Usporedba alata za objavljivanje elektroničkih knjiga u besplatnom pristupu

Hnatko, Miron

Master's thesis / Diplomski rad

2022

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **Josip Juraj Strossmayer University of Osijek, Faculty of Humanities and Social Sciences / Sveučilište Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, Filozofski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:142:219614

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

FILOZOFSKI FAKULTET
SVEUČILIŠTE JOSIPA JURJA STROSSMAYERA U OSIJEKU

Repository / Repozitorij:

FFOS-repository - Repository of the Faculty of Humanities and Social Sciences Osijek

zir.nsk.hr

dabar
DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku

Filozofski fakultet

Dvopredmetni diplomski studij Nakladništva i informacijskih tehnologija

Miron Hnatko

Usporedba alata za objavljivanje elektroničkih knjiga u besplatnom pristupu

Diplomski rad

Mentor: prof. dr. sc. Zoran Velagić

Osijek, 2022.

Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku

Filozofski fakultet

Odsjek za informacijske znanosti

Dvopredmetni diplomski studij Nakladništva i informacijskih tehnologija

Miron Hnatko

Usporedba alata za objavljivanje elektroničkih knjiga u besplatnom pristupu

Diplomski rad

Društvene znanosti, Informacijske i komunikacijske znanosti, Knjižničarstvo

Mentor: prof. dr. sc. Zoran Velagić

Osijek, 2022.

Prilog: Izjava o akademskoj čestitosti i o suglasnosti za javno objavljivanje

Obveza je studenta da donju Izjavu vlastoručno potpiše i umetne kao treću stranicu završnog odnosno diplomskog rada.

IZJAVA

Izjavljujem s punom materijalnom i moralnom odgovornošću da sam ovaj rad samostalno napravio te da u njemu nema kopiranih ili prepisanih dijelova teksta tuđih radova, a da nisu označeni kao citati s napisanim izvorom odakle su preneseni.
Svojim vlastoručnim potpisom potvrđujem da sam suglasan da Filozofski fakultet Osijek trajno pohrani i javno objavi ovaj moj rad u internetskoj bazi završnih i diplomskih radova knjižnice Filozofskog fakulteta Osijek, knjižnice Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku i Nacionalne i sveučilišne knjižnice u Zagrebu.

U Osijeku, datum
9.9.2022.

Miron Hrvatko, 0122218401
ime i prezime studenta, JMBAG

Sažetak

U ovom diplomskom radu govori se o besplatnim alatima za objavljivanje elektroničkih knjiga. Navodi se deset alata abecednim redom te opisuje način vrednovanja i analize istih. U uvodu se spominje i objašnjava novi dionik nakladničkog lanca, agregator. Slijedi kratak osvrt o važnosti nakladnika i o razlozima zašto se pojedini autori okreću prema samoizdavaštvu. Predstavljene su definicije elektroničke knjige i objašnjene su njezine prednosti za samostalnog autora. Tehnologija računarstva u oblaku najzaslužnija je za pružanje usluga putem interneta pa tako i za postavljanje elektroničkih knjiga u *online* trgovinu. Zatim se ukratko objašnjava procedura objave elektroničke knjige preko alata: od registracije i ispunjavanja podataka o elektroničkoj knjizi do ubacivanja datoteke rukopisa i naslovnice. Veliki prekretnicu u nakladništvu označava 2010. godina kada je u Sjedinjenim Američkim Državama broj prodanih primjeraka e-knjige prvi put nadmašio broj prodanih tiskanih knjiga. Nakon toga, navode se statistike prodanih e-knjiga u samoizdavaštvu, tj. preko alata. Spominju se pitanje kvalitete samostalno objavljenih rukopisa, s obzirom na to da autor nema urednika koji će ga voditi, i problemi piratstva i primjene DRM tehnologije koji su se pojavili razvojem informacijske i komunikacijske tehnologije. Proučavanjem mrežnih stranica opisano je deset alata putem kojih se može objaviti e-knjiga, a zatim se na temelju dobivenih informacija alati uspoređuju. Diplomski rad završava zaključkom koji sažima saznanja o alatima te nudi preporuku koje alate je najbolje koristiti.

