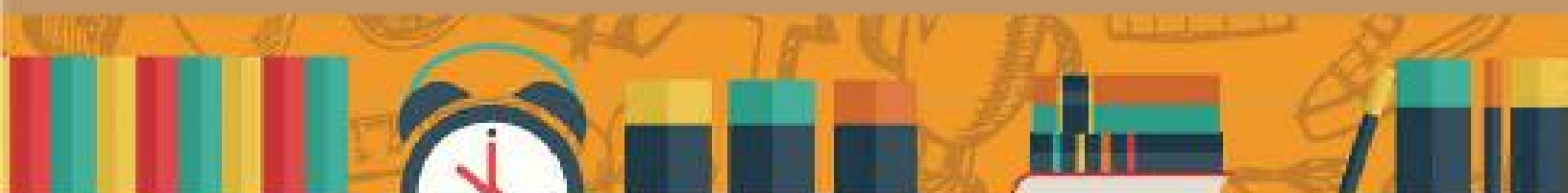


GANHAR DINHEIRO NO KINDLE

amazon.com



GANHAR DINHEIRO NO KINDLE

amazon.com



Índice de Conteúdo

| | |
|--|-----------|
| Capítulo 1: Por que você precisa considerar a publicação no Kindle..... | 04 |
| Capítulo 2: O que é o Kindle?..... | 06 |
| Capítulo 3: Escolhendo o seu nicho..... | 14 |
| Capítulo 4: Criando Livros impressionantes que irão vender..... | 21 |
| Capítulo 5: A formatação do seu livro..... | 30 |
| Capítulo 6: publicando seu livro..... | 34 |
| Capítulo 7: Marketing do seu livro para Aumentar o seu Ranking de Vendas..... | 38 |
| Capítulo 8: Conclusão e Encerramento com Comentários..... | 40 |

Capítulo 1: Por que você precisa considerar a publicação no Kindle

Há um grande número de diferentes métodos on-line para ganhar dinheiro, mas a publicação de livros no Kindle é um dos menos utilizados e potencialmente lucrativos.

Na verdade, fazer dinheiro a partir do Kindle é provavelmente uma das melhores maneiras de viver o sonho da "renda passiva" partilhada por tantos comerciantes. Esta é uma oportunidade de ganhar dinheiro enquanto você está dormindo, enquanto você está de férias, ou quando você estiver ocupado com outras tarefas.

E é uma oportunidade de vender para um grande público, que inclui todos, desde os comerciantes esclarecidos de tecnologia que você está acostumado a vender, à mães donas de casa, estudantes e muitos outros.

Em 2010, a Amazon anunciou que as vendas de e-books superaram as vendas de impressos da Amazon, que devo dizer-lhe apenas que é um gigantesco mercado que você pode e deve explorar aqui.

Esta é uma forma totalmente diferente de vender um ebook “para fazer dinheiro” através de uma página de vendas em seu site, o que só vai apelar para um público relativamente muito pequeno, dependendo de geração de tráfego pago para continuidade das vendas.

Quanto lucro você pode fazer? É relativo.

Algumas pessoas estão fazendo centenas de milhares de dólares por ano a partir do Kindle e uma vez que você definiu o seu negócio, eles não podem fazer nada para mantê-lo.

Venda de livros no Kindle também pode ser um "negócio paralelo" fantástico. É uma excelente maneira de diversificar e de dar um fluxo de renda adicional e é também uma ótima maneira de tornar o seu negócio

mais resiliente em face das mudanças do mercado. Você pode reutilizar materiais antigos e até usá-lo para promover seus outros sites, produtos e outros negócios.

Ah, e adivinhe o que mais? É realmente muito fácil e **extremamente escalável**.

Ao contrário da criação de aplicativos móveis ou sites, você não precisa de nenhuma habilidade especial (exceto a capacidade básica para escrever - embora isso seja negociável também) e você pode ter um ebook em funcionamento e para a venda no mercado dentro de horas.

MAS há, é claro, ressalvas. Ganhar dinheiro no Kindle não é fácil se você não sabe o que está fazendo. É um mercado muito saturado com **4,3 milhões de ebooks disponíveis** só nos EUA até agora, e há várias coisas irritantes (como a alta comissão dos encargos da Amazon) que você precisa estar ciente.

O que você realmente precisa é de algum tipo de mapa... Quase como um guia que pode ajudá-lo a encontrar o seu caminho através do mundo da edição do Kindle, para evitar as armadilhas e problemas ao longo do caminho e dar-se a maior chance de sucesso.

E adivinha? Você tem um!

Neste livro, você vai aprender:

- Como funciona o ecossistema Kindle e como prosperar nele
- Como criar e publicar seus próprios livros
- Como entender os (por vezes confusos) impostos, comissões e aspectos legais
- Como promover seus ebooks
- Como lidar com comentários

- Como usar o 'SEO' básico para fazer com que seus livros sejam facilmente encontrados
- Como estipular um preço e empacotar seus livros para vender mais e mais
- Como criar ebooks rapidamente - mesmo se você não saiba como escrever
- Como ter uma "prova de futuro" na sua empresa contra futuras mudanças
- Como diversificar e aparecer em outros livros

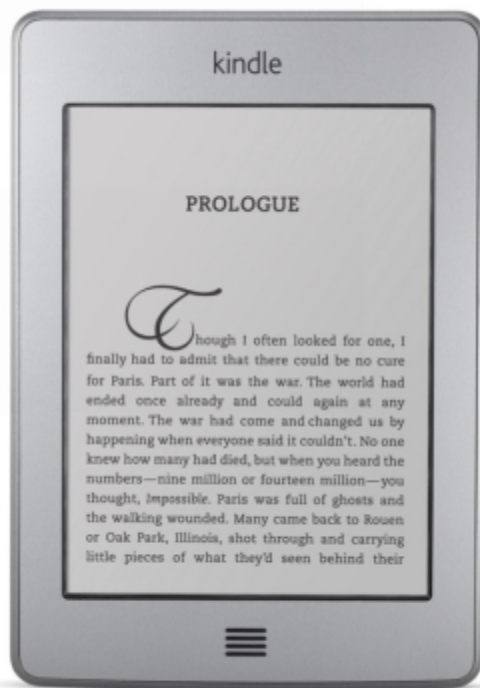
Capítulo 2: O que é o Kindle?

Antes de irmos mais longe, provavelmente é uma boa idéia dar uma olhada no que exatamente o Kindle é e tudo sobre ele.

Para esse fim, o Kindle começou a vida como um dispositivo de hardware da Amazon - embora tenha crescido além disso agora.

História do Kindle Hardware

O nome Kindle foi originalmente idealizado pelos consultores de branding Michael Cronan e Karin Hibma, enquanto o próprio dispositivo veio do Lab da Amazon 126. O primeiro dispositivo foi lançado em 2007 e parecia bastante diferente para os que nós conhecemos hoje.



No entanto, o Kindle original ainda define o tom para o que temos vindo a esperar a partir destes dispositivos.

A principal inovação com o Kindle é o 'display e-ink'. Isto significa que a tela realmente usa tinta real, que é a tela é organizado com pixels, da mesma forma que as telas regulares usam pixels feitos de luz.

Isto dá ao dispositivo um número de vantagens exclusivas sobre os leitores mais tradicionais. Para começar, os monitores 'e-ink'

são foscos e não-reflexivos. Isso significa que eles podem ser lidos à luz solar direta, sem qualquer brilho ou fadiga ocular. Em termos da forma de

ler um Kindle, é realmente muito semelhante à leitura de um livro de papel real.

Outra grande vantagem da tela 'e-ink' é que não necessita de qualquer energia para mantê-lo ligado. Uma vez que a página foi carregada, a tinta permanece no local sem mais problemas de energia. Isto significa que os Kindles podem durar semanas entre a mesma carga e que uma imagem pode até ser exibida quando a tela é 'desligada'.

Isso fez com que o Kindle tivesse um enorme sucesso sobre outros leitores de ebooks no momento que eram desconfortáveis para ler e que regularmente precisavam carregar.

