

Чтобы продать электронную книгу, необходимо определиться с надежными площадками для их размещения. Сначала о сервисах с неоднозначной репутацией.

К ним относятся сайты, на которых продают, так называемые, «инфопродукты». Это такие сервисы, как Glopарт, Qwertурау, Ерау, Digiseller. Самый крупный из перечисленных — Glopарт. Этот сервис достаточно давно работает и предоставляет возможность продажи книг, курса, тренингов, руководств, инструкций.

Преимущество этого сервиса — разнообразные варианты автоматической оплаты за продажу своей книги. Средства за проданные книги поступают в личный кабинет, а потом по вашей заявке на указанный вами счёт. Это может быть кошелек WebMoney, QIWI, Яндекс Деньги, система PayPal или банковская карта.

Большой минус этого сервиса в том что он берёт большую комиссию за продажу информационных продуктов. Glopарт забирает 100 руб. с каждой продажи. Более того, он удерживает неприлично большие комиссии за вывод заработанных вами денег из системы на ваши счета. Например на Webmoney, Qiwi, Яндекс комиссия составляет 5-7 процентов. На банковские карты комиссия составляет 8%, срок вывода достигает 5 дней.

С другой стороны, плюс этого сервиса в том, что здесь можно получить много бесплатного трафика на ваш продающий сайт с книгой. Вы можете сэкономить значительные деньги. Подробнее это можно оценить следующим примером.

Допустим, вы размещаете рекламу в какой-либо сети, например, контекстную рекламу в Яндексе. Минимальная стоимость клика за переход на ваш сайт составит минимум 3 руб. Тут я не буду говорить о качестве трафика. Разместив свою книгу или инфопродукт на Gloparte, вы легко получите 100 переходов в день на ваш сайт с потенциальными покупателями. Если пересчитать, сколько вы экономите в месяц, то это можно оценить примерно при приведённых условиях в несколько тысяч рублей. Это ощутимая сумма. С другой стороны, качества трафика поступающего с Gloparta, гораздо ниже качеством, чем контекстная реклама Яндекс.

Как получить трафик на ваш сайт и разместить книгу для продажи в Glopарт? Вы предоставляете возможность зарегистрированным на сервисе партнёрам продавать вашу книгу за вознаграждение. С каждой продажи вы будете отдавать часть денег. Начальная ставка 20%. Если ваша книга стоит 350 рублей, то 70 вы отдадите партнерам.

Необходимо сказать еще об одном очень большом минусе Glopарт. Дело в том, что этот сервис позиционирует себя прежде всего, как система приема платежей. Сделано это намеренно, чтобы не нести ответственности за содержание продающихся на этом сайте инфопродуктов. 90% размещённых видео курсов тренингов обучающих инструкции на Glopарт весьма сомнительного содержания. Из своего опыта могу сказать, что статистика продаж «подкручивается» владельцами сервиса. Есть большие подозрения, что они в сговоре с некоторыми «создателями» инфокурсов, каким-то образом попадающих в «бестселлеры» явных лохотронов.

Поэтому вам стоит хорошо подумать, прежде чем размещать книгу на этом сайте. Что лучше: трафик или качественный сервис. Вообще, подобных сайтов довольно много в русскоязычном интернете. Может быть это период становления, может менталитет, но в русскоязычном интернете «попасть» гораздо быстрее, чем в англоязычном. Можно назвать еще несколько самых крупных подобных сервисов - упомянутые выше Qwerty.ru, Era.ru и много других. Подробно описывать эти сервисы вряд ли стоит. По моему собственному опыту, размещение книг для продажи неэффективно и пустая трата времени.

Ещё несколько слов о том, как работает Glopарт. Прежде всего, вы должны зарегистрироваться в сервисе, затем верифицировать ваши платежные реквизиты, то есть подтвердить их подлинность. После этого вам дадут загрузить книгу. На бесплатном аккаунте вы можете загрузить только одну книгу, если вы хотите продавать больше, с вас потребуют выбрать один из вариантов платных аккаунтов. Например, за продажу трёх «курсов» вам нужно заплатить единовременный взнос 500 рублей. На этом сайте доступен ряд дополнительных функций, которые, якобы, могут увеличить продажи.

Вы можете добавить свои баннеры, тексты объявлений, которые будут использовать партнеры для продажи книги, динамическую цену, зависящую от количества проданных партнёром экземпляров книги.



Если вы спросите, существуют ли русскоязычные сервисы продажи электронных книг со 100-процентной надежностью, то на этот вопрос сложно дать ответ. Можно сказать точно, что абсолютная надежность у Amazon. Но это американский магазин, имеющий свои особенности и сложности для продажи книг на русском языке.

Монополисты интернет рынка электронных книг в России — Литрес, Ридеро, Bookmate,

Books.ru и российский аналог [Amazon](#) — Ozon.

