



Pohled autora a self- publishing

KURZ KNIŽNÍ PRODUKCE

Obsah přednášky

- Self-publishing
- Co je potřeba udělat pro vydání vlastní knihy
- Financování - Startovač, Pointa, HitHit apod.
- Vlastní distribuce
- Založení vlastního nakladatelství :)

Vydání vlastní knihy

- Spolupráce se zavedeným nakladatelem
- Vydání samonákladem s distribucí nakladatelem (Pointa.cz atd.)
- Spolupráce s nenakladatelským subjektem (např. služby tiskáren) s vlastní distribucí
- Vydání za pomoci crowdfundingu či samonákladem s vlastní distribucí

Spolupráce s nakladatelem

- Výhody:
 - Nejvhodnější varianta, soustředíte se jen na psaní, ale také nejméně dostupná
 - Autor nenese (téměř) žádné finanční riziko
 - Opora v týmu profesionálů, metodická a psychická podpora
 - Mnohem větší možnosti prosadit knihu na trhu, distribuce
- Nevýhody:
 - Odmítaných rukopisů je alespoň u nás více než 90 %
 - Z jedné knihy máte mnohem méně (ALE to neznamená, že celkově vyděláte méně)
 - Nakladatel vám do toho kecá, nakladatelství určuje většinu parametrů knihy a často i finální podobu textu
 - Postupné vyplácení honorářů

Samonáklad s distribucí

- Jedná se hlavně o specializované služby (pointa.cz, Klika) nebo menší nakladatele
- Kombinace samonákladu a vydání u nakladatele
- Autor nese nakladatelské riziko, platí si náklady sám, ale má větší (úplnou) volnost a kontrolu
- Nakladatel mu zprostředkuje profesionální spolupracovníky a zajistí distribuci
- Nakladatel si nechává podíl z tržeb knihy (obrácená role autora a nakladatele)
- Tržní síla malých nakladatelů je malá a kniha může i tak zapadnout
- Často nemají vlastní distribuci – je potřeba přičíst náklady na distribuci
 - Klika – autorovi zbude cca 37 % z MOC, distribuce a DPH 58 %, 10 % z toho pro nakladatelství

Nenakladatelský subjekt

- Sužby k vydání vlastní knihy nabízí třeba některé tiskárny
- Autor zaplatí tiskárně služby jako je sazba textu a tiskárna mu titul připraví a vytiskne
- Distribuce je už na samotném autorovi
- Celé nakladatelské riziko leží na autorovi, stejně jako drtivá většina redakčních prací
- Větší potenciál zisku autora, ale kromě malé „pomoci“ si musí vše zaplatit a zařídit sám
- Oproti úplnému samonákladu nemá prakticky žádné výhody

Čistý samonáklad

- Vydání knihy úplně na vlastní pěst, bez asistence třetí strany
- Všechno riziko i zisk jde za autorem
- Vydávat se dá na živnostenský list nebo jako firma
- Ideální pro autory, kteří jsou si jistí dobrým výsledkem své knihy
 - Případně pro ty, kterým nabídky nakladatelů opravdu nevyhovovaly
- Je těžké vybrat profesionální spolupracovníky, aby byl výsledek uspokojivý
- Extrémní náročnost projektu (časová, ale i psychická, ekonomická a fyzická)
- Výsledek není nikdy jistý a měsíce práce mohou skončit ekonomickou ztrátou

Jak postupovat?

- Spočítat si ekonomickou náročnost projektu a zajistit financování
- Napsat knihu :)
- Domluvit si profesionální spolupracovníky (jazykáře, sazeče, grafika, tiskárnu)
- Zajistit kvalitu textu a nějakou poučenou revizi/oponenturu
- Doladit technické parametry knihy a zajistit tisk (nyní dost problematické)
- Mít někde možnost výtisky skladovat
- Zajistit knize distribuci, prodej a marketing – o dost těžší, než by se mohlo zdát

Pro koho je self-publishing?

- Správná motivace – znát cílovku, vědět, co chce, mít s ní „kontakt“ – role gatekeepera
- Důraz na kvalitu a pokora – věnovat čas, finance a úsilí kvalitě knihy, nechat si poradit
- Možnost pravidelné propagace v cílové skupině, začít s tím brzy
- Dobře plánovat, připravit se na úspěch i neúspěch
- Nepřecenit své schopnosti – s textem, propagací, distribucí
- Udělat si síť poradců/známých, kteří mají s přípravou a vydáním knihy zkušenosti
-

Financování knihy

- Nejjednodušší je zaplatit vydání sám a pak knihu prodávat
 - Nevýhodou je, že není znám zájem o titul předem, špatně se odhaduje náklad
- Využití crowdfundingu – Startovač, HitHit, IndieGoGo apod.
 - Minimalizace rizika autora, předem odhadnutelný náklad
 - Na druhou stranu se těžko odhaduje „zbylý“ zájem po kampani
 - Provize těchto stránek je do 10 %
 - Neřeší se distribuce ani jiná pomoc autorovi, vše je na něm, jde jen o financování projektu
- Specializovaná CF služba pro autory – Pointa
 - Katalog možných spolupracovníků, distribuce v rámci kampaně i do knihkupectví
 - Autorský honorář od 20 % výš, možnost vlastní distribuce a další provize
 - Jak Pointa tak autor minimalizují nakladatelské riziko, vydaných knih je ale málo

Vlastní distribuce

- Většinou je to dost špatný nápad, protože knihy jsou dosti těžké i objemné
- Náklady na vlastní distribuci jsou větší než u nakladatelů – jde o malé objednávky
- Skladování, balení a odesílání knih je extrémně náročné na čas, finance i fyzicky
- Lze domluvit i přes jiné subjekty, které se nezabývají knižní produkcí
 - Například manželův eshop, malé knihkupectví s vlastním skladem a eshopem, specializované obchody
 - Zde je ale opět nutná provize nebo silný sociální kapitál
- Distribuovat více než pár stovek kusů opravdu není žádná sranda :)

Založení vlastního nakladatelství

- Vydávat může kdokoliv přes s.r.o. nebo živnostenský list
- Povinné je pouze odevzdávání povinných výtisků, ostatní je na vás
- Ideální je registrace u agentury ISBN a vlastní číselník
- Je výhodné mít aspoň ze začátku nějaké tematické zaměření (ideálně díru na trhu)
 - Dobrým příkladem je nakladatelství Kazda
- Stejně jako u samonákladu je třeba najít spolupracovníky, zajistit počáteční kapitál, výrobu a distribuci knih + hlídat účetnictví
- Důležité je hlavně správně nastavit ekonomiku a marže

Který způsob je nejlepší?

- To nikdo neví :) Vždycky záleží na konkrétních okolnostech a úspěch není nikdy zaručen.