No lado negativo, o display 'e-ink' tem algumas limitações. Uma delas é que ele só está disponível em preto e branco (por enquanto), que limita a diversão de, digamos, ler quadrinhos. Outra limitação é que as exibições do 'e-ink' são lentas para atualizar, o que significa que não pode ser usado para assistir a vídeos ou jogar jogos. Em alguns aspectos, embora isso pode ser visto como uma coisa boa - isso significa que os dispositivos sejam utilizadas exclusivamente para fins específicos. Esta funcionalidade orientada garante que as pessoas que têm Kindles irão usá-los para a leitura.

Os dispositivos Kindle variam em termos de botões do hardware, mas a maioria usa dois botões em ambos os lados para facilitar a virar a página para a frente e para trás. Ambos os lados têm dois botões para permitir a leitura com uma mão só. A 'd-pad' tem um botão de seleção no centro que é usado para selecionar itens do menu e navegar na loja, enquanto os modelos posteriores dispõem de uma tela sensível ao toque para a entrada de teclado e navegação.

Alguns Kindles agora apresentam iluminação traseira para permitir a leitura no escuro. Todos eles são projetados para ser incrivelmente leve e fácil de transportar.

Interações e Modelos

Originalmente, o Kindle era de cor branca com um display de 6 polegadas e 250 MB de armazenamento interno. Este modelo original também tinha um armazenamento expansível através de um slot para cartão SD e foi co-projetado com a Qualcomm para se conectar à web via 3G em qualquer lugar do mundo. Esta primeira geração vendida apenas nos EUA mais tarde foi atualizado com uma versão 'XL' que aumentou o tamanho da tela.

Kindle 2 chegou às lojas um pouco mais tarde e ainda era de cor branca, agora com 1,4 GB de memória interna e uma opção de 'texto para voz' para leitura de música em voz alta. Era menor e foi para os mercados internacionais.

A terceira geração do Kindle fez o dispositivo de um cinza preto/carvão fosco que permaneceria a cor escolhida. Esta edição veio com um teclado e foi apelidado de "Teclado Kindle". Ele também tinha um "modo de navegação" experimental que permitia a navegação na web até 50 MB por mês em qualquer lugar do mundo.

Kindle 4 acabou com o teclado em 2011, enquanto Kindle Touch também lançou com uma tela sensível ao toque. A quinta geração lançada em 2012 com a página carrega 15% mais rápida. O Kindle Paperwhite Boated entretanto tinha uma resolução mais alta (perto de XGA ao 758x1024) e um built-in LED para leitura noturna. O Paperwhite é atualmente o modelo dominante atualmente em sua terceira geração. O 'Paperwhite 2015" foi lançado em 2015 (engraçado isso) e tem melhorado a capacidade de exibir arquivos PDF, permitindo aos usuários fazer coisas como selecionar o texto. Ele também tem capacidades de tradução, a vida útil da bateria dura até seis semanas (quando usado por cerca de 30 minutos a cada dia, em média) e melhores capacidades de formatação (incluindo uma nova fonte chamada 'Bookerly').

Há também uma atualização moderna à tradicional do Kindle, o Kindle 7, que foi lançado em 2014. Este modelo é um Kindle básico com um ecrã tátil e tem uma CPU de 1 GHz. Outro modelo moderno é o "Kindle Voyage", que saiu em 2014 com um display 300ppi e-ink de 6 polegadas e um LED adaptativo que responde à iluminação no ambiente.

Kindle Fire

O Kindle Fire é um tablet Android mais tradicional, que leva o nome Kindle. Este é um dispositivo que parece e se sente muito parecido com o dispositivo Nexus típico e que tem acesso à loja Amazon App. Isso significa que ele pode ser usado não só para ler sua seleção de livros Kindle, mas também para lidar com uma série de outras atividades, mesmo que isso signifique jogar Angry Birds ou assistir ao YouTube.

Embora os três tablets Kindle Fire são dispositivos Android, eles têm um "formato" secundário fornecida pela Amazon chamada 'Fire OS', que faz com que pareçam e se comportem de forma diferente.

Ao contrário de outros Kindles, não há nenhuma opção 3G para Kindle Fire e a tela é uma tela de tablet regular que pode produzir uma boa quantidade de brilho.

A Loja Kindle

Talvez o aspecto mais importante do Kindle é a loja Kindle. A loja Kindle é basicamente uma plataforma de mercado e distribuição que permite aos usuários navegar e comprar ebooks. Isto funciona como uma loja de aplicativos, ou como a loja regular Amazon, em que os usuários procuram por títulos usando a caixa de busca habitual e, em seguida, basta clicar para comprar. Uma vez que eles fazem isso, o livro irá então fazer o download para o seu dispositivo e eles podem começar a lê-lo a partir de sua "biblioteca" pessoal.

A loja Kindle é realmente maior do que pensamos. Por exemplo, os usuários também podem baixar aplicativos Kindle, a fim de acessar seus livros Kindle em seus smartphones. Com o aplicativo Kindle para Android e iOS, o usuário pode navegar pela biblioteca e ler a sua seleção de livros. Ao mesmo tempo, eles também podem procurar a loja para comprar novos livros. Livros sobre dispositivos Kindle e o aplicativo será automaticamente sincronizado de modo que você pode parar de ler em seu Kindle, em seguida, pegar a partir de onde você parou no seu celular quando você está entediado em uma fila no banco. Isso é importante para nós, editores, pois significa que o nosso público é realmente muito maior do que apenas o número de pessoas que possuem Kindles.

Da mesma forma, também é possível comprar livros do Kindle através da Amazon.com. Desta forma, os usuários optam por comprar a versão física ou digital do livro, quando eles estão procurando através da loja. Posteriormente, o arquivo será baixado para o Kindle ou eles vão ser entregues como uma cópia impressa.

Os livros vendidos na loja Kindle estão disponíveis em formato ePub. Este formato permite a determinados recursos adicionais, como menus interativos que ajuda a manter os seus livros protegidos.

Como na Amazon e a maioria das lojas de aplicativos, é possível para os usuários, deixar comentários sobre os livros que podem encorajar ou

desencorajar outros usuários a fazer uma compra. Que bem como fatores como vendas e palavras-chave, se combinam para influenciar a ordem de classificação dos livros para diferentes cadeias de pesquisa. Isso é algo que nós estaremos abordando com muito mais detalhes mais adiante neste livro.

A loja Kindle lançou recentemente uma série de iniciativas. Que incluem um serviço de assinatura chamado "Kindle Unlimited" e um sistema de locação que permite que os usuários "emprestem" livros. Vamos ver o quanto elas significam e se você deve optar ou não mais tarde.

Para nós, o maior apelo da loja Kindle é que é uma plataforma de distribuição de 'ready-made'. Se você pode obter um livro a ser destaque nesta plataforma, então você pode garantir que vai ser visto diariamente por centenas ou milhares de pessoas. As pessoas podem então encomendar os livros sem que você tenha que levantar um dedo e eles vão estar comprando com um clique, sem você ter que ganhar sua confiança primeiro ou gerir a sua transação.

Desta forma, uma plataforma de distribuição torna-se uma "rota para o mercado" e torna todo o processo de venda consideravelmente mais fácil. Agora você não precisa se preocupar em alcançar seus compradores, ganhando sua confiança ou qualquer uma dessas outras coisas. É como comprar um produto na prateleira de uma loja enorme e é uma das vantagens gigantescas de ser um editor do Kindle.

Quem lê os livros do Kindle?

Agora você sabe o básico do ecossistema Kindle, você deve começar a ter uma boa ideia de como o seu livro será encontrado, lido e apreciado por outros usuários.

O que você também precisa pensar sobre, porém, é quem estará lendo seus livros e quando. O que é que faz com que o Kindle seja tão popular? Compreender isto pode ajudá-lo a compreender melhor o seu público e, assim, fazer mais vendas.

