

Hey FREMDE/R,

Der Inhalt dieser Leseprobe ist nur zu einem kleinen Teil aus dem Buch und enthält bereits viele wertvolle Tipps!

Viel Spaß mit der Leseprobe!

Sind Bücher eigentlich Geschäftsideen?

Ich glaube ja.

Betrachtet man das Ausarbeiten von Ideen, die Vorbereitungen sowie das Erwerben von Material zum Arbeiten, das Schreiben, Bewerben, Veröffentlichen und Vermarkten eines Buches so, wie ich es hier gerade beschreibe, so ist jedes Buch für sich genommen, ein kleines Unternehmen!

Sie sind Entwickler, Vorstand und Vertrieb in einer Person!

Für den Käufer spielt es zunächst überhaupt keine Rolle, ob Sie als Autor eine Website kreieren können oder gar mit einer Website im Internet vertreten sind. Absolut unwichtig ist für ihn auch, wie Sie aussehen, ob Sie ein Instagram-Profil besitzen oder planen eine Fortsetzung von dem soeben erworbenen Buch zu schreiben.

So wenig, wie Sie persönlich sich vermutlich um die ganzen Prozesse hinter einem Produkt, wie einer „Wintermütze“, kümmern, sind Sie zunächst einmal nur Konsument. Konsumenten möchten das Produkt ihrer Begierde so schnell wie möglich, mit der besten Qualität und möglichst günstig haben - ich habe bewusst nicht „billig“ geschrieben.

Jedoch was danach folgt, wenn der Kunde Ihr Buch gelesen hat und zufrieden war, ist entscheidend. SIE müssen den Kunden an sich binden. Ihn zu Ihrem Fan machen und dafür sorgen, dass er all seinen Freunden von Ihrem Buch erzählt. Außerdem soll er Sie verfolgen, wohin auch immer Sie gehen und natürlich spätere Produkte von Ihnen kaufen!

Sie können aber auch wie ein anonymer Supermarkt oder ein Imbiss am Straßenrand sein. Einmal genutzt und sofort wieder vergessen...

Mit einem Hinweis in Ihrem Buch „Besuch mich auch auf Facebook, Instagram oder Twitter“, können Sie Besucher an sich binden. Besucher Ihrer Website können aufgrund eines Newsletters, oder besser noch, einem kostenlosen „Kapitel“ oder einer „geheimen Leseprobe“ als Email-Abonnent gewonnen werden!

Mithilfe einer E-Mail-Adressenliste, Telefonnummern und den Daten der sozialen Netzwerke können Sie Ihre Fangemeinde durch diverse Tools wie mailchimp.com, ifttt.com und viele andere Möglichkeiten, mit sehr wenig Aufwand bei der Stange halten.

Lassen Sie es sich nicht entgehen, dass Ihr Buch auch nach der üblichen Zeit von 90 Tagen noch in den Rankings zu sehen ist **und** gekauft wird. Nutzen Sie die Tipps

und Tricks in diesem Buch, es gibt davon mehr als genug. **Sie müssen allerdings bereit sein, das Eine oder Andere dazu zu lernen.**

Sie können es sich nicht leisten, teure Kurse zu besuchen (oder noch mehr solcher Bücher zu kaufen) und lassen es, sich Informationen aus dem Internet zu beschaffen wie Aschenbrödel aus dem Märchen?

Kleiner Tipp:

Googeln Sie doch einfach mal „Udemy Gutschein kostenlos“ oder diverse Varianten von diesen Keywords*. Innerhalb von Minuten können Sie sich in Kurse einschreiben, welche normalerweise viele hundert Euro kosten, doch mit dem Gutschein für Sie völlig LEGAL und KOSTENLOS sind.

Dieser Tipp ist insofern relevant, dass es dort auch immer wieder Schreibkurse, Marketingkurse, Kurse über das Schalten von Facebook-Anzeigen gibt usw. Überall können Sie dazu lernen - wenn Sie dann auch noch die englische Sprache beherrschen, dann können Sie aufgrund der vielen kostenlosen Gutscheine bei Udemy „monatelang“ lernen!

***Keywords**

Dies sind Suchwörter.

Suchwörter sind genau die Wörter oder Sätze, welche Sie oder auch andere Menschen in Suchmaschinen wie Google, Youtube* und Amazon eingeben.

