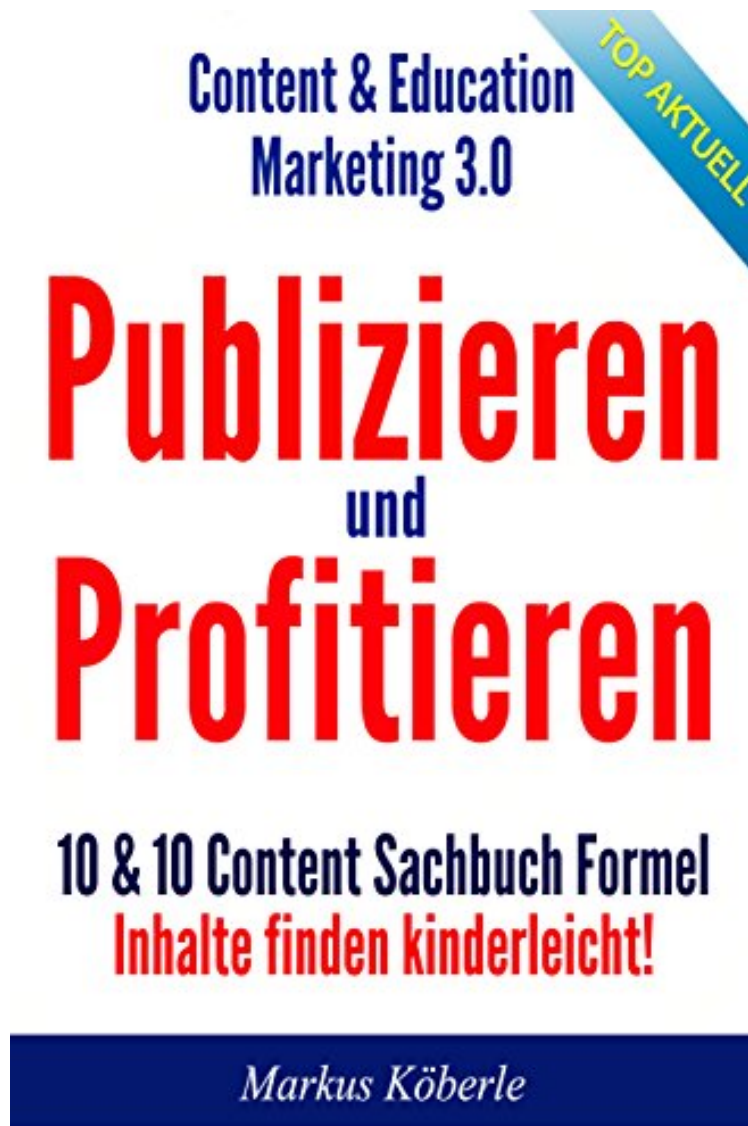


# Publizieren und Profitieren: 10 10 Content Sachbuch Formel - Inhalte finden kinderleicht

Von Markus Koeberle  
ebooks / Download PDF / \*ePub / DOC / audiobook



Produktinformation -Verkaufsrank: #213481 in eBooksVerffentlicht am: 2012-09-13Erscheinungsdatum:  
2012-09-13File Name: B009AVTXI0 | File size: 28.Mb

Von Markus Koeberle : **Publizieren und Profitieren: 10 10 Content Sachbuch Formel - Inhalte finden kinderleicht** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Publizieren und Profitieren: 10 10 Content Sachbuch Formel - Inhalte finden kinderleicht:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.

Motivierend für Einsteiger Von Norbert Das Buch ist für alle geeignet, die bei dem Schreiben eines E-Books nachdenken oder gerade damit angefangen haben. Was mich sehr angesprochen hat, ist die Aufforderung schnell loszulegen. Trotz des geringen Umfangs sind viele gute Tipps in diesem E-Book enthalten. Der primäre Fokus sind Autoren von Sachbüchern, aber auch wer Kurzgeschichten oder Romane schreibt, kann etwas aus diesem Ratgeber mitnehmen. 1 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Interessant Von Elisabeth Schering Mantey Interessant ist der Blickwinkel des Buches, sind Bücher doch oft eine Selbstdarstellung und der Adressat wird vergessen. Das E-Book ist eine gute Basis für alle, die sich mit dem Gedanken tragen, ein Buch zu schreiben. 0 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Eine günstige Tipp-Sammlung, aber wenig wirklicher Inhalt. Von Marie-Laure Zugegeben, das Ebook ist sehr preiswert. Es sind auch ein paar gute Tipps dabei. Der Autor streift aber immer nur die Themen. Das Ganze wirkt wie aneinander gereimte Berschriften, die oberflächlich bleiben. Nach jedem Satz, oder zumindest jedem 2. Satz kommt ein Absatz mit einer Leerzeile. Die Schrift ist sehr groß gewählt. Man hat den Eindruck, dass das Buch mehr Leere enthält als Lehre. Es fehlt an Struktur, die einen Anfänger im Ebook-Schreiben führen könnte. Wie aber bereits erwähnt, steht auf der anderen Seite der günstige Preis. Das Ebook ist schnell gelesen. Und wenn ein Tipp gefällt, kann dieser ja gegoogelt werden, um ihn zu vertiefen. Was mir gefallen hat, war das Kapitel mit dem Avatar, der Zielperson. Daher 3 Sterne.

