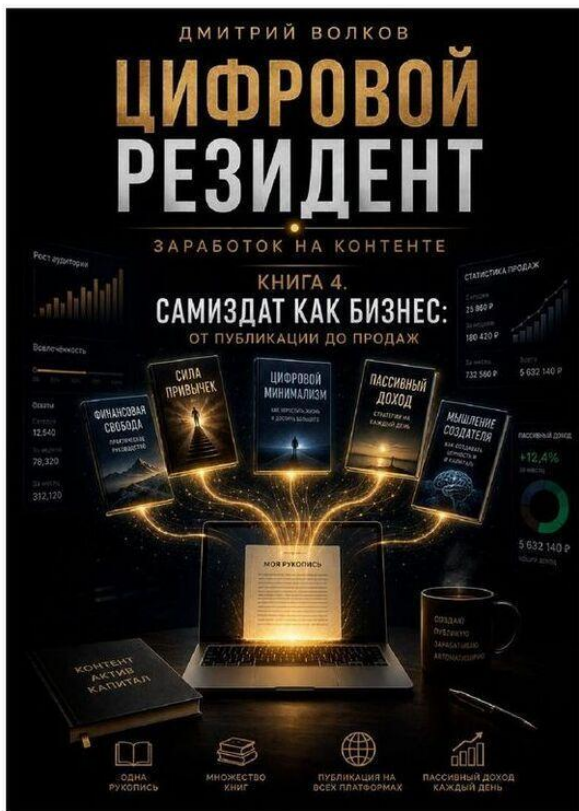


12+



Дмитрий Волков
Книга 4. Самиздат как бизнес:
От публикации до продаж.
Цифровой резидент.
Заработок на контенте

*<https://litres.ru/74269053>
ISBN 9785007063180*

Аннотация

Ты разберёшься, как превратить книгу в рабочий актив, который не просто лежит на площадке, а продаётся. Внутри — как выбрать правильную платформу, собрать сильную карточку, поставить цену, получить отзывы и выстроить продажи без суеты и лишней магии. Только понятные шаги, реальные примеры и система, которая помогает зарабатывать на книге не один день.

Содержание

Введение. Почему самиздат — это бизнес, а не хобби	5
Глава 1. Почему Ridero + Литрес — лучшая связка для новичка	8
Глава 2. Как площадки ранжируют книги	19
Конец ознакомительного фрагмента.	28

**Книга 4. Самиздат
как бизнес: От
публикации до продаж
Цифровой резидент.
Заработок на контенте**

Дмитрий Волков

© Дмитрий Волков, 2026

ISBN 978-5-0070-6318-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение. Почему самиздат — это бизнес, а не хобби

У тебя уже есть книга на Литрес, которая приносит меньше 1000 рублей в месяц? Поздравляю, ты — типичный автор. Которого читают друзья и мама. Эта книга — о том, как перестать быть «типичным» и начать зарабатывать.

Самиздат — это не про «я наконец-то издал книгу». Это про систему, где книга становится активом и начинает продавать сама, пока ты спишь, работаешь или занимаешься своими делами.

Если совсем по-простому: хобби — это когда ты пишешь «для души». Бизнес — это когда у текста есть задача, цена, витрина и путь к покупателю. В этой книге я покажу тебе, как собрать эту систему без магии и понтов. Без легенд про пассивный доход из воздуха. Без «просто выложи — и люди сами найдут». И без пафоса вокруг слова «автор», если за ним не стоит понятный результат.

Ты узнаешь, как работает связка Ridero и Литрес — самая доступная точка входа для новичка. Мы разберём её вдоль и поперёк, чтобы эти же принципы ты мог применить на любых других площадках.

Разберём, как книга попадает в поиск, почему название и описание решают не меньше обложки, как ставить цену,

когда делать скидки, зачем собирать отзывы и как не убить продажи кривой карточкой. Плюс посмотрим на кросс-продажи: как одна книга подталкивает к покупке следующей, а не живёт в вакууме.

