

Fragment książki *Jak napisać i wydać książkę? Najskuteczniejsze narzędzie public relations dla każdego* autorstwa Grażyny Grace Tallar

© Copyright by Wydawnictwo Poligraf

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żaden fragment nie może być publikowany ani reprodukowany bez pisemnej zgody wydawcy.



Status quo

Do niedawna moje książki były publikowane i wydawane przez liczące się wydawnictwa. Dziesięć lat temu była to najlepsza forma wydania, gdyż dawała autorowi większy prestiż niż *self-publishing*. Obecnie wszystko się zmieniło. Taki sam prestiż ma autor wydawany przez profesjonalnych wydawców, jak ten, który wydaje własnym nakładem. Przy tak dużej liczbie publikacji na rynku o powodzeniu książki decyduje jej aktualność oraz dobra promocja i marketing.

Dzisiaj konkurujemy nie tylko z całym światem, ale przede wszystkim z czasem. Informacje szybko się dezaktualizują. Szczególnie, kiedy piszemy książkę jako ekspert, powinniśmy rozważyć jej wydanie jak najszybciej. To jest najlepsza inwestycja w naszą karierę.

O ile beletrystyka może czekać na wydanie, o tyle literatura o tematyce biznesowej szybko się dezaktualizuje. Jeśli chcemy wydać naszą książkę za pośrednictwem wydawnictwa, musimy być przygotowani na długie miesiące, nawet lata, oczekiwań. Najpierw trzeba uzyskać akceptację redaktora w wydawnictwie, co może trwać w najlepszym wypadku od pół roku do roku, a następnie dochodzi przygotowanie do druku. Przy czym każdy redaktor oczekuje czegoś innego. Jedni cenią sobie przejrzystość, inni chcą oryginalności. W każdej ocenie zawsze występuje element subiektywizmu.

Proces przygotowania do druku także jest długi, gdyż musimy czekać na swoją kolejkę. Poza tym wydawca dyktuje nam wszystkie warunki. Obecnie musimy wziąć pod uwagę także fakt, iż wydawcy są ostrożniejsi w swoich wyborach publikacji niż kilkanaście czy nawet kilka lat temu, ponieważ średnio 7 na 10 książek przynosi im straty. Dzisiejszy wydawca musi myśleć jak każdy dobry biznesmen. I dlatego oprócz dobrego i ciekawego pomysłu, będzie poszukiwał autorów, którzy rozumieją trendy i czytelników.

Nawet dystrybutorzy zamawiają książki ostrożniej, biorą tylko tyle, aby przetestować rynek. W związku z tym nasza oferta musi być niezwykle ciekawa dla wydawcy i podkreślać przede wszystkim efekt końcowy, czyli sprzedaż i zyski.

Nieporównywalnie szybciej osiągamy swój cel, wydając książkę na swój koszt. Jeśli wydajemy sami, decydujemy o tym, gdzie, kiedy, za ile i jak długo chcemy promować książkę. Przy dzisiejszej technologii nakład może być początkowo mniejszy. Już po trzech miesiącach nasze książki są w najważniejszych księgarniach i punktach sprzedaży. Zwykle finansowo też jest to bardziej opłacalne, ponieważ nasz zysk z pojedynczego egzemplarza jest kilkakrotnie wyższy. W wydawnictwie wynagrodzenie przypadające w udziale autorowi waha się w przedziale od 5% do 15% ceny detalicznej sprzedanego egzemplarza lub ceny zbytu, czyli tej, po której wydawca sprzedaje książki hurtowniom. Czasami jest ona niższa o 50% od ceny detalicznej, zależy to bowiem od rabatów, jakie hurtownicy mają u wydawcy. Pamiętajmy o tym przy podpisywaniu umowy, bo przy wypłacie pierwszych tantiem możemy być niemiłe zaskoczeni, kiedy obliczona przez nas na podstawie ceny detalicznej kwota *de facto* będzie mniejsza prawie o połowę.

Na początku prawdopodobnie i tak nie zarobimy milionów, ale powinniśmy szybko pokryć koszt wydania i w takiej sytuacji możemy nasz projekt uznać za sukces. **Po pierwsze mamy w ręku naszą wydrukowaną i oprawioną książkę, po drugie jest to wiarygodne świadectwo naszej wiedzy, po trzecie mamy profesjonalną część portfolio oraz po czwarte mamy satysfakcję, którą trudno zmierzyć materialnie. Po piąte, może powinno być po pierwsze, wielu wydawcy mogą zauważyć naszą książkę i zaproponować nam kontrakt.**

Jest wiele przykładów odniesienia sukcesu przez autorów, którzy wydali książki własnym nakładem. Poniżej przedstawiam historię, która zainspirowała mnie już wiele lat temu do niezależnej publikacji własnych książek.

