

Nech čtenáře, ať za tebe zaplatí stvoření **PŘÍBĚHU!**

Nejběžnější způsob vydání knihy vlastním nákladem vypadá asi takto:

1. rozpárat slamník,
2. vytáhnout z něj svazek bankovek,
3. ty pak odnést vydavateli, jenž po nich lačně chmátne a následně knihu vydá nebo taky ne (i to se bohužel stává).

Tento způsob je dobrý pro někoho, kdo má haldu peněz a málo času (resp. je netrpělivý). Prozíravější a méně náhlý autor může využít mnohem chytřejší způsob, a sice nechat si knihu vyrobit s využitím jejího předprodeje.

Podstata myšlenky je jasná: zákazníci si dopředu (se slevou, pochopitelně) koupí knihu, kterou dostanou nikoli hned, nýbrž až bude vyrobena. Jinými slovy: zákazníci půjčí autorovi peníze na vydání díla, jež si pak za odměnu mohou přechíst.

Popišme si krok po kroku, jak to u nás funguje:

1. Autor si s nakladatelem sjedná **doporučenou koncovou prodejní cenu** (dále jen „DOC“) jednoho výtisku knihy.
2. Dále si autor s nakladatelem sjedná **předprodejní slevu** (PS) z DOC. Z předběžných kalkulací nám vyplynulo, že rozumná sazba této slevy se pohybuje kolem 10 %.
3. Odečtením PS od DOC vznikne **cena předprodejní** (CP). Tj. částka, za níž bude kniha v předprodeji nabízena zákazníkům.
4. Dále nakladatel autorovi vyčíslí **výrobní cenu jednoho výtisku**. Vynásobením této částky počtem výtisků je stanovena **sumární investice** do výroby celého nákladu knihy (SUM) – což je zároveň celková částka, která musí být v předprodeji „vybrána“ od zákazníků, aby mohl být náklad knihy vyroben.
5. Ihned po podpisu nakladatelské smlouvy je spuštěn předprodej. Jakmile dosáhne jeho zůstatek výše sjednané zálohy (standardně 2.000 Kč), zahájí nakladatel přípravu výroby (čili nikoli až po „vybrání“ celé výše SUM, jak to praktikují jinde). Jest v autorově bytostném zájmu, aby předprodeji zajistil co nejširší publicitu (my mu s tím pochopitelně pomůžeme, což je zase v našem zájmu). Pozn.: v zájmu urychlení celého procesu může autor zaplatit zálohu ze svého, ještě před spuštěním předprodeje – v takovém případě se zaplacená záloha samozřejmě odečte od SUM.
6. Až do okamžiku, než je kniha předána do tisku (čili odeslána objednávka tiskárně), může autor od předprodeje (a potažmo nakladatelské smlouvy) ustoupit. V takovém případě jsou zákazníkům, co si knihu předkoupili, peníze vráceny v plné výši. Nakladatel si ponechá pouze výše zmíněnou zálohu na alespoň částečné pokrytí provedených přípravných prací (lektorace, korektura, grafika, zlom ...).
7. V okamžiku, kdy je předprodejem pokryta celková výše SUM, putuje kniha do tisku. Nedaří-li se potřebné sumy dosáhnout, sjedná si nakladatel s autorem oboustranně schůdné řešení (čili plán B).

Příklad:

- Franta Vomáčka napsal trháč a nabídl ho našemu nakladatelství k vydání.
- Smluvený **náklad** je **100 výtisků**, protože Franta Vomáčka je prozíravý a moudrý muž.
- Dohodou mezi nakladatelstvím a Frantou Vomáčka se dospěje k doporučené koncové prodejní ceně **200 Kč** za jeden výtisk.
- **Sazbu předprodejní slevy** si obě strany smluví na **15 %**. Předprodejní cena jednoho výtisku tedy činí **170 Kč**.

- **Výrobní cena jednoho výtisku** je mrzkým kapitalistou (čili nakladatelem) vykalkulována na krvavých **75 Kč. Celková investice** do výroby nákladu knihy tak činí **7 500 Kč**.
- Nakladatelství spustí nejen výrobu knihy, ale i její předprodej – a Franta Vomáčka toto podpoří aktivitou na sociálních sítích a v okruhu svých kamarádů, příbuzných, přítelkyň apod. Totéž učiní nakladatel, je to v jeho zájmu.
- V okamžiku, kdy je **v předprodeji prodáno 33 výtisků knihy**, jest pokryta celková investice do výroby knihy. Předprodej končí a kniha jde do tisku.
- 100 ks vyrobených knih je rozděleno dle následujícího schématu:
 - 33 výtisků knihy okamžitě obdrží zákazníci z předprodeje (viz výše)
 - 2 výtisky knihy putují do archivu nakladatelství
 - 5 výtisků knihy schramstnou instituce dle zákonné povinnosti
 - zůstává 60 výtisků knihy, z nichž si nakladatel podrží po dobu 60 kalendářních dní 16 výtisků, aby případně uspokojil žádoucí zájem knihoven dle zákonné nabídkové povinnosti. Se zbytkem se naloží dle dohody mezi Frantou Vomáčkou a nakladatelem: buď si knihy prodává/rozdává autor sám, nebo je za něj prodává nakladatel (a vyplatí mu sjednanou provizi), nebo část tak a část onak.