вам стоит стать автором электронной книги. Вы легко можете дополнить его.

## О чем писать?

**«Лучший способ создать нечто великое – это создать нечто простое»**

***Ричард Кох***

Совсем недавно даже не было такого понятия, как электронная книга. И, если вы хотели стать автором, то приходилось бросаться во все тяжкие, чтобы ваше творение опубликовали. Сейчас в стране издательский бум, но никакое издательство не сможет издать вашу книгу настолько оперативно и по такой низкой цене, как это можно сделать в Интернет. Да и при издании вашей книги в традиционном печатном виде, вам не стоит рассчитывать на гонорар, превышающий 5% выручки от ее продажи. Если же вы продаете электронную книгу, то практически вся выручка от ее продажи поступит к вам. Подозреваю, что в скором будущем практически все книги будут издаваться в электронном виде.

Сейчас же самыми популярными электронными книгами являются не художественные произведения, а различные доклады, исследования, отчеты и подобная литература по различным прикладным тематикам.

Только посмотрите на названия наиболее популярных электронных книг, и вы увидите, в основном, такие названия, как «Как сделать (добиться, достичь, получить, заработать, создать и т.д.) ...», «Десять (семь, двенадцать, тридцать семь) секретов ....», «Заработай на ....».

Очень многие рекомендуют для поиска наиболее прибыльных тем будущей электронной книги обратиться к поисковым системам и узнать, что люди ищут в Сети, или же проверить в онлайн-овых книжных магазинах, книги какой тематики лучше всего раскупаются. А затем написать электронную книгу, нацеленную именно на такую рыночную нишу.

Мне же кажется, что это все равно, что управлять автомобилем, глядя только в зеркало заднего вида. Конечно же, рыночные исследования необходимы, но такого рода исследование покажет вам только то, что уже прошло, что позади вас. Похоже, что этот подход показывает ваш страх – а сможете ли вы написать книгу! И для собственного успокоения выбирается тема, на которой уже многие зарабатывают. Но вы же в Интернет не один, и очень скоро эта ниша «забывается» такими же искателями популярности, и вы оказываетесь втянутыми в конкурентную борьбу. Вы становитесь еще одним борцом за место под солнцем в огромной серой толпе «авторов».

Приведу один лишь пример. Одной из самых распространенных запросов является тема поисковой оптимизации. Но вы только посмотрите на море информации и бесплатных программ по поисковой оптимизации, которые вы легко найдете в Сети. Поэтому продать такую информацию вы вряд ли сможете. Так стоит ли лезть в эту популярную нишу? Думаю, что нет.

А что же самое популярное? Что-то новое, только что появляющееся, на что возлагаются большие надежды, или совершенно новый взгляд на всем знакомые вещи. И самым читаемым автором тогда станет тот, кто первым расскажет об этом. Так, почему бы вам ни стать таким первопроходцем?

Не пытайтесь искать самородки в отработанной породе. Поищите новое богатое и перспективное месторождение. И начните его эксплуатировать.

**«Если быть, то быть первым». - В. П. Чкалов**

Выберите предмет, который вам интересен, о котором вы уже кое-что знаете. Если у вас есть опыт работы, например, с автомобилями, вам стоит подумать о книге с рекомендациями по текущему обслуживанию автомобилей.

Выберите специфический рынок.

Например, эта книга предназначена тем, кто решил написать свою первую электронную книгу. Поэтому в ней собран опыт, как мой собственный, так и успешных предпринимателей, по написанию электронных книг.

Или возьмем другую книгу, «5 уроков бизнеса. Как заработать больше» (<http://magneticmarketing.narod.ru/5Lessons.rar>) Патрика Чана поможет начинающим предпринимателям построить успешный бизнес.

А моя недавняя книга «Принципы эффективных продаж изменились» (<http://magneticmarketing.narod.ru/SalesSuccess.pdf>) откроет всем, кто так или иначе связан с маркетингом и продажами МНОГОКРАТНО поднять эффективность своей коммерческой деятельности.

Также как и в примере с книгой по обслуживанию автомобилей, вы можете написать книгу для домохозяек, для молодежи, для пожилых людей, раскрывающую тему, которая интересна для определенной группы людей.

Если же вы попробуете написать на тему, которая должна быть интересна всем, то, скорее всего, вы потерпите фиаско. Книга окажется слишком длинной и сложной для электронного формата.

То есть, напишите небольшую книгу (не более 50 страниц), подсказывающую оригинальное решение конкретной проблемы для небольшой (целевой) группы.

**"Я не могу дать вам формулу удачи, но готов предложить вам формулу неудачи: попробуйте всем понравиться". - Г. Своуп**

## Свободный доступ

### «Книги делаются из книг» - *Вольтер*

Прекрасным источником материалов для вашей будущей электронной книги являются уже изданные книги, у которых истекли авторские права. Я не юрист и, поэтому, то что вы далее прочитаете, ни в коем случае не является какими-либо юридическими советами, а всего лишь размышлениями на эту тему. Поэтому, если вы не совсем уверены, воспользуйтесь услугами профессионального юриста, специализирующегося на авторском праве.

