

Comunicato stampa

Migliora le vendite del tuo libro: Consigli pratici per aumentare la tua visibilità e vendere più copie

In Italia escono oltre 86 mila nuovi titoli ogni anno, cioè 235 libri al giorno. Il 40% delle novità non vende nemmeno una copia. Come funziona il mercato editoriale? E perché l'offerta di libri cresce indipendentemente dalla domanda? Quali sono le strategie più efficaci e quali gli errori da evitare? Lo spiega Giovanni Criscione nell'ebook "Migliora le vendite del tuo libro: Consigli pratici per aumentare la tua visibilità e vendere più copie".

Giovanni Criscione (Ragusa, 1972), ex giornalista, fondatore dell'agenzia di comunicazione Inpress Events & Communication, è autore di libri aziendali e saggi storici. Forte di un'esperienza decennale nel settore come comunicatore ma anche come autore, si occupa con il suo staff di supportare il lancio e la promozione di libri scritti da esordienti, autori indipendenti e *self publisher*.

Il testo si rivolge proprio agli autori auto-pubblicati che vogliono migliorare le loro vendite. Essi non hanno alle spalle un editore tradizionale interessato a spingere le vendite e sono costretti a impegnarsi in prima persona per promuovere e vendere i loro libri. L'ebook è articolato in due parti. La prima mostra il funzionamento del mercato editoriale attraverso il cosiddetto "quadrante delle vendite", che concerne il posizionamento di autori ed editori. Dopo aver descritto quali sono i meccanismi che spingono i consumatori all'acquisto di libri, nella seconda parte l'autore spiega come affrontare il mercato e passare all'azione. L'approccio proposto si basa sulla graduale trasformazione dei *self publisher* in imprenditori di sé, consci della necessità di pianificare, conoscere il mercato, gestire un budget, individuare obiettivi, definire un pubblico di riferimento, realizzare le azioni di marketing previste e misurarne i risultati.

L'ebook fornisce una panoramica dei principali strumenti per aumentare la propria visibilità sui media e diventare protagonisti in un mercato sempre più competitivo. Dalle schede di lettura ai comunicati stampa, dalle piattaforme fai-da-te alle newsletter, dalla promozione nelle radio alle ospitate in TV, dall'organizzazione di eventi in libreria ai book tour, dalle presentazioni online all'attività nei gruppi di lettura e nelle community sui social network, dai blog letterari ai social dedicati ai libri, passando per i concorsi letterari e le fiere di settore, l'ebook offre una guida pratica, agile ed efficace, per orientarsi nella giungla del mercato editoriale.