

Татьяна Бадя

Легкий старт!

*Мини-книга
о том, как
написать
мини-книгу*



демо-версия

Оглавление

Введение	5
Кому оно надо?	7
Мини-книги нравятся читателям	8
Мини-книги нравятся писателям	9
Show It To Me Baby!	10
Свекла, пятка и 20% скидка	11
Визитка? Мини-книга!	12
Зарплату хочешь?	13
ТЕСТ	14
Ключ к тесту	15
С чего начать	16
<i>По сусекам</i>	
<i>Наговор</i>	
Видали виды	17
Сборная солянка	18
Длинное Sales Letter	19
16 пунктов Sales Letter	20
Делай раз, делай два!	21
<i>Автобиография</i>	
<i>Бессмертная классика</i>	
<i>Демо-версия</i>	
Будьте смелее!	22
Секреты мастерства	23
Пьяницы, педанты, интуиты	24
<i>Технические вопросы</i>	
<i>Структура</i>	
<i>Мини-книга за 7 дней</i>	
<i>Мини-книга за 2 часа</i>	
Опыт бывалых	26

Добавьте чувств.	27
Запах женщины	28
<i>Картина будущего</i>	
<i>Запускаем мемы</i>	
В чем сила, Бадь?	29
Ближе к тексту	30
<i>Заготовка заголовков</i>	
На ты или на вы?	31
По понятиям	32
<i>Туева хуча</i>	
<i>Основа основ</i>	
<i>Полный абзац</i>	
<i>Глава – всему голова</i>	
И уважать себя заставил	33
Ох уж этот ух!...	34
<i>Тест «7 признаков того, что лед тронулся»</i>	
<i>Ключ к тесту</i>	
Основные ошибки	
<i>Когда-нибудь он будет моим</i>	
<i>Очень Дурацкие Названия</i>	
<i>Дорогой читатель!</i>	
<i>Не филин – не ухай!</i>	
<i>Подъезжая к станции...</i>	
<i>Кунсткамера-1</i>	
<i>Узнайте свои слабые места</i>	
Доводим мини-книгу до ума	35
<i>Шрифты</i>	
Сила иллюстраций	36
Фотографии	37
Рисунки	38
<i>Стиль-НО!</i>	



Пресловутый фрейдовский банан	39
Кунсткамера-2	40
<i>Финальные штрихи</i>	
<i>Верстка</i>	
<i>Чек-лист</i>	
<i>Дай почитать</i>	
<i>О миссии и мессии</i>	
<i>Будь проще!</i>	
<i>Тест «7 признаков того, что мини-книга удалась»</i>	
<i>Ключ к тесту</i>	
<i>Волшебная таблетка для раскрутки книги</i>	
<i>Все только начинается.</i>	
<i>Где вешать?</i>	
<i>Пожужжим</i>	
<i>Утечка</i>	
<i>Как резко поднять продажи.</i>	
<i>Диско</i>	
<i>Издаем сами</i>	
<i>Публикуемся за гонорар</i>	
<i>Чит-код успеха</i>	
Об авторе	41
Вместо заключения	43
В полной версии мини-книги	45
Не будь лохом!	46
Тайна Парабеллума	47
Можно ли заработать на мини-книге?	48
Формат тренинга.	50
Содержание тренинга	51
Бонусы	53
Отзывы участников	54
Ну как?	59
Гарантии.	60



Введение

Мини-книга – это книга небольшого объема, которую можно легко написать и быстро прочитать. Мини-книга является эффективным средством привлечения новых клиентов и увеличения лояльности тех, кто уже с вами.

Хотите узнать о мини-книгах больше? Читайте высказывания известных оффлайн и онлайн бизнесменов:

С какой целью стоит писать деловую книгу? Во-первых, для предпринимателя, топ-менеджера, консультанта или бизнес-тренера это хороший способ создания и развития репутации в профессиональной среде — репутации как личной, так и своего бизнеса. Во-вторых, написание книги — прекрасный повод структурировать и оформить собственные мысли и опыт. В-третьих, деловая книга — важный элемент маркетинговых коммуникаций: подарок деловым партнерам, элемент тренинга, конференции или презентации и т.п.

Глеб Архангельский

*

Если Вам актуальна тема инфобизнеса – как такового, либо в качестве источника новых клиентов (к слову, совсем недавно с одним из клиентов, которого я консультирую (он имеет бизнес в сфере страхования), мы внедрив в работу всего лишь одну миникнигу, в течение первой же недели получили дополнительный объем продаж в 270 тысяч рублей!!!). Инфобизнес может действительно стать сильным подспорьем для Вашего основного бизнеса.



Он также может стать для Вас источником дополнительного дохода. Порой очень существенного.

Николай Мрочковский

Сегодня в онлайне существует мнение, что электронные книги, специальные доклады и прочие источники письменной информации уходят в прошлое, а им на смену приходят аудио и видеоматериалы... Вот что я Вам скажу – несмотря на то, что мультимедийные информационные товары, безусловно, набирают свою популярность, в любой целевой аудитории всегда будет присутствовать огромное количество людей, предпочитающих получать нужную им информацию в виде старого доброго печатного текста.

Кстати, из этого обстоятельства вытекает один очень и очень важный вывод лично для Вас и Вашего бизнеса – какой формат Вы бы ни выбрали для абсолютного большинства своих информационных товаров – в Вашем ассортименте всегда должны присутствовать инфотовары и том или ином текстовом формате (будь то EXE, HTML, PDF и пр.).

Терри Дин (перевод Павла Берестнева)



Кому оно надо?

На этот вопрос ответить легко. Мини-книга нужна, прежде всего, вашим читателям. Чтение вашей работы поможет им продвинуться в решении актуальных проблем. Из книги потенциальные клиенты узнают о вас, о ваших товарах и услугах. А также приобретут новые знания и умения.

Мини-книга нужна также и вам, автору. Для того чтобы структурировать имеющуюся информацию, поделиться знаниями и привлечь новых клиентов. Дабы закрепить за собой статус эксперта.

И чтобы почувствовать заслуженную гордость оттого, что вы написали книгу!

Вот только несколько причин для того, чтобы взяться за создание мини-книги.

Ведь мини-книга – это:

- бесплатная реклама для ваших товаров и услуг;
- создание очереди из клиентов;
- помощь вашим читателям в решении их проблем;
- привлечение внимания потенциальных работодателей;
- закрепление за вами статуса эксперта;
- структурирование знаний по определенной теме;
- создание основы для будущей Большой Книги, которую вы опубликуете в издательстве;
- многое другое.

Мини-книги нравятся читателям

Современные люди ценят **краткость изложения** вкупе с **информативностью**. Признайтесь: вы бы предпочли получить ценные материалы на 30 страницах? Или выискивать те самые 30 «зерен» на 300 страницах?

Оговорюсь, что здесь и далее я не затрагиваю такую увлекательную область, как художественная литература.

Подростки из враждующих семей влюбились друг в друга, не встретили понимания у родственников и покончили с собой.

Сюжет «Ромео и Джульетты» узнаваем. Однако в моем изложении печальная история не получилась и на тысячную долю такой цепляющей, как у Шекспира. Поэтому в «Мини-книге о том, как написать мини-книгу» речь пойдет о популярной и бизнес-литературе.

Сегодня мини-книги можно встретить повсюду: в интернете и на книжных полках магазинов. Рискну предположить, что в будущем сохранится тенденция к сокращению среднего количества страниц в книгах.

В 18–19 веках многие книги содержали порядка 300 страниц и более. В 20 веке объем текстов сократился почти в 2 раза. Не удивительно, если учесть увеличение темпа жизни и числа задач, с которыми работает каждый человек. В связи с этим 21 век принес популярность новому формату передачи данных – мини-книгам.

Сейчас далеко не каждый читатель может выделить более 1,5-2 часов на знакомство с книгой. И задача автора – соответствовать этому требованию. То есть излагать свои мысли кратко и доступно. В формате мини-книги.



Мини-книги нравятся писателям

Избыточный контент трудно читать и еще труднее создавать. Судите сами: у начинающего писателя на создание двух страниц текста (порядка 3500 знаков) уходит в среднем полтора часа. Даже если вы уже опытный автор, написание 15-30 страниц дается вам проще, чем создание 200-страничной книги.

