

A decorative border of stylized lightbulbs surrounds the text. The top row features five lightbulbs with blue, white, orange, white, and white filaments. The middle row has five lightbulbs with white filaments, where the fourth one is yellow. The bottom row consists of five lightbulbs with white filaments, with the third one being red. The very bottom row shows five lightbulbs with green, white, white, white, and purple filaments. All lightbulbs have a dark brown outline and a small black dot at the base of the filament.

ЕКАТЕРИНА КОБЕЦ

20 ПРИЧИН
ЭКСПЕРТУ
НАПИСАТЬ
СОБСТВЕННУЮ
КНИГУ

Я часто задаю экспертам вопрос: «Почему у вас нет своей книги?». И каждый раз удивляюсь, если мне отвечают: «На ней все равно много не заработаешь». Это тот редкий случай, когда человек абсолютно прав, но при этом глубоко заблуждается.

Как так?

Я объясню.

Действительно, не стоит рассчитывать на то, что книга будет приносить вам такой же пассивный доход, как акции Microsoft. Однако она является одним из лучших способов продвижения, привлечения клиентов и повышения стоимости услуг.

Да что там!

Разве на этом все?!

Предлагаю вам ознакомиться с 20 причинами написать собственную экспертную книгу. Возможно, о большей части вы и не задумывались.



Екатерина Кобец

Эксперт по написанию книг нон-фикшн

Руководитель компании «Книга, которая работает»

Написала 32 книги на заказ и 2 собственные

ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

1

Как уместить на **визитной карточке** особенность вашего подхода, личную историю, ваш уникальный опыт? Это возможно, если визиткой будет КНИГА.

2

Представьте, что есть два неизвестных вам эксперта. Один из них стал автором экспертной книги, а второй просто практикует. К кому вы пойдете? Вероятно, к тому, кто **доказал, что имеет достаточно опыта и знаний**, чтобы собрать это все в книгу.

3

Книга – это еще один **вариант рекламы своих услуг**. Но он имеет особенные преимущества. Когда человек дочитает до продающей странички – он уже будет вам доверять. Читатель становится вашей «теплой» аудиторией. Он с вами знаком. А значит, готов слушать, наблюдать и покупать.

4

Используя в книге **многочисленные кейсы**, вы не только увлекаете читателя, но и постоянно подчеркиваете свой богатый опыт.

5

Если у вас **особенный подход или уникальный метод**, то лучший способ рассказать об этом – предоставить информацию в формате книги. Или, как минимум, небольшого пособия. Это сохранит ваше время и поможет читателю понять, что ваши услуги – это действительно то, что ему нужно.

7

Такая реклама никогда не станет приевшейся. Она всякий раз будет **приводить к вам все новых и новых клиентов**. Потому что любая книга работает дольше и эффективнее, чем самый убедительный баннер в интернете.

6

Для потенциального клиента это возможность **соприкоснуться с вашей энергией**, вашим стилем и манерой изложения. Если это автобиографическая книга – то он также может сопереживать и восхищаться, поддерживать и огорчаться вместе с вами. Именно личная история, в той или иной дозировке, сближает, как ничто другое.

8

Нельзя умолчать и о том, что книга **позволяет увеличить стоимость своих услуг**. После того как эксперт становится автором, цены могут вырасти в 3 раза. И не из-за наглости специалиста, а из-за того, что такое право ему дает спрос.

СОБСТВЕННЫЙ РОСТ

9

Работа над книгой поможет **структурировать весь многочисленный опыт**, который вы собрали. Готовым планом вы сможете пользоваться и при создании любых других продуктов (курсов, марафонов и т. д.).

10

После написания одной книги, от начала и до конца, вам гораздо **проще будет делать это снова и снова**. Именно поэтому я рекомендую начинать с небольшой книги.

11

Каким бы ни был «первый блин», книга, несомненно, **поможет вам вырасти в процессе**. Даже собирая материалы, вы сможете дополнительно расширить свои знания. Но есть и совершенно неожиданный эффект: весьма вероятно, вы сумеете вытянуть из собственной головы выводы, которые раньше даже не озвучивали. Как так? Просто при долгой практике возникает уникальный синтез всего впитанного. И если раньше такого запроса к вам не было – именно в процессе написания появляется возможность облечь новые мысли в слова.

ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ

12

Написание книги **открывает путь в самые разные СМИ**: они предлагают вести колонки в журналах, давать авторитетные комментарии, выступать в телепрограммах в качестве эксперта.

