

电子书的力量



Copyright © 2010 Tom Hua. 版权所有。

TOM HUA

前言

使用條款

電子書的版權歸 ebookwholesaler 所有。版權所有。未經版權所有者書面同意，不允許他人複製、存入檢索此電子書的任何部分或者通過電子、機械、影映、記錄或其他方式傳播這本電子書。

通過任何方式經銷這本電子書的任何部分都是違法的。

任何人不得通過 eBay 或者其他拍賣性質的管道來贈送或經銷這本電子書。

免責聲明

本書中的建議可能並不適用於每個人。作者通過自己的個人經歷或者自己認為可靠的途徑獲得本書所包含的資訊，但是並不意味或保證本書內容的精確性。

作者，出版商以及經銷商從未提及任何法律，財務，醫學或者其他的專業知識。對這些專業知識，讀者應諮詢有足夠資質的相關領域的專業人員。

作者，出版商以及經銷商不承擔任何個人由於直接或間接參照本書中的資訊而產生的債務，損失或者風險。讀者自行承擔使用本書的責任。

目錄

使用條款.....	2
免責聲明.....	2
目錄.....	3
簡介.....	6
進退兩難的網站流量.....	8
為什麼流量這麼重要?	8
怎麼獲得合格網站流量?	8
如何給你的網站帶來網站流量.....	10
搜尋引擎定位.....	10
時事通訊/電子雜誌.....	11
合資關係.....	12
分銷系統.....	13
推薦系統.....	13
客戶粘度系統.....	14
連結策略.....	14
付費廣告.....	15
用戶回饋.....	15
贈送促銷.....	16
贈券.....	16
病毒式行銷系統.....	17
如今的機會.....	18
一項科技是如何改變世界的.....	18
促銷用電子書.....	20
電子書的神奇力量.....	21
電子書的優勢.....	21
為什麼這些電子書會受歡迎.....	22

電子書－病毒式行銷器.....	24
《創意病毒》電子書.....	27
電子書的力量－我的故事.....	28
開發自己的電子書產品.....	31
購買轉授權.....	32
找一個理想的寫手.....	33
自己寫書.....	35
在網上找創意.....	35
在當地的書店尋找創意.....	35
在當地的報紙刊物中尋找創意.....	35
提供調查材料雇槍手代筆.....	38
採訪專家.....	39
自己製作電子書.....	41
把你的創意變成電子書的十個步驟.....	41
電子書製作軟體.....	43
PDF：可攜式檔案格式.....	43
電子書推銷.....	45
免費電子書.....	45
秘密就在後端連結中.....	46
分享機會.....	48
改換標識.....	48
讓你的病毒式行銷器大顯身手.....	50
電子圖書轉銷系統.....	52
FreeToSell.com.....	52

eBookWholesaler.Net.....	52
重要術語.....	54
電子書的權利.....	55
總結——付諸實踐.....	56

簡介

感謝購買《電子書的力量》。

請先允許我做一下自我介紹。這樣您才能知道我在書中所講的內容都是真實可信的。

我的名字是 Tom Hua。我從 1998 年開始在網上創業，我在網際網路上嘗試了幾乎全部可利用的機會。我曾經犯過錯誤，但我仍然堅持努力工作……最終我成功了。

在這本書裡，我將跟您分享我找到的最有用的策略。

2002 年，我使用這些策略成功建立年利潤為 20 萬美元的網上業務！這非常好，但是我們不能僅僅依賴於那些自己曾經做過的事情。

網際網路一直在變化，於是我不斷的調整我的策略，以保證我的業務不斷增長。

現在網上業務每年為我帶來 20 萬美元以上的收入。我總共擁有 5000 多個 [FreeToSell](#) 套餐分銷商，以及 900 多個 [eBookWholesaler](#) 網路活躍會員，另外還有很多其它電子書銷售網站。

令人驚奇的是，通過銷售電子書我還得到了很多意想不到的驚喜。

通過為 ClickBank 發展了 10 萬個會員（其中有一些會員是大名鼎鼎的人物，儘管那個時候我還不怎麼出名），我贏得了該公司的分銷商競賽。我還成為了 Host4Profit (由 Allan Says 建立)和 NetBreakThroughs 計畫 (由 Terry Dean 建立)的最佳分銷商之一。——而這些成就都是因為我使用了病毒式行銷器——電子書。

在這本書裡，我會向您介紹我的一些個人經歷，並且幫助您開始創業。這樣您就會使用正確的方法做事，而不會像我當初一樣，因為在通往成功的道路上犯錯誤而浪費時間。

我要告訴您的所有內容都是真實的，而且對您來說也是完全可行的。

我已經成功了，而且我相信只要您照著我的步驟做……您也一樣會成功！

祝您成功！

Tom Hua

進退兩難的網站流量

在開始討論本書主題之前，我們先對網上商務做一個簡單的總體介紹。

如果您是初次接觸網上商務的新手，很多地方也許您並不瞭解。但您不必因此而慚愧。我已經為您一一解釋——如果您有任何不懂的術語，那麼請在電子書最後的“**重要術語**”一章去查詢。

把問題搞清楚有助於我們找到解決這些問題的方法。

有問題就有解決的辦法。我們需要做的就是找到這個辦法。

為什麼流量這麼重要？

網際網路術語中，流量就是到您網站來的用戶數量，而最重要的流量是‘合格的流量’。

合格的流量就是擁有下面 3 個特性的流覽者：

- 1) 他們來到你的網站
- 2) 他們對你的產品或服務很感興趣
- 3) 他們有足夠的財力去支付其感興趣的東西

合格的流量是網站及網上商務的生命源泉。

在傳統的房地產生意中，關鍵字是：

地段、地段、地段……！

在網上商務中，關鍵字是：

合格的流量、合格的流量、合格的流量……！

有了合格的流量，您的網上商務不僅能夠生存，而且還能繁榮發展。

怎麼獲得合格網站流量？

有很多種方法可以為你的網站獲取流量。

有很多“專家”專門教人們如何得到網站流量，但是不是所有‘專家’都親身實踐獲得成功，

或者教授他人方法使其獲得成功。

而我在這兩方面都做到了。在這本書裡，我會分享我的個人經歷裡最受用的資訊。

讓我們在下一部分裡面詳細看一下產生線上流量的一些方法。

如何給你的網站帶來網站流量

獲得網站流量的辦法很多。下面列舉其中幾個最重要的：

- 搜尋引擎定位
- 郵件訂閱
- 合資關係
- 分銷系統
- 推薦系統
- 客戶粘度系統
- 連結策略
- 退出交換策略
- 瀏覽器啟動策略
- 付費廣告 – 旗幟廣告、電子雜誌廣告、點擊付費搜尋引擎
- 用戶回饋
- 訣竅、贈券及促銷品
- 病毒式行銷系統

我們將這些方法稍加分析。

搜尋引擎定位

毫無疑問，這是一個獲得合格的流量的非常有效的途徑，如果你在搜尋引擎的排名中占到前 20 名的話。但是要做到這一點是非常困難的。

然而，這是一項必需學會的技術活。需要花費大量的時間和金錢。您需要觀察搜尋引擎顯

示的結果，做一些調整，從而使您的網站出現在前 20 位。

得到排名和保持排名是一場激烈的競爭戰，搜尋引擎經常改變其為網站排名的方式。

有些搜尋引擎專家成年累月地從事這項工作。在很多情況下，你是在和別人爭奪相同關鍵字的搜索排名。

搜尋引擎經常因為種種原因而改變網站檢索的方式。在這種情況下，曾經行之有效的得到排名的技術手段現在完全失效了，而你沒有得到任何提醒。相反你只能尋找新的方式去重新獲得之前的排名。

Spider Bots 是一種自動程式，可以找到不同的網站都有些什麼資訊。不同搜尋引擎的 bots 會以不同的標準去評價相同的頁面。如果這些程式訪問你的網站，有的會收集幾個頁面的資訊，有的僅收集一個或兩個頁面的資訊。

