

Už nechci psát do šuplíku

váš průvodce vydáváním knih ve velkém i malém

OBSAH

ÚVOD

Kdo jsem	3
Proč si vydat knihu?	3
Možnosti	4
Chci jen dárek k vánocům, nebo být slavný spisovatel?	5

PENÍZE

Kdy začnu vydělávat?	7
Tiskové náklady	8
Prodej s distributorem, nebo bez něj?	8

Vydáváme knihu za cizí peníze	9
Sponzorství a veřejná sbírka	9

CO MŮŽETE UDĚLAT HNED

Co si rozmyslet předem?	10
Výběr tiskárny	11
Zadání pro kalkulaci	12
Závěr	13
Co už o své knize vím (str. k tisku)	15

Prohlášení

Tento materiál je informačním produktem. Jakékoliv šíření nebo poskytování třetím osobám bez souhlasu autora je zakázáno. Děkuji za pochopení a respektování tohoto sdělení. Stažením tohoto materiálu souhlasíte, že jakékoli použití informací z tohoto materiálu a úspěchy či neúspěchy z toho plynoucí jsou pouze ve vašich rukách a autor za ně nenesе žádnou odpovědnost. V tomto materiálu můžete najít informace o produktech a službách třetích osob. Tyto informace jsou pouze doporučením a vyjádřením mého názoru k této problematice.

ÚVOD

Máte v hlavě jen nejasnou představu, že byste rádi vydali knihu, ale ještě si nejste jisti, jak to provedete? Většina autorů začíná právě takhle. Pro začátek vám ukážu **pár základních možností**. Potom prozkoumáme, o co vám vlastně jde, aby bylo řešení šité na míru právě pro vás.

Ve druhé části se podíváme na **peníze** – kolik vás vydání bude stát, kde je sehnat, když nemáte dost vlastních a řekneme si, na čem nešetřit, abyste svou knihu neznehodnotili.

Na závěr si uděláme jasno v tom, **jak chcete, aby vaše kniha přesně vypadala**, naučíme se sestavit zadání **kalkulace** pro tiskárnu a řeknu vám, kam pokračovat dál.

Na konci tohoto e-booku byste měli přesně vědět, co chcete a kterou cestou se vydat dál. Přeji vám, abyste si našli cestu, která vám bude nejvíc vyhovovat!

Kdo jsem

Již přes deset let pomáhám autorům vydat si vlastní knihu se vším všudy, co k tomu patří.

Začínali jsme jako vy. Moje matka – spisovatelka [Věra Nosková](#) – měla napsanou skvělou knihu, od „tradičních“ nakladatelství se jí však dostalo striktního odmítnutí. Založila si proto nakladatelství vlastní, aby si své knihy mohla vydávat sama.

Postupně se na nás začali obracet i další autoři, a tak jsme jim začali s vydáním jejich knihy pomáhat. Já jsem se ujal technického zpracování a péče o ně. Ta mě nakonec přivedla až ke tvorbě pomůcek a návodů a k tajemstvím knižní a autorské propagace, která odhaluji v eBooku [Propagace knih](#), který získáte při vydání knihy [u nás](#).

Proč si vydat knihu?

Důvodů je mnoho a ten první a největší ze všech je, že **BYLA NAPSÁNA**.

Protože rukopis v šuplíku je jako fotka, kterou nikdo nikdy neviděl nebo jako medicína, která nebyla užita. Rukopis v šuplíku zkrátka ještě není kniha a svůj účel naplní teprve ve chvíli, kdy je kniha vydán a čten.

Pojďme se podívat, kolik radosti můžete knihou ,napáchat‘:

- Možná chcete vyjádřit lásku své milé a chcete pro ni konečně vydat básně, které jste jí zamlada psali.
- Byli jste na zajímavé cestě? Vaši blízcí i zájemci o stejnou destinaci určitě prahnou vědět, jaké to bylo!
- Měli jste skvělý sportovní tým, pravidelnou akci nebo skvělou partu, máte spoustu fotografií či dokumentace v archivu a chcete své okolí obdařit památkou na časy, které se nevrátí?
- Napsali jste pár říkanek či pohádek pro dceru nebo syna a nechcete, aby si je četli jen na mobilu?
- Kniha může rovněž [nastartovat vaše podnikání...](#)

Možnosti

Při vydání knihy máte v podstatě tři základní možnosti.