Эта книга не для тех, кто хочет «когда-нибудь написать что-нибудь большое». Она для тех, кто хочет превратить текст в рабочий инструмент: сначала опубликовать, потом продвинуть, потом продать. Если тебе нужен честный маршрут от черновика до денег, ты по адресу.

Что будет внутри

— Как выбрать платформу и не распылиться между десятью вариантами.

— Как собрать карточку книги так, чтобы она не выглядела как объявление из 2012 года.

— Как подобрать слова, по которым тебя реально будут находить.

— Как поставить цену, чтобы не обесценить книгу и не отпугнуть читателя (и почему 99 рублей убивает заработок, а 299 — часто работает лучше).

— Как посчитать точку безубыточности: сколько экземпляров нужно продать, чтобы хотя бы выйти в ноль.

— Как работать с отзывами без драм и обид.

— Как использовать серию книг как воронку, а не как набор разрозненных файлов.

Почему это важно

Потому что книга сама по себе — это актив, но актив не работает без системы. Бизнес начинается там, где есть понятная упаковка, понятный спрос и понятный маршрут к покупке. Если эти три вещи не собрать, получится не самиздат, а дорогой способ почувствовать себя писателем на полставки.

Что дальше

В первой главе мы без церемоний разберём первую развилку: почему Ridero и Литрес — это базовая связка для новичка, что каждая платформа даёт на практике и где они отличаются. Там же сразу уберём иллюзию, что «одна площадка всё решит». Не решит. Но может сильно упростить старт.

Глава 1. Почему Ridero + Литрес — лучшая связка для новичка

Ты решил публиковаться. Теперь вопрос: куда именно?

Закинуть файл в Ridero и забыть? Пойти напрямую в Литрес Авторы? Или сразу рвануть на Литнет, потому что там «читатели активные»? А может, на Амазон, раз «там все зарабатывают»?

Я не буду мучить тебя долгим выбором. Скажу сразу: для новичка на русском рынке связка **Ridero + Литрес** — это как первая машина. Не спорткар, не грузовик, а надёжный седан, на котором не стыдно выехать и который не сломается на первой кочке.

Но давай без веры на слово. Разберём по пунктам: что даёт каждая площадка, какие у них условия, сколько ты реально заработаешь и когда эта связка **не** подходит.

1. Что даёт Ridero: не издательство, а эскалатор

Ridero — это **агрегатор**. Ты загружаешь текст, а он:

- верстаёт книгу во все форматы (epub, fb2, pdf);
- раскидывает по магазинам (Литрес, Ozon, Яндекс.Книги и другие);
- печатает экземпляры по требованию (print-on-demand);
- берёт на себя документооборот с площадками.

Ты не заключаешь договор с каждым магазином отдельно. Ты подписываешь **один договор с Ridero** — и дальше публикуешь сколько хочешь книг без повторных бумаг.

Сроки. После загрузки рукописи Ridero запускает внутреннюю проверку — от 5 до **14 дней**. Проверяют:

- стилевое оформление (не стена текста, а книга);
- допустимость контента (экстремизм, порнография, призывы к насилию — не пройдут);
- возрастной рейтинг (честно укажи 12+, 16+ или 18+).

Если всё ок — книга уходит в магазины. И тут Ridero предупреждает: **до 7 рабочих дней** на размещение.

Важный нюанс: если ты решишь что-то поправить после публикации (обложку, описание, текст) — новая версия может идти **от 1 до 45 дней** в зависимости от магазина. Это не баг, это фича. Магазины кешируют данные и обновляются не мгновенно. Поэтому правило одно: **выкладывай как навсегда**. Не надейся быстро перезалить.

Форматы. Ridero принимает на входе **doc, docx, pdf** — стандартные форматы, которые ты создашь в Word или Google Docs. На выходе — epub, fb2, pdf. Всё, что нужно для чтения на телефонах, ридерах и компьютерах.

Печать по требованию. Хочешь физическую книгу без склада? Ridero печатает экземпляр, когда его заказывают. Срок — **до 14 дней**. Пока только **чёрно-белая мягкая обложка**, формат А5 или А4. Цветные картинки — только в электронке.

