

(Ebook pdf) E-BOOKS schreiben ist gut, VERKAUFEN ist besser!: Die geheimen Tricks der Profis

E-BOOKS schreiben ist gut, VERKAUFEN ist besser!: Die geheimen Tricks der Profis

Von Wolfgang Schuhmacher
ebooks / Download PDF / *ePub / DOC / audiobook



Produktinformation -Verkaufsrank: #166874 in eBooksVerffentlicht am: 2014-04-01Erscheinungsdatum:
2014-04-01File Name: B00JFCCNTA | File size: 18.Mb

Von Wolfgang Schuhmacher : E-BOOKS schreiben ist gut, VERKAUFEN ist besser!: Die geheimen Tricks der Profis before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised E-BOOKS schreiben ist gut, VERKAUFEN ist besser!: Die geheimen Tricks der Profis:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Wertvolle Tipps! EmpfehlenswertVon KBIch habe einige sehr gute Tipps bekommen, die mir viel Geld sparen werden und mir weiterhelfen. Bin sehr zufrieden damit17 von 18 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Fragwrldige TippsVon adam32Weil ich schon lnger berlege, ob ich nicht evtl. meine ausgedehnten Afrikareisen als E-Book verffentlichen sollte, habe ich mir das Buch heruntergeladen. Viele Tipps sind sicher hilfreich, obwohl mir persnlich die Sprache etwas zu grospurig ist. Mancher Tipp ist meines Erachtens sehr fragwrldig. Z.B.: Schreibe nie, was Du

schreiben willst. Schreibe nur was gelesen wird! Oder der Hinweis, dass man den Stil der Bestseller kopieren solle. Kann so etwas wirklich gut werden? Mancher Tipp hat mich bass erstaunt. Z.B. die Aufforderung, alle Freunde und Bekannten um Rezensionen zu bitten. Gut, nun wei ich immerhin, wie so manch schlecht gemachtes Buch zu so vielen 5-Sterne Bewertungen kommt. Weniger lustig finde ich den Hinweis, die Freunde und Bekannten zu bitten, die Bcher der Konkurrenten zu bewerten! Fr mich heit das im Klartext: Macht sie mit bsen Rezensionen nieder! 3 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein Buch ohne Substanz lsst sich eben doch nicht gut vermarkten! Von cat Diese Buch gibt auf jeden Fall brauchbare Hinweise zum Thema. Es ist dabei ziemlich reierisch aufgemacht, und das strt sicherlich, weil schnell deutlich wird, dass hier ein Quereinsteiger, der ber das klassische Bchermachen nicht so viel wei, mit ziemlich breiter Brust daherkommt... Zum Beispiel: Was ber Layout und Bildbearbeitung gesagt wird, ist einfach zu amateurhaft - und leider sehen dann auch viele E-Books so aus. Warum also nicht der Hinweis auf eine Profilsung? Mir fehlen auf jeden Fall einige wichtige Gedanken: Nmlich die ans Schreiben selbst sowie an das strukturierte Vorgehen. Es stimmt eben nicht, dass sich ein schlechtes Buch gut vermarkten lsst, wenn die Substanz fehlt, wie hier suggeriert wird. Dass gutes Schreiben kein Selbstluffer ist, zeigt im Prinzip das Buch selbst - der Autor vermittelt den Eindruck, das groe Geheimnis" zu lften, um ein erfolgreiches Buch zu machen, aber dass man dazu erst einmal gut schreiben muss, kommt viel zu kurz. Andererseits hat er natrlich mit vielen Hinweisen gerade zum Marketing recht. Die vorgeblichen Geheimnisse sind leider oft etwas einseitige Tipps, aber man wird immerhin - und das ist wertvoll - auf bestimmte Themenfelder hingewiesen, die man bedenken sollte, vielleicht mit besserer Lsung als in diesem Buch ;-) Deshalb: Selber lesen und das Gute behalten, Sie werden auf jeden Fall was dazulernen. Einen Tipp des Autoren mchte ich zum Schluss beherzigen fr diese Rezension: den Querverweis. Die Schreibtipps, die in diesem Buch fehlen, gibt es etwa bei 30 Minuten fr Ihr eigenes E-Book: 30 unverzichtbare Schreib-Tipps fr zuknftige Autorinnen und Autoren. Mit bungen fr Ihre Schreibpraxis (IhrBuch-Training 1) oder 30 Minuten fr Ihr eigenes E-Book, Teil II: Weitere 30 unverzichtbare Schreib-Tipps fr zuknftige Autorinnen und Autoren. Mit bungen fr Ihre Schreibpraxis (IhrBuch-Training 2).