1. **Obesílání ,tradičních‘ nakladatelství** s rukopisem a prosíkem o jeho přečtení je tak nepopulární možnost, že ji mnozí ani nezkusí a rovnou přistupují ke druhé nebo třetí. Autor dostane podíl 5–12 procent DPC z každé prodané knihy a většinou jednorázovou zálohu předem, ze které se pak tato procenta odečítají, jak se knihy prodávají. Svou knihu uvidí na pultech knihkupectví a v e-shopech a nemusí přitom investovat ani korunu ze svého. Chcete-li vědět, jak jim rukopis nabídnout, přečtěte si [tyto rozhovory s redaktory velkých nakladatelství](#).
2. **Svěřit se do rukou ,zakázkovému‘ nakladatelství**, jako je to [naše](#). Ti za vás udělají obálku i vnitřek knihy (tzv. ,blok‘) a vy se nebudete muset vůbec nic učit, náklady si ale musíte zaplatit. Zakázkových nakladatelství (neboli vydavatelství) je více a je potřeba předem prozkoumat jejich nabídku, protože někteří nenabízí distribuci (pokud ji chcete) a také finanční podmínky se liší. Zde se vyplatí důkladné hledání a porovnávání. Nechte si zpracovat kalkulace a porovnávejte jejich služby i přístup.
3. **Vydat si knihu úplně sám.** (Není vhodné pro náklady vyšší než 50–100 ks.) Sazbu si můžete připravit sami v textovém editoru nebo [v MS Publisheru](#), čímž dost ušetříte; návod najdete v mém eBooku [Výroba knihy SAMODOMO](#). Jeden nebo dva kusy pak vytisknete na Copy General a dáte svázat do knihařství, na vyšší počet už je lepší použít digitální tiskárnu.

Chci jen dárek k vánocům, nebo být slavný spisovatel?

Volba způsobu vydání záleží na tom, co chcete a kolik máte času. Pojdme si nejdřív vyjasnit, co chcete, pak se podíváme na peníze. Vydávat knihu můžete z různých důvodů. Každopádně musíte předem vědět, o co vám jde, bude se tím totiž řídit to, ke kterému způsobu vydání se přikloníte.

- Pokud vydáváte jen **jediný kus knihy**, třeba jako dárek, knihu si připravte celou sami. ‚Blok‘ knihy můžete zpracovat ve Wordu a ke svázání vyhledáte knihařství. Obdarovaný bude vědět, že jste pro něj obětovali to nejcennější, co máte – svůj čas – a bude si daru tím víc vážit. Návod na výrobu tiskových podkladů v OpenOffice či Wordu najdete v eBooku [Výroba knihy SAMODOMO](#).
- Vydáváte-li oddílovou kroniku nebo přehled výsledků sportovního klubu, třeba jen **desítky kusů**, drobné chyby asi nikomu vadit nebudou a čtenáři budou vděční za to, že vůbec vznikla. Knihy necháte vyrobit v digitální tiskárně i s barevnou obálkou. Návod na výrobu obálky pomocí serveru Canva najdete ve výše zmíněném [eBooku](#), jakož i odkazy na videonávody na [sazbu v MS Publisheru](#).
- U počtu **100, 200 či 300 kusů** už je to na zvážení. Jak jsou vaši čtenáři nároční? Jak moc bezchybnou knihu čekají? Zde už je lepší využít služeb zakázkového nakladatelství nebo najmout si na přípravu ‚bloku‘ grafika. Budete potřebovat [ISBN](#), protože knihu vydáváte pro ‚blíže neurčený okruh osob‘. Určitě byste neměli zapomenout na alespoň závěrečnou korekturu poté, co je vysázen ‚blok‘. Výrobu zajistí vydavatelství v digitální tiskárně. Náklad do 300 kusů byste měli být schopni časem [prodat i bez distribuce](#).
- Pokud chcete vydat **500 kusů a víc**, už si jen tak nehrajete a měli byste na to myslet. Kniha by měla být bez chyb ([dvojitá korektura](#)) včetně [typografických](#) (záležitost pro schopného grafika), obálka musí být pěkná a ctít určitá pravidla a abyste tolik kusů i prodali, bude potřeba ji propagovat. To vás naučím v eBooku [Jak prodávat knihu](#).

Dalším důvodem, proč můžete chtít využít služeb vydavatelství, je zajištění distribuce do **knihkupectví a e-shopů**. (Pozor, tu nenabízí každé!) Prodat vyšší počet knih pouze přes vlastní stránky dokáže spíš ten, [kdo už na nich má provoz a vytvořil si vlastní komunitu](#). Bez provize pro distributora a knihkupce budete mít z každé prodané knihy [asi 2x větší zisk](#).

Máte-li v plánu **napsat více knih** a chcete se stát **známým autorem**, propagace a její správné zacílení bude váš nejlepší přítel. Nikdy předtím neměli autoři v propagaci tak obrovské možnosti, jako právě nyní – a většina z nich je v zadarmo! Budete-li knihy i své autorské jméno správně propagovat, můžete časem prodávat tisíce knih, vždy předem vědět, v jakém nákladu knihu vydat a pomocí různých akcí

se zbavovat i starších knih, které se málo prodávají. Na západ od nás se takhle mnozí spisovatelé stali profesionály a odešli z práce, aby se mohli věnovat pouze psaní a své čtenářské komunitě. Náš trh je menší, ale principy jsou zcela stejné a fungují identicky.

Obrovskou sílu má nejdříve si vybudovat komunitu. Ideální je k tomu například blog nebo facebooková skupina.

