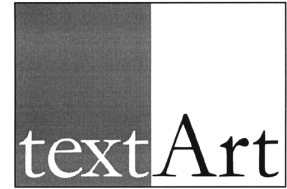
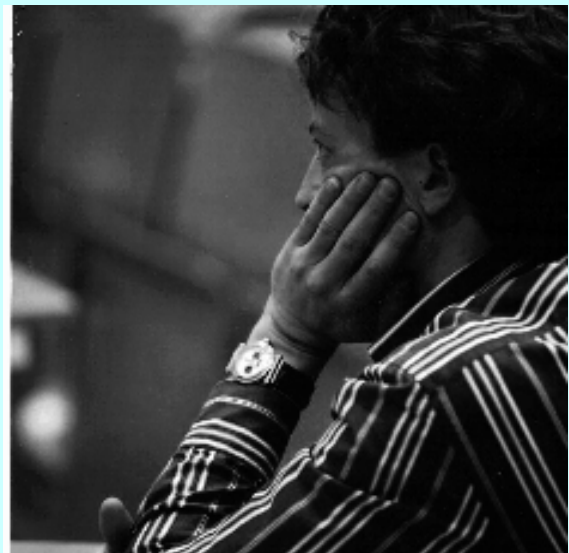


Ingo Straten



Verständlich – kompakt – erfolgreich Schreiben Sie Ihr eigenes eBook

**Mit diesem Leitfaden
verlieren Sie Ihr Ziel
nicht aus den Augen**



© textArt Ingo Straten 2009

Vorwort

Das Buch hat einen ganz einfachen Aufbau. Ziel ist es, Ihnen die Arbeit an einem eigenen eBook zu erleichtern. Alle wesentlichen Arbeitsschritte werden erklärt, und konkrete Arbeitsaufträge am Ende des jeweiligen Kapitels leiten Sie Stück für Stück zum eigenen Buch bis es im Netz zum Download bereitsteht.

Der Autorenleitfaden lässt Ihnen zusätzlich die Freiheit, nur einzelne Elemente herauszugreifen, die Sie ansprechen oder von denen Sie sich eine Vereinfachung oder Erweiterung versprechen. Die Zwischenüberschriften in den Kapiteln fassen den Inhalt der einzelnen Absätze kurz zusammen.

Über den Autor

Ingo Straten ist seit 1998 freiberuflicher Trainer für Rhetorik und Kommunikation. Er arbeitet bundesweit für Unternehmen, Hochschulen, Verbände und Stiftungen.

März 2009

Inhaltsverzeichnis

Schreiben Sie Ihr eigenes eBook! _____	4
Wie finde ich mein Thema? _____	6
Wie kommt mein Titel auf den Punkt und trifft? _____	9
Wer sind meine Leser und wie ticken Sie? _____	13
Wie soll ich anfangen? – Schreiben Sie! _____	17
Wie Ihnen das erste Kapitel gelingt – und wie?! _____	21
Finden Sie Ihren Stil – gute Texte sind keine Zauberei _____	28
Wie kann ich mich motivieren, wenn es nicht so läuft? _____	34
Wie bringe ich mein eBook über ONOXO ins Netz? _____	37

Schreiben Sie Ihr eigenes eBook!

Der Weg zum Finanz- und Marketingerfolg.

Informationen sind eine Ware, und gute Informationen verkaufen sich bestens; so zum Beispiel als eBook. Wir wollen Informationen schnell und wir wollen sie gut. Wir wollen sie von Experten, die zur Sache kommen!

Es gibt zwei gute Gründe, ein eBook zu schreiben. Bei beiden sind Sie der Gewinner. Entweder Sie nutzen das digitale Buch zu Marketingzwecken, in dem Sie Ihren Kunden den Nachweis Ihrer Kompetenz liefern. Das geht weit über die eigene Homepage, die Broschüre oder Mailings hinaus. Hier präsentieren Sie sich mit Ihrem Know-how, mit Ihren Antworten auf die meist gestellten Kundenfragen Ihrer Branche. Sie liefern Beispiele aus der Praxis, sind nah dran an den Bedürfnissen und Interessen der Leser – der potentiellen Kunden.

Der zweite Grund ist, mit einem eBook können Sie Geld verdienen. Grundvoraussetzung: Ihr eBook ist gut! Es ist dann gut, wenn die Menschen es wollen, weil es Antworten liefert auf Fragen und Lösungen für Probleme, die viele Menschen bzw. Ihr Zielpublikum haben. Das ist zentral. Sie brauchen ein Zielpublikum, das ganz bestimmte Fragen hat, auf die es eine Antwort sucht. Und die Antwort geben Sie. Verständlich, kompakt, konkret und umsetzbar.