Kurzbeschreibung Können Sie sich vorstellen zu sagen Ich bin Buchautor, und möchten Sie die Anerkennung und Reputation eines Buchautors für Ihr Geschäft, Profit oder Ihre Karriere nutzen? Dann ist dieses Buch für Sie. Content und Education Marketing haben sich als das effizienteste Werbemittel herausgestellt, aber nur wenige nutzen das Content und Education Marketing in Buchform. Viele Menschen haben immer noch eine große Angst, ein Buch zu schreiben. Mit der Methode, die ich in diesem Buch beschreibe, ist es aber für jeden möglich, ein kleines Sachbuch oder einen kleinen Ratgeber in 2 bis 3 Monaten fertigzustellen. Warum soll ich ein Buchprojekt schnell durchziehen? Wenn Sie sich entschlossen haben, ein E-Book zu schreiben, dann ist es wichtig, das Projekt sofort anzugehen. Erfolgreiche Menschen unterscheiden sich von weniger erfolgreichen dadurch, dass die erfolgreichen ihre Ideen sofort umsetzen. Soll ich mein Buch an ein sehr breites Publikum richten? Nein, es ist wirksamer und einfacher, sich auf ein Thema zu konzentrieren. Je mehr Sie Ihr Thema eingrenzen, desto direkter sprechen Sie Ihre Leser und E-Book-Interessenten beim Auswählen des E-Books an. Und je direkter sich der Interessent angesprochen fühlt, desto eher denkt er: Ja, der Autor spricht zu mir über mein Problem. Das führt dazu, dass er Ihr E-Book wählt und weiterempfiehlt. Muss mein E-Book perfekt sein? Jedes E-Book, das Sie schreiben, ist ein Markt-Test. Mit jedem E-Book können Sie zuerst die Marktchancen abtasten. Das E-Book können Sie immer wieder ändern und neu hochladen. Für wen schreibe ich? Stellen Sie sich Ihre Leserin oder Ihren Leser vor. Schreiben Sie gezielt für diese Person und nicht für eine Gruppe. Führen Sie ein Gespräch mit Ihrer Ziel-Person oder Ihrem Avatar. Der Sinn dahinter ist einfach: Mit wem sprechen Sie lieber, mit einer Person, die Ihnen vertraut ist und die Sie kennen oder mit einer fremden Person? Wie finde ich relevante Inhalte für mein Buch? Mit der 10-10-Formel ist es die einfachste Übung der Welt, Inhalte für Ihr Buch zu finden. Warum ist der Buchtitel sehr wichtig? Der erste Eindruck zählt. Nichts ist so wichtig und kraftvoll wie der Buchtitel. Warum sollten die Menschen gerade Ihr Buch kaufen? Ihre Leser kaufen Ihr Buch, wenn es einen Wert für sie hat. Die Menschen kaufen nicht das Buch, sondern die Lösung oder das Ergebnis, das Sie im Buch vermitteln. Oder bei einem Roman kaufen die Leser Unterhaltung und Spannung. Warum ist Content Education (Bildungsmarketing) so erfolgreich? Wenn Menschen Fragen und Probleme haben, dann suchen Sie nach Lösungen. Und wenn Sie Inhalte (Content) anbieten, die diese Fragen und Probleme lösen, dann sind Sie ein gesuchter Ansprechpartner. E-Books sind das ideale Medium für das Content Marketing. Denn sie sind schnell und kostengünstig zu erstellen und können ausserdem mit dem Print-on-Demand-Verfahren (Druck bei Bestellung) auch in gedruckter Form ausgeliefert werden. Ein E-Book kann auch als Grundlage für einen Podcast oder ein Video dienen. Wie werbe ich für mein Buch? Als Erstes starten Sie einen Blog. Ein Blog oder eine Website zu starten, ist keine technische Herausforderung mehr. Es gibt einfache Blogplattformen, und bei jedem Hostinganbieter können Sie mit einigen Klicks einen WordPress-Blog aufsetzen und loslegen. Dann richten Sie Ihre Facebook-Fanpage ein und beginnen zu posten. Was sicher nicht schadet, ist, einen Account bei Google+ zu eröffnen. Postings mit Links zu Ihren Blogartikeln helfen, diese schnell im Google-Suchindex zu indexieren. Eine Gemeinsamkeit, die alle Social-Media-Dienste haben, ist, dass sie Menschen die Möglichkeit zum Kommunizieren geben. Menschen werden immer miteinander reden. Solange Menschen kommunizieren, können Sie diesen etwas vermitteln, anbieten oder verkaufen. Auch Ihr Buch. Fazit: Mit diesem Buch haben Sie ein in der Praxis erprobtes Konzept zur Hand, um Sachbücher zu schreiben. Kurzbeschreibung Können Sie sich vorstellen zu sagen Ich bin Buchautor, und möchten Sie die Anerkennung und Reputation eines Buchautors für Ihr Geschäft, Profit oder Ihre Karriere nutzen? Dann ist dieses Buch für Sie. Content und Education Marketing haben sich als das effizienteste Werbemittel herausgestellt, aber nur wenige nutzen das Content und Education Marketing in Buchform. Viele Menschen haben immer noch eine große Angst, ein Buch zu schreiben. Mit der Methode, die ich in diesem Buch beschreibe, ist es aber für jeden möglich, ein kleines Sachbuch oder einen kleinen Ratgeber in 2 bis 3