Když vás lidé sledují delší dobu a líbí se jim vaše tvorba, můžete je do vydání knihy zapojit, třeba nechat je vybrat nejlepší obálku nebo anotaci. Dobrým příkladem je [příběh Mariana Kechlibara, který dokázal od první chvíle prodávat přímo více kusů než všichni distributoři dohromady](#). Mohou vám pomoci i sdílet ‚projekt‘, když vybíráte na knihu na startéru a propagaci i předprodej tak lze zahájit dávno předtím, než je kniha odeslána do tiskárny.

Vydáváte-li **knižní sérii**, je výhodné překonat svou netrpělivost a napsat první dvě či tři knihy, ještě než vydáte první z nich. Jednak se ‚vypíšete‘ (zkultivujete svůj jazyk a vyvinete si vlastní styl), takže na první knize nebude tolik znát, že jste začátečníky. Navíc můžete do prvního dílu doplnit postavy, prostředí, události či náznaky, které vás napadnou při psaní druhého nebo třetího dílu. Po celou tu dobu budete mít dost času na to, abyste si připravili půdu a začali včas s propagací. Knihy pak vydáte třeba měsíc nebo dva po sobě, takže čtenář dočte první díl a než v něm vzpomínky vyblednou, už vychází druhý. Využijete tak ‚hybného momentu‘ a můžete třeba nabízet dva nebo tři díly najednou výhodněji při koupi přímo od vás.

PENÍZE

Vydání knihy nebývá zadarmo, ale není to ani nedostupné. Záleží na tom, co plánujete a jaké máte ambice.

Jeden kus knihy jsem si graficky sám zpracoval v OpenOffice, tisk na CopyGeneral vyšel na 265 Kč a svázání knihy v knihařství na 200 Kč. Pokud chcete jen jeden výtisk jako dárek, toto je cesta pro vás. Návod najdete v eBooku [Výroba knihy SAMODOMO](#).

Dál se ceny velmi liší podle **formátu, počtu stran, druhu vazby** a **barevnosti** knihy a samozřejmě **nákladu**. Mohou se pohybovat od pár tisíc za digitální tisk, pokud si tiskové podklady vysázíte sami, až po stovky tisíc za velké množství ‚načančaných‘ knih.

Žijeme ve světě, kde centrální banky naši kupní sílu stále ředí tiskem nových peněz, takže ceny se s léty mění. Chcete-li o nich mít alespoň přibližnou představu, příklady cen vydaných knih různých parametrů [najdete ZDE](#). Tyto částky se snažím udržovat aktuální, ale nejpřesnější je samozřejmě zpracovat aktuální kalkulaci přímo na vaši připravovanou knihu.

Kdy začnu vydělávat?

To záleží na tom, jak to promyslíte a spočítáte. A také na tom, **kolik vydáváte kusů a jak je budete prodávat.**

Nejdřív o vztahu množství knih a nákladů na jejich fyzickou výrobu: Píšu zde pouze o **cenách tisku (a výroby knih)**, grafiku vynechávám. Ta je totiž vždy stejně pracná, ať už tisknete 10 nebo 10.000 kusů. Její cena tedy odpovídá náročnosti práce a při počítání peněžních nákladů ji pak vydělíte počtem vydaných kusů. Cena grafiky tudíž způsobí, že jsou **malé náklady ještě dražší a čím je náklad větší, tím víc v přepočtu na kus cena klesá.**

To je mj. důvod, proč se nevyplatí zajistit si grafiku sám, pokud chcete vydat větší náklad (cca 300 ks a víc). Úspora pak již není velká a nevyváží všechny výhody a komfort, jaké poskytne dobré zakázkové nakladatelství (odborné vedení, prověřený korektor, kontrola kvality, správná posloupnost všech prací, profesionální obálka od specialisty, ISBN atd.). Výjimkou by bylo, pokud máte k dispozici prověřeného grafika zdarma nebo za pár korun, ale hledat jej zcela ‚od nuly‘ je dost riskantní, navíc vám tento postup neumožní dostat svou knihu na pulty obchodů. Na to byste museli mít smlouvu s distributorem a uzavřít ji není samozřejmost. Pokud se touto cestou budete chtít vydat, distribuci si zajistěte předem.

Hranice návratnosti vložených prostředků, pokud prodáváte přes distributora a ne přímo, je přibližně 500 ks. Pokud tento počet prodáte, vyděláte nebo proděláte (dle vašich nákladů a prodejní ceny) pouze mírně, plus minus ‚budete na nule‘. Vydělat se na tomto počtu dá, když většinu knih prodáte přímo – osobně nebo přes vlastní stránky.

Čím vyšší máte výrobní náklady, tím výš byste asi chtěli nastavit prodejní cenu, pokud trváte na návratnosti. Ta ale nesmí být příliš vysoká, jinak může kupujícího odradit.

Na ceně tolik nezáleží, když se vám povede [najít svou cílovou skupinu](#). Čím přesněji dokážete ‚zacílit‘, tím méně na ceně záleží – jednoduše řečeno, pokud něco opravdu chci nebo potřebuji, jsem ochoten utratit více peněz.