Deshalb müssen Sie sich vorher fragen, in was Sie ein Experte sind. Welchem konkreten Zielpublikum Sie Fragen beantworten können. Was haben Sie bereits durchlebt, was können Sie anderen erzählen? Beispiele gibt es viele: Sie haben ein Haus gebaut? Sie haben Kinder großgezogen? Sie kennen sich aus mit Wein? Sie wissen wie man einen Garten selber anlegt? Sie sind Mediziner und haben sich auf Arthrose spezialisiert? Wie lege ich mein Geld am besten an? Es gibt viele Themen und ich bin sicher, Ihnen fallen bereits welche ein.

Jetzt können Sie natürlich sagen, ich bin doch kein Buchautor! Ich bin kein Wissenschaftler! Wen soll das interessieren? Das ist der völlig falsche Ansatz. Wenn Sie in der Lage sind, Ihre Gedanken und Ideen im Gespräch zu formulieren, dann schaffen Sie es auch, sie zu Papier zu bringen. Nur ist das freilich Arbeit, da haben Sie Recht! Aber Arbeit, investierte Stunden, die sich lohnen können. Einmal einen großen Aufwand betreiben, um dann im idealen Falle sehen, wie das Konto wächst. Ungelogen! Das hängt von Ihrer Bereitschaft ab, in dieses Projekt Zeit und Arbeit zu stecken – nicht einmal viel Geld!

Dieses eBook ist ein Leitfaden, der Ihnen Ihre Fragen beantworten soll. Deshalb habe ich das eBook geschrieben. Weil ich weiß, dass es ein großes Zielpublikum gibt. Weil ich Experte in Sachen Schreiben und Kommunikation bin, und ich auf diese Weise eine Win-Win-Situation herstellen kann, von der beide Seiten profitieren.

Sie wollen ein eBook schreiben? Ist das Ihr Problem? Ist das Ihr Interesse? Dann liefere ich Ihnen auf den folgenden Seiten einen passenden Leitfaden, der Ihre Fragen beantwortet! Viel Vergnügen dabei! Seien Sie stark und gewappnet, geben Sie nicht gleich auf, sondern belohnen Sie sich für geleistete Arbeit, setzen Sie sich realistische Tagesziele und glauben Sie an Ihren Erfolg!

Jeder Abschnitt des Leitfadens endet mit einem konkreten Arbeitsauftrag, den Sie unmittelbar für Ihr eBook nutzen können. Sie sollen nicht eine Zeile schreiben müssen, die nicht gleichzeitig eine Zeile Ihres eBooks sein kann. Zwischenüberschriften fassen die Inhalte der Abschnitte kompakt zusammen und geben Ihnen wichtige Tipps.

1. Wie finde ich mein Thema?

Das richtige Thema und ein möglichst breites Zielpublikum sind unbedingte Erfolgsfaktoren. Dabei dürfen Sie sich nicht davon leiten lassen, was die Menschheit Ihrer Meinung nach braucht, sondern davon, was sie will. Wo ist der Nutzen für meinen Kunden? Kenne ich überhaupt die Bedürfnisse meines Kunden? Warum sollte er mein eBook herunterladen? Was verspreche ich meinem Leser?

Was das Publikum will, ist wichtiger als das, was Sie wollen.

Ein Beispiel. Natürlich ist es richtig, Steuern zu bezahlen. Aber der deutsche Steuerdschungel erlaubt eine Menge ganz legaler *Steuertricks*. Die Finanzbeamten werden sie Ihnen nicht verraten – wenn sie sich denn überhaupt auskennen - und extra einen Steuerberater zu beauftragen, das kostet Geld. Am Ende ist der Steuerberater teurer als die Steuerersparnis – ein Verlustgeschäft. Wenn Sie aber auf ein eBook stoßen, das Ihnen genau diese Hilfestellung in verständlichen Worten anbietet, die Sie bei der Steuererklärung suchen, dann werden Sie aufmerksam. Sie lesen sich die Kapitelüberschriften durch, haben die Möglichkeit ein bisschen in das Buch hineinzulesen. Wenn Sie dann noch mit der Sprache und den Erklärungen zurechtkommen, entscheiden Sie sich vielleicht zum Kauf! Hier trifft das richtige Thema auf ein großes Zielpublikum. Und Sie machen sich unabhängig, weil Sie jetzt informiert sind.

Ihr eBook soll Zeit sparen und den Leser fundiert informieren.

Es lassen sich fünf große Themenbereiche finden, die beim potentiellen Kunden auf das größte Interesse stoßen, die sich sozusagen am besten verkaufen lassen. Sie werden gleich merken, warum. Nämlich, weil sie existentiell sind. Themen, die beinahe alle Menschen betreffen, Ihnen Probleme bereiten, sie sich einen Zugewinn ideeller oder finanzieller Art erhoffen.

1. Gesundheit – Medizinische Ratgeber
 - a. Gesundheit erhalten
 - b. Mit gesundheitlichen Beeinträchtigungen besser leben
 - c. Nach überstandener Krankheit „ins Leben“ zurückfinden
 - d. Psychologie und Lebenshilfe



Hat Ihnen die Leseprobe gefallen?

Möchten Sie gerne mehr wissen?

**Dann bestellen Sie gleich Ihr
persönliches Exemplar**

Ihr onoxo-Team