

# Бестселлер за неделю

**Автор:**

[Андрей Парабеллум](#)

Бестселлер за неделю

Александр Сергеевич Белановский

Жанна Фролова

Андрей Алексеевич Парабеллум

1000 бестселлеров

Своя книга – лучшая визитка. Сегодня об этом знает каждый. Но сделать такую визитку – дело техники только для тех, кто «набил руку» и знает секреты современного книгоиздания. Если вы хотите стать автором бестселлера, но не знаете, с чего начать, эта книга станет вашим первым путеводителем по интересному и многогранному миру современного книгоиздания. Мы знаем, о чем пишем, потому что издаем более 50 новых книг ежемесячно. Читайте, применяйте, и очень скоро мы издадим и вашу книгу!

Александр Белановский, Андрей Парабеллум, Жанна Фролова

Бестселлер за неделю

Введение

Уважаемый читатель!

Книга «Бестселлер за неделю» возникла на основе одноименного кастомарафона Александра Белановского «Бестселлер на миллион», где одновременно несколько сотен человек узнали, как не только написать свою собственную книгу, но и сделать её востребованной, превратить ее в бестселлер и заработать на этом деньги.

Книга содержит не только полезные советы по написанию бестселлера, но и включает пошаговый план по его созданию. Авторы научат Вас:

? правильно выбирать тему для своего шедевра;

? писать оглавление;

? придумывать продающие заголовки;

? превращать рукопись в печатное издание;

? раскручивать свою книгу;

? продавать тираж своего произведения.

Андрей Парабеллум – один из самых дорогостоящих консультантов и бизнес-тренеров России, автор более 130 популярных книг бизнес-тематики. Общий тираж его книг составляет более 500 000 экземпляров.

Александр Белановский – ведущий бизнес-тренер Рунета, основатель и руководитель Тренингового центра BizMotiv, признанный эксперт в области подбора, удержания и мотивации персонала. Каждая написанная им книга, не успев появиться на свет, становится бестселлером.

Жанна Фролова – издатель, главный редактор редакции прикладной литературы издательства «АСТ», владелица крупнейшего в России литературного агентства «Книжкин Дом» <http://k-dom.net/> (<http://k-dom.net/>) и генеральный директор издательства «1000 бестселлеров» <http://1000bestsellerov.ru/> (<http://1000bestsellerov.ru/>).

На сегодняшний день Александр Белановский является автором таких бестселлеров, как «Персонал от А до Я», «Влияние и власть», «Миллион на диване», «Делай деньги», «Денежный поток из интернета», «Жизнь без кредитов», «Власть, лидерство, харизма» и многих других.

В написании книги «Бестселлер своими руками» Александр Белановский выражает благодарность своему учителю и вдохновителю Андрею Парабеллуму, редактору и копирайтеру Татьяне Леонидовне Васильевой, которая является другом и помощницей на протяжении многих лет, а также всем участникам своих тренингов и мероприятий, которые внедряют эту информацию и увеличивают свои личные доходы.

Став обладателем данной книги, вы по умолчанию становитесь участником акции «Доброта спасет мир». 50 % гонорара, вырученного с продаж этой книги, будут направлены в поддержку добровольческого движения «Даниловцы», которое ориентировано на помощь детям и взрослым. Официальный сайт добровольческого движения «Даниловцы» <http://www.danilovtsy.ru/>  
(<http://www.danilovtsy.ru/>)

Стать автором бестселлера может каждый

Во всем мире целевой аудиторией очень сильно ценится тот факт, когда человек является автором настоящей книги. Вообще стать автором книги – это значит повысить свою экспертность так, что не только целевая аудитория, но и конкуренты, и эксперты начинают оценивать ваш труд. Имея собственную книгу, вы заставляете людей лишней раз говорить о вас, о ваших услугах и товарах.

Для того чтобы стать лучшим в своей нише, вы должны уже сегодня начать писать собственную книгу, а может быть даже бестселлер, за которым будут охотиться клиенты. На сегодняшний день, скорей всего, вы даже не представляете, что написать книгу – дело простое. Поэтому стать автором какого-нибудь произведения не составляет особого труда, просто нужно знать несколько правил.