13

Когда человек выходит на конференцию и может предложить слушателям не только абстрактную информацию о себе, но и собственную книгу – он сильнее **располагает к доверию**.

Организаторы конференций это знают. Поэтому с большей охотой приглашают именно тех специалистов, у которых есть свой печатный продукт.

14

Это ваша **возможность стать лидером мнений** в своей отрасли. Без наличия собственной книги этот путь можно считать закрытым.

15

В бесплатном или условно-платном варианте книга идеально **впишется в линейку продуктов** как лид-магнит.

16

Лучший способ громко войти на рынок – написать свою книгу. Он сработает, даже если вы лишь недавно сменили род деятельности. Естественно, в этой книге может не быть большого количества уникальных кейсов. Тем не менее есть масса способов обработать и подать многочисленную существующую информацию в формате личного издания. На старте вашей карьеры книга может стать серьёзным шагом вперёд.

ДЛЯ ПОЛЬЗЫ

17

Книга – это идеальный **формат для балансировки теоретической и практической информации.**

Читатель может отрабатывать упражнения и задания в удобное для него время. А главное, что так он сумеет гораздо лучше усвоить материал и применять его в жизни.

18

У вас наверняка скопилось множество полезных постов в ФБ, Инстаграме и т. д. Повторять их, вероятно, не хочется, но нужно понимать, что и листать до конца вашей ленты не будет даже самый покорный наблюдатель. Поэтому стоит задуматься о **превращении публикаций в книгу.** Таким образом вы сохраните их для большего количества читателей.

19

Если вы планируете **выйти из своей узкой ниши или расширить её**, то собственная книга – это универсальный способ увековечить весь собранный опыт и передать его на пользу людям.

20

Наверняка в процессе деятельности вам часто попадают беспочвенные утверждения, которые всякий раз вводят в заблуждение читателей. Естественно, опровергая их четкими аргументами, вы также **повышаете свой авторитет** в глазах каждого, кто прочтет вашу книгу.

Люди, которые построили бренд благодаря книге

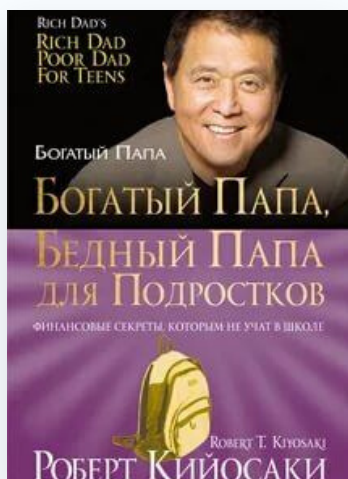


ЛУИЗА ХЕЙ

Однажды Луизе удалось преодолеть тяжелую болезнь благодаря позитивному мышлению. С тех пор она стала делиться с людьми своим опытом через книги. На самом деле она описывала то, о чем и ранее слушала лекции. Однако рассказывала об этом по-своему. А главное – говорила об этом через свои книги. И ей удалось найти множество единомышленников по всему миру и помочь миллионам людей. Деньги и известность – просто молча пришли следом.

МАРИ КОНДО

Описав в книге свою методику уборки, Мари Кондо стала известной далеко за пределами своего города. Она часто выступает по телевидению, ее приемы расписаны на месяцы вперед. Также она сейчас владеет медиакомпанией. А могла быть просто специалистом высокого уровня в своем городке. И тысячи женщин так бы и не узнали, что уборка может приносить удовольствие.



РОБЕРТ КИЙОСАКИ

Роберт занимался недвижимостью и был довольно успешен в этой области. Но по-настоящему богатым он стал только тогда, когда начал делиться своими знаниями через книги. Он излагает свои знания простым языком, делится жизненным опытом и помогает своим читателям стать финансово грамотными. То же делает и его жена, став известной среди женской аудитории всего мира.

Это удалось не только им. И вы также можете узнать, какие возможности открывает экспертная книга.

Пришло время воплотить этот замысел в жизнь.

И я вам в этом помогу.

Работаю с такими форматами:

- экспертная книга;

- автобиографическая книга;

- книга на основе постов и других готовых материалов.

Напишу на заказ или
научу вас, как создать книгу самостоятельно.

ЗАПИСАТЬСЯ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ



Екатерина Кобец



ekaterina kobets expert



katerina kobets

napisatknigu.com