В текстах наряду с важной информацией содержится несущественная, то есть неважная для понимания автора читателем. По оценкам экспертов, она обычно составляет от 30 до 80% текста.

И после этого мы удивляемся, почему многие не любят читать. Да ведь это огромный труд – продираться сквозь дебри авторской мысли... Если писатель не позаботился о краткости и доходчивости текста.

Можно, конечно, пойти путем многочисленных авторов, растягивающих пару идей на книгу средней упитанности. Вопрос в том, не лучше ли потратить свое время на создание еще одной полезной мини-книги. Или даже двух.

**НАПИСАНИЕ
15-30 СТРАНИЦ
ДАЕТСЯ ВАМ
ПРОЩЕ, ЧЕМ
СОЗДАНИЕ
200-СТРАНИЧ-
НОЙ КНИГИ**

Show It To Me Baby!

Очень важная функция мини-книги – возможность показать себя. Когда я простудилась и рылась на сайтах медцентров в поисках информации о докторах, мне стало дурно. Потому что все врачи оказались безликими братьями-близнецами. Все они прекрасные специалисты, кандидаты наук, участники конференций, авторы свыше 23 статей и – о, ужас! – все в белых халатах.

Если бы хоть один догадался выложить мини-книгу с небольшим рассказом о себе, я бы гарантированно пошла к нему. Потому что это не просто хороший доктор, а выпускник Сеченовки, в которой училась моя подруга. И потому что он родился в Туле, в которой я выступала на конференции.

Да и вообще адекватный человек: любит читать, ходит на байдарках и играет на аккордеоне. А если в мини-книге еще и выдержки из статей доктора имеются, да отзывы клиентов...

К сожалению, отечественные врачи то ли излишне скромны, то ли несведущи в вопросах самопиара. В то время как у многих их коллег из западных стран есть и мини-книги и собственные сайты. Вне зависимости от того, работают они на себя или на какую-либо компанию.

**ЕЩЕ ОДНА
ВАЖНАЯ
ФУНКЦИЯ
МИНИ-
КНИГИ –
ВОЗМОЖ-
НОСТЬ
ПОКАЗАТЬ
СЕБЯ**

Свекла, пятка и 20% скидка

Скажите, известно ли вам имя Геннадия Петровича Малахова? Он еще советует пятку к свекле прикладывать (или свеклу к пятке – не помню). Вряд ли Малахов – лучший в России доктор, однако о нем знают практически все. Знаменитость натуропат приобрел именно благодаря книгам. На телевидение он попал уже гораздо позже.

Люди охотнее имеют дело с теми, о ком им хоть что-нибудь известно. И чем больше известно, тем больше человеку доверяют. Если бы за одинаковые деньги мне предложили пойти к Малахову или к Семену Васильевичу Иванову, который автор 23 статей и в белом халате, я бы выбрала Малахова.

Мини-книга поможет даже **когда вы – клиент**. Недавно косметолог сделала мне неожиданную 20-процентную скидку. Все потому что ее дочери при поступлении в вуз помогли советы из мини-книги *«Как сдать на 5»*. Я оставила маме визитку, по которой девушка зашла на мой сайт и скачала книгу.

Правда, чует мое сердце, в течение ближайших пяти лет во время сессии мне придется делиться с косметологом секретами сдачи экзаменов...

“
ЛЮДИ
ОХОТНЕЕ
ИМЕЮТ
ДЕЛО
С ТЕМИ,
О КОМ ИМ
ХОТЬ ЧТО-
НИБУДЬ
ИЗВЕСТНО
”



Визитка? Мини-книга!

Почему бы не использовать мини-книгу в качестве визитки? Очень большой, информативной и оригинальной визитки. Той, которая 100% запомнится.

На все **важные встречи** берите подарочный диск со своей мини-книгой. Даже если ее тема вряд ли заинтересует вашего собеседника. Кто знает? Быть может, он тоже инвестирует, любит вышивать крестиком или мечтает похудеть.

Как правило, во время разговора можно нащупать смежные темы. И к всеобщему удовольствию случайно обнаружить диск с мини-книгой.

“ НА ВСЕ
ВАЖНЫЕ
ВСТРЕЧИ
БЕРИТЕ
ПОДАРОЧ-
НЫЙ ДИСК
СО СВОЕЙ
МИНИ-
КНИГОЙ ”



Зарплату хочешь?

Еще одна ситуация, когда мини-книга бывает незаменима, – это прохождение собеседования. **Во-первых**, в резюме вы можете указать ссылку на свою книгу. Не обязательно даже называть ее мини-книгой. Все равно большинство эйчаров и работодателей не разбираются в этих тонкостях.

Во-вторых, можно распечатать мини-книгу и взять ее с собой на собеседование. Или подарить интервьюеру диск.

Игорь Манн и многие другие персоны, добившиеся признания, советуют делать резюме максимально оригинальным. Например, распечатать его на альбомном листе (по горизонтали) или на цветной бумаге. Или оформить его в виде презентации.

Мини-книга рискует стать самым неординарным и самым заметным резюме!

**МИНИ-КНИГА
РИСКУЕТ
СТАТЬ
САМЫМ
НЕОРДИ-
НАРНЫМ
И САМЫМ
ЗАМЕТНЫМ
РЕЗЮМЕ!**



«7 признаков того, что вам пора писать мини-книгу»

Прочитайте утверждения и поставьте плюс рядом с теми, с которыми вы согласны.

1. Во время прочтения книг и мини-книг вы хотя бы раз ловили себя на мысли: «Елки, я бы тоже так смог/смогла!».
2. Вам хочется поделиться информацией. О чем-то или о ком-то (например, о себе).
3. Вы хотите отличаться от остальных. Ведь большинство людей, какими бы замечательными они ни были, не пишут книг.
4. Вы хороший специалист в том, чем занимаетесь. И не важно, идет речь о бизнесе, хобби или, например, воспитании детей.
5. Вы хотите привлечь внимание – к себе, своим товарам или услугам. Хотите, чтобы о вас узнали.
6. Вы хотя бы иногда думаете о людях, о том, как им помочь и сделать их жизнь счастливее.
7. Вы считаете, что написать книгу – это здорово!

А теперь подсчитайте количество плюсов.

Ключ к тесту

0-1 – вероятно, это просто не ваше. Не переживайте! В мире много всего интересного, и нет смысла ломиться не в свою дверь. Ваш талант в другом. Если вы хотите использовать мини-книгу **для развития своего дела**, закажите ее написание у профессионала.

2-3 – идея создания собственной мини-книги уже посещала вас. Покрутилась рядом и улетела... В чем причина? Недостаточно знаний и навыков? Или, быть может, вы не уверены в своих писательских способностях? **В любом случае дерзайте!** Дорогу, как известно, осилит идущий. А мини-книгу – пишущий. Начните с небольших статей, а когда войдете во вкус – принимайтесь за книгу.

4-5 – вы почти готовы к созданию своего шедевра. Наверняка вы не раз думали **поделиться с читателями** тем, что знаете. И даже пробовали излагать свои идеи на бумаге. Только книгу пока не написали. Ведь сначала нужно понять, в какую сторону идти, а уже потом отправляться в путь.

Надеюсь, материалы моей мини-книги станут вашим верным спутником на этом **тернистом**-пути!

6-7 – немедленно (слышите? немедленно!!!) **начинайте писать** свою мини-книгу! Никаких раздумий и подготовок, никакого голоса разума – просто садитесь и пишите. Если не сделаете этого сейчас, потом будете жалеть об этом всю жизнь.

Никаких отговорок! Закрывайте мою книгу и марш сочинять свою. Не думайте о красивых заголовках, введении и заключении, триггерах и мемах. Просто слушайте себя и пишите. Когда поток творчества иссякнет (а это произойдет очень не скоро), можете вернуться к моей книге. И усовершенствовать свое творение в соответствии с моими рекомендациями.

С чего начать

Для начала определитесь с целью создания мини-книги. Чего вы хотите достигнуть?

- Сделать рекламу своим товарам или услугам?
- Заработать деньги?
- Заработать репутацию?
- Привлечь к себе внимание?
- Создать очередь из клиентов?
- Заставить работодателей сражаться за право дать вам работу?
- Познакомить читателей со своими идеями?
- Повысить процент экспертности и градус гуризма?
- Структурировать свои мысли?
- Произвести впечатление на какого-то конкретного человека?
- Что-то еще?..