Chcete-li na knize vydělat, [vybudujte svou komunitu předem](#) nebo [napište knihu podporující vaši profesi či podnikání](#). Jinak uděláte nejlépe, budete-li k tomu přistupovat tak, že si plníte sen a děláte radost. Nechcete-li vůbec riskovat vlastní prostředky a starat se o návratnost, sežeňte si sponzory nebo vyberte na knihu ve sbírce. Je to i dobrý průzkum, jaký bude o knihu zájem.

Tiskové náklady

Čím méně tisknete knih, tím jsou vyšší výrobní náklady na jeden kus. Se zvyšujícím množstvím se výtisky naopak zlevňují. Je to pouhý příklad, ale při tisku pouhých 10 kusů vás může jedna kniha vyjít třeba na 300 Kč a při tisku 2000 ks třeba na 25 Kč na jeden kus. Je to jen příklad, protože záleží na mnoha dalších parametrech knihy (počtu stran, formátu, vazbě i papíru). A to jsme nepočítali grafiku. Nejrychleji klesají náklady na 1 kus mezi 500 a 1000 ks. Větší počet kusů může stát někdy třeba jen o 20% víc než počet poloviční. Rozmyslete si, zda si plníte sen (pak na peníze raději vůbec nemyslete a nekažte si vzácnou chvíli), nebo se snažíte, aby se vám vrátily náklady. Pokud to druhé, musíte si vydání od počátku naplánovat a propočítat, a to hlavně jak budete knihu prodávat a jak propagovat. Kvalita knihy je sice důležitá, ale platí, že **díky dobrému marketingu se již prodala kvanta špatných knih** a naopak **spousta skvělých zůstala ve skladu**, pokud autoři propagaci zanedbali. Samozřejmě, že u skvělých knih je marketing mnohem jednodušší, levnější a efektivnější. Ale dobré zboží se začíná chválit samo teprve když o něm světu řeknete.

Prodej s distributorem, nebo bez něj?

Nejvýhodnější je samozřejmě [prodej přímý](#), bez prostředníka, kdy se s nikým nedělíte o zisk. Přímý prodej může být i dobrou motivací ke zvýšení vaší propagační aktivity. Když díky němu dostanete za knihu 2,5x víc, budete to dělat s větší chutí.

Na západ od nás je již mnoho autorů, kteří časem shromáždili vlastní obrovské publikum – tisíce e-mailových adres svých čtenářů v databázi a až desítky tisíc příznivců na sociálních sítích, kteří jim zajišťují téměř jisté prodeje dávno předtím, než kniha spatří světlo světa. [I u nás jsou lidé, kteří díky vytvořenému publiku již od první knihy prodávají tisíce kusů ročně.](#)

Pokud chcete pro prodej svých knih zvolit knižního distributora, počítejte s tím, že z ceny knihy (DPC) si vezme 55–58 %. Je v tom totiž započítána marže (zisk) koncového knihkupce, doprava k němu (auto, plat řidiče, palivo) i marže distributora (který zas musí mít velké sklady). Dobrá zpráva je, že [doporučenou cenu \(DPC\)](#) ze které se váš zisk počítá, určujete vy. Ale musíte znát hodnotu své knihy a nesmíte cenu „přepálit“. Dobrým vodítkem je podívat se na ceny jiných knih ve stejné vazbě a formátu a s podobným počtem stran.

Ale je zde i způsob, jak zajistit, abyste se těmto starostem vyhnuli zcela. Peníze na výrobu knihy totiž vůbec nemusí být vaše... ;)

Vydáváme knihu za cizí peníze

Je to skvělý způsob, jak eliminovat všechna finanční rizika. Pro někoho, kdo je bez financí a přesto se nechce vzdát svého snu, asi jediné možné řešení. Najděte někoho, kdo má na vydání vaší knihy také zájem a proto vám rád přispěje.

Sponzorství

První možností je, že si seženete sponzora. Nejdřív se zamyslete, ve kterém rybníce budete lovit. Do značné míry to určuje téma vaší knihy.

- **Známí.** Nejsnazší cesta je najít někoho, kdo má na vydání vaší knihy zájem. Pokud píšete knihu o cyklistice, vzpomeňte si nejdřív na lidi, se kterými jste jezdili v jedné partě nebo oddílu a byli do věci nadšení. Pokud je to o rybářství, tak na kamarády, se kterými jste proseděli hodiny u vody. Atd. Nemá někdo z nich firmu? Mohl by si dar odečíst z daní. Je ve firmě zaměstnán, ale vysoko postaven? Mohl by přesvědčit svého šéfa. Vždy nabízejte něco na oplátku. Nejčastěji je to reklama v knize, která se dává na vnitřní strany vnějších desek nebo přímo do ‚bloku‘. Z autorů [našeho nakladatelství](#) vydává svou knihu za cizí peníze asi každý pátý.
- **Firmy z oboru.** Tady je téma zcela klíčové. Píšete o rekonstrukci chalupy? Pak máte široké pole: stavaři, výroba a výměna oken, firmy na úpravy zahrad, izolace budov... Cestopis? Pak hledejte cestovní kanceláře, výrobce průvodců, firmy specializující se na danou oblast. Je to román žánru sci-fi nebo fantasy? To už je složitější, ale ne ztracené. Tady bude lepší zjistit, kdo z těch, kteří s vámi tento zájem sdílí, podniká a hodila by se mu reklama. Nenajdete ho? Pak jste možný kandidát na veřejnou sbírku.