Ključne riječi: alati, elektronička knjiga, samoizdavaštvo, Internet.

Sadržaj

1. Uvod 1
2. Alati za objavljivanje elektroničkih knjiga 3
2.1. Pitanje kvalitete samostalno objavljenih e-knjiga 5
2.2. Piratstvo i DRM tehnologija 5
3. Besplatni alati i njihova poduzeća 6
3.1. Cilj i metodologija istraživanja 6
3.2. Amazon Kindle Direct Publishing 7
3.3. Barnes & Noble Press 11
3.4. Issuu 13
3.5. Kobo Writing Life 15
3.6. Lulu 16
3.7. OkadaBooks 18
3.8. Pressbooks 21
3.9. Smashwords 23
3.10. Wattpad 25
3.11. XinXii 29
4. Usporedba alata 31
5. Zaključak 42
6. Popis literature 44

1. Uvod

Ovaj diplomski rad fokusira se na uspoređivanje besplatnih alata za objavljivanje elektroničkih knjiga. Kriterij za odabir alata koji će se uspoređivati je da budu besplatni, tj. da ne traže novčanu naknadu za objavljivanje e-knjiga, ne računajući dodatne usluge koje se naplaćuju i nisu nužne za objavu. Odabrani su sljedeći alati: Amazon Kindle Direct Publishing, Barnes & Noble Press, Issuu, Kobo Writing Life, Lulu, OkadaBooks, Pressbooks, Smashwords, Wattpad i XinXii. Analiziranjem mrežnih stranica alata i poduzeća koji ih nude, nastoji se dobiti što više informacija o njima. Potom se iste informacije koriste za usporedbu alata, gdje se definiraju njihove zajedničke i različite značajke.

Danas postoje brojne usluge koje omogućuju samostalnim autorima prodor u tržište knjiga bez novčane naknade. Pojedina se poduzeća izjašnjavaju kao agregatori elektroničkih knjiga. Pojam agregatora elektroničkih knjiga, opisanih u doktorskom radu Tomislava Jakopeca pod nazivom „Organizacija i upravljanje agregatorima elektroničkih knjiga u akademskom okruženju“, podrazumijeva poduzeće koje nudi usluge poput konvertiranja rukopisa u različite formate, distribucije na različite *online* trgovine te formatiranje sadržaja i dizajn. Ukoliko autor želi, može platiti usluge poput uređivanja i oblikovanja naslovnice kroz dodatne usluge. Pojedini alati nude vodiče za autore u kojima se opisuju postupci formatiranja, najbolji načini za promoviranje proizvoda na društvenim mrežama i poželjno ih je provjeriti kako bi što uspješnije prošla objava e-knjige.

Postoje dva načina ulaska autora na tržište knjiga, a to su tradicionalno izdavaštvo preko nakladnika i samoizdavaštvo preko *online* usluge.[1] Nakladnik postoji kako bi prepoznao kvalitetan autorski rukopis, uložio u njega, uredio ga te ga pretvorio u knjigu vrijednu čitanja. Gleda ga se kao stražara koji na tržište pušta samo vrijedne knjige.[2] Biti odbijen nakon napisanog i predanog prvog rukopisa je nešto s čime se autori često susreću. Isto tako, predaja rukopisa od nakladnika do nakladnika te čekanje odgovora može potrajati, tako da je gubitak vremena također jedna od prepreka. Zato se mnogi potencijalni autori okreću samoizdavaštvu. Mali postotak rizika i smanjeni trošak

1 Camacho, Jeremy D. Is the E-Reader Mightier? Direct Publishing and Entry Barriers. // Journal of Scholarly Publishing 44, 4 (2013), str. 328. URL: https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=lls&AN=88783198&lang=hr&site=eds-live (2021-08-06)
2 Velagić, Zoran…[et al]. Elektroničko nakladništvo?. Zagreb: Naklada Ljevak, 2017. Str. 14.

ulaganja u samoizdavaštvu privlači autore koji se nisu uspjeli probiti kroz barijeru koju postavljaju nakladnici. [3]