Например, в США практически все книги, опубликованные до 1923 года, находятся в свободном доступе и авторские права на них истекли.

Некоторые работы, изданные с 1923 по 1989 годы, авторские права на которые оформлены с ошибками, а также работы, опубликованные до 1964 года, авторские права на которые не были во время продлены, также могут находиться в свободном пользовании. В качестве примера можно назвать недавно переизданную у нас книгу Генри Форда «Моя жизнь и мои достижения» и появившуюся недавно в англоязычном секторе Сети электронную книгу Уоллеса Уаттлса «Наука стать богатым», впервые увидевшую свет еще в 1910 году.

И некоторые состояния в Интернет были заработаны на переиздании книг, давно не публиковавшихся и оказавшихся в общественном пользовании. Но следует учитывать, что законы об общественном пользовании периодически меняются, и еще раз повторяю, что ситуацию с той или иной книгой необходимо уточнить либо самостоятельно, либо с помощью профессионального юриста.

Еще одним источником материалов для вашей будущей электронной книги могут стать статьи и электронные книги, находящиеся в Интернет в свободном доступе. Единственное требование, которое обычно выдвигают их авторы – это упоминание их авторства при перепечатке. Это просто золотые россыпи информации, на основе которой в Рунет созданы сотни электронных книг и учебных курсов. Главное, в этом случае не забудьте упомянуть авторов текстов и переводов, если это переводные материалы. Еще лучше, согласовать использование материалов с авторами и переводчиками. В большинстве случаев этого достаточно, чтобы у вас не было проблем. Если вы хотите, чтобы ваш труд уважался и оплачивался, уважайте и труд других.

Когда же вы абсолютно уверены, что книга или материалы, представляющие для вас интерес, находятся в свободном доступе, вы можете их свободно копировать, переделывать, редактировать, компилировать и продавать. В этом есть свои тонкости (опять же, посоветуйтесь с юристом или с авторами), но как только вы поняли основные правила, в вашем распоряжении оказывается огромный пласт информации, изданной в течение веков.

Если же вы использовали информацию, находящуюся в открытом доступе, и дополнили ее своими оригинальными материалами, комментариями и рекомендациями, вы создали свою собственную работу, которую можете защитить

своим авторским правом. Именно так создаются различные обзоры, отчеты, исследования рынка. И за них хорошо платят!

Вы не раз слышали о том, что информация, собранная из открытых источников, но тщательно отобранная, проанализированная и прокомментированная, оказывается даже секретной или, как минимум, может стоить очень дорого.

**Подсказка:** Почти все правительственные постановления и официальные документы находятся в открытом доступе, и многие зарабатывают тем, что структурируют и комментируют ее.

## Найдите информацию, находящуюся в свободном доступе

**«Превосходные слова! Где вы их украли?» - Джонатан Свифт**

Для начала поищите в поисковых системах. Для Рунета используйте известные системы «Яндекс» <http://www.yandex.ru/>, «Рамблер» <http://www.rambler.ru> или «Апорт» <http://www.aport.ru/>. На русском работают также и международные системы «Гугл» <http://www.google.ru/> и «Яху!» <http://www.yahoo.com>.

Хорошими помощниками для вас станут онлайн-библиотеки, буквально «кишащие» материалами в свободном доступе:

1. **«Библиотека Максима Мошкова»**. Самая известная в Рунете библиотека. Авторы и читатели ежедневно пополняют ее. <http://lib.ru/>
2. **«Электронные книжные полки Вадима Ершова и К°»**. Портал авторов и редакций электронных текстов; авторов электронных произведений и переводов <http://vgershov.lib.ru/index.shtml>
3. **TarraNova** – архив переводов и авторских текстов <http://tarranova.lib.ru/>
4. **Каталог электронных библиотек** <http://www.russ.ru/krug/biblio/> поможет вам найти и другие электронные библиотеки.

При поиске в англоязычном секторе Интернет вам могут оказаться полезными следующие сайты:

1. **Books For a Buck**, at <http://www.booksforabuck.com/general/pubsources.html>, has an index of sources for free books, many of them in the public domain.
2. **The Alex Catalogue of Electronic Texts**, <http://www.infomotions.com/alex2/>, has an online search engine for finding public domain works.
3. **The Internet Public Library**, <http://www.ipl.org/div/books/>, is another search engine for finding public domain works.
4. **The Digital Library at Dartmouth**, <http://www.dartmouth.edu/~libcirc/ebooks.shtml>, has some good links.

И это лишь маленькая толика онлайн-ресурсов, в которых вы найдете множество текстов и книг практически на любую тему, находящихся в свободном доступе.

## Ребрендинг работ в свободном доступе

**«Превосходство - это делать обычные вещи превосходно». - Джон Гарднер**

Если вы найдете интересующую вас книгу или статьи, находящиеся в свободном доступе, или приобретете права на существующую книгу, у вас появится возможность сделать «ребрендинг» (обновление) этой книги.