Veřejná sbírka

Možná vaše kniha není odborná, nebo se vám prostě sponzora sehnat nepodařilo. Ještě pořád jsou tu lidé, které baví to samé co vás a další lidé, které můžete přesvědčit, že to, o co se snažíte, má smysl.

Na českém internetu jsou tři velké servery, které se zabývají pouze crowdfundingem (sbírkami): [HitHit.com](#), [Startovač](#) a [Nakopni.me](#).

V roce 2015 vznikl první český server specializovaný na knihy – [Knižní startér](#). Ale provoz na něm je mnohem slabší.

Sbírka předpokládá, že budete aktivní – že svůj projekt připravíte, budete ji propagovat a pracovat na sociálních sítích. Některé projekty vybraly cílovou částku za první týden a než skončily, přesáhly ji i téměř dvojnásobně. Jiné vůbec neuspěly. Může to pro vás být i test, jak velký potenciál vaše kniha má, kolik lidí by zajímala a jak by se prodávala. A když neuspějete – hůř na tom nebudete.

CO MŮŽETE UDĚLAT HNED

Především si můžete udělat jasno v tom, jakou knihu vlastně chcete. Nejlepší se vám bude dělat jasno v knihovně, kde si můžete spoustu knih prohlédnout a vybrat si, která se vám líbí. Vezměte si s sebou pravítko a vybraný formát si změřte a poznamenejte. Totéž můžete udělat i s velikostí okrajů. Případně si můžete knihu vypůjčit.

Co si rozmyslet předem?

Hlavně optimální náklad, formát a vazbu. A pak i pár dalších věcí...

Náklad:

Kolik kusů chcete vydat? Kolik lidí obdarovat? Není potenciálních zájemců víc? V tomhle byste měli mít jasno především, jinak zbytečně utratíte peníze a knihy vám zůstanou doma. Větší počet vydaných kusů ale znamená nižší náklady na jednu knihu.

Formát:

Na beletrii asi budete chtít formát standardní, A5 na výšku. Udává se první šířka a pak výška, takže A5 na výšku má 148 x 210 mm. Ale možná máte jiný úmysl. Třeba to jsou básně a slušel by jim úzký a vysoký formát, třeba 105 x 180 mm.

Nebo máte do knihy spoustu fotek na šířku a zvolíte raději ekonomický formát 235 x 160 mm?

Udává se vždy formát ,bloku', takže v případě tvrdé vazby bude vnější formát větší – tvrdé desky vniřní ,blok' o cca 5 mm přesahují.

Můžete ale mít i jakýkoli jiný formát. V knihovně jich najdete nepřeberně. Hledejte hlavně mezi knihami podobných žánrů.

Přehled standardních formátů najdete [zde](#).

Vazba:

Pokud vyrábíte jen 1 kus a tisky z kopírky dáváte svázat v knihařství, budete mít pevnou vazbu, která se označuje V8. Pokud tisknete víc kusů a volíte digitální tiskárnu, máte na výběr:

V8 – vazba tvrdá, lepená zpravidla úplně stačí, šitá je dražší

V2 – vazba měkká, brožovaná

ad. – na další možnosti vazby se můžete podívat [zde](#).

Tip: Uveďte při zadání tiskárny obě uvažované vazby. Udělají vám kalkulaci na obě a budete mít srovnání.

Papír

Můžete mít bílý, ale i křídový, recyklovaný, šedý, nažloutlý a jinak tónovaný. Skautské či ekologické knize sluší nažloutlý volumen, fotografická publikace se většinou bez křídý neobejde. Papíry mají různé tloušťky a pevnost, což určuje tzv. ‚gramáž‘. Pečlivě zvažujte, co bude vaší knize ‚slušet‘. Ceny a aktuální nabídku papírů vám sdělí vámi vybraná tiskárna.

Obálka

Může být díky laminaci omyvatelná, a to v matném i lesklém provedení. To zařídí digitální tiskárna. V tom případě ale musíte být schopni vyrobit si pro ni tiskové podklady. Existují i speciality jako parciální lak (určitou část obálky, třeba nápis nebo část obrázku, učiní výjimečně lesklou), lze použít speciální papíry s povrchovou strukturou, konkrétním barevným tónováním nebo ražbou, ale všechny tyto ‚specialitky‘ zvyšují výrobní cenu. Na aktuální možnosti se ptejte ve vámi vybrané tiskárně.

Písmo

Můžete zvolit velké, je-li kniha pro děti nebo seniory, nebo naopak malé, pokud mají vaši čtenáři dobré oči a vy chcete ušetřit místo. Standardní velikost je 11–12 bodů.

Pro knihy se používá tzv. písmo ‚patkové‘. Pokud netušíte, co tím myslím, podívejte se na [vysvětlení](#). Tento eBook například používá **bezpatkové** písmo Tahoma. Mějte na paměti, že v jedné knize není dobré míchat víc než dva, nejvýše tři druhy písma, a měly by být natolik odlišné, aby to dávalo smysl a písma k sobě vzájemně ladila.