這些程式不可能獲取網上每個網站的每個頁面的資訊，所以運營搜尋引擎的人們會使用特定的程式，這些程式往往更重視網站上的某些關鍵資訊和內容。

他們使用的精確方法是高度保密的。很多方法的改變是為了懲罰沒有提供網站有效資訊的人，同時也是為了鼓勵那些提供了很有效的網站資訊的人。

要求：時間、金錢、知識和精力投入。

時事通訊/電子雜誌

電子雜誌是一個電子郵件訂閱系統，可以通過郵件發送。可以定期製作一個郵件，然後發送給那些對你的網站上的產品或者資訊感興趣的人。

如果你能製作一個有價值且令人感興趣的郵件訂閱雜誌，那麼這必定是一個能獲取合法流量的很有效的方法。

人們在你的網站上留下姓名和郵箱位址，訂閱電子雜誌。接著，你給他們發送一個郵件，裡面包含你的網站上的一個頁面的位址的連結，他們必須通過點擊那個連結來確認他們是真正

對這些發送過來的內容感興趣。

這是為了防止人們在表單中填上別人的詳細資訊。不然的話，很有可能訂閱的郵件被發送到其他人的郵箱裡了，而事實上，他們卻沒有訂閱郵件。

這就是所謂的垃圾郵件，學名叫‘不請自來的電子通訊’。你必須盡最大的努力去阻止這種抱怨，因為它可能會影響你的名聲並且導致其他的問題。

當你得到發送電子郵件的確認時，你可以把連絡人的聯繫資訊加入到你的訂閱人名單。

很多在網際網路上的人，也包括我自己，有一個好幾千訂閱人的名單。我們必須提供最高品質的資訊和產品，以保證我們的訂閱人繼續長久的在我們的訂閱名單中。

你的訂閱人名單會隨著時間的推移而成為一個很寶貴的資產，因為你知道這些人對你的提供的資訊和可能打折的產品感興趣。

當你建立了一個大型的互動的名單後，你就獲得了有價值的機會去和其他電子雜誌擁有者一起成立盈利的合資關係。

你會發現擁有你自己的高品質電子雜誌是一個很明智的策略。

幾乎每個人都在建立他們自己的電子雜誌，開始建立他們的訂閱人列表。

然而，建立一個能產生收益的使用者群則需要大量的時間和堅持不懈的努力。

定期的出版是有必要的。為了能夠定期出版雜誌，你必須保持尋找高品質的素材，使得訂閱人保持對電子訂閱的興趣，甚至可以增加他們對於獲取你所提供的產品的興趣。

要求：時間、金錢、知識、寫作能力及精力投入。

合資關係

這在網路中是非常普通的事情。事實上比你想像的還要普通。

具有一致利益的網站管理員聚集在一起，彼此向對方的客戶群進行交叉銷售。

要加入任何一個能使你受益的合資團體，首先你要有一定的用戶數量，最好是那些對你的產品表示出興趣的人。

合資方式通常是“投之以桃，報之以李”。如果你沒什麼東西可跟別人交換（大量的用戶或者是特殊的、暢銷的商品），你就無法利用合資關係所帶來的巨大杠杆作用。

要求：時間、知識、有交換價值的東西、關係網、促銷機制及精力投入。

分銷系統

這是指人們通過註冊，銷售你的產品，從而獲取一定的佣金，通常是 50% 的銷售金額。

這是一個可以使你可以招募到合法流量的一個很有效的方法。

分銷系統分為很多種，如：按點擊次數付費、按推薦次數付費、按銷售量付費等。

但是所有分銷系統都有一個共同點，那就是你需要在產品銷售後向分銷商付費。

要有效地運行一個分銷系統，你必須要有線上或線下程式對其管理。

你需要花費資金去安裝這樣的軟體，如果你不會安裝，還要付錢請人幫你安裝。

接著，你還要花時間對其進行管理和推銷。

必要條件：獨一無二的拳頭產品、時間、知識、軟體及精力投入。

推薦系統

使用者通過線上系統把相關產品推薦給他的朋友。這種系統使得網站可以通過口碑相傳的推銷方式來獲得合格的流量，效果非常好。

很多公司提供不需要付費的版本，或者是帶有更多功能的版本，但是，使用前需要付費。

如果你使用的是免費軟體，那你卓有成效的工作所帶來的結果就是為該推薦系統的供應商公司賺錢，因為他們總是通過各種方式來為自己收集使用者提交的郵寄地址。

如果你要用這些系統，那就用付費版。你要為自己，而不是為別人推銷產品。

要求：線上系統或軟體、暢銷產品及流量。

客戶粘度系統

這種方案的目的是讓使用者在訪問過你的網站後，能夠再次光臨。通過使你的網站對客戶有價值來產生粘性。

讓用戶再次訪問你的網站最有用的東西是和你產品相關的文章。

一旦你把網站的重要元素全部設置妥當，這個方法就非常的有效。

要求：精心的準備，針對網站和網站流量的經常性更新。

連結策略

搜尋引擎 Google 根據網站被連結的次數來判斷其受歡迎程度。

它的理論是：“如果很多網站認為這個網站（或網頁）值得連結，那麼，我們就會認為這些網站對其評價很高。”越來越多的搜尋引擎將這個邏輯方法整合進它們的評價機制。

[注意]被連結的網頁必須要和所連結的網站內容相關聯。否則你的網頁就會被搜尋引擎忽略，或者是當有人輸入關於該主題的一個問題時，這些網頁會顯示在接近末位元的頁面上。

這意味著，與相關網站進行恰當的、合理的連結交換能夠提高網站的搜尋引擎排名。未來得到同等價值的東西，你需要更新網站上的內容。

有很多的程式可以說明你真正實現進程自動化。你必須通過檢查程式來查看是當前的用戶取得了多少的進展，同時查看這些軟體為處理搜尋引擎更改排名方式的變化而做更新的頻率。

下面用一個例子闡述連結的作用。

假設你的網站是關於珍奇鳥類的。你可以連結鳥類育種網站、鳥飼料供應商網站或者與鳥

類相關的政府機構網站。現在你是不是已經明白連結是如何起作用的了。

要求：精心準備，新鮮的內容，不斷的研究和為實現連結策略而花費的時間。你可以請一個顧問或者是使用特殊的電腦程式來獲得說明。

付費廣告

你在互聯網以外的真實世界中是否經常注意廣告？

如果你正在尋找某種商品的話，答案為“是的”。但大多數情況下，回答很可能是“不”。我們對廣告有免疫力了，在很多情況下廣告只是一種熟悉的背景雜音而已。

這種現象對各種各樣的線上廣告（比如廣告橫幅）也同樣適用。在準備廣告之前，你必須調查研究，把它放在有利的位置，並且持之以恆地做下去，這樣才能得到一定的切實效果。

這需要耗費金錢與時間，而且你可能會在學習哪個才是真正有用的方法時投入金錢。

要求：時間、金錢、知識、寫作能力以及精力投入。

用戶回饋

協力廠商認可。這種方法效果好的原因如下：我們生來就傾向於相信旁觀者的話，而不願相信那個向自己推銷產品的人的話。這是人類與生俱來的一個怪癖。

用戶回饋可以是一種合作形式，兩個或者更多的網站企業家決定要支援或者推廣對方的產品或網站。

能夠低價並且不需要任何承諾的一種明智的方法，是找到一個有相關資訊的網站，或者是這個網站在你的目標客戶中很受歡迎。=

研究一下那個網站的內容，然後給他們發送一條關於網站的真誠的用戶回饋。

一旦他們把你的讚揚信放到網站上的話，這封信通常會放很長時間。人們會讀這封信然後（如果你被允許把自己的網址連結寫到信裡的話）你會通過那個網站得到流量。

要求：時間、寫作能力、關係網以及精力投入。

贈送促銷

有些人加入贈送促銷。這種情況通常是一個網路企業家獲得別人的贈送和合作的時候。

