

ВЛАДИМИР ТОКАРЕВ

Сила воли: как победить
свою лень - Книга 3

Владимир Токарев

Сила воли: как победить свою лень - Книга 3

Владимир Токарев

**Пример
описания
проекта
краудфандинга:
издание книги**

Владимир Токарев

**Пример описания проекта
краудфандинга: издание книги**

«Издательские решения»

Токарев В.

Пример описания проекта краудфандинга: издание книги /
В. Токарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-856485-7

Описание заявки на проект краудфандинга на платформе «Планета».
В качестве примера рассмотрено издание книги по борьбе с ленью
и воспитанию силы воли. Книга будет интересна тем, кто хотел бы
использовать краудфандинг как инструмент поддержания своей оригинальной
идеи. Читатели смогут не только получить полезную информацию
по краудфандингу, но и реально поучаствовать в финансировании
и наблюдать развитие проекта по изданию книги «Сила воли: как победить
свою лень — Книга 3».

ISBN 978-5-44-856485-7

© Токарев В.
© Издательские решения

Содержание

Книги, подготовленные КЦ «Русский менеджмент»	6
Расширенная аннотация	9
«Французы» и «немцы»	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

Пример описания проекта краудфандинга: издание книги

Владимир Токарев

© Владимир Токарев, 2017

ISBN 978-5-4485-6485-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Автор приглашает своих читателей к проекту на платформе краудфандинга – издание книги «Сила воли: как побороть свою лень – Книга 3». При финансировании этого проекта у вас появится возможность использовать технологию извлекающих образов для преодоления лени без насилия над собой (на грани приятного). Дополнительно вы получите ряд приятных бонусов: освоение упражнений в книге позволит использовать предложенный инструментарий как для борьбы со своими вредными привычками, так и для приобретения полезных привычек, помогающих достичь успеха в жизни.

ИЗДАНИЕ КНИГИ



Рис. 1. Картинка реальной заявки проекта, рассматриваемого в книге.

Продукт этого проекта содержит все три книги серии «Сила воли: как победить свою лень», первые две книги уже изданы и продаются в магазинах.

Книги, подготовленные КЦ «Русский менеджмент»

Серия «Русский менеджмент»

- 1. Русский менеджмент**
- 2. Новые компетенции службы персонала**
- 3. Стратегические секреты консультанта – Часть 1**
- 4. Стратегические секреты консультанта – Часть 2**
- 5. Новый «Русский менеджмент» (2-е издание книги «Русский менеджмент»)**
- 6. Пять «Почему?»**

Включает в себя также серию «Персональный менеджмент» и серию «Сказки для топ-менеджеров»

Серия «Новый менеджмент»

- 1. Новый менеджмент – Часть 1**
- 2. Стратегическое управление персоналом – Часть 1**
- 3. Стратегическое управление персоналом – Часть 2**
- 4. Сила воли: как победить свою лень. Книга 1**
- 5. «Менеджмент-продажи» для продвинутых продавцов – Книга 1**

Серия «Краудфандинг»

- 1. Сила воли: как победить свою лень – РОЖДЕНИЕ ВИДЕО ПРАКТИКУМА**
- 2. Краудфандинг электронной книги. Часть 1**
- 3. Пример описания проекта краудфандинга: издание книги**

Серия «Персональный менеджмент»

- 1. Три менеджмента в одном флаконе**
- 2. Приключения английского**
- 3. Тренировка памяти (вып. 1)**
- 4. Тайм-менеджмент – тренинг по книге «Три менеджмента в одном флаконе».**
- 5. Новый тайм-менеджмент (это второе издание книги «Три менеджмента в одном флаконе»)**
- 6. Как научиться управлять, если у вас пока нет подчиненных**

Серия «Сказки для топ-менеджеров»

- 1. Сказки для топ-менеджеров**
- 2. Новые сказки для топ-менеджеров**
- 3. Сказки А. С. Пушкина для топ-менеджеров**
- 4. Полное собрание сказок для топ-менеджеров**

Проект «Разработка стратегии своими силами»

Стратегия компании

- 1. Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 1**

2. *Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 2*
3. *Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 3*
4. *Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 4*
5. *Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 5*

6. *Стратегия фирмы: Практикум: №1*
7. *Стратегия фирмы: Практикум: №2*
8. *Стратегия фирмы Практикум: №3*
9. *Стратегия фирмы Практикум: №4*
10. *Стратегия фирмы: Практикум: №5*
11. *Стратегия фирмы: Практикум: №6*
12. *Стратегия фирмы Практикум: №7*
13. *Стратегия фирмы Практикум: №8*
14. *Стратегия фирмы Практикум: №9*
15. *Стратегия фирмы Практикум: №10*

