



## Co to jest e-book?

E-book, książka elektroniczna (ang. electronic book), to po prostu plik komputerowy zawierający tekst. Teoretycznie w założeniu powinien to być odpowiednik, normalnej książki, tylko że w wersji elektronicznej.

Najczęściej spotykamy ebooki w postaci plików PDF, ale można też spotkać w postaci plików wykonywalnych EXE. E-book nie wymaga numeru ISBN, nie wymaga wydawcy, nie wymaga księgarni - praktycznie każdy może stworzyć własną książkę elektroniczną i ją rozdawać za darmo w internecie.

**Pamiętaj: zanim zabierzesz się za napisanie e-booka, określ kto ma być jego odbiorcą.**

E-booki, w polskim Internecie to przeważnie tzw. poradniki, czyli np. "Jak to zrobić...to i tamto i się przy tym nie zmęczyć". Książki elektroniczne kierowane są do różnych odbiorców, lecz przede wszystkim do ludzi młodych, co zapewne wynika ze swojej formy, nie każdy jest przyzwyczajony do czytania na ekranie komputera.

E-book promujący Twoją firmę, Twoją działalność - powinien być oczywiście z nią związany, np. prowadzisz sklep wędkarski, napisz "Mały, praktyczny poradnik wędkarza" i dodawaj go do każdego zakupu, powyżej jakiejś kwoty lub rozdawaj na stronie za darmo, rozpowszechni się on wśród wędkarzy (jeżeli oczywiście będzie wartościowy) promując Twój biznes w grupie docelowej.

### Kto, gdzie i kiedy rozdaje darmowe e-booki?

- Książki umieszczone bezpośrednio na stronie do ściągnięcia, najczęściej znajdują się w dziale na stronie **za darmo**. Nazwa działu nie przypadkowa, wywołuje odpowiednią reakcję - czyli kliknięcie, ludzie lubią wartościowe rzeczy za darmo.
- Ebooki jako **darmowe fragmenty książek** rozdawane przez wydawnictwa (np. [Złote Myśli](#)), takie książki przeważnie zawierają fragment całej książki, np. spis treści plus jeden wybrany rozdział, są jakby zachętą do kupienia całości, taką małą próbką produktu. Działają podobnie jak np. darmowe próbki perfumów.
- Rozdawane jako **zachęta do zapisu na bezpłatne listy mailngowe, newslettery**. Odbywa się to najczęściej, w ten sposób, że po wpisaniu adresu email, w pierwszym mailu po jego zatwierdzeniu zostaje do internauty wysłany link do ściągnięcia danej książki.

- **Przy sprzedaży**, e-book jako dodatek od razu przy zakupie towarów i usług. Im więcej klient widzi pojedynczych korzyści z zakupu tym lepiej.
- **Po zakupie**, wyobraź sobie że kilka miesięcy po tym jak klient dokonał u ciebie zakupu wysyłasz mu książkę elektroniczną w prezencie, przypominając tym samym o swoich usługach. Możesz np. przy zakupie napisać że w 30 dni od zakupu klient otrzyma od ciebie książkę.
- **Na nośnikach**, ta metoda wymaga chyba najwięcej zachodu, i czasem większych kosztów. Są różne czasopisma, które dodają do wydań, bezpłatne płyty CD, można się postarać, aby nasz ebook się tam znalazł. Drugą sprawą jest wydanie książek na własnych płytach CD i rozdawanie ich klientom w postaci materialnej łącznie z nośnikiem.