Claro que existem inúmeros tipos de pessoas que usam o Kindle e este é um dos seus principais apelos - o Kindle é um pedaço do usuário particularmente amigável da tecnologia. Amazon é como um nome familiar que é algo que todos podem confiar. Isto é importante porque uma grande quantidade de usuários da web mais velha muitas vezes se preocupa com a segurança quando fazem compras on-line e isso pode impedir vendas. Ao mesmo tempo, o Kindle se sente muito mais como um livro de segurar e usar e tem uma interface muito simples e direta. Como tal, ele é apreciado por pessoas que não podem normalmente usar tablets - um grupo demográfico muito mais amplo do que a maioria dos comerciantes digitais são usados para venda. Isto por sua vez significa que você pode pensar um pouco mais em termos do seu nicho. Não basta ir para os mesmos tópicos que você está acostumado a cobrir online - pensar sobre as coisas que mães ou leitores idosos podem desfrutar.

O principal apelo do Kindle é que ele pode ser facilmente levado para qualquer lugar e pode conter muitos livros ao mesmo tempo. Esta é a solução perfeita se você estiver saindo de férias, por exemplo, e você quer ler um monte de livros sem adicionar muito peso para a sua bagagem. E porque Kindles oferecem 3G em qualquer lugar do mundo (dependendo do modelo), você pode até comprar e baixar novos livros para ler enquanto você está lá fora.

Os turistas e viajantes, em seguida, são dois dos maiores grupos de ler no Kindle e muitas pessoas vão desligar seus dispositivos principalmente quando vão de férias. Pense nisso ao escolher que tipo de livros escrever - se é algo que as pessoas normalmente desfrutam em um feriado (como um guia de viagens), então você pode estar sendo um vencedor!

Da mesma forma, um monte de passageiros vão ler Kindles como uma forma de entreter-se no trem/metrô/ônibus. Isto novamente abre outro público maior para seus livros: o profissional. Pense sobre os tipos de coisas que os trabalhadores da cidade podem gostar de ler e os tipos de coisas que eles estão indo especificamente para estar no clima para ler no caminho para o trabalho.

Capítulo 3: Escolhendo o seu nicho

Isto leva-nos para a primeira grande questão que você precisa perguntar ao criar o seu livro Kindle: qual nicho que você está indo tentar competir?

Esta é realmente uma das decisões mais importantes que você vai fazer em todo o processo, uma vez que irá determinar a audiência para a sua aplicação, as opções de marketing disponíveis para você, a quantidade de competição e muito mais. Se você não escolher o seu nicho com cuidado, então você vai acabar fazendo muito mais trabalho para si mesmo quando se tratar de promoção e na pior das hipóteses, você pode até mesmo limitar o tamanho do seu público potencial, de tal forma que é meio difícil de fazer muito dinheiro.

Vamos dar uma olhada em como você pode garantir que você tenha um pouco de desse direito...

Por que você não pode escolher qualquer nicho

Se você tem aspirações para ser a próxima JK Rowling, então você pode estar tentado fazer do seu livro, um livro de ficção. Isto, naturalmente, depende de você, mas você deve saber que indo nessa direção, você acabou de tornar a sua vida **bem mais difícil**.

Você pode comercializar o seu livro e vamos ver como isso funciona mais tarde. Mas, enquanto isso, se o seu objetivo principal é **fazer dinheiro**, então você deve querer que ele seja possível para as pessoas encontrarem o seu livro sem ter ouvido falar dele antes.

Se o seu livro é sobre jardinagem, então você pode chamá-lo de “Jardinagem No Inverno”. Há agora uma chance muito pequena de que alguém procurar essa frase exata - nem mesmo sabendo que seu livro existe - **e encontrar o seu título para download!**

Mas, por outro lado, se seu livro é sobre bruxos e chama-se “A Majestosa Jornada do Sr. DarkShadow”... então as pessoas não são susceptíveis de procurar esse título, a menos que aconteça de elas saberem sobre o seu livro e leram muitos comentários bons. Existem maneiras que você pode contornar isso, mas não vai ser tão fácil de ser descoberto.

Então, fazer seu livro algo que irá obter procura é uma boa idéia. E, ao mesmo tempo, se você pode se propor a resolver um problema muito específico, então isso é algo que realmente vai ajudá-lo a se introduzir no mercado e vender seu livro.

É por isso que livros de não-ficção tendem a vender muito bem e especialmente aqueles que resolvem um problema simples que um tipo específico de pessoa está procurando. Pense sobre o problema que você está indo resolver e pense sobre a frase que seu livro automaticamente vai se intitular. Será que as pessoas buscam o título do seu livro? Será que elas vão procurar frases relacionadas?

Mas agora você tem outra pergunta: você quer apontar para um grande público ou um menor? Você quer criar um livro que vai ser um "peixe pequeno num grande lago" ou você quer ir onde haverá muito menos concorrência?

Um caso em questão: você pode criar um livro sobre esportes ou você pode criar um livro sobre “Como jogar Tênis”.

Um livro de esportes vai ter uma audiência potencial enorme e, em teoria, isso significa que você pode vender a um número muito maior de pessoas e fazer muito mais lucro. Mas, por outro lado, o livro de esportes também terá o desafio de que necessita se destacar em um mercado muito lotado. Em outras palavras: vão ser centenas de outros ebooks competindo com você para ir até o topo e as suas chances de se destacar será, portanto, muito pequena. As coisas pioram quando se considera que alguns desses editores são grandes corporações com milhões de dólares para gastar em marketing. Você estará competindo com autores de best-sellers no nicho como Tim Ferriss e Arnold Schwarzenegger e Pavel Tatsouline. Nomeie o seu livro "Esportes 101" e você está se preparando para o fracasso.

Por outro lado, quando você cria um livro sobre Como Jogar Tênis, por exemplo, você vai ver que é muito mais fácil de se destacar. Poste em um Grupo de Nicho que você acabou de lançar um novo livro sobre seu tema favorito e isso provavelmente será o suficiente para levá-lo a um número de downloads bem rápido. As pessoas vão se animar pois não há conteúdo em seu assunto favorito, porque é raro ter algo sobre tal assunto. Além do mais, você tem lugares bons para promover a si mesmo: fóruns de tênis e tenistas, grupos de Jogadores no facebook e páginas Reddit, por exemplo. Há menos conteúdo aqui, então sua postagem obterá visualizações. Você provavelmente pode obter cobertura em revistas até porque o nicho é muito menor e há menos notícias para relatar. Experimente obter uma cobertura da saúde dos homens, todavia, e você vai estar competindo com milhares e milhares de outros e-books.

Você pode pagar para o AdWords do Google no nicho de ondulação e obter cliques por um preço relativamente baixo (porque o custo por clique é calculado utilizando um processo de licitação) e mesmo se você não fizer absolutamente nenhum marketing e sem otimização, seu livro estará automaticamente, provavelmente, nas primeiras páginas do Kindle Store quando alguém procurar. Por quê? Porque há apenas algumas obras sobre o seu conteúdo!

Mas isso não quer dizer que o tênis é o nicho perfeito. Deste público pequeno de pessoas interessadas em tênis, você só vai conseguir convencer uma pequena porcentagem que eles devem ler o seu livro. Como resultado, uma vez que você saturar o mercado, você pode muito bem acabar com mais ninguém para vender.

Outro problema com o nicho do tênis é que você não vai mudar a vida de ninguém. Você pode estar se perguntando por que isso importa, mas pense nisso desta maneira ...

A razão na qual a maioria dos comerciantes da Internet escolhem nichos como "fazer dinheiro online", fitness e namoro, é porque esses nichos muito genuinamente poderiam mudar a vida de alguém. Estar em melhor forma e se sentindo mais confiante, como resultado, ter menos gordura corporal,

tendo mais sucesso com o sexo oposto e ganhando mais dinheiro - estas são todas as coisas que são altamente motivadoras. Estes são os objetivos universais que quase todos nós podemos, pelo menos, apreciar. E isso faz o seu livro muito mais fácil de vender.

Melhor ainda, se o seu livro prometer fazer algum dinheiro, então, em teoria, essa despesa deve ser um investimento. Dessa forma, as pessoas de boa vontade gastam seu dinheiro, porque eles vão ser mais propensos a pensar que vão tomá-lo de volta. Isto por sua vez significa que eles não vêem um lado negativo de gastar o dinheiro em seu livro!

