

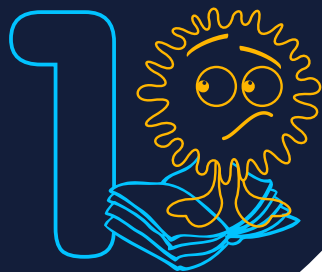
טעויות נפוצות בהוצאה לאור של ספר

מוגש בהוקרה
למוציאי ספרים באשר הם, מאת:



טקסט רץ. הוצאה לאור

טעות מס'



לשלוח כתב יד או מסמכי מקור בלי גיבוי



אסור-אסור-אסור לעשות את זה!

לעולם לא תדעו כמה טעים היה הקפה שהונח על השולחן ליד הדפים היקרים שלכם, וגם אם שלחתם לגוף מקצועי ומסודר – אף פעם אין ערובה על סכנות אפשריות.

לכן, לעולם אל תמסרו עותק מקור יחידי ללא גיבוי והעתקה מוקדמת למקום בטוח!

לכו לחנות צילום מסמכים, צלמו הכל לפחות פעם אחד, ורק אז שלחו [להקלדה](#) [רצוי את ההעתק]. זה נכון גם לגבי תמונות, מסמכים, מכתבי המלצה וכל מסמך אחר שחשוב לכם המקור או שאין לו העתק.

גם אחרי ההקלדה – אל תמהרו להשליך את כתב היד, גם אם הוא לא חשוב לכם רגשית. יתכן ומחר תרצו להשוות את הקלדה אליו, להיזכר במשהו שרשמתם בצד, ובכלל – אולי לילדים שלכם זה יראה נכס משפחתי רב ערך...



מיכל כתבה סיפור חרתק בכתב ידה על גבי שלוש-מאות ושמונים דפי דפדפת, וכעת היא שלחה את כולם בנילונית להקלדה, כשלב ראשון לקראת הוצאת ספר הביכורים שלה ותחילת הקריירה שלה כסופרת בישראל. מיכל לא טרחה לצלם את הדפים לפני שהיא שלחה אותם, אלא שלחה את דפי המקור...



טקסט רץ. הוצאה לאור

טעות מס'



לחשוב על עריכת טקסט מאוחר מדי



בהוצאת ספר לאור יש סדרת שלבים כרונולוגית, שכדאי להקפיד על הסדר שלה;

הקלדה < עריכה < הגהות < עימוד < עיצוב כריכה < הדפסה < פרסום < הפצה.

כדאי מאוד להקפיד על הסדר הזה, בדיוק כמו שכדאי לתכנן היטב את הבניין ורק לאחר מכן לבנות. תיקונים בתוכן אחרי העימוד דומים לתיקונים בתכנית אדריכלית אחרי הבנייה. כל שינוי משמעותי לשבור קיר ולבנות מחדש, ואם אפשר לחשוב על זה לפני כן – ממש חבל!

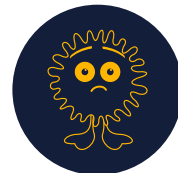
לפני העימוד, כשהטקסט עדיין גולמי, המחבר יכול לתקן בקלות את מה שירצה, או לשלם סכום סמלי למישהו שיעשה זאת. אחרי העימוד רק איש מקצוע יכול לבצע תיקונים בטקסט, וכל שינוי גורר שינויים במבנה העמוד, שנגררים לעמוד הבא וחוזר חלילה.

בסופו של דבר זה עלול לצאת סיפור יקר מאוד וחבל!

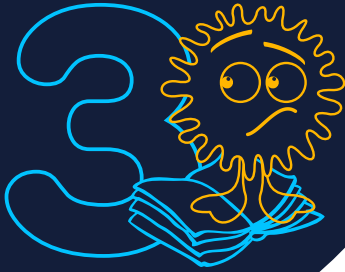
אם אתם לא בטוחים, כדאי לכם להתייעץ עם המו"ל שבחרתם, שיעיין בטקסט ברצינות ויביע את דעתו האם כדאי להעביר לעריכה ו/או הגהה או שניתן כבר לגשת לעימוד.

כמובן שבמידת הצורך אפשר לבצע שינויים גם אחרי עימוד, ולמעשה – תמיד יש קצת שינויים ותיקונים אחרי העימוד (וזאת ההוכחה שעימוד מקצועי מאיר את עיני הקורא 😊) אך ככל שהטקסט יהיה מוכן וסופי יותר, כך ייטב.