От основной цели будет зависеть форма представления материала. О том, какими бывают мини-книги, речь пойдет в следующих главах.

**ОТ ОСНОВНОЙ
ЦЕЛИ БУДЕТ
ЗАВИСЕТЬ
ФОРМА ПРЕД-
СТАВЛЕНИЯ
МАТЕРИАЛА**

Видали виды

Какой вид книги выбрать? Тот, который соответствует вашей цели наилучшим образом.

И еще небольшой секрет:

Книга должна быть качественной!

Читатель сразу видит, вложились ли вы в свое творение или слепили его из поверхностных статей, скачанных в интернете. Следуете ли вы тем принципам, о которых пишете, или только делаете вид.

Поэтому отнеситесь к написанию мини-книги серьезно. Это не значит, что надо отключить чувство юмора! Просто вложите в работу весь свой энтузиазм, свои мысли и чувства. Поверьте, читатели оценят такую книгу.

**КНИГА
ДОЛЖНА
БЫТЬ
КАЧЕСТВЕН-
НОЙ!**

Сборная солянка

Если у вас уже есть готовые материалы по определенной теме – считайте, половина работы сделана. Придумываете объединяющее название, пишете введение и заключение, выстраиваете материалы в правильном порядке. И, собственно, все.

Один из главных плюсов данного вида мини-книги: структура здесь не очень важна. В сборнике статей на общую тему вы можете писать все, что хотите (и что будет полезно вашим читателям). Следите только, чтобы все материалы в книге соответствовали ее теме.

Андрей Парабеллум пишет большинство мини-книг именно в формате сборника статей. Сначала он публикует свои мысли в живом журнале, а потом объединяет посты в книгу.

Вы можете сделать так же. Если собираетесь продавать свою мини-книгу, то имеет смысл закрыть доступ к опубликованным в блоге статьям. Естественно, только к тем, которые вы включили в содержание книги. Статьи на смежные темы лучше оставить и дать в них ссылку на мини-книгу.

Еще один пример «сборной солянки» – книги Павла Берестнева «Информационный INTERNET-бизнес изнутри» и «О чем следует знать каждому, кто желает заняться информационным INTERNET-бизнесом».



«Бизнес и Жизнь»

Андрея

Парабеллума



«Информационный

INTERNET-бизнес

изнутри»

Павла

Берестнева

Длинное Sales Letter

Если вы занимаетесь бизнесом или инфобизнесом, то наверняка уже знаете, что такое Sales Letter или продающее письмо. Это подробное описание ваших продуктов или услуг. А также выгод, которые получит клиент, воспользовавшись вашим предложением.

Известно ли вам, каков объем среднего продающего письма? Порядка 10 страниц. А теперь вспомните, сколько страниц в мини-книге. 10 и более. Чем не повод оформить свое Sales Letter в виде мини-книги?

Если вам есть что сказать, не ограничивайте себя в объеме. Длинное Sales Letter, опубликованное на сайте, может оттолкнуть потенциального покупателя. А в мини-книге тот же самый человек сможет прочитать и усвоить гораздо больший по объему текст.

Не буду останавливаться на том, как правильно писать продающее письмо. Это отдельная и, кстати, очень интересная тема. Приведу лишь список пунктов, которые, согласно классикам инфомаркетинга, должны присутствовать в хорошем Sales Letter.

**ЧЕМ НЕ
ПОВОД
ОФОРМИТЬ
СВОЕ SALES
LETTER В
ВИДЕ МИНИ-
КНИГИ?**

16 пунктов Sales Letter

1. заголовки;
2. подзаголовки;
3. гарантии;
4. история о потенциальном клиенте;
5. списки, планы, перечисления, характеристики;
6. предложения;
7. ограничения;
8. призыв к действию;
9. постскриптум;
10. бонусы;
11. отзывы;
12. фотографии или иллюстрации;
13. упаковка как идеальное решение проблемы;
14. стоп-сигналы, крючки, прерывающие поток мыслей клиента;
15. единый стиль в подаче материала;
16. то, как Sales Letter выглядит и как распространяется.

Обращаю ваше внимание на то, что формат мини-книги снимает вопросы с 16-м пунктом. Вы можете распространять мини-книгу, даже если у вас пока нет своего сайта. Просто укажите свой телефон, e-mail или адрес. Чтобы ваши новые клиенты могли разыскать Вас.

Делай раз, делай два!

Очень хороший вид мини-книги – тот, который поможет вашим читателям добиться позитивных результатов. Для этого нужно побудить читателя к действию. С этим прекрасно справляются **книга-тренинг** и **книга-упражнение**.

Для продвижения услуг (обучение, консалтинг) оформите свой тренинг или его часть в виде мини-книги. Включите в нее упражнения и их теоретическое обоснование. Хорошо будут смотреться кейсы, описание опыта вашего, ваших клиентов или известных людей. Не забудьте включить ссылки на свой сайт или блог, чтобы книга приводила к вам клиентов.

Книга-упражнение по структуре похожа на книгу-тренинг: краткая теория плюс практическая часть. Однако книга этого вида может быть еще короче и содержать только одну технику.

В таком формате можно представить ваши статьи «5 секретов того-что», «10 способов чего-то» и прочих обзорных материалов. Подробно распишите каждый пункт статьи, добавьте цитат, статистики, примеров и иллюстраций. И ваша мини-книга готова!



*Книга-тренинг
Макса Маршала
«Как не ошибаться.
7 золотых правил»*



*Книга-упражнение
Николая Мрочковского
«3 секретных шага
к успеху в продажах в
малом бизнесе»*

Будьте смелее!

Зачем-то многие начинающие авторы ставят себе множество барьеров при создании мини-книги. Считают, что это долго, трудно, нудно, что у них нет способностей к написанию книг и так далее. Ограничивают себя новички и в выборе формата работы. Стараются вместить свой уникальный материал в те шаблоны, о которых где-то услышали.

Будьте смелее! Экспериментируйте с формой подачи материала, с дизайном и иллюстрациями. Возможно, вы решите сделать мини-книгу в виде комиксов или романтической истории. Отзывы клиентов, если их у вас уже достаточно, тоже можно оформить в отдельную книгу.

Чем оригинальнее ваш подход, тем более интересной и запоминающейся будет мини-книга. Дерзайте!

**ЗАЧЕМ-ТО
МНОГИЕ
НАЧИНАЮЩИЕ
АВТОРЫ
СТАВЯТ СЕБЕ
МНОЖЕСТВО
БАРЬЕРОВ ПРИ
СОЗДАНИИ
МИНИ-
КНИГИ**



Секреты мастерства

В этой главе я поделюсь секретами написания мини-книг. Многие из перечисленных здесь приемов можно и нужно применять также при создании статей, продающих писем и записей в блогах.

Не переживайте, если при написании вашей первой мини-книги не удастся соблюсти все правила и использовать все приемы. К ним можно будет вернуться при создании следующей книги. Ведь начав писать мини-книги, остановиться будет ой как трудно! Идеи будут рождаться одна за другой, а руки сами потянутся к клавиатуре...

**НАЧАВ ПИСАТЬ
МИНИ-КНИГИ,
ОСТАНОВИТЬСЯ
БУДЕТ ОЙ КАК
ТРУДНО!**

Пьяницы, педанты, интуиты

Существует три подхода к написанию книг.

1. «Запой»

Обычно так пишут начинающие авторы. А также те, у кого серьезные трудности с самодисциплиной. Вдохновившись очередной идеей, человек садится за компьютер. Пишет в течение 3, 6 или даже 12 часов без перерыва и... выдыхается.

Проблема «запойных» писателей в том, что они не могут заставить себя вернуться к начатой мини-книжке. Им проще придумать пару новых книг, чем довести начатую до конца. Получается ситуация, которую один мой друг называет «вечно беременной виртуальностью». Уже вот-вот, а все никак...

Чтобы не попасть в ловушку «запоя», учитесь доводить начатое до конца. Помните, что одна законченная мини-книжка лучше десятка неоконченных.

2. Ни дня без строчки

Изю дня в день вы садитесь за книгу и пишете определенный объем. Например, одну главу. Или работаете на протяжении одного часа. После этого закрываете блокнот (или файл с мини-книжкой) и переключаетесь на другие дела.