В Интернет можно найти несколько успешно продаваемых электронных книг, авторы которых просто изменили название и обложку книг, находящихся в открытом доступе.

Если книга уже не издается, но еще не попала в ранг свободно распространяемых, у вас хорошие шансы договориться с автором о полной или частичной покупке авторских прав.

Если вы стали владельцем авторских прав на интересующую вас книгу, вы можете обновить ее. Обычно, все, что вам нужно, это хорошее название и привлекательная обложка.

Создание эффектного названия книги сродни искусству. Хорошее название – как удачный заголовок. Интересный и завораживающий заголовок – это ваш главный инструмент продаж.

Помните, что люди покупают выгоды. Для читателя сами выгоды важнее, чем-то, как они достигаются.

Книга об инвестициях? Выгоды увеличат финансовую защищенность, повысят покупательную способность, создадут финансовую независимость. Название «Увольте своего босса» наверняка позволит продать больше электронных книг, чем «Сравнительный анализ рыночных индексов финансовых продуктов», хотя обе книги и будут иметь одинаковое содержание.

Ищите положительных эффектов для ваших читателей. Ваша книга рецептов поможет читателю сбросить лишний вес и стать привлекательным для противоположного пола? Название книги «Сексуальные салаты», возможно, поможет продать значительно больше экземпляров, чем «растительная пища для очищения кишечника». И так далее, и тому подобное.

**Подсказка:** У вас в доме не сохранились старые журналы, книги, брошюры? Очень рекомендую проверить. Вы сможете найти в них море интересной и полезной информации, которая так и просится на страницы новой книги. Не зря народная мудрость утверждает, что все новое – это хорошо забытое старое.

**Обзор главы «Ребрендинг работ в свободном доступе»**

1. Какие источники, онлайн-овые или офлайн-овые, вы сможете использовать для поиска материалов, находящихся в свободном доступе?

---

---

---

---

---

2. Какие материалы, которые помогут вам решить общую или интересную проблему оригинальным способом, вы можете найти в этих источниках?

---

---

---

---

---

3. Какие шаги вы можете предпринять, чтобы сделать информацию, находящуюся в свободном доступе, полезной и интересной для современных читателей? Помните, что зачастую для этого вполне достаточно сделать для книги новое название и новую обложку.

---

---

---

---

---

## Напишите учебное пособие или практический курс с использованием работ в свободном доступе

**«Дай человеку рыбу, и он будет сыт весь день. Научи человека ловить рыбу, и он будет сыт всю жизнь» - Лао Цзы**

Одним из самых простых путей создания нового информационного продукта – это написать учебное пособие или практический курс.

Моей первой действительно электронной книгой (до этого мы продавали исследования, обзоры и учебные курсы в распечатанном виде) стал справочник для руководителей компаний и маркетинговых служб «Как победить в Интернет через эффективный маркетинг», который вы можете скачать БЕС-ПЛАТНО по ссылке <http://www.business2business.ru/marketing>.

По ссылке же <http://www.business2business.ru/index.phtml?part=whitepapers> вы найдете еще несколько бесплатных книг, которые могут представлять интерес для тех, кто интересуется электронным бизнесом в корпоративном секторе B2B. Все они созданы на основе материалов, находящихся в открытом доступе. С помощью этих книг мне удалось в короткое время увеличить мой список рассылки на несколько тысяч человек.

Интересный подход к созданию электронной книги «Думай и богатей. Рабочая тетрадь» (Think and Grow Rich Workbook) использовал Пэт О’Брайен (Pat O’Brian). Он написал совместно с Джо Витале (Joe Vitale) на основе популярной книги Наполеона Хилла.

Однажды Джо заметил, что одно из изданий этой книги оказалось в свободном доступе. И Пэт, тщательно изучив книгу и переработав ее, попросил Джо добавить в нее своего материала. Вот и все. И книга готова. Вы можете ознакомиться с ней по ссылке <http://www.InstantChange.com>.

Что же сделал Пэт. Он начал с составления оглавления. Это помогает организовать ваши мысли. Вы просто разбиваете большой проект на несколько малых, и последовательно работаете над каждым.

Работая над учебным пособием или практическим курсом по тематике какой-либо книги, сначала удобно сделать краткий обзор. Просто перепишите названия ее разделов и глав. Затем, прочитайте каждую главу и запишите основные мысли. Идея заключается в том, чтобы убрать всю «воду» и оставить лишь важнейшие факты.

После того, как вы профильтровали текст каждой главы и оставили только самое важное, объедините все снова, но своими словами. Представьте, что вы используете краткие заметки и пересказываете другу содержание каждой главы. Если ваши друзья такие же, как и мои, вы расскажите им все в простой и ясной форме, избегая длинных предложений и сложных выражений и терминов.

Добавьте свои мысли и приведите примеры, которых нет в первоисточнике. Проанализируйте и прокомментируйте их, приведите доказательства сказанного.

Вы в своей жизни проделывали это не раз. Вспомните, как на уроках литературы в школе вы писали изложение по содержанию какой-либо книги. А что такое экзамен по любому предмету, как не изложение пройденного материала? Подавляющее большинство научных публикаций делаются именно так.