אריאל החליט להוציא ספר לחג הקרוב. העניין שזה ממש אוטוטו, אז אריאל הזדרז ומיד אחרי הקלדה והגהה אחת ביקש להתחיל בעימוד. אחרי שהוא קיבל את הקובץ המעומד והמוכן להדפסה – הוא החל לשים לב לתיקון חשוב בטקסט, ולעוד תיקון... ניסוח לא מוצלח, מקור מוטעה, סדר לא נכון... ועוד תיקון... ועוד תיקון... ועוד תיקון...



טקסט רץ. הוצאה לאור



לחסוך בעימוד מקצועי לספר



זה הגיוני, זה מובן בהחלט, אבל זו טעות מוחלטת!

אחד המקומות שהכי פחות כדאי, ולמרות זאת – הכי הרבה חוסכים, זה עימוד הספר.

חשוב לדעת שעימוד מקצועי מתבסס על שני יסודות;

1. ידע מקצועי בעימוד, גדלים, גופנים, מרחבים, שוליים ועוד, בהתאמה לאופי הספר והז'אנר אליו הוא משתייך. את הידע שום תוכנה לא יכולה להחליף.

2. תוכנות מקצועיות שמאפשרות ביצועים נכונים בהתאמה לאופי הספר, ולדרישות המעמד/ת. כמובן – חשוב שהתוכנה תהיה חוקית ומעודכנת, לצורך איכות התוצאה וכמובן כדי לא לגזול מבעלי התוכנה.

ספר שהעימוד שלו לא מקצועי, עלול לגרום לפגיעה במכירות הספר.

כל אחד זוכר ספרים שהוא פתח בחנות, והיו נראים לו מקצועיים ומרשימים, לעומת ספרים אחרים (גם בעלי כריכה מושכת) שעלעול בהם העלה רושם חובבני ולא רציני. ברוב המקרים זה מושפע מעימוד הספר!

פגיעה במכירות עלולה להתגלות כנזק יקר יותר מעלות העימוד. בנוסף, אתם ודאי רוצים שיקראו בספר שלכם וייהנו ממנו, ואם העימוד יהיה חובבני – הקריאה תהיה הרבה פחות נוחה ומהנה!

אנו בטקסט רץ למשל, מייחסים חשיבות רבה לעימוד מקצועי, ולכן אנו מעסיקים אך ורק אנשי מקצוע מקצועיים, מיומנים ובעלי ניסיון רב, וכן מחזיקים בכל תוכנות העימוד המקצועיות בגרסה המעודכנת. בנוסף אנו מציעים ללקוחותינו את כל גופני חברת 'פונטביט', וכן גופנים רבים מובחרים מהחברות 'פלרון', 'אאא', 'בית אלף' ועוד. זאת בכדי שהספר שלך יראה הכי מושך וכיפי שרק אפשר. רוצים לדעת עוד? חפשו בגוגל: 5 טיפים לפני עימוד ספר.

גילי היא מטפלת רגשית, שפיתחה שיטה ייחודית לשיפור היחסים בין אחים בגילאי הילדות. היא הקלידה למחשב במשך למעלה משנה את כל תוצאות מחקרה ועקרונות שיטתה הייחודית, וכעת רוצה להוציא על כך ספר. אלא שלגילי אין תקציב עודף, והיא החליטה שאת העימוד היא תבצע בעצמה, היות והיא מכירה את תוכנת וורד היטב, ואפילו יודעת איך לשמור את הקובץ ל-PDF...



לבצע עבודה אצל חובבנים



ספר לא מוציאים אצל חובבנים!

באמת? למה?

1. חובבן אינו מחזיק בידע ובכישורים לייצר תוצר יפה, מרשים ואיכותי!
2. חובבן לא יודע כיצד להימנע מטעויות קריטיות בתהליך ההפקה!
3. לחובבן אין את הקשרים הנכונים כדי לזרז את העבודה ולעמוד (באמת) בל"ז!
4. בתי העסק השונים לא מחויבים לו, ולא יקפידו על כל פרט בהפקה.
5. הוא עלול לנסות לחסוך בעלויות על חשבון איכות החומרים והעבודה.
6. לחובבן לא באמת אכפת מהספר שלכם, מבחינתו זה 'על הדרך', 'שיהיה'...
7. חובבן לא יכבד את הספר עם חתימה רשמית שלו כמו"ל.
8. חובבן לא יפרסם את הספר שלכם בעתיד כספר שיצא תחתיו.

