

电子书的力量



Copyright © 2010 Tom Hua. 版权所有。

TOM HUA

电子书的力量

Tom Hua 著

隆重推出

[网站](#)

[邮箱](#)

资源推荐

- [网络空间服务](#)
- [网络营销](#)
- [联盟计划](#)

声明

使用条例

本书于 2010 年出版，版权归 eBookwholesaler 所有，所有权均被保护。未经版权持有者的书面同意，本书任何部分都不得进行再创作或存入检索系统，也不得以电子，杂志，影印，记录及其他任何形式进行转载。

任何人都不得以任何方式向他人赠送本书的任一部分。仅 Ebookwholesaler 当前会员可出售本书，且要依照使用条款 <http://www.ebookwholesaler.net/terms.php> 。

免责声明

本书意见并不适用与所有人。本书消息来源于作者自己认为可靠渠道以及他的个人经验，但作者并没有给读者任何暗示能够保证本书内容的准确性。

作者，出版商和经销商从未给读者任何关于法律，财务，医药及其他领域的专业建议。读者需向较有权威的专家咨询，他们会根据所学专业知识和你提供合理的意见。

本书作者，出版商，供应商概不承担读者个人关于本书内容直接或间接行动而造成的债务，损失，风险。任何读者需对自己阅读本书后所作所为承担全部责任。

本书中出现的所有图片仅供参考。书中人物与本书，作者及出版商无任何关系。本书并无暗示人物之间有任何联系，读者也不可随意猜测。所有图片都为本书许可，未经版权持有者的书面同意，他人不得擅自使用本书图片。

Jupiter 图像公司拥有本书图片 2010 正式版权。

目录

声明.....	3
<i>使用条例</i>	3
<i>免责声明</i>	3
目录.....	4
简介.....	6
进退两难的网站流量.....	7
如何给网站带来流量.....	8
搜索引擎定位.....	8
时事通讯 / 电子杂志.....	9
合资关系.....	10
分销系统.....	10
推荐系统.....	10
客户粘度系统.....	11
连结策略.....	11
付费广告.....	11
用户反馈.....	12
赠送促销.....	12
赠券.....	13
病毒式营销系统.....	13
如今的机会.....	14
科技如何改变世界.....	14
促销用电子书.....	15
电子书的神奇力量.....	16
电子书的优势.....	16
电子书为什么流行.....	17
电子书—病毒式营销器.....	18
《创意病毒》电子书.....	20

电子书的力量—我的故事.....	21
开发自己的电子书产品.....	23
开发产品#1 购买转授权.....	23
开发产品#2 找一个理想的写手.....	24
开发产品#3 自己写书.....	24
在网上找创意.....	25
在当地的书店寻找创意.....	25
在当地的报纸刊物中寻找创意.....	25
开发产品#4 提供调查材料雇枪手代笔.....	26
开发产品#5 采访专家.....	27
自己制作电子书.....	28
电子书制作软件.....	29
PDF：便携式文件格式	29
电子书推销.....	30
分享机会.....	32
让病毒式营销器大显身手.....	33
电子图书转销系统.....	35
FreeToSell.com.....	35
eBookWholesaler.Net	35
重要术语.....	37
电子书的权利.....	38
总结——付诸实践.....	39

简介

感谢购买《电子书的力量》。

请先允许我做一下自我介绍。这样你才能知道我在书中所讲的内容都是真实可信的。

我的名字是 Tom Hua。我从 1998 年开始在网上创业，我在因特网上尝试了几乎全部可利用的机会。我曾经犯过错误，但我仍然坚持努力工作……最终我成功了。

在这本书里，我将跟你分享我找到的最有用的策略。2002 年，我使用这些策略成功建立年利润为 20 万美元的网上业务！这非常好，但是我们不能仅仅依赖于那些自己曾经做过的事情。因特网一直在变化，于是我不断的调整我的策略，以保证我的业务不断增长。

现在网上业务每年为我带来 20 万美元以上的收入。我总共拥有 5000 多个 FreeToSell 套餐分销商，以及 900 多个 eBookWholesaler 网络活跃会员，另外还有很多其它电子书销售网点。

令人惊奇的是，通过销售电子书我还得到了很多意想不到的惊喜。通过为 ClickBank 发展了 10 万个会员（其中有一些会员是大名鼎鼎的人物，尽管那个时候我还不怎么出名），我赢得了该公司的分销商竞赛。我还成为了 Host4Profit (由 Allan Says 建立)和 NetBreakThroughs 计划 (由 Terry Dean 建立)的最佳分销商之一。——而这些成就都是因为使用了病毒式营销器——电子书。

在这本书里，我会向你介绍我的一些个人经历，并且帮助你开始创业。这样你就会使用正确的方法做事，而不会像我当初一样，因为在通往成功的道路上犯错误而浪费时间。我要告诉你的所有内容都是真实的，而且对你来说也是完全可行的。我已经成功了，而且我相信只要你照着我的步骤做……你也一样会成功！

祝你成功！

Tom Hua

进退两难的网站流量

在开始讨论本书主题之前，我们先对网上业务做一个简单的总体介绍。如果你是初次接触网上业务的新手，很多地方也许你并不了解。但没关系，如果你有任何不懂的术语，请在电子书最后的“重要术语”一章查询。把问题搞清楚有助于我们找到解决这些问题的方法。有问题就有解决的办法。我们需要做的就是找到这个办法。

为什么流量这么重要？

因特网术语中，流量就是来到网站的用户数量，而最重要的流量是‘合格的流量’。合格的流量就是拥有下面 3 个特性的浏览者：

- 1) 他们来到你的网站
- 2) 他们对你的产品或服务很感兴趣
- 3) 他们有足够的财力去支付其感兴趣的东西

合格的流量是网站及网上业务的生命源泉。在传统的房地产生意中，关键词是：地段、地段、地段……！在网上业务中，关键词是：合格的流量、合格的流量、合格的流量……！有了合格的流量，网上业务不仅能够生存，而且还能繁荣发展。

怎么获得合格的网站流量？

有很多种方法可以为网站获取流量。有很多“专家”专门教人如何获得网站流量，但是不是所有‘专家’都亲身实践获得成功，或者教授他人方法使其获得成功。而我在这两方面都做到了。在这本书里，我会分享我的个人经历里最受用的信息。让我们在下一部分里面详细看一下产生在线流量的一些方法。

如何给网站带来流量

获得网站流量的办法很多。下面列举其中几个最重要的：

- 搜索引擎定位
- 邮件订阅
- 合资关系
- 分销系统
- 推荐系统
- 客户粘度系统
- 连结策略
- 退出交换策略
- 浏览器启动策略
- 付费广告 -大幅广告、电子杂志广告、点击付费搜索引擎
- 用户回馈
- 诀窍、赠券及促销品
- 病毒式营销系统我们将这些方法稍加分析。

搜索引擎定位

毫无疑问，如果你在搜索引擎的排名在前 20 以内，这是一个获得合格的流量的非常有效的途径。但是要做到这一点是非常困难的。然而，这是一项必需学会的技术活。需要花费大量的时间和金钱。你需要观察搜索引擎显示的结果，做一些调整，从而使你的网站出现在前 20 位。得到排名和保持排名是一场激烈的竞争战，搜索引擎经常改变其为网站排名的方式。有些搜索引擎专家成年累月地从事这项工作。在很多情况下，你是在和别人争夺相同关键词的搜索排名。