А чтобы повысить ценность вашей книги и выжать из нее больше, добавьте в конце каждой главы небольшой вопросник. Еще раз прочитайте текст, выберите из каждой главы наиболее важные факты и перечислите их в конце главы в вопросительной форме.

Например, если одно из приведенных вами предложений утверждает, что столицей Украины является Киев, то напишите вопрос «Какой город является столицей Украины?» Как видите, все очень просто.

Или же, если в книге вы даете какие-либо рекомендации, повторите их в виде заданий для читателя. Например, вы рекомендуете составить бизнес-план, то в конце главы добавьте: «Напишите план вашей работы», или что-то в этом роде.

В начале каждой главы (или урока) кратко изложите тему урока, а в конце – подведите итог. Можно порекомендовать «золотое правило»: сначала расскажи, о чем ты хочешь сказать, затем расскажи то, о чем ты хотел рассказать, и затем, скажи, о чем ты только что рассказал.

Кстати, это правило пригодно для написания любых других книг и статей.

Вы поняли, что написание учебного курса – это прерогатива не только кандидатов наук? Каждый человек что-то хорошо знает, и что-то умеет классно делать. В том числе и вы. И всегда найдутся люди, заинтересованные в изучении его опыта.

Просто опишите, шаг за шагом, что и как нужно сделать, чтобы получить определенный результат. Напишите, какие навыки, материалы и инструменты могут потребоваться. Укажите, где можно получить дополнительную информацию

***«Я много раз сознавал, до какой степени моя внешняя и внутренняя жизнь основывается на трудах других людей, живых и мертвых, и до какой степени я обязан трудиться, чтобы вернуть им хотя бы столько же»***  
**Альберт Эйнштейн**

**Обзор главы «Напишите учебное пособие или практический курс с использованием работ в свободном доступе»**

1. Какие онлайн-источники вы будете использовать, где найти и подобрать нужные вам книги и другую информацию, находящуюся в общем пользовании?

---

---

---

---

---

2. Какую, по вашему мнению, книгу (журнал, статьи) можно использовать для создания собственного интересного учебного курса?

---

---

---

---

---

3. Сделайте краткий обзор книги. Напишите названия глав и перечислите наиболее важные пункты в каждой главе.

4. Перепишите каждую главу своими словами, используя материалы вашего обзора. Добавьте свои комментарии, примеры, ссылки. Старайтесь писать разговорным языком. Не пытайтесь быть научнообразным или использовать витиеватый литературный стиль. Так вы распугаете читателей.

5. Сделайте краткие обзоры каждой главы. Перечислите наиболее важные пункты и мысли, изложенные в каждой главе.

6. В конце главы задайте читателю несколько вопросов по только что прочитанному материалу. Предложите ему что-то сделать самостоятельно.

7. Не забудьте включить ссылки на другие ваши проекты!

## Пусть другие напишут электронную книгу для вас

**«Жизнь слишком коротка, чтобы делать для себя то, что могут для тебя делать за деньги другие» - Сомерсет Моэм**

Еще один способ создать электронную книгу – это попросить других написать ее для вас. Некоторые из весьма успешных электронных книг были написаны несколькими авторами.

Почему какой-то автор согласится написать для вас одну-две главы? Потому что вы включите в книгу информацию об авторе, его контактные координаты и ссылку на его страницу в Интернет. Чем больше таких книг вы продадите или распространите, тем большим будет трафик на его сайт. А большой трафик означает большие продажи.

Во как, например, использовал этот прием все тот же Пэт О’Брайен.

Как-то, во время встречи с другими интернет-предпринимателями он пошутил по поводу мифа о пассивном доходе. И сказал он это потому, что перед этим потратил более двух часов на заполнение заказов и отвечая на вопросы клиентов. Ведь это век Интернет – вроде бы ему следовало сидеть где-нибудь на солнечном берегу океана, попыхивая гаванской сигарой и попивая кофе, пока деньги автоматически сыпались ему в кошелек, не так ли?

На самом деле, и это вам скажут все успешные интернет-предприниматели (но не на людях), они тратят долгие часы на создание и поддержание пассивных доходов. Особенно в начале предпринимательской деятельности в Интернет, пассивный доход – это большой миф.

Джо Витале посмеялся над этим, а потом сказал, что это может стать темой хорошей книги. И он связался с несколькими успешными предпринимателями и попросил их написать главу о своем опыте в получении пассивного дохода. А всего через пару недель у них набралось почти двадцать глав новой книги, написанных самыми известными в интернет-бизнесе людьми. Так и появилась книга «Миф о пассивном доходе» (Myth of Passive Income).

Еще одним примером может служить история очень популярной электронной книги «30 дней до успеха в интернет-маркетинге» (30 Days To Internet Marketing Success) и «Гипнотический маркетолог: Полная система гипнотического маркетинга от А до Я» (The Hypnotic Marketer: A Complete A-Z Hypnotic Marketing Business System). Да и некоторые электронные книги в Рунет создаются по тому же принципу.