每個人提供一個或多個產品進行促銷，只要訪問者註冊加入提供者的郵箱列表時，他們就可以加入這個促銷。

所有的贈送促銷，都僅僅針對於他們自己列表下的人，所以，如果這個促銷進行的很好的話，你得到的產品通常是已經被成千上萬的流覽者看過的。

雖然產品美名其曰：禮物；它們實質上是一種讓流覽者註冊加入各式各樣的贈與者的郵箱名單清單的賄賂方式。

特別是對於那些在行業中有顯著地位的組織者來說，這卓有成效。

但是，要讓大量的人註冊加入你的列表，從而換取免費的產品，這僅僅是第一步。

一旦得到免費的產品，很多人會退出你的列表。其他的人可能會待很長的時間，但是他們感興趣的，僅僅是免費的產品。

這個活動有不同的變化，有些人很買帳。但是，你必須要讓免費品尋找者捨得花錢。

要求：時間，金錢，連接關係和精力投入。

贈券

這種方法是，在某個特定時間段內，任何買你的產品的人都會免費得到一個打折贈券。他們可以獲取一個特殊的代碼，並且把它輸入到支付頁面上。

如果今後你有全價的產品賣給他們，或者是你必須提供你網站的資訊或者是通過郵件訂閱來使他們回到你的網站，那麼這種方法就很有效。

要求：時間，高品質的產品，建立和操作這個打折過程的電腦程式。

病毒式行銷系統

病毒式行銷系統大概是現在你能夠在網上使用的、**最有效的、用來產生流量的辦法。**

正如其名，該系統可以進行自我傳播。

如果你考慮一下就會發現，病毒式行銷系統已經在網路中造就了一批非常了不起的成功事例，包括 Hotmail、album、集團的‘年零’，‘九寸釘’樂隊

成功的病毒式行銷系統所具備的關鍵要素是：

- 1) 創造價值大的東西
- 2) 免費贈送
- 3) 使得人們很容易就可以把該產品傳播給其他人（病毒化）。
- 4) 具有能夠產生一定收益或者某種效果的‘後臺’系統。

那麼，在一個系統進行自我推廣的時候，如果你沒有足夠的啟動資金來建立並維護它，那你應該怎麼辦呢？

你可以建立一個最小，最便宜，卻可能是最有效版本的病毒式行銷系統……一本電子書。

這正是本書所要講述的。

如今的機會

從歷史的角度看待新科技的作用

有時候我們需要回頭看一下，才能夠理解我們正在經歷著的、科技發展的重要意義。

這本書講述的內容是電子書。

但是，本書也闡述了創意的力量，以及創意是如何改變世界的。

它還講述了剛剛顯現出來的電子圖書技術所能起的作用……那就是公佈（聞所未聞的）創意！

誰知道這能給我們帶來什麼？

讓我們看一看另外一項科技是如何在其時代展現創意的力量。

一項科技是如何改變世界的

當約翰尼斯·古騰堡在 1450 年發明了活版印刷機時，

他改變了整個世界。

引用：“再沒有其它任何一個事件像古騰堡發明活版印刷機一樣，對人類歷史起到如此巨大的影響。”

“活版印刷機對人類的成長及發展造成的影響太多了，簡直難以計數。古騰堡的發明引發了許多宗教革命，因為這項發明使普通人能夠擁有聖經，從而能夠以自己的方式領悟聖經的含義。”

“活版印刷機使知識與創意在人們之間傳播，並為學校及媒體的出現鋪平了道路。”

“古騰堡的活版印刷機在歷史上第一次使普通人能夠接觸到新思想。古騰堡在 1455 年印製了他著名的拉丁文聖經，並於 1466 年印製了德文聖經。因而引發了當時宗教/政治秩序的變革。”

“儘管當時只有少數社會精英能夠認字，古騰堡的發明最終還是導致了政治、宗教、教育的巨大變革，並且使媒體的產生在技術上成為可能。”

這跟電子書有什麼關係嗎？

這個事件為什麼會這麼重要，而且它與網路以及一本講述電子圖書的電子書有什麼關係？

答案很簡單。古騰堡的發明展現了創意的力量。在人類歷史上，普通人第一次能夠看到、並且能夠表達自己的新穎創意。這個力量改變了當時的世界，而且有時候這些變革是以非常猛烈的方式進行的。

現在、這裡、今天……隨著電子圖書技術的發展，一項革命悄悄地在網路中進行著。通過這項技術，普通人可以製作出自己的電子書（創意）。

不確切地引用馬歇爾·麥克盧漢的話：*‘古騰堡讓每個人都成為了讀者。電子書讓每人人都可能成為他們自己的出版商。’*

這項新的電子出版技術使任何中等經濟水準的人都可以發佈自己的創意，並且向潛在的、遍佈世界各地的廣大讀者進行推廣宣傳。

想想看。

電子圖書和網路本身已經向世界展現了創意的力量。至於對未來還會有什麼改變，我們仍需拭目以待。但是，不管怎樣……如同古騰堡的印刷機一樣，我猜想這項技術會對我們的世界產生顯著的影響。我們將在未來的幾年內見證這一點。

現在…… 回到 21 世紀。

促銷用電子書

當你已經在飄網了一段時間後，你會開始明白僅僅有一個網站甚至一個產品是不夠的。

你很可能會投入大量金錢和時間把網站建好、把產品上傳到位，然後發現根本沒人訪問你的網站。你也就無法銷售那些美妙的、有可能影響整個世界的創意。

怎樣才能把未來的客戶帶到你的網站上呢？

電子書！

電子書可以成為你最好的行銷機器！

它們是切實有效的

他們對我的經營已經產生了巨大的作用！

讓我們看看電子書如何也可以幫助你。

電子書的神奇力量

電子書的優勢

電子書是可以在網上下載至任何地點的電子版圖書。他們可以很容易銷售，不像傳統的圖書，他們隨便複製。但是，不要因此而低估電子書的價值。它們是真實的、非常有用的、有價值的，也是有利可圖的。

電子書的銷售在網上廣泛存在。

線上資訊類電子書非常**暢銷**，這類電子書在網上簡直賣瘋了。線下的資訊產品一直都保持著良好的銷售業績。這個趨勢已經蔓延到網上。兩者間的唯一區別就是：電子書能夠“即刻滿足”人們的需求。

讀者只需要花幾分鐘時間用信用卡付款，然後馬上就可以閱讀他們剛剛買到的書。不用去逛書店，也不用流覽圖書目錄……只要挪動滑鼠、點擊、購買，然後馬上就可以得到想要的書。

而且，同傳統圖書不一樣，電子書的更新非常容易，不需要花費巨額的再版費用。對圖書的修改及更新只要簡單按幾下滑鼠就可以完成。

電子書的另外一個顯著優點是：可以切實地實現作者與讀者之間的互動。在電子書中，作者可以提供其它資訊資源、檔、視頻或音訊指南等連結。

在這裡，你的想像力真的是你唯一的局限。這種互動對傳統圖書而言是完全不可能的。因而，電子書開闢了一個全新的、令人興奮的網上市場。

電子書：

- 1) 無需運輸費用**
- 2) 無需等待送貨。**幾乎可以在購買的同時就得到產品。
- 3) 同一本書可以多次出售。**你只需要在你網站上保留一個副本。
- 4) 電子書可銷售給任何有電腦和信用卡的人。**

電子出版革命還剛剛開始。互聯網給我們提供了必要的載體與途徑，使我們能夠以不可思議的速度把資訊產品銷售並交付給世界任何地方的人。

為什麼這些電子書會受歡迎

電子書流行的速度非常快。剛開始，網上的電子書非常少。那些書都由知名的網上商人製作，他們靠電子書掙了很多錢。接著，當這個秘密傳開之後，人們開始意識到自己也可以這樣做。在最近 2 年內，電子圖書的銷售大增，而且已經成為網上最暢銷的產品之一！