Autor koji želi samostalno objaviti svoj rukopis, plasira ga na tržište u obliku elektroničke knjige. Elektronička knjiga ili skraćeno e-knjiga je, prema *Oxford Learner's Dictionaries*, knjiga koja je prikazana na zaslonu računala ili na elektroničkom uređaju koji se drži u ruci umjesto da se tiska na papiru.[4] U mrežnom izdanju *Hrvatske enciklopedije* definicija elektroničke knjige glasi da je ona „jedna ili više računalnih datoteka omeđena sadržaja, koje su dostupne javnosti na mreži (mrežna knjiga) ili u materijalnom obliku (CD-ROM, DVD i sl.). Uz tekst može donositi sliku i zvuk kao i veze sa srodnim mrežnim stranicama te program za izmjene i dopune.“[5] Može se vidjeti da se definicije e-knjige orijentiraju prema računalu i mreži, što je prednost za samostalnoga autora. Proizvod koji se čita na računalu ili određenom elektroničkom uređaju ne zahtijeva tiskanje istog i smanjuje troškove ulaganja, dok plasiranje konačnog proizvoda na tržište preko mrežne stranice znači da će se odmah pojaviti u *online* trgovini i biti dostupan čitateljima koji ga mogu kupiti i isti tren dobiti na svoje računalo. Time je samostalni autor izbjegao proces čekanja dolaska svoje knjige u knjižare, što bi bio slučaj kod tradicionalnog izdavaštva, i instantno objavio svoju e-knjigu na mrežnoj stranici *online* trgovine.

Uz e-knjigu pojavljuje se i pojam elektroničkog nakladništva, a javlja se kada je riječ o elektroničkoj knjizi kao izlaznom proizvodu. Razvojem elektroničkog nakladništva pojavljuju se novi dionici i procesi uključeni u proizvodnju, uređivanje, distribuciju i korištenje elektroničkog sadržaja. Jedan od novih dionika nakladničkog lanca je agregator. „Agregator kao novonastali dionik nakladničkog lanca postaje neizostavna karika koja uslijed tehnoloških i tržišnih promjena od ostalih dionika nakladničkog lanca preuzima ključne procese konverzije i formatiranja sadržaja za različite formate elektroničkih knjiga potrebnih za distribuciju na različitim platformama.“[6] Važno je spomenuti kako elektroničko nakladništvo ne postoji kao samostalni nakladnički model jer u samom

---

3 Carolan, Simon; Evain, Christine. Self-publishing: Opportunities and Threats in a New Age of Mass Culture. // Publishing Research Quarterly 29, 4 (2013), str. 285-286. URL: https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=lls&AN=92592951&lang=hr&site=eds-live (2021-08-05)
4 E-book. // Oxford Learner's Dictionaries. Oxford University Press. URL: https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/us/definition/english/e-book (2021-08-22)
5 Nakladništvo. // Hrvatska enciklopedija, mrežno izdanje. Leksikografski zavod Miroslav Krleža, 2021. URL: http://www.enciklopedija.hr/Natuknica.aspx?ID=42840 (2021-08-22)
6 Jakopec, Tomislav. Organizacija i upravljanje agregatorima elektroničkih knjiga u akademskog okruženju. Zadar: Sveučilište u Zadru, 2014. Str. 4.

nakladništvu već postoje razlike između objavljivanja, primjerice, slikovnica i znanstvenih monografija koje zahtijevaju poseban način uređivanja i oblikovanja, pristup marketingu i prodaji i sl. [7]