Если говорить коротко, то для того чтобы стать автором какого-либо произведения, вы должны сделать следующее:

? составить общий план своей книги;

? весь текст наговорить на диктофон;

? при помощи копирайтера перевести аудио в текст;

? получившийся текст перевести в более литературный формат;

? издать в издательстве.

Итак, как же осуществить все эти действия?

Какая цель толкает вас писать бестселлер

Наверняка вы когда-нибудь посещали книжный магазин, в котором на разных полках размещено огромное количество разноцветных книг? Вы шли по лабиринту книжных стеллажей и искали среди них приключенческий роман, детские сказки или какое-нибудь учебное пособие. А может быть, вас заманил туда запах новеньких страниц или смелое представление о том, что одним из авторов этих произведений являетесь вы?

Прежде всего, написание книги начинается с понимания цели. Определитесь, зачем вам нужна написанная книга. Если вы найдете адекватный ответ, то это значит, что у вас есть все шансы для создания настоящего произведения.

Мой опыт подсказывает, что существует не так уж много вариантов, для чего люди пишут книги, которые в итоге становятся очень популярными среди многочисленной аудитории читателей.

Цели могут быть разными.

## 1. ПОВЫШЕНИЕ ЭКСПЕРТНОСТИ

Если вы хотите создать книгу для того, чтобы повысить собственную экспертность, то она должна содержать более 80 % полезного контента. В глазах других людей вы должны выглядеть профессионалом в определенной области. Вы должны не просто доказать, что разбираетесь в неких вопросах, но и подтвердить это в своей книге.

Предположим, что вы решили написать психологический бестселлер на тему «Манипулирование людьми». Обрисуйте проблемы межличностных отношений, раскройте для своих читателей все варианты, позволяющие избежать схожего влияния со стороны. Более того, предложите несколько действенных способов, помогающих людям измениться в короткие сроки. Расскажите, как из ведомого, подчиняемого человека превратиться в манипулятора, способного управлять другими.

Однако здесь, скорее всего, у вас возникнет определенная сложность. Ваша книга получится очень скучной. Почему? Потому что, читать инструкции – дело нужное, полезное, но абсолютно неинтересное. Читая только одни полезности, мозг не может усвоить большое количество информации.

Но такую книгу отлично воспримут эксперты, которые объявят всему миру, что вы тоже являетесь определенным знатоком своего дела. Таким образом получается, что для обычного рядового читателя ваша книга не станет значимым событием. Зато профессионалы вашей ниши с большой радостью ознакомятся с вашим бестселлером.

## 2. ЖАЖДА СЛАВЫ, ПОЧЕТА, УВАЖЕНИЯ

Если вы хотите, чтобы все люди вокруг вас прочитали вашу книгу, указывали на вас пальцем и говорили, что вы крутой, то нравится вам это или не нравится, но такая книга должна содержать не более 50 % полезного контента. Все остальное вы должны заполнить своими эмоциями, своими мыслями, которые не только понравятся целевой аудитории, но и зацепят простых людей.

Только при таких условиях ваша книга будет читаться легко, она будет интересна большому кругу читателей, и в конечном итоге получит массу откликов от людей. Однако в данном случае эксперты скажут, что вы лох, потому что 50 % вашей книги будет состоять из «воды».

### 3. ЖЕЛАНИЕ ЗАРАБОТАТЬ ДЕНЬГИ

Еще одной причиной, побудившей вас сесть и написать книгу, может стать банальное желание – улучшить свое финансовое состояние. В этом случае все просто. Вы чувствуете в себе тягу к сочинительству, вы понимаете, что вам это нравится, и вы хотите на этом заработать. Поэтому вы садитесь за письменный или компьютерный стол и создаете бестселлер, который в конечном итоге и помогает вам осуществить задуманное.

Фактически вы пишете такую книгу на заказ, где заказчиком является целевая аудитория, которая платит вам деньги. Если ваша конечная цель – деньги, то обязательно рассчитайте, какой целевой аудитории будет интересен ваш бестселлер, и какие именно инвесторы смогут вложить свои деньги в вашу книгу.

Интерес инвесторов обычно объясняется просто: все то, что помогает им раскручивать свой бренд, свое имя, свой бизнес, представляется для них заманчивым и выгодным.

