

# Содержание

<i>Вступительное слово</i> .....	9
<i>Глава 1. Структура издательства</i> .....	11
Подготовка новичка к первому дню .....	12
Профессиональные качества сотрудников издательства .....	14
Личностные критерии отбора персонала .....	19
Критерии оценки эффективности работы .....	21
Мотивация сотрудников издательства .....	22
<i>Глава 2. Производственное планирование     издательской деятельности</i> .....	24
Тематическое планирование .....	25
Редакционное планирование .....	26
Перспективное тематическое планирование .....	28
<i>Глава 3. Автор – издательство</i>	
<i>Эффективное сотрудничество</i> .....	29
Для чего автору нужен издатель? .....	29
Как правильно подать свою рукопись и составить заявку .....	33
Тема письма: Spam .....	36
Как подготовить рукопись .....	37
Как рассчитать авторские отчисления .....	39
Как презентовать и продать книгу .....	40

<i>Глава 4. Юридические аспекты</i> . . . . .	44
Автор и его права, основные нормативные акты . . . . .	44
Авторский договор . . . . .	48
Организационно-правовая форма издательства . . . . .	48
Особенности работы с зарубежными правообладателями . . . . .	51
Договорные отношения между издательством и типографией . . . . .	54
Юридические тонкости работы с книготорговыми организациями . . . . .	55
 <i>Глава 5. Допечатная подготовка</i> . . . . .	57
Перевод текста . . . . .	57
Научное редактирование . . . . .	59
Литературное редактирование, корректура . . . . .	60
Верстка: выбор шрифтов, таблицы, иллюстрации . . . . .	62
Технические данные . . . . .	67
Лишние страницы – чем заполнить? . . . . .	76
Цветоделение и подготовка файлов к печати . . . . .	78
Обложка и титульная страница . . . . .	82
Название и подзаголовок – залог успеха продажи книги . . . . .	86
Ошибки и опечатки в тексте . . . . .	88
 <i>Глава 6. Аутсорсинг в издательской деятельности</i> . . . . .	89
Преимущества и недостатки . . . . .	93
Издательства, как аутсорсеры . . . . .	95
 <i>Глава 7. Печать</i> . . . . .	96
Выбор типографии . . . . .	96
Основные критерии типографского производства книги . . . . .	97
Формат книги . . . . .	98
Выбор бумаги . . . . .	99
Виды печати . . . . .	102
Основные виды обложек . . . . .	104
Что такое полноцветная и неполноцветная печать? . . . . .	104

Заявка в типографию .....	105
Требования к файлам .....	108

## *Глава 8. Корпоративная идентичность*

<i>издательства</i> .....	110
Создание фирменного стиля издательства .....	111
Требования к фирменному стилю издательства .....	111
Руководство по фирменному стилю .....	112
Ребрендинг .....	116

## *Глава 9. Создание корпоративного сайта*

<i>издательства</i> .....	120
Составление технического задания .....	122
Размещение сайта в глобальной сети .....	123
Наполнение сайта .....	123
Структура сайта .....	124
Техническая поддержка и продвижение сайта .....	126

## *Глава 10. Специализированные выставки* .....

Подготовка .....	128
Что взять на выставку и другие организационные моменты .....	130
Оформление стенда .....	133
Как завоевать внимание посетителей .....	134
Подведение итогов .....	135
Специфика участия в зарубежных выставках Лондон, Франкфурт .....	138

## *Глава 11. Продвижение* .....

Печатная продукция: от каталога до визитки .....	142
Фирменные страницы в социальных сетях .....	148
Эффективное продвижение с помощью видео .....	154
ТВ-программа .....	155
Сотрудничество с блогерами .....	155
Сотрудничество с редакторами и журналистами деловых СМИ .....	156
Чем отзыв отличается от рецензии? .....	157

Где искать рецензентов? .....	159
Партнерские проекты .....	161
Сотрудничество со специализированными сайтами. . .	162
Mind Maps для книг .....	162
Рекламно-спонсорская поддержка издания .....	164
 <i>Глава 12. Ценовая политика издательства</i> .....	166
 <i>Глава 13. Продажи</i> .....	171
Оптовые продажи .....	172
Книжные сети. Преимущества и недостатки работы .....	172
Особенности работы с розничными магазинами и интернет-магазинами .....	173
Прямые продажи .....	175
Продажи через социальные сети .....	176
Работа с клиентской базой .....	177
Продажи через фирменный магазин издательства . . .	180
Продажа электронных книг .....	181
Эпилог .....	183
 <i>Приложение 1</i>	
Примеры должностных инструкций .....	184
 <i>Приложение 2</i>	
Примеры типовых Договоров/Контрактов с авторами и типографией .....	193

## Вступительное слово

Прошло более 20 лет после развала Советского Союза, и книжные издательства, как и все другие виды бизнеса, стали жить по законам свободного рынка. Несмотря на хорошую школу нашей профессии в ВУЗах и колоссальный накопленный практический опыт работы, выпускающие и книготорговые предприятия сложно переходили от плановой экономики к рыночной. Издательский процесс, особенно не художественной литературы, — это низкорентабельный, часто дотируемый, бизнес, с долгим циклом окупаемости во всем мире. Эти и другие факторы привели к резкому сокращению количества издательств, тиражей и наименований выпускаемой продукции. Несмотря на то, что в последнее время стали появляться публикации и образовательные программы на такие темы, как «книжный маркетинг» или «эффективный менеджмент в издательском деле», рынок оживился, и пережив несколько кризисов, набирает обороты, однако, все еще существуют пробелы в практических знаниях взаимовыгодной работы издательств и авторов.

Издательство деловой литературы «Баланс Бизнес Букс» уже более 15 лет является одним из лидеров в сегменте деловой литературы на постсоветском пространстве. На сегодняшний день мы выпустили более 500 000 экземпляров книг, работали с более чем 150 авторами, наши книги

успешно продавались и продаются на территории Украины, России, Белоруссии, Грузии, Казахстана и др. Мы участвовали во многих книжных выставках. В этой книге мы хотим поделиться нашим опытом, а также рассказать о том, как мы сумели столько лет продержаться на рынке, какие бизнес-модели сработали для нашего издательства, а какие — нет, с какими проблемами мы сталкивались и как их решали. Данное издание было составлено с привлечением сотрудников всех отделов нашего издательства. Здесь показаны реальные ситуации и примеры из нашей работы.

Книга написана легким и простым языком, при этом включает шаблоны рабочих документов, большинство из которых готовы для практического использования.

Некоторые примеры вы найдете напечатанными в книге, а другие (более объемные) доступны читателям в электронном виде для скачивания.

С удовольствием хочется порекомендовать эту уникальную книгу для всех предприятий и организаций, занимающихся выпуском и продажей книг, а также другой печатной литературы. Книга будет полезна начинающим и уже состоявшимся авторам, студентам и преподавателям ВУЗов.

*Коллектив издательства деловой литературы  
«Баланс Бизнес Букс»*