Gibt ein potenzieller Kunde „Kochbuch für Kinder“ ein, so wäre es doch großartig, wenn (angenommen Sie haben eines geschrieben) Ihr „Kochbuch für Kinder“ aufgrund der perfekten Auswahl des Titels (KEYWORDS) in den Google-Suchergebnissen erscheinen würde. UND ZWAR:

-In den organischen Suchergebnissen mithilfe Ihrer Webseite und bei Amazon*****

-Mit einem Video-Buchtrailer auf Youtube, Erklärvideo, Interview oder Podcast

-In einer AdwordsAnzeige****

-Ihr Cover in den Bildergebnissen

-Als Google Maps Ergebnis durch My Business (kann, muss aber nicht)

Sie sehen - theoretisch ist es möglich **MINDESTENS 6x auf nur einer einzigen Google-Suchergebnis-Seite** zu erscheinen. Falls Ihre Webseite mehrfach vertreten ist, umso besser!

*Youtube ist die zweitgrößte Suchmaschine der Welt. Außerdem werden - falls Sie es mal beobachtet haben – Youtube-Videos auch immer in den Suchergebnissen von Google als Vorschaubild angezeigt.

**organische Suchergebnisse:

So werden Ergebnisse bei einer Suche bezeichnet, welche ohne irgendein Zutun (durch beispielsweise Onlinewerbung) in den Google Suchergebnissen angezeigt wird. Man nennt sie auch „natürliche“ Suchergebnisse und sind das Beste was Ihnen

passieren kann, wenn Ihre Webseite, die dazugehörigen Keywords und Inhalte suchmaschinenoptimiert (SEO) sind.

***Amazon ist so ziemlich IMMER in den Suchergebnissen bei Google vertreten. Solange Sie durch SEO-Maßnahmen also noch kein natürliches Ranking (die Plätze von 1-10 auf den Google Seiten) mit Ihrer Webseite erreicht haben und Amazon mit seinem eigenem Ranking Sie dort nicht verdrängt (später ist dies doof), ist dies sehr gut, da es praktisch kostenlose Werbung durch Amazon ist. Doch sobald Sie es schaffen mit Ihrer Webseite nach oben zu klettern, ist Amazon immer ein wenig im Weg!

****Adwords - eigentlich „Google Adwords“ ist das Werbenetzwerk von Google. Mithilfe von Adwords können Sie Anzeigen schalten, welche in den Suchergebnissen von Google erscheinen. Die Preise variieren stark und hängen von vielen Faktoren ab. Hier einmal ein kleines Beispiel für das Schalten von Anzeigen bez. eines Kinderkochbuches.

Dies ist eine Vorschau von Adwords, die anzeigt, wie hoch der Klickpreis - also der Preis pro Klick eines Besuchers auf Ihre Anzeige - wäre.

Im nachfolgenden Beispiel suche ich nach den Preisen pro Klick (auf Englisch PPC) wenn ich für mein Kinderkochbuch eine Anzeige schalten möchte. Sie sehen, dass je nach Keyword die Klickpreise sehr stark variieren:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1n0uUEhjVoS1v4vE3qXA55oj2S46l41RYNDBRuhZ9NZ0/edit?usp=sharing>

Sie können so also sehr leicht feststellen, dass ein einziger Klick eines potenziellen Lesers auf Ihre Anzeige, bei dem Keyword „Kochbuch für Kinder“ MAXIMAL 60 Cent kostet. Das ist nicht gerade wenig und lohnt sich bei einem 99 Cent Buch nur insofern, dass Sie Leser auf Ihre Webseite lotsen und von dort aus verkaufen können. Des Weiteren können Sie E-Mail Adressen sammeln, „Likes“ und „Shares“ (teilen) erhalten, usw.

Nicht immer muss es um den schnöden Mammon gehen. Eine Fanbase ist da schon sehr viel wichtiger!

IST DAS ALLES ZU KOMPLIZIERT?

Ja, verstehe ich. So ging es mir am Anfang auch!

Doch als Autor müssen Sie sich mit vielen verschiedenen Dingen auseinandersetzen, es bleibt Ihnen keine andere Wahl!

Weitere und weitere und noch mehr Autoren werden die Welt erblicken, es wird noch viel mehr Bücher und Bestsellerautoren geben. SIE MÜSSEN irgendwie aus der Masse herausstechen und das geht nur, wenn Ihnen bewusst wird, dass es mit dem Schreiben schon lange nicht mehr getan ist!

Wer sich mit diversen Themen nicht auskennt, benötigt eine detaillierte Anleitung, genaue Erklärungen usw. Deswegen kann ich, insbesondere in dieser Leseprobe, nicht weiter darauf eingehen.

Daher biete ich auch ein All inklusive-Coaching von mindestens einer Stunde an (ich gucke nicht auf die Zeit). Mir ist es nämlich wichtig, dass Sie es verstehen.

Mein Vorschlag:

Sie lesen sich in das Buch ein und sobald Sie ein Thema finden, welches Sie absolut nicht kapieren wollen, noch weitere Informationen benötigen oder einfach nur 1001 Fragen haben, dann rufen Sie mich einfach an!

Sie lernen in diesem Buch alles, was notwendig ist, um ein gutes Buch zu vermarkten, eine treue Fangemeinschaft aufzubauen und für die Zukunft vorzusorgen.