### 4. РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

Возможно, что вы захотите написать книгу для того, чтобы получить максимум дивидендов и максимум удовольствий от своего труда. Имея такую цель, вы должны выступать и в роли заказчика, и в роли покупателя. Как бы странно это не звучало, но вы должны продать написанную книгу самому себе. Вы должны соизмерить себя и покупателей.

Получается, что в данной ситуации вы создаете книгу скорее для себя, чем для других людей. Поэтому вы должны понимать, что ваш бестселлер нужен вам, но при этом он может пригодиться еще и простым читателям.

Те люди, которые для написания книги выбирают цель саморазвития, зачастую допускают ошибку, оценивая подачу информации всего по двум параметрам.

Первый параметр: это мне нравится, это меня прет, это то, что приносит мне удовольствие.

Второй параметр: в этом я что-то понимаю, и у меня есть какие-то результаты.

Но большинство авторов не учитывают третий параметр, который называется «нужно сегодня». Нужно ли сегодня людям то, что вы предлагаете? Поэтому прежде чем прокачивать себя в чем-либо, узнайте, насколько это востребовано целевой аудиторией.

Даже если вы напишите отличную книгу по подводному вязанию, в которой

? расскажете обо всех существующих нержавеющей спицах;

? рассмотрите все виды резиновых перчаток, приспособленных для вязания;

? опишите все варианты узоров из шерсти, не размокающей в соленой воде;

? приведете множество примеров, когда люди без усталости вяжут целыми сутками под водой;

то ваш мегабестселлер без этого этапа всё равно будет никому не нужен.

Существует огромное количество авторов, которые пытаются продавать свои знания людям в темах, которые не востребованы. Такие люди считают, что если им это нравится, и в этом у них есть результаты, значит, и всем остальным это тоже интересно, и такую книгу наверняка должны купить.

Запомните, если вы решаете написать книгу, которая будет связана с вашим личностным ростом, то обязательно нужно учитывать ее востребованность хоть у какой-то аудитории. Но если вы решили написать книгу только для себя, то тогда вкладывайте в нее всю свою энергию, всю свою страсть, всю свою любовь к тому делу, о котором вы пишете. Однако сначала подумайте, а надо ли это кому-либо еще, кроме вас.

Чтобы узнать, востребована ли ваша информация еще кем-то, воспользуйтесь простым тестом. Возьмите телефон, отберите первых сто человек, которые есть в телефонной книге, и отправьте им смс следующего содержания: «Вам интересна книга по подводному вязанию?» А затем посмотрите, сколько «да» получите в ответ.

Если вы считаете, что ваша книга будет интересна всем шахматистам, то зайдите на сайт шахматистов и задайте вопрос: «Кому интересна книга «10 ошибок при игре в шахматы на Эльбрусе?»»

Чтобы определить цель написания книги, спросите себя, что вам важнее – себя показать или денег заработать. Если вы хотите себя показать, то не задумывайтесь о том, как продать свою книгу. Вам будет достаточно просто ее написать. Если вы хотите заработать денег, то сначала исследуйте аудиторию, и только потом приступайте к написанию книги.

Но какой бы путь вы ни избрали при создании своей книги, старайтесь придерживаться схемы «удовольствие – результат – востребованность». И тогда ваши книги никогда не будут пылиться на полках, а будут приносить пользу обществу и вам лично.

### Как придумать тему для бестселлера и озаглавить разделы

Для того чтобы ваша книга стала мегапопулярной и востребованной, вам необходимо верно определить целевую аудиторию, своих читателей. Вам нужно составить портрет конкретного человека, для которого в конечном итоге вы и создаете бестселлер.

Если вы хотите, чтобы текст понравился спонсорам, то вам нужно адаптировать книгу под нужды своих спонсоров, другими словами вы должны вставить в свое произведение много рекламы.

Если вы пишете для пожилых людей, то ваша книга может содержать много исторических фактов прошлых столетий и максимум размышлений.

После того, как вы определитесь, для кого будет написана ваша книга, вы должны представить проблемы, которые могут возникать у вашей целевой аудитории. И, исходя из их этих проблем, трудностей, интересов, требований, вы должны сформировать тему своей будущей книги.

Итак, из портрета целевой аудитории вытекают проблемы этой аудитории, а уже из проблем вытекает тема.