Pokud vám to k porozumění nepomohlo nebo vám na tom nezáleží, prostě vyberte písmo [Times](#), které má v počítači téměř každý.

Pokud tisknete knihu v digitální tiskárně, můžete barevné a černobílé strany řadit libovolně.

Na ofsetu (přes 500 ks) je to už složitější – pokud nechcete platit celobarevný tisk knihy, musí se barevné strany sdružit do [barevných „příloh“](#) po osmi stranách (16, 24, 32...), které lze umístit vždy za každou šestnáctou (32., 48., 64...) černobílou stranu v knize.

Výběr tiskárny

Pokud tisknete 1–400 ks, hledejte digitální tiskárnu. Existují ale už i ofsetové tiskárny tisknouce od dvouset kusů. Nad 500 ks vychází téměř vždy levněji ofsetový tisk. Nejlevnější tiskárny najdete v ‚chudších‘ regionech a tam, kde je víc tiskáren na malém území. Při hledání nejlevnějšího tisku lze využít i různé [poptávkové servery](#).

Zadání pro kalkulaci

Zadání pro kalkulaci může být i slovní (vysvětlíte tiskárně své záměry), ale mnohem jasnější a přehlednější je zadání klasické. Můžete oba druhy i zkombinovat, **jasné údaje napsat strukturovaně a v čem si nejste jistí, vysvětlit slovně**. Příklad strukturovaného zadání:

Náklad: 500 ks

Formát: 148 x 210 mm

Vazba: V8

Obálka: bar. 4/0, lamino lesk

Blok: 128 stran bar. 1/1, papír bílý 90 g

..... (počet kusů, které chcete nechat vytisknout)

..... (nebo jakýkoli jiný, který si přejete; **první se uvádí šířka!**)

..... (tvrdá **vazba**; brožovaná se označuje V2, sešitová V1...)

..... (barevná a zevnitř nepotištěná obálka s lesklým omyvatelným povrchem)

..... (bílý papír 90 g/m³, potištěný z obou stran černým textem, celkem 128 stran)

Z těchto výrazů jsme si nevysvětlili jen barevnost:

Tiskárnám je jedno, zda tisknou text či obrázek. Zajímá je pouze, kolika barvami se bude stránka tisknout.

Barevný tisk je tvořen čtyřmi barvami – azurovou (**C**yan), purpurovou (**M**agenta), žlutou (**Y**ellow) a černou (**blacK**), které se tisknou na sebe a společně dávají dohromady ‚celobarevný tisk‘. Z toho pochází název barevného prostoru **CMYK**. Lze také použít jen některé barvy, typicky samotnou černou na černobílý tisk. Je-li pouze černá z obou stran, značí se **1/1**, z jedné strany pak **1/0**.

Celobarevný tisk a z druhé strany bez potisku se značí **4/0** a celobarevný tisk z obou stran **4/4**. Lze tisknout i menším či větším počtem barev, třeba dvoubarevně, například když máte speciální odstín barvy namíchaný jen pro logo vaší firmy nebo chcete mít barevné nadpisy. Ale to se vás asi týkat nebude a pokud ano, již o tom pravděpodobně máte patřičné vědomosti.

Každou kalkulaci si po sobě pečlivě zkontrolujte, rozdíly v ceně u chybných zadání mohou být značné a jistě by vás nepotěšilo ani to, kdybyste se přetukli v čísle a dostali pak místo barevné publikace černobílou.

Tip: Při posuzování cen tiskáren se zeptejte i na náklady na dopravu. Některé dopravu neúčtují, jinde může stát třeba 5 000,- Kč, pokud se k vám knihy z tiskárny povezou přes celou republiku. Mějte na paměti i kde uskladníte kusy, které vám přivezou, a nechte si je přivést rovnou na skladovací místo.

Závěr

V tomto eBooku jsem vám dal návod, jak si ujasnit, co vás čeká a kudy se vydáte dál. Víte, jak bude vaše kniha vypadat a už máte v hlavě přesnou představu. Víte, kolik kusů chcete vydat a jak budete hotovou knihu prodávat a šířit. Zda si knihu necháte celou vyrobit na zakázku, nebo si některé práce zajistíte mezi kamarády a na zbytek najdete zpracovatele. Umíte sepsat zadání pro kalkulaci pro tiskárnu a víte, co jednotlivé pojmy znamenají.

Tolik přípravné práce.

Jste-li rozhodnutí knihu vydat ve větším nákladu ,na klíč' nebo potřebujete zajistit distribuci do obchodů, [napište mi](#).

Chcete-li si vydat menší množství knih úplně sami, můžete si stáhnout e-book [Vydání knihy SAMODOMO](#), kde najdete podrobný návod na přípravu tiskových podkladů v obyčejném textovém editoru.