Unabhängig davon, ob Sie einfach nur Geld als Autor verdienen wollen - da habe ich nämlich ein paar richtige Hammerideen für Sie - oder Sie einfach nur Ihrem Buch zum Erfolg verhelfen möchten: Langfristig oder kurzfristig, was auch immer Sie wollen!

Lassen Sie sich aber auf dieses Buch ein, werden Ihnen viele Dinge nicht gefallen...

Ich versuche zu erklären, dass es mit dem Schreiben von ein paar geistigen Ergüssen noch *laaaaange* nicht getan ist und Sie noch vor dem Schreiben der ersten Seiten Vorbereitungen treffen sollten, um stabilen und langfristigen Erfolg mit Ihren Büchern und als Autor zu haben.

Sie sind bei jedem einzelnen Ihrer Bücher der Geschäftsführer - und der hat eine Menge zu tun!

Es muss Ihnen bewusst werden, dass Sie langfristig nur dann Erfolg haben können, wenn Sie Ihr Buch als Geschäftsidee sehen: Es muss beworben und manchmal korrigiert werden, es muss irgendwann eine zweite Fortsetzung geben usw.

Es wird in Zukunft weitere Marketing-Service-Anbieter/Dienstleister geben, welche sich auf Autoren, Schriftsteller und Selfpublisher stürzen werden (ich schreibe bewusst nicht spezialisiert), um damit eine Menge Geld zu verdienen. Seien Sie auf der Hut, denn die meisten haben davon keine Ahnung!

Mein Tipp:

1. Je mehr Sie von der gesamten Materie Onlinemarketing verstehen, je mehr Sie die Tipps und Tricks aus diesem Buch anwenden und austesten, desto eher werden Sie in der Lage sein, zu unterscheiden - welcher Anbieter könnte mir tatsächlich für einen fairen Betrag eine Menge Zeit ersparen und ich gleichzeitig damit Geld verdienen?!

Meine Empfehlung:

2. Sie nehmen sich die Zeit, probieren Vieles aus und lesen sich in diverse Themen ein, dann benötigen Sie nie wieder irgendjemanden, der Ihnen helfen muss, Marketing für Ihr Buch zu betreiben!

JA, ICH WEISS:
SIE HABEN EIGENTLICH GAR
KEINEN BOCK AUF MARKETING!

Doch was bleibt Ihnen anderes übrig?

SIE stehen so viel mehr hinter Ihrem Buch, als jede Marketingagentur!

Ich sage nicht, Sie sollen niemanden beauftragen. Ich sage: Lernen Sie selbst so viel über Buchmarketing, wie es nur irgendwie geht, damit Sie verstehen, womit windige „Dienstleister“ versuchen werden Ihnen Ihr sauer verdientes Geld abzuknöpfen!

Sie können so später genau beurteilen:

- Beauftrage ich jemanden für meinen Instagram- oder Facebook-Account, der ihn ausbauen soll.
- Beauftrage ich jemanden für meine Webseite - *weil ich nämlich weiß, was ich brauche, wie schnell es eigentlich gehen kann und wie teuer das ist, spare ich viel Geld*
- Beauftrage ich IRGENDJEMANDEN für IRGENDWAS - *dann bin ich mir ziemlich sicher, was ich benötige und ziemlich sicher, dass ich dabei nicht zu viel Geld bezahle!*

SIE HABEN IMMER NOCH KEINEN BOCK DRAUF UND HABEN SICH MEHR VON DER LESEPROBE ERHOFFT?!

Ok, dann verrate ich ein paar Tipps nur für Sie:

3. Für einfache Social Media-Beiträge nutzen Sie das Tool www.canva.com. Es ist kinderleicht zu bedienen und Sie können sehr viel damit machen - sogar erste Buchcover Entwürfe!
4. Nutzen Sie Fiverr.com für so ziemlich alle Dinge, welche Sie outsourcen möchten. Werfen Sie einen Blick auf die Webseite, sie ist fantastisch: www.fiverr.com

FOLGENDER TIPP WIRD LANGWEILIG, SIE KÖNNEN IHN GERNE ÜBERSPRINGEN 😊

Was für eine Website oder was für eine Art **Website** benötigen Sie?

Ich empfehle heutzutage eigentlich nur noch das System Wordpress. Es ist sehr einfach, fast selbsterklärend und man kann alles damit machen, was man möchte und alles was man damit nicht machen kann, werden Sie als Autor vermutlich niemals benötigen 😊.

Sie können innerhalb eines Tages das meiste lernen - aber SIE müssen es lernen. Einmal eingerichtet sind Änderungen jedweder Art ein Kinderspiel.