Предположим, что ваш читатель – это человек, который живет в сельской местности и активно занимается сельским хозяйством. Именно такому читателю будут интересны темы, связанные с селекцией каких-либо культур или связанные с проблемами животных. Например, жителей села заинтересует книга «101 проблема разведения кроликов в неволе», или «Язык парнокопытных», или «Выращивание абрикосов в заснеженных горах».

Если вы отлично разбираетесь в каких-либо насущных потребностях населения, то, безусловно, вы сможете создать произведение, которое будет востребовано большим количеством людей. Однако если вы не совсем уверены в своих способностях, то для того чтобы лучше понять, о чем должна идти речь в книге, воспользуйтесь моей авторской методикой.

Возьмите листы формата А4 и расчертите их на горизонтальные линии. В каждой строчке запишите одну мысль или одну идею. Например, вы решили написать бестселлер для женщин среднего возраста и среднего достатка, который называется «Женщина на миллион». Тогда у вас получится примерно следующее.

1. Внешний вид, одежда. Что женщина должна носить, чтобы выглядеть «на миллион»?
2. Косметика, уход за лицом и телом. Как женщина должна выглядеть «на миллион»?
3. Здоровье женщины «на миллион».
4. Образ жизни, лайфстайл «на миллион». Какие действия нужно показывать остальным людям, чтобы они видели, что это «на миллион»?

5. Источники заработка, бизнес. Где можно заработать миллион?
6. Как найти мужчину, который без проблем будет давать вам миллион каждый день?
7. Круг общения женщины «на миллион».
8. Как собрать миллион по крупицам? Приобретение любовников и спонсоров.
9. Образование «на миллион». Даже если женщина приехала из деревни, она должна показать, что учится в вузе.
10. Мировоззрение «на миллион».
11. Тайны и желания женщины «на миллион».
12. Цели женщины «на миллион».
13. Социальные доказательства в виде материальных ценностей (загородный дом, крутая машина, дорогие украшения и т. д.).
14. Уверенность женщины «на миллион».
15. Увлечения и хобби (йога, фитнес, коллекционирование старинных картин, карманная собачка и т. д.).
16. Секс «на миллион». Вспоминается старый советский анекдот.

Приезжает жена с моря в новой норковой шубе. Муж спрашивает:

– Откуда шуба?

– Собой на пляже торговала, – отвечает жена. Муж с пренебрежением:

– Ты что, старая, я б за тебя больше 20 копеек не дал бы!

– А я и не брала.

## 17. Характер «на миллион» и его развитие.

Итак, у вас должно получиться 5 листов, исписанных вами мыслями, которые только пришли к вам в голову. Главное, чтобы вы успели записать в отдельную строчку каждую мысль, пока она от вас не сбежала. Когда ваша фантазия иссякнет, и вы больше не сможете генерировать идеи, вам нужно будет остановиться и немного передохнуть.

Через определенное время вам следует перечитать получившийся список. Возможно, что вам придется либо добавить в него какие-то пункты, либо какие-то пункты убрать. В итоге у вас должно получиться сто мыслей на определенную тему. Но тут вы столкнетесь с неприятным моментом. Примерно на 50-й строчке ваши мысли иссякнут.

Конечно же, вы можете продолжать мучительно вытягивать из себя идеи. Но лучше поступить иначе. Просто отложите генерирование идей до следующего дня. Когда вы немного отвлечетесь, то сможете по-другому взглянуть на ситуацию, сможете найти вдохновение, которое поможет дописать весь список до конца.

Следуйте примеру Скарлетт, которая все время говорила: «Я подумаю об этом завтра». Когда на завтра вы проснетесь, то положите исписанные листы в карман и уже на работе пересмотрите их еще раз. К вашему удивлению вы придумаете еще 10 тем. Послезавтра к этим десяти вы придумаете еще десять. Возможно, что вам кто-либо что-нибудь подскажет.

После того, как вы закончите создавать список, вам нужно будет разрезать лист бумаги по строчкам, чтобы в результате получить сто небольших кусочков бумаги. Эти полоски вы должны рассортировать по разным кучкам, то есть объединить свои идеи, записанные на листе, по схожим признакам.

