

Защищенный файл электронной книги, перед тем, как разместить на продажу, нужно загрузить в облачное хранилище. Их достаточно много.

Самые известные — Dropbox, предоставляющий 2 ГБ бесплатно, Google Диск, которым я пользуюсь. Google Диск позволяет хранить 15 гигабайт бесплатной информации, если вам нужно больше, вы можете хранить до 100 гигабайт материалов за 139 руб. в месяц. К популярным облачным хранилищем относятся такой сервис, как Мега. Большое преимущество том, что он позволяет бесплатно хранить до 50 гигабайт информации. Яндекс Диск, известный в русскоязычном интернете дарит 10 Гб бесплатно и ещё 10 гигабайт за 30 руб. в месяц.

OneDrive — это хранилище можно использовать бесплатно, если объем вашей информации не превышает 5 гигабайт. Помимо этих наиболее популярных сервисов, можно назвать Облако Mail.ru, Icloud, Vox, Nextcloud и Spideroak.

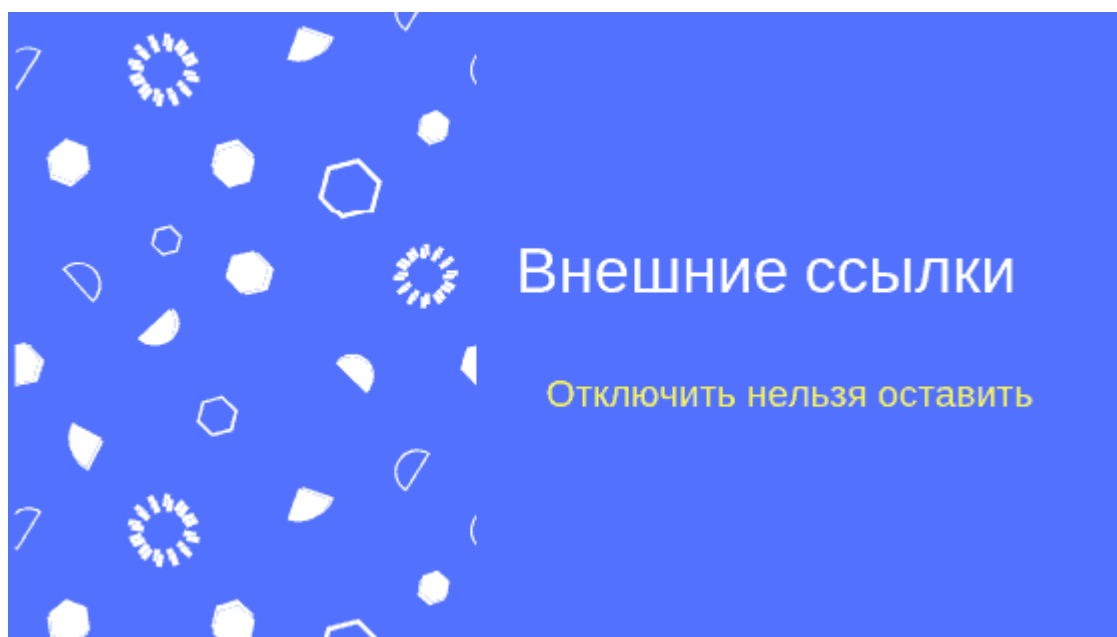
Я предпочитаю использовать Google Диск. Это связано с тем, что внутри этого сервиса доступны многочисленные функции позволяющие легко редактировать и изменять документы, перемещать их и конвертировать. При этом легко обеспечить доступ к файлам со всех устройств. Если вы будете использовать свой собственный сайт для продажи книги, то облачное хранилище вам обязательно потребуется.

Схема такая: ваш сайт будет иметь ссылку на файл книги и сам [файл книги](#) будет размещен в облачном хранилище, с которого пользователь может его скачать после оплаты. Большой плюс Google диска в том, что для каждого файла можно осуществить индивидуальные настройки доступа.

То есть, вы можете разрешить только просмотр книги в окне браузера, открыть доступ к файлу только людям, имеющим ссылку на этот файл. Также вы можете обеспечить полный доступ для всех к вашему файлу и разрешить возможность полного редактирования. На Google Диск можно размещать бесплатные части ваших электронных книг. Обычно они используются для сбора подписной базы потенциальных читателей. Ниже я покажу как это сделать.

Начав свой собственный бизнес по созданию и продаже электронных книг, рано или поздно возникнет вопрос, где их продавать и какую выбрать стратегию продажи. Есть несколько проверенных вариантов. Вы можете сделать свой собственный сайт и продавать книгу прямо с него в виде скачиваемого файла. Читатели будут получать возможность скачать файл после оплаты, вы будете получать деньги на автомате, если выбрали соответствующий сервис приёма оплаты. Реализация автоматической оплаты не представляет особой сложности. Это может быть, например, простая кнопка PayPal аккаунта, размещенная на сайте, либо даже кнопка оплаты Яндекс Деньги. Нужно сказать, что при организации самостоятельной продажи книги со своего продающего сайта, необходимо больше внимания уделить вопросу приёма оплаты, так, чтобы

покупатель не испытывал неудобств, перечисляя деньги за книгу, а вы без задержек получали деньги за свой труд. Для начинающих лучше пойти простым путём и использовать для продаж книг специализированные сервисы, которые будут продавать ваши книги и принимать оплату. Недосток этого решения в том, что придётся [отдавать за это комиссионные, причём весьма ощутимые](#).