Das Problem bei Baukastensystemen, wie Jimdo oder Wix, ist, dass es nicht flexibel genug ist. Vieles ist vorgefertigt und kann nur mit erheblichen Mehrkosten geändert oder erweitert werden.

Solch ein Baukasten ist NIEMALS zu empfehlen! **NIEMALS!**

Tipp:

Beispiel:

Sie haben keine Webseite oder möchten eine neue haben, weil SVEN gesagt hat, dass das so sein muss, aber Sie können oder wollen es nicht selbst machen:

1. Besuchen Sie die Seite <https://themeforest.net/> und sehen sich dort unter dem Reiter „Wordpress“ nach einer Vorlage um.
Gefällt Sie Ihnen, speichern Sie sich erst einmal nur den Link dazu - denn nur, weil dort tausende Vorlagen angeboten werden, bedeutet es nicht, dass sie auch die Voraussetzungen erfüllen, welche Sie benötigen!
2. Sie suchen sich einen Website-Namen aus. Zum Beispiel unter www.hetzner.de finden Sie einen Domain-Namen-Checker.
Wieder: nicht kaufen!
3. Nun suchen Sie bei den Freiberuflerbörsen www.freelancer.com, www.upwork.com, www.fiverr.com oder www.machdudas.de oder auch in entsprechenden Facebook-Gruppen oder Ebay Kleinanzeigen nach deutschen Webdesignern/Entwicklern und posten ein „Gesuch“.
4. Sie sollten den gesamten Text, welchen Sie später auf Ihrer Website veröffentlichen wollen, selbst schreiben und für die Website später parat haben.
5. Sie sind sich mit einem Webdesigner einig geworden? Wunderbar! Hier ist der Kostenfaktor:
Der Webdesigner erhält von Ihnen maximal 150 - 250 € für „DAS EINRICHTEN EINER WORDPRESSINSTALLATION UND INSTALLIEREN EINER VORLAGE“. Dieser Betrag ist mehr als genug und sollte definitiv spätere Fragen und kleine Änderungen miteinschließen!

6. Sie sollten sich bei dem Design Ihrer Website, solange Sie nicht über tausende von Euros und ein paar Monate Zeit verfügen, einfach für eine Vorlage bei themeforest.net entscheiden, welche Ihnen zusagt (Sie können später noch sehr viel ändern). Kostenfaktor: 30 – 70 € einmalig!
7. Diese zeigen Sie dem Webdesigner und fragen ihn, ob sie für Ihre Zwecke geeignet ist (ich gehe hier nicht weiter auf die Punkte ein). Stimmt er zu, kaufen Sie die Vorlage, laden Sie herunter oder geben Ihrem Webdesigner die Zugangsdaten, damit er es selbst machen kann. Optional können Sie die Datei mit dem Inhalt auch z.B bei Google Drive hochladen.
8. Nun erwerben Sie ein „Webhosting-Paket“. Dieses MUSS mindestens EINE Datenbank enthalten, ansonsten können Sie die Website nicht benutzen (zumindest mit Wordpress nicht).
Bei <https://www.hetzner.de/webhosting> kostet das Paket inklusive Domain für ein ganzes Jahr 63,70 € (Stand April 2018).
Dies sind dann Ihre gesamten Website-Kosten für ein ganzes Jahr! **Mehr nicht!**
9. Der Webdesigner kann nun mit den dazugehörigen Daten Ihre Wordpress-Seite einrichten, das ganze sollte nicht länger als eine Stunde dauern!
10. Nun soll er Ihnen per Skype zeigen, wie man die Seite im „Backend“ also im Hintergrund bedient und Sie können so ein wenig herumspielen und lernen sowie Ihre Texte und Bilder einfügen.
Soll das der Webdesigner auch erledigen, so wird es wieder etwas teurer!

Dies ist der grobe Ablauf zum Erstellen einer Website innerhalb eines Tages!

Tipp 6:

Sie möchten Ihr Buch in einer Buchhandlung vorstellen?

Eventuell haben Sie einen Buchladen oder eine Buchhandlung in Ihrem Ort, welche unabhängig arbeiten. Sie können und sollten dort unbedingt mit Ihrem Buch vorstellig werden!

Wie toll ist es denn, sein eigenes Buch dort zu sehen?

Was ist dabei zu beachten?