Например, первая группа – это круг общения, окружение, щедрый муж, богатые любовники, секс.

Вторая группа – внешний вид, уход за лицом и телом, косметика, здоровье, спорт.

Третья группа – образ жизни, хобби, увлечения, социальные доказательства.

Четвертая группа – деньги и бизнес, источники заработка, цели.

Пятая группа – образование, мышление, тайны.

Обычно на эту механическую работу уходит 2–3 дня. Поверьте, просто составить аналогичный список на компьютере можно, но польза от него будет минимальна. Когда вы работаете с ручкой и бумагой, вы задействуете определенные участки мозга, отвечающие за память и креативность.

Множественно переключая небольшие полоски бумаги, сортируя их по группам, вы заставляете собственный мозг работать сильнее, принуждаете его выдавать все новые и новые идеи для своей книги.

На какие категории делятся темы

Определившись с темой написания книги, в течение нескольких дней вы будете записывать все инсайты, которые вас посетят. А далее эти мысли нужно разделить на 4 категории:

? не хочу знать;

? знаю на «5+»;

? знаю на «3»;

? не знаю совсем.

Например, тему «101 способ получения миллиона через постель» вы знать не хотите, и в своей книге описывать ее вы не будете. Для вас это ненужная информация, поэтому ее необходимо вычеркнуть. Точно также для вашей книги не подойдет тема «Пирсинг на внешних половых органах». Ее вы тоже игнорируете.

Остальные свои мысли, инсайты и идеи, которые вы выписали на бумагу, вы распределяете по оставшимся трем категориям неважно в какой пропорции.

Те мысли и идеи, которые вы знаете на «5+», вы пока не трогаете, потому эти темы что вы и так хорошо знаете, у вас достаточно информации, для того чтобы донести ее до читателей.

То, что вы знаете только на «троечку», необходимо выписать на бумагу, а далее с этим списком пойти в книжный магазин и купить там минимум 10 книг на эту тему. Что вы делаете потом?

Сначала вы начинаете читать и конспектировать самую толстую книгу. Затем, взяв книгу потоньше, вы увидите, что в ней содержится достаточно много той информации, которая была в первой книге. Поэтому уже вторую книгу вы прочтаете на 40 %, остальные 60 % вы просто пролистаете.

Третью книгу вы прочтете процентов на 15, четвертую на 5 %, пятую на 3-5%. Дойдя до десятой книги, вы обнаружите, что вам необходимо изучить только 1-2% ее содержания. Все остальное вы уже будете знать. Фактически, используя такой метод скорочтения, вы сможете за 2-3 дня прочитать и законспектировать 10 книг по вашей теме.

В итоге у вас получится большой конспект с информационным материалом, который вы знали на «троечку» и который смогли изучить благодаря мировым умам. Так вы резко прокачаете свою экспертность по данной теме.

Далее вы берете те темы, в которых разбираетесь очень плохо, и, используя подготовленный конспект, начинаете пропускать информацию через свой собственный личный опыт или опыт своих друзей и знакомых. Как ни странно, но подтверждение любой информации вы найдете в своей собственной жизни.

Ваша задача – не переписывать чужие книги на свой лад, а полученную информацию пропустить через себя, через свое окружение, через свое мировоззрение и найти во всем этом именно свои доказательства, именно свои подтверждения и именно свои примеры.

В своей книге вы описываете только ту информацию, с которой вы согласны и которая подтверждается примерами из вашей личной жизни. Таким образом, вы закроете вопросы, которые знаете на «3».

Что делать с категорией тем, которые вы совсем не знаете?

К сожалению, пропустить их через себя у вас вряд ли получится. К примеру, если меня сейчас попросят написать книгу по раскрутке диджеев, то я смогу написать ее только на 15–20 %. Но это будет какая-то общая информация, потому что конкретного контента я не знаю. Даже если я прочту об этом 10 книг, то у меня получится пересказ чужого текста, так как в моей округе нет ни одного диджея.

Для того чтобы найти решение этой проблемы, существует два варианта развития событий.