Этот прием применим практически к любому предмету. Например, если вы хотите написать книгу о том, как сделать успешную рассылку, вы можете послать авторам наиболее популярных рассылок электронное письмо с просьбой написать главу об их собственном опыте.

Думаю, что большинство из них воспользуются этим шансом. Ведь каждая копия вашей электронной книги будет служить дополнительной рекламой их рассылки.

Идея понятна?

Но и эту простую идею можно упростить. Если вы всерьез интересуетесь предметом своей деятельности, то, наверняка, подписаны на рассылки различных авторов, пишущих на эту тему, посещаете тематические сайты, где публикуются статьи и другая информация. Подавляющая часть этой информации находится в свободном доступе, и единственное ограничение на ее использование, которое обычно налагают авторы – это требования сохранять координаты автора и ссылку на его сайт.

Подберите наиболее интересные статьи на определенную тему, расположите их в логическом порядке, напишите небольшое предисловие и заключение – и ваша электронная книга готова!

Только не забудьте, во избежание конфликтов, указать координаты автора (авторов).

Более того, договоритесь с ними, чтобы они участвовали в распространении вашей книги. Для них это дополнительная реклама и источник дохода (если книга платная), а для вас – расширение вашей аудитории.

Я знаю десятки электронных книг в Рунете, написанных таким образом. Некоторые из них содержат всего одну, но достаточно длинную (8-10 страниц) статью. Проще не придумаешь. Что такое любой тематический журнал, как не сборник статей по определенной тематике?

**«Остерегайтесь того, кто прочитал одну лишь книгу» - Джокомо Казанова**

## Обзор главы - Пусть другие напишут электронную книгу для вас

1. Какая проблема, по вашему мнению, может быть решена другими экспертами?

---

---

---

---

---

---

2. Кто эти эксперты?

---

---

---

---

---

---

3. Свяжитесь с ними – найдите их электронные адреса, напишите им, подпишитесь на их рассылки, приобретите у них что-нибудь. Будьте изобретательны! Не расстраивайтесь, если большинство из них не ответит вам. Оставайтесь терпеливым и вежливым – в конце концов, они делают вам одолжение.

4. Как вы хотите форматировать свою книгу? Вы можете сделать так, что каждому эксперту будет посвящена одна глава, или же сделать книгу в форме диалога, где по каждой теме приведены высказывания этих экспертов. Вы можете записать также вашу книгу на CD. В общем, думайте!

---

---

---

---

---

---

5. Если возможно, напишите одну-две главы сами. Или же добавьте свои комментарии в конце книги, обобщив сказанное. В конце концов, одна из ваших целей – это как можно чаще демонстрировать, что вы связаны с этими экспертами. Именно так и вы станете известными, как эксперт!

---

---

---

---

---

---

## Используйте интервью для написания своей книги

**«Чтобы знать, что вас ждет в конце пути, спросите тех, кто уже прошел».**  
*Китайская пословица*

Разновидностью того, чтобы другие написали для вас книгу, является проведение интервью с другими экспертами с правом опубликовать его.

Хотя поработать придется больше, у этого способа есть неоспоримые преимущества. Помните, что интервью может быть проведено по телефону, при личной встрече, по электронной почте – любым приемлемым способом. Будьте изобретательны!

Люди, которые могут и не найти время, чтобы написать главу для вашей книги, вполне возможно согласятся поговорить с вами. Особенно, если вы сможете предложить им своего рода сделку – в данном случае, вы можете обещать им, что вы разместите их координаты и адрес интернет-сайта в разделе книги, посвященном этому интервью.

И, как я уже говорил, это интервью вы можете взять и по телефону или электронной почте.

Например, предположим, что вы хотите написать книгу о лучших путях приобретения подержанного автомобиля. Вы можете поговорить с широким кругом людей, занимающихся продажей подержанных авто. Какие приемы они используют? Как они добиваются того, чтобы клиент с удовольствием купил у них машину? Какие вопросы должен задать клиент, чтобы можно было быстро подобрать то, что ему нужно? Чего клиенту стоит остерегаться и что ему следует проверить?

Большинство торговцев с удовольствием поговорят о своем бизнесе, если вы сможете убедить их в том, что публикация интервью привлечет к ним больше покупателей. Особенно, если вы, например, попросите их рассказать о нечестных приемах продаж, применяемых их конкурентами.

А если вы хотите написать книгу на тему, в которой вы сами хорошо разбираетесь, то, что вам мешает взять интервью у самого себя?

Как только вы получили нужное интервью, ваша авторская проблема превратилась в проблему распечатки. Вы можете даже нанять кого-то для расшифровки записи и набора текста. Кстати, это не так уж дорого, и после этого вам останется только отредактировать текст и оформить его в виде книги.

Более того, вы можете продавать и запись интервью на компакт-кассете или диске. Это еще одно преимущество создания электронной книги на основе интервью – теперь у вас появляется еще и звуковая запись, которую тоже можно продавать. Причем, у вас появляются три варианта комплектации: электронная книга, запись интервью и комплект того и другого. Между прочим, на CD можно записать и

текст электронной книги, а звуковую запись можно выполнить в стандарте MP3, что позволит продавать ее в цифровом виде через Интернет.