Стоимость печати зависит от объёма и доставки. Ridero не даёт единую цену — она рассчитывается под каждый заказ.

Модерация. Да, могут завернуть. Но не из злобы, а по делу. Пришлют список исправлений — поправишь и отправишь заново. Никаких блокировок аккаунта и конфискаций.

2. Что даёт Литрес: главная витрина для электронных книг

Литрес — это ключевая витрина для электронных книг в России. Там твою книгу увидят люди, которые **уже покупают**. Это не соцсеть, где надо собирать аудиторию с нуля. Это супермаркет, куда приходят за книгами.

Прямая публикация. Ты можешь пойти напрямую в **Литрес Авторы** (ранее — «Литрес: Самиздат») без Ridero. Достаточно файла в **DOCX**. После загрузки и идентификации Литрес размещает книгу в магазинах. Сроки публично не раскрыты, но по печатным версиям говорят о появлении в партнёрских магазинах в течение 2 недель после электронной публикации.

Модерация. Литрес жёстче с правами. Если публикуешь чужой текст — нужны письменные права. Без них — отказ. Свой текст — никаких проблем.

Печать по требованию у Литрес была, но сейчас функционал **недоступен** — они работают только через партнёрские магазины. Актуальный статус этой услуги всегда лучше уточнять на сайте Литрес Авторы.

3. Что выбрать: Ridero или прямой вход в Литрес Авторы

Оба варианта дают тебе доступ к продажам, оба требуют одного договора, оба распространяют книгу по партнёрской сети.

Реальная разница вот в чём:

Ridero — это сервис-агрегатор. Ты платишь им комиссию, и они сами:

- верстают книгу во все форматы;
- раскидывают по магазинам (Литрес, Ozon, Яндекс.Книги и другие);
- занимаются печатью по требованию;
- берут на себя весь документооборот с площадками.

Литрес Авторы — это прямая публикация в экосистеме Литрес. Ты загружаешь файл, подписываешь договор с Литрес, и они:

- размещают книгу в своём магазине;
- распространяют по своей партнёрской сети (более 100 площадок);
- сами занимаются продвижением внутри своей витрины.

Так что выбрать?

- **Ridero** — если тебе нужна печатная версия, если хочешь один кабинет для управления всеми площадками и если тебе важна простота управления без необходимости раз-

браться с каждым магазином отдельно.

— **Литрес Авторы** — если печать не нужна, если хочешь работать напрямую с главной книжной площадкой страны и участвовать в их внутренних акциях и продвижении.

По сути, Ridero — это «всё в одном» с печатью. Литрес Авторы — это прямой вход в экосистему Литрес без посредника. Выбирай по тому, что тебе важнее: печать и универсальность или прямая работа с Литрес. Конкретные цифры комиссий и условий всегда уточняй на сайтах платформ — они меняются, и только там ты найдёшь актуальную информацию.

4. Деньги: сколько ты реально заработаешь

Теперь к главному — к цифрам. Без розовых очков.

Каждая площадка работает по своей схеме. На Ridero ты назначаешь сумму вознаграждения, которую хочешь получить, а система рассчитывает финальную цену для покупателя с учётом комиссий. На Литрес Авторы действует система роялти в процентах от цены книги.

Точные проценты и условия меняются, поэтому я не буду приводить их здесь — они устареют быстрее, чем выйдет эта книга. Вместо этого даю тебе **принцип**:

— Заходи на сайт Ridero и Литрес Авторы, открывай разделы для авторов.

— Читай актуальные условия: комиссии, ставки роялти, минимальные суммы выплат.

— Сравнивай их с учётом своих целей (нужна ли печать, хочешь ли ты выходить на другие площадки и т.д.).

— Не верь слухам и старым обзорам — всегда проверяй официальную информацию.

5. Налоги: что удержат, что платить самому Литрес Авторы:

— если ты **физлицо** — Литрес автоматически удерживает **НДФЛ**;

— если ты **самозанятый** — платишь **НПД** (ставка зависит от категории покупателя) сам через «Мой налог», а Литрес формирует чек;

— если **ИП** — налоги платишь по своему режиму самостоятельно.

