

شگرد برتر تقدیم می‌کند

چگونه نویسنده‌ی پول‌ساز شویم؟!

در کمتر از ۳۰ روز، کتاب آموزشی بنویسیم و
با روش‌های به‌روز و حرفه‌ای، کتاب خود را بفروش کنیم...

فریبا حداد

سرشناسه : حداد، فریبا، ۱۳۶۳-

عنوان و نام پدیدآور: چگونه نویسنده‌ی پول‌ساز شویم؟: در کمتر از ۳۰ روز، کتاب آموزشی بنویسیم و باروش‌های به‌روز و حرفه‌ای، کتاب خود را بفروش کنیم.../تألیف و ترجمه فریبا حداد.

مشخصات نشر : مشهد: انتشارات کتابداران، ۱۳۹۹.

مشخصات ظاهری : ۶۱ ص؛ ۱۴/۵×۲۱/۵ س.م.

شابک : ۶-۳۹-۶۲۸۰-۶۲۲-۹۷۸-۳۷۵۰۰۰ ریال

وضعیت فهرست نویسی : فیبا

یادداشت : کتابنامه: ص. ۶۱.

عنوان دیگر : در کمتر از ۳۰ روز، کتاب آموزشی بنویسیم و با روش‌های به‌روز و حرفه‌ای، کتاب خود را بفروش کنیم...

موضوع : نویسندگی -- راهنمایی شفلی

موضوع : Authorship-- Vocational guidance

موضوع : کتاب — بازاریابی

موضوع : Books -- Marketing

موضوع : نویسندگی

موضوع : Authorship

موضوع : موفقیت در کسب و کار

موضوع : Success in business

رده بندی کنگره : PN۱۵۱

رده بندی دیویی : ۸۰۸/۰۲

شماره کتابشناسی ملی : ۶۱۶۱۶۴۷



انتشارات کتابداران

چگونه نویسنده‌ی پول‌ساز شویم؟

تألیف و ترجمه: فریبا حداد

ناشر: کتابداران - مشهد مقدس ۰۹۱۵۹۱۵۴۰۶۸

صفحه‌آرایی و جلد: محمد حداد

شمارگان: ۵۰۰ جلد نوبت چاپ: اول/ ۱۳۹۹

شابک: ۶-۳۹-۶۲۸۰-۶۲۲-۹۷۸

قیمت: ۳۷۵۰۰ تومان

کلیه حقوق مادی و معنوی کتاب، متعلق به نویسنده می‌باشد.

فهرست مطالب

مقدمه

۱۱ زیربنای نوشتن

- ۱۲..... اصول اولیه‌ی نوشتن
- ۱۹..... مردم چرا کتاب می‌خرند؟!
- ۲۰..... مزایای کتاب شما
- ۲۱..... از کجا شروع کنیم؟

۲۳ نوشتن کتاب در کمتر از ۳۰ روز!

- ۲۴..... فرمول نوشتن کتاب (فرمول ۶/۳ - ۶)
- ۲۶..... مزایای استفاده از فرمول تولید کتاب
- ۲۶..... ساده‌سازی متن کتاب
- ۲۷..... رنگ‌آمیزی محتوا چیست؟
- ۲۷..... روش‌های رنگ‌آمیزی محتوا
- ۳۱..... روش‌های نگارش و ارائه‌ی محتوا در کتاب

۳۷ نکات طلایی برای پرفروش شدن کتاب شما

- ۳۸..... نکاتی برای نام کتاب
- ۴۱..... نکاتی برای جلد کتاب
- ۴۱..... جلد و نام قابل توسعه برای کتاب

- انتخاب نام فصل‌ها در فهرست ۴۲
- مقدمه‌ی کتاب ۴۳
- ترتیب نوشتاری مقدمه ۴۴
- نشان دادن کاربرد مطالب در کتاب ۴۶
- نکاتی برای پشت جلد کتاب ۴۶
- ترفندهای بیشتر برای پرفروش شدن کتاب شما ۴۷
- فروش محصولات دیگر از طریق کتاب ۴۹

۷ ترفند جدید برای بازاریابی کتاب

۱. کتاب الکترونیکی (کتاب کم حجم با فرمت pdf) ۵۲
- تبلیغات همه‌جانبه برای بخش رایگان ۵۳
۲. روابط عمومی ۵۴
- زمینه‌های همکاری با رسانه‌ها ۵۴
۳. پکیج تدریس (روشی نو و جذاب برای افزایش فروش کتاب) ... ۵۵
۴. تهاتر (معامله‌ی پایاپای) ۵۷
۵. استفاده از ویدئوهای آموزشی در بازاریابی کتاب ۵۷
- ۶ کتاب را برای هدیه دادن درست کنید ۵۸
۷. فروش در جاهای نامعمول (جایی که اثری از رقیب نیست) ۵۸

مقدمه

این کتاب برای دو دسته از نویسندگان عزیز نوشته شده؛

۱. شیفتگان نو قلم که جویای علم نوشتن هستند و طلب آن دارند که هرچه زودتر در مسیر خطیر نگارندگی کتاب قرار گیرند و پس از سیراب شدن از دریای نگارش و قلم بتوانند دستاورد پربار خودشان را در قالب کتاب به جامعه عرضه کنند.

۲. نویسندگان فرهیخته و صاحب قلم که آثاری عظیم و پرافتخار از آنها چاپ و ماندگار شده است. و نیاز است این آثار برای بهره‌مندی آحاد مردم هر چه بیشتر دیده و شنیده شوند.

این کتاب در راستای تحقق اهداف نویسندگان عزیز نگارش شده که بتوانند با بهره‌گیری از این کتاب به نتایج قابل قبول در جهت نویسندگی سریع و آسان و همچنین موفقیت در فروش بالایی کتاب‌شان نائل شوند.

مطالب این کتاب همچنین برای صاحبان کسب و کار که نیاز است نویسنده‌ی یک کتاب هرچند کوتاه و آموزشی در حوزه‌ی کاری خودشان باشند، بسیار مفید است؛ چرا که آنها را کارشناس و متخصص آن حوزه نشان می‌دهد و به آن تجارت رونق و اعتبار می‌بخشد.

همچنین کتاب به عنوان محصول تبلیغاتی هر کسب و کار می‌تواند زمینه‌ی فروش محصولات اصلی و گران‌تر را فراهم کند و مشتری را به سمت محصولات دیگر هدایت کند.

گفتنی است که این کتاب به واسطه‌ی مدت‌های طولانی تحقیقات و مطالعه از جامع‌ترین و حرفه‌ای‌ترین منابع به روز دنیا و کسب فیض از محضر اساتید گرانقدر در زمینه‌ی آموزش و تولید محتوا اقتباس شده است. در ایران هنوز کتاب‌های کاربردی زیادی در زمینه چگونگی نوشتن کتاب و نحوه‌ی فروش موفق آن نوشته نشده است. در این کتاب قصد داریم به جای پرداختن به مطالب حاشیه‌ای و خسته‌کننده به اصل موضوع نوشتن و راهکارهای حرفه‌ای فروش کتاب بپردازیم.

چرا باید در اولین فرصت ممکن این کتاب را بخوانید؟ زیرا به محض اجرای ایده‌های این کتاب، تأثیر شگفت‌انگیز آن را خواهید دید و هر روز تأخیر در مطالعه‌ی این کتاب باعث می‌شود سود بزرگی را از دست بدهید و رقبایتان زودتر از شما این مطالب را اجرا کنند. بیایید این سفر هیجان‌انگیز در دنیای نوشتن و فروش را شروع کنیم.

فریبا حداد