Такой подход убивает творчество! Даже если вы привыкли к планированию, оставьте себе хотя бы немного свободы. Если сегодня написание книги не идет – отложите до завтра. Это лучше, чем работать через силу. Ведь читатель чувствует, когда автор фальшивит.

3. Лучший подход

Этот метод позволяет использовать для написания вашей мини-книги то время, которое оптимально подходит для этого. Речь идет об интуиции. Она помогает почувствовать моменты, когда следует начать работать и когда лучше остановиться.

Если вас буквально тянет к мини-книге – быстрее принимайтесь за работу! Интуиция сигнализирует о том, что вдохновение готово спуститься к вам. Если вы почувствовали, что хорошо поработали, и больше не хочется – откладывайте мини-книгу. Не заставляйте себя дописывать главу, если остановились на середине. Сейчас лучше заняться чем-нибудь другим.

Поначалу услышать тихий шепот интуиции бывает непросто. Однако со временем вы научитесь доверять своей таинственной помощнице. И, я уверена, ваш творческий союз создаст еще множество прекрасных книг!

**ЕСЛИ ВАС
БУКВАЛЬНО
ТЯНЕТ
К МИНИ-
КНИГЕ –
БЫСТРЕЕ
ПРИНИ-
МАЙТЕСЬ
ЗА РАБОТУ!**

Ветеран интернет-маркетинга **Терри Дин** рекомендует при написании мини-книг придерживаться следующего алгоритма:

1. записать все шаги вашего читателя по решению его проблемы;
2. подробно описать эти шаги;
3. доработать текст, сделать дизайн и т.д.

При этом важно работать, **не отвлекаясь ни на что**. Выключить телефон, электронную почту, если возможно – доступ в интернет. Лучше всего уединиться. Например, на даче, как это делает сам Терри Дин во время создания информационных товаров.

Установите себе срок создания мини-книги (два часа, семь часов, один день) и приступайте к работе. Пишите в течение **30-45 минут**, после этого отдохните 5-10 минут. Затем – опять за работу с небольшими перерывами на отдых.

Метод полного погружения позволяет быстро создавать качественные мини-книги. Как ни странно, авторы-новички так же успешно применяют его в своей практике. Светлана Молчанова, участница тренинга **«Не будь лохом! Легкий старт в инфобизнесе»**, написала за неделю 3 мини-книги. У других участников тренинга на создание книг ушло от 2 до 14 часов.

Добавьте чувств

Книга окажет максимальное воздействие на читателя, если в ней присутствуют все виды образов:

- визуальные;
- аудиальные;
- кинестетические;
- вкусовые;
- обонятельные.

Задача не из легких, особенно для начинающих авторов. Поэтому ничего страшного, если большинство образов будут визуальными. Среди землян 80% – визуалы.

**КНИГА
ОКАЖЕТ
ВОЗДЕЙСТВИЕ
НА ЧИТАТЕЛЯ,
ЕСЛИ В НЕЙ
ПРИСУТСТВУЮТ
ВСЕ ВИДЫ
ОБРАЗОВ**

Запах женщины

Попробуйте прямо сейчас придумать несколько образов, которые вы впоследствии будете использовать в своей мини-книге.

Визуальные образы. Лучший вариант – это, конечно же, иллюстрации. Если их нет, вы можете описать словами образы из прошлого, настоящего или будущего читателя.

Что было у читателя в прошлом?

Если целевая аудитория – люди старше 25, значит, часть их сознательной жизни прошла в СССР. Что их окружало? Хрущевки, очереди, одежда как у всех, вещи как у всех, Жигули и Волги, отдых в Крыму или в Сочи...

Кто ваш читатель? Как он живет сейчас? Что окружает его?

Если вы, например, пишете для программистов, актуальными будут образы компьютера, всевозможных гаджетов. И десятой чашки кофе в день.

Что будет с читателем, когда он воспользуется вашими услугами?

Он станет здоровым, стройным, привлекательным, сильным... Он будет носить дорогие часы и костюмы, будет водить автомобиль своей мечты. Опишите это в подробностях.

Аудиальные образы. *Шелест купюр, шум прибора, аплодисменты довольных слушателей, скрип пера при подписи договора...*

Кинестетические образы. *Напряжение в мускулах, шероховатые новые банкноты, кожа или замша, мех, горячий песок на пляже...*

Вкусовые образы. *Вкус успеха, бабушкин пирог, виски, сигара...*

Обонятельные образы. *Свежесть, аромат цветов, духи или одеколон, запах женщины (или мужчины)...*

В чем сила, Бадь?

Хотя моя румынско-молдавская фамилия не склоняется, некий журналист (по совместительству – мой лучший друг) придумал ее мужской вариант: Бадь. Так и зовет меня, подлец...

Часто начинающие писатели (в том числе думающие-стать-начинающими, уже-20-лет-начинающие и так-и-не-кончающие) спрашивают меня о том, в чем же секрет мастерства.

Я отвечаю так:

**Сила писателя – в регулярном написании текстов
и в умении довести книгу до конца.**

То есть, во-первых, нужна постоянная тренировка. Вместе с тем самым моим другом на журфаке училась девочка, которая писала просто кошмарно. В этой оценке сходились все, включая преподавателей и одногруппников. Мы с другом от ее статей просто рыдали.

Недавно мне в журнал прислали статью. Пусть не гениальную, но вполне добротную и интересную. Автором была та самая девочка. Она хотела научиться и сделала это.

Про умение доводить начатое до ума, конца и логического завершения написано немало. Добавлю свои три копейки. Мини-книга – это тест на зрелость.

Дерзайте!

Ближе к тексту

В этой главе мы подробно рассмотрим работу с текстом – на уровне отдельных слов, предложений, абзацев и глав. Очень важно, чтобы ваши идеи нашли достойное воплощение в тексте. Иначе достучаться до читателя будет практически невозможно.

Даже если в школе вы не были отличником по русскому языку, то все равно сможете сделать текст своей мини-книги грамотным. Следуйте рекомендациям этой главы и не отключайте редактор орфографии и пунктуации.

**ОЧЕНЬ ВАЖНО,
ЧТОБЫ ВАШИ
ИДЕИ НАШЛИ
ДОСТОЙНОЕ
ВОПЛОЩЕНИЕ
В ТЕКСТЕ**

На ты или на вы?

Обращение к читателю задает тон всей книге. Вариантов обращений всего пять:

- **на ты**

Самое демократичное обращение. Показывает, что вы с читателем выступаете на равных.

- **на вы**

Самый распространенный вариант. Подчеркивает уважение к читателю.

- **на Вы**

С точки зрения русского языка неграмотно. На Вы можно обращаться, только если вы знаете человека по имени и обращаетесь лично к нему. Тем не менее, современные бизнесмены отходят от этого правила, дабы подчеркнуть эксклюзивность информации.

- **на мы**

Показывает принадлежность автора и читателя к одной группе. Допустимо использовать иногда.

*Все мы порой допускаем ошибки при работе с клиентом.
Мы рождены для успеха!*

- **не обращаться к читателю**

Заведомо проигрышный вариант. Если вы пишете для читателя, он должен присутствовать в тексте.

В виде ты, вы или Вы. Безличные фразы не цепляют.

Программистам необходимо знать о...

Реакция читателя: «*вот они пусть и узнают, а мне этого не надо*».

Если вы оперируете специфическими понятиями, не поленитесь прикрепить к книге словарик (тезаурус). Читатель будет благодарен.

Если целевая аудитория – новички в вашей теме, объясняйте основы. Что такое *инфобизнес*, *аутсорсинг*, *lead generation*?

Желательно давать разъяснения для **профессионального жаргона:**

Топ-менеджеры, они же топы...

Вебинары, или онлайн семинары...

Помню, мне потребовалось изучение 4 мини-книг и 2 блогов, чтобы понять, кто же такие *технари*. И что я – такой же технарь, несмотря на гуманитарное образование.

Читателю, не зависающему в форумах, могут быть непонятны *lol*, *wtf*, *omg*, *imho* и прочие модные слова. С другой стороны, бывалого форумчанина будет раздражать расшифровка этих сокращений.

Некоторых умиляет *кавай* и радует *the best*. Других тошнит от таких слов.

Поэтому пляшите (и пишите) от целевой аудитории.

**ПЛЯШИТЕ
(И ПИШИТЕ)
ОТ ЦЕЛЕВОЙ
АУДИТОРИИ**

И уважать себя заставил

Известно ли вам, какая мини-книга неизменно вызывает уважение?