אלו סיבות פשוטות שכל אחד מבין. אז למה אנשים כן הולכים לחובבנים? הסיבה הנפוצה היא שהם סבורים כי יקבלו מחיר זול יותר. אך האמת? שזה כלל לא נכון! יש חובבנים ש'תוקעים' מחירים לא הוגנים, במיוחד כשהלקוח אינו מתמצא. אך גם אם הם אכן זולים יותר, לטווח רחוק ובראייה כוללת של העסקה – פעמים רבות תגלו שהמחיר שלהם גבוה מאוד. כפי שנהוג לומר – "זול זה יקר".

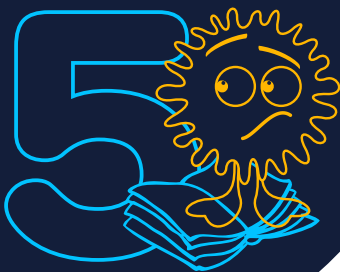
איך תזהו חובבנים? קבלו כמה סימני אזהרה;

- א. הם אינם מציגים את עצמם כמו"לים באופן רשמי, שהוצאה לאור זה המקצוע שלהם.
 - ב. הם אינם ממותגים, אין להם המלצות והם אינם מוכרים בתחום.
 - ג. הם עובדים בלי הסכם עבודה מסודר (מחר הם יוכלו להתנער מכל התחייבות!).
 - ד. לא מקפידים להוציא קבלה על תשלומים שהעברתם להם.
 - ה. מדברים משכנע, אבל אין להם שום ספר מוכר שהם עומדים מאחוריו.
- השקעתם מספיק זמן ומאמצים בכתיבת הספר שלכם, בשביל שכעת תתנו למישהו להרוס ולהפיק עבורכם תוצאה בינונית!

הרב מנחם מנדל כתב
ספר חרותך על קפיטליזם, זמנלה ויהדות. את הטקסט הוא כתב, ערך והגיה בעצמו, וכעת הוא רוצה לעמוד, לעצב ולהוציא את הספר לאור. הוא עשה סקר שוק קטן, ומצא ספק זול במיוחד שאמנם עוסק בכלל ביח"ק ופרסום – אבל על הדרך מדפיס גם ספרים, שמוכן לקבל מחזמן ובלי קבלה. הוא סגר בעל פה על העסקה, שילם מקדמה שמנה ודי מהר קלט שבעצם הוא נפל בפח. הכול התנהל בעצלתיים ובחוסר הבנה מזמלסת, הוא נדק מעובד למשנהו וחש בחוסר אכפתיות מזוהק. על רמת העיצובים ואיכות ההדפסה הוא מעדיף לא לדבר...



טקסט רץ. הוצאה לאור



לפנות לבית דפוס באופן עצמאי

למה באמת לא כדאי לפנות לבית דפוס באופן עצמאי, במקום לפנות להוצאה לאור שתיקח תיווך על העבודה?

הסיבה פשוטה מאוד; לבתי דפוס גדולים אין סבלנות וחשק לעבוד מול לקוחות פרטיים קטנים, שלא מתמצאים בשלבי ההדפסה, דורשים תשומת לב מרובה על עבודה אחת בודדת, שואלים הרבה שאלות של ידע בסיסי וכמובן – לא מספקים עבודה בכמות משמעותית.

מאידך – הם רוצים מאוד לעבוד עם הוצאות לאור, שמכירות את התהליך היטב, יודעות מה לדרוש, מכירות את המונחים ואת שלבי העבודה וכמובן – מספקות עבודה רבה.

כיון שכך, כשלוקח פרטי יפנה לדפוס, סביר להניח ש;

1. הוא יקבל הצעת מחיר יקרה הרבה יותר ממה שהדפוס ייתן להוצאה לאור, בדרך כלל גם יותר יקרה ממה שהלקוח יקבל מהוצאה לאור שתתווך את העבודה. עמלת התיווך של ההוצאה לאור, אפוא, היא על חשבון הדפוס, ולא על חשבון הלקוח.

2. בזמני לחץ ועומס (לפני חגים, חופשים, תחילת שנה, סוף שנה, סוף שבוע, ובעצם – כמעט כל הזמן...) העבודה של הלקוח הפרטי תמיד תידחה מפני עבודות דחופות של לקוחות גדולים, והעבודה עלולה להתעכב מאוד.