Vydáváte-li větší náklad, dejte si na knize víc záležet – čím větší náklad, tím větší ostuda nebo škoda, když něco odbudete. A dejte si pozor při výběru korektora – [vyberte si prověřeného profíka](#). Polovina korektorů neprojde [naším testem](#), a knihu s chybami můžete rovnou vyhodit.

Jakmile budete znát své budoucí náklady, ještě před vydáním si spočítejte , jak pro vás bude nejlepší knížku prodávat a za kolik.

Pokud už budete rozhodnutí a budete chtít svou knihu vydat co nejlevněji, tipy a triky najdete v kurzu [Vydej svoji knihu levně](#) (po prokliknutí přímo odsud ho dostanete o 20 % levněji).

At' už vydáváte jakýkoli větší náklad než 100 kusů, nezapomeňte se dobře připravit na nezbytnou [propagaci](#). Nic nepodceňte a začněte s ní s dostatečným předstihem (2–6 měsíců před vydáním knihy), protože období těsně po vydání je pro prodej knihy úplně nejdůležitější a velmi pravděpodobně rozhodne o tom, zda se vám náklady vrátí, nebo ne. Dobře se na něj připravte.

No a pokud chcete vydat knihu bez zbytečných starostí a velký [eBook Propagace knih](#) k tomu, vydejte si knihu v našem rodinném [Nakladatelství KLIKA](#).



TUTO STRANU SI VYTISKNĚTE A VYPLŇTE
(nastavení tiskárny – tisknout pouze str. 15)



Co již o své knize vím:

- Knihu vydávám proto, abych
-
-

Má kniha bude vypadat takto (zadání pro kalkulaci):

- Formát (první se píše šířka):
- Vazba:
- Náklad (počet kusů):
- Blok (počet stran a barevnost:
- Obálka:
- Na papír mám tyto speciální požadavky:

Kalkulace 1:

Kalkulace 2:

Kalkulace 3:

Facebooková skupina



<https://www.facebook.com/groups/jaksivydatknihu/>

JAK SI VYDAT KNIHU, A PAK JI I PRODAT?

Porad'te se s lidmi, kterým jde o to samé!

„Jak si vydat knihu a pak ji i prodat?“

video

anotace

distribuce

e-shop

obálka

web

kvalita knihy

zacílení

skladování

propagace

Ve skupině najdete:

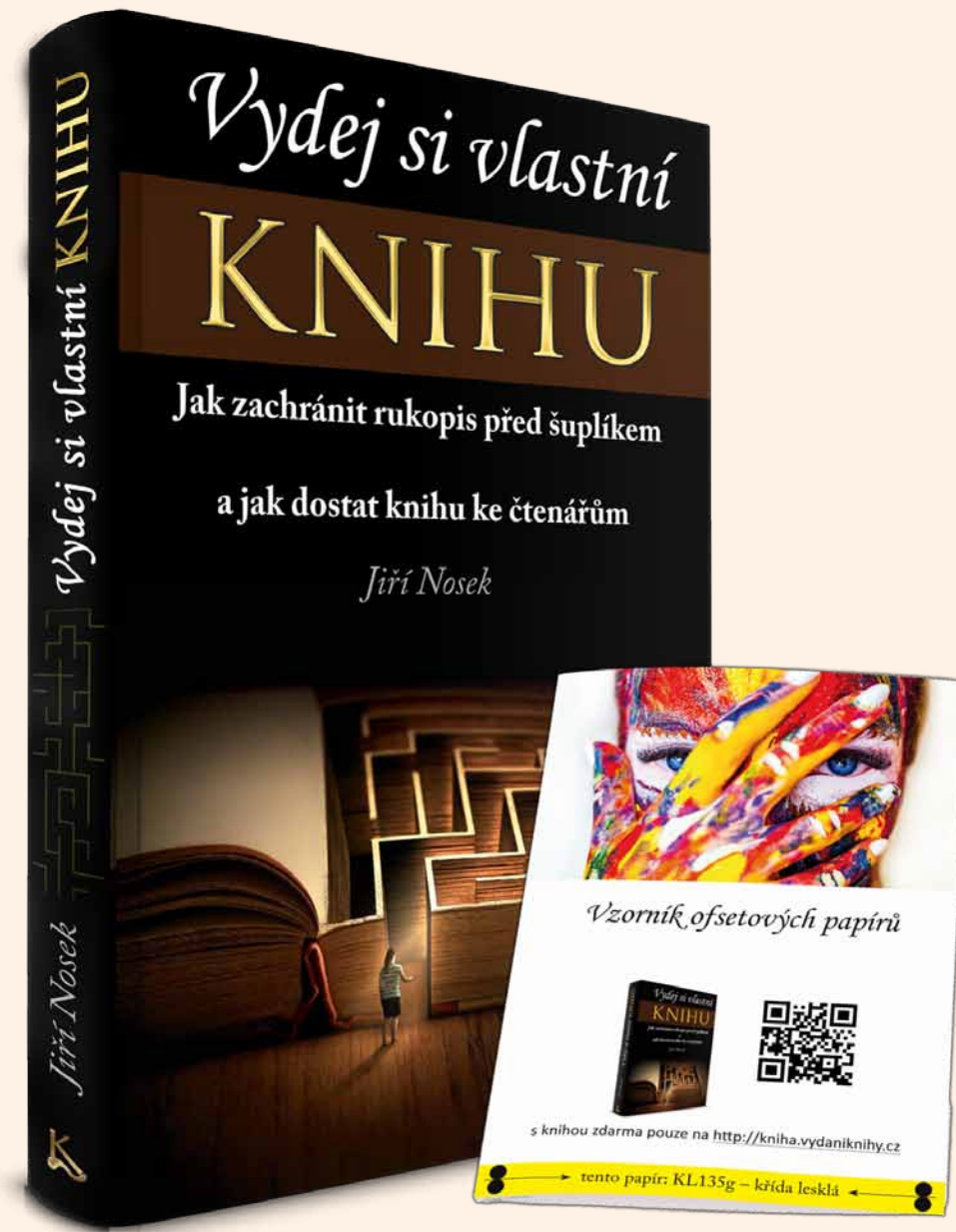
- Uzavřenou komunitu
- Každý týden živá vysílání KAFE S NAKLADATELEM
- Soutěže o hmotné ceny
- Soubory s radami a tipy
- Diskuse, pomoc s výběrem