Ridero: в публичных материалах информации по налогам для самозанятых и ИП недостаточно. Площадка работает через авторский кабинет, но точная схема удержаний публично не раскрыта. Будь готов уточнять этот вопрос в поддержке перед публикацией.

6. Выплаты: когда получишь деньги

Ridero: выплаты производятся, когда сумма к выплате превышает **1000 рублей**. Если меньше — сумма переносится на следующие месяцы.

Литрес Авторы: минимальная сумма для вывода роялти — тоже **1000 рублей**.

По периодичности выплат точных данных в открытых источниках нет. На практике обычно раз в месяц, но уточняй в личном кабинете.

7. Альтернативы: Литнет, [Author.Today](#), Литмаркет, Amazon

Я бы не был честным, если бы сказал, что Ridero + Литрес — единственный путь. Есть и другие. Но у каждой — своя логика.

Литнет. Это не магазин, а **сериализованная платформа**. Основной двигатель — подписки, публикация по главам, активное комьюнити. Хорошо заходит жанровым авторам, которые могут держать темп и писать сериями. Для разовой книги — слабее. Актуальное роялти на текущий момент в открытых данных не подтверждено.

[Author.Today](#). Платформа самиздата с комьюнити-логикой и подпиской на черновик. Автор получает **от 70 до 85% выручки**. Отчёты по продажам — в реальном времени. Сильнее работает на активных авторов и серии.

Литмаркет. Площадка с более жёсткой ценовой и жанровой логикой. С 1 февраля 2026 года:

- для **неэксклюзивных** книг роялти — **40%**;
- минимальная цена — **79 рублей** для малой формы и **139 рублей** для крупной без скидки.

Ориентирована на коммерчески активных авторов, особенно в жанрах, где работает покупка по главам.

Amazon KDP. Глобальный рынок, но для российского новичка — сложный старт. **Русский язык не поддерживается** для полноценной публикации. По налогам действует **30% удержание в США**, если не применять пониженную ставку по налоговому соглашению. Плюс валютные выплаты, английская упаковка, международная аудитория. Это не первый шаг, а дальний апгрейд.

8. Почему Ridero + Литрес лучше для старта

Сравним по ключевым параметрам:

— **Вход:** Ridero+Литрес — простой, одна точка; Литнет — требует темпа; [Author.Today](#) — требует активности; Литмаркет — требует жанра; Amazon KDP — сложный, англ. язык.

— **Роялти:** у каждой площадки свои условия — всегда проверяй актуальные цифры на их сайтах.

— **Русский язык:** есть везде, кроме Amazon.

— **Вывод денег:** в России (кроме Amazon — валютный, налоги).

— **Долгий хвост продаж:** Ridero+Литрес — есть (каталог); Литнет — слабый (зависит от темпа); [Author.Today](#) — средний; Литмаркет — средний; Amazon — есть (глобальный).

— **Печать по требованию:** есть у Ridero и Amazon; у остальных нет.

Главный вывод: Ridero + Литрес выигрывает тем, что

не требует ежедневного контент-потока, даёт доступ к массовой русскоязычной аудитории и не заставляет танцевать с валютой и налогами. Для первой книги — это самый спокойный и понятный вход.

9. Когда эта связка не подходит

Честно скажу, когда я бы не рекомендовал Ridero + Литрес.

— **Если ты пишешь на английском.** Тогда сразу на Amazon KDP, не теряй времени.

— **Если у тебя уже есть своя аудитория в 10+ тысяч подписчиков.** Ты можешь продавать напрямую, не отдавая комиссию.

— **Если ты жанровый серийник и можешь выдавать по главе в день.** Литнет или [Author.Today](https://author.today) дадут более быстрый отклик.

— **Если тебе принципиально важна печатная книга с цветными иллюстрациями.** Ridero пока только ч/б мягкая обложка.

Для всех остальных — Ridero + Литрес работает.

10. Статистика рынка: почему это не хобби

Цифры, которые стоит запомнить (по данным отчётов Литрес и Ridero за 2024—2025 годы):

— Рынок самиздата в России в **2025 году** вырос примерно на **19%** и достиг **8,5—8,6 млрд рублей**.

