

ВЛАДИМИР ТОКАРЕВ

---

**Краудфандинг книги  
«Сила воли: как победить  
свою лень»**

ВЛАДИМИР ТОКАРЕВ

---

**Русский менеджмент:  
Революция 2018 года (14)**

ДАЙДЖЕСТ ПО КНИГАМ  
И ЖУРНАЛАМ КЦ «РУССКИЙ  
МЕНЕДЖМЕНТ»

ВЛАДИ

**Сила воли: как победить  
свою лень - Книга 3**



**Владимир Токарев**  
**Краудфандинг книги «Сила  
воли: как победить свою лень»**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=29802654](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=29802654)  
ISBN 9785449041739*

**Аннотация**

Это второе издание книги «Пример описания проекта краудфандинга: издание книги». В качестве примера рассмотрено издание книги по борьбе с ленью и воспитанию силы воли. Книга будет интересна тем, кто хотел бы использовать краудфандинг как инструмент поддержания своей оригинальной идеи. Читатели смогут не только получить полезную информацию по краудфандингу, но и реально поучаствовать в финансировании и наблюдать развитие проекта по изданию книги «Сила воли: как победить свою лень – Книга 3».

# Содержание

Краткое содержание	6
Вместо предисловия	7
Конец ознакомительного фрагмента.	16

# **Краудфандинг книги «Сила воли: как победить свою лень»**

## **Владимир Токарев**

© Владимир Токарев, 2018

ISBN 978-5-4490-4173-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Лучший (с точки зрения экономической выгоды) вариант приобретения третьей книги из серии «Сила воли: как победить лень – Книга 3» – стать акционером проекта краудфандинга по изданию этой книги. Проект запущен 16 февраля 2018 года на платформе «Планета», информация о нем будет в нашем еженедельнике «Русский менеджмент: Революция 2018 года».



Рис. 1. Третью книгу серии лучше всего будет приобрести как акцию краудфандингового проекта.

Первые две книги серии можно купить в магазинах Амазон, Озон и Литрес уже сейчас, или прочитать в электронной библиотеке Букмейт.

[Третью книгу серии лучше всего будет приобрести как акцию краудфандингового проекта.](#)

**ВНИМАНИЕ!** Третья книга не планируется для размещения в магазине Литрес, а только в магазинах Амазон и Озон.

# Краткое содержание

## **Вместо предисловия**

Интервью автора издательству Ридеро

## **1. Краудфандинг в представлениях автора**

Модель краудфандинга: роли акционеров и платформы краудфандинга

## **2. Краудфандинговый проект «Революция 2018 года: новый тайм-менеджмент»**

От стандарта до люкса

## **3. Отрывок из книги «Сказки А. С. Пушкина для топ-менеджеров»**

А. С. Пушкин – Сказка о золотой рыбке

# Вместо предисловия ИНТЕРВЬЮ АВТОРА ИЗДАТЕЛЬСТВУ РИДЕРО<sup>1</sup>

**1. Выходили ли у Вас книги до того, как Вы стали пользователем Ridero?**

– Есть особенности:

Я автор деловых, а не художественных книг. Являюсь директором консультационной фирмы, а потому книги для нашей компании – это, в первую очередь, инструмент продвижения услуг управленческого консультирования, а не самоцель.

До знакомства с Ридеро (в конце 2015 года), мы уделяли главное внимание публикации статей в профильных журналах (вышло 50 статей в 14 наименованиях разных журналов), многие из этих статей потом были использованы при написании книг.

В 2001 году была издана моя первая (бумажная) книга по тайм-менеджменту издательства нижегородского иняза, где я работал тогда доцентом кафедры экономики. Но позже выяснилось, что это была ненастоящая книга – вуз сэкономил на международном коде.

---

<sup>1</sup> Вопросы задавала редактор блога Ridero Алёна Кунилова.

Т.о., формально, до знакомства с Ридеро, я не издал ни одной настоящей книги.

**2. За последние пару лет Вы опубликовали более сотни книг с помощью Ridero, сколько времени у Вас уходит на подготовку и публикацию одной книги?**

– Можно разделить 25 месяцев на 100 книг, чтобы формально ответить на этот вопрос.

А вот что касается реальности —

До знакомства с Ридеро я фактически «писал в стол». Поэтому за 30 лет работы в сфере менеджмента (сначала преподавателем, а затем консультантом по управлению) был накоплен значительный объем информации в электронном виде, он и был мной активно использован в последние 2 года.

Приведу пример истории одной книги по тайм-менеджменту, она пишется более 20 лет.

Я начал писать ее в 1993 году и думал, что уже никогда книга не будет написана и, наконец, догадался – издать то, что уже написано. Так появилось первое издание в 1999 году. Второе дополненное издание книги «Как научиться управлять, если у вас пока нет подчиненных» вышло в 2001 году. К слову, издание книги частями я использую и сейчас – это значительно ускоряет процесс подготовки книги.



Рис. 2. Первая книга автора (второе издание), переиздана в 2016 году.

В конце 2015 года я подготовил третье дополненное издание этой книги с новым названием «Три менеджмента в одном флаконе», объемом уже 300 страниц (в 2 раза толще

предыдущего).



Рис. 3. Третье издание книги по тайм-менеджменту.

Но и это еще не все. Сейчас на основе этой самой книги я планирую подготовить целую серию из 8 книг в форме специального выпуска журнала «Новый тайм-менеджмент».