**Подсказка:** А что вам мешает начитать и обычный текст, и у вас появится звуковая книга, а также все перечисленные варианты ее продажи?

Сейчас наиболее популярными являются электронные книги, объясняющие как эффективно сделать что-либо: как сэкономить деньги, как создать свою страницу в Интернет. Как создать электронную книгу, наконец!

Ну, хорошо, нашли вы экспертов, но какие вопросы задать им в ходе интервью, какие темы обсудить? Конечно же, те, что большего всего волнуют ваших будущих читателей. Вот несколько потенциальных предметов обсуждения в ходе интервью. Уверен, что вы придумаете значительно больше.

### **Недвижимость**

Приобретение недвижимости – это самая дорогая покупка, которую вы делаете. И людей интересует, как это сделать с умом.

- Как можно профинансировать покупку недвижимости?
- Как выгодно сдать свою недвижимость в аренду?
- Как продать свой дом, не прибегая к помощи агента?
- Как подготовить дом к продаже с тем, что получить более высокую цену?
- Как получить ипотечный кредит?
- Как на имеющиеся средства приобрести наилучший дом?
- Как приобрести недвижимость, израсходовав минимум собственных средств?

### **Страхование**

Страхование приобретает все большее значение у нас в стране, и эта тема еще не очень-то понятна людям.

- Как страховать свою жизнь
- Медицинское страхование
- Зачем страховать свое имущество
- Различные виды страхования, какие выбрать

### **Работа в кофейне**

- Как приготовить ароматный кофе
- Как выбрать лучшие кофейные зерна
- Ошибки, которые совершает каждый
- Капризные посетители – кошмарные истории из жизни кофейни

### **Гуру Интернет**

Эта область явно перенасыщена. И если вы хотите написать о том, как заработать в онлайн, вам необходимо найти что-то необычное или оригинальное. Одним из достаточно перспективных направлений сейчас может стать серия интервью с

«неизвестными» онлайн-предпринимателями. Найдите угол зрения, с которого эта тема еще не раскрывалась.

Вот, например, то, что мне сейчас пришло в голову:

- **Скрытая жизнь.** Что необычного и неизвестного можно рассказать о жизни известных интернет-предпринимателей? Может быть, они играют на гитаре, или любят занятия альпинизмом, или же занимаются парашютным спортом, или же помогают благотворительным организациям? Люди всегда интересуются личной жизнью знаменитостей.
- **Из грязи в князи.** Это работает всегда. Кого не заинтересует, как другим удастся быстро добиться успеха. Для примера почитайте историю Джефа Пола, которую вы найдете в специальном докладе «Как вы можете увеличить продажи в 50 раз всего за три месяца»
- **Необычный путь к успеху.** Все хотят продавать информационные продукты в Интернет. Можете вы найти кого-то, кто продает в Интернет что-то необычное, или что-то привычное, но необычным способом? Примером может служить отчет «Миллион долларов в день»
- **От суммы и от тюрьмы не зарекайся.** Мы учимся на ошибках. Зачем же учиться на своих ошибках, когда многое можно узнать из ошибок других?

### Учащиеся старших классов средних школ

Это огромный рынок. А если вы добавите еще и их родителей, то он станет просто огромным.

- Как успешно готовиться и сдавать экзамены
- Как готовиться в школе к поступлению в ВУЗ
- Социальные игры и как стать в них победителем
- Как оставаться собой и выжить старшекласснику
- Секреты моды для старшеклассников

### Студенты ВУЗов

Проблемы студентов похожи на проблемы старшеклассников. Но к ним добавляются и новые.

- Как зарабатывать деньги, пока учитесь в ВУЗе. Попробуйте стать Майклом Дейлом или Биллом Гейтсом.
- Как начать успешную карьеру, еще учась в ВУЗе
- Как выжить в ВУЗе и стать перспективным студентом
- 99 путей самому оплатить свое обучение в ВУЗе
- Как получить грант, стипендию или кредит на обучение в ВУЗе

## Пенсионеры

Если кто-то достиг пенсионного возраста в своей отрасли, это не значит, что для него все уже потеряно. вспомните, например офицеров, многие из которых становятся пенсионерами, когда им всего 45. Они активны и обладают огромными знаниями и жизненным опытом. И, поскольку они уже на пенсии, но полны сил и энергии, они, возможно, будут рады помочь вам в написании вашей электронной книги!

- Обзор отраслей промышленности: Какая работа приносит наибольшее удовлетворение.
- Как уйти на пенсию и иметь достойный доход
- Как выжить в пенсионном возрасте
- Неизвестные секреты (той отрасли, из которой они ушли на пенсию)
- Как превратить свои знания и многолетний опыт в источник дополнительного дохода.