Грамотная!

Грамотная по содержанию (это самое главное) и по форме.

Как сделать текст грамотным:

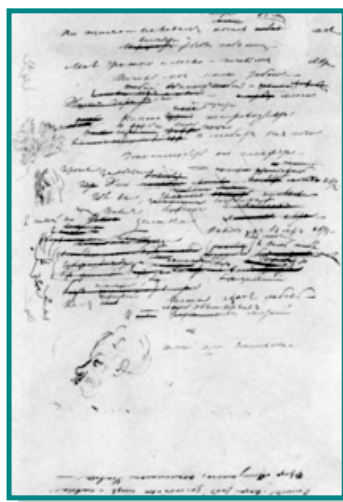
1. Подружитесь с редактором Word.

Не отключайте подчеркивание ошибок. Порой красные и зеленые волнистые линии действуют на нервы. И все же вы сэкономите больше нервных клеток, если не придется потом выуживать ошибки и опечатки.

2. Работайте над стилем.

Используйте образы, метафоры, синонимы, убирайте повторения.

Самостоятельно, при помощи друзей и/или профессионала. Мнение о том, что гениальные вещи рождаются сразу – заблуждение. Кто не верит – посмотрите на черновики Пушкина:



3. Наймите корректора.

Даже если вы обладаете врожденной грамотностью. Лучше всего, если это будет профессионал. У них наметан глаз. На крайний случай подойдет просто грамотный человек. Желательно, чтобы тема книги была ему не особо интересна. Иначе зачитается и пропустит что-нибудь.

Ох уж этот ух!..

Опечатки – это серьезно! Не верите?..

*

*В 1943 году после победы в Сталинградской битве одна из советских газет выпустила номер с гигантским заглавием «**СТАЛИНГАД**».*

Эта опечатка могла бы стоить жизни редактору. Однако Иосиф Виссарионович закрыл на это глаза. Первая крупная победа над нацистами была важнее сведения счетов.

*

*Мои знакомые решили организовать конференцию, посвященную проблемам трудных детей. Разослали приглашения и долго удивлялись, почему никто не подает заявку на участие. Оказалось, из-за небрежности **трудные дети превратились в грудных**.*

*

*В зоологическом журнале вышла статья про кроликов под заглавием «Милые длинноухие зверьки». В слово «длинноухие» вкралась ошибка: наборщик **перепутал местами буквы «у» и «х»**...*

Доводим мини-книгу до ума

Одна из основных ошибок авторов мини-книг – неумение довести начатое до конца. Я даже не о многочисленных без-пяти-минут шедеврах, которым никогда не суждено быть завершенными. Тех, что пылятся в компьютерах многих авторов и, попадаясь на глаза, вызывают у них неловкую улыбку.

Многие действительно интересные и качественные книги не получили и половины заслуженного внимания из-за плохого дизайна. Отсутствие единого стиля оформления, нечитабельный шрифт, текст без иллюстраций – и вы теряете читателей. Посему переходим к обсуждению оформления вашей мини-книги.

**МНОГИЕ
ДЕЙСТВИ-
ТЕЛЬНО
ИНТЕРЕСНЫЕ
И КАЧЕСТВЕН-
НЫЕ КНИГИ
НЕ ПОЛУЧИЛИ
И ПОЛОВИНЫ
ЗАСЛУЖЕННОГО
ВНИМАНИЯ
ИЗ-ЗА ПЛОХОГО
ДИЗАЙНА**

Сила иллюстраций

Вспомните, какие книги вам нравились больше всего в детстве. С картинками. Толстые томы со сплошным текстом вызывали скуку. Некоторые даже использовали их как снотворное.

Теперь мы выросли и стали гораздо серьезнее и круче. Или, по крайней мере, нам так кажется :D Тем не менее, мы продолжаем реагировать на картинки. Подтверждением служат гигантские тиражи гляцевых журналов и популярных книг.

Возьмите с прилавка любую книгу по бизнесу или психологии. В них есть рисунки. Как правило, довольно забавные. Более того, грамотное иллюстрирование компенсирует огрехи в содержании.

Если вы хотите привлечь к своей мини-книге больше внимания и подарить читателям приятные эмоции, обязательно используйте иллюстрации!

В качестве иллюстраций обычно используют фотографии или рисунки.

ЕСЛИ ВЫ ХОТИТЕ ПРИВЛЕЧЬ К СВОЕЙ МИНИ-КНИГЕ БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ И ПОДАРИТЬ ЧИТАТЕЛЯМ ПРИЯТНЫЕ ЭМОЦИИ, ОБЯЗАТЕЛЬНО ИСПОЛЬЗУЙТЕ ИЛЛЮСТРАЦИИ!

Фотографии

Можно взять свои фотки. Убедитесь только, что вы действительно умеете фотографировать. И что ваши шедевры нравятся не только маме и друзьям.

Самый простой способ проверить свои способности – выложить работы на одном из фотосервисов. И глянуть в комментарии. Среди потоков дерьма (то есть критики) можно будет выловить мнение и советы мастеров.

Хорошие фотографии можно найти через Google или Yandex.

Еще один бесплатный вариант, которым пользуются многие блоггеры и авторы мини-книг – flickr.com Вводите в поиске ключевое слово на английском и выбираете среди десятков интересных изображений.

Русскоязычный портал с обширной коллекцией клипарт – allday.ru

Если эти варианты вам не подошли, погуглите или наберите в Яндексе «фотобанк бесплатно» или «клипарт бесплатно». Найдется все!

А еще можно купить фотки у профессионалов. Придется потратиться, зато вам гарантированы качество и эксклюзивность.



Не используйте стандартные мейкрософтовские картинки. Ими пестрят большинство презентаций и мини-книг. Давать то, что используют все, - пошло.

Лучше обратитесь к Гуглу и Яндекс. Или к профессионалу. Не экономьте на удовольствии своих читателей!

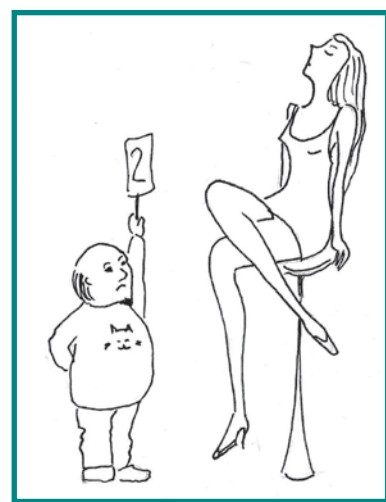
Опять же, **можно рисовать самостоятельно**. Художникам, дизайнерам и тем, кто с ними дружит, повезло.

Остальным рекомендую сделать несколько набросков. Затем нарисовать набело карандашом (поменьше лишних линий и ластика). После этого аккуратно обведите контур и сканируйте.

При желании и возможности раскрасьте фото на компьютере.

Цветзначительноувеличиваетвоздействие на читателя. Так как издание бумажных книг в цвете – дело непростое, такие книги стоят дороже черно-белых. Наличие цветных иллюстраций в электронной книге придает ей «дороговизну» и эксклюзивность.

Старайтесь выдерживать единый стиль. Перескакивать с реалистичных фотографий на карикатуры и с авангарда на импрессионизм не стоит. Эклектика в иллюстрировании ни к чему. Так же, как и в написании текстов.



Пресловутый фрейдовский банан

Будьте осторожны при выборе образов для иллюстраций. Они транслируются бессознательным автора и могут рассказать о нем очень многое.

Художник здесь выступает только в роли проводника. Ведь не нарисует же он банан, если в мини-книге речь идет о переговорах с инвесторами.

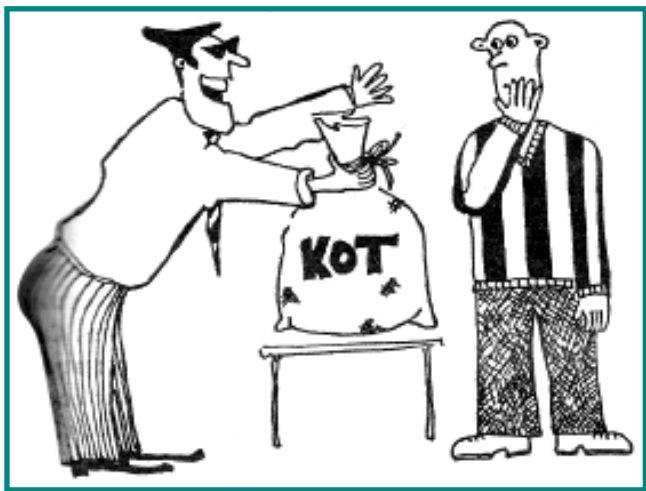
А если вдруг нарисует – передайте товарища в руки психиатра.