3. ההקפדה על איכות העבודה לא תהיה באותה רמה, אם בכלל, כמו הקפדה על עבודה של הוצאה לאור, שמחר עלולה להפסיק לעבוד עם הדפוס אם הוא יאכזב.

4. לצערנו, גם שוק הדפוס מלא בנוכלויות, ועל לקוח פרטי קל לעבוד באינספור פרטים (ששווים הרבה כסף לדפוס), כמו איכות החומרים, איכות הביצוע ועוד. הוצאה לאור מנסה – מכירה את כל הטריקים, וגם אם בעל הדפוס אינו ישר – הוא יודע שהיא תזהה את הרמאות מיד ותנתק עמו קשר.

5. התיאום בין כל בעלי העסקים השונים שמרכיבים את הפקת הספר, עלול להפוך למסובך מאוד למי שאינו מתמצא בכל פרטי ההפקה.

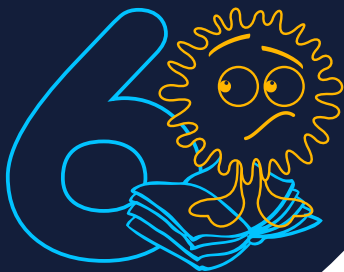
לאור סיבות אלו, ענף ההוצאה לאור בארץ חי וקיים, ורוב מוחלט של עבודות הדפוס הגדולות מבוצעות על ידי מו"לים וקבלני הדפסה, ולא על ידי לקוחות פרטיים. (כמובן שבכמות קטנה ובעבודה פשוטה, החשש קטן יותר).

עיקרון הקבלנות אינו ייחודי לתחום ההדפסה, ומצוי בענפי תעשייה רבים, כגון בנייה למשל. כדי לשפץ את הבית כנראה שתשכרו קבלן שירכז הכל, ולא תלכו לכפר הסמוך ותשכרו פועלים...

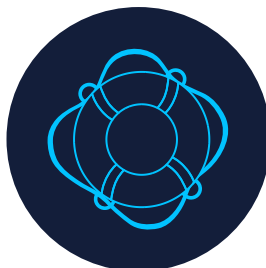
יוסי כבר תקופה ארוכה עובד על ספר מיוחד ומלהיב שמרכז את כל החוקים בתחום הבנייה ושיפוח הבית. הוא השקיע בעריכה מקצועית, שילם על איורים והדמיות יקרות של מבנים, לא חסך בעימוד ועיצוב צבעוני של הספר שיתפוס את העין ובכריכה מושכת במיוחד, וכעת הוא הגיע לשלב הדפסת הספר. את ההדפסה יוסי החליט לבצע לבדו, ולא דרך ההוצאה לאור שליוותה אותו עד כה, וזאת כדי לחסוך את עמלת התיווך. הוא נכנס לבית דפוס גדול באזור התעשייה של העיר, ומסר דיסק-אונקי עם הקבצים הסופיים להדפסה... הוא קיבל את הספר באיחור של חודש וחצי, איכות ההדפסה הייתה ירודה, הכריכה הייתה חפפת והנייר היה דק מדי. לאחר מכן הוא בירר וגילה שאם היה מדפיס דרך הוצאה לאור הוא גם היה משלם פחות על אותה עבודה!...



טעות מס'



לפרסם באופן בלתי ממוקד

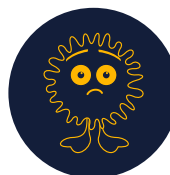


ובכן, חשוב לדעת על פרסום באופן כללי, ובמיוחד בענף הוצאת הספרים שבו הרווחים לא בשמיים, שפרסום בימינו חייב להיות חכם וממוקד מאוד.

הפרסום חייב לכלול הגדרה מדויקת של קהל יעד, זיהוי של נקודות הממשק עמו, העברה של מסר נכון וממוקד, בעיתוי הנכון ובצורה הנכונה. אחרת – הפרסום שלכם לא יכסה אפילו את עצמו, וממש ממש חבל.

לא יודעים איך עושים את זה? השקיעו כסף והיעזרו באיש מקצוע שיתכנן לכם [קמפיין חכם ומותאם לספר שלכם](#).

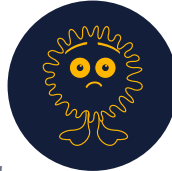
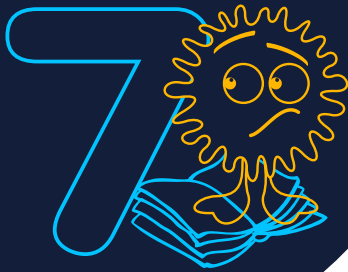
הוצאתם את הספר אצלנו בטקסט רץ? קבלו ייעוץ וליווי מקצועי חנים לפרסום הספר בהתאמה מדויקת לקהל היעד שלכם!



