



# Rico pelo Amazon vendendo E-book

Tradução brasileira por

**Cláudia Nóbrega**

**TRIZIA**

# DIREITOS AUTORAIS

**Direitos autorais TRIZIA 2022. Todos os direitos reservados**

**Tradução Brasileira por**

**Cláudia Nóbrega**

# MAGOS DO E-BOOK NA AMAZON



## *Magos do e-book na Amazon*

Claramente, um dos primeiros sonhos de quem quer se tornar um ótimo vendedor, nos 70% dos casos é vender seu próprio e-book, e talvez tornar-se um bestseller. E qual melhor loja do que a Amazon para realizar os nossos sonhos? A Amazon vende tudo, mas realmente tudo. No entanto, ela permaneceu, por assim dizer, muito ligada ao seu passado recente, quando o seu imenso site não passava de um varejista de livros.

Ainda hoje, se um livro vende na Amazon vende em todos os lugares. Isto porque, neste setor, **a Amazon dita a lei**. Infelizmente ou por sorte? Não cabe a mim dizer. De toda forma, conseguir colocar bem o próprio e-book na Amazon, mais que um produto qualquer, pode garantir-lhes ótimas rendas... e não apenas pelas avaliações.

Quanto às mercadorias comuns, se vocês pretendem usar a Amazon como primeiro revendedor dos produtos, saibam que é melhor não a considerar totalmente, mas sim focar no Ebay ou similar, como lhes explicarei no próximo e-book. O motivo?

A péssima reputação da Amazon pela qualidade de suas mercadorias e pelas inúmeras fraudes da qual é vítima ou criadora... deixo para vocês julgarem. Do mesmo modo, se tiverem algo de arte para vender, produtos artesanais, dispense-o e se voltem talvez para o Etsy. Em resumo, a Amazon pode ser uma solução milagrosa, mas apenas para os e-books. Nos livros impressos coloca tanto de margem de impressão que não verão nunca um tostão furado.

Por isso: regra número 1: **usem a Amazon só para vender os seus e-books, revender os de outros, ou, com as modificações devidas, tentar vender os livros digitalizados em domínio público**. Digo tentar porque pelos produtos em domínio público (e isto vale também e principalmente para a música e os audiolivros) se faz difícil... visto que se acumula 75% dos info-produtos de domínio público, que produz e vende por conta própria.

Voltando para nós.

Todos gostariam de ter um livro bestseller, mas pouquíssimas pessoas conseguem. Você já se perguntou por que é assim? É por que algumas pessoas parecem melhores escritores do que os outros? Como que alguns desses, que talvez não são capazes de juntarem duas palavras, terminam nas listas dos bestsellers enquanto

outros, autores fantásticos, penam para vender um punhado de cópias?

A resposta é, obviamente, **a promoção!**

A maior parte dos escritores, em especial aqueles que se auto-publicam, colocam o próprio livro nas lojas, se sentam e simplesmente esperam que a magia se cumpra.

Depois de alguns meses se dão conta que tem algo de errado, e começam a promover loucamente seus livros entre os amigos de suas mídias sociais... e nada. Fazem um site, convencidos de que no oceano da internet do nada venha notado e milhões de usuários se infiltrem para saciar-se do seu saber. Ou fazem um blog no Wordpress e se cansam a enumerar os dotes de sua obra... mas ninguém parece notá-los.

Na maior parte dos casos, desistem. Muito frequentemente se esquecem completamente inclusive do seu e-book, que então fica na web sendo alvo de sites piratas, ou das mesmas lojas que, depois de um período de inatividade do autor, que na maior parte das vezes tem uma conta no site deles, os ocultam, os incorporam, os revendem por conta própria sem dar nada a ninguém, ou os modificam para escritores fantasmas pagos, mudam o nome do autor, capa, alguma linha e o revendem... ganhando.

Como? Ganhando? Sim, claro... talvez o livro tenha sido bom. E então por que não vendeu? Lhes digo o porquê.

Os sites têm bons webmasters capazes de atribuir ao e-book as palavras adequadas para sua promoção e dar-lhe visibilidade. Não, não pagam ninguém. E nem vocês deveriam fazê-lo.

**A promoção continua a ser a chave de quase todos os bestsellers que você vê em circulação.** Pouquíssimos livros decolam sem algum tipo de promoção por trás deles.

Neste guia você aprenderá algumas coisas chaves que poderá fazer para promover seu livro na Amazon e

aumentar as vendas. Aprenderá a conhecer as avaliações, mailing list, marketing social e muito mais. Então comecemos.

### **Plano geral**

O plano geral para a comercialização do seu livro tem um objetivo principal... levar o seu e-book no topo da lista dos bestsellers da Amazon, para obter a máxima visibilidade possível.