原因是什麼？

- 1) 製作簡單
- 2) 電子書無需任何費用就可以在網上迅速傳播，就像病毒一樣。
- 3) 電子書可通過多種方式為你的網站做廣告，比如提供關於某些主題的方法提示、或者發佈廣告等。

電子書可以用來向公眾提供任何資訊。讀者只要點擊書中任何一個章節，然後就可以讀到他們想知道的內容。資訊的銷售量非常大。

對你來說，這意味著.....**機會！**

你正站在機會面前。想像一下，如果你能夠使幾千人從你這裡購買哪怕一本暢銷書，你的收入會是多少！而且，100%的銷售款都歸您所有。

這可不是白日夢。現在有人每天都在網上做這件事。

下面是你將要學到的有關電子書的一些內容：

- \$ 電子書- 如何選題
- \$ 電子書- 如何製作
- \$ 電子書- 如何銷售

§ 電子書- 如何通過後端連結獲取收入

請記住，每年單單電子書就給我帶來超過 **20** 萬美元的收入。如果你也想跟我一樣，那就請繼續往下讀吧。

電子書 – 病毒式行銷器

電子書分為兩類：

1) 用來免費派送的電子書

2) 用來銷售的電子書

免費電子書可以成為您的移動病毒式廣告器。如果您創作或者只是分發免費電子書，這能成為最強大的生成網站流量的策略。

除了這些免費電子書的促銷作用外，還可以通過在書內添加連結的方式使其能夠為您帶來後端收入。

還有您標價出售的電子書。通常這些電子書是您自己的作品……*但並不絕對是。*

現在，您肯定想問：*“Tom, 您講的這些都不錯。但是如果我不會寫書的話，這些又有什麼用呢？”*

這不是難題！

或許您現在還認為只有作家才能完成電子書的創作。 – *不是這樣的！*

您很快就能發現在當今的電子出版業，成為一名出版商比您想像的要容易的多。

上網流覽一下，您會發現革新的種子正像叢林大火一樣快速蔓延。

電子書、電子報告和資訊自動回復器……電子形式的資訊正以令人驚訝的速度被贈送或購買及下載。

沒有需求減少的跡象。相反這些需求只會繼續增加！

為什麼？

因為人們越是熟悉電子形式的資訊產品，各種資訊的需求就越多。想一個題目 – 任何題目都可以，很快它就會以電子書的形式面世（如果現在還沒有的話）。

再補充一下：

持續增長的需求

電子書多媒體性能的較大改善，再加上

B2B 電子商務潮流、越來越多的線上貿易機會，還有

越來越多的資訊需要以思維的速度傳播（引用比爾·蓋茨原話）。

您會發現這種需求不可能減少。它只會不斷增加。

因為下面這個強有力的概念，電子書可以成為完美的、病毒式行銷機制的製造者。

電子書是創意的載體。

我們從古騰堡活版印刷機的簡史中瞭解到[參考《一項技術如何改變了整個世界》]，創意給西方文明帶來了多麼深刻的影響。

現在我並不打算說電子書也會對世界產生類似的深刻影響，我想說的是“像病毒一樣傳播創意的技術——電子書——對所有人都是唾手可及的。這是完全可能的！”

電子圖書符合病毒的所有主要特點：

§ 製造出有價值的東西——有用的資訊。

§ 免費贈送——製作電子書的成本幾乎為零。（很多知名的網上商人做電子書僅僅是為了提高其知名度。）

§ 使其易於傳播……“使其病毒化。”（採用現有電子書技術，很容易就能做到這一點。）

§ 帶有能夠為您獲取額外收入和（或）遠期作用的“後端”連結。（有潛在購買意向的讀者通過點擊書中的超級連結就可以看到您的其它產品。）

所以

1) 病毒式行銷系統在技術上是可行的

2) 我們知道病毒式行銷系統可以非常有效地產生合格的流量

3) 製作病毒式行銷系統（也就是電子圖書）的費用非常小。任何人都能負擔得起。

4) 除了裸照和軟體之外，網際網路上需求量最大的產品就是資訊。而電子圖書就是資訊的載體（知識、創意等。）

好了，讓我們在繼續前進之前先鼓舞一下士氣。看了下一章裡的數位，您會更積極的思考。

《創意病毒》電子書

我們以一個小例子來說明免費電子書所產生的影響。

《創意病毒》是一本免費電子書，作者為 Seth Godin。該書發表後被下載了將近一百萬次。而這只是圖書剛剛發表幾個月的時候所做的統計。到目前為止，它仍然是互聯網歷史上被下載次數最多的一本書。

在網上發表了《創意病毒》後沒多久，傳統出版業的商人找到 Seth Godin，出版公司付給了他一筆（據說）高達 6 位數的預付款，以獲取該書在傳統出版界（紙質）的出版權。就這麼一天的時間，Seth Godin 通過他那本小小的書賺了將近一百萬美元。

這個數字只是估算，Seth Godin 本人並未透露具體金額。而且 Seth Godin 還有很多其它的電子書。在任何一個搜尋引擎網站輸入 Seth Godin，您都會很驚訝地發現他的名字出現在那麼多網站上。

提醒您一下，Seth Godin 與雅虎的高層有聯繫，所以他的成功除了電子書以外還有其它的因素。他原有的名聲和行銷知識也對其成功起了一定的影響。

但是，電子書值得花時間去寫嗎？

我相信值得……

您可以去問問 Seth。

電子書的力量 – 我的故事

下面要講的是我自己如何在網上創業並且獲得成功的。

記住……*您也可以做到！*

1998年，我第一次接觸網路。與其他已經在奇妙的網路世界中探索的人相比，我是後來者。我花費了大量的時間和數千美元在網上尋找機會。但是，在2000年前，我一無所獲。

就在我想要放棄的時候，我意識到*我必須擁有自己的產品！*

我能賣什麼？

我開始在網上搜索，在這個過程中，我的想法逐漸清晰……我一直在搜尋資訊。

我找到了問題的答案！

今天不同於以往任何時候，我們生活在資訊時代。一天二十四小時，一周七天，在全世界範圍內，對各類資訊的需求在以驚人的速度增加。人們在不停地搜尋資訊。無論您在什麼地方，在什麼時間都沒關係。

互聯網時時開放，而且一直都有人在網上搜索資訊。互聯網永不關閉。人們渴求各種各樣的資訊，包括滿足基本需求的資訊、培訓資訊、對生活有說明的資訊或思想啟蒙資訊。

可以列舉出無數種資訊。

您可以訪問 www.google.com，看看人們都在搜索什麼。信息的多樣性會使您大吃一驚。

現在最有利的是：互聯網可以向任何有電腦並能夠上網的人提供一種不同尋常的媒介，使人能發佈、銷售並遞交資訊產品。這是以前從未有過的事情。

所以，一旦我決定要賣資訊產品，下一個問題就出現了……*“我該怎樣得到這些資訊產品呢？”*

我不會寫書，也不會程式設計。

接著我發現了解決辦法！

我在進行搜索時發現了一些產品，我可以把它們買下來然後再進行轉銷。於是我繼續搜索，直到我得到了 12 個優質資訊產品的轉銷權。

有了 12 個優秀的產品在手，我開始感到有些興奮。我意識到，這樣做的最大好處是不需要花錢複製產品。而且可以線上交貨，不需要我為此花費任何力氣。還有，即便在睡覺的時候，我仍然能夠賺到錢。接下來我想到，“既然製作電子圖書的成本幾乎為零，那麼我向同一名顧客銷售多種產品不是比僅僅銷售一種產品更好嗎？”

這就是我的 [FreeToSell](#) 套餐面世的過程。

我找到的那些產品的價格在每本 7.95 至 14.95 美元不等。我把所有的產品做成一個資源包，打算按 49.97 美元的價格進營銷售。我知道如果我想一次銷售掉所有的產品，我就必須要給客戶一定的折扣。