搜索引擎经常因为种种原因而改变网站检索的方式。在这种情况下，曾经行之有效的得到排名的技术手段现在完全失效了，而你没有得到任何提醒。相反你只能寻找新的方式去重新获得之前的排名。

Spider Bots 是一种自动程序，可以找到不同的网站都有些什么信息。不同搜索引擎的 bots 会以不同的标准去评价相同的页面。如果这些程序访问你的网站，有的会收集几个页面的信息，有的仅收集一个或两个页面的信息。

这些程序不可能获取网上每个网站的每个页面的信息，所以运营搜索引擎的人们会使用特定的程序，这些程序往往更重视网站上的某些关键信息和内容。

他们使用的精确方法是高度保密的。很多方法的改变是为了惩罚没有提供网站有效信息的人，同时也是为了鼓励那些已经提供很有效的网站信息的人。

要求：时间、金钱、知识和精力投入。

时事通讯 / 电子杂志

电子杂志是电子邮件订阅系统，可以通过邮件发送。可以定期制作邮件，然后发送给那些对你的网站上的产品或者信息感兴趣的人。如果你能制作有价值且令人感兴趣的邮件订阅杂志，那么这必定是能获取合法流量的很有效的方法。

人们在你的网站上留下姓名和邮箱地址，订阅电子杂志。接着，你给他们发送邮件，里面包含网站上的页面地址，他们必须通过点击链接来确认他们是真正对这些内容感兴趣。这是为了防止人们填上别人的详细信息。很有可能订阅的邮件被发送到其他未订阅者的邮箱里。这就是所谓的垃圾邮件，学名叫‘不请自来的电子通讯’。你必须尽最大的努力去阻止这种抱怨，因为它可能会影响你的名声并且导致其他的问题。

当你得到发送电子邮件的确认时，你可以把联系人的联系信息加入到订阅人名单。很多在因特网上的人，也包括我自己，有一个好几千订阅人的名单。我们必须提供最高质量的信息和产品，以保证我们的订阅人继续长久的在我们的订阅名单中。你的订阅人名单会随着时间的推移而成为一个很宝贵的资产，因为你知道这些人对你提供的信息和可能打折的产品感兴趣。

当建立了一个大型的互动的名单后，你就获得了有价值的机会去和其他电子杂志拥有者一起成立盈利的合资关系。你会发现拥有自己的高质量电子杂志是一个很明智的策略。几乎每个人都在建立他们自己的电子杂志，开始建立他们的订阅人列表。然而，建立一个能产生收益的使用者群则需要大量的时间和坚持不懈的努力。定期的出版是有必要的。为了能

够定期出版杂志，你必须保持寻找高质量的素材，使得订阅人保持对电子订阅的兴趣，甚至可以增加他们对于获取你所提供的产品的兴趣。

要求：时间、金钱、知识、写作能力及精力投入。

合资关系

合资关系在网络中是非常普通的事情。事实上比你想象的还要普通。具有一致利益的网站管理员聚集在一起，彼此向对方的客户群进行交叉销售。要加入任何一个能使你受益的合资团体，首先你要有一定的用户数量，最好是那些对你的产品表示出兴趣的人。合资方式通常是“投之以桃，报之以李”。如果你没什么东西可跟别人交换（大量的用户或者是特殊的、畅销的商品），你就无法利用合资关系所带来的巨大杠杆作用。

要求：时间、知识、有交换价值的东西、关系网、促销机制及精力投入。

分销系统

分销系统是指人们通过注册，销售你的产品，从而获取一定的佣金，通常是 50% 的销售金额。这是一个可以使你招募到合法流量的很有效的方法。分销系统分为很多种，如：按点击次数付费、按推荐次数付费、按销售量付费等。但是所有分销系统都有一个共同点，那就是你需要在产品售后向分销商付费。要有效地运行一个分销系统，你必须要有在线或线下程序对其管理。你需要花费资金去安装这样的软件，如果你不会安装，还要付钱请人帮你安装。接着，你还要花时间对其进行管理和推销。

必要条件：独一无二的拳头产品、时间、知识、软件及精力投入。

推荐系统

用户通过在线系统把相关产品推荐给他的朋友。这种系统使得网站可以通过口碑相传的推销方式来获得合格的流量，效果非常好。很多公司提供不需要付费的版本，或者是带有更多功能的版本，但是，使用前需要付费。如果你使用的是免费软件，那你卓有成效的工作所带来的结果就是为该推荐系统的供货商公司赚钱，因为他们总是通过各种方式来为自己收集使用者提交的邮件地址。

如果你要用这些系统，那就用付费版。你要为自己，而不是为别人推销产品。

要求：在线系统或软件、畅销产品及流量。

客户粘度系统

这种方案的目的是让使用者在访问过你的网站后，能够再次光临。通过使你的网站对客户有价值来产生粘性。让用户再次访问你的网站最有用的东西是和你产品相关的文章。一旦你把网站的重要元素全部设置妥当，这个方法就非常的有效。

要求：精心的准备，针对网站和网站流量的经常性更新。

连结策略

搜索引擎 Google 根据网站被连结的次数来判断其受欢迎程度。它的理论是：“如果很多网站认为这个网站（或网页）值得连接，那么，我们就会认为这些网站对其评价很高。”越来越多的搜索引擎将这个逻辑方法整合进它们的评价机制。

【注意】被连接的网页必须和所连接的网站内容相关联。否则你的网页就会被搜索引擎忽略，或者是当有人输入关于该主题的问题时，这些网页会显示在接近末位的页面上。

这意味着，与相关网站进行恰当的、合理的连结交换能够提高网站的搜索引擎排名。未来得到同等价值的东西，你需要更新网站上的内容。有很多的程序可以说明真正实现进程自动化。你必须通过检查程序来查看当前的用户取得了多少的进展，同时查看这些软件为处理搜索引擎更改排名方式的变化而做更新的频率。下面用一个例子阐述连结的作用。假设你的网站是关于珍奇鸟类的。你可以连结鸟类育种网站、鸟饲料供货商网站或者与鸟类相关的政府机构网站。现在你是不是已经明白连结是如何起作用的了。

要求：精心准备，新鲜的内容，不断的研究和为实现连结策略而花费的时间。你可以请一个顾问或者是使用特殊的计算机程序来获得说明。

付费广告

你在互联网以外的真实世界中是否经常注意广告？如果你正在寻找某种商品的话，答案为“是的”。但大多数情况下，回答很可能是“不”。我们对广告有免疫力了，在很多情况

下广告只是一种熟悉的背景噪音而已。各种各样的在线广告（比如广告横幅）也同样如此。在准备广告之前，你必须调查研究，把它放在有利的位置，并且持之以恒地做下去，这样才能得到一定的切实效果。这需要耗费金钱与时间，而且可能是在你学习哪个才是真正有用的方法时。

要求：时间、金钱、知识、写作能力以及精力投入。

用户反馈

第三方认可。这种方法效果好的原因如下：我们生来就倾向于相信旁观者的话，而不愿相信那个向自己推销产品的人的话。这是人类与生俱来的一个怪僻。用户反馈可以是一种合作形式，两个或者更多的网站企业家决定要支持或者推广对方的产品或网站。能够低价并且不需要任何承诺的一种明智的方法，是找到一个有相关信息的网站，或者是这个网站在目标客户中很受欢迎，研究网站内容，然后给他们发送一条关于网站的真诚的用户反馈。一旦他们把你的赞扬信放到网站上，这封信通常会放很长时间，如果对方允许你把自己的网址连结写到信里，那么人们会读到这封信，然后你会通过那个网站得到流量。