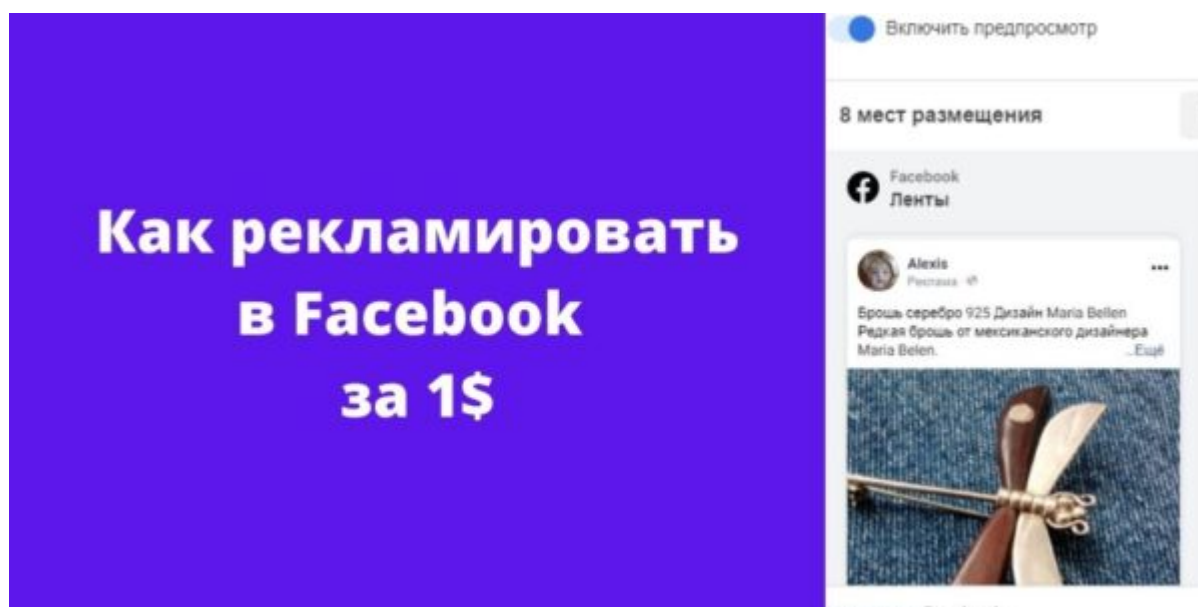


[Как отключить индексацию ссылок на внешние товары в магазине](#)

Опубликовано: 30 октября, 2018

Поделиться Facebook Twitter Pinterest LinkedIn Считается, хотя можно поспорить, что ссылки с собственного сайта на внешние ресурсы — это плохо. Сайт теряет «ссылочный вес», потому что этот вес через внешние [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)

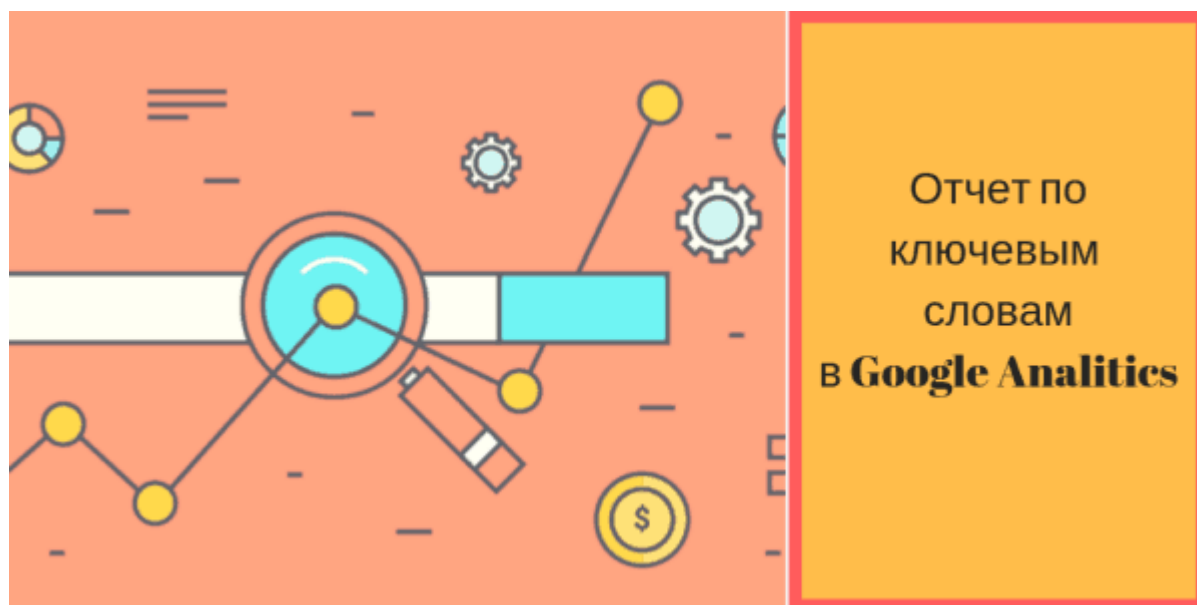


[Продвижение в Facebook с минимальным бюджетом 1\\$ день](#)

Опубликовано: 4 ноября, 2021

Большинство людей, начинающих бизнес в интернет или размещающих объявление о продаже каких-либо вещей сталкиваются с нехваткой средств для рекламы. Продвижение в Facebook поста, публикации или продажа товара бесплатными методами требует [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)



[Google Analytics: анализ ключевых слов](#)

Опубликовано: 31 августа, 2019

Прежде всего, анализ ключевых слов предполагает наличие предварительного списка ключевых слов, по которым вы продвигаете ваше предложение, пост, страницу, видео или что-нибудь еще. Этот список должен содержать: «брендовые» ключевые слова. [Continue reading](#)

[нет комментариев](#)