## 1. СОАВТОРСТВО

Прежде чем написать книгу «Жизнь без кредитов», я обратился к Светлане Шевченко, которая отлично разбирается во всех банковских вопросах. Я ей сказал:

– Светлана, я давно собирался написать книгу о том, как не вогнать себя в кабалу при помощи кредитов. Я отлично знаю, как можно открыть бизнес с нуля и за короткое время заработать большую сумму денег, но я плохо разбираюсь в бухгалтерской отчетности и совсем не знаю банковское дело. Ты можешь мне помочь написать блок о том, как бороться с банковским произволом?

– Да, конечно, только научи меня за короткое время зарабатывать много денег, и я расскажу тебе все банковские тайны.

Так я нашел себе соавтора книги «Жизнь без кредитов».

## 2. САМОСТОЯТЕЛЬНО ПРОЖИТЬ ТЕ МОМЕНТЫ, О КОТОРЫХ ВЫ ПИШИТЕ

Данный вариант используют многие писатели. Перед тем, как написать какой-то конкретный роман, они изучают множество потребностей, внедряют их в свою жизнь, общаются с экспертами и проживают определенные моменты. И затем уже описывают в своей книге то, что они прожили самостоятельно. Этот путь прикольный, но сложный и долгий, при этом книга получается очень крутой. Соавтора найти значительно легче и быстрее.

### Как писать оглавление

Рано или поздно вы определитесь с определенными блоками своей книги, которые будут состоять из глав и подглав. И далее у вас наступит момент, когда нужно будет все это собрать в одну кучу и сделать оглавление.

Рассмотрим пример написания оглавления к книге «Женщина на миллион».

Сначала вы берете главу, например, «Здоровье и красота» и далее выстраиваете логическую цепочку.

? Как поддерживать тело в тонусе? Все о спорте и физических упражнениях.

? Красота лица и тела. Косметология, коррекция внешности, процедуры.

? То, что делает тело красивым и сексуальным. Нижнее белье, корсеты, чулки.

? Одежда и обувь.

? Аксессуары, украшения, дамские сумочки.

В итоге у вас получилась целая глава «Красота и здоровье» с определенными подглавами. Но данное оглавление получилось не продающим, поэтому для быстроты написания продающих заголовков вы заходите на сайт [cosmopolitan.com](http://cosmopolitan.com) или [cosmo.ru](http://cosmo.ru) и в архиве выискиваете какие-то уже придуманные заголовки.

Писать продающие заголовки – это целая наука. И вряд ли вы сможете освоить ее очень быстро. Поэтому сначала вы ищите в архиве прикольные названия, а затем эти названия моделируете. Запомните, что категорически нельзя воровать чужое на 100 %. Но моделировать чужое можно.

Безусловно, вы можете экспериментировать самостоятельно, придумывая что-либо свое, что-либо интересное. Но сначала изучите чужое и попробуйте это смоделировать.

Как свои мысли перевести в готовый текст

После того, как вы создали блоки с хорошими продающими заголовками, вам необходимо все свои мысли перевести в готовый рукописный или печатный текст.

Сделать свои мысли читаемыми обществом вы можете тремя путями.

#### ПУТЬ ПЕРВЫЙ: ЛЕНИН В ШУШЕНСКОМ

Уехав в какое-либо отдаленное тихое место, вы закрываетесь от всего мира и начинаете писать. Оставшись наедине с самим собой, вы думаете только о той теме, которую хотите донести до своей целевой аудитории. Сколько времени нужно посвятить написанию книги? Ровно столько, пока у вас не иссякнут мысли, и вы не устанете.

#### ПУТЬ ВТОРОЙ: ЛЕВ ТОЛСТОЙ В ЯСНОЙ ПОЛЯНЕ

Жена Льва Николаевича Толстого записывала все его произведения под диктовку. Подражая великому классику русской литературы, вы можете воспользоваться помощью своих близких.

### ПУТЬ ТРЕТИЙ: НАПИСАНИЕ КНИГИ ЧЕРЕЗ КОПИРАЙТЕРА

Собрав несколько человек, вы проводите какой-нибудь мини-вебинар, записывая все на диктофон. Целевой аудитории вы рассказываете все, что только знаете по данной теме, тем более что эту тему вы знаете на «5+». Или вы проводите какой-нибудь тренинг, делаете аудио или видеозапись и после отдаете ее на расшифровку копирайтеру, который превращает все в читаемый текст.