Это серьезно.

**БУДЬТЕ
ОСТОРОЖНЫ
ПРИ ВЫБОРЕ
ОБРАЗОВ ДЛЯ
ИЛЛЮСТРАЦИЙ**

Кунсткамера-2

Делюсь парой перлов из своей коллекции бездарных иллюстраций.



Шарлатан в темных очках символизирует бизнес-тренера. Вы бы к такому пошли учиться? Я – нет.



По дорожке к даму, неловко раскинув руки, бежала Надя.

Иллюстрация к «Шпионскому роману» Акунина. Комментарии излишни.



Новые жертвы дядьки в очках.

С благодарностью приму пополнение в коллекцию топорных художеств. Присылайте их на электронный адрес mail@tatiana-badya.ru с темой письма «Кунсткамера».

Об авторе

Меня зовут Татьяна Бадя. Свои первые рассказы и стихи я сочинила в 6 лет. С 7 лет писала книги, втягивая в это увлекательное занятие своих друзей.

Первая книга была о Туксах (это таксы с ооочень длинными носами). Сюжета почти не помню... Кажется, речь шла об отважных полицейских, которые плыли исследовать бермудский треугольник. Героям мешали злодеи по имени Морковка и Срасноусый. Бедняг изловили и смыли в унитаэ.

Со времен моего первого класса прошло 20 лет. И все это время я не расставалась с блокнотом, а затем и с ноутбуком. За это время я успела опубликоваться в нескольких научных и художественных альманахах, в журналах и газетах. Самые известные из них: Gazeta.ru, Мировая анимация, Русский журнал, Комсомольская правда, Пионерская правда, Край городов, СОТИС.

Тематика моих материалов разнообразна. Сейчас я в основном работаю над статьями по развитию способностей (в том числе и в области написания мини-книг).

На сегодня изданы в бумажном и в электронном виде



14 книг. Самые любимые:

- «Как сдать на 5» - безбашенные советы студентам;
- «Я не ем мороженого» - сборник стихов;
- «Правила хорошего чтения» - книга по скорочтению;
- и, конечно же, «Мини-книга о том, как написать мини-книгу».

Я продолжаю работу над разнообразными проектами в области журналистики и книгоиздания. В последнее время все чаще выступаю в качестве редактора, рецензента и издателя, с удовольствием консультирую начинающих авторов.

Я открыта для ваших предложений о сотрудничестве. Направляйте их на электронный адрес: mail@tatiana-badya.ru с темой письма «Мини-книга – сотрудничество».

Вместо заключения

В завершение приведу несколько замечательных цитат о мини-книгах.

Мини-книги, или Special Reports, как их называют на западе, являются одним из самых сильных по действию инфопродуктов для усиления маркетинга в _любой_ компании. Они легко и быстро пишутся, легко и быстро читаются, и люди обычно рады получить описание решения своей проблемы на 10-20 страницах печатного текста.

Андрей Парабеллум

*

... очень хорошо работают различные образовательные информационные продукты – книги, миникниги, аудиокниги, брошюры и т.д.

Начните обучать Ваших клиентов чему-то, что поможет им решить их проблемы в зоне ответственности Вашего бизнеса, и среди многих из них Вы найдете благодарных покупателей.

Николай Мрочковский

*

Мини-книга пишется за вечер. Вам нужно написать 15-20 страниц. Там, понятное дело, будет вводная часть и заключение с приглашением на тренинг. По любой структуре, которая вам ближе к сердцу, рисуете содержание. Добавляете туда иллюстрации, схемы, переходы, статистику, отзывы, если есть. Если у кого-то успели взять интервью – прикладываете интервью, ссылки на аудио.

... Вам надо написать мини-книгу, в которой пошагово решается хотя бы одна проблема вашей целевой аудитории.

Фарит Насипов

*

Практически любой ваш опыт, может быть легко описан как типовое решение, которое вы можете предложить для людей с проблемой. Занимаетесь маркетингом? продажами? логистикой? бухгалтерией? вы специалист по разведению валенок в подводных условиях?

Вы можете написать из этого мини-книгу, потом написать рассылку, затем провести на эту же тему интернет-тренинг. А после этого предлагать свой консалтинг и коучинг.

По своему опыту скажу, что легче всего это начать с вебинаров (Интернет-тренингов), потом набить это в книгу и разложить в пошаговую программу индивидуальных занятий с клиентами.

Алекс Айвенго

Надеюсь, материалы моей книги были вам полезны. В полной версии **«Мини-книги о том, как написать мини-книгу»** вас ждет еще больше актуальной информации.

Читайте полную версию и... пишите собственные мини-книги!

В полной версии мини-книги

В полной версии «Мини-книги о том, как написать мини-книгу» вас ждут 42 новые главы и 2 теста:

По сусекам

Наговор

Автобиография

Бессмертная классика

Демо-версия

Технические вопросы

Структура

Мини-книга за 7 дней

Мини-книга за 2 часа

Картина будущего

Запускаем мемы

Заготовка заголовков

Тужева хуча

Основа основ

Полный абзац

Глава – всему голова

Тест «7 признаков того, что лед тронулся»

Ключ к тесту

Основные ошибки

Когда-нибудь он будет моим

Очень Дурацкие Названия

Дорогой читатель!

Не филин – не ухай!

Подъезжая к станции...

Кунсткамера-1

Узнайте свои слабые места

Шрифты

Стиль-НО!

Финальные штрихи

Верстка

Чек-лист

Дай почитать

О миссии и мессии

Будь проще!

Тест «7 признаков того, что мини-книга удалась»

Ключ к тесту

Волшебная таблетка для раскрутки книги

Все только начинается

Где вешать?

Пожужжим

Утечка

Как резко поднять продажи

Диско

Издаем сами

Публикуемся за гонорар

Чит-код успеха

Не будь лохом!

Легкий старт в инфобизнесе

С чего начинается Родина?

С картинки в твоём букваре.

Вернее, с самого букваря.

С чего начинается инфобизнес?

С мини-книги. Не веришь?.. Не будь лохом!

Базовая формула инфобизнеса проста:

мини-книга → вебинар → мастер-группа и/или консалтинг

Именно в таком составе и именно в этой последовательности.

Как видите, вначале было слово...

О чем вообще речь?

Мини-книга – это книга небольшого объема (20-30 страниц), в которой вы заявляете о себе и своем (инфо)бизнесе и которая приводит к вам потоки клиентов.

Почему корифеи инфобизнеса поставили на первое место мини-книгу?

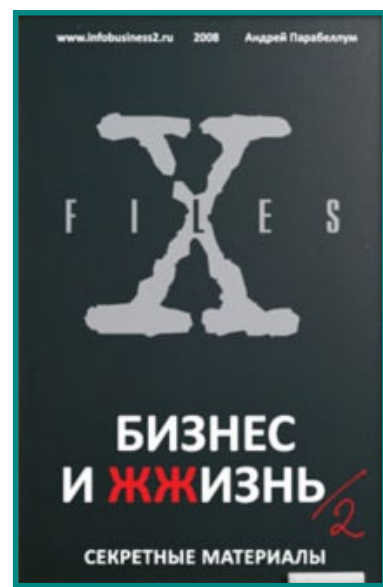
- написание мини-книги – в плане денег **наименее затратный способ** создать инфопродукт;
- это **быстрее и легче**, чем проводить вебинары или записывать видео;
- мини-книга **доброжелательно воспринимается** клиентами, потому что она бесплатная, короткая и полезная;
- во время ее написания вы **систематизируете знания** и выделяете темы, которые нужно дополнительно проработать;
- мини-книгу **легче разместить** на различных интернет-площадках, чем «тяжелые» видео и аудиофайлы;
- мини-книга становится тем бесплатным или дешевым продуктом, который **привлекает клиентов** для дорогостоящих вебинаров и мастер-групп.

