

ЕКАТЕРИНА ЛЕБЕДЕВА

**Электронные книги:
создавать свои или
перепродавать?**



Екатерина Лебедева

**Электронные книги: создавать
свои или перепродавать?**

«Издательские решения»

Лебедева Е.

Электронные книги: создавать свои или перепродавать? /

Е. Лебедева — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-908237-4

Предположим, что начинающий автор выбрал подходящую, интересную широкой публике тему для электронного произведения. И теперь стоит перед выбором, что принесет больше денег и окажется проще: собственное авторство с последующей продажей электронных копий своей книги по этой тематике или же перепродажа чужих произведений (скажем, приобретением предварительно всех необходимых прав или посредством вовлечения в партнерские программы). Проблема выбора настигает любого начинающего предпринимателя.

ISBN 978-5-44-908237-4

© Лебедева Е.

© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Конец ознакомительного фрагмента.	7

Электронные книги: создавать свои или перепродавать?

Екатерина Лебедева

© Екатерина Лебедева, 2019

ISBN 978-5-4490-8237-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Предположим, что начинающий автор выбрал подходящую, интересную широкой публике тему для электронного произведения. И теперь стоит перед выбором, что принесет больше денег и окажется проще: собственное авторство с последующей продажей электронных копий своей книги по этой тематике или же перепродажа чужих произведений (скажем, приобретением предварительно всех необходимых прав или посредством вовлечения в партнерские программы).

Проблема выбора настигает любого начинающего интернет-предпринимателя, желающего приобщиться к сфере продажи электронных изданий. А если подобные мысли не посещают начинающего дельца (что достаточно трудно представить, но все же), то это, безусловно, негативно характеризует его.

Ведь, по сути, ответ на этот вопрос определяет направление будущего интернет-бизнеса. Определившись с выбором, предприниматель может начинать планирование своих действий в той области, на успех в которой он нацелился. А уже от того, насколько успешно он с этим будет справляться, будет зависеть потенциальная прибыль и время на ее получение.

Как видим, вопрос достаточно важный, так что я считаю, что начинающий автор должен со всей серьезностью отнестись к проблеме, разумеется, если только ему не абсолютно безразлично, насколько успешным будет его опыт на этом поприще.

Так что предпочтительнее для начинающего бизнесмена: создавать свои произведения и делать деньги на их реализации или связать свою интернет-деятельность с перепродажей уже готовых электронных книг?

Верный ответ звучит примерно так: в зависимости от огромной массы обстоятельств.

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.