1. Kleiden Sie sich anständig, es ist wie ein Vorstellungsgespräch.
2. Einige Buchhandlungen bestehen darauf, Ihr Buch nur mit einer ISBN zu bestellen - Sie benötigen also evtl. eine.
3. Stellen Sie Unterlagen, wie bei einem Vorstellungsgespräch, zusammen.
4. „Schenken“ Sie der Buchhandlung mindestens zehn Exemplare und sagen, dass die Einnahmen zu 100% der Buchhandlung gehören!
Weitere Bücher können zu einem Sonderpreis bei Ihnen bestellt werden!
5. Fragen Sie regelmäßig (ca. alle zwei Wochen) nach, wie es läuft.
6. Bieten Sie eine Lesung an, bei der Sie die Kosten übernehmen!
7. Lassen Sie dazu evtl. kleine Poster drucken. Verteilen Sie Flyer in dem Ort. Besuchen Sie andere Geschäfte und stellen sich als „Autor vor Ort“ vor. Bauen Sie sich ein Netzwerk auf, verschenken Sie Ihr Buch, generieren Sie Fans!

8. Merken Sie sich alles über die „Entscheider-Person“ in der Buchhandlung (nicht immer ist es der Besitzer), versenden Sie Glückwünsche, Geburtstagskarten und Feiertagsgrüße, damit Sie im Gedächtnis bleiben, fürs nächste Buch!

Tipp 7:

Veröffentlichen Sie **IMMER** auch ein Hörbuch, wenn es geht!

Ein Hörbuch einzusprechen ist mit ein wenig Übung und Feedback schnell erledigt. Sie glauben Sie können nicht gut betonen? Dann üben Sie es doch einfach mal - Sie **GLAUBEN**, dass Sie es nicht können, obwohl Sie es doch noch nie probiert haben!?

Ich verspreche Ihnen: Nur mit ein wenig Übung und dem Willen hunderte oder tausende Euros zu sparen, können Sie es innerhalb von zwei Wochen!

Sie benötigen nur ein paar Dinge:

- Sie benötigen für professionelle Aufnahmen nur einen geschlossenen, möglichst kleinen Raum.
- Um Ihren Arbeitsplatz bauen Sie mit 4 Kleiderständern (von Ikea - jeweils 10 €) eine Art Rundumwand, hängen diese mit Bettdecken zu und haben so ein kleines, schnuckeliges Tonstudio. Alternativ mag auch ein großer Karton funktionieren 😊
- Für nur 60 - 80 € erhalten Sie bei Amazon ein sehr gutes Kondensator-Mikrofon mit USB-Anschluss.
- Das teuerste ist ein kleiner Laptop **OHNE LÜFTER**, z.B.:
<https://www.amazon.de/Lenovo-IdeaPad-Antiglare-Notebook-Dual-Core/dp/B0769PVBM9>
Kostenfaktor ca. 250 €.

Mit dem durch die Bettdecken schallgeschützten Bereich, dem lüfterlosen Aufnahme-Laptop und dem professionellen Mikrofon haben Sie die perfekten Voraussetzungen für **JEDES** zukünftige Hörbuch für nur einen **einmaligen Betrag von ca. 350 €!** Traumhaft, oder?

Tipp 8:

PROKRASTINATION

AUFSCHUB

VERZÖGERUNG

VERSCHIEBUNG

ERLEDIGUNGSBLOCKADE

FORDERUNG

STUNDUNG

ENTSCHULDIGUNGEN

AUSREDEN

AUSWEICHEN

KOMPROMISSE

<https://de.wikipedia.org/wiki/Prokrastination>

Haben Sie eine „Arbeitsstörung“?

Sind Sie einfach nur faul?

Wollen Sie eigentlich... überhaupt und auf keinen Fall ganz bestimmt... und sowieso und... überhaupt nicht verzögern.....?

Sind Ihre Verpflichtungen erdrückend?

Haben Sie gar keine Zeit für sich?

Es tut mir leid, aber ich könnte ewig so weitermachen!

Es sind nun ein paar Stunden vergangen und ich habe schon 2662 Wörter geschrieben - ich kann überhaupt nicht aufhören zu schreiben. Dies schreibe ich nicht um anzugeben, sondern um zu zeigen, dass jeder Mensch schreiben kann.

Sie sind doch nicht etwa von meinem Schreibstil begeistert? 😊

Nein, Sie wollen dieses verdammte Marketingbuch lesen und nicht meinen Geschichten lauschen - keine Angst, davon gibt es nicht viele in dem Buch!

Sie müssen sich über ein paar Dinge im Klaren sein, um sogenannte Schreibblockaden oder wie ich sie nenne „**SCHEINBLOCKADEN**“ loszuwerden!

1. Es gibt sie nicht!
2. Sie müssen aktiv für ein Minimum an Arbeitsatmosphäre sorgen.
3. Sie dürfen sich nicht schämen ein „Neu-Autor“ zu sein.
4. Sie müssen NICHT unter Ihrem wahren Namen schreiben - niemand hat je behauptet, dass es nur dann „ehrliche“ Arbeit wäre.
5. Sie sind die Wurzel allen Übels - lernen Sie notfalls zu meditieren und sich über Ihre wahren Ziele im Klaren zu werden!
6. Schwören Sie Ihre Familie über Ihr Autoren-Dasein ein. Sagen Sie Ihnen, sie sollen Sie unterstützen und nicht kritisieren.
7. Vermeiden Sie Fernsehen, Internetnews, Gerüchte und denken Sie ausschließlich positiv. Werden Sie Leute los, welche es nicht sind oder sein können (aber bitte nicht SO loswerden, wie in Ihren Krimis=)).