2. Alati za objavljivanje elektroničkih knjiga

Pojavom fenomena elektroničke knjige i elektroničkog nakladništva, danas je najisplativije ući u samoizdavaštvo kroz platforme za samostalno objavljivanje e-knjige putem interneta. U pitanju su *online* usluge ili alati određenih poduzeća koje omogućuju izravno postavljanje e-knjige na internet. Pružanje usluga preko interneta omogućila je tehnologija koja se zove računarstvo u oblaku (engl. *cloud computing*). Računarstvo u oblaku je tehnologija koja isporučuje računalne usluge poput korištenja servera, pohrane podataka, skladištenja baze podataka, korištenja softvera i sl. preko interneta.[8] Umjesto kupovine, posjedovanja i održavanja podatkovnih centara, hardvera, softvera i poslužitelja, može se pristupiti tehnološkim uslugama koje su na „oblaku“, što znači da poduzeće koje nudi usluge posjeduje podatkovne centre, poslužitelje, hardver i softver, a mi ih kao korisnici prema nekom od modela naplate koristimo u obliku usluge.[9] Računarstvo u oblaku karakterizira slojevita infrastruktura koja se sastoji od triju slojeva: najniži sloj je sloj infrastrukture kao usluge (IaaS), srednji sloj je platforma kao usluga (PaaS) i posljednji sloj je program kao usluga (SaaS). Alati preko kojih se objavljuju e-knjige spadaju pod sloj programa kao usluge (SaaS), budući da je riječ o već gotovim programima koji su dostupni kao usluge na mreži i korisnik se koristi njima uz pomoć internetskog preglednika.[10]

Ukoliko je rukopis napisan, potrebno je odabrati platformu preko koje želimo objaviti knjigu. Postoji više platformi za samostalno objavljivanje e-knjige, od kojih su najpoznatije Amazon Kindle Direct Publishing, Lulu, Apple Books for Authors i drugi.[11] Klasična procedura objave e-knjige

---

7 Velagić, Zoran…[et al]. Elektroničko nakladništvo?. Zagreb: Naklada Ljevak, 2017. Str. 7-8.
8 What is cloud computing? A begginer's guide. URL: https://azure.microsoft.com/en-us/resources/cloud-computing-dictionary/what-is-cloud-computing/ (2022-07-22)
9 What is cloud computing? URL: https://aws.amazon.com/what-is-cloud-computing/ (2022-07-22)
10 Jakopec, Tomislav. Organizacija i upravljanje agregatorima elektroničkih knjiga u akademskog okruženju. Zadar: Sveučilište u Zadru, 2014. Str. 67-68.
11 Huffman, Brian R. Self-publishing digital books: options, considerations and insights. // AALL Spectrum 17, 6 (2013), str. 20. URL: https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=lls&AN=87367130&lang=hr&site=eds-live (2021-08-06)

izgleda ovako: kako bi autori mogli objaviti svoje e-knjige na platforme, potrebno je imati korisnički račun, a ukoliko ga nemaju, moraju se registrirati. Nakon toga slijedi ispunjavanje podataka o e-knjizi, najčešće su to naslov i podnaslov, ime i prezime autora, opis e-knjige, jezik na kojem je pisana, ISBN broj – ukoliko ga autor posjeduje te željena cijena. Postavljena su pitanja želimo li primijeniti DRM tehnologiju na našu e-knjigu te imamo li autorska prava na djelo. Na kraju se ubacuju datoteka rukopisa za koju se preporučuju formati DOCX, PDF ili EPUB i datoteka koja sadrži naslovnicu JPEG ili PNG formata. Kada je sve upisano i dodano, rukopis je spreman za objavu na internetu.

Godine 2010. u SAD-u broj prodanih primjeraka e-knjige prvi put nadmašuje broj prodanih tiskanih knjiga i smatra se da je za tu prekretnicu odgovorno plasiranje Amazonovog Kindle uređaja na tržište. Nije samo da je rasla prodaja e-knjiga, nego i prodaja i zastupljenost e-čitača i tableta, gdje se 19 % Amerikanaca izjasnilo da posjeduje e-čitač i isto 19 % da posjeduje tablet u 2012. godini.[12] Razvoj interneta također pridonosi popularnosti e-knjige zbog olakšanog pristupa e-knjigama, kao i pristupa *online* trgovinama gdje se mogu kupiti e-knjige.[13] Godine 2017. preko Amazona je plasirano oko četiri milijuna e-knjiga, od kojih je 40 % objavljeno samostalno i te su e-knjige u samoizdavaštvu činile 25 % od ukupnog prihoda prodaje e-knjiga. Amazon također drži 80 % udjela na tržištu elektroničkih knjiga. Prema riječima izvršnog direktora tvrtke Kobo Michaela Tamblyna koja drži samoizdavačku platformu Kobo Writing Life, samostalni autori pokreću 20 % prodaje e-knjiga na svojoj platformi i prodaju se bolje od tradicionalnih autora.[14] Isto tako, prema istraživanju iz 2020. godine, samostalni autori čine od 30 do 34 % ukupne prodaje e-knjiga na najvećim tržištima engleskog jezika.[15] Pojedina izvješća od Američke udruge izdavača (engl. *American Publishers' Association*), primjerice, iz 2015. godine gdje su izvijestili o padu prodaje e-knjiga, nepotpuni su zato što izvješća ne uključuju one članove koji nisu dio te udruge i prodaju e-knjiga preko samoizdavačkih platformi, kao što su Amazon, Smashwords, Lulu i Author House.[16] Stoga su prijavljeni podaci često djelomični