Escolha o tênis e você não terá este tipo de "poder de mudança de vida", a menos que seu livro passe a ser destinado a pessoas que planejam fazer desta a sua carreira. Enquanto as pessoas ainda podem ser felizes em pagar R\$ 9,00 para um livro sobre tênis como uma fantasia, você não será capaz de cobrar o máximo que pode assim como um livro que os oferece torná-los ricos e atraentes, ou que eles precisem para avançar a sua carreira e realizar seus sonhos.

Como escolher o nicho perfeito

A chave, então, é tentar escolher um nicho que vá oferecer todos os benefícios de uma grande categoria, sem ser tão incrivelmente difícil de se destacar e ganhar força. Uma maneira que você pode pensar sobre isso é ser 'grande, mas não muito grande'.

Um exemplo perfeito disso é escolher uma indústria ou uma carreira, e, idealmente, você quer algo que você sabe pouco sobre.

Um exemplo perfeito disso vem de alguém que eu conhecia que escreveu um livro sobre "iluminação de palco". iluminação de palco é um nicho que 99,99% da população teria absolutamente nenhum interesse em. No entanto, que os restantes 01% das pessoas que realmente se beneficiaram muito com algum tipo de livro que os ajudou a continuar a sua carreira. Aquele cara conseguiu obter seu livro mencionado em uma revista da indústria e em alguns sites e rapidamente tornou-se o livro "número um" nessa categoria. O resultado? Ele estava fazendo centenas de dólares por

mês. No topo do seu salário comum ele estava fazendo uma soma muito agradável de dinheiro!

Da mesma forma, você pode trabalhar em uma carreira diferente que você já sabe um pouco sobre. Ou talvez você pode usar suas habilidades de marketing na internet e aprimora-los em uma carreira específica ou assunto. Por exemplo, sobre o ensino de um consultor, como configurar seu próprio site e promovê-lo on-line? Ou como sobre fazer exatamente a mesma coisa para treinadores pessoais(coaches)? Para as pessoas que querem vender jóias caseiras no Mercado Livre? Para pessoas que querem uma carreira na fotografia?

Obviamente, você deve pesquisar o nicho que você pretende entrar também. Não mergulhar de cabeça em assumir que não haverá muito a concorrência, pois isso pode ser um grande erro. Em vez disso, certifique-se de realmente fazer algumas pesquisas e descobrir com certeza se existem ou não muitos outros livros lá. Da mesma forma, faça alguma pesquisa quanto às outras rotas para o mercado que você pode usar para promover o seu e-book.

Mais dicas para encontrar o seu nicho

Outra dica é pensar sobre os contatos e oportunidades que você já tem disponível para você. Quase todos nós conhecemos pessoas em algum tipo de posição importante e quase todos nós já temos alguns contatos úteis ou experiência.

Em outras palavras, se acontecer de você ter sido um operador número um de uma grande empresa - que aliás lhe dá um monte de razões para escrever um livro sobre a negociação. Não só você vai ter muita informação útil para trazer para o assunto (escrever o que você sabe que é uma boa idéia), mas você também vai ter contatos dentro de sua organização anterior, com revistas relevantes da indústria, etc., que você pode usar.

Da mesma forma, se acontecer de você ser o melhor amigo de um Jardineiro, então isso é uma boa razão para considerar fazer um livro sobre Jardinagem.

Outra opção é se aproximar de um grande nicho, mas para encontrar o seu próprio "canto" desse nicho e sua própria maneira de torná-lo seu próprio (trabalhar com sub-nichos).

Um grande exemplo disso seria o de escrever um livro sobre 'alongamento'. Este é um tema "fitness" em termos gerais, mas também é um tema que é muito mais específico do que isso. Se alguém quiser melhorar a sua flexibilidade, então você pode achar uma chance melhor de ser notado.

Ou que tal uma sub-categoria de fitness? Por exemplo "METCON" (condição metabólica), HIIT (treinamento intervalado de alta intensidade), a dieta paleo (embora há muito sobre este tema) ou "Calistenia" (a forma combinada de musculação e poder de elevação). Você também pode olhar para um aparelho de treinamento particular para as pessoas comprarem novas máquinas para usar em casa. Esta é uma opção particularmente boa e você também pode escrever "guias" para outros produtos.

Por exemplo, que tal um guia para usar facas de cozinha (em vez de um livro genérico sobre culinária). Dessa forma, você poderia até mesmo falar com vendedores de produtos de faca populares e ver se eles podem recomendar o seu livro para seus compradores se você fizer o mesmo. Na verdade, você poderia até mesmo recomendá-lo sozinho em uma revisão de seu produto...

Em vez de escrever sobre artes marciais em geral, que tal escrever sobre uma arte marcial específica? Melhor ainda é se você puder falar sobre algo que está na moda. Encontrar um movimento que está emergindo on-line e ser o primeiro a escrever sobre ele e seu livro estará pronto para quando as pessoas ficarem realmente interessadas nesse assunto.

Isso mais uma vez anda de mãos dadas com produtos. Por exemplo, que tal escrever um guia para usar o mais recente modelo do iPhone? Você pode ser o primeiro no que é provável que seja um grande nicho!

Ou escolher um público específico dentro de um nicho muito maior. Então, ao invés de escrever um livro de emagrecimento destinado a todos aqueles que desejam ficar em forma (ou seja, todos), você poderia escrever um livro

de fitness que visa os idosos, pessoas diabéticas ou mesmo aquelas que viajam muito. Em todas estas formas, você está encontrando nichos exclusivos que têm um apelo mais amplo, universal, mas também pode ser mais fácil para a classificação nos resultados da pesquisa.

Mas... eu quero escrever uma ficção!

Tudo isso não quer dizer que você não possa escrever um livro de ficção e ser bem sucedido. Na verdade, existem várias maneiras de você poder ter um hit em suas mãos se você escrever ficção - você só precisa pensar cuidadosamente sobre como levá-lo adiante.

Uma dica para esse fim é pensar cuidadosamente no gênero. A este respeito, o gênero vai funcionar muito como escolher um nicho. Aqui, você quer escolher um assunto que lhe dará muitas opções de marketing e que terá muitos fãs prontos para ficar animados sobre isso e para ajudar a promovê-lo.

Por exemplo, se você escrever um livro sobre cyber punks, você vai descobrir que existem fóruns inteiros onde as pessoas discutem o assunto e provavelmente estariam interessados em ler o que você escreveu. Da mesma forma, você pode encontrar pessoas que são grandes fãs de horror gótico, ou de romances. Se seu livro é realmente bom, em seguida, uma divulgação pode ser o suficiente para ajudá-lo a se espalhar. Você também pode usar estas frases e palavras em sua descrição e em outros lugares na sua lista, a fim de fazer seu livro mais fácil de ser encontrado.

Da mesma forma que pode ajudá-lo a ver quais livros são semelhantes ao seu. Eu não estou dizendo para você copiar ou escrever livros de histórias que não irão excitá-lo. Estou apenas dizendo que se o seu livro acontecer de ter uma semelhança com O Código Da Vinci, então ele não vai doer para você enfatizar a conexão e de mencioná-lo. Desta forma, as pessoas serão capazes de entender mais rapidamente sobre o que seu livro é e se eles podem gostar dele e, novamente, pode ser mais propenso a subir nas pesquisas ou um livro sugerido como 'semelhante'.

Capítulo 4: Criando Livros impressionantes que irão vender

Agora você tem o nicho, o próximo passo é começar a criar o seu livro. Aqui é onde um monte de gente vai desanimar, mas mesmo se o seu Inglês é terrível, eu imploro que você continue lendo, porque há maneiras de contornar isso.

Aqui estão algumas más notícias se o seu plano era inundar a loja Kindle com livros de baixa qualidade: livros Kindle precisam ser bons se eles vão fazer bem. Isto se deve ao fato de que você quer tentar obter tantos comentários positivos quanto possível e tão poucos os negativos. Da mesma forma, também é ruim o fato de que os leitores podem muitas vezes optar por ler uma "amostra grátis" de um livro, a fim de obter um gosto por ela. Isso significa que eles vão começar a ver o que a qualidade da escrita é como, se o assunto é qualquer interesse para eles e se você parece saber o que você está falando.

