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 выглядит 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 книги, 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 A mazon, 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 н еобходимый.
Загрузив книгу в Amazon, выберите размер вашего вознаграждения в случае продажи к ниги. Автор должен выбрать между двумя вариантами роялти 35% или 70%, эти проце нты зависят от базовой цене книги по которой вы продаёте его на Amazon. Если вы выб ираете 70% вознаграждения, то цена вашей книги должна быть от 2.99 долларов до 9.9 9 долларов, если ваша книга стоит дороже, то вам нужно выбрать опцию 35%. Всю инф ормацию о вашей книге сохраните, Amazon отправит вашу книгу на модерацию, прежд е чем она станет доступной для продажи. Это займет от 24 до 48 часов. Amazon оповест ит вас по-
вашему email о начале продаж. Еще пару слов о контенте книги и сложности его созда ния.
Выше уже обсуждался вопрос создания контента для книги.
Сделаю ещё одно небольшое добавление. На самом деле создать свою электронную кни гу 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.

Как сделать за полчаса свой интернет магазин

Опубликовано: 19 июня, 2017

Поделиться Facebook Twitter Pinterest LinkedIn Сделать магазин или начать продавать что-нибудь — не так уж и сложно, было бы желание. Для создания полноценного магазина, то есть, такого, который не «сломается»Continue reading

нет комментариев

2 нужных инструмента, чтобы разместить с Ebay партнерский товар

Опубликовано: 10 ноября, 2018

Для того, чтобы разместить товар у себя в Woocommerce магазине для работы в качестве партнера Ebay, необходимы фотографии товара, описание и партнерская ссылка.

нет комментариев

Woocommerce: как добавить товар с Amazon, Ebay или Aliexpress

Опубликовано: 28 октября, 2018

Добавить товар с крупнейших интернет-площадок Amazon, Aliexpress, Ebay в консоли управления своим магазином на Woocommerce просто. Ниже приводится пример размещения товара с Amazon.

нет комментариев