

АЛЕКСАНДРА ДАВЫДОВА

---

# Книжный краудфандинг: как это работает



Александра Давыдова

**Книжный краудфандинг:  
как это работает**

«Издательские решения»

**Давыдова А.**

Книжный краудфандинг: как это работает / А. Давыдова —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-04-001894-9

Как собрать предзаказы на книгу, не наступив при этом на грабли. Краудфандинг:  
от задумки до появления книги в магазинах и постпродакшна.

ISBN 978-5-04-001894-9

© Давыдова А.  
© Издательские решения

## Содержание

Как рассчитать свои силы	6
Товар лицом: не забываем про обложку!	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

# Книжный краудфандинг: как это работает Александра Давыдова

© Александра Давыдова, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Краудфандинг – отличный способ для запуска необычных, неформатных проектов, работающих по системе предзаказа: авторы проекта готовят его описание, которое может привлечь потенциальных покупателей, покупатели инвестируют деньги в будущую покупку, авторы тратят их на производство товаров. Такая схема уже неплохо освоена музыкантами и разработчиками игр, а вот с книгами ситуация в России не настолько хороша. Если не брать в расчет случаи, когда деньги на издание книги собирал человек, являющийся брендом сам по себе (например, известные медийные или политические персоны), случаи успешных сборов, превышающих сотню тысяч рублей, можно пересчитать по пальцам.

Осенью 2015 года мне удалось собрать почти 110 000 рублей на сборник «Не/много магии» [ridero.ru/books/nemnogo\\_magii/](http://ridero.ru/books/nemnogo_magii/) (при том, что до этого опыта подобных проектов у меня не было), и по итогам оказалось, что дело это вполне выполнимое. Поэтому я написала этот небольшой «экскурс в краудфандинг», который будет полезен всем, кто задумывается об издании на читательские деньги (а не за свой счет и не за счет издательства).

## Как рассчитать свои силы

Сначала нужно точно определить сумму, которую вы хотите собрать – это стартовая точка. Цель. Цифра, которую вы будете видеть ночами во сне (в этом месте я не шучу).

Тут придется пройти по тонкой грани между «пожадничал» и «запросил слишком мало».

Замахиваться на сумму по нижней границе наиболее осмысленно, если вы собираете на электронное издание и не будете издаваться в бумаге. Особенно, если вам не надо платить художникам, если вы сами редактор и корректор в одном лице, а также умеете профессионально верстать/либо хотите издавать книгу в [битая ссылка] <https://ridero.ru/> (в это сервисе приличная верстка по рукам даже тому, кто раньше никогда не имел с ней дела).

Тогда собранные деньги за вычетом налогов и комиссии краудфандинговой площадки достанутся именно вам.

Однако имейте в виду, что комиссия площадки и налоги – это значительная сумма. Обычно это 5% комиссия самой площадки, 5% комиссия платежных систем, плюс, если вы не ИП – еще 13% подоходного налога.

То есть, грубо говоря, из 100 000 собранных денег на руки вы получите около 80 000.

Замахиваться на большую сумму (больше 150 000) имеет смысл, если у вас есть:

- а) команда, которая будет перманентно работать на продвижение проекта,
- б) устойчивая читательская/фанатская аудитория, которая точно купит книгу (пример: если вы работаете над переизданием комикса про Черепашек Ниндзя или книгой про Звездные войны, это значительный плюс; если же у вас авторская книга не-в-серию, и популярность у вас явно не такая, как у автора бестселлеров, набрать большую сумму проблематично),

в) у вас есть понимание, что вы в первый день сможете собрать хотя бы четверть/треть всей суммы.

Как посчитать, сколько вы соберете в первый день?

Примерно за месяц до краудфандинга опросите всех своих друзей и знакомых: «Если я затею сбор предзаказов на книгу, то готов ли ты ее купить? Если да, то за сколько?» Посчитайте все ответы «да». Запишите в отдельный документ. Умножьте количество желающих на среднюю сумму, за которую вы будете продавать книгу. К примеру, у вас получится тысяча 20. Теперь разделите число надвое, и это будут примерно те деньги, которые вы получите в первый день сбора (главное, в момент старта не забудьте разослать лично каждому из этих людей письмо «Сбор начался, ура, покупайте мою книжку!»)

Я была уверена в том, что в первый день мы получим 10 000, поэтому поставила планку сбора в 50 000. Сейчас мне говорят, что если бы планку задрали, набрали бы больше.

Однако я считаю, что самое худшее на краудфандинговой площадке – это НЕ СОБРАТЬ. Этим ты здорово подводишь всех людей, которые дали тебе денег. Доверие, выраженное с помощью рубля, это здорово – и если его не оправдать, кто ж тебя захочет поддержать в следующий раз? Надо помнить, что если сбор не удался, то деньги с площадки просто так обратно вывести на карточку у человека по щелчку пальцев не получится. Его ждет либо

долгая морочка с письменными заявлениями, отправленными по почте, либо необходимость потратить деньги на какой-то другой проект на той же площадке. Ни то, ни другое читателя не обрадует.

Поэтому лучше сто раз перестраховаться.

А после того, как минимальная планка сбора достигнута, все уже заплатившие расслабятся (проект успешен, можно выдыхать!), а потенциальные заказчики будут знать, что их деньги точно не пропадут.

В итоге это предположение оправдалось, и мы собрали почти 110 000.

С другой стороны, не забудьте ни одну из статей расходов.

Оформление книги, печать, рассылка (посмотрите на почтовые тарифы и посчитайте расходы хотя бы приблизительно), дополнительные сувениры, etc.

Ничего не забыли? Теперь прибавьте еще 5000 – 10 000 на непредвиденные расходы (а они точно будут).

И попытайтесь совершить математический трюк – свести воедино сумму расходов с суммой предполагаемых доходов. Если между ними пропасть, то сначала придумайте, как перекинуть через нее мостик, а потом уже затевайте кампанию. Аргументы «авось перепрыгну!» тут не сработают.

## **Товар лицом: не забываем про обложку!**

Когда вы предполагаете, что книга будет продаваться в электронном формате, одним из главных козырей становится обложка. Пролистывая на «Литресе» или «Амазоне» десятки изображений, которые на экране имеют размер почтовой марки, читатель должен заинтересоваться именно вашей.

## **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.