

輕鬆當作者—談電子書個人出版

程蘊嘉

網路的發達改變了許多事物的秩序，原有複雜的出版流程，因為網路出版的便利，你可以輕鬆的將想法發表，甚至將部落格的内容整合都可以成為個人的出版品，現在已經有許多網站協助在網路上出版自己的作品成為電子書，例如：Amazon、LuLu 等。此種由作者自行發行電子書的方式稱為個人出版，為近年來最新的出版方式，如：內地的盛大文學、台灣的 POPO 原創等，作者本身就是出版社的角色直接進入發行的工作，而平台商或網路書店則轉型成為印刷廠與渠道商，待著作印妥後，作者可自營銷售亦可委託平台商或網路書店代為銷售。作者只需將心力投入於內容創作上，並負擔合理的印刷與管銷費用，即可將其他排版、印刷、銷售等出版事宜都委由專業機構處理。這種出版方式有幾下幾個特點：

- 1.自行編寫：**自己可通過常用的文書編寫軟件寫作文稿，如：微軟 Word、Notepad 等，不需使用專業的排版軟件，如：Quark、InDesign。
- 2.擁有版權：**作者擁有該書版權，和以往版權為出版社所有為最大不同，就算圖書上架銷售後，也可以調整該書的處理與運用方式，如：價格、銷售方式等，亦可通過平台商或網路書店代為申請 ISBN 與 CIP。
- 3.彈性印量：**依據自身的需求，廠商甚至可以先排版給作者預覽，作者再決定需要的印量，當然日後銷路暢旺時也可以隨時加印，相當有彈性。
- 4.營銷渠道：**可自行訂價並通過電子書平台商或網路書店代為銷售，與其進行分成拆帳，將自己的作品向全世界發送。

目前已是個人出版最成熟的時刻，Inkwell Editorial 提出六個理由說明目前最佳的撰寫與銷售電子書的時機：

- 1.電子書銷量超越精裝書：**Amazon 於 2010 年七月宣布其電子書銷量超過精裝書，比例為銷售 140 本電子書同時銷售出的精裝書為 100 本。
- 2.電子書銷售排行榜：**在數字出版如火如荼發展時，紐約時報於 2010 年 11 月宣布隔年開始公告小說類與非小說類的電子書排行榜。
- 3.爆炸性的成長：**美國電子書市場在 2010 年時為十億美金，到了 2015 年時將增為三十億美金。
- 4.出版免費：**以往出版電子書需要申請 ISBN，費用大約為 125~150 美金。如今在 Amazon 出版則完全免費，也不需要 ISBN，意即沒有其他直接成本需支付，就能將出版品出版公告給全球讀者。
- 5.不需要出版社協助：**和出版社合作是相當麻煩的事，也要被出版社賺取大額的利潤，作者更要協助出版社的推廣，如：簽名會、書展、電台訪問等。傳統上，作者可獲得約書價 17%的版稅，出版社約拿一半，渠道商獲得 25~30%。

所以作者若自行出版即可保留大部分的出版利潤。

6.獲得極佳的銷售：作者的收入中就有一半來自於電子書的銷售，同時會促使自己再規劃更多的出版計畫。目前可以銷售的渠道也增加不少，如：**Amazon**、**Smashwords**、**Barnes & Noble** 等。

傳統出版主要是商業的考量，因為在出版前就要先付出一筆資金來運作，為了能後在日後回收與獲利，出版社首先考慮的是前期的排版與印刷成本，接著是安排營銷渠道及之後的生產物流與庫存問題，所以出版社在對作者的篩選與評估就變得相當重要。而個人出版部分，平台商目前已可以先替作者編排內文，作者覺得滿意後可自營銷售也可委託平台商或網路書店銷售，並擺脫純商業考量的出版模式，創造出有特色的個人出版市場，讓出版變得更自由、個人化與多元化。出版雖然容易，但能否賣錢或暢銷還是要看作者的功力與內容札實的程度囉。

◎參考資料：

EDITORIAL I. Write and Sell Ebooks Online in 2011-6 Reasons It's Easier Than Ever to Make a Real Living as a Self-Publisher.

<http://inkwelleditorial.com/write-and-sell-ebooks-online-as-a-self-publisher>.