— Прогноз на **2026 год** — выше **10 млрд рублей**.

— На Ridero число опубликованных книг в **2025 году** выросло на **28%** и достигло **187,3 тыс. титулов**.

— Для сравнения: в 2023 году было **132 790** изданий и **14 657** новых книг за год.

То есть самиздат — это не игрушка для романтиков. Это рынок с серьёзными денежными потоками, где твоя книга может лежать годами и приносить доход. Ridero + Литрес — самый прямой вход в этот рынок.

Чек-лист: готов ли ты к публикации через Ridero + Литрес

Пробегись по списку перед загрузкой:

— У тебя есть файл в docx, doc или pdf.

— Текст разбит на главы с заголовками (не сплошное полотно).

— Указан возрастной рейтинг (12+, 16+ или 18+).

— Нет контента, нарушающего закон (экстремизм, порнография, призывы к насилию).

— Ты понимаешь, что от загрузки до продажи — 2—3 недели.

— Ты готов ждать до 45 дней, если захочешь что-то поправить.

— Ты решил, будешь ли делать печатную версию (помни: только ч/б мягкая обложка).

— Ты проверил, на какой лицензии будешь публиковаться

в Литрес Авторы (исключительная или неисключительная).

Практическое задание (15 минут)

- Открой свою книгу в текстовом редакторе. Проверь:
- название и имя автора есть в начале;
- главы выделены;
- нет вставок, которые могут нарушить закон.
- Зайди в личный кабинет Ridero или Литрес Авторы и просто посмотри, какие поля нужно заполнить. Не заполняй
- просто изучи. Это снизит страх перед загрузкой.
- Напиши на бумаге:
- какую цену хочешь поставить за электронную книгу;
- будешь ли делать печатную версию;
- какой тип лицензии выберешь (исключительная или неисключительная).

Если всё готово — ты уже прошёл 70% пути. Остальное — загрузка и ожидание.

Итог главы. Ridero + Литрес — не единственный путь, но для новичка — самый правильный. Он даёт технический вход, доступ к массовой аудитории, долгий хвост продаж и не требует ежедневной активности. Альтернативы — для тех, кто либо пишет на английском, либо уже имеет аудиторию, либо готов к жанровой сериализации. Все точные цифры по комиссиям и условиям всегда проверяй на сайтах платформ.

Глава 2. Как площадки ранжируют книги

Ты загрузил книгу. Прошла модерация. Красивая обложка, цена поставлена, описание блесит. И... тишина. Никто не покупает.

Почему? Потому что книга не появилась в поиске. Она есть — но её никто не видит. Как товар в супермаркете, который засунули в подсобку, а не на полку.

Ранжирование — это то, как площадка решает: кому показать твою книгу, а кому нет. Если ты поймёшь логику этого процесса, перестанешь гадать, почему одна книга продаётся, а твоя — нет.

Разберём по косточкам.

1. Из чего складывается видимость книги

Литрес — это каталог. Не поисковик, не соцсеть. Каталог, где сотни тысяч книг лежат на виртуальных полках. Чтобы твою книгу заметили, она должна быть правильно упакована.

Что влияет на видимость:

— **Жанр и поджанр** — самая грубая настройка. Книга попадает на полку.

— **Теги** — уточняющие метки. Вместо «фантастика» — «киберпанк, постапокалипсис, искусственный интеллект».

— **Название** — в нём должны быть ключевые слова, по которым ищут.

— **Описание и аннотация** — текст, который показывает, что внутри.

— **Обложка** — она не для алгоритма, но клик по ней — поведенческий сигнал.

— **Первая глава** — главный фильтр продаж. Об этом отдельно.

Литрес ищет по **названию, автору, серии, жанру и тегам**. Также можно вводить ключевые слова в поисковую строку, и система их учитывает. Но это не полнотекстовый поиск по всему тексту книги — только по метаданным.

Важно различать понятия **жанр** и **категория** на Литрес. Жанр — это литературный жанр книги (например, «Фантастика»). Категория — это раздел каталога, в котором книга отображается (например, «Художественная литература» → «Фантастика»). Они связаны, но не тождественны.