要求：时间、写作能力、关系网以及精力投入。

赠送促销

有些人加入赠送促销。这种情况通常是网络企业家获得别人的赠送和合作的时候。每个人提供一个或多个产品进行促销，只要访问者注册加入提供者的邮箱列表时，他们便加入促销。所有的赠送促销，都仅仅针对于个人列表中的用户。所以，如果促销进行的很好的话，你得到的产品通常是已经被成千上万的浏览者看过的。虽然产品美其名曰“礼物”；它们实质上是一种让浏览者注册加入各式各样的赠与者的邮箱名单清单的贿赂方式。特别是对于那些在行业中有显著地位的组织者来说，这卓有成效。

但是，要让大量的人注册加入你的列表，从而换取免费的产品，这仅仅是第一步。

一旦得到免费的产品，很多人会退出你的列表。其他的人可能会待很长的时间，但是他们感兴趣的，仅仅是免费的产品。这个活动有不同的变化，有些人很买账。但是，你必须要让免费品寻找者舍得花钱。

要求：时间，金钱，连接关系和精力投入。

赠券

这种方法是，在某个特定时间段内，任何买你的产品的人都会免费得到一个打折赠券。他们可以获取一个特殊的代码，并且把它输入到支付页面上。如果今后你有全价的产品卖给他们，或者是提供网站的信息或者是通过邮件订阅来使这些客户回到你的网站，那么这种方法就很有效。

要求：时间，高质量的产品，建立和操作这个打折过程的计算机程序。

病毒式营销系统

病毒式营销系统大概是现在能够在网上使用的、最有效的、用来产生流量的办法。正如其名，该系统可以进行自我传播。如果你考虑一下就会发现，病毒式营销系统已经在网络中造就了一批非常了不起的成功事例，包括 Hotmail、album、集团的‘年零’，‘九寸钉’乐队成功的病毒式营销系统所具备的关键要素是：

- 1) 创造价值大的东西
- 2) 免费赠送
- 3) 使得人们很容易就可以把该产品传播给其他人（病毒化）。
- 4) 具有能够产生一定收益或者某种效果的‘后台’系统。

那么，在一个系统进行自我推广的时候，如果没有足够的启动资金来建立并维护系统，那你应该怎么办呢？你可以建立一个最小、最便宜，却可能是最有效版本的病毒式营销系统……一本电子书。这正是本书所要讲述的。

如今的机会

从历史的角度看待新科技的作用

有时候我们需要回头看，才能够理解我们正在经历着的、科技发展的重要意义。

这本书讲述的内容是电子书。但是，本书也阐述了创意的力量，以及创意是如何改变世界的。它还讲述了刚刚显现出来的电子图书技术所能起的作用……那就是公布（闻所未闻的）创意！谁知道这能给我们带来什么？让我们看一看另外一项科技是如何在那个时代展现创意的力量。

科技如何改变世界

当约翰尼斯·古腾堡在 1450 年发明了活版印刷机时，他改变了整个世界。

“再没有其它任何一个事件像古腾堡发明活版印刷机一样，对人类历史起到如此巨大的影响。”

“活版印刷机对人类的成长及发展造成的影响太多了，简直难以计数。古腾堡的发明引发了许多宗教革命，因为这项发明使普通人能够拥有圣经，从而能够以自己的方式领悟圣经的含义。”

“活版印刷机使知识与创意在人们之间传播，并为学校及媒体的出现铺平了道路。”

“古腾堡的活版印刷机在历史上第一次使普通人能够接触到新思想。古腾堡在 1455 年印制了他著名的拉丁文圣经，并于 1466 年印制了德文圣经。因而引发了当时宗教/政治秩序的变革。”

“尽管当时只有少数社会精英能够认字，古腾堡的发明最终还是导致了政治、宗教、教育的巨大变革，并且使媒体的产生在技术上成为可能。”

这跟电子书有什么关系吗？

这个事件为什么会这么重要，而且它与网络以及一本讲述电子图书的电子书有什么关系？

答案很简单。古腾堡的发明展现了创意的力量。在人类历史上，普通人第一次能够看到、并且能够表达自己的新颖创意。这个力量改变了当时的世界，而且有时候这些变革是以非常猛烈的方式进行的。

现在、这里、今天 ……随着电子图书技术的发展，一项革命悄悄地在网络中进行着。通过这项技术，普通人可以制作出自己的电子书（创意）。

不确切地引用马歇尔·麦克卢汉的话：‘古腾堡让每个人都成为了读者。电子书让每人都可能成为他们自己的出版商。’

这项新的电子出版技术使任何中等经济水平的人都可以发布自己的创意，并且向潜在的、遍布世界各地的广大读者进行推广宣传。

想想看。电子图书和网络本身已经向世界展现了创意的力量。至于对未来还会有什么改变，我们仍需拭目以待。

但是，不管怎样……如同古腾堡的印刷机一样，我猜想这项技术会对我们的世界产生显著的影响。我们将在未来的几年内见证这一点。

现在……回到 21 世纪。

促销用电子书

当你已经在网上冲浪了一段时间后，你开始明白仅仅有一个网站甚至一个产品远远不够。

你很可能投入大量金钱和时间把网站建好、把产品上传到位，然后发现根本没人访问你的网站。你也就无法销售那些美妙的、有可能影响整个世界的创意。

怎样才能把未来的客户带到你的网站上呢？电子书！电子书可以成为你最好的营销机器！它们是切实有效的。

他们对我的经营已经产生了巨大的作用！让我们看看电子书如何也可以帮助你。

电子书的神奇力量

电子书的优势

电子书是可以在网上下载至任何地点的电子版图书。他们很容易销售，不像传统的图书，他们随便复制。但是，不要因此而低估电子书的价值。它们是真实的、非常有用的、有价值的，也是有利可图的。

电子书的销售在网上广泛存在。在线信息类电子书非常畅销，这类电子书在网上简直卖疯了。线下的信息产品一直都保持着良好的销售业绩。这个趋势已经蔓延到网上。两者间的唯一区别就是：电子书能够“即刻满足”人们的需求。读者只需要花几分钟时间用信用卡付款，然后马上就可以阅读他们刚刚买到的书。不用去逛书店，也不用浏览图书目录……只要挪动鼠标、点击、购买，然后马上就可以得到想要的书。

而且，同传统图书不一样，电子书的更新非常容易，不需要花费巨额的再版费用。对图书的修改及更新只要简单按几下鼠标就可以完成。电子书的另外一个显著优点是：可以切实地实现作者与读者之间的互动。在电子书中，作者可以提供其它信息资源、文件、视频或音频指南等链接。

在这里，想象力真的是唯一的局限。这种互动对传统图书而言是完全不可能的。因而，电子书开辟了一个全新的、令人兴奋的网上市场。

电子书的优势：

无需运输费用。

无需等待送货。几乎可以在购买的同时就得到产品。

同一本书可以多次出售。你只需要在网站上保留一个副本。

电子书可销售给任何有计算机和信用卡的人。

电子出版革命才刚刚开始。互联网给我们提供了必要的载体与途径，使我们能够以不可思议的速度把信息产品销售并交付给世界任何地方的人。

电子书为什么流行

电子书流行的速度非常快。刚开始，网上的电子书非常少。那些书都由知名的网上商人制作，他们靠电子书挣了很多钱。接着，当这个秘密传开之后，人们开始意识到自己也可以这样做。最近2年内，电子图书的销售大增，而且已经成为网上最畅销的产品之一！