Kurzbeschreibung Schreiben, Publizieren und Verkaufen wie die Profis! Weit Du, warum eine mechanische Uhr funktioniert? Weil viele kleine Zahnrden nahtlos ineinander greifen. Und so musst Du Dir die perfekte Vermarktung Deines eBooks vorstellen. Mit dieser Anleitung fhrt Du Dich selbst Schritt fr Schritt zum Erfolg! Aus dem Inhalt: Schreib nicht, was Dir gefllt. Schreib nur, was auch gefragt ist! Ein bisschen Handwerkszeug: Wie Du Dein E-Book schreibst! Wie kauft ein Kufer? Die richtige Verpackung machts! Ein Buchcover Marke Eigenbau. Grafikdesign fr Arme! Die nervige Suche nach dem fetzenden Titel! Die passende Kategorie und was daraus macht! Wie Du die besten Schlagwrter findest! Warum eine mrderisch gute Buchbeschreibung ein Muss ist! Wie Du die geheimen Formatierungsbefehle von nutzt! Noch mehr Handwerkszeug: Wie Du Dein E-Book verffentlichst! s: Wie Du Freunde und Bekannte fr Deine Werbung einspannst! Billboards: Wie Deine Konkurrenz unfreiwillig fr Dich wirbt! Die optimale Vermarktung: Der Preis und andere hilfreiche Schrauben! Der Blick ins Buch. Wie Du hufige Fehler vermeidest! Die letzte Seite. Warum Du den Kontakt zu Deinen Lesern suchst! Stell Dich Deinen Lesern ruhig vor. Deine Visitenkarte auf AuthorCentral! Fr noch mehr Informationen scrolle einfach nach oben und wirf einen Blick ins Buch! Kurzbeschreibung Schreiben, Publizieren und Verkaufen wie die Profis! Weit Du, warum eine mechanische Uhr funktioniert? Weil viele kleine Zahnrden nahtlos ineinander greifen. Und so musst Du Dir die perfekte Vermarktung Deines eBooks vorstellen. Mit dieser Anleitung fhrt Du Dich selbst Schritt fr Schritt zum Erfolg! Aus dem Inhalt: Schreib nicht, was Dir gefllt. Schreib nur, was auch gefragt ist! Ein bisschen Handwerkszeug: Wie Du Dein E-Book schreibst! Wie kauft ein Kufer? Die richtige Verpackung machts! Ein Buchcover Marke Eigenbau. Grafikdesign fr Arme! Die nervige Suche nach dem fetzenden Titel! Die passende Kategorie und was daraus macht! Wie Du die besten Schlagwrter findest! Warum eine mrderisch gute Buchbeschreibung ein Muss ist! Wie Du die geheimen Formatierungsbefehle von nutzt! Noch mehr Handwerkszeug: Wie Du Dein E-Book verffentlichst! s: Wie Du Freunde und Bekannte fr Deine Werbung einspannst! Billboards: Wie Deine Konkurrenz unfreiwillig fr Dich wirbt! Die optimale Vermarktung: Der Preis und andere hilfreiche Schrauben! Der Blick ins Buch. Wie Du hufige Fehler vermeidest! Die letzte Seite. Warum Du den Kontakt zu Deinen Lesern suchst! Stell Dich Deinen Lesern ruhig vor. Deine Visitenkarte auf AuthorCentral! Fr noch mehr Informationen scrolle einfach nach oben und wirf einen Blick ins Buch! ber den Autor und weitere Mitwirkende Mein Name ist Wolfgang Schuhmacher, ich bin Diplom-Volkswirt, habe CDI-Diplome in Programmierungstechnologie und Systemanalyse und bin Externer Datenschutzbeauftragter (IHK) im Ruhestand. Ich bin - mittlerweile - so stolz auf das Internet als htte ich es selbst erfunden. Das war leider nicht immer so. Mitte der achtziger Jahre des letzten Jahrhunderts machte ich mir, zusammen mit anderen sogenannten "Experten" der Mittleren Datentechnik einen Spa daraus, das damals noch junge Netzwerk mit ein paar gekonnten Handgriffen auf der CeBIT zum Absturz zu bringen. Ich Idiot! Ich htte mir damals besser fr ein paar Mark die Rechte an ein paar heien URLs gesichert. Ich wre heute Multimillionr! Aber das ist Schnee von gestern. Heute erflft es mich mit Sorge, was Hacker und Geheimdienste aus diesem genialen Netz machen und ich werde bestimmt nicht mde

werden, gegen Cyberkriminalität, Bespitzelung und Bevormundung im Netz anzukämpfen. Für ein freies Internet. Es mag ja ein Kampf gegen Windmühlen sein. Aber wer nicht kämpft, der hat schon verloren! jedenfalls in meinen Augen! Kennen Sie die Geschichte vom redlichen Schmied? Es war einmal ein Schmied, der führte ein so anständiges Leben, dass er dem Teufel ein Dorn im Auge war. Und eines Tages beobachtete der Teufel, wie er einen Dreizack fertigte, eine gefrchtete Waffe im Mittelalter. "Jetzt habe ich Dich" sagte der Teufel. "Du produzierst Waffen!" "Du bist zu ungeduldig, mein Lieber" antwortete seelenruhig der Schmied, schlug den Dreizack um und heraus kam eine Harke. Auch das Internet kann Dreizack oder Harke sein. Es liegt an uns!