---

12 Lončar, Marina. Elektronička knjiga i elektronički čitač kao nova usluga: iskustva i perspektive. // Vjesnik bibliotekara Hrvatske 56, 3 (2013), str. 111. URL: https://hrcak.srce.hr/115197 (2021-08-05)

13 Sudarević, Andrea. Elektronička knjiga i marketing elektroničkog nakladništva u Hrvatskoj. // Knjižničarstvo: glasnik Društva knjižničara Slavonije, Baranje i Srijema 22, ½ (2018), str. 84. URL: https://hrcak.srce.hr/239618 (2021-08-05)

14 Alsever, Jennifer. The Kindle Effect, 2017. URL: https://www.yahoo.com/news/kindle-effect-190733501.html (2022-07-18)

15 AskALLi Team. Facts and Figures about Self Publishing: The Impact and Influence of Indie Authors, 2020. URL: https://selfpublishingadvice.org/facts-and-figures-about-self-publishing-the-impact-and-influence-of-indie-authors/ (2022-07-18)

16 Bergström, Annika…[et al]. Books on screen: players in the swedish e-book market. Gothenburg: Nordicom, 2017. Str. 209.

i ne prikazuju stvarnu situaciju.[17]Porast broja samostalnih autora uzrokuje eksponencijalni rast broja knjiga i e-knjiga u svijetu, čime čitatelji imaju veći odabir, ali ujedno predstavlja problem autorima koji se žele probiti na tržište te čitateljima koji žele pronaći kvalitetno štivo.[18]

2.1. Pitanje kvalitete samostalno objavljenih e-knjiga

Samoizdavaštvo, koliko god bilo pristupačno autorima, vuče sa sobom problem uređivanja knjige. Kada čitatelj vidi oznaku nakladnika, zna da je knjiga prošla sve stroge nakladničke procese kako bi se od rukopisa napravila kvalitetna knjiga primjerena za tržište. Knjige samostalnih autora nemaju tu oznaku i najčešće nisu prošle proces uređivanja koji je prijeko potreban, stoga je čitatelju teško odlučiti se za kupnju takve knjige. Samostalni se autori uglavnom oslanjaju na savjete obitelji i prijatelja, ali urednik je tu da vodi autora kroz njegov rad, da mu pomaže u načinu izražavanja te da sve napisano posloži na koherentan način i nikakva tehnologija ne može zamijeniti odnos koji imaju autor i urednik. Kako bi se pomoglo samostalnim autorima u tom pogledu, napravljena je mrežna stranica *Reedsy* čija je zadaća pružiti usluge samostalnim autorima i spojiti ih s profesionalnim urednicima i dizajnerima koji su sudjelovali u izradi knjiga koje se nalaze na listi uspješnica *New York Timesa*.[19] Uzevši sve prijašnje napisano u obzir, možemo reći da je za uspjeh knjige neophodan nakladnik, ali postavlja se pitanje: je li bitna kontrola kvalitete ako je cijena knjige samostalnog autora dovoljno mala da smo spremni riskirati kupnju?[20]

2.2. Piratstvo i DRM tehnologija

Informacijska i komunikacijska tehnologija omogućila je porast samostalno izdanih knjiga, ali je i, uz brigu da će to dovesti do pada cjelokupne kvalitete knjiga i autora[21], dovela do pojave još jednog problema, a to je piratstvo. Strah da će piratstvo smanjiti prihode od prodaje, razumljivo je razmišljanje jer ako čitatelj preuzme besplatno knjigu preko interneta, najvjerojatnije je neće kupiti.