Uma vez que o seu livro entra para as diversas listas de bestsellers no site da Amazon, suas vendas decolarão de verdade.

Mas exatamente como é necessário dinheiro para fazer dinheiro, são necessárias vendas para fazer vendas. Você precisa de um certo número de vendas para impulsionar seu livro àquelas listas, e depois o seu livro o fará decolar sozinho.

Então, como funciona a Amazon, para vender e-book?

Existem dois principais instrumentos promocionais integrados ao site da web da Amazon que podem nos ajudar a comercializar o seu livro:

1. **Comprado também por:** se você notar, um produto bastante popular na Amazon apresenta sempre esta escrita. **Cientes que compraram este artigo também compraram...** Trata-se de sugestões de compra, não de compras reais. Mas os produtos sugeridos são aqueles mais populares.

2. **Comprado por.** São produtos diversos que as pessoas que compraram o seu livro adquiriram. Normalmente não tem nada a ver com o produto original. É apenas um sistema da Amazon para deixar curioso e oferecer gamas de produtos diversos, que às vezes tem relação entre eles e às vezes não.

Tudo isso acontece sobretudo para os livros e para e-books. Lembre-se:

- a) Se dez pessoas comprarem seu e-book, este começará a mostrar a relação das pessoas que o adquiriram.
- b) Se uma pessoa adquirir um livro do mesmo gênero daquele que você vende, provavelmente receberá um e-mail no qual, entre outros, começará a aparecer também o seu livro como sugestão de compra.
- c) Depois de 100 aquisições o seu livro iniciará a aparecer como produto da categoria.
- d) Além de mil vendas aparecerá também nas pesquisas de subcategoria.

Às vezes não precisa que as pessoas comprem. Basta apenas atingir um bom número de visualizações da imagem, por exemplo, e então que a Amazon começará a sugerir o seu livro aos potenciais compradores de livros similares.

Acima de 10000 visualizações abaixo do seu livro começará a aparecer a palavra RESERVA, enviando-te assim mais compradores potenciais. Então: mais compras, mais visualizações, mais reservas feitas ao seu livro, mais ele adquirirá visibilidade.

A esta altura me dirá: sim, mas vale fazer essas vendas...

Sabe o que deve fazer? Publique ou venda um e-book de boa qualidade a preço baixo e em um gênero muito requisitado. Mas venda-o por poucos euros, dois no máximo. Se o e-book é cativante e a categoria é aquela correta, encontrará centenas de usuários dispostos a pagar 2 euros ou menos para comprá-lo.

Considere que muitas lojas têm um serviço de assinatura, através do qual os usuários, por meio de uma pequena quantia mensal, podem baixar tudo que querem.

Quanto mais o seu e-book for comprado, mais virá sugerido pela Amazon para os assinantes, que neste momento o baixarão por curiosidade, fazendo subir o

número de vendas. Para este livro coloque uma pedra em cima, não ganhará nada. Mas se as coisas andarem como devem, as vendas serão milhares, permitindo-te de escalar o topo do ranking e posicionando-o muito bem. A partir daí, você será indicado como autor que vende muito, e daqui a se tornar um autor de bestseller o caminho é curto.

O que importa se o seu e-book falará de temas que você considera estúpidos ou absolutamente distantes de você? O próximo que você escreverá terá muito menos trabalho para se estabelecer... e muito em breve poderá gabar-te de ganhar bem com o seu e-book do coração, aquele rico de conteúdos importantes e que melhor te represente. Não tema: a sua dignidade não sofrerá nenhum golpe. Muitos grandes autores. começaram por baixo, escrevendo livros absolutamente insignificantes antes de chegarem ao sucesso.

### **Listas dos bestsellers**

As listas dos bestsellers são inestimáveis para o marketing dos livros.

Existe uma lista principal de bestsellers por toda a Amazon, além do bestseller individual elencado para diversas categorias. O seu livro poderá terminar em diversas listas de bestseller se o elencar em mais categorias.

Sem contar que de imediato, apenas publicado, ele aparecerá entre os lançamentos . **Então saber comercializá-lo é importante desde o primeiro dia.**

Este plano tem o objetivo de não apenas incentivar as vendas diretas, mas também de empurrar-te, se espera, em várias listas de bestsellers para te dar um aumento enorme das vendas associadas apenas por estar presente nestas listas.

Se não você não entra em nenhuma lista de bestseller, não se preocupe. Nem todos conseguem da primeira vez.

**You've Just Finished your Free Sample**

**Enjoyed the preview?**

**Buy: <http://www.ebooks2go.com>**