這份套餐的確是物有所值。我有受歡迎的、高品質的產品，而且這份套餐是獨一無二的。

當時網際網路還處於初級階段，下載一本電子書得花上很長一段時間。其他所有人都在銷售單個產品。而 [FreeToSell](#) 套餐比其它任何單個產品都賣的更貴。但是它比所有單個產品的性價比都更高，因為它包含了 12 個產品。接下來……我仔細檢查了自己以前的筆記，把很多我所發現的和過去用過的寶貴資源都加上。然後我整理這些資源以及產品的下載連結，並做成這個套餐的使用手冊。然後我決定要讓這個套餐錦上添花，讓大家為之興奮。既然套餐內的所有電子圖書的轉銷權在購買時均已包括在內，我決定授予每個購買使用手冊的用戶整個資源包的轉銷權。

這就是我將這個套餐命名為“[FreeToSell](#)”的緣由。我希望人們把它再賣給其他人……當然賣的越多越好。

這就是病毒式行銷。使用手冊使這個套餐更加獨特，因為我的分銷商只需賣掉一本使用手冊就能夠轉銷整份套餐。

電子版的使用手冊使用戶免去了逐個下載所有圖書並上傳至其網站的繁重工作。他們需要

做的是下載並上傳一本電子圖書，然後轉銷這一本書。剩下的事都由我來負責。我必須讓我所有的客戶化繁為簡。我決定將我的電子書都放在我自己的網站上，讓我的客戶在幾個月內隨時一次性下載。

下面…… 當整個套餐製作完畢的時候，我購買了一些電子刊物廣告，同時還在 Goto.com (now 現在是 <http://searchmarketing.yahoo.com/>) 和其它點擊付費搜尋引擎上大作廣告。

短短幾日，同時也是第一次，我開始通過 [FreeToSell](#) 套餐賺取豐厚的利潤。

我知道這條路走對了。因此我不斷升級這份套餐，往裡面增加更多的產品。

直到今天，這份套餐仍然很暢銷。套餐的價格一直沒有改變，但裡面的產品已經是當初的 6 倍多了。最棒的是，該套餐的廣泛傳播給我帶來了大量的後端收入。

想起來了嗎？我前面提起過超連結的價值，以及這些超連結如何能給您帶來後端銷售 – 甚至在產品已經賣出去了之後，超連結仍然能起到這種作用。

這是表明超連結的價值的真實例子。

Hosting 4 Profit 是我在使用說明書中推薦的網站託管服務中的一個。僅在 2002 年 5 月，通過在使用說明書中的分銷推薦，我掙得了 2310 美元的傭金。

如同您所看到的一樣，後端銷售是非常誘人、非常強大的。

毫無疑問，銷售資訊產品是您可從事的、最好的網上業務之一。

開發自己的電子書產品

現在，在您匆忙決定購買特殊的電腦程式之前，您最好考慮周全。

您有多種選擇，下面讓我們意一一查看。您會選擇哪種方式來開發您自己的電子書產品呢？

選項一：向別人購買他們的書或者創意的轉銷權，然後再轉售給其他人。

如果您的寫作能力不強，對市場也不夠敏感，那這個方式是您的理想之選。

選項二：您可以通過網路或其他任何管道找一個槍手，勸說或者花錢讓他們來為您撰寫他們所熟悉的話題。

作為非作家但有一定市場敏銳度的您，這是另一個不錯的選擇。

選項三：您可以自己寫書

如果您對自己的寫作能力很自信，並對所寫話題頗為瞭解的話，這是最佳選擇。

選項四：對某個話題進行調研，然後雇傭一名槍手為你代筆。

如果你對市場很有感覺，但對寫作卻沒有信心的話，這是你的最佳選項。

選項五：採訪專家，然後把他們的話記錄在你的電子書裡。

如果你對市場感覺很准，而且有時間與專家接觸的話。

開發產品 #1

購買轉授權

購買電子圖書的轉銷權是件相對容易的事情。網路上很多作者都出售轉銷權。自然，如果你要買這些書的專有權 – 正如我擁有的 FreeToSell 套餐裡的十二本電子書的專有權一樣，那會是個不菲的價格。

同時，作者的知名度越高，其作品的獨立轉銷權就越貴。

還有另外一個選擇，你可以加入 [FreeToSell](#) 或者 [eBookwholesaler.Net](#) 分銷商系統。這些分銷商系統已經購買了電子圖書的轉銷權，並且將圖書打包加入“電子商務寶盒”或者某個分銷商系統。

如果您想馬上開始在您的網站上銷售電子書，而且又想降低成本，那選擇這個方式將是您的明智之舉。

實際上，如果您成為 [eBookwholesaler.Net](#) 的會員的話，您可以得到包括現在您正在讀的這本書在內的很多電子書的轉售權。

開發產品 #2

找一個理想的寫手

這是最複雜、最耗時的事情。

您需要一個寫手（在有些網站上購買者發佈尋求相關服務和產品的資訊來找到有能力也願意提供服務的人，您可以在這種網站上尋找寫手。Elance 就是一個這樣的平臺，當然還有很多網站。）

您必須清楚地知道：

- ^ 您想要的電子書的主題
- ^ 您是否在自己完成調研併發送給寫手，還是說您會讓寫手做調研並支付其費
- ^ 您能支付多少錢
- ^ 您期望的電子書的長度
- ^ 您期望的電子書的完成交付時間
- ^ 您是否提供圖片或者圖表？通常付費給設計師來製作圖片或圖表，或者從

Clipart.com 網站購買效果會更好。

^ 支付方式。您可以選擇合約生效時支付一部分，等到確認滿意了支付餘額。當然還有別支付方式。

您必須確保您所擁有的是寫手的原創作品，而不是盜用或抄襲別人的資料。

認真仔細地檢查每個人的作品，從中找到自己中意的寫手。選擇寫作經驗豐富的寫手是明智的做法，因為一般情況這可以說明他們是高產作者，因而有能力為你寫長篇作品。

當然，數量不能確保品質，所以請仔細檢查寫手的作品。

如果寫手已經有足夠的作品，那只需將其文章按電子書的格式選錄在一起，加上章節連結，索引和您自己的相關連結，您的電子書便出爐了。

有能力的寫手可以把他們的想法從一篇短短的文章擴展成一本書。怎麼會呢？他們只需要通過網路或其他方式做一些額外的調查。

最後，就只需和您的寫手協商，達成一致了。

開發產品 #3

自己寫書

寫一本書，您不必一定有自己的創意，這樣您會覺得容易些。往往很多人在關於自己寫書這個問題上，都存在有一個誤區 – 他們認為寫書的時候必須要用自己的創意。

創意遍地都是。你需要做的就是發現、篩選然後再決定做決定。

在網上找創意

幸運的是，網路是搜尋當下熱門創意的最佳之處。訪問 Amazon.com 看熱門話題以及暢銷書。有一點很重要，您並不是僅僅尋找暢銷的資訊類電子圖書。同時您要找尋的是暢銷圖書。做相關調研後，您就會發現有些話題總是反復的。年復一年，人們總是在討論這些話題。

在當地的書店尋找創意

另一個尋找熱門話題的理想之地是當地的書店。您可以從暢銷書中篩選，再向營業員諮詢哪些資訊類圖書在較長時間內一直保持暢銷。

在當地的報紙刊物中尋找創意

看看報刊亭，數周來哪些刊物持續熱銷？暢銷雜誌裡都刊登了哪些資訊類話題？

如果您的目的是賺錢，最聰明的辦法就是迎合市場的需求。

“不是提供他們需要的，而是提供他們想要的。”

創意，從本質上講只是想法。想法是沒有版權的…… 只有以有形的方式表達出來的個人創意才受版權保護。

所以，如果您對保健這個話題感興趣，而且您已經閱讀過 10 本保健類暢銷書，那您就可以開始創作自己的保健類圖書。將所讀圖書中的部分創意和您自己的創意合二為一，用您自己的獨特方式表達出來即可。