Что отличает эти сервисы от описанных выше? Прежде всего вам придется заплатить им гораздо больше, если вы продаете там книги. Например, если ваша книга выставлена по цене 350 руб. за экземпляр, то при продаже вы получите всего 75 руб. Более того из этих денег онлайн-магазины книг могут удержать налоги, поэтому окончательная сумма которая поступит вам на счёт может оказаться в несколько раз меньше, чем цена продажи книги. Но и это еще не все. Если ваши книги будут продаваться, то Litres подсчитает сумму к выдачи только раз в три!!! месяца, после чего деньги будут вам переведены в течение 45 дней. Я до сих пор работаю с Litres, там продается несколько моих книг. Могу сказать одно — есть много вопросов к сервису. Главный из них — непрозрачная статистика продаж. В социальных сетях уже созданы группы авторов, объединенных идеей добиться от Литрес справедливости. Литрес платит гонорары за проданные книги вызывая большие подозрения относительно честности в отношении проданных экземпляров. Тем не менее, пока этот сервис не испытывает недостатка в авторах, тем более, что альтернативы ему с посещаемостью около 13 миллионов в месяц, в русскоязычном сегменте интернета нет.

Главное достоинство Литрес — популярность в русскоязычном интернете. Размещая книгу на этом сервисе, вы поначалу получите достаточно посещаемости. Потом — чем больше разместите книг, тем меньше будет ваш относительный заработок.

Несколько по иному принципу работает сервис Bookmate. Он отличается от Litres и похожих сервисов тем, что не продает напрямую книги, а предоставляет доступ к своей библиотеке по подписке. Человек оплачивает сумму в месяц, и получает доступ к библиотеке, содержащий более 500000 наименований различных книг. Вы, как автор получаете деньги за то, сколько страниц вашей книги было прочитано. В зависимости от этого производится начисление на счёт. Вывод средств производится по заявке на ваши счета или банковскую карту. Регистрация в Bookmate не представляет сложности. Начать продавать просто. После того, как книга будет проверена и подтверждены ваши права, как автора, она станет доступной для читателей и вы сможете получать деньги её чтение.

Сервис электронного книгоиздания Ridero устроен по следующему принципу. Этот сервис не позиционируют себя как электронная библиотека или магазин. Он предоставляет возможность создания и редактирования электронных книг с последующей публикацией. Публикация книг производится не только на Ridero, но также на сервисах с ним сотрудничающих. А это практически все крупные магазины, занимающиеся продажей книг в русскоязычном интернете. В этом смысле довольно

удобно сотрудничать, поскольку можно получить существенную экономию во времени и размещать книги сразу в нескольких магазинах. Ribero бесплатен, можно выкладывать и продавать любое количество книг, в качестве платных услуг предлагаются услуги корректора, дизайнера, создание обложки, вы можете заказать бумажный вариант своей книги, причём получите её с доставкой до своей двери. Отрицательным моментом этого сервиса является значительный размер комиссии. Кроме того, оставшаяся после уплаты комиссии сумма может быть ещё больше уменьшена налогами.

Еще один крупнейший сайт по продаже книг в русскоязычном интернете, и, может быть, самый известный — это OZON.ru. Остановившись на описании этого сервиса я не буду, поскольку там есть определённые сложности с регистрацией. Они связаны с тем, что требуется наличие юридического лица для сотрудничества.

Сервис книгоиздания Ridero предоставляет функцию автоматического размещения созданной вами книги на различных сайтах, в том числе и OZON.ru. Он заявляет, что проще зарегистрироваться и работать с ним. Хотя автор при этом никак не защищен от пиратства. На мое обращение, служба поддержки предложила заняться борьбой с воровством книг самому. При том, что большую часть от продажи книг забирает Ridero.

Исходя из этого, лучшими вариантами для бизнеса по продаже электронных книг являются [американский Amazon](#) и еще один сервис Smashwords. Они надежны, проверены и их большим достоинством является относительно небольшая, по сравнению с русскими сервисами комиссия на [продающиеся книги](#).



[Продажа электронных книг на личном сайте](#)

Опубликовано: 10 октября, 2017

Поделиться [Facebook](#) [Twitter](#) [Pinterest](#) [LinkedIn](#) Продажа электронных книг с собственного продающего сайта имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны вы сможете заработать гораздо больше, поскольку комиссии онлайн-библиотек и онлайн-издательств [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)



[Как быстро исправить ошибки в тексте электронной книги](#)

Опубликовано: 31 августа, 2017

Если вы пишете книгу сами, в ходе работы возникает необходимость проверки орфографии и грамматики, контроль пробелов и других текстовых ошибок. Для этого существуют сервисы проверки.

[нет комментариев](#)