Тайна Парабеллума

Знаете ли вы, с чего началась известность Андрея Парабеллума? Он завел ЖЖ, написал свою первую книгу и запустил ФМ-1 «Ваша книга за 3 выходных».

Тот флэшмоб стал началом инфобизнеса для многих молодых и амбициозных людей.

И это неслучайно, ведь легкий старт в инфобизнесе начинается с мини-книги!



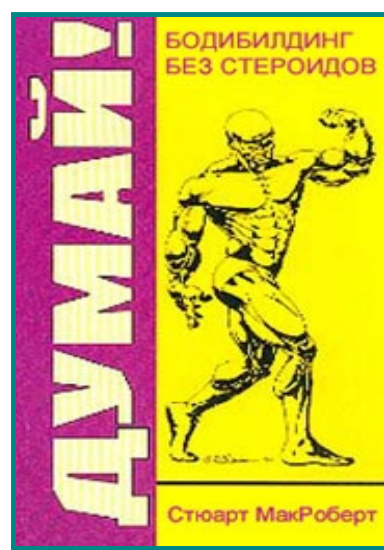
Можно ли заработать на мини-книге?

Пару миллионов долларов можно. Не бог весть какая сумма, однако для начала неплохо.

История, которую я расскажу, знакома всем, кто интересуется бодибилдингом. В 1991 году вышла книга Стюарта МакРоберта с необычным для методичек по культуризму названием «Думай!». Автор исходил из идеи о том, что известные методики наращивания мышечной массы ошибочны. И предлагал свой вариант занятий без использования стероидов.

После выхода книги она переиздавалась 6 раз. Методическое пособие МакРоберта справедливо расценивают как «Библию» любого начинающего культуриста. Однако нас интересует не эта сенсационная книга.

МакРоберт выпустил серию мини-книг по развитию отдельных групп мышц. И продавал их по \$1 за штуку. Эти литературные карлики (страниц по 10 крупным шрифтом) разошлись миллионными тиражами! Каждый уважающий себя культурист считал делом чести приобрести мини-книги МакРоберта. Тем более по такой смешной цене.



Итак, я ответила на ваш вопрос о возможности заработать при помощи мини-книги?

Вы можете возразить, что разбогатеть можно только если у тебя есть авторская суперметодика. Это **действительно справедливо**. Будем честными: до миллиона дойдет не каждый. Однако повысить доход за счет привлечения новых клиентов вы сможете.

Попробуйте перечислить состоявшихся (и состоятельных) инфобизнесменов, у которых не было бы своей мини-книги. Не густо? **Они же не лохи**, чтобы упускать возможность заявить о себе и получить сотню-другую новых клиентов ;)

Проблема начинающих инфобизнесменов в том, что самостоятельно создать свою первую мини-книгу очень трудно. Не хватает знаний, опыта, писательский язык не подвешен...

Поэтому свыше **90% попыток** написать мини-книгу заканчиваются творческим пшиком.

Чтобы не подтверждать собственным примером печальную статистику, **участвуйте в моем тренинге**.

На нем я рассказываю о том, как набирать материал для мини-книги, как ее создавать и как раскручивать. Рассматриваю основные ошибки начинающих писателей и даю противоядия от этих ошибок.

Если вам понравилась **«Мини-книга о том, как написать мини-книгу»**, присоединяйтесь к тренингу по созданию и раскрутке мини-книг!

Формат тренинга



8 аудиозаписей + методичка +
3 персональные консультации по
e-mail + 3 бонусных аудиозаписи

Участники: начинающие
бизнесмены и инфобизнесмены,
а также фрилансеры. Те, кто хочет
быстро и легко раскрутиться. Те,
кому очередь из клиентов пока
только снится.

Помимо основных кастов
тренинга, вы получаете 3 бонуса.

Цена вопроса: **2000** рублей.

До 29 ноября 2009 года действует

специальная скидка,

и стоимость курса составляет

1750 рублей.

Заказать тренинг
сейчас

50

Содержание тренинга

Intro

Из обзорного занятия вы узнаете все, что нужно знать о мини-книгах. Что это такое и какие виды мини-книг бывают. С чего начать свою работу и где черпать вдохновение. О чем писать и как это делать. Как распространять книгу и как превращать читателей в клиентов.

Продолжительность аудиозаписи: 53 минуты.

Занятие № 1

Вы определите цели создания мини-книги, примерные тему и структуру. Сумеете за один вечер собрать материал для будущей книги. Вы также сможете избежать двух самых распространенных ошибок начинающих писателей.

Продолжительность аудиозаписи: 29 минут.

Занятие № 2

Вы поймете, для кого вы пишете и как достучаться до читателя. Примете участие в увлекательном мастер-классе по «оживлению» текста и генерации образов. Создадите собственную копилку полезностей и красивостей.

Продолжительность аудиозаписи: 57 минут.

Занятие № 3

Вы научитесь быть понятным и говорить с читателем на одном языке. Узнаете, как избежать ошибок, которые могут погубить вашу мини-книгу. Вы «распишетесь», даже если материала по теме книги у вас пока мало.

Продолжительность аудиозаписи: 56 минут.

Занятие № 4

Вы найдете помощников, которые значительно облегчат ваш писательский труд. Узнаете, какие темы не стоит затрагивать

в книге и почему не надо бояться конкурентов. А также проверите, какое впечатление на самом деле производит на читателя ваша мини-книга.

Продолжительность аудиозаписи: 52 минуты.

Занятие № 5

Вы выберете название мини-книги, которое будет интриговать и привлекать читателей. Спрячете в тексте волшебные крючки и зацепки, и они начнут превращать ваших читателей в клиентов. Проведете генеральную уборку текста и выберете дизайн.

Продолжительность аудиозаписи: 63 минуты.

Занятие № 6

Вы узнаете о том, как быстро и без денежных затрат раскрутить вашу мини-книгу в онлайн и оффлайн. Примете решение о том, где и как книгу издавать.

Продолжительность аудиозаписи: 21 минута.

Занятие № 7

Подведение итогов тренинга – вдохновляющие истории людей, которые смогли написать книгу за неделю. Вы получите мощный мотивационный заряд для продолжения работы и завершения своей первой мини-книги. А еще – узнаете, что делать дальше.

Продолжительность аудиозаписи: 30 минут.

Общая продолжительность тренинга: 6 часов 1 минута

Бонусы

Помимо основных занятий тренинга, вы получаете 3 бонуса. Для меня важно, чтобы вы достигли максимальных результатов в кратчайшие сроки. Поэтому в дополнение к основным аудиозаписям вы получаете бонусы.

Бонус №1

Аудиозапись Владислава Широкова «17 фишек начинающего писателя» (26 минут)

Полезная информация для создателей мини-книг от автора курса для молодых экспертов по написанию книг.

Бонус №2

Аудиозапись Илоны Вист «Сделай себя Уверенным в себе!» (26 минут)

Не хватает уверенности? Эксперт по преодолению стрессов и депрессий поможет!

Бонус №3

Аудиозапись Александра Стома «Секреты тайм-менеджмента» (22 минуты)

Грамотный тайм-менеджмент – залог быстрого написания мини-книги.

Общая продолжительность бонусов: 1 час 14 минут

Общая продолжительность тренинга с учетом бонусов: 7 часов 15 минут

Отзывы участников

тренинга «Не будь лохом! Легкий старт в инфобизнесе»:

Вебинар полностью оправдал ожидания. Сначала я думала просто послушать - из чистого любопытства. После первого каста поняла, что мне есть, о чём рассказать. На второй день написала оглавление. А потом текст стал рождаться сам. И процесс очень захватил.



В самом формате «вебинара» есть большой плюс: когда есть дедлайны и чувство, что можно упустить хоть один бит информации (особенно сильно действует то, что вот-вот каст будет закрыт, и если не успеешь - не будет бонусов), это очень дисциплинирует. Я научилась писать чётко, кратко и не боясь удалять целые абзацы, если они не в тему. Некоторые тактики работы с текстом помогли и в профессиональной деятельности.

Меня впечатлила статья, которая появилась за день до начала вебинара. Там было просто написано: садитесь и пишите, не отвлекаясь на интернет и другие вещи; 30 минут пишите, 10 отдыхаете. Иногда надо, чтобы дали такой простой совет, чтобы дело пошло. Сколько раз я сама себе это говорила? Но, был нужен толчок извне. Если бы мне кто-то сказал, что я могу написать книгу ещё два месяца назад, то я бы не поверила. А когда есть структура книги и знаешь, чем хочешь поделиться и чётко видишь аудиторию, то с этого момента книга уже живёт...