原因是什么？

- 1) 制作简单
- 2) 电子书无需任何费用就可以在网上迅速传播，就像病毒一样。
- 3) 电子书可通过多种方式为你的网站做广告，比如提供关于某些主题的方法提示、或者发布广告等。电子书可以用来向公众提供任何信息。读者只要点击书中任何一个章节，然后就可以读到他们想知道的内容。信息的销售量非常大。

对你来说，这意味着……机会！你正站在机会面前。

想象一下，如果你能够使几千人从你这里购买哪怕一本畅销书，你的收入会是多少！而且，100%的销售款都归你所有。这可不是白日梦。现在有人每天都在网上做这件事。

下面是你将要学到的有关电子书的一些内容： 电子书 - 如何通过后端连结获取收入

- \$ 电子书-如何选题
- \$ 电子书-如何制作
- \$ 电子书-如何销售

请记住，每年单单电子书就给我带来超过**20**万美元的收入。如果你也想跟我一样，那就请继续往下读吧。

电子书—病毒式营销器

电子书分为两类：

- 1) 用来免费派送的电子书
- 2) 用来销售的电子书

免费电子书可以成为你的移动病毒式广告器。

如果你创作或者只是分发免费电子书，这能成为最强大的生成网站流量的策略。除了这些免费电子书的促销作用外，还可以通过在书内添加连结的方式使其能够为你带来后端收入。还有你标价出售的电子书（通常这些电子书是你自己的作品……但并不绝对。）

现在，你肯定想问：“Tom，你讲的这些都不错。但是如果我不会写书，这些又有什么用呢？”这不是难题！或许你现在还认为只有作家才能完成电子书的创作。—不是这样的！你很快就能发现在当今的电子出版业，成为一名出版商比你想象的要容易的多。电子书、电子报告和信息自动回复器……电子形式的信息正以令人惊讶的速度被赠送或购买及下载。

这些需求没有减少的迹象，相反只会继续增加！为什么？因为人们越是熟悉电子形式的信息产品，各种信息的需求就越多。想一个题目—任何题目都可以，很快它就会以电子书的形式面世（如果现在还没有的话）。再补充一下：

持续增长的需求，电子书多媒体性能的较大改善，再加上 B2B 电子商务潮流、越来越多的在线贸易机会，还有越来越多的信息需要以思维的速度传播（引用比尔·盖茨原话）。

你会发现这种需求不可能减少。它只会不断增加。

因为下面这个强有力的概念，电子书可以成为完美的、病毒式营销机制的制造者。电子书是创意的载体。我们从古腾堡活版印刷机的简史中了解到[参考《技术如何改变整个世界》]，创意给西方文明带来了多么深刻的影响。现在我并不打算说电子书也会对世界产生类似的深刻影响，我想说的是“像病毒一样传播创意的技术——电子书——对所有人都是唾手可及的。这是完全可能的！”

电子图书符合病毒的所有主要特点：

制造出有价值的东西——有用的信息。

免费赠送——制作电子书的成本几乎为零。（很多知名的网上商人做电子书仅仅是为了提高其知名度。）

§ 使其易于传播……“使其病毒化。”（采用现有电子书技术，很容易就能做到这一点。）

§ 带有能够为你获取额外收入和（或）远期作用的“后端”连结。（有潜在购买意向的

读者通过点击书中的超级连结就可以看到你的其它产品。所以，

- 1) 病毒式营销系统在技术上是可行的
- 2) 病毒式营销系统可以非常有效地产生合格的流量
- 3) 制作病毒式营销系统（也就是电子图书）的费用非常小。任何人都能负担得起。
- 4) 除了裸照和软件之外，因特网上需求量最大的产品就是信息。而电子图书就是信息的载体（知识、创意等。）好了，让我们在继续前进之前先鼓舞一下士气。看了下一章里的数位，你会更积极的思考。

《创意病毒》电子书

我们以一个小例子来说明免费电子书所产生的影响。

《创意病毒》是一本免费电子书，作者为 **Seth Godin**。该书发表后被下载了将近一百万次。而这只是图书刚刚发表几个月的时候所做的统计。到目前为止，它仍然是互联网历史上被下载次数最多的一本书。

在网上发表了《创意病毒》后没多久，传统出版业的商人找到 **Seth Godin**，出版公司付给了他一笔（据说）高达 6 位数的预付款，以获取该书在传统出版界（纸质）的出版权。就这么一天的时间，**Seth Godin** 通过他那本小小的书赚了将近一百万美元。

这个数字只是估算，**Seth Godin** 本人并未透露具体金额。而且 **Seth Godin** 还有很多其它的电子书。在任何一个搜索引擎网站输入 **Seth Godin**，你都会很惊讶地发现他的名字出现在那么多网站上。

提醒你一下，**Seth Godin** 与雅虎的高层有联系，所以他的成功除了电子书以外还有其它的因素。他原有的名声和营销知识也对其成功起了一定的影响。

但是，电子书值得花时间去写吗？

我相信值得……

你可以去问问 **Seth**。

电子书的力量—我的故事

下面要讲的是我自己如何在网上创业并且获得成功的。记住……你也可以做到！ 1998年，我第一次接触网络。与其他已经在奇妙的网络世界中探索的人相比，我是后来者。我花费了大量的时间和数千美元在网上寻找机会。但是，在 2000 年前，我一无所获。就在我想要放弃的时候，我意识到我必须拥有自己的产品！我能卖什么？我开始在网上搜索，在这个过程中，我的想法逐渐清晰……我一直在搜寻信息。我找到了问题的答案！

今天不同于以往任何时候，我们生活在信息时代。一天二十四小时，一周七天，在全世界范围内，对各类信息的需求在以惊人的速度增加。人们在不停地搜寻信息。无论你在什么地方，在什么时间都没关系。互联网时时开放，而且一直都有人在网上搜索信息。互联网永不关闭。人们渴求各种各样的信息，包括满足基本需求的信息、培训信息、对生活有说明的信息或思想启蒙信息，还可以列举出无数种信息。

你可以访问 www.google.com，看看人们都在搜索什么。信息的多样性会使你大吃一惊。现在最有利的是：互联网可以向任何有计算机并能够上网的人提供一种不同寻常的媒介，使人能发布、销售并递交信息产品。这是以前从未有过的事情。

所以，当我决定要卖信息产品，下一个问题就出现了……“我该怎样得到这些信息产品呢？”我不会写书，也不会程序设计。接着我发现了解决办法！

我在进行搜索时发现了一些产品，我可以把它们买下来然后再进行转销。于是我继续搜索，直到我得到了 12 个优质信息产品的转销权。

有了 12 个优秀的产品在手，我开始感到有些兴奋。我意识到，这样做的最大好处是不需要花钱复制产品。而且可以在线交货，不需要我为此花费任何力气。还有，即便在睡觉的时候，我仍然能够赚到钱。接下来我想到，“既然制作电子图书的成本几乎为零，那么我向同一名顾客销售多种产品不是比仅仅销售一种产品更好吗？”

