

Этот американский сервис для тех, кто решил заниматься продажей электронных книг, как бизнесом. О недостатках русских сервисов говорилось в [этом посте](#). Манипуляции со статистикой продаж, отсутствие защиты от пиратов, долгая процедура выплат, нудная техподдержка — эти «достоинства» делают работу в русском сегменте, по моему опыту, неэффективной.

Можно разместить пару небольших книг только с целью понять, как это работает, либо использовать эти сервисы не для продажи книги, а как инструмент рекламы.

Например, разместив бесплатно главу или короткий обзор на Litres со ссылками на книги, которые вы продаете. В этом случае вы оградите свои труды от кражи и непредсказуемости со стороны сервисов.

На Amazon сегмент книг

Amazon это самый большой книжный магазин в мире. Поэтому посещаемость там несравнимо выше, чем на всех русскоязычных сайтах вместе взятых. Именно поэтому продажи на Amazon выглядят более привлекательным вариантом, по сравнению с продажей в русскоязычном интернете.



Около 89 млн американцев, как считают эксперты являются активными читателями электронной электронных книг. Если вы пишете на английском — это ваша потенциальная аудитория. Сейчас около 38% продаваемых с Amazon книг является книгами сделанными и продвигаемыми одним человеком, автором. Начать процесс продажи электронных книг на Amazon достаточно просто. Amazon в 2015 года начал продажу русских книг, то есть книг на русском языке. Раньше книги на русском часто блокировались, как не имеющие языковой поддержки. В настоящее время раздел русскоязычных книг достаточно большой и постоянно растёт. Поэтому есть прямой интерес разместить свои электронные книги на этом большом книжном базаре.

Первую вещь которую вы должны сделать — это зарегистрироваться. После регистрации вы попадете в свой личный кабинет, где обнаружите панель для загрузки новых книг. В верхнем левом углу вашего аккаунта вы увидите кнопку «Add New Title». Нажав на эту кнопку вы попадёте на страницу для добавления деталей вашей книги. Большинство полей которые нужно заполнить интуитивно понятно, если где-то заполнение у вас вызовет затруднения подсказки помогут вам найти правильный вариант.

Вы должны внести как можно больше информации и деталей при описании своей книги. Обратите внимание, что при заполнении информации о вашей книге, добавление международного книжного номера — это опция. Не забывайте её включить, поскольку эт

о очень увеличит эффективность продаж. Затем потребуется ввести свое имя, выбрать категорию, отвечающую теме вашей книги.

После этого вам необходимо загрузить обложку. Обложка будет показана на витрине Amazon, поэтому очень важно поработать над дизайном. Если ваши познания в дизайне не очень велики, вы можете заказать обложку на таких сайтах, Fiverr.

Нужно заметить, что формат загружаемой обложки в вашей книге должен быть jpg или tiff, причём длинная сторона обложки должна быть по крайней мере 1000 пикселей, а отношение высоты к ширине должна быть один к шести.

Теперь нужно загрузить контент вашей книги. Amazon использует формат Kindle, но вы можете загрузить свою книгу в PDF или Word формате, а затем конвертировать его в необходимый.

Загрузив книгу в Amazon, выберите размер вашего вознаграждения в случае продажи книги. Автор должен выбрать между двумя вариантами роялти 35% или 70%, эти проценты зависят от базовой цене книги по которой вы продаёте его на Amazon. Если вы выбираете 70% вознаграждения, то цена вашей книги должна быть от 2.99 долларов до 9.99 долларов, если ваша книга стоит дороже, то вам нужно выбрать опцию 35%. Всю информацию о вашей книге сохраните, Amazon отправит вашу книгу на модерацию, прежде чем она станет доступной для продажи. Это займет от 24 до 48 часов. Amazon оповестит вас по-

вашему email о начале продаж. Еще пару слов о контенте книги и сложности его создания.

Выше уже обсуждался вопрос создания контента для книги.

Сделаю ещё одно небольшое добавление. На самом деле создать свою электронную книгу проще, чем кажется. Если у вас есть блог — просто возьмите все, по вашему мнению, ценные посты и объедините их в единый материал, поработайте над дизайном и у вас будет готовая книга.



[Дропшипинг: инструменты для анализа конкурентов](#)

Опубликовано: 24 июня, 2018

Поделиться [Facebook](#) [Twitter](#) [Pinterest](#) [LinkedIn](#) Анализ конкурентов для быстрого запуска своего бизнеса, используя дропшипинг, может показаться трудным делом. Зачем это нужно? Это будет очень полезным, избавит от ошибок и сэкономит [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)

КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА: ПАРАМЕТРЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Контекстная реклама: параметры для оценки эффективности

Опубликовано: 25 января, 2019

Прежде всего нужно знать, что в Google Ads используется контекстная реклама. Она показывается в соответствии с запросами пользователей, которые непосредственно связаны с имеющимися у них потребностями. Контекстная реклама имеет большое [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)



[Kwork: как сделать продажу книг бизнесом](#)

Опубликовано: 29 августа, 2017

Сервисы фриланса позволяют заказывать выполнение различной работы онлайн с оплатой фиксированными платежами. Вы можете нанять сотрудников, которые сделают за вас всю работу — создание текста электронной книги, дизайна обложки, проверку грамматики [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)