Обычно работа копирайтера стоит от 30 до 50 рублей за одну минуту расшифровки, или 1800 рублей за перевод в текст часовой аудиозаписи.

Мой вам совет: не пользуйтесь услугами обычных рерайтеров или машинисток. Обычно они пишут мысли на бумагу в том виде, в котором они звучали в записи. Поэтому вам потом придется все это исправлять. Не тратьте бесполезно время, лучше наймите хорошего копирайтера, который из любой вашей записи сделает «конфетку».

Итак, следуя одному из трех путей, вы либо, как Ленин, работаете уединенно сами, либо получаете написанный копирайтером текст.

Во втором случае вам все же придется пересмотреть и перечитать все, что было написано чужой рукой, исправляя то, что копирайтер неправильно понял.

Где искать литературного редактора, и сколько времени уходит на написание книги

Итак, вы приняли решение – стать автором бестселлера. И для этого вы прошли следующий путь:

? вы поставили перед собой цель, которая подтолкнула вас на написание книги;

? вы определились с тем, какой ЦА будет посвящено ваше произведение;

? вы выявили проблему ЦА и закрыли ее своей книгой;

? вы придумали общее название книги и озаглавили разделы, главы, подглавы;

? вы сформировали тему своей будущей книги, которая решит проблему вашей ЦА;

? вы откинули ненужную информацию и остальную разделили на три блока;

? вы составили полное оглавление, согласно которому весь текст надиктовали на диктофон.

В итоге у вас получилась классная качественная книга. Как только вы переведете аудиозапись в текст, книга будет готова полностью.

Нормальный размер книги, который принимает издательство – это 200 страниц готового текста в формате А4, или 25–30 часов наговоренного текста. Но по своему опыту могу сказать, что зачастую издательство что-то вырезает из предоставленного им материала, поэтому, предвидя это, сразу пишите больше. Однако если вы напишите больше 250 страниц, то редакторы могут попросить вас сократить текст самостоятельно.

Прежде чем нанять копирайтера, который будет готов перевести вашу говорильню на бумагу, сначала дайте ему какое-нибудь тестовое задание. Например, пусть он расшифрует 10-минутный аудиотекст. А после посмотрите на результат. Если текст читается легко и удобно, то можете продолжить работать и дальше с этим человеком. Если же вас что-то не устраивает, то ищите нового помощника.

Литературный редактор необязательно должен быть сверхгениальным, но и не должен быть самоучкой, потому что в этом случае он будет опираться на свою интуицию. Лучше всего найти себе помощника среди филологов, тогда ваши тексты всегда будут правильными с точки зрения русского языка.

Обычно на написание книги я трачу от 1,5-2-х недель до двух месяцев. Если мне нужно быстро издать очередной бестселлер, то тогда я провожу кастомарафон, на подготовку которого уходит около двух недель, а затем аудиозапись передаю на расшифровку.

Если же я готовлю большой тренинг, то времени на написание книги уходит больше, зато контент получается более интересным и качественным, так как мне приходится готовиться к каждому уроку. Записанный материал обрабатывается копирайтером около месяца. А далее все зависит от издательства. В среднем на написание и издание книги уходит от 4-х до 8-ми месяцев.

### Как обычная книга превращается в бестселлер

Если вы решили стать автором бестселлера, то просто написать книгу будет недостаточно. Неизданная книга ни на кого не работает и пользы не приносит. Рукопись, которая лежит в вашем столе, никому не нужна. Если же вы все-таки ее издали, но она так и не увидела своего читателя, а просто стоит и пылится на полке вашего книжного шкафа, то с одной стороны, вам это приятно, вы автор, а с другой стороны, издательство все время трезвонит вам по телефону:

– Почему ты говорил, что твоя книга такая классная, а в магазинах ее никто не покупает?

И далее наступает такой момент, когда издательство настаивает на том, чтобы вы выкупили весь тираж. Доводить дело до такой критической отметки категорически нельзя. Поэтому, чтобы не попасть в кабалу к издателю, я открою вам одну тайну.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию ([http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=11655880&lfrom=201227127](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=11655880&lfrom=201227127)) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

----

Купить: <https://telnovel.com/andrey-parabellum/bestseller-za-nedelyu-kupit>

надано

Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: [Купити](#)