## Zalety rozdawania E-booków dla promocji.

- **Zaangażowanie emocjonalne** od strony posiadacza darmowego e-booka, książka elektroniczna daje nam możliwość stworzenia indywidualnej wersji dla każdego klienta. Jeżeli to tylko możliwe rozdając darmowego e-booka zażądaj od klienta podania przynajmniej imienia, a następnie umieść dedykację, czy też np. zwyczajny napis: *"Ta książka jest prezentem dla Tomka Urbana, od właścicieli firmy xxx"*. Odbiorca takiej książki poczuje że to jednak dla niego od Ciebie. To już nie będzie pierwszy lepszy darmowy ebook, tylko to będzie jego własna książka elektroniczna. Z którą jest emocjonalnie związany poprzez dedykację dla niego. Jeżeli książka wywrze na kliencie dobre wrażenie, będzie on również kojarzył z pozytywnymi emocjami Twoją działalność.
- Klient już **raz dokonał wyboru** co prawda narazie tylko w postaci ściągnięcia książki, ale już jest związany z Twoją działalnością, bo dostał książkę od Ciebie. Już o Tobie słyszał i już niejako pracujesz dla niego, pomagając mu np. "e-poradnikiem". Łatwiej mu będzie dokonywać przyszłych wyborów, bo już się nauczył wybierać wcześniej.
- Darmowe e-booki **rozprzestrzeniają się jak wirusy**, jeżeli ich treści są oczywiście wartościowe. Dokładniej odbywa się to tak: ktoś pobiera darmowego e-booka, czyta że może go dowolnie rozpowszechniać, uznaje że książka jest interesująca i przesyła ją dalej znajomym, nagrywa na płytkę, umieszcza w programach P2P itd. Po prostu dzieli się z innymi, a Ci następni rozprzestrzeniają go dalej. A my mamy dzięki temu darmową reklamę i promocję, która kiedyś dotrze do naszej grupy docelowej.
- Mogą być wykorzystywane w **programach partnerskich** jako narzędzie pomocne dla partnerów. Zapewne już gdzieś spotkałeś się z takimi e-bookami jak:

["Szybki poradnik do perswazyjnych reklam"](#)

["8 najważniejszych pytań by skutecznie promować swój biznes"](#)

["Wszystko, co musisz wiedzieć o wyszukiwarkach"](#)

Książki te oprócz tego że niosą ze sobą wartości, służą jako narzędzie promocyjne używane przez partnerów [cnebPoints](#) - biznesowego programu partnerskiego. Partnerzy rozpowszechniają je wraz ze swoimi linkami partnerskimi, dzięki czemu zarabają jeżeli taka książka trafi na potencjalnego klienta [MBC](#).

- **Reguła wzajemności** - Robert Cialdini wprowadził w swojej książce "[Wywieranie wpływu na ludzi - teoria i praktyka](#)" pojęcie "reguły wzajemności". Dostając darmowego e-booka, darmową próbkę Twojej działalności, człowiek ma potrzebę podziękowania. Mama uczy małe dzieci: *"Idź i podziękuj pani, bo należy dziękować."* - a jako dorośli idziemy i dziękujemy za darmowego ebooka, tylko że w tym wypadku naszym podziękowaniem będzie skorzystanie z usług.

## Jak napisać e-booka, jak napisać książkę elektroniczną?

No cóż na sam koniec nie zrobię nic innego jak zachęcę Cię do skorzystania z oferty wydawnictwa [Złote Myśli](#) i pobrania **darmowego fragmentu** elektronicznej książki pt. "[Poznaj sekret jak pisać ebooki](#)" autorstwa Pawła Sygnowskiego.

Grupą docelową tej książki są osoby zainteresowane pisaniem ebooków, osoby chcące zarabiać na swojej wiedzy w internecie (wykładowcy, specjaliści), tak więc jeżeli należysz do którejś z nich, a **zapewne należysz skoro to czytasz** to dobrze tarfiłeś.

[Zamów książkę!](#)

---

Tomasz Urban pasjonat marketingu i twórczego myślenia, właściciel strony <http://ebiznes.org.pl>, oraz autor Gazetki Kreatywnej <http://kreatywnosc.witryna.org>

Ten artykuł pochodzi z serwisu [Artykularnia.pl](#) - źródła darmowych artykułów do przedruku!

Autor: Tomasz Urban