Анна Лещенко,

гид-переводчик и музеолог

<http://museolog.rsuh.ru/leshchenko.html>

<http://ann-les.livejournal.com>

Причина, по которой я записался на вебинар: желание написать свою мини-книгу (думаю, что это будут мини-книги). Перед тем, как записаться на вебинар, я поставил себе следующие цели:

1. Разобраться, что такое мини-книга;
2. Разобраться, как писать мини-книгу и как ее представить аудитории;

3. Написать мини-книгу и получить отзыв автора вебинара;

К сожалению, я не мог принимать активное участие в работе вебинара, поскольку параллельно вел свой тренинг по личным финансам. Мое участие заключалось в прослушивании кастов и написании мини-книги в течении 2-х дней после окончания вебинара :). Вся информация, полученная во время вебинара, была для меня новой. Я получил ответы на вопросы:

- 1) Что такое мини-книга;
- 2) Виды мини-книг;
- 3) Тестирование целевой аудитории и поиск слов, которые помогут ее «зацепить»;
- 4) Основные ошибки при написании мини-книг и как их избежать;
- 5) Продвижение мини-книги.

Спасибо автору курса за интересный и содержательный вебинар. Я считаю, что все цели, поставленные в начале работы, достигнуты:

- 1) Понял, что такое мини-книга, для чего нужна, какие задачи решает;
- 2) Написал мини-книгу и жду результатов рецензии автора вебинара :).

Я оказался в нужном месте в нужное время :). Спасибо за помощь, без Вас книга получилась бы менее структурированной и легкой.

Александр Стома,
консультант в области личных финансов
и управлении временем, автор мини-книги
«Утекают деньги? Построй свою плотину!»

www.youareleader.com



Отзыв участницы тренинга, написавшей за неделю 3 мини-книги

Тренинг безусловно очень понравился! Даже очень-очень-очень!

Самое ужасное - очень быстро закончился. Я только темп набирать начала с написанием мини-книг (их за время тренинга написано 2 целиком и 1 на две трети).

Если бы была возможность пройти тренинг ещё раз - пошла бы не задумываясь. А так, остается только прослушивать записи кастов, каждый раз обращая внимание на что-то новое, на что с первого прослушивания просто не обратила внимание.

Очень информативно, никакой воды. Зато полно замечательных примеров, в том числе из личного опыта Татьяны (ничего, что я о тебе в третьем лице? :))

Думаю, можно понять, понравился ли мне тренинг, если я скажу, что одновременно с Татьяной я вела свой собственный семинар, который заканчивался в то время, когда тренинг Татьяны уже начинался. И всё равно я, сломя голову, бежала скорее на её сайт, чтобы успеть поучаствовать вживую.

Был ли полезен тренинг?

Три написанные книги, на мой взгляд, говорят сами за себя. Одну из них «ДимДим для чайников», кстати, уже заценили и активно скачивают все, кому нужна качественная и недорогая (а еще лучше, бесплатная) площадка под вебинар.

Кроме того, у меня давно была мечта писать книги, а тренинг Татьяны меня к этому мягко подтолкнул. За что огромное ей «СПАСИБО»!

Какая информация была интереснее всего?

НЕинтересной информации не было вообще!

Очень понравилась тема о структуре мини-книг и о том, какие вообще мини-книги бывают.

Оказывается «всё уже придумано до нас». И гораздо легче не изобретать велосипед, а сесть на готовый или усовершенствовать его модель. Так, знания, полученные на тренинге, в чате тут же развивались, **самими участниками предлагались новые решения** на основе предложенных Татьяной.

Самое интересное для меня были темы о помощниках в создании книг и их доведении до ума (корректуре, редактуре, дизайне) и о продвижении книг. Потому что одной из причин, которые меня всегда останавливали с написанием книги, было нежелание «писать в стол». Хотелось поделиться своей книгой не только со своими родными и друзьями. **Теперь я знаю, КАК это сделать.** И это дополнительная мотивация для меня.

Я очень не люблю сухую теорию, поэтому тренинг Татьяны - это как раз для меня. Всё по делу, всё практично и применимо.

Что было сложным?

Лично для меня **было сложным придумывать всякие образы** (визуальные, аудиальные и т.д.) без привязки их к конкретному тексту. Просто исходя из темы. Ну, не могу я мыслить словосочетаниями, целыми предложениями мне легче. А лучше, чтобы и сюжет уже был.

Но зато, как дело дошло до практики применения образов в своей мини-книге, тут уж я душу отвела:) **Столько образов на квадратный сантиметр текста бывает, наверное, редко у кого** (это я себя хвалю:) вот так нескромно:))

В остальном, всё понятно и конкретно. Поэтому **главная сложность заключалась в поиске свободного времени для написания главы в день.** Мне иногда удавалось написать две. **Я нашла выход:** купила тетрадку 48 листов в канцтоварах и писала, как курица

лапой (в смысле почерка), в электричке по дороге с работы домой. Добравшись до дома, переносила готовый текст в компьютер и отправляла Татьяне с остальным домашним заданием.

Оказалось, что возможно написать свою мини-книгу за 7 дней. **Теперь я думаю, где бы взять столько тем, чтобы писать хотя бы по книге в месяц? Придётся поскрести по сусекам и закромам Родины:).** Писательский зуд, который проснулся вместе с тренингом навряд, ли даст теперь мне спокойно спать:)

Понравился ли тренер?

Татьяна - замечательный тренер, а голос у неё - вообще выше всяких похвал. Слушать – одно удовольствие. **Я даже по утрам касты прослушивала, чтобы день задался:)**

Всё понятно, без заумных слов. **Все упражнения домашнего задания – легко выполнимы.** Все вопросы, которые возникали по ходу тренинга, решались либо тут же через чат, либо через почту. Что тоже очень приятно: обратная связь, всё-таки очень важна, когда изучаешь что-то новое. Причём не в теории, а на практике.

И вообще, как тренер Татьяна очень доброжелательная и с хорошим чувством юмора:), что, на мой взгляд, тоже немаловажно.

**Светлана Молчанова,
автор мини-книг «ДимДим для чайников»,
«Как взять жизнь в свои руки,
или Почему уже хватит плыть по течению?»,
«Не хочу быть жертвой!
Как противостоять манипуляциям в общении»
<http://happywinner.livejournal.com>**

Ну как?

Уже надумали писать свою мини-книгу?

Остановитесь! У любой волшебной таблетки есть свои приятные эффекты. Поэтому считаю своим долгом предупредить вас!

Приятные и полезные эффекты создания вашей мини-книги:

- родственники и друзья гордятся вами;
- вы приобретаете статус эксперта и незаметно для себя гуреете;
- ваше портфолио приобретает вес;
- больше не нужно отвечать на однотипные вопросы клиентов/партнеров/работодателей – за вас это делает мини-книга;
- есть что показать в издательстве;
- решен вопрос подарков малознакомым людям;
- во время беседы с важным человеком вы протягиваете ему мини-книгу и удовлетворенно наблюдаете, как его брови ползут вверх, а челюсть оттягивается вниз.

Желаю удачи, вдохновения и легкого старта в инфобизнесе!

Бизнес-тренер Татьяна Бадя

Заказать тренинг
сейчас

Гарантии

Я полностью уверена в качестве и полезности своего тренинга по написанию мини-книг. Поэтому предоставляю 6-месячную гарантию возврата денег.

Если в течение 6 месяцев после покупки тренинга вы решите, что он вам не понравился и не пригодился, я полностью верну вам средства, вложенные в его приобретение. Правда, в этом случае вы уже не сможете участвовать в других моих вебинарах, курсах и тренингах. В том числе в бесплатных.

100%

60

Все права на материалы демо-версии «Мини-книги о том, как написать мини-книгу», охраняются в соответствии с законодательством Российской Федерации. В том числе с законом об авторском праве и смежных правах.

Любая перепечатка материалов книги или использование ее дизайна запрещены без предварительного письменного согласия автора. Это касается также коммерческого использования и распространения книги.

Разрешается свободное распространение демо-версии «Мини-книги о том, как написать мини-книгу» в ее исходном виде и при отсутствии изменений в исходном файле.

(с) Татьяна Бадя