Evans, lat 33, był szefem agencji reklamowej w Salt Lake City, Utah, w 1992 roku napisał historyjkę jako prezent dla swoich dwóch córek. Jako pobożny mormon uważał, że kierował nim Bóg. Podobno o 4 rano ujawniła mu się struktura książki (dobrodziejstwo, którego mogła mu pozazdrościć cała Wspólnota).

W książce, Richard, młody człowiek z Salt Lake City i jego żona wprowadzają się do Mary, wiekowej, acz światłej i bogatej kobiety, która oferowała im dach nad głową w zamian za pomoc w obowiązkach domowych. Richard tak angażuje się w pracę, iż zaniedbuje swoją małą córeczkę. Mary ratuje duszę Richarda i nagle znika z ich życia.

Evans po raz pierwszy pokazał swoją opowieść znajomym w Salt Lake City, którym historyjka bardzo się spodobała i namówili go, aby opublikował tę opowieść. Niestety, wydawcy w ogóle nie byli zainteresowani jego dziełem. Wtedy Evans wydał ją za własne pieniądze. Sam promował swoją książeczkę i był w tym niestrudzony. „Wojna została wygrana w okopach”, mówił w jednej

księgarni innemu początkującemu autorowi. Książka stała się krajowym hitem, wchodząc na listy bestsellerów. Wtedy wydawnictwo Simon & Schuster zapłaciło mu za prawa autorskie 4,2 miliona dolarów, książka sprzedaje się do dziś po tytulem *The Christmas Box*. Prezes wydawnictwa Jack Romanos uwielbia tę opowieść i uważa, że historia będzie uzdrawiać dusze czytelników jeszcze przez wiele następnych lat.



Ekspresowe wydanie i promocja

Polecam, szczególnie początkującym autorom, wydanie książki własnym nakładem (*self-publishing*). Książka ukaże się nie tylko szybko, przy zachowaniu praw autorskich, ale jeśli będzie naprawdę dobra, wtedy wydawcy sami zgłoszą się do autora. Tak zaczęli Virginia Woolf, James Redfield, Deepak Chopra i wielu innych sławnych pisarzy.

W trakcie pisania tego rozdziału otrzymałam numer „Time Magazine” z 10 grudnia 2012 r.¹, w którym autor jednego z artykułów udowadnia, że nie ma lepszej opcji niż wydawać książki samodzielnie. Wpływa na to na pewno łatwość, z jaką możemy wydać książki, oraz coraz mniejszy koszt wydania, a także możliwości promowania książki w mediach społecznościowych i takich firmach jak Amazon czy Merlin w Polsce.

Wielu autorów zarobiło duże sumy, wydając książkę samemu. W ostatnim tygodniku „Time” Andrew Rice podaje najświeższe przykłady z tegorocznej konferencji pisarzy. Bella Andre (jej prawdziwe imię to Nyree Bellville) wydaje samodzielnie i tylko w tym roku zarobiła 2,4 miliona dolarów. Blake Crouch w cztery miesiące zarobił 150 tysięcy dolarów, wydając swój kryminał.

Są wśród nich autorzy, którzy wiele lat bez skutku poszukiwali wydawców. Dopiero gdy sami wydali książkę, wydawcy szybko się znaleźli. E.L. James, autorka (moim zdaniem, marniutkiej literatury) *Fifty Shades of Grey*, zaczęła publikować teksty w internecie. W ciągu kilku miesięcy jej książkę przeczytało 5,8 miliona czytelników. **Dzisiaj jest traktowana jako ikona rewolucji w *self-publishing*.**

Jeśli wydawać samodzielnie, to nasuwa się pytanie: z kim? Jaką wybrać firmę i dlaczego?

Ja osobiście wybrałam Wydawnictwo Poligraf i Państwu również je polecam – www.wydawnictwopoligraf.pl

¹ A. Rice, *The 99c Best Seller*, „Time Magazine”, 10.12.2012.

Wydawnictwo Poligraf wybrałam z wielu względów. Przede wszystkim firma istnieje od 1992 i zatrudnia bardzo profesjonalnych i oddanych pracowników, którzy wiedzą, że dystrybucja jest najważniejszą częścią promocji książki, zaraz potem reklama i marketing. **Cały Zespół Wydawnictwa Poligraf pracuje nad sukcesem naszej książki.** Newsletter pana Karola Kuczyńskiego, właściciela firmy, jest nieocenionym źródłem informacji o sposobach promocji książek. Doświadczeni pracownicy pomagają nam także w ustaleniu ceny książki. Jest ważne, aby książka nie była wyceniona za wysoko, gdyż mało ludzi ją kupi, ale też nie za nisko, gdyż nasza praca traci na wartości.