Sind Sie ganz, ganz, ganz ehrlich mit sich selbst und haben in Wirklichkeit **1001 Entschuldigungen** parat, dass Sie heute schon wieder nichts geschrieben haben?

Dieser folgende simple Tipp, ist nun der Wichtigste in Ihrem ganzen Leben:

Schreiben Sie einfach!

Sie schreiben an einer Fantasy Story und wissen nicht weiter? **SCHREIBEN SIE!**

Ihre Hauptfigur findet sich im Geflecht aus Lügen und Intrigen nicht mehr zurecht und SIE haben den Faden verloren? **SCHREIBEN SIE!**

Ihr Ratgeber ist nicht so einfach geschrieben, wie Sie über das Thema Vorträge halten können? **SCHREIBEN SIE!**

Der Dialog stimmt vorn und hinten nicht? **SCHREIBEN SIE!**

Wo auch immer Ihre Kreativität oder Ihre Gedanken herkommen, mit dem Schreiben fließen sie aus Ihnen heraus.

Selbst wenn einiges, weil Sie einfach so drauf los schreiben, noch keinen Sinn ergibt, schreiben Sie einfach weiter. Sie kommen irgendwann wieder in die Handlung hinein!

KEINE EINZIGE ZEILE ist verschwendet - ob Sie an einem Handlungsstrang in Ihrer Intrige arbeiten oder an einem Handbuch für Pferdehaltung, spielt keine Rolle- denn auch wenn Sie die Zeilen wieder löschen, so wissen Sie, dass diese Zeilen Müll waren und werden einen neuen Ansatz finden!

Schreiben, Denken und Kreativität ist wie ein Muskel - durchs Schreiben wird er gestärkt!

Sie werden besser!

Wer nicht schreibt, verliert! Ganz einfach!

SCHREIBEN SIE!

Schreiben Sie, als wäre der **Leibhaftige** hinter Ihnen her!

Außerdem:

Wer sagt denn, dass Schreiben immer Spaß bringt oder Spaß bringen muss?

Diese Leseprobe war harte Arbeit und hat mir kaum bis gar keinen Spaß gemacht!

Nicht weil ich so ungerne schreibe, sondern weil es manchmal einfach sein muss, selbst wenn man es zum Spaß macht. Wäre es aber in IHREM Fall so, dass Sie das Schreiben **nur zum Spaß** machen, würden Sie diese Leseprobe vermutlich nicht lesen. 😊

In welchen IN STEIN GEMEISSELTEN GEBOTEN steht bitteschön, dass man nur Autor oder Schriftsteller ist, wenn man Spaß an der Sache hat?

Wenn Sie eine Person sind, welche nur aus Spaß schreibt, dann sind Sie hier verkehrt!

In meinem Buch geht es nur darum, Ihr Buch bekannter zu machen und Geld zu verdienen, von Spaß ist hier keine Rede 😊

SIE allein entscheiden, warum Sie etwas machen oder nicht machen. Außerdem sind die meisten Autoren, welche nur aus Spaß schreiben, sowieso sauschlecht und nicht lesenswert....

FAST FERTIG!

Das Kapitel Geld verdienen!

Klar können Sie mit dem Schreiben bei textbroker.de oder freelancer.com etwa Geld mit dem Schreiben verdienen. Doch es ist hart erarbeitetes Geld!

Warum nicht **smart** arbeiten, aber sehr viel Geld verdienen?

Nein, durch meine Hilfe werden Sie nicht reich, aber ich zeige Ihnen Möglichkeiten und richtig clevere Ideen auf, womit Sie gutes Geld verdienen können, ohne etwas dafür können zu müssen und ohne viel dafür zu tun!

Ich verspreche nichts, was ich nicht auch halten kann - beweisen Sie mir das Gegenteil, von dem was ich in dem letzten Kapitel meines Buches geschrieben habe und Sie erhalten Ihr Geld sofort wieder zurück!

NEWSLETTER AUSZUG:

7 weitere Tipps Für Sie + Bonus

Sind Sie ständig auf der Suche nach ein paar guten Themen für ein neues Buch?

Ich nutze folgende Webadressen, um mich zu informieren:

- www.trendsderzukunft.de
- www.trendwatching.com
- www.reddit.com/r/TrendingReddits
- www.gearpatrol.com
- www.gadgetwelt.de
- www.gadget-rausch.de
- www.zukunftsinstitut.de/dossier/megatrends
- www.trenthunter.com

BONUS:

Melden Sie sich bei der Website <http://feedly.com/>

an und abonnieren Sie die oben genannten Websites.