E se o seu livro for de baixa qualidade? Logo então, eles não serão muito propensos a condenar a coisa completa. Da mesma forma, alguns livros os clientes podem alugar por um tempo em um 'teste gratuito de 7 Dias'. Se você tiver criado um eTextbook para estudantes (uma alternativa interessante para a opção de carreira), novamente você precisa garantir que é bom, você tem que prender a atenção por tempo suficiente.

O que faz um livro ser bom no Kindle?

Então, com isso em mente, o que faz um livro ser bom no Kindle? E o que faz um livro ser bom em geral?

Um bom lugar para começar é com o tom e o estilo de sua escrita. Isso precisa ser apropriado para o tom do nicho que você está escrevendo para. Portanto, se seu livro é sobre modelagem financeira, então é provável que

seja um estilo mais formal da escrita do que se seu livro for sobre desenhar caricaturas por exemplo.

Mas em qualquer caso, você precisa garantir que o seu conteúdo é envolvente, que é divertido de ler e que as pessoas querem manter a leitura através dele. Uma boa maneira de conseguir isso é usando uma estrutura narrativa - ou seja, fazer do seu livro uma história. Mesmo que seja um tópico não-fictício, isso não significa que você não possa ser aberto e falar sobre suas experiências e conduzir o leitor suavemente para o assunto.

Você precisa ter certeza de que o seu conteúdo é bem escrito e que ele vai soar profissional. Isso faz com que seja uma boa ideia ler o livro e para recomendar aos amigos a ler também, se possível. Você quer se livrar de tantos erros de digitação ou erros gramaticais quanto possível. Alguns são absolutamente obrigados a cair através da rede, mas você precisa mantê-los a um mínimo absoluto, a fim de manter essa impressão profissional e confiável. Se seu livro é mal escrito ou tem muitos erros, então os leitores vão se sentir enganados - e é improvável que comprem o livro completo.

Observe que o Word vem com um corretor ortográfico e gramatical embutido. Faça pleno uso dele! Mas tenha em mente que ele não pode substituir os olhos humanos que estarão lendo o seu conteúdo. Outra dica é tentar ler em voz alta, o que irá ajudá-lo a melhorar o fluxo de seu livro também.

Ambos estes dois últimos pontos são particularmente importantes para que o inicial de 10% do seu livro - a amostra grátis e um pouco mais além. Isto é como você realmente vai envolver o seu leitor e como você vai levá-lo a desejar ler mais.

Outra dica aqui é para gastar um pouco do tempo falando sobre o que estará no livro e definindo a cena. Isso é importante porque vai deixar os seus leitores animados sobre o que eles podem aprender e o que eles podem esperar se eles comprarem o livro completo. Ter um "o que você vai aprender" no início do livro é sempre uma boa ideia, já que estará provocando algumas das mais valiosas dicas e insights que você estará compartilhando mais tarde.

Ao mesmo tempo? Certifique-se de apontar apenas como seu livro vai ser diferente de todos os outros no mercado. Especialmente se você estiver indo para um grande nicho - você precisa trazer algo único e novo para o tópico que as pessoas não leram antes. Se é um livro contendo exercícios, então você precisa discutir os métodos de treinamento incomum conhecido e pouco encontrado nesse livro que ninguém está ciente.

Dito isto, porém, você não quer iludir com tanta promessa pois parece que você está apenas acolchoando o livro. Destine-se a compartilhar pelo menos uma ponta acionável em sua introdução que vai impressionar os seus leitores para que eles acreditem que podem obter mais lendo o seu texto completo.

Mais Características e Aspectos

Assegurando que seu livro é bem escrito e que você está fornecendo o valor real, você também pode melhorar o impacto que seu livro tem por pensar em alguns outros aspectos.

Uma coisa importante a se considerar, por exemplo, é o comprimento do seu livro. Claro, livros mais longos, pelo menos, parecem oferecer mais valor, então você precisa se certificar que seu livro é longo o suficiente para verem como valeu a pena o dinheiro que gastaram. Quanto maior o livro, maior será o preço que você poderá cobrar. É claro que não é tudo sobre o comprimento - existem muitos outros fatores que são igualmente importantes, tais como o valor do que você está compartilhando. Tente garantir que você está passando as duas coisas - têm um longo livro que é, no entanto, densamente embalado com informações úteis e acionáveis.

Um bom tamanho é de 10.000 palavras. Que é longo o suficiente para que o leitor se sinta satisfeito e não dará queixas. Ao mesmo tempo, porém, você provavelmente pode usar 5.000 palavras e não haverá limite superior, em termos de quão longo você quer fazer o livro. Se você tem disposição, você pode fazer o seu livro de 50.000 palavras! Certifique-se de que de forma proeminente na descrição você ressalte isso, de um jeito que as pessoas

reconheçam que elas estão recebendo um valor extra. O comprimento é um ponto de venda!

Outra consideração é a aparência. Lembre-se que discutimos anteriormente que a tela e-ink é preto e branco, o que significa que as imagens coloridas podem não vão ter o mesmo impacto que poderiam ter em outra plataforma/em outro formato. No entanto, a escolha de ter algumas imagens vão ajudar á dar ao seu livro um olhar mais profissional e também irá torná-lo mais atraente.

Você também precisa pensar sobre o tipo de letra, o layout e vários outros aspectos do seu livro - embora nós estaremos falando mais sobre a formatação e outras coisas mais tarde. Só basta ser dito que uma grande parede de texto pequena não é uma coisa atraente á se deparar quando você começa á ler um livro novo. Por outro lado, se o seu livro é muito bem espaçado com grandes fontes nítidas e lotes de imagens e uma estrutura narrativa acolhedora que promete muito valor interessante no interior... então isso torna uma questão diferente!

A terceirização da criação do seu livro

Agora, algumas pessoas devem estar lendo isso e se perguntando como na terra podem possivelmente escrever um livro que seja de 5-15.000 palavras longas e formatar tudo lindamente. Dizem que "todo mundo tem um livro em si", mas isso não é necessariamente dizer que todos tem a capacidade de escrever um livro e torná-lo divertido e envolvente. Portanto, a questão torna-se então como você está escrevendo tanto conteúdo sem absolutamente matá-lo.

Nesse caso, você precisa pensar sobre a terceirização da criação de seu conteúdo. Você pode encontrar escritores em sites freelancers como o "**Workana**" ou "**99Freelas**" e você também pode encontrá-los em "fóruns de marketing", ou buscando no Google.

Você irá pagar entre R\$ 5,00 a R\$ 10,00 por cada 100 palavras, mas tenha em mente que você vai conseguir o que você paga: vale a pena pagar um pouco á mais para um escritor que vai fazer uma investigação e fazer o seu

livro soar profissional. Se você gosta, então não há nada que impeça você de criar um conjunto detalhado de diretrizes a serem seguidas e ajudando-os a ver o que o layout do seu livro deve ser e quais os pontos-chave que você deseja incluir. Dessa forma, eles escrevem o livro, mas você pode continuar sendo o 'diretor'.

A estes tipos de preços, você pode criar um livro por R\$ 300,00 a R\$ 800,00, o que, em teoria, você deve ser capaz de fazer. É claro que é melhor começar com algo que você mesmo criou, mas se esta é sua única opção, então ela ainda é um modelo viável. Você verá que é mais fácil e seu livro pode ficar pronto em pouco tempo.

Como obter conteúdo para o seu livro

E se você não quer escrever um conteúdo próprio, mas você não quer pagar alguém para fazê-lo também?

Acontece que, ainda há opções abertas para você! Uma das opções é criar algo usando o conteúdo que você já possui. Esta é uma opção particularmente viável se você é um blogueiro, por exemplo. Neste caso, tudo que você tem a fazer é selecionar vários posts já escritos e, em seguida, escreva e compile-os em um livro. Adicione um par de 'posts' exclusivos para o livro e isso será algo que você pode até mesmo comercializar em seu site.