---

17 Bergström, Annika…[et al]. Books on screen: players in the swedish e-book market. Gothenburg: Nordicom, 2017. Str. 47.
18 Carolan, Simon; Evain, Christine. Self-publishing: Opportunities and Threats in a New Age of Mass Culture. // Publishing Research Quarterly 29, 4 (2013), str. 285-286. URL: https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=lls&AN=92592951&lang=hr&site=eds-live (2021-08-05)
19 Reedsy. URL: https://reedsy.com/about (2021-09-27)
20 Carolan, Simon; Evain, Christine. Self-Publishing: Opportuinities and Threats in a New Age of Mass Culture. // Publishing Research Quarterly 29, 4 (2013), str. 292-293. URL: http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=lls&AN=92592951&lang=hr&site=eds-live (2021-08-05)
21 Thomlison, Adam; Belanger, Pierre C. Authors' Views of e-Book Self-Publishing: The Role of Symbolic Capital Risk. // Publishing Research Quarterly 31, 4 (2015), str. 314. URL: https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=lls&AN=110814447&lang=hr&site=eds-live (2021-08-19)

Međutim, usporedbe radi, kod glazbene i filmske industrije koje su se susrele s istim problemom, ishod nije bio smanjenje prihoda, već upravo suprotno – povećani prihod od prodaje. Kupci se koriste piratskim stranicama kako bi filtrirali ono što im se sviđa od onog što im se ne sviđa i onda izabrali proizvod koji će zapravo kupiti. Isto se može reći i za tiskane i elektroničke knjige.[22] Kako bi spriječili nezakonito umnažanje, poduzeća su doskočila problemu primjenjivši DRM tehnologiju na svoje e-knjige. DRM (engl. *Digital rights managment*) ili, u prijevodu, upravljanje digitalnim pravima je zaštita bilo kojeg sadržaja u digitalnom obliku od neovlaštene distribucije.[23] To znači da ako čitatelj kupi e-knjigu preko, primjerice, Amazonove *online* trgovine, moći će je čitati samo na Amazon Kindle e-čitačima i putem Kindle aplikacije za pametne telefone. Prava na korištenje e-knjiga vezana su uz određeni uređaj, računalo ili e-čitač. Pojava DRM-a kod e-knjiga znači da se one zapravo ne kupuju, nego samo uzimaju u najam i nakladnici, ako žele, mogu povući određeni naslov i onemogućiti sadržaj korisnicima.[24]

3. Besplatni alati i njihova poduzeća

3.1. Cilj i metodologija istraživanja

Cilj je istraživanja analizirati sadržajne i funkcionalne karakteristike alata za besplatno objavljivanje e-knjiga te ih u zaključku komparirati. Kriteriji za procjenu alata je da u svojem katalogu ili *online* trgovini nude elektroničke knjige, tj. da se primarno bave elektroničkim knjigama, da omogućuju objavljivanje e-knjige na više distribucijskih kanala, da nude veći broj formata za postavljanje datoteke rukopisa te da pružaju mogućnost objavljivanja e-knjige bez DRM podrške.

Proces pretraživanja i analize alata i poduzeća koji ih nude trajao je mjesec dana, od lipnja do srpnja 2022. godine. Kako bi se uopće moglo utvrditi koji su alati za objavljivanje e-knjiga besplatni, potrebno je pronaći koji sve alati postoje. Upisom „free self-publishing platforms“ u Google tražilicu i pretraživanjem dobivenih rezultata, pronađen je velik broj alata koji se smatraju besplatnima. Daljnjom provjerom alata, točnije registracijom i pokušajem objavljivanja e-knjige, utvrdilo se koji