При этом одновременно я пишу несколько книг – разные книги могут находиться на разных этапах подготовки к изданию. Это позволяет отдыхать от одной книги «в другой».

### **3. Чем Вам помогают книги в Вашей профессиональной деятельности?**

– Очень многим.

1. Издательство Ридеро позволяет открывать принципиально новые темы в деловой литературе – издавать книги не в тренде, причем неизвестных авторов, и, т.о., формировать новые тренды (независимо от моды).

Например, для меня это серия книг «Русский менеджмент», посвященных решению проблемы как стране слезть с нефтяной иглы и др.

2. Для продвижения наших услуг мы издаем журналы в книжном исполнении. В качестве эксперимента запустили целых 5 разных журналов («Русский менеджмент», «Новый тайм-менеджмент», «Туристы и турфирмы» и др.).

3. Но скорость издания Ридеро настолько высока, что мы «обнахалились» и в качестве пробы запустили в конце 2017 года газету – еженедельник «Русский менеджмент: Революция 2018 года». Проект нам самим очень понравился, выпустили 6 пробных номеров и после новогодних праздников планируем его сделать регулярным. Но и это еще не все.

4. Представьте, мы целых 15 лет искали партнера для массового консультирования клиентов, и нашли его в лице Ридеро.

Ряд серий наших книг (например, серии книг по разработке стратегии фирмы или стратегии стартапа) книгами не являются – это управленческое консультирование посредством книг.

Отмечу, что цена консультаций по разработке стратегии фирмы начинается от 50 тысяч долларов. А благодаря книжному варианту консультирования теперь разработку стратегии может себя позволить любое малое предприятие, пока еще не все раскусили эту возможность, но все еще впереди.

5. Ридеро позволяет проводить разнообразные эксперименты.

Например, я рискнул написать пару сказок, попробовал себя в прозе: для этого мы издали 2 номера журнала «Испытание рассказом». Сегодня мы приглашаем всех авторов Ридеро продолжить этот общий журнал всех начинающих авторов.

#### **4. Какая из книг (или серия), на Ваш взгляд, оказалась наиболее успешной?**

– Под успехом можно понимать число проданных книг, число книг автора, положенных на полку в электронной библиотеке, удовлетворение самого автора – считающего, что само издание давно задуманной книги или серии – есть огромный успех.

1. Издав более 100 книг, включая журналы и еженедельник в книжном исполнении, мы четко видим реализацию принципа Парето: *20% книг дают 80% дохода.*

2. Большой популярностью пользуются книги по актуальным темам – воспитанию воли, тренировке памяти, тайм-менеджменту (они находятся в «личных бестселлерах»).

3. Но меня вполне устраивает то, что моя «главная» книга «Русский менеджмент» – потихоньку распространяется (и в магазинах и в библиотеках). Этому способствовало, в частности, то, что я принял участие в конкурсе «Деловая книга России» в 2017 году – участвуйте в любых конкурсах – если вы не победите, вы все равно будете способствовать продвижению своей книги.

## **5. Как Вы продвигаете свои книги?**

– На активное продвижение книг маловато времени.

Но здесь есть несколько полезных наблюдений и хитростей, с удовольствием поделюсь с коллегами. Сама книга может играть роль инструмента продвижения – на это мы делаем упор.

Мы опираемся, в первую очередь, на продвижение книг со стороны книжных магазинов.

Лучшее, с моей точки зрения, продвижение у Литрес – потенциальный читатель всегда может посмотреть новинки и популярность книг по разным рубрикам.

Сегодня новым инструментом для продвижения у нас стал еженедельник – одна из тем в нем – дайджест уже опубликованных книг.

Также пользуюсь соцсетями ФБ и ВК, но в основном для продвижения проектов краудфандинга по изданию книг.

А вот саму краудфандинговую площадку «Планета» мы также рассматриваем как своего рода инструмент продвижения книг.

Важным инструментом, помогающим успеху книги, я считаю разработку и реализацию стратегии книги: издание книги – это полноценный стартап. По этой теме я уже опубликовал серию книг «Стратегия стартапа», а сейчас пишу и публикую специальную серию «Стратегия краудфандинга книги».

## **6. Есть ли у Вас план публикации новых книг в 2018 году?**

– После первой книги был план написать следующую книгу.

Потом были написаны первые серии книг – появились приоритеты написания серий книг.

Сейчас есть один большой проект на 2018 год. И в этом проекте («Видеопрактикумы по менеджменту и тайм менеджменту») запланировано 16 проектов краудфандинга. Это что-то вроде бомбардировщиков, которые всегда сопровождают истребители.

А вот в качестве истребителей, раскрывающих суть проекта и помогающих ему, выступают книги и наш новый еженедельник. Для этого мега проекта планируется издать 50 книг и примерно 50 номеров еженедельника «Русский менеджмент: Революция 2018 года».

## **7. А как вы относитесь к конкуренции между авто-**

**рами?**

– Согласен с Окуджавой по поводу отсутствия конкуренции среди авторов:

*«Каждый пишет, что он слышит,  
Каждый слышит, как он дышит,  
Как он дышит, так и пишет,  
Не стараясь угодить».*

Авторам выгодно помогать друг другу. С этой целью я создал на ФБ группу «Авторы издательства Ридеро.ру («Издательские решения») – <https://www.facebook.com/groups/316611605343617/>

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.