



Владимир Токарев

**Пример  
описания  
проекта  
краудфандинга:  
издание книги**

**Владимир Токарев**  
**Пример описания проекта**  
**краудфандинга: издание книги**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=25723808](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25723808)  
ISBN 9785448564857*

**Аннотация**

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».

# Содержание

Книги, подготовленные КЦ «Русский менеджмент»	6
Расширенная аннотация	12
«Французы» и «немцы»	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

# 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 – РОЖДЕ-  
НИЕ ВИДЕО ПРАКТИКУМА**

**2. Краудфандинг электронной книги. Часть 1**

**3. Пример описания проекта краудфандинга: изда-  
ние 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 ме-  
неджмента 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 под-  
чиненных**

*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 CEFRI 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.