System wydawniczy nazywa się **FORTUNET** i w największym skrócie polega na tym, że:

- Autor finansuje wydanie swojej książki.
- Wydawnictwo Poligraf tę książkę wydaje i zajmuje się jej dystrybucją praktycznie w każdym zakątku Polski przez Empiki, sieci księgarskie, księgarnie niezależne i markety w całym kraju.
- Właścicielem całego nakładu jest Autor.
- 75% wszystkich wpływów ze sprzedaży książki trafia na konto Autora; te wpływy to 50% ceny detalicznej umieszczonej na okładce (to Autor decyduje, jaka będzie to cena), reszta to marże hurtowników i księgarzy.

Autor pisze tekst i wysyła do Wydawnictwa Poligraf. Po akceptacji ceny i umowy nie musi się już martwić o korektę, grafikę, numer ISBN, dystrybucję czy księgowość. Poligraf zapewnia także redaktora, który profesjonalnie i przy ścisłej współpracy z autorem opracuje tekst i zaprojektuje ostateczny układ treści. Potem dzieło trafia w ręce doświadczonego grafika, który zaproponuje pasującą do treści książki szatę graficzną i przy współpracy z korektorem przygotowuje ją do druku. Po wydaniu książki Autor może na bieżąco śledzić aktualizowane w cyklu miesięcznym raporty sprzedażowe dostępne w sekcji „Strefa Autora” na stronie internetowej wydawnictwa.

Tradycyjne wydawnictwa niechętnie wydają książki debiutantów, gdyż wtedy ich ryzyko jest największe. Wydają zwykle pisarzy znanych. Jeśli wydawca zdecyduje się na współpracę, to najczęściej „wiąże” autora ze sobą na stałe, uzyskując w ten sposób gwarancję wydania kolejnych tytułów. System Fortunet jest dla tych, którzy chcieliby korzystać z pełnej swobody i zarabiać więcej niż 15% ceny detalicznej narzuconej przez wydawnictwo.

Zanim jednak podejmiesz ostateczną decyzję o wyborze wydawcy, sprawdź:

- Czy w wycenie nie ma ukrytych dodatkowych kosztów?
- Jak wygląda kontrakt, czy jest prosty i zrozumiały?
- Jak często wydawnictwo płaci tantiemy?
- Czy jest dostęp do raportów on-line?
- Czy firma odpowiada na pytania?
- Czy firma daje gwarancje?

Wydawnictwo Poligraf gwarantuje nam, że to będzie taka książka, jaką sobie wymarzyliśmy! Przede wszystkim umożliwi nam wpływ na wygląd okładki i tekst na niej umieszczony oraz na cenę. Gwarantuje nam również bezwarunkowy zwrot praw autorskich na żądanie. Jeśli nie jesteśmy zadowoleni ze współpracy – POLIGRAF odda nam wszystkie nasze książki! Gwarancje te są zawarte w umowie.

Jest to niewielka inwestycja w porównaniu z wagą korzyści finansowych i prestiżu, jakimi możemy się cieszyć, mając książkę w księgarniach w całej Polsce w ciągu trzech miesięcy.

I chociaż wydawałoby się, iż najtańszym sposobem wydania książki jest tradycyjne wydawnictwo, ponieważ nie inwestujemy własnych pieniędzy, to niestety, nie jest to obecnie najlepsze rozwiązanie. Jest bardziej ryzykowne, niż to sobie wyobrażamy. Znam autorów, którzy pisali oferty przez ponad 12 lat, zanim ktoś się nimi zainteresował. Należy sobie uświadomić, że koszt niewydanej książki – naszej pracy, wiedzy i czasu – jest o wiele wyższy niż koszt opublikowania książki w systemie wydawniczym FORTUNET.

Blisko współpracuję z zespołem Wydawnictwa POLIGRAF. Organizujemy razem *webinary* i spotkania, na które można zapisywać się ze strony **www.wydawnictwopoligraf.pl**

Razem chcemy pomóc autorom w odnoszeniu sukcesów wydawniczych. Prowadzimy klientów przez cały proces pisania i powstawania książki.

Jeśli zainteresowała Cię ta książka i chciałbyś ją kupić kliknij [tutaj](#).