这就是我的 FreeToSell 套餐面世的过程。

我找到的那些产品的价格在每本 7.95 至 14.95 美元不等。我把所有的产品做成一个资源包，打算按 49.97 美元的价格进行销售。我知道如果我想一次销售掉所有的产品，我就必须要给客户一定的折扣。

这份套餐的确是物有所值。我有受欢迎的、高质量的产品，而且这份套餐是独一无二的。

当时因特网还处于初级阶段，下载一本电子书得花上很长一段时间。其他所有人都在销售单个产品。而 FreeToSell 套餐比其它任何单个产品都卖的更贵。但是它比所有单个产品的性价比都更高，因为它包含了 12 个产品。接下来……我仔细检查了自己以前的笔记，把很多我所发现的和过去用过的宝贵资源都加上。然后我整理这些资源以及产品的下载链接，并做成这个套餐的使用手册。然后我决定要让这个套餐锦上添花，让大家为之兴奋。既然套餐内的所有电子图书的转销权在购买时均已包括在内，我决定授予每个购买使用手册的用户整个资源包的转销权。

这就是我将这个套餐命名为“FreeToSell”的缘故。我希望人们把它再卖给其他人……当然卖的越多越好。

这就是病毒式营销。使用手册使这个套餐更加独特，因为我的分销商只需卖掉一本使用手册就能够转销整份套餐。

电子版的使用手册使用户免去了逐个下载所有图书并上传至其网站的繁重工作。他们需要做的是下载并上传电子图书，然后转销本书。剩下的事都由我来负责。我必须让我所有的客户化繁为简。我决定将我的电子书都放在我自己的网站上，让我的客户在几个月内随时一次性下载。

下面……当整个套餐制作完毕的时候，我购买了一些电子刊物广告，同时还在 Goto.com（现在是 <http://searchmarketing.yahoo.com/>）和其它点击付费搜索引擎上大作广告。

短短几日，同时也是第一次，我开始通过 FreeToSell 套餐赚取丰厚的利润。我知道这条路走对了。因此我不断升级这份套餐，往里面增加更多的产品。直到今天，这份套餐仍然畅销。套餐的价格一直没有改变，但里面的产品已经是当初的 6 倍多了。最棒的是，该套餐的广泛传播给我带来了大量的后端收入。想起来了吗？我前面提起过超链接的价值，以及这些超链接如何能给你带来后端销售——甚至在产品已经卖出去了之后，超链接仍然能起到这种作用。这是表明超链接的价值的真实例子。

Hosting 4 Profit 是我在使用说明书中推荐的网站托管服务中的一个。仅在 2002 年 5 月，通过在使用说明书中的分销推荐，我挣得了 2310 美元的佣金。如同你所看到的一样，后端销售是非常诱人、非常强大的。毫无疑问，销售信息产品是你可从事的、最好的网上业务之一。

开发自己的电子书产品

现在，在你匆忙决定购买特殊的计算机程序之前，你最好考虑周全。你有多种选择，

下面让我们一一查看。你会选择哪种方式来开发你自己的电子书产品呢？

选项一：向别人购买他们的书或者创意的转销权，然后再转售给其他人。

如果你的写作能力不强，对市场也不够敏感，那这个方式是你的理想之选。

选项二：你可以通过网络或其他任何渠道找一个枪手，劝说或者花钱让他们来为你撰写他们所熟悉的话题。作为非作家但有一定市场敏锐度的你，这是一个不错的选择。

选项三：你可以自己写书

如果你对自己的写作能力很自信，并对所写话题颇为了解的话，这是最佳选择。

选项四：对某个话题进行调研，然后雇佣一名写手为你代笔。

如果你对市场很有感觉，但对写作却没有信心的话，这是你的最佳选项。

选项五：采访专家，然后把他们的话记录在你的电子书里。

如果你对市场感觉很准，而且有时间与专家接触的话。

开发产品#1 购买转授权

购买电子图书的转销权是件相对容易的事情。网络上很多作者都出售转销权。自然，如果你要买这些书的专有权——正如我拥有的 FreeToSell 套餐里的十二本电子书的专有权一样，那会是个不菲的价格。同时，作者的知名度越高，其作品的独立转销权就越贵。

还有另外一个选择，你可以加入 FreeToSell 或者 eBookwholesaler.Net 分销商系统。这些分销商系统已经购买了电子图书的转销权，并且将图书打包加入“电子商务宝箱”或者某个分销商系统。

如果你想马上开始在网站上销售电子书，又想降低成本，那选择这个方式将是明智之举。

实际上，如果你成为 eBookwholesaler.Net 的会员的话，你可以得到包括本书在内的很多电子书的转售权。

开发产品#2 找一个理想的写手

这是最复杂、最耗时的事情。你需要一个写手（在有些网站上购买者发布寻求相关服务和产品的信息来找到有能力也愿意提供服务的人，你可以在这种网站上寻找写手。Eance 就是一个这样的平台，当然还有很多网站。）

你必须清楚地知道：

- 你想要的电子书的主题
- 你是否自己完成调研并发送给写手，还是选择让写手做调研并支付其费
- 你能支付多少钱
- 你期望的电子书的长度
- 你期望的电子书的完成交付时间
- 你是否提供图片或者图表？通常付费给设计师来制作图片或图表，或者从 Clipart.com 网站购买效果会更好。
- 支付方式。你可以选择合约生效时支付定金，等到确认满意了支付余额。当然还有别的支付方式。

你必须确保你所拥有的是写手的原创作品，而不是盗用或抄袭别人的资料。认真仔细地检查每个人的作品，从中找到自己中意的写手。选择写作经验丰富的写手是明智的做法，因为一般情况这可以说明他们是高产量作者，因而有能力写长篇作品。当然，数量不能确保质量，所以请仔细检查写手的作品。如果写手已经有足够的作品，那只需将其文章按电子书的格式选录在一起，加上章节连结，索引和你自己的相关链接，你的电子书便出炉了。

有能力的写手可以把他们的想法从一篇短短的文章扩展成一本书。怎么会呢？他们只需要通过网络或其他方式做一些额外的调查。最后，就只需和你的写手协商，达成一致。

开发产品#3 自己写书

写书，你不必一定有自己的创意，这样你会觉得容易些。往往很多人在关于自己写书这个问题上，都存在有一个误区—他们认为写书的时候必须要用自己的创意。

创意遍地都是。你需要做的就是发现、筛选然后再决定做决定。

在网上找创意

幸运的是，网络是搜寻当下热门创意的最佳之处。访问 Amazon.com 看热门话题以及畅销书。有一点很重要，你并不仅仅是寻找畅销的信息类电子书。同时要找畅销图书。做相关调研后，你就会发现有些话题总是反复的。年复一年，人们总是在讨论这些话题。

在当地的书店寻找创意

另一个寻找热门话题的理想之地是当地的书店。你可以从畅销书中筛选，再向营业员咨询哪些信息类图书在较长时间内一直保持畅销。

在当地的报纸刊物中寻找创意

看看报刊亭，数周来哪些刊物持续热销？畅销杂志里都刊登了哪些信息类话题？

如果你的目的是赚钱，最聪明的办法就是迎合市场的需求。“不是提供他们需要的，而是提供他们想要的。”创意，从本质上讲只是想法。想法是没有版权的……只有以有形的方式表达出来的个人创意才受版权保护。