2. Внутренний алгоритм Литрес vs внешний SEO

Важный момент. Многие авторы думают: «Напишу в названии всё, что умею, — и Яндекс сам меня найдёт». Не работает.

Чем отличается поиск на Литрес:

— Это **каталоговый поиск** внутри книжной витрины. Он работает по жанрам, тегам, названию, автору и серии.

— Внешний поиск (Яндекс, Google) индексирует страни-

цу книги на Литрес и видит заголовок, описание, метаданные и фрагмент текста — как полноценную страницу каталога. Поэтому ключевые слова важно размещать именно в этих полях.

— На Литрес важно не запихнуть 15 ключевых слов в название, а сделать **правильную упаковку всей карточки**.

То есть: ключевые слова важны, но не в формате SEO-переспама, а как часть логичной аннотации, тегов и жанра.

Что влияет на позицию в выдаче:

Открытой формулы ранжирования Литрес нет. Но из доступных материалов следует, что значимы:

— **Жанр и поджанр** — основной сигнал.

— **Теги** — помогают попасть в рекомендации.

— **Серия и автор** — если ты уже известен, показывают чаще.

— **Продажи и оценки** — если книга продаётся, её поднимают выше.

— **Активность в карточке** — просмотры, добавления в избранное, переходы в корзину.

Рекомендации Литрес:

У Литрес есть механизм «умных рекомендаций»: система показывает книги, похожие на те, что читает пользователь. Она учитывает серию, автора, теги и жанр. То есть твоя книга может появиться в блоке «вам может понравиться», если она похожа на уже прочитанные.

Попасть в этот слой официально не раскрыто, но логика

простая: чем лучше совпадают теги и жанр с популярными книгами, тем выше шанс.

Внешние факторы:

Влияют ли на видимость на Литрес ссылки из соцсетей и переходы? В открытых данных — нет. Но они приводят читателей на страницу, а те уже создают поведенческие сигналы. Так что внешний трафик полезен, но не напрямую алгоритму, а через людей.

Частота обновления выдачи:

Неизвестна. Но учитывая поведенческую логику, можно предположить: рейтинги и рекомендации обновляются регулярно, в реальном времени или с небольшой задержкой.

Вывод для тебя: не пытайся перехитрить алгоритм. Ты не выиграешь в соревновании «кто умнее». Вместо этого сделай карточку книги понятной, релевантной и честной. Тогда алгоритм сам подхватит.

3. Почему первая глава влияет на продажи сильнее, чем кажется

Здесь главный секрет, о котором многие забывают.

Читатель на Литрес видит **бесплатный фрагмент** — обычно первые 10—15 страниц или первую главу. Это единственный контакт человека с твоим текстом до покупки. Ни обложка, ни описание не заменят живого текста.

Как это работает:

— Читатель открывает фрагмент.

— Читает пару абзацев — решает, интересно или нет.

— Если интересно — листает дальше.

— Если дочитывает до конца фрагмента и хочет узнать, что дальше — покупает.

— Если скучно, запутанно или пусто — закрывает и уходит.

Литрес пишет прямо: «когда читатель открыл бесплатный фрагмент, покупка становится ближе, а дальше решает, удержала ли книга внимание». И ещё: «чем чаще читатели проявляют активность в карточке, тем выше шанс подняться на витрине».

То есть поведение читателей **влияет на ранжирование**. Чем дольше читают, чем чаще добавляют в избранное, чем чаще переходят в корзину — тем сильнее сигнал для алгоритма.

Почему это важно:

— Если первая глава слабая, читатель не покупает. А значит, у книги нет продаж. А нет продаж — нет сигнала для алгоритма.

— Если первая глава цепляет — читатель покупает, книга получает «вес», поднимается в выдаче и попадает в рекомендации.

Это замкнутый круг: хорошая первая глава → продажи → видимость → ещё больше продаж.