Na web, é muito importante que todo o conteúdo seja "único", caso contrário, o Google não vai mostrá-lo. Mas, no caso de um ebook no Kindle, não há nenhuma maneira de o Google ver o conteúdo e você não precisa classificar no Google. Enquanto o conteúdo é seu e você ganhou o direito de autor, não há absolutamente nada que impeça você de publicá-lo em seu blog e vendê-lo em um livro que você criou!

Outra opção é tentar obter outras pessoas para escrever o seu conteúdo gratuitamente. Isto pode soar como se não desse para acontecer, mas dá para fazer se você encontrar o público certo e se estiverem animados com a perspectiva de estar em um livro. Por exemplo, você poderia criar uma antologia poética e executar uma competição para as pessoas que querem tentar obter-se na antologia. Em seguida, basta publicar esses poemas e cobrar uma pequena taxa para as pessoas a lê-los. O mesmo vale para contos.

Há mais opções também. Dependendo do seu talento de codificação por exemplo, você pode ser capaz de escrever um algoritmo que gera determinados tipos de conteúdo para você. Isso pode significar escrever um programa que gera exercícios de peso corporal por exemplo, ou escrevendo um programa que vem com uma poesia (agora há um projeto interessante!).

Você pode até mesmo reempacotar e vender conteúdo que está no domínio público. Livros que não têm direitos de autor mas são de jogo justo e se você pode encontrar algo que é velho, mas ainda relevante, esta é uma opção viável.

Enquanto todas estas opções são rotas legítimas para levá-lo além, você vai sempre ter muito mais sucesso se você escrever seu próprio conteúdo especificamente na finalidade de vender um livro. Lembre-se, as pessoas vão estar lendo isso e você precisa impressioná-los com a escrita de alta qualidade e informações úteis!

Outras Plataformas

Observe bem que isso também funciona ao contrário. Isso quer dizer, não há lhe impedindo de publicar o livro que você criou para Amazon em outros lugares e fazer ainda mais dinheiro com isso. Você pode publicar no Barnes & Noble, loja Nook e-book da Sony, iTunes, o Google Play e muito mais - e todos estes irão ajudá-lo a obter mais exposição (isto não é uma opção se você quiser se inscrever no **Kindle Select**, infelizmente).

Melhor ainda, por que não publicar fisicamente o seu livro? A publicação no modo POD "Printing On Demand" basicamente, significa que você pode publicar um livro em formato físico e só pagar cada vez que o livro é comprado. Em outras palavras, você não precisa encomendar 1.000 cópias e, em seguida, tentar vendê-los. Amazon tem o sua próprio serviço de impressão On Demand mesmo ([Http://www.amazon.co.uk/b?node=4780051031](http://www.amazon.co.uk/b?node=4780051031)) que você pode processar e ao mesmo tempo vender através do Kindle Select. Você pode então promover este a partir do seu site e em vídeos e isso dará um olhar muito profissional, já que você vai ter um item físico á disposição! Outra opção é usar o Clube dos Autores (www.clubedeautores.com.br) ou em sites como o Autografia (www.autografia.com.br) para publicar os seus livros. Existem outros sites de publicação mas nenhum se compara ao poder de venda da Amazon.

Distribuição horizontal

Dito isto, se você está procurando uma maneira de aumentar o volume de conteúdo que você quer criar, ou você está procurando uma maneira de maximizar o seu rendimento potencial, então outra opção é tomar a abordagem de distribuição horizontal. Isso tem um perigo real de ser spam, por isso tenha cuidado aqui, mas vale a pena uma consideração.

Distribuição horizontal efetivamente significa que você está tendo uma ideia para um livro ou um serviço e, em seguida, você está no mercado para um grande público sob vários disfarces diferentes com ajustes suaves.

Por exemplo, se você tomou a sugestão anterior da criação de um livro que fornece SEO e marketing na internet aconselhando pessoas em carreiras específicas (como promover o seu negócio e aconselhamento on-line), então você pode remontar várias coisas com o mesmo conteúdo para diferentes empresas.

Basta escrever uma nota que seja específica para o nicho específico que você está procurando e, em seguida, escrever um livro genérico sobre como criar um site, a forma de comercializar-se com SEO e como configurar uma lista de formulário de marketing para pedidos on-line/e-mail, etc.

Agora, cada vez que você mencionar algo que se relacione especificamente ao determinado nicho que você está interessado, basta incluir uma pequena tag. E você pode procurar por essa tag e simplesmente alterar o texto relevante para se referir especificamente ao seu determinado nicho. 90% do seu livro pode usar o mesmo conteúdo, mas você pode vendê-lo como:

- **Marketing Online para conselheiros**
- **Marketing Online para Personal Trainers**
- **Como introduzir no mercado seu negócio (Negócios Online)**
- **Como introduzir no mercado sua jóia nos Negócios Online**

Ninguém vai tentar comprar mais do que apenas um desses livros já que as áreas de interesse são tão diversas - você não está enganando ninguém sobre uma compra de alta qualidade. Ao mesmo tempo, porém, você vai saber que é capaz de obter cliques de muitos nichos diferentes e, assim, melhorar a sua exposição de forma significativa. Isto é o que se entende por "**exposição horizontal**" porque você está espalhando seu produto para fora horizontalmente para muitas pessoas encontrarem.

Da mesma forma, você pode ser capaz de reciclar elementos específicos de livros específicos. Então se você tem um livro sobre treinos durante uma viagem e um livro sobre treinos para estudantes, você poderia, talvez, reciclar o capítulo que detalha exercícios de peso corporal específicos e dicas de dieta.

Cabe a você e se você quer ir por esse caminho ou não, mas apenas note que você pode criar muito mais produtos rapidamente desta forma. E se você tem 1.000 livros na loja, então não importa se você vender somente um de cada, cada semana ... que ainda vai proporcionar **milhares de dólares como lucro**.

Em última análise, se você pode aumentar o volume que você está colocando para venda, então você pode escalar o seu negócio infinitamente, o que resulta em uma forma próxima à prova de erros para ganhar dinheiro.

Onde Conseguir Livros para Traduzir ou com Direito de Revenda

Na internet tudo, TUDO é possível mesmo! Eu mesmo tenho mais de 100 livros publicados na Amazon e não escrevi NENHUM deles, e isso me gera uma renda passiva mensal de R\$ 1.000,00 a R\$ 2.000,00 sem fazer absolutamente NADA.

Eis aqui o meu Segredo e só ele vale 1000 vezes o valor que você pagou neste E-book

Acesse, cadastre-se e Aproveite!

www.plrassassin.com

São milhares de e-books com direito de Revenda! Isso mesmo, você usa sua criatividade para mudar os títulos e imagens e depois publica com seu nome, traduzindo para o mercado nacional ou vendendo em inglês mesmo para o mercado Internacional, o que é mais vantagem se você estiver ganhando em Dólares.

Aproveite esta dica de ouro e comece a publicar hoje mesmo seus livros na Kindle.

Mas não esqueça! Mude o Título, mude a Capa e se possível algumas áreas internas.

Capítulo 5: A formatação do seu livro

Ok, agora você tem o seu nicho, você escreveu seu livro e você sabe que público você visa. A próxima questão é como você vai transformá-lo em um livro para o Kindle. A boa notícia é que este processo é bastante simples - embora há algumas coisas que você precisa manter em mente. Você precisa se certificar que seu livro vai estar em conformidade com os padrões da indústria, que vai ter uma boa aparência no Kindle e que ele vai se comportar da maneira que o público espera.

Formato do Kindle 8

Especificamente, você deve apontar para o alvo, o “guia de formatação” da Amazon. Se você fizer isso, então o seu livro vai ser concebido de forma que a Amazon se refere como "Formato 8 do Kindle”.