22 Wilson, Tom D. E-books: the publishers' dilemma. // Libellarium: časopis za istraživanja u području informacijskih i srodnih znanosti 8, 1 (2015), str. 7. URL: https://hrcak.srce.hr/142296
23 Jakopec, Tomislav. Organizacija i upravljanje agregatorima elektroničkih knjiga u akademskog okruženju. Zadar: Sveučilište u Zadru, 2014. Str. 22.
24 Lončar, Marina. Elektronička knjiga i elektronički čitač i kao nova usluga: iskustva i perspektive. // Vjesnik bibliotekara Hrvatske 56, 3 (2013), str. 110. URL: https://hrcak.srce.hr/115197 (2021-08-05)

su alati uistinu besplatni i ne traže novčanu naknadu za objavljivanje e-knjige. To su sljedeći alati: Amazon Kindle Direct Publishing, Barnes & Noble Press, Issuu, Kobo Writing Life, Lulu, OkadaBooks, Pressbooks, Smashwords, Wattpad i XinXii. Zatim su se metodom analize slučaja (engl. *case study*) dubinski proučili alati analiziranjem mrežnih stranica alata te poduzeća koji ih nude. Kod mrežnih stranica tražili su se odgovori na sljedeća pitanja pregledavanjem „About us“ dijela mrežne stranice:

- država sjedišta,
- tko je osnivač,
- godina nastanka,
- koje distribucijske kanale koristi,
- koje usluge nudi samostalno, koje u partnerstvima s drugim tvrtkama,
- nude li elektroničke knjige u svom katalogu ili *online* trgovini,
- može li se prijaviti na alat preko drugih korisničkih računa,
- koje sve podatke o e-knjizi traži,
- podržava li hrvatski jezik,
- kako štiti sadržaj,
- okuplja li zajednicu autora i čitatelja u vidu društvene mreže,
- koliko je elektroničkih knjiga objavljeno na platformama,
- koliko različitih formata omogućuje za postavljanje datoteke rukopisa,
- ima li plasirani e-čitač i/ili aplikaciju?

Pojedine mrežne stranice poduzeća i alata nisu sadržavale odgovore na postavljena pitanja pa su se odgovori tražili preko Google tražilice upisom imena poduzeća/alata te riječi „about us“ ili, u slučaju da se nije pronašao podatak o primjerice osnivaču, „founder“ kako bi se pronašla mrežna stranica koja sadrži odgovore. Podaci dobiveni analizom se kasnije uspoređuju kako bi se odredile zajedničke i različite karakteristike promatranih alata te se naposljetku određuju najbolji alati za autore.

3.2. Amazon Kindle Direct Publishing

Amazon je tvrtka koja se bavi prodajom raznih proizvoda, od knjiga i elektronike do igračaka i kućnog pribora, proizvodnjom elektroničkih čitača za čitanje elektroničkih knjiga i pružanjem mrežnih

usluga. Zbog ogromnog uspjeha, postala je sinonim za elektroničku trgovinu.[25] Njezin osnivač je Jeff Bezos koji je ujedno bio i direktor tvrtke sve do sredine 2021. godine.[26]

Godine 1994. Jeff Bezos, koji je radio na *Wall Streetu* kao izvršni direktor *hedge* fondova, osnovao je Amazon.com, a ime je odabrao zato što započinje prvim slovom abecede i zbog njegove povezanosti s južnoameričkom rijekom.[27] U početku se tvrtka zvala Cadabra jer zvuči čarobno (potiče od riječi *abracadabra*), ali je promijenjeno jer je zvučalo slično riječi *cadaver* što na engleskom znači „leš". Pokrenuta je kao internetska knjižara i za sjedište je strateški odabran Seattle u Washingtonu zbog nedostatka poreza na promet, što je omogućilo Amazonu da prodaje gotovo svuda bez naplate poreza na promet.[28] Godine 1998. Amazon je, uz knjige, počeo prodavati glazbene CD-ove, a do sljedeće godine je u svoj korpus dodao proizvode poput igračaka, elektronike i alata.[29]