Этот список можно продолжать бесконечно. В любом возрасте и в любой отрасли найдутся люди, которые могут выступить экспертами в той или иной области. Всегда и везде можно найти источники информации для прибыльной книги, если вы правильно поставите вопросы и найдете оригинальные ответы на них.

**Обзор главы: Используйте интервью для написания своей книги**

1. Какую интересную проблему вы можете решить, поговорив с экспертами?

---

---

---

---

---

---

2. Кто эти эксперты? Найдите их, договоритесь об интервью.

---

---

---

---

---

---

3. Подготовьте тему интервью и свои вопросы экспертам

---

---

---

---

---

---

4. Каким образом вы будете брать интервью? По телефону, по электронной почте или с помощью личной встречи?

---

---

---

---

---

---

5. В каком формате вы будете продавать полученные материалы?

---

---

---

---

---

---

## Используйте поисковые системы, чтобы написать свою книгу

**"Самый надежный способ выделить свою компанию среди конкурентов, оторваться от толпы преследователей - это хорошо организовать работу с информацией".**

**Билл Гейтс (книга "Бизнес со скоростью мысли")**

Эта идея создания электронной книги стара, как мир, но использование Интернет делает ее воплощение достаточно простым занятием. И называется она «исследование».

Нет, это не проведение экспериментов, опытов, опросов, это копание в библиотеках и подшивках журналов и газет. Для проведения исследования совсем не обязательно иметь докторскую степень. Все гораздо проще.

У вас есть доступ к Интернет, и все, что вам нужно сделать – просто зайти на страницу поисковой системы, например Яндекс (<http://www.yandex.ru/>), набрать название интересующей вас темы, и, вуаля, появляется список сотен и тысяч страниц с нужной вам информацией. Среди них вы найдете статьи, электронные книги, отчеты, результаты исследований.

Поищите также в поисковых системах «Рамблер» <http://www.rambler.ru> или «Апорт» <http://www.aport.ru/>. На русском работают и международные системы «Гугл» <http://www.google.ru/> и «Яху!» <http://www.yahoo.com>.

Остается только просмотреть эти материалы, выбрать то, что вам понравилось и скопировать информацию на ваш компьютер. Затем напишите оглавление вашей будущей книги и скопируйте в каждую главу самые интересные тематические отрывки из собранной вами информации. Кратко, своими словами изложите скопированное, добавьте свои мысли на этот счет и комментарии. Теперь сотрите скопированные ранее предложения, и у вас получилась оригинальная электронная книга, посвященная выбранной тематике.

Кстати, такие исследования, сделанные на основе сбора и анализа информации из открытых источников, называются обычно «кабинетными». Их можно делать и по заказу, и в этом случае они хорошо оплачиваются. Мне много раз приходилось такого рода отчеты и обзоры делать по заказу, и заказчики зачастую были готовы платить за них до 100 долларов за страницу!

Это может быть еще одно направление использования электронной книги.

**Обзор главы «Используйте поисковые системы, чтобы написать свою книгу»**

1. Опишите вашу проблему в вопросительной форме. Например, если вы хотите написать о проблеме публичных выступлений (каждому мало-мальски крупному руководителю приходится выступать перед группой людей, и ему хочется быть убедительным при этом), вы можете поставить вопрос следующим образом: «Как вы можете преодолеть страх перед публичным выступлением?»

---

---

---

---

---

2. Каков ваш вопрос? Запишите его. Найдите в поисковой системе материалы по этому вопросу.

---

---

---

---

---

3. Скопируйте в свой компьютер наиболее интересную и близкую по тематике информацию.
4. Под каждым выбранным отрывком напишите своими словами один или несколько параграфов, расширяя этот отрывок и давая свои пояснения и комментарии.
5. Сотрите первоначальную информацию и отредактируйте полученный текст.

## Используйте формат списка, чтобы написать СВОЮ КНИГУ.

Еще одним популярным форматом электронной книги является «список». Если вы знаете 10, 21, 101 вещь о каком-то предмете, то считайте, что ваша книга уже готова.

Например, в Ренете вы можете найти такие электронные книги, как «50 способов заработка в Интернет» или «27 способов продвижения сайта».

Если вы продаете цифровые фотоаппараты или видеокамеры, то, почему бы вам ни написать электронную книгу «101 вещь, которую вы можете сделать с помощью вашей новой цифровой камеры»?

Посмотрите, например, статью «**Мудрость аборигенов Африки и бизнес**» [http://www.business2business.ru/index.phtml?part=articles&i\\_id=0&a\\_id=119&a\\_topic=12](http://www.business2business.ru/index.phtml?part=articles&i_id=0&a_id=119&a_topic=12). Несколько неизвестных большинству из нас пословиц и короткий комментарий к ним. Пронумеруйте пословицы, расширьте комментарий до 2-3 страниц, добавьте некоторые рекомендации - и электронная книга готова. Прочитайте и убедитесь сами.

Написание подобных списков – весьма простой способ создания электронной книги.