Et voilà: Sie sind dauerhaft über neue Trends informiert!

Viel Erfolg mit den Tipps!

BUCHPIRATEN

Ja, ich hasse Sie: Illegale Downloadseiten, Foren und Portale.

Sobald Ihr Buch einigermaßen bekannt geworden ist, können Sie mit Sicherheit davon ausgehen, dass es sich schon auf solchen Seiten befindet.

Wie Sie das herausfinden?

Ganz einfach: Googeln Sie den Titel Ihres Buches und fügen Sie die Worte „PDF“, „Epub“ und das Wort „Download“ hinzu, Beispiel:

„Kochbuch für Kinder PDF Download“

Wie kommen die Buchpiraten an die Bücher?

Ganz einfach: Sie kaufen sie!

Warum sollte jemand Geld für ein Buch ausgeben und dann auf einer Webseite posten, wo andere es kostenlos herunterladen können?

Dies hat mehrere Gründe, aber auch hier ist es das Motiv „Geld“. Denn wenn ein Seitenbetreiber einer illegalen Website viele Besucher hat, so lohnt es sich für ihn, wenn andere Unternehmen dort Werbung schalten und er dafür Geld bekommt. Oft wissen diese Unternehmen überhaupt nicht, dass Ihre Werbung auf solchen Websites erscheint, aber noch öfter sind diese Unternehmer selbst von zwielichtiger Gestalt, sprich Glücksspiel, Porno usw.

Ein weiterer Grund ist Prestige. Kleine armselige Gestalten profilieren sich in „Untergrundforen“ indem sie tausende von verschiedenen Downloads wie Bücher, Software, Filme, Spiele usw. kostenlos zur Verfügung stellen, und andere armselige Gestalten sich dann brav bedanken und das Ego dieser kleinen Ratten streicheln...

Was können Sie dagegen tun?

Leider nicht so viel, aber ein paar Methoden und Beispiele verrate ich Ihnen in meinem Buch!

10 kleine Tipps für die Zeit NACH der Veröffentlichung:

Folgende Tipps sind allgemein gehalten und können Kleines oder auch Großes bewirken. Seien Sie sich im Klaren darüber, dass Sie so viele Tipps und Tricks wie möglich ausprobieren und testen sollten!

1. Twittern Sie darüber.
Schreiben Sie keinen Text á la „Hey Leute mein neues Buch ist online“, sondern einen ansprechenden Text á la „*Werden Fred und Feuerstein in das Haus gehen?*“ und verlinken auf Ihr Buch, Ihren Blogbeitrag oder Ihre Website.
2. Posten Sie einen Buchtrailer auf Youtube, denken Sie daran, die Metadaten auszufüllen, damit die Besucher auch auf Ihre Website, Ihr Facebook-Profil oder Amazon gelangen.
3. Fragen Sie in einer Buchhandlung nach, wie gut sich Ihr Buch bei denen so verkauft!
Die kennen Ihr Buch noch nicht? Schenken Sie der Buchhandlung zehn Exemplare und fragen nach einer Woche noch einmal!
4. Es wurden Exemplare über Ihre Website verkauft?
Dadurch haben Sie die E-Mail Adressen der Käufer. Fragen Sie nach einer Bewertung auf Amazon!
5. Seien Sie clever: Innerhalb Ihres Buches fragen Sie Ihre Leser nach deren E-Mail Adresse für Spezialangebote, Newsletter oder den persönlichen Kontakt. Denn mit einer E-Mail Adressenliste können Sie später weitere Kapitel, Sonderstorys und Infos über Sie persönlich versenden - halten Sie Ihre Fans bei der Stange, bis Sie das nächste Buch fertig haben!
6. Lassen Sie 50 Exemplare drucken und zu Ihnen nach Hause liefern. Gehen Sie auf einen Flohmarkt, ausschließlich mit Ihren Büchern. Haben Sie nur ein bisschen Verkaufstalent und sind vollkommen von Ihrem Buch überzeugt, so haben Sie bis zu Mittag alle Bücher verkauft und 50 neue E-Mail Adressen eingesammelt.
7. Erstellen Sie ein Fake-Profil bei Facebook und posten in relevanten Gruppen folgenden Satz „Kennt jemand dieses Buch von euch: Kochbuch für Kinder von XYZ? Posten Sie keine Links, sondern fragen nur nach der Meinung!“
8. Nehmen Sie ein kurzes Video von sich auf, wie Sie in Ihrem Buch eine spannende Passage vorlesen. Wiederholen Sie dies 52x im Jahr!
9. Kreieren Sie für Ihr „Sachbuch“ eine kleine Präsentation und veröffentlichen Sie sie auf Slideshare, Pinterest und Instagram.
10. Gehen Sie in mindestens zehn unterschiedliche Buchhandlungen mit einem Exemplar Ihres Buches und machen in jeder der Buchhandlungen (heimlich) ein Selfie mit sich und dem Buch. Posten Sie es fröhlich lächelnd in den sozialen Netzwerken!

