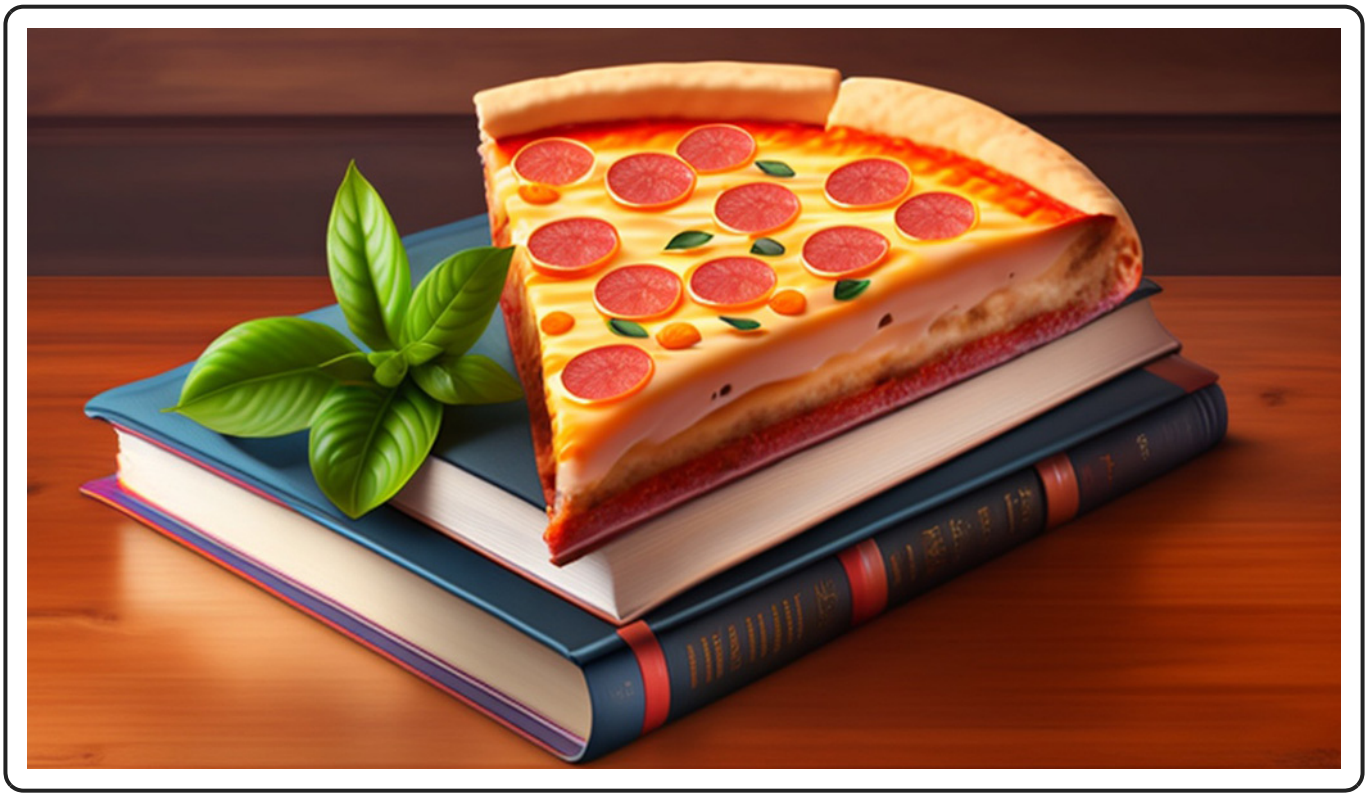

بازاریابی کتاب به روش اسلایس پیتزا

تابه‌حال ۸ کتاب تالیف کرده‌ام و بیش از ۲۰ کتاب را ترجمه کرده‌ام. برخی از این کتاب‌ها به چاپ دهم رسیده است. تاکنون بیش از ۲۵۰۰۰۰ نسخه از کتاب‌هایم فروخته شده است. نکته جالب آن است که تقریبا هیچ‌کدام از این کتاب‌ها در فروشگاه‌های کتاب فروخته نشده است! روش‌های بسیار بهتری برای بازاریابی کتاب و فروش آن وجود دارد. این مقاله بخشی از دوره «کارخانه تولید اطلاعات» است. اگر ناشر یا نویسنده هستید و به نحوی با بازاریابی کتاب سروکار دارید با نکات کاربردی این مقاله، فروش کتاب‌های خود را افزایش دهید. البته نکات گفته شده بیشتر برای کتاب‌های تخصصی و آموزشی قابل‌استفاده است.

من معتقدم که بدترین جا برای فروش کتاب، کتاب‌فروشی است. در کتاب‌فروشی‌ها کتاب شما کنار صدها یا هزاران کتاب دیگر قرار می‌گیرد و به چشم نمی‌آید. همچنین احتمال پیدا شدن آن توسط علاقه‌مندان واقعی بسیار کم است. بهترین راه افزایش فروش کتاب، بازاریابی مستقیم است. برای بازاریابی مستقیم از ایده اسلایس رایگان پیتزا استفاده کنید!