所以，如果你对保健这个话题感兴趣，而且你已经阅读过 10 本保健类畅销书，那你就可以开始创作自己的保健类图书。将所读图书中的部分创意和你自己的创意合二为一，用你自己的独特方式表达出来即可。如果你用自己的语言把这些创意表达出来，并且没有抄袭任何其他人的表达，那这就成为了你自己的产品，因为创意是不受版权保护的。

举个例子：在图书出版史上一个比较近、在盈利方面极为成功的案例是《如何提高生活质量》。这本书实际上是一本选集，选编了很多作者宣扬积极生活态度的一篇篇短篇故事。

这本书的“作者们”收集这些故事，为各章节撰写了评论，然后给这本书起了一个乐观向上的名字。这本书（还有后来推出的一系列丛书）已经销售了几百万本，这些“作者们”变得非常富有。

正如先前所言，当你调查的时候，你会很明显地注意到一段时间内，那些“畅销”话题几乎都没变过。·“如何挣钱”·“如何把生意做得更好”·“科技及其对日常生活产生的影响”·“如何才能更好、更瘦、更富有以及更吸引异性”如何……如何……

当你把选题范围逐渐缩小的时候，最终会回归到全人类共同持续追求的目标……“如何能够成为更快乐的人。”所有成功的书籍都有一个共同点——以崭新的、有趣的、富有创意的方法解决人们的困难。

如果现在你找到一个适合市场需求的话题（热门话题），而且你正好对这方面了解很多……那就具有了一个成功的电子书题材所应该具备的基本要求。

但是，如果你发现了一个适合市场需求的话题（热门话题），但你对这个话题并不了解……那么好好丰富自己这方面的知识，成为这方面的专家。

比如，有位女士发现自制肥皂和蜡烛方面的图书深受欢迎。刚开始她对此一无所知。但是，她自己学习，了解其成分和制作方式；然后她就这个话题制作了一系列的电子书。现在这些电子书在网络上卖得很好。

开发产品#4 提供调查材料雇枪手代笔

如果你对写作没有信心，但仍然希望拥有“自己的”电子书，那么还有另一种方法--雇人代笔，把你的创意变成书。你只需做热门话题的调研，把相关原材料提供给写手，然后写手根据这些材料做出“成品”。当然，你得向写手支付酬劳。

当得知市场上被列为最畅销书的作品其实并不是其封面上所著的那个人所写，你定当大吃一惊。请注意，我说的这本书不是 **Seth Godin** 的作品，而是出自另一位知名度很高的网络创业者。这名“作者”所做的工作就是我现在正在给你讲述的。他找到热门话题，做相关调研，然后雇别人把原材料改编成图书。这本书发表时署名作者是他本人。我敢打赌如果他不是支付给代笔者预付款+版税的话，那代笔者肯定会……

关于此书还有另外一笔交易，这本书的主要内容是另外一位已经成名了的网络创业者的原创作品。所以，这位“作者”非常非常聪明。他利用其他网络创业者的名气建立自己的知名度，并且找代笔者写出书中的连结部分。很显然，这位“作者”大概只需要 4 天时间就可以“制作”此书。

据最保守估计，这本“书”在几个月内卖了大约 2 万美元。据我猜测，实际数字远高于此。但是这位“作者”并没有对外透露。

开发产品#5 采访专家

如果你没有时间或者所知甚少，但你知道某个话题会有很好的销售前景，那你可以使用这个方法。好几个成功的网络创业者都是靠这个方法获得成功的。

1) 找一个很多人都感兴趣的话题，或者是很多人都需要解决的麻烦事。

2) 把大家想了解的问题都写下来。

3) 做成一份调查问卷。记住，要尽量保证问题的简短清楚，使专家容易回答。并在前后两个问题之间留出足够的空间。找到合适的人——能够以简单易懂的方式回答问题的专家。你可在任何一个知名搜索引擎上输入问题中的关键词，然后通过这种办法找到你需要的专家。如果你需要引用专家的信息，需要获得专家的许可。首先你要获得专家的许可。发邮件告诉他们，你正在出版有关某个话题的书，并且希望能够得到他们的帮助。只要他们花 5至 10分钟时间回答你的问题，他们的名字就会作为被访问专家而出现在书中。如果他们同意的话，请他们提供一些个人信息、最新出版作品或获奖情况等。

4) 把问卷发给那些同意合作的专家。然后对答案进行集中整理。

5) 把答案以图书的格式栏举出来。

最后，把草稿发给你采访过的专家审阅，并获得他们的最终认可。那么，概括来说，一共有五种方法：

1) 购买（转售权）

2) 创业者，使用别人的作品（要与作者谈妥）

3) 自己写书

4) 做调研，然后找别人替你写（捉刀代笔）

5) 采访专家

自己制作电子书

制作电子书的方法无所谓对错。不同的人会有不同的选择。但是如果你在自己写书的话，下面的方法会对你的工作很有用。

如果你在用写手代笔，这个方法仍然有效。它是一个组织思想的办法。把你的创意变成电子书的十个步骤

第一步:用前面提到的一种或几种方法调研话题。

第二步:集中脑力构思各章节标题。

第三步:为各章节分别建立文件夹。

第四步:为每个章节标题（副标题）写一、二、三篇文章，并保存到各章文件夹中。

第五步:写文章的时候，在文本中重点标出参考资源部分。以后你可以回到这里插入自己的连结。

第六步:编辑文章使行文流畅，易于阅读。在审阅的时候你要不断问自己是否流畅。

第七步:让别人阅读你的文章，并让他们注明不易阅读或难以理解之处。不管是文字还是版式的关系，只要妨碍阅读或理解，都要重新编辑。段落之间要留有适当的空间，这样文字不会集中在一大块，易于阅读。

第八步:检查拼写错误——任何人干这个都很在行吧？

第九步:附上插图，吸引读者的眼球。

第十步:用你信赖的电子书编译程序进行编辑，并设计出书的封面。

注意：你应该选用自己方便编辑的格式来写书。

比如，你可以使用微软的 Microsoft Word® 文档格式或者 Open Office Writer® 来写书，然后使用 Adobe Acrobat 将其转换成 PDF 文件。Open Office 可以自动将你创建的档转换成 PDF。我想最新的 Microsoft Word 专业版应该也能做到。这会省去你不少时间。

电子书制作软件

你或你所雇的写手都会用文本编辑器在计算机上写书。可以用 Microsoft Word®或者是其他的程序。

最终定稿后，你需要将其编辑成可以出售的样式。

目前大部分的电子书都是编译成 Acrobat® .pdf 格式的。

PDF：便携式文件格式

Adobe Portable Document Format (PDF)是开放的、事实上的全球电子文文件发布标准。Adobe PDF 是一种通用文件格式，不论创建该文档时使用哪种应用程序和平台，它都能够保存源文档中的所有字体、格式、颜色和图形。Adobe PDF 档为压缩文件，任何人都可以通过免费的 共享、浏览、查看和打印文件。你可以用 Adobe Acrobat 软体把任何档转换成 Adobe PDF 格式。

Adobe Acrobat software®软件的价格在 300 美元左右，Acrobat Reader 可以在网上免费下载。两者都能在 <http://www.adobe.com> 找到。