Vydej si vlastní KNIHU

**Vydání knihy od A do Z pro autory,
kteří neuspějí u „tradičních“ nakladatelství
a propagace knih pro všechny, kteří chtějí zlepšit prodeje svých knih.**

V knize se dozvíte:

- jak svůj text dovést k dokonalosti a jak si ověřit, že píšete dobře
- že se kniha dá vydat i bez obětování vlastních úspor a jak to provést
- kdy vydávat na vlastní pěst a kdy si raději najít zpracovatele (a jak ho hledat)
- vše o knize, jejích náležitostech i povinných údajích a kam v knize patří
- jak knihu dostat do knihkupectví a e-shopů
- co by měl znát knižní grafik a jak pro knihu připravit ilustrace
- jak udělat obálku, která přitáhne pozornost a kde najít vhodné obrázky
- jak stanovit cenu knihy a za jakou cenu se bude reálně prodávat
- jak docílit toho, aby se vám vrátily vložené prostředky



~~DPC 347,- Kč~~

za **224,- Kč**

+ poštovné

<https://kniha.vydaniknihy.cz/>

jen za 224,- Kč a **se vzorníkem ofsetových papírů ZDARMA**

Chcete mít vydání bez starostí?

Vidět svou knihu v obchodech a ze zisku dostávat 90 %?

Vydejte knihu v nakladatelství KLIKA!

- o vydávání knih nemusíte předem vědět vůbec nic
- vydáme vám cokoli kromě účelové esoteriky a pavěd
- kalkulace zdarma
- přidělíme ISBN, připravíme podklady pro tisk
- pravidelně vyhledáváme dobré a levné tiskárny
- nad všemi pracemi máte plnou kontrolu
- zařídíme distribuci až na pulty obchodů
- uděláme vám 3D model a prezentaci knihy
- naučíme vás knihu propagovat a poradíme s prodejem
- za prodané knihy vám budeme zasílat 90 % ze zisku



Co říkají o vydání u nakladatelství KLIKA autoři, kteří to zažili?

Jaké dokážeme vytvořit obálky, když nemáte žádnou připravenou?

Jak vydání knihy u nás probíhá?

Nejčastější otázky autorů

Chcete se poradit? Zavolejte mi na 603 742 006 nebo napište na jiri@jirinosek.cz.

www.nakladatelstviklika.cz

Hledáte korektora?

Neriskujte, že narazíte na amatéra!

(A je jich hodně...
Přes 50 % náš test nezvládlo.)

*Prověřený
korektor* ✓

Korektory jsme pro vás otestovali.

Zde najdete **opravdové profíky**
na jednom místě.

Nejlepší políčkou pro knihu s chybami
je **TŘÍDĚNÝ ODPAD!**

www.proverenykorektor.cz



eBook Český knižní trh

O fungování českého knižního trhu a funkcích jednotlivých článků řetězce autor – nakladatelství – tiskárna – distributor – knihkupec.

Vhodné pro každého, kdo se chystá prodávat knihu v knižní síti nebo se v ní chce zorientovat.



eBook Jak prodávat knihu

Jste začínající autor? Tento eBook vám poskytne vodítka a předejde možnosti, které máte: Jakým způsobem knihu naplánovat a vydat, v jakém množství, jak knihu dostat na pulty knihkupectví, jaké zvolit nakladatelství nebo kde vzít na vydání knihy peníze.



eBook Výroba knihy SAMODOMO

Chcete vydat jen pár kusů knihy, třeba 10 nebo 20? Neplatíte za profesionální grafiku, s tímto eBookem to zvládnete sami!

Obsahuje návody, jak si knihu vysázet v obyčejném textovém editoru, a také odkaz na video s návodem na sazbu v Microsoft Publisheru i s 'obrázkovou' obálkou, od nuly krok za krokem až přípravě tiskových podkladů. Nechybí popis všech náležitostí, které má kniha mít.