Как сделать первую главу:

Она должна быстро ответить на три вопроса:

— **Что это за книга?** (жанр, тема, обещание)

— **Зачем она мне?** (какую проблему решит, какое удовольствие даст)

— **Почему я должен читать дальше?** (интрига, конфликт, пример)

Хорошая структура первой главы для нон-фикшн:

— **Крючок в начале.** Боль, проблема, неожиданный факт.

— **Сразу обещание пользы.** Читатель должен понять, что получит к концу книги.

— **Конкретный пример.** Без абстракций.

— **Короткий вывод.** Почему следующая глава ещё важнее.

— **Мини-задание.** Чтобы читатель не просто читал, а делал.

Кстати: процент читателей, которые покупают книгу после бесплатного фрагмента, в открытых данных нет. Но если оценивать по логике, в жанрах нон-фикшн конверсия выше, потому что читатель сразу видит пользу. В художественной литературе — сложнее, там нужно зацепить эмоционально.

4. Как подбирать категории без самообмана

Это болезненная тема. Многие авторы выбирают жанр «для престижа» или «покрасивше». Типа: «Моя книга — это глубокая проза, а не дешёвое фэнтези». И загружают её в раздел «Современная литература», где уже 50 тысяч книг и никому

нет дела.

А покупатели ищут фэнтези. И не находят твою книгу. Потому что она лежит не на той полке.

Правило: бери не туда, где «круто», а туда, где ищут.

На Литрес жанры — это фиксированная классификация. Свои варианты создать нельзя. Ты выбираешь из готового списка.

Сколько жанров можно выбрать:

На текущий момент в интерфейсе Литрес доступно не более 3 жанров (включая поджанры). Рекомендуем выбирать 1 — 3 точных, не пытаясь охватить всё.

Иерархия: есть жанры и поджанры. Например, «Фантастика» → «Боевая фантастика» или «Киберпанк». Узкий поджанр даёт более точное попадание.

Самые популярные жанры на Литрес (по продажам 2024):

- Фэнтези
- Фантастика
- Саморазвитие и психология
- Детективы
- Любовные романы

Где высокая конкуренция: там же. В этих жанрах сотни и тысячи новинок каждый месяц. Если ты не серийный автор с аудиторией, пробиться сложно. Но и спрос огромный — читатели ищут именно эти жанры.

Где конкуренция ниже: узкие ниши — религия, спра-

вочники, компьютерная литература, публицистика, история, узкая нон-фикшн тематика. Спрос меньше, но и книг меньше. Если твоя книга попадает в такую нишу, ты можешь быть на первой странице поиска с 3 продажами в месяц.

Как выбрать:

— Если у тебя узкая тема — бери узкий поджанр. Там легче выделиться.

— Если тема широкая — бери широкую категорию, но не в ущерб точности.

— Не выбирай жанр «для красоты», если книга к нему не относится. Алгоритм штрафует за нерелевантность.

Можно ли менять жанры после публикации:

Технически — да, карточку редактируют. Но влияние на позиции не раскрыто. Если книга уже получила трафик и продажи, смена жанра может сбить текущую позицию. Если ты ошибся с самого начала — лучше поменять, но осторожно.

Практический совет: зайти на Литрес, найди 10—20 популярных книг, максимально похожих на твою. Посмотри, какие у них жанры. Бери те же. Не умничай.

5. Теги как язык алгоритма

Если жанр — это «полка», то теги — это «этикетки» на книге. Они уточняют, о чём именно книга внутри жанра.

Чем отличаются теги от жанров:

— Жанр: «Фантастика».

— Теги: «киберпанк, искусственный интеллект, антиутопия, будущее, технологии».

Жанр отвечает на вопрос «какая это книга?», теги — «о чём именно?».

Сколько тегов можно добавить:

До 5 включительно. Не больше. Это жёсткое ограничение.

Как подбирать теги:

Лучший способ — смотреть, как ищут читатели. Какие слова они введут в поиск, чтобы найти книгу вроде твоей? Не общие «книга про любовь», а конкретные: «бизнес-роман», «офисная драма», «городское фэнтези».

На Литрес советуют смотреть теги у популярных книг в своём жанре и брать те, по которым книга реально может попасть в рекомендации.

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.