ACROBAT 很重要的一个特点是：它是跨平台的。这意味着苹果机和个人计算机的用户都可以访问和阅读使用 ADOBE 创建的电子文文件。

其他品牌的 PDF 编译程序价格从免费到大约 100 美元不等。你可以在各种软件促销网站上搜索这些程序，例如 Snapfiles.com 或者 [Cnet](http://Cnet.com)。

Open Office 中也包括一个 PDF 编辑器。这套程序与微软 office 为劲敌关系，但其为免费产品，个人和商业目的均适用。其背后有一个活跃的用户团体支持，而 Oracle 又是这个用户团体的支助者。现如今，有各种其他的电子书格式相继面世。如若你希望采用那些新的格式，那你便需要利用一些程序来创造出所需的文档类型。

电子书推销

现在，你已经写完并编辑完电子书。那么，你的网上电子文学之船该启航了。

然而在推广电子书之前，你还需决定要采取什么样的方式。

你推出电子书的目的是什么？

是为了把你作为网上的某一特定领域中的新人才来宣传吗？是为了增大网站的浏览量，吸引人来注册浏览网站上的时事信息并/或购买你的产品或服务吗？是为了售书吗？

是啊，对大家来说赚钱是当务之急。我们都想赚钱，但是正如谚语中所讲的，“要剥猫的皮肤有很多种方法。”电子书的营销也有很多种办法。这里有一些可供选择的方法。在把你的电子书上传到服务器并贴上“待售”标签之前，你不妨考虑一下免费电子书。

据统计学家统计，网络上有超过 20 亿家网站，而且这个数字还在不断增长。人们怎样才能发现你的网站呢？想象一下……无论你朝哪儿看，目光所及之处都是广告牌、布告栏。你的网站仅是其中之一！！人们怎么来找到你的网站呢？

你并没有时间、金钱或资源去和网络上所有的人沟通。你要把注意力集中在那些对你的产品感兴趣的群体上，向他们出售足够多的电子书，从而赚钱并扩大自己的网络业务。这被称为微型市场营销（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。”]

你不能靠自己达到微型市场营销的目标。你需要谋求一些完全陌生的人的帮助。他们将从你的知识信息中获利，而这正是他们为你传播信息的动力。所以……免费赠送电子书吧。免费电子书怎样为你赚钱呢？记住这一点……“互联网是非个人的空间。人们不能够从大街上就走进你的店铺，和你讲话。他们不会因为浏览了你的网站就认识你，而且他们也不会不信任的前提下购买你的产品。”

这真的就是一个展示自我的问题……别这么跟我说。

那么，这就轮到你的电子书出场了。以这种方式你可以告诉人们：

- 你了解你选择的这个题材
- 你值得信赖

当你能够向别人展现以上两点时，他们才会购买你的东西。

因此，电子图书就像一张信用证明。它是你颁发给自己的奖状。通过这种方式你可以向潜在的用户证明：从你这里买东西是值得的。而且……电子书还可以通过销售后端内容为你赚钱。

秘密就在后端连结中这是什么意思？后端连结可以是以下任何一种：

- 1)你在书中设置的与你已经加入的各个分销计划相连的相关连结，或者
- 2)与你的网站的产品相连接的链接这里的关键词是“相关的”。你的电子图书的题材决定了你将要使用的相关连结。

千万不要在写完电子书后，试图把它当成一种很明显的、劝说别人去点击你的分销连结或网站连结的方法。那根本不会奏效。别人没那么傻。如果你选择这样做的话，那你基本就是在侮辱他们。这个方法根本就是在浪费时间，完全适得其反。

如果你想把免费电子图书变成造钱的机器，来宣传你、你的服务和（或）产品，那你一定要拿出一些有价值的东西……此外没有别的办法。

记住这一条……始终在免费电子书中提供优质的信息。而且信息的数量和质量都不能偷工减料。

欲取之，必先予之……这是一条基本定律。如果你确实在电子书中通过分销连结推荐了优质的产品或服务，而这些连结与书中所涉及的题材有关联，并为你的读者解决了问题的话，这些分销连结将会为你赚取大量的利润。

如果你在电子书中提供了优质的信息，读者就会点击你设置的连结去访问你的网站，看看你还提供了其它什么东西，而这将会为你赚更多的钱。记住，秘密就在后端连结。秘密还在于你所推荐和出售的产品的质量！

分享机会

如果你想让完全不认识你的人来宣传你和你的生意，那么你要给他们一定的好处。

个人利益仍然是促使人们行动的最主要因素。在其中加进有价值的东西，那么你就有了一个强大的病毒式发布系统。

怎么才能做到这一点呢？

有两个方法……

- 1) 允许别人免费或仅支付少量费用即可获得改换标识或共同标识的权利。
- 2) 允许别人把书里的广告连结改成他们自己的，这样他们也能从中赚钱。

你需要记住的一个要点是：只要你的名字显示在电子书里，你就能从中获利。你的名字摆在那儿……而且所有重要的网络路径都会指回到你的网站来，因为你是知识的来源。如果你观察所有成功的网络创业者的话，你会发现他们都已经采取了类似这样的策略……而且他们还在继续这样做。为什么？显然是因为这种方法效果好。

改换标识和共同标识的基本意图是制造一种动力来激励批发商推销你的书。这种动机来自于在扉页改换标识，以及批发商把他们自己的后端连结加入书中的权力。

具体操作方式如下所示……在你的电子书的首页，读者会看到：“书名”作者为由“某某（批发商的名字）”推出”你决定书名以及自己的名字作为作者。

在转销商购买后，他们可以将自己的名字放于下一段。通常在电子书的最后，转销商还可以附上他们自己的连结。这种信息共享就是转销商推销电子书的动力，越广越快越好，因为他们可以从中受益。

用他的名字作为电子书的经销商，通过在电子书中放入分销商链接（销售你的产品）获得的佣金就改换标识来说，最重要之处在于：要确认你创作的所有书都标有你的名字并有连结指向你的网站。也就是说，无论发生什么事情，所有的信息都会把读者引回到你这里。

记住：欲取之，必先予之。这是生活中的基本法则。标识更换就是这一理念在电子书籍领域的典型诠释。

让病毒式营销器大显身手

免费当然有用，但它并不是惟一的通途。

- 你可以把免费的电子图书放到你的网站上。
- 你可以为免费电子书打广告
- 在宣传电子图书的网站上为这本免费电子书注册，或者
- 你可以为电子杂志写介绍电子书的文章，甚至还可付费将这些文章加入到一些电子杂志平台，或者和电子杂志推广者合作--每一笔因其而来的销量，对方会得到一笔佣金。你大可以大方提供佣金金额，因为你可以轻松将对方为你带来的购买者加入到你自己的电子杂志订阅者列表，然后直接向其销售产品，当然也不用再支付佣金。
- 你还可以围绕电子书的主题写一些文章，提交到网上的文章目录中。这样你可以获得更多的分销商和直接的销量。

这将会启动你的病毒式营销器。但是，要是网站没有很大的浏览量，没有大笔的广告预算，你不能够为电子杂志写广告或文章的话，又该怎么办呢？

不妨采取一种不同的策略！

如果你的电子图书是免费的，那就到浏览量很大的网站去四处散发这本书。或者联系电子杂志的所有者，向其成千上万的用户宣布这本书的存在；如果你的电子书是要用于销售的，那就与“大人物”洽谈合作吧。给出他们难以拒绝的价码，给他们百分之五十、百分之六十、百分之七十……甚至更高的佣金。有些情况下，你可以考虑给他们完全转销权，即，百分之百的佣金！