Es tut mir leid, aber die Leseprobe ist noch nicht vorbei!

Es geht weiter:

F & A

Frage:

Was passiert eigentlich, wenn Sie Verkäufe ohne Ende haben?

Antwort:

Dann dürfen Sie auf keinen Fall nachlassen! Fragen Sie nach Bewertungen und Empfehlungen. Fragen Sie Käufer, ob diese mit Ihrem Buch ein Selfie machen und auf Ihrer Facebookseite veröffentlichen. Bedanken Sie sich für jede Bewertung IMMER und auch für jeden Tweet, Share und Like - IMMER bedanken!

Frage:

Ich habe nun durch viele Verkäufe eine Liste mit 500 E-Mail Adressen, was soll ich damit machen?

Antwort:

Sie melden sich bei einem der folgenden Anbieter (dies ist nur eine kleine Auswahl) an: www.mailerlite.com, www.mailchimp.com oder <https://www.getresponse.de/>. Dort kreieren Sie eine sogenannte Kampagne und senden eine nette Massen-Mail mit einer bestimmten Absicht:

- Infos über neue Bücher
- Buchempfehlungen
- Fragen, ob der Käufer das Buch bewerten würde, einen Like gebe würde, etc.
- Ein Update zu dem Buch versenden - gerade bei Fachbüchern sehr empfehlungswert

Frage:

Wie schaffe ich es dauerhaft meine Fans/Kunden an mich zu binden?

Antwort:

Durch ständige/stetige Interaktion:

- Fragen Sie Ihre Fans nach unterschiedlichen Dingen - halten Sie eine Konversation über Facebook, Instagram usw. am Laufen.
- Richten Sie eine Facebook-Gruppe ein.
- Erstellen Sie eine Meetup-Gruppe und organisieren Fantreffen
- Fachbuch/Ratgeber: Veranstalten Sie ein Seminar (Webinar) und erweitern Ihre Kompetenz. Posten Sie Videos davon.

WARUM BRAUCHEN SIE DIESES BUCH?

- Sie werden in Zukunft noch viel mehr Konkurrenz im Buchgeschäft haben.
- Zwielfichtige Anbieter wollen Dienstleistungen für Autoren verkaufen und daher sollten Sie schon ungefähr bis ganz genau wissen, was Sie benötigen, damit Sie nicht aufs Kreuz gelegt werden!
- Es ist mit Abstand das umfangreichste Werk und das wird es die nächsten Jahre auch bleiben!
- Alle Tipps und Tricks sind direkt aus der Praxis, bieten hilfreiche Lösungen und kreative Inspirationen an.
- Sie erhalten lebenslange Updates im Mitgliederbereich und müssen sich die zweite und dritte Auflage nicht extra kaufen.
- Sie können mich bei kleineren Fragen jederzeit anrufen!
- Sie werden nirgendwo, nicht einmal im Englischen, so viel Material zum Thema Buchmarketing erhalten!

Ich höre jetzt auf, reicht ja auch erst einmal!

Doch in meinem Buch werden Sie massenhaft weitere Tipps und Tricks kennenlernen.

Der Mitgliederbereich wird nach Fertigstellung ständig erweitert und dem Inhalt des Buches zugeführt. Sie müssen es also nur einmal kaufen und erhalten sämtliche Updates, Neuerungen usw. völlig kostenlos.

Ich werde Videos fertigen, welche Ihnen zeigen, wie man eine einfache Facebook-Anzeige entwirft, die richtige Zielgruppe auswählt, passende Grafiken dafür erstellt und online schaltet.

Es wird Kurse, Videos und Podcasts über alle möglichen Bereiche des Marketings geben. Allerdings kein schnödes Gerede, denn ich möchte keinen Blog schreiben, sondern einen Mitgliederbereich schaffen, der einzigartig ist!

Sie haben noch irgendwelche Fragen?

Dann freue ich mich, wenn Sie mich anrufen.

Zögern Sie nicht, klicken Sie mit Ihrem Smartphone einfach auf die Nummer:

[0159 03 46 85 83](tel:015903468583)

Haben Sie durch diese Leseprobe schon etwas lernen können?

Oder hat sie Ihnen nicht gefallen?

In beiden Fällen freue ich mich auf ein Feedback:

sven@buchvermarkten.de

Viele Grüße,
Sven Kudszus

ICH LIEBE DIESES REALISTISCH AUSSEHENDE BILD