Então a primeira coisa que você precisa fazer é pegar o seu conteúdo e, em seguida, despejá-lo em um documento do Word (idealmente, o seu conteúdo já estará no Microsoft Word). Há outras maneiras de fazer um livro Kindle, mas esta é de longe o mais simples e mais rápido. Se você ainda não tiver Word, então é de grande investimento, e é certo que valerá a pena. Inscreva-se no Office 365 e você também vai ter o Excel e todas as outras ferramentas que você associa com o Office. Além disso, você vai ser capaz de executar o software em smartphones, o que poderia vir a calhar se você gosta de escrever no ônibus.

Agora anote estes pontos á seguir, eles são cruciais:

Formato de arquivo

O formato de arquivo que você irá usar para criar o seu livro em é DOC ou DOCX. Como veremos mais tarde, a Amazon pode automaticamente converter isto para você.

No entanto, se você quiser adicionar páginas de guia e etc, então você deverá salvar o arquivo como "página da Web, filtrada" ou "página da Web". Isso deve criar um formato HTML e vai permitir o Kindle a compreender todos os diferentes elementos de referência e etc. Isto é fácil de fazer no Word - basta selecionar essa opção em vez de "DOC" quando "salvar como". Apenas certifique-se de que você está completamente satisfeito com o layout final do produto antes de ir em frente.

Fontes

O Word irá aplicar os parágrafos, recuos etc, como padrão, e você pode usá-los como quiser, juntamente com negrito etc. Tenha cuidado, porém: se você aplicar uma fonte especial, então ele não vai ser aceito pelo Kindle. Evite o download de arquivos exclusivos OTF - embora possa ser tentador!

Imagens

As imagens devem estar no formato JPEG e devem ser inseridas no centro da sua página. Você deve inseri-los, não copiá-los e colá-los de outra fonte. Então isso significa que você deve selecionar Inserir>Imagem.

Páginas

Para iniciar uma nova página, você pode usar uma quebra de página. Isto irá normalmente ir no final de cada capítulo, por exemplo. Nota-se que os diferentes tamanhos da tela fazem coisas com as imagens um pouco imprevisíveis, por isso não fique muito apegado a um layout específico!

Adicionando um Índice

Um recurso muito útil para adicionar ao seu livro é uma tabela ativa do conteúdo. Isso permitirá que seus leitores vejam tudo o que está no livro, mas também para poder saltar para a página relevante simplesmente clicando no item no menu.

E a melhor coisa é que o Word faz isso de um jeito incrivelmente fácil. Tudo que você precisa fazer é usar "Título 1" (encontrado na guia Home)

sempre que você escrever um título do capítulo use "Título 2" ou "Título 3" para seus subtítulos. No final, você pode, em seguida, clicar na guia "Referências" e escolher o estilo de menu que você gostar.

Isto irá agora não só gerar seus conteúdos, mas também estará ativo para que as pessoas possam saltar para qualquer lugar do seu livro. Certifique-se de atualizar a tabela de conteúdo cada vez que você atualizar o seu livro. Mesmo que você esteja apenas mudando o tamanho da fonte, você precisa ter certeza de manter a mesa à data

Favoritos

Vá para 'Inserir>Bookmark', para adicionar pontos de referência em seu livro. O Kindle vai aceitar marcadores chamados 'Start' e marcadores chamados 'TOC' e que vai permitir que seus leitores saltem para esse ponto para qualquer lugar do livro. Estes são conhecidos como páginas de guia.

Páginas extras

Há certas páginas adicionais que você pode escolher para adicionar ao seu livro e que são bastante comuns de encontrar em livros que você baixa da loja do Kindle.

Esses incluem:

- A página do título - Um título centrado com o seu sub-título e seu nome (ou o nome do autor se você não for o escritor)
- Uma página copyright - Inclui qualquer direito autoral ou avisos legais aqui. Note que se você foi o autor, automaticamente você é o dono de qualquer coisa que você mesmo criar. Se você está encomendando o trabalho, então você precisa garantir que ele indica especificamente que você possui os direitos autorais integral ao texto quando ele estiver concluído.
- Dedicção - Isso é com você, mas pode ser um bom toque que adiciona profissionalismo.

- Prefácio - Isso geralmente vai logo após sua dedicação.
- Prólogo - Uma pequena introdução que é normalmente inserida logo após o prefácio.
- Bibliografias
- Apêndices
- Notas
- Glossário

Páginas extras

Há certas páginas adicionais que você pode escolher para adicionar ao seu livro e que são bastante comuns encontrar em livros que você baixar da loja do Kindle.

Você também pode optar por incluir anúncios de outros livros seus nas últimas páginas. Esta é uma forma particularmente eficaz para ganhar mais vendas e permite o sucesso em uma área com sucesso em outras.

Uma ferramenta muito útil para criar os ebooks é o Kindle Previewer que você pode encontrar aqui (<http://www.amazon.com/gp/feature.html?docId=1000765261>). Este link irá permitir a instalação de uma ferramenta em seu PC ou Mac que permite visualizar como o seu livro irá aparecer e a função.

Capítulo 6: publicando seu livro

Agora você tem seu livro perfeitamente otimizado para o Kindle, o próximo passo é enviá-lo para o Kindle. Sim, essa é a parte que você está provavelmente esperando!

Para começar, você só precisa ir para o KDP.amazon.com (<http://kdp.amazon.com>). Isto representa o "Kindle Direct Publishing" e é onde você pode fazer o upload e gerenciar seus títulos diferentes.

Agora você só precisa se inscrever/logar. Você pode usar sua conta habitual Amazon para isso e a grande notícia é que é totalmente gratuito. A Amazon vai tomar uma comissão para as vendas de seu livro, mas não há nenhuma taxa para a criação, em primeiro lugar, o que é uma grande notícia, se você não tem uma tonelada de dinheiro para investir!

Em seguida, basta clicar em "**Criar Novo Título**"

A partir daqui, você, em seguida, digita seu título e outras informações, tais como:

- O nome do livro
- Legenda
- Título da série
- Número do volume
- Número da edição
- Idioma
- Autor

- Publicador
- Contribuintes
- ISBN (se você comprou um)
- Categorias
- Direitos de publicação (não verifique que seu livro é de domínio público ou você vai renunciar seus direitos de autor!)

Criar sua listagem e imagem da capa para o máximo de vendas

A maioria delas é auto-explicativa. Note, entretanto, que alguns destes elementos vão ter um grande impacto sobre quão facilmente detectável seu livro é.

A descrição, por exemplo, é particularmente importante para ajudar as pessoas a encontrar o seu livro e para maximizar suas vendas.

Assim como no SEO do seu Site ou de Vídeos para o Youtube, por exemplo, certifique-se de usar palavras-chave um par de vezes (muito sutilmente e somente se for naturalmente) e falar sobre o que faz do seu livro uma boa compra.

Lembre-se, nós discutimos anteriormente como mencionar títulos semelhantes não é uma coisa ruim. Da mesma forma, você vai lembrar que centrando-se sobre o "problema" que seu livro irá resolver, pode ajudar, assim como pode ser dito a proposição de valor - como seu livro vai tornar a vida de alguém melhor. Da mesma forma, você precisa escolher cuidadosamente a sua categoria. Você pode selecionar até 2 categorias de navegação, ou seja, o seu livro vai aparecer quando as pessoas procuram nessas áreas.

Há também algumas outras coisas para escolher - como uma faixa etária para a leitura - mas é opcional.

Agora passando para a próxima etapa, que é fazer o upload e visualizar o conteúdo do livro. Depois de ter dado uma olhada, se você está feliz com a maneira que está, você vai precisar apenas confirmar os seus direitos de conteúdo.

Este é também o ponto em que você estará adicionando a sua cobertura. Este é um dos fatores mais importantes quando se trata de obter downloads, que vai ser o que as pessoas olharam junto do título e descrição de sua decisão. Esta é também a forma como você vai se destacar quando as pessoas estiverem navegando através de diferentes opções.

Certifique-se de que seu livro tem um título que parece ser bom em preto e branco (pense alto contraste) e escolher algo que se comunica de imediato com os leitores do que seu livro é sobre. Ele precisa ter uma boa aparência na cor também, é claro - como as pessoas vão navegar em seus Kindle Fires e através de seus navegadores de PC.