Стартап

1. *СТАРТАП: Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 1*
2. *СТАРТАП: Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 2*
3. *СТАРТАП: Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 3*
4. *СТАРТАП: Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 4*
5. *СТАРТАП: Стратегическая экспресс-диагностика – Книга 5*

6. *Стратегия стартапа: Практикум: выпуск №1*
7. *Стратегия стартапа: Практикум: выпуск №2*
8. *Стратегия стартапа – Практикум №3*
9. *Стратегия стартапа – №4*
10. *Стратегия стартапа – №5*
11. *Стратегия стартапа – №6*
12. *Стратегия стартапа – №7*
13. *Стратегия стартапа – №8*
14. *Стратегия стартапа – №9*
15. *Стратегия стартапа – №10*

Стратегия карьеры

1. *Стратегия новой карьеры: Практикум: выпуск №1*
2. *Стратегия новой карьеры: Практикум №2*
3. *Стратегия новой карьеры: Практикум №3*
4. *КАРЬЕРА КАК СТАРТАП – Книга 1*

Другое

1. *Стратегия в войне за таланты: Практикум: выпуск №1*
2. *Стратегия в войне за лучшего поставщика: Практикум: выпуск №1*
3. *Стратегическое сотрудничество: Практикум: выпуск №1*

Прочие книги

1. *Полстакана воды*
2. *Незнакомые знакомые сказки*

3. *Как правильно выбрать вуз*
4. *Хрустальная гора.*
5. *Сказка «Береза и три сокола»*

Журналы

1. *Журнал «Русский менеджмент» (пилотный номер)*
2. *Журнал «Русский менеджмент» Номер 1 (2)*
3. *Журнал «Русский менеджмент» Номер 2 (3)*
4. *Журнал «Русский менеджмент» Номер 3 (4)*
5. *Журнал «Русский менеджмент» Номер 1 (5) – 2017*
6. *Журнал «Русский менеджмент» Номер 2 (6) – 2017*

1. *«Три поросенка» – Детский журнал, №1*
2. *«Три поросенка» – Детский журнал, №2*

1. *Журнал «Испытание рассказом» – №1*
2. *Журнал «Испытание рассказом» – №2*

1. *Журнал «Туристы и турфирмы» – №1*
2. *Журнал «Туристы и турфирмы» – №2*

1. *Журнал «Тайм-менеджмент» – №1*
2. *Журнал «Новый тайм-менеджмент» – №2.*

Все книги и журналы можно купить в издательстве Ридеро (электронную и бумажную версию книг), в магазинах Амазон и Озон (электронную и бумажную версию книг), или прочитать в электронной библиотеке Букмейт, большую часть книг автора можно купить также на Литрес.

Расширенная аннотация

«Французы» и «немцы»

Когда я работал преподавателем кафедры экономики нижегородского иняза, я попал на семинар французских консультантов центра SEFRI по маркетингу, они для отдыха слушателей рассказали такую историю, где описывается отличие поведения немцев и французов при покупке бытовой техники. К своей нации они относились с привлекательной самоиронией.

Приобретение бытового прибора

Итак, француз, сделав приобретение, приносит его домой, находит у бытовой техники вилку и, не раздумывая, втыкает ее в розетку. Начинает идти дым, прибор сгорает и француз несет его в магазин – «Не работает!». В магазине ему говорят, что он нарушил инструкцию, не изменил номинал напряжения на приборе. Но если француз не заменит бытовую технику, он об этом расскажет всем соседям – чтобы они не покупали – техника продается негодная.

Немец, после приобретения, приносит все домой, достает все запчасти, достает инструкцию и начинает сверять – все ли комплектующие есть согласно инструкции. Если какой-то запчасти нет – он идет в магазин, чтобы ему все исправили.

Затем он внимательно изучает всю инструкцию, начиная с правил безопасности, и все делает строго по инструкции.

Услышав эту историю, я понял, что можно всех людей разделить на французов и немцев, хотя большинство, вероятно, – смешанный тип. Я, без сомнений, отношусь к чистым французам – сразу втыкаю вилку прибора в розетку, и лишь когда возникают проблемы – обращаюсь к инструкции.

Это отражается и на других видах деятельности. Например, при подготовке проекта на краудфандинговой платформе «Планета», можно сначала внимательно прочитать текст – с пояснениями (обнаружив вопросительный знак, кликнув на который вы получаете подсказки). Я же многие вопросительные значки при подготовке первых своих проектов пропускал, и потому допускал ошибки.

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.