["message_box text_color="light]

ایده اسلایس رایگان پیتزا برای بازاریابی کتاب!

یکی از مهم‌ترین اصول در بازاریابی کتاب آن است که اغلب یک نکته جالب در کتاب باعث می‌شود مخاطب آن را بخرد. کسانی که به‌صورت حضوری کتاب می‌خرند کتاب را ورق می‌زنند. اگر اتفاقا به یک نکته جالب و جذاب برسند که توجهشان را جلب کند، کتاب را تهیه می‌کنند.

فروش کتاب و کلا محصولات آموزشی را به فروش پیتزا تشبیه می‌کنم. یکی از راحت‌ترین راه‌های فروش پیتزا آن است که با دادن یک قطعه رایگان پیتزا، افراد را علاقه‌مند کنیم، اشتهای آن‌ها را بیشتر کنیم تا جایی که حاضر شوند یک پیتزای کامل از ما بخرند. شما هم به‌عنوان نویسنده کتاب باید اسلایس‌هایی از پیتزا تهیه کنید و آن را به‌صورت رایگان در اینترنت و به‌صورت آفلاین منتشر کنید.

افراد بسیار کمی این فرصت را خواهند داشت تا به کتاب‌فروشی بروند و اتفاقا کتاب شما را ببینند، آن را ورق بزنند و اتفاقا به نکته جالب برخورد کنند و کتاب را بخرند! راه بسیار ساده‌تر آن است که خودتان کتاب‌های الکترونیکی کوچکی تهیه کنید و آن‌ها را در اینترنت به‌صورت رایگان منتشر کنید. همچنین می‌توانیم ویدیوها یا فایل‌های صوتی درست کنید و از آن‌ها برای بازاریابی کتاب استفاده کنید.

[message_box/]

۱. انتشار کتاب الکترونیکی برای بازاریابی کتاب

یک فصل کتاب را به کتاب الکترونیکی تبدیل کنید و در صفحه آخر آن فصل، اطلاعات کتاب کامل را اضافه کنید. بهتر است فصل اول کتاب را منتشر نکنید! فصل اول اغلب کتاب‌ها به‌نوعی مقدمه است و حاوی مطالب جذاب نیست؛ بنابراین به‌اندازه‌کافی اثرگذار نخواهد بود. بهترین فصل کتاب را منتشر کنید و به‌صورت رایگان در اختیار همه قرار بدهید. باتوجه‌به تجربه شخصی‌ام، بهتر است جلد کتاب

الکترونیکی جلد اصلی کتاب نباشد تا ابهام ایجاد نکند. یک جلد متفاوت طراحی کنید.

گزینه دیگر آن است که خلاصه کتاب را به‌صورت الکترونیکی منتشر کنید و در اختیار همه قرار دهید. بسیاری از نویسندگان نگران هستند که با ارائه رایگان بخش‌هایی از کتاب یا خلاصه کتاب، فروش کتاب کاهش خواهد یافت؛ ولی تجربه نشان داده که معمولا عکس این موضوع اتفاق می‌افتد؛ یعنی افراد موقع خرید کتاب وقتی احساس می‌کنند با کتاب و مطالب آن آشنا هستند، راحت‌تر آن را می‌خرند. یادتان نرود در انتهای این خلاصه کتاب، روش تهیه کتاب کامل را توضیح دهید. روش تهیه کتاب می‌تواند مراجعه به سایت شما یا ارسال عددی خاص به سامانه پیامکی‌تان باشد.

۲. ساختن مکمل کتاب برای خوانندگان

روش خلاقانه‌تر تهیه مطالب مکمل برای خوانندگان کتاب است. فرض کنید کتابی درباره آشپزی نوشته‌اید. در این روش یک کتاب الکترونیکی تهیه می‌کنید که چند دستور غذای دیگر در آن موجود است و ابتدای کتاب الکترونیکی می‌نویسید که این کتاب برای خوانندگان کتاب آشپزی من تهیه شده است. پس از خواندن آن کتاب، چند نکته مکمل را در این کتاب الکترونیکی یاد بگیرید. اگر مطالب این ایبوک جذاب باشد، شما خودتان را به‌خوبی به‌عنوان نویسنده کتاب معرفی کرده‌اید. بخشی از علاقه‌مندان سراغ کتاب اصلی شما می‌روند.

۳. ویدیوهایی برای خریداران کتاب!

روش بعدی تهیه فیلم برای خریداران کتاب است! شما یک یا چند فیلم ۵ دقیقه‌ای تهیه می‌کنید و آن‌ها را در سایت‌های ویدیویی منتشر می‌کنید. در این فیلم هیچ تبلیغی از کتاب خود نمی‌کنید! بلکه روی صحبتتان با خوانندگان کتاب است؛ مثلا

می‌گویید: «سلام. ژان بقوسیان هستم. نویسنده کتاب شکستن مرزهای فروش. تشکر می‌کنم که کتاب مرا تهیه کرده و خوانده‌اید. می‌خواهم برای شما خواننده گرامی کتاب، نکات مهم را دوره کنم.» چنین فیلم‌هایی هم رضایت خریداران کتاب را بیشتر می‌کند و هم افراد جدید را ترغیب می‌کند سراغ کتاب شما بروند و آن را تهیه کنند، حتی می‌توانید روی جلد کتاب لینک این فیلم را بنویسید تا کسانی که کتاب را نمی‌خرند هم بتوانند فیلم را دانلود کنند.