如果您用自己的語言把這些創意表達出來，並且沒有抄襲任何其他人的表達，那這就成為了您自己的產品，因為創意是不受版權保護的。

舉個例子：在圖書出版史上一個比較近的、在盈利方面極為成功的案例就是《如何提高生活品質》。這本書實際上是一本選集，選編了很多作者宣揚積極生活態度的一篇篇短篇故事。

這本書的“作者們”收集這些故事，為各章節撰寫了評論，然後給這本書起了一個樂觀向上的名字。這本書（還有後來推出的一系列叢書）已經銷售了幾百萬本，這些“作者們”變得非常富有。

正如先前所言，當您調查的時候，你會很明顯地注意到一段時間內，那些“暢銷”話題幾乎都沒變過。

- \$ • “如何掙錢”
- \$ • “如何把生意做得更好”
- \$ • “科技及其對日常生活產生的影響”
- \$ • “如何才能更好、更瘦、更富有以及更吸引異性”

如何……如何……

當您把選題範圍逐漸縮小的時候，最終會回歸到一個永久的全人類共同的追求目標……“
如何能夠成為更快樂的人。”

所有成功的（實際的）書籍都有一個共同點——以嶄新的、有趣的、富有創意的方法解決人們的困難。

如果現在您找到一個適合市場需求的話題（熱門話題），而且您正好對這方面瞭解很多…
…那就具有了一個成功的電子書題材所應該具備的基本要求。

但是，如果您發現了一個適合市場需求的話題（熱門話題），但您對這個話題並不瞭解…
…那麼好好豐富自己這方面的知識，成為這方面的專家。

比如，有位女士發現自製肥皂和蠟燭方面的圖書深受歡迎。剛開始她對此一無所知。但是，她自己學習，瞭解其成分和製作方式；然後她就這個話題製作了一系列的電子書。現在這些電子書在網路上賣得很好。

開發產品 #4

提供調查材料雇槍手代筆

如果您對寫作沒有信心，但仍然希望擁有“自己的”電子書，那麼還有另一種方法。

雇人代筆，把您的創意變成書。

您只需做熱門話題的調研，把相關原材料提供給寫手，然後寫手根據這些材料做出“成品”。

當然，您得向寫手支付酬勞。

當得知市場上被列為最暢銷書的作品其實並不是其封面上所著的那個人所寫，您定當大吃一驚。請注意，我說的這本書不是 Seth Godin 的作品，而是出自另一位元知名度很高的網路創業者。這名“作者”所做的工作就是我現在正在給你講述的。他找到熱門話題，做相關調研，然後雇別人把原材料改編成圖書。這本書發表時署名作者是他本人。我敢打賭如果他不是支付給代筆者預付款+版稅的話，那代筆者肯定會……

關於此書還有另外一筆交易，這本書的主要內容是另外一位元已經成名了的網路創業者的原創作品。

所以，這位“作者”非常非常聰明。他利用其他網路創業者的名氣建立自己的知名度，並且找代筆者寫出書中的連結部分。很顯然，這位“作者”大概只需要 4 天時間就可以“製作”此書。

據最保守估計，這本“書”在幾個月內賣了大約 2 萬美元。據我猜測，實際數字遠高於此。但是這位“作者”並沒有對外透露。

開發產品 #5

採訪專家

如果您沒有時間或者所知甚少，但您知道某個話題會有很好的銷售前景，那您可以使用這個方法。好幾個成功的網路創業者都是靠這個方法獲得成功的。

- 1) 找一個很多人都感興趣的話題，或者是很多人都需要解決的麻煩事。
- 2) 把大家想瞭解的問題都寫下來。
- 3) 做成一份調查問卷。

記住，要儘量保證問題的簡短清楚，使專家容易回答。並在前後兩個問題之間留出足夠的空間。

找到合適的人——能夠以簡單易懂的方式回答問題的專家。你可在任何一個知名搜尋引擎上輸入問題中的關鍵字，然後通過這種辦法找到你需要的專家。

如果您需要引用專家的資訊，需要獲得專家的許可。

首先你要獲得專家的許可。發郵件告訴他們，你正在出版有關某個話題的書，並且希望能夠得到他們的幫助。只要他們花 5 至 10 分鐘時間回答你的問題，他們的名字就會作為被訪問專家而出現在書中。如果他們同意的話，請他們提供一些個人資訊、最新出版作品或獲獎情況等。

- 4) 把問卷髮給那些同意合作的專家。然後對答案進行集中整理。
- 5) 把答案以圖書的格式列舉出來。

最後，把草稿發給您採訪過的專家審閱，並獲得他們的最終認可。

那麼，概括來說，一共有五種方法：

- 1) 購買（轉售權）
- 2) 創業者，使用別人的作品（要與作者談妥）

- 3) 自己寫書
- 4) 做調研，然後找別人替你寫（捉刀代筆）
- 5) 採訪專家

自己製作電子書

製作電子書的方法無所謂對錯。不同的人會有不同的選擇。但是如果你在自己寫書的話，下面的方法會對你的工作很有用。

如果你在用槍手代筆，這個方法仍然有效。它是一個組織思想的辦法。

把你的創意變成電子書的十個步驟

第一步：用前面提到的一種或幾種方法調研話題。

第二步：集中腦力構思各章節標題。

第三步：為各章節分別建立資料夾。

第四步：為每個章節標題（副標題）寫一、二、三篇文章，並保存到各章資料夾中。

第五步：寫文章的時候，在文本中重點標出參考資源部分。以後你可以回到這裡插入自己的連結。

第六步：編輯文章使行文流暢，易於閱讀。在審閱的時候您要不斷問自己是否流暢。

第七步：讓別人閱讀你的文章，並讓他們注明不易閱讀或難以理解之處。不管是文字還是版式的關係，只要妨礙閱讀或理解，都要重新編輯。段落之間要留有適當的空間，這樣文字不會集中在一大塊，易於閱讀。

第八步：檢查拼寫錯誤——任何人幹這個都很在行吧？

第九步：附上插圖，吸引讀者的眼球。

第十步：用你信賴的電子書編譯器進行編輯，並設計出書的封面。

注：您應該選用自己方便編輯的格式來寫書。

比如，您可以使用微軟的 Microsoft Word® 文檔格式或者 Open Office Writer® 來寫書，然後使用 Adobe Acrobat 將其轉換成 PDF 文件。Open Office 可以自動將您創建的檔轉換

成 PDF。我想最新的 Microsoft Word 專業版應該也能做到。

這會省去您不少時間。

電子書製作軟體

您或您所雇的寫手都會用文字編輯器在電腦上寫書。可以用 Microsoft Word® 或者是其他的程式。

最終定稿後，您需要將其編輯成可以出售的樣式。

目前大部分的電子書都是編譯成 Acrobat® .pdf 格式的。

PDF：可攜式檔案格式

Adobe Portable Document Format (PDF)是開放的、事實上的全球電子文檔發佈標準。Adobe PDF 是一種通用檔案格式，不論創建該文檔時使用哪種應用程式和平臺，它都能夠保存來源文件中的所有字體、格式、顏色和圖形。Adobe PDF 檔為壓縮檔，任何人都可以通過免費的 [Adobe Acrobat® Reader®](#) 共用、流覽、查看和列印檔案。你可以用 [Adobe Acrobat](#) 軟體把任何檔轉換成 Adobe PDF 格式。

[Adobe Acrobat software®](#) 軟體的價格在 300 美元左右，Acrobat Reader 可以在網上免費下載。兩者都能在 <http://www.adobe.com> 找到。

ACROBAT 很重要的一個特點是：它是跨平臺的。這意味著蘋果機和個人電腦的用戶都可以訪問和閱讀使用 ADOBE 創建的電子文檔。

其他品牌的 PDF 編譯器價格從免費到大約 100 美元不等。你可以在各種軟體促銷網站上搜索這些程式，例如 [Snapfiles.com](#) 或者 [Cnet](#)。