Вот еще несколько идей, которые пришли ко мне за чашечкой утреннего кофе:

- 25 приемов экономии денег на бензине
- 101 идея для электронной книги
- 7 ступеней магнетического маркетинга
- 17 секретов, которые вы должны знать о вине
- 99 идей для изготовления аппетитных сендвичей
- 19 вещей, на которые следует обратить внимание при выборе компьютера
- 77 способов знакомства с девушкой
- 12 секретов обслуживания автомобиля
- 25 вещей, о которых банкиры вам НЕ расскажут

Далее все зависит от вашей фантазии и рода занятий. Дерзайте! В качестве примера электронной книги такого формата рекомендую «5 уроков бизнеса...» (<http://magneticmarketing.narod.ru/5Lessons.rar>). Обратите внимание на форму изложения материала.

**«Каждый хочет, чтобы его информировали честно, беспристрастно, правдиво – и в полном соответствии с его взглядами».**

***Гилберт Кайт Честертон***

**Обзор главы «Используйте формат списка, чтобы написать свою книгу»**

1. Какую проблему вы хотели бы решить с помощью вашей книги?

---

---

---

---

---

2. Сколько решений приходит вам в голову? Перечислите их

---

---

---

---

---

3. Выпейте чашечку кофе и подумайте. Возможно, появятся новые идеи.

---

---

---

---

---

## Ну и что из этого?

**«Упущение времени смерти невозвратной подобно» - Петр Первый**

Просто, не так ли?

И это далеко не все. Число форматов написания электронных книг ограничено только вашей фантазией. Изучайте, что и как делают другие. Какие форматы наиболее популярны? Какой бы из них вы выбрали для своей книги?

Вы можете стать публикуемым автором, и это не так сложно. Как говорится «Не боги горшки обжигают». Вы потратили не менее пятнадцати лет на свое образование, имеете многолетний жизненный опыт и накопили определенные профессиональные знания. Настала пора поделиться ими с другими. Знания, как и деньги, должны работать на вас, а не лежать где-то мертвым грузом.

Теперь, позвольте вас спросить:

- А сколько электронных книг вы уже написали?

- Ни одной?!

- Тогда беритесь за дело немедленно!

И продолжайте писать. Каждую новую книгу используйте, чтобы продвигать себя, свои знания и опыт, свой товар, свои услуги, свои предыдущие книги. Быть публикуемым автором – это один из ключей к достижению успеха в жизни.

Теперь, когда вы стали автором электронной книги, вас, наверняка, волнует вопрос о том, как ее лучше опубликовать и продвигать.

На самом деле, в Интернет, в том числе и российской его части, можно найти множество информации о маркетинге электронных книг. В своей следующей электронной книге я постараюсь поделиться с вами своими взглядами и опытом в публикации и маркетинге электронных книг.

Ведь электронные книги являются одним из важнейших элементов системы магнетического маркетинга, которой я с успехом пользуюсь.

**«Я только покажу тебе дверь. Но открыть ее ты должен сам» - Мерфиус, «Матрица»**

## Это вам пригодится

О том, как вы сможете эффективно использовать вашу новую электронную книгу для продвижения ваших товаров или услуг, вы узнаете из онлайн-курса-тренинга:

### «Секреты магнетического маркетинга»

Курс покажет вам:

- **Что самое важное в Вашем бизнесе.** Это далеко не то, о чем вы думаете.
- **Как вы можете добиться ошеломительных успехов** в своем бизнесе, просто изменив систему продвижения товаров.
- **Какие семь ступеней** Вам надо преодолеть, чтобы Ваши продажи возросли **МНОГОКРАТНО. Всего 7 ступеней отделяют Вас от вершины успеха.**
- **Как избежать ошибок в маркетинге** своих товаров или услуг, которые совершают подавляющее большинство предпринимателей.
- И много, много других «секретов» **эффективного маркетинга**, о которых Вам нигде больше не расскажут, даже на курсах МВА.

Подробнее о курсе вы узнаете из специального конфиденциального доклада  
«**Как вы можете повысить продажи в 50 раз всего за три месяца**»

Его вы можете **БЕС-ПЛАТНО** скачать по ссылке  
<http://www.business2business.ru/marketing/mmarketing.html>

Кроме того, если вы хотите знать, как с помощью электронных книг вы можете стать настоящим «гуру» в своей области деятельности, очень рекомендую электронную книгу «**Принципы эффективных продаж изменились**». Скачайте ее **БЕС.ПЛАТНО** по ссылке <http://magneticmarketing.narod.ru/SalesSuccess.pdf>.

Прекрасно поможет вам в продвижении вашей книги (и не только книги) **БЕС.ПЛАТНЫЙ** онлайн-курс «9 мифов маркетинга и продаж». Чтобы подписаться на него просто пошлите «пустое» электронное письмо по адресу: [9myths-optimist@smartresponder.ru](mailto:9myths-optimist@smartresponder.ru).

**С пожеланиями успехов в вашем писательском труде,**

Валерий Кутуков, [vkutukoff@mail.ru](mailto:vkutukoff@mail.ru)  
«Магнетический маркетолог»  
I.B. Partners, <http://www.business2business.ru/>  
Реальный бизнес в виртуальном мире