Monaten fertigzustellen. Warum soll ich ein Buchprojekt schnell durchziehen? Wenn Sie sich entschlossen haben, ein E-Book zu schreiben, dann ist es wichtig, das Projekt sofort anzugehen. Erfolgreiche Menschen unterscheiden sich von weniger erfolgreichen dadurch, dass die erfolgreichen ihre Ideen sofort umsetzen. Soll ich mein Buch an ein sehr breites Publikum richten? Nein, es ist wirksamer und einfacher, sich auf ein Thema zu konzentrieren. Je mehr Sie Ihr Thema eingrenzen, desto direkter sprechen Sie Ihre Leser und E-Book-Interessenten beim Auswählen des E-Books an. Und je direkter sich der Interessent angesprochen fühlt, desto eher denkt er: Ja, der Autor spricht zu mir über mein Problem. Das führt dazu, dass er Ihr E-Book wählt und weiterempfiehlt. Muss mein E-Book perfekt sein? Jedes E-Book, das Sie schreiben, ist ein Markt-Test. Mit jedem E-Book können Sie zuerst die Marktchancen abtasten. Das E-Book können Sie immer wieder ändern und neu hochladen. Für wen schreibe ich? Stellen Sie sich Ihre Leserin oder Ihren Leser vor. Schreiben Sie gezielt für diese Person und nicht für eine Gruppe. Führen Sie ein Gespräch mit Ihrer Ziel-Person oder Ihrem Avatar. Der Sinn dahinter ist einfach: Mit wem sprechen Sie lieber, mit einer Person, die Ihnen vertraut ist und die Sie kennen oder mit einer fremden Person? Wie finde ich relevante Inhalte für mein Buch? Mit der 10--10-Formel ist es die einfachste Übung der Welt, Inhalte für Ihr Buch zu finden. Warum ist der Buchtitel sehr wichtig? Der erste Eindruck zählt. Nichts ist so wichtig und kraftvoll wie der Buchtitel. Warum sollten die Menschen gerade Ihr Buch kaufen? Ihre Leser kaufen Ihr Buch, wenn es einen Wert für sie hat. Die Menschen kaufen nicht das Buch, sondern die Lösung oder das Ergebnis, das Sie im Buch vermitteln. Oder bei einem Roman kaufen die Leser Unterhaltung und Spannung. Warum ist Content Education (Bildungsmarketing) so erfolgreich? Wenn Menschen Fragen und Probleme haben, dann suchen Sie nach Lösungen. Und wenn Sie Inhalte (Content) anbieten, die diese Fragen und Probleme lösen, dann sind Sie ein gesuchter Ansprechpartner. E-Books sind das ideale Medium für das Content Marketing. Denn sie sind schnell und kostengünstig zu erstellen und können ausserdem mit dem Print-on-Demand-Verfahren (Druck bei Bestellung) auch in gedruckter Form ausgeliefert werden. Ein E-Book kann auch als Grundlage für einen Podcast oder ein Video dienen. Wie werbe ich für mein Buch? Als Erstes starten Sie einen Blog. Ein Blog oder eine Website zu starten, ist keine technische Herausforderung mehr. Es gibt einfache Blogplattformen, und bei jedem Hostinganbieter können Sie mit einigen Klicks einen WordPress-Blog aufsetzen und loslegen. Dann richten Sie Ihre Facebook-Fanpage ein und beginnen zu posten. Was sicher nicht schadet, ist, einen Account bei Google+ zu eröffnen. Postings mit Links zu Ihren Blogartikeln helfen, diese schnell im Google-Suchindex zu indexieren. Eine Gemeinsamkeit, die alle Social-Media-Dienste haben, ist, dass sie Menschen die Möglichkeit zum Kommunizieren geben. Menschen werden immer miteinander reden. Solange Menschen kommunizieren, können Sie diesen etwas vermitteln, anbieten oder verkaufen. Auch Ihr Buch. Fazit: Mit diesem Buch haben Sie ein in der Praxis erprobtes Konzept zur Hand, um Sachbücher zu schreiben.