Open Office 中也包括一個 PDF 編輯器。這套程式與微軟 office 為勁敵關係，但其為免費產品，個人和商業目的均適用。其背後有一個活躍的用戶團體支持，而 [Oracle](#) 又是這個用戶團體的支助者。

現如今，有各種其他的電子書格式相繼面世。如若您希望採用那些新的格式，那您便需要利用一些程式來創造出所需的文檔類型。

電子書推銷

現在，您已經寫完了電子書，也編輯好了。那麼，你的網上電子文學之船該啟航了。

然而在推廣電子書之前，您還需決定要採取什麼樣的方式。

您推出電子書的目的是什麼？

- ^ 是為了把你作為網上的某一特定領域中的新人才來宣傳嗎？
- ^ 是為了增大網站的瀏量，這樣就會有人來註冊流覽你網站上的時事資訊並/或購買你的產品或服務嗎？
- ^ 是為了售書嗎？

是啊，對大家來說賺錢是當務之急。我們都想賺錢，但是正如諺語中所講的，“*要剝貓的皮有很多種方法。*”

電子書的行銷也有很多種辦法。

這裡有一些可供選擇的方法。在把你的電子書上傳到伺服器並貼上“**待售**”標籤之前，你不妨考慮一下。

免費電子書

據統計學家統計，網路上有超過 20 億家網站，而且這個數字還在不斷增長。

人們怎樣才能發現您的網站呢？

想像一下……

無論你朝哪兒看，目光所及之處都是看板、佈告欄。你的網站僅是其中之一！！*人們怎麼來找到您的網站呢？*

您並沒有時間、金錢或資源去和網路上所有的人溝通。你要把注意力集中在那些對你的產品感興趣的群體上，向他們出售足夠多的電子書，從而賺錢並擴大自己的網路業務。

這被稱為微型市場行銷 (Micro Niche marketing) …… [*micro 的意思是非常小的…… niche*

的意思是最小的那一部分……也就是一小部分中的最小的那部分。”]

您不能靠自己達到微型市場行銷的目標。您需要謀求一些完全陌生的人的幫助。他們將從您的知識資訊中獲利，而這正是他們為您傳播資訊的動力。

所以……免費贈送電子書吧。

免費電子書怎樣為您賺錢呢？

記住這一點……“互聯網是一個非個人的空間。人們不能夠從大街上就走進你的店鋪，和你講話。他們不會因為流覽了你的網站就認識你，而且他們也不會不信任你就買你的東西。”

這真的就是一個展示自我的問題……別這麼跟我說。

那麼，這就輪到你的電子書出場了。以這種方式你可以告訴人們：

- 您瞭解您選擇的這個題材
- 您值得信賴

一旦您能夠向別人展現以上兩點，他們才會購買您的東西。

因此，電子圖書就像一張信用證明。

它是您頒發給自己的獎狀。

通過這種方式你可以向潛在的用戶證明：從您這裡買東西是值得的。

而且……電子書還可以通過銷售後端內容為您賺錢。

秘密就在後端連結中

這是什麼意思？

後端連結可以是以下任何一種：

- 1) 您在書中設置的與您已經加入的各個分銷計畫相連的相關連結，或者

2) 與您的網站的產品相連接的連結

這裡的關鍵字是“相關的”。

你的電子圖書的題材決定了你將要使用的相關連結。千萬不要寫下一本電子書，然後試圖把它當成一種很明顯的、勸說別人去點擊你的分銷連結或網站連結的方法。

那根本不會奏效的。

別人沒這麼傻，而且如果你選擇這樣做的話，那你基本就是在侮辱他們。這個方法根本就是在浪費時間，而且完全會適得其反。

如果你想把你的免費電子圖書變成造錢的機器，來宣傳你、你的服務和（或）產品，那你一定要拿出一些有價值的東西……此外沒有別的辦法。

記住這一條……始終在你的免費電子書中提供優質的資訊。而且資訊的數量和品質都不能偷工減料。

欲取之，必先予之……這是一條基本定律。

如果你確實在電子書中通過分銷連結推薦了優質的產品和服務，而這些連結與書中所涉及的題材有關聯，並為你的讀者解決了問題的話，這些分銷連結將會為你賺取大量的利潤。

如果你在電子書中提供了優質的資訊，讀者就會點擊你設置的連結去訪問你的網站，看看你還提供了其它什麼東西，而這將會為你賺更多的錢。

記住，秘密就在後端連結。秘密還在於你所推薦和出售的產品的品質！

分享機會

如果你想讓一些完全不認識你的人來宣傳你和你的生意，那麼你就一定要給他們一定的好處。

個人利益仍然是促使人們行動的最主要因素。在其中加進一些有價值的東西，那麼你就有了一個強大的病毒式發佈系統。

怎麼才能做到這一點呢？

這兒就有兩個方法……

- 1) 允許別人免費或僅支付少量費用即可獲得改換標識或共同標識的權利。
- 2) 允許別人把書裡的廣告連結改成他們的，這樣他們就也能從中賺錢了。

你需要記住的一個要點是：只要你的名字顯示在電子書裡，你就能從中獲利。你的名字擺在那兒……而且所有重要的網路路徑都會指回到你的網站來，*因為你是知識的來源*。

如果你觀察一下所有成功的網路創業者的話，你會發現他們都已經採取了類似這樣的策略……而且他們還在繼續這樣做。為什麼？顯然是因為這種方法效果好。

改換標識

· 改換標識和共同標識的基本意圖是製造一種動力來激勵批發商推銷你的書。

這種動機來自於在扉頁改換標識，以及批發商把他們自己的後端連結加入書中的權力。

具體操作方式如下所示……

在您的電子書的首頁，讀者會看到：

“書名”

作者為

由‘某某（**批發商的名字**）’推出”

您決定書名以及自己的名字作為**作者**。但是，一旦批發商購買，他們可以將他們自己的名字放於下一段。通常在電子書的最後，批發商還可以附上他們自己的連結。

這種榮譽共用就是批發商推銷電子書的動力，越廣越快越好，因為他們可以從中受益。

§ 用他的名字作為這本電子書的經銷商

§ 通過在電子書中放入他的分銷商連結（銷售您的產品）獲得的傭金

就改換標識來說，最重要之處在於：要確認你創作的**所有書都標有你的名字並有連結指向你的網站**。也就是說，無論發生什麼事情，所有的資訊都會把讀者引回到你這裡。

記住：欲取之，必先予之。這是生活中的基本法則。標識更換就是這一理念在電子書籍領域的典型詮釋。

讓你的病毒式行銷器大顯身手

免費當然有用，但它並不是惟一的通途。

- 你可以把免費的電子圖書放到你的網站上。
- 你可以為免費電子書打廣告，
- 在宣傳電子圖書的網站上為這本免費電子書註冊，或者
- 你可以為電子雜誌寫介紹電子書的文章，甚至還可付費將這些文章加入到一些電子雜誌平臺，或者和電子雜誌推廣者合作——每一筆因其而來的銷量，對方會得到一筆傭金。您大可以大方提供傭金金額，因為您可以輕鬆將對方為您帶來的購買者加入到您自己的電子雜誌訂閱者清單，然後直接向其銷售產品，當然也不用再支付傭金。

您還可以圍繞電子書的主題寫一些文章，提交到網上的文章目錄中。這樣您可以獲得更多的分銷商和直接的銷量。

這將會啟動你的病毒式行銷器，但是，要是你的網站沒有很大的流覽量，沒有大筆的廣告預算，你不能夠為電子雜誌寫廣告或文章的話，又該怎麼辦呢？

不妨採取一種不同的策略！

如果你的電子圖書是免費的，那就到流覽量很大的網站去四處散發這本書。或者聯繫電子雜誌的所有者，向其成千上萬的用戶宣佈這本書的存在；如果你的電子圖書是要用於銷售的，那就與那些“大人物”洽談合作吧。給出他們難以拒絕的價碼，給他們百分之五十、百分之六十、百分之七十……甚至更高的傭金。有些情況下，你可以考慮給他們完全轉銷權，即，百分之百的傭金！