۴. وبینار و لایو نکات کلیدی کتاب

وبینارهایی برگزار کنید و در آن در حدود ۳۰ تا ۶۰ دقیقه درباره کتاب خود صحبت کنید. بحث را تبلیغاتی نکنید. فرض کنید یکی از دوستان شما درخواست کرده نکات مهم کتاب را در یک ساعت برایش بازگو کنید. با ذوق و شوق صحبت کنید. مهم‌ترین ایده‌ها و مطالب را بگویید. سعی نکنید مطالب ارزشمند را حذف کنید. در پایان وبینار یا لایو یک کوپن تخفیف بدهید تا علاقه‌مندان کتاب را سفارش بدهند.

۵. صوت یا پادکست بسازید

روش دیگر، تهیه یک فایل صوتی است که مطالب مفید کوتاهی از کتاب را توضیح می‌دهد. فایل‌هایی که مستقیما توسط نویسنده کتاب ضبط می‌شود موردتوجه بسیار بیشتری قرار می‌گیرد و باعث می‌شود مخاطبان به آن گوش فرادهند و در صورت مناسب‌بودن محتوا به کتاب شما علاقه‌مند شوند. پادکست‌های منظم هفتگی یا ماهانه هم می‌تواند به رشد مخاطبان شما کمک قابل‌توجهی کند.

این اسلایس‌های پیتزا را کجا منتشر کنیم؟

ساده‌ترین کار آن است که در گوگل عبارت «دانلود کتاب» را جست‌وجو کنید. وب‌سایت‌های زیادی را خواهید یافت که هزاران کتاب رایگان برای دانلود دارند. اغلب این سایت‌ها امکان آپلود کتاب را هم دارند. کتاب‌های الکترونیکی خود را در این سایت‌ها آپلود کنید. البته معمولا چند روز طول می‌کشد تا توسط مدیر وب‌سایت تایید شود و در سایت نمایش داده شود. اگر می‌خواهید کتاب الکترونیکی شما تایید شود تا جای ممکن تبلیغ نکنید. فقط در صفحه آخر در چند خط روش تهیه کتاب کامل را توضیح دهید.

تعداد صفحات کتاب الکترونیکی نباید خیلی زیاد باشد. اولین کتابی که نوشتم «شکستن مرزهای فروش» نام داشت. ابتدا یک کتاب الکترونیکی ۳۰ صفحه‌ای تهیه و منتشر کردم و فروش کتاب را افزایش داد. بعد ۹۲ صفحه را کتاب را به‌صورت رایگان در سایت گذاشتم و فروش کم‌تر شد! شما نباید آن‌قدر قطعات پیتزا ارائه کنید تا مخاطب کاملا سیر شود. مطالب کوتاه و جذاب که خواندنش کم‌تر از ۱۰ دقیقه زمان بخواهد فروش را افزایش می‌دهد!

روش دیگر استفاده از رسانه‌های اجتماعی است. حتما می‌دانید که مدتی است که می‌توان در اینستاگرام فیلم‌های ۶۰ ثانیه‌ای منتشر کرد. از این فرصت استفاده کنید و در بخش‌های یک‌دقیقه‌ای، درباره کتاب خود نکاتی را منتشر کنید. جملاتی از کتاب را به‌عنوان پست در اینستاگرام و تلگرام منتشر کنید. با کمک تلگرام پیام‌های صوتی ضبط کنید و برای دیگران ارسال کنید. کانال تلگرام درست کنید و مطالبی آموزشی درباره کتابتان منتشر کنید.

همچنین از رسانه‌های اجتماعی تخصصی‌تر مثل لینکدین استفاده کنید و با جست‌وجو افراد مرتبط را بیابید و مطالب مفید منتشر کنید.

فروش کتاب به یک چیز بستگی دارد!

نکته آخر اینکه به نظر من میزان فروش کتاب فقط به یک چیز بستگی دارد: انگیزه و تلاش نویسنده آن! هیچگاه به امید ناشر نباشید تا برایتان کاری انجام دهد. شما به‌تنهایی می‌توانید کاری کنید که کتاب شما پرفروش شود. هیچ‌گاه خودتان را فریب ندهید که چون مطالب کتاب خوب است دیر یا زود تمام دنیا خواهند فهمید. خودتان پیش‌قدم شوید و به تمام دنیا نشان دهید چه نویسنده توانمندی هستید و کتابتان چقدر ارزشمند است!

اگر مدرس یا نویسنده هستید برای آشنایی با پشت‌صحنه صنعت آموزش و موفقیت‌های بیشتر حتما کتاب مدرس مرجع را مطالعه کنید!