Preço e Royalties

Finalmente, você precisa digitar o seu preço e seus royalties. Curiosamente, você pode optar por seleccionar 35% ou 70% para os royalties - embora a coisa a ter em mente é que você não pode escolher 70% de direitos autorais acima de um determinado preço.

Outra razão que você pode escolher a opção de 35% é que a quantidade que você vai ganhar nunca vai mudar. Se a Amazon introduzir uma oferta especial para promover os seus livros, ele ainda vai pagar 35% do preço original que você escolheu. Por outro lado, se você optou os 70% e a Amazon tem uma oferta especial, você só receberá os 70% do preço atual na época.

Escolhendo o seu preço com cuidado é uma parte importante de todo este processo, uma vez que terá um impacto sobre o seu volume de negócios e suas margens de lucro. Se você está inseguro sobre como ir adiante, o Kindle oferece um suporte com o seu serviço de Suporte KDP de Preços (<https://kdp.amazon.com/help?topicId=A22DBITFA52H1S>).

Isso pode ajudá-lo a identificar como mudar o seu preço e terá um impacto sobre os lucros e vendas. Isso leva em conta fatores como a sua categoria, as críticas e avaliações, a melhor classificação para o vendedor do livro, suas vendas anteriores como autor, número de páginas etc.

Outra estratégia é comparar-se com outros livros da mesma categoria. Quanto é que eles custam? Quais que vendem melhor? Em última análise, vale a pena experimentar nesta área e ter em mente que você pode mudar o seu preço sempre que quiser, podendo fazer diversos testes A/B do seu livro.

Seleção do Kindle

Há mais opções também para como você deseja monetizar e distribuir seu livro. Você pode se inscrever no **Kindle Select**, por exemplo, que no caso seu livro vai ser inserido no **Kindle Unlimited** e estará disponível para biblioteca Kindle Owners.

Nestes casos, você receberá royalties diferentes dependendo de vários fatores. Como regra geral, você será pago uma quantidade muito pequena de dinheiro cada vez que alguém ler uma de suas páginas. A esperança é que isso vai somar para você ao longo do tempo.

A grande restrição? Para ser elegível direto para Kindle, o seu livro precisa ser exclusivo para a Amazon e você não pode vendê-lo em qualquer outro lugar. Por outro lado, se você se tornar um best-seller, você pode ser escolhido pela seleção sem ter que concordar com exclusividade. Se você é realmente um grande jogador, você pode até negociar acordos diferentes no Kindle Unlimited, embora a maioria das pessoas que lêem este não conseguem essa posição, infelizmente.

Se o seu livro está inscrito no Kindle Select você também vai ser mais propenso a ser incluído em promoções - o seu livro pode até mesmo ser livre por um determinado período de tempo. Isso pode parecer prejudicial (a

menos que você optou pela comissão de 35%), mas é realmente uma coisa muito boa, uma vez que pode aumentar seus downloads, ajudá-lo a conseguir mais cinco classificações de estrelas e, finalmente, melhorar a sua posição na loja do Kindle.

Isto, então leva a muito mais vendas posteriormente. Embora existam algumas desvantagens para Kindle Select, fica em última análise, vai valer a pena experimentar como a maioria das pessoas.

Capítulo 7: Marketing do seu livro para Aumentar o seu Ranking de Vendas

No processo de chegar a este ponto, já cobrimos uma série de tópicos que devem ajudar o seu livro a se classificar. Você está no Kindle Select, você escolheu o seu nicho bem, você tem uma grande cobertura e uma descrição com algumas frases em que... até agora estão boas. Ao mesmo tempo, usando a estrita observância do guia de formatação acima também vai ajudar.

Agora, o que mais você pode fazer para obter alguma exposição?

Enquanto ninguém sabe o que o "algoritmo" exato que a Amazon usa para definir a posição dos seus livros, há alguns fatores que sabemos:

- **Avaliações**
- **Pontuações**
- **Downloads**

Então se você tem uma grande descrição e um bom preço, a próxima estratégia é receber o maior número de downloads e comentários positivos que você pode possivelmente.

A venda de seus livros por um tempo usando um preço baixo é uma boa forma de fazer isso, é como ter certeza de que seus livros são muito bem escritos e que eles vão obter bons comentários.

Não tenha medo de perguntar a seus leitores que adquiriram o seu livro, se eles gostaram!

Assim como em um aplicativo, não há nada que impeça você de incluir um pequeno lembrete para os seus leitores e dizer-lhes o quanto isso iria ajudá-lo se tivessem considerando deixar algum feedback.

Se você já tem uma plataforma como um blog ou uma lista de discussão, então este é um excelente lugar para promover o seu livro e pedir às pessoas que deixam comentários positivos. Você também pode usar as mídias sociais etc. para promover ofertas especiais e para conduzir o maior número de downloads possível. Não tenha medo de comer em seus próprios lucros no curto prazo - que vai ajudar muito no longo prazo. Observe também que as pessoas são movidas para escrever mais agradáveis comentários quando pagam menos para o livro ou quando o obtém de graça!

Outra dica é criar uma "página do autor" na Amazon Central (<https://authorcentral.amazon.com/gp/landing?ie=UTF8&%2AVersion%2A=1&%2Aentries%2A%20=%200>), o que vai ajudar a dar aos seus livros mais credibilidade.

Você também pode usar outras formas tradicionais de marketing: isso significa usar o Google AdWords, por exemplo, ou anúncios do Facebook. Estes podem ser líderes de perda para começar - o que significa que você vai gastar mais dinheiro em publicidade do que você vai ganhar -, mas no longo prazo, ele pode ajudar o seu livro a receber mais atenção e mais downloads que irá dar-lhe o impulso que você precisa para começar no top 20.

Da mesma forma, você também pode ter seu livro indicado em revistas e em blogs (como mencionado anteriormente) e, especialmente, se você estiver disposto a oferecer um desconto elevado para um curto período de tempo. Ou criar um anúncio de vídeo para o YouTube? Isso funcionou muito bem para Tim Ferriss e seu livro "Four Hour Chef book".

Como Divulgar no Facebook

Facebook Ads:

Crie anúncios do seu livro para quem Curtiu a Amazon.com.br que tem mais de 284.000 curtidas, sempre direcionando para o nicho que você escolheu.

Perfil de Nicho:

Crie um perfil no facebook voltado ao seu nicho, e adicione somente pessoas (de grupos) deste nicho durante 10 dias.

Cuide para adicionar no máximo 100 pessoas por dia para seu perfil não ser bloqueado.

Após estes 10 dias entre em Grupos do nicho escolhido, mas não abuse, entre em poucos Grupos por dia, e comece a divulgar seu Livro.

Esta é uma das maneiras Gratuitas de conseguir tráfego para seu livro e consequentemente fazer vendas.

Capítulo 8: Conclusão e Encerramento com Comentários

E aí está - isso é basicamente tudo o que você precisa saber para começar a ter sucesso no Kindle.

Para resumir o que aprendemos:

- Crie um livro no nicho certo - escolha um pequeno nicho, mas com um apelo suficientemente amplo
- Escolha um nicho que permite que você facilmente use seus contatos existentes para promovê-lo
- Verifique se o seu livro é bem escrito e editado e que oferece algo genuinamente novo para o seu público
- Terceirize a criação de seu livro, se necessário
- Pense em maneiras de reutilizar o conteúdo para obter o máximo de lucro para seu investimento
- Formate seu livro usando as diretrizes rígidas fornecidas pela Amazon
- Crie uma grande cobertura, descrição etc. Sutilmente use frases-chave.
- Considere o preço correto e se você deve se inscrever no Kindle Select
- Execute promoções para maximizar os downloads, classificações e ter resultados a curto prazo

- Promova seu livro externamente através da mídia social, YouTube, seu blog, outros sites etc.
- Crie, recrie e repita!

Esta é uma maneira incrivelmente emocionante e gratificante para ganhar dinheiro on-line e com a abordagem certa e um livro bem escrito também pode ser extremamente rentável e facilita a renda passiva.

**Todo mundo tem um livro em si...
é hora de fazer o seu!**

**Um Grande Abraço e Sucesso!
Alexandre Nunes**