אבישג היא שפית מצליחה, שבדיוק כעת הוציאה ספר מתכונים אגדי בהשראת המטבח התוניסאי. בשעה טובה, הספר חזר מהדפוס, נושא עמו ניחוחות טריים של דיו ונייר חדש, ואחרי חסיבה קטנה נשכללה מתכונים מהספר כחובן) אבישג רוצה להתחיל בשיווק הספר. היא השקיעה בעיצוב מודעה חגרה, ושילמה אלפי שקלים לכמה כלי פרסום שהיא מכירה, כדי שיציגו את המודעה. התוצאה הייתה חלשה מאוד, והפרסום כמעט ולא הכיב תגובות ותוצאות.



טקסט רץ. הוצאה לאור



זה נשמע פלאי, אך מחברים רבים מתחילים את שלבי הוצאת הספר, בלי לתכנן קדימה את צעדיהם במישור הכלכלי ובלי הגדרת מטרה כלכלית.

אמנם, חלק גדול מהספרים שיוצאים לאור הם לא ממניע כלכלי, אלא מניע ערכי, אישי, רוחני, משפחתי וכדו', אך בכל הוצאת ספר – חשוב מאוד להכין תוכנית כלכלית מסודרת, ולענות על השאלה המעצבנת: מאיפה הולכים לשלם כל שלב.

לפי התכנית הכלכלית ניתן לתכנן נכון את רמת ההפקה, אם חסר לכם כסף – כדאי לצרוך את האופציות הזולות יותר, אם יש לכם תקציב – אפשר לחשוב על השבחות דפוס. יתכן שהשבחות דפוס יקדמו את המכירות ויכסו את עצמן, ואולי עדיף דווקא להשקיע יותר בפרסום.

זאת לא מלאכה קלה, וכדאי בהחלט להתייעץ עם איש מקצוע על כך, כדי להחליט כמה להשקיע בכל שלב.

רוצים ללמוד קצת לבד? בואו לבקר ב**בלוג שלנו**, שם תפגשו מאמרים על **"כמה עולה להוציא ספר לאור"**, **"האם להוציא ספרים זה רווחי?"**, **"מה המטרה בהוצאת ספר"** ועוד שלל מאמרים מרתקים.

לסיום רק שתדעו: אם אתם בשלבי הוצאת ספר, תוכלו להתייעץ עם המומחים שלנו בחינם, ללא הגבלה וללא התחייבות. שווה!

חייגו עכשיו: **039-111-444**

אפי הוא צייר טרי, אך ציוריו זוכים לפרגונים בלי סוף מכל רואיהם. כדי להתפרנס מעט – הוא החליט להיכנס לז'אנר הפופולרי עד מאוד – ספרי קומיקס. הוא שכר בסכום נראה סופר מוכשר שכתב לו סיפור מרתק, ועליו הוא החל לבנות איורים מרהיבים בטבלאות האהובות עליו. בהמשך התברר שכדאי לשלם לעורך מומחה לספרי ילדים, שינסח את הסיפור במשפטי קומיקס קצרים. רגע, חייבים גם ניקוד! זה הרי לילדים. עוד המשיך להתברר שהוא זקוק גם לגרפיקאי שישלב את הטקסטים ויחבר את היצירה כולה, אה, וגם יעצב כריכה. כשהכול היה מוכן הוא ניגש להדפסה, והתברר לו שהעלות גבוהה בהרבה ממה שהוא שיער. הוא החליט ללכת עד הסוף ולהשקיע, אך אז התייעץ עם מוכר בחנות ספרים, והבין שמכירת הספר במחיר שיכסה את כל העלויות שלו היא קשה מאוד עד בלתי אפשרית. ועוד לא דיברנו על רווח...



היי, חוזמנים
לבקר אצלנו!



לחנות
הספרים



היי, מוציאים אצלנו?
מחר הספר שלכם
יופיע פה גם!

לבלוג
שלנו



[מידע מרתק על
הוצאה לאור,
אין מצב להפסיד!]

לדף
הבית



[בואו להכיר אותנו
בעשרים וחמש
שניות]

באהבה, ובהצלחה עם הספר שלכם!!



טקסט רץ. הוצאה לאור