聽起來很瘋狂？是的，你可以認為你將在賣書的利潤上有所損失。但是不要忘了，你在利用他們已經建立起來的顧客群使你的名字打進市場。擁有大流覽量網站或大型電子雜誌的人都苦費了數年的時間在互聯網上建立他們的信譽。沒有充分的理由，他們不會讓你向他們的顧客群銷售產品。

讓我們面對這一點吧。生意就是生意。你的開價一定要有吸引力！

另一方面，如果你確實有一本品質優良的電子書，書中資料豐富，文筆優美，又能為人解決問題，那麼他們就絕對有理由把這本書放到他們的網站上去分發給他們成千上萬的訪問者，或者建立與你的合作關係。

如果你允許這些重量級人物在你的電子書中設立標識的話，形勢甚至會更佳。你可以讓他們在分發或銷售電子書的時候把他們的名字、網站連結、甚至一些分銷連結加進去。

這將使他們具有更大的動力去宣傳你的書。

這個方法將肯定會使你的電子書銷售一發不可收拾，而你幾乎不需要花費什麼。

電子圖書轉銷系統

如果你擁有一個令人感興趣又能給人帶來價值的題材，而你沒有時間或資源去切實為它做宣傳，不妨考慮使用現有的電子書分銷系統。這類系統都是通過他們已建好的、成功的網路來推銷你的書，而且由於這些網路還為其它網路提供產品，你的書完全可以在一夜之間被成千上萬的人閱讀。同樣這也會讓您的個人資料和讀者認知度在一夜之間以火箭般的速度蔓延。

考慮使用諸如下列的電子書轉銷系統吧……

FreeToSell.com

這是我的一個電子圖書網站。我們接納優質的免費（或是要銷售的）電子書。如果你的電子書籍滿足我們的品質標準，我們就將在下次升級的時候把這本書收錄進去。

你的電子書一經發佈，就會被分發給我們 5000 多位分銷商以及他們的客戶。如果你的電子書籍內有優質的資訊，那麼許多讀者將開始記住你的名字，甚至會到你的網站上去看看你提供了什麼其它資訊，這只需點擊你電子書中的一個連結便可輕鬆做到。

如果你對這種方法感興趣的話，請登陸我們的網站，找到“提供你的電子書籍”這一連結，點擊這個連結並提交你的電子書；或者直接聯繫我也可以。

eBookWholesaler.Net

eBookWholesaler 是一個比較新的電子圖書運營網路，已經成功建立幾年並且每年發展很迅速。

我們通過互聯網大量宣傳我們的網路及產品。我們的成員不辭勞苦地把他們用來宣傳網站的電子書放到網上，為他們的網站招來訪問者。這意味著你在宣傳上將不會有什麼花銷。這一點已經為你做好了。不同於 FreeToSell 套餐，在 eBookWholesaler.Net 上我們會將你的電子書作為獨立的產品來宣傳，配有專業化設計的網站及電子書封面，而該書的售價是我們預先協商好的。這將給你更多脫穎而出的機會。

如果你的電子書被收錄進我們近千個會員網站中，你就可以免費借用他們辛苦賺取的信譽和流覽量了。

不是一步好棋嗎！？

而且……你將可以在你的書裡存有後臺連結，那麼（最終）所有的資訊無論如何都會引回你這裡……這不正是你的首要目的嗎？

而且……有了 eBookwholesalers.Net，你實際上沒有必要一定是一個天才作家。你需要擁有的就是獨一無二的知識資訊，因為 EBW 的編輯人員會將你的文字編撰寫成引人入勝的篇章。

如果你有題材獨特的電子書，而你又對這種宣傳方法感興趣的話，就在我們的網站 eBookWholesaler.Net 提交你的電子書吧，點擊位於我們主頁左下角的“提交產品”這一連結即可；或者發郵件到 support@eBookWholesaler.com 直接和我聯繫。

重要術語

Bots: 一個用來自動收集網上頁面資訊的程式。它遵循的規則是程式師預先設置的。

Clickbank: (就是 Clickbank.com 這個網站) 一個為一萬七千多種電子產品提供商和十一萬活躍分銷商服務的安全的線上零售平臺。Clickbank 為其付費的網路創業者處理提供信用卡交易方式。

關鍵字: 對於那些想要查看某個話題相關的網站的人們通常會在搜尋引擎中輸入重要的詞語就是關鍵字。比如，如果網站是關於沃特·迪士尼的，那麼“卡通”是一個重要關鍵字。

PayPal: PayPal 提供信用卡支付的服務，它是由 eBay 所擁有，現在在全世界都很受歡迎。

合格的流量: 流覽者到您的網站訪問，並對您的產品或所提供的服務很感興趣且有財力承受。

流量: 流覽者到您的網站訪問，但他們不一定對您的產品感興趣。

電子書的權利

對於電子書，有些人會做一些未經授權的事情，這樣就會引起不必要的麻煩。電子書的作者可自行選擇提供電子書的使用方式，有限制或毫無限制。不同的人們對不同權利的理解是有很大的不同。對每一本電子書，您必須確保不做條款內不允許的事情。

舉個例子，如果您嘗試在網站上銷售一本您無權銷售的電子書，因此您也許會發現網站被關閉以及會被訴訟或者懲罰。

以下是對部分電子書的權利的簡短描述 – 但不是官方的。

有時候您從別處購買書，並且賣家給您轉銷的權利，但其實賣家並不一定就有這個權利，這樣就會有麻煩。所以，獲得權利的唯一安全的辦法是去詢問書的原作者。

個人權：您可以將電子書存放在自己的電腦商，或者複製一份僅為個人所用。但您決不能將其銷售或送給他人。

轉售權：您可以銷售電子書並且獲得銷售款。您的購買者只能獲得**個人權**。

高級轉售權：您可以銷售電子書並且獲得銷售款。您可以向您的購買者提供不同的權利，即**個人權**，**轉售權**或者**高級轉售權**。您可以查看您得到的電子書的許可。

總結——付諸實踐

- 電子書是關於創意的，要確認你的創意是優秀的。污染這個星球的垃圾已經夠多了。
- 有許多方法可以在網路上宣傳你自己。作為病毒式行銷器的電子書是最行之有效的方式之一。

- 五種製作電子書的方法。選擇適合你的個性、風格、能力及興趣的那一種。
- 製作您自己的電子書 – 根據自己的目的和預算進行選擇。
- 免費的力量
- 通過更改標識與他人分享機會
- 利用電子書分銷商系統

就像古騰堡的印刷機一樣，電子書也必定會帶給我們巨大的變革。如今的技術允許任何人採取任何方式來表達自我。

但願這將使我們所有人獲益！

有想法是一回事，將之付諸實踐又是另一回事了。電子出版業仍然處於萌芽期。今天我們已經掌握的方法，未必是解決今後幾年我們將會面對的挑戰的最佳方案。但無論如何，目前對我們來說，確實是加入這個行業成為其中一分子的適當時機。

我並不瞭解有關電子書的所有事情。我寫下這本書是為了與你分享我的個人經驗，並給你一些靈感。

如果你有問題或建議，歡迎來信告訴我。

再說一次，有了問題，就會有解決的方法。

如果你預見到了電子出版業的一個潛在問題，那麼，去尋找解決它的方法吧！如果你能為這個問題提供恰當的解決方法，而且又採取了正確的方式去宣傳你的創意或解決方法，那麼你將會取得成功，我對此深信不疑！

而且……如果你充分利用電子書的力量去宣傳你的創意或解決方法的話，毫無疑問你會更

加成功。

如果你按照這本電子書裡的建議去做的話，你將會成功！

預祝你的電子書出版事業順利、網路職業生涯成功！

真誠的

Tom Hua

Tom@ebookWholesaler.com