听起来很疯狂？是的，你可以认为你在卖书的利润上有所损失。但是不要忘了，你在利用他们已经建立起来的顾客群帮助将你的名字打进市场。拥有大浏览量网站或大型电子杂志的人数年来一直在互联网上建立信誉。没有充分的理由，他们不会让你向他们的顾客群销售产品。

让我们面对这一点吧。生意就是生意。你的开价一定要有吸引力！

另一方面，如果你确实有一本质量优良的电子书，书中数据丰富，文笔优美，又能为人解决问题，那么他们就绝对有理由把这本书放到他们的网站上去分发给他们成千上万的访问者，或者建立与你的合作关系。

如果你允许这些重量级人物在你的电子书中设立标识的话，形势甚至会更佳。你可以让他们在分发或销售电子书的时候把他们的名字、网站链接、甚至一些分销链接加进去。这将使他们拥有更大的动力去宣传你的书。这个方法将肯定会使你的电子书销售一发不可收拾，而你几乎不需要花费什么。

电子图书转销系统

如果你拥有令人感兴趣又能给人带来价值的题材，而你没有时间或资源去切实为它做宣传，不妨考虑使用现有的电子书分销系统。这类系统都是通过他们已建好的、成功的网络，可以用来推销书；而且由于这些网络还为其它网络提供产品，你的书完全可以在一夜之间被成千上万的人阅读。同样这也会让你的个人资料和读者认知度在一夜之间火速传播开来。

考虑使用以下电子书转销系统吧……

FreeToSell.com

这是我的一个电子图书网站。我们接纳优质的免费（或是要销售的）电子书。如果你的电子书满足我们的质量标准，我们就将在下次升级的时候把这本书收录进去。

电子书一经发布，就会被分发给 5000 多位分销商以及他们的客户。如果电子书内有优质的信息，那么许多读者将开始记住你的名字，甚至会到你的网站上去看看你提供了什么信息，这只需点击电子书中的一个连结便可轻松做到。

如果你对这种方法感兴趣的话，请登陆我们的网站，找到“提供你的电子书”这一链接，点击这个链接并提交电子书；或者直接联系我也可以。

eBookWholesaler.Net

eBookWholesaler 是一个比较新的电子图书运营网络，已经成功建立几年并且每年发展迅速。

我们通过互联网大量宣传我们的网络及产品。我们的成员不辞劳苦地把他们用来宣传网站的电子书放到网上，为他们的网站招来访问者。这意味着你不用花更多的钱宣传网站。这一点已经为你做好了。不同于 FreeToSell 套餐，在 eBookWholesaler.Net 上我们会将你的电子书作为独立的产品来宣传，配有专业化设计的网站及电子书封面，而该书的售价是我们预先协商好的。这将给你更多脱颖而出的机会。

如果你的电子书被收录进我们的近千个会员网站中，你就可以免费借用他们辛苦赚取的信誉和浏览量了。

不是一步好棋吗！？

而且……你可以在书里存有后台连结，那么（最终）所有的信息无论如何都会引回你这里……这不正是你的首要目的吗？

而且……有了 eBookwholesalers.Net，你没有必要一定是天才作家。你需要拥有的就是独一无二的知识信息，因为 EBW 的编辑会将你的文字编撰写成引人入胜的篇章。

如果你有题材独特的电子书，而你又对这种宣传方法感兴趣的话，就在我们的网站 eBookWholesaler.Net 提交你的电子书吧，点击位于我们主页左下角的“提交产品”这一链接即可；或者发邮件到 support@eBookWholesaler.com 直接和我联系。

重要术语

Bots: 一个用来自动收集网上页面信息的程序。它遵循的规则是程序员预先设置的。

Clickbank: (就是 Clickbank.com 这个网站) 一个为一万七千多种电子产品提供商和十一万活跃分销商服务的安全的在线零售平台。Clickbank 为其付费的网络创业者处理提供信用卡交易方式。

关键词: 对于那些想要查看某个话题相关的网站的人们通常会在搜索引擎中输入重要的词语就是关键词。比如，如果网站是关于沃特·迪斯尼的，那么“卡通”是一个重要关键字。

PayPal: PayPal 提供信用卡支付的服务，它由 eBay 所拥有，在全世界都很受欢迎。

合格的流量: 浏览者到你的网站访问，并对你的产品或所提供的服务很感兴趣且有财力承受。

流量: 浏览者到你的网站访问，但他们不一定对你的产品感兴趣。

电子书的权利

对于电子书，有些人会做一些未经授权的事情，这样就会引起不必要的麻烦。电子书的作者可自行选择提供电子书的使用方式，有限制或毫无限制。不同的人对不同权利的理解是有很大的不同。对每一本电子书，你必须确保不做条款内不允许的事情。

举个例子，如果你尝试在网站上销售一本你无权销售的电子书，因此你也许会发现网站被关闭以及会被诉讼或者惩罚。

以下是对部分电子书的权利的简短描述—但不是官方的。

有时候你从别处购买书，并且卖家给你转销的权利，但其实卖家并不一定就有这个权利，这样就会有麻烦。所以，获得权利的唯一安全的办法是去询问书的原作者。

个人权：你可以将电子书存放在自己的计算机商，或者复制一份仅为个人所用。但你决不能将其销售或送给他人。

转售权：你可以销售电子书并且获得销售款。你的购买者只能获得个人权。

高级转售权：你可以销售电子书并且获得销售款。你可以向你的购买者提供不同的权利，即个人权，转售权或者高级转售权。你可以查看你得到的电子书的许可。

总结——付诸实践

- 电子书是关于创意的，要确认你的创意是优秀的。污染这个星球的垃圾已经够多了。
- 通过网络宣传自己有很多方法。作为病毒式营销器的电子书是最行之有效的方式之一。
- 五种制作电子书的方法。选择适合你的个性、风格、能力及兴趣的那一种。
- 制作你自己的电子书—根据自己的目的和预算进行选择。
- 免费的力量
- 通过更改标识与他人分享机会
- 利用电子书分销商系统

就像古腾堡的印刷机一样，电子书也必定会带给我们巨大的变革。如今的技术允许任何人采取任何方式来表达自我。但愿这将使我们所有人获益！

有想法是一回事，将之付诸实践又是另一回事。电子出版业仍然处于萌芽期。今天我们已经掌握的方法，未必是解决今后几年我们将会面对的挑战的最佳方案。但无论如何，目前对我们来说，确实是加入这个行业成为其中一分子的适当时机。

我并不了解有关电子书的所有事情。我写下这本书是为了分享我的个人经验和灵感。

如果你有问题或建议，欢迎来信告诉我。再说一次，有问题，就会有解决的方法。

如果你预见到了电子出版业的潜在问题，那么，去寻找解决它的方法吧！如果你能为这个问题提供恰当的解决方法，而且又采取了正确的方式去宣传你的创意或解决方法，那么你将取得成功，我对此深信不疑！

而且……如果你充分利用电子书的力量去宣传你的创意或解决方法的话，毫无疑问你会更加成功。如果你按照这本电子书里的建议去做的话，你将会成功！

预祝你的电子书出版事业顺利、网络职业生涯成功！

真诚的

Tom Hua

Tom@ebookWholesaler.com

[其它 eBookWholesaler 出版物](#)