Godine 2007. Amazon na tržište plasira elektronički čitač e-knjiga Amazon Kindle. Sa svojim zaslonom visoke razlučivosti, kompaktnim dizajnom[30] i tehnologijom e-tinte[31], nastojao je približiti digitalno čitanje široj masi i učiniti ga što ugodnijim. Kindle je pružao mogućnost pretraživanja pojmova, imao je ugrađeni rječnik i bežičnu povezanost koja je omogućila pristup tisućama naslova. Izvorni servis Kindle imao je 90 000 knjiga dostupnih za kupnju i preuzimanje.[32] Do danas je na tržište plasirano preko 20 Amazonovih e-čitača i tableta, koristeći e-tintu ili LCD ili LED tehnologiju za prikaz sadržaja, a u trenutku pisanja ovog rada najnoviji je Amazon Kindle Paperwhite 5 Signature Edition, plasiran 27. listopada 2021. godine.[33] Slogan za Kindle uređaje glasi: „Učiniti dostupnom za manje od 60 sekundi svaku knjigu, ikad napisanu, na bilo kojem jeziku, u tiskanom ili drugom izdanju;

---

25 Hall, Mark. Amazon.com // Encyclopaedia Britannica, 2022. URL: https://www.britannica.com/topic/Amazoncom (2022-06-06)
26 History.com Editors. Amazon opens for business, 2015. URL: https://www.history.com/this-day-in-history/amazon-opens-for-business (2022-06-06)
27 Hall, Mark. Amazon.com // Encyclopaedia Britannica, 2022. URL: https://www.britannica.com/topic/Amazoncom (2022-06-06)
28 A Brief History Of Amazon. URL: https://www.podean.com/a-brief-history-of-amazon/ (2022-06-06)
29 History.com Editors. Amazon opens for business, 2015. URL: https://www.history.com/this-day-in-history/amazon-opens-for-business (2022-06-06)
30 Amazon Staff. A look back at 10 years of the Amazon Kindle, 2017. URL: https://www.aboutamazon.com/news/devices/a-look-back-at-10-years-of-the-amazon-kindle (2022-06-07)
31 Velagić, Zoran…[et al]. Elektroničko nakladništvo?. Zagreb: Ljevak, 2017. Str. 54.
32 Amazon Staff. A look back at 10 years of the Amazon Kindle, 2017. URL:

https://www.aboutamazon.com/news/devices/a-look-back-at-10-years-of-the-amazon-kindle (2022-06-07)

33 Introducing Kindle Paperwhite Signature Edition. URL: https://www.amazon.com/Introducing-kindle-paperwhite-Signature-Edition/dp/B08B495319?th=1 (2022-06-07)

i donijeti istu jednostavnost korištenja, duboku integraciju i vrhunski odabir sadržaja za filmove, TV emisije, glazbu, časopise, aplikacije, igre i još mnogo toga.“[34]

U isto vrijeme kada je izašao prvi Kindle uređaj, Amazon je lansirao samoizdavačku platformu Digital Text Platform koja je promijenila ime u Kindle Direct Publishing, kako se i dan danas zove.[35] Kroz tu platformu autori mogu samostalno objavljivati svoje knjige na Kindle trgovini (engl. *Kindle Store*).[36] Besplatna aplikacija Kindle za iPhone i iPod touch pokrenuta je u ožujku 2009. godine, dok je za Android uređaje došla u lipnju 2010. godine i omogućila je čitanje u bilo koje vrijeme na bilo kojem mjestu, bez obzira imaju li čitatelji Kindle e-čitač ili ne. Kindle se proširuje na cijeli svijet u listopadu 2009. godine i sada čitatelji diljem svijeta čitaju na više od 30 jezika na svojim e-čitačima i besplatnim Kindle aplikacijama za pametne telefone. Za čitatelje koji nemaju ili se ne žele koristiti aplikacijama ili e-čitačima, postoji alternativa za internetske preglednike pod nazivom Kindle Cloud Reader, kojom čitatelji mogu pronaći i početi čitati knjige izravno u svojem pregledniku ne napuštajući mrežnu stranicu. Trenutno se više ne može preuzeti putem Google Chrome trgovine kao proširenje za mrežni preglednik, ali ako se nakon upisa Kindle Cloud Reader u tražilicu klikne na prvi rezultat, otvori se stranica read.amazon.com gdje se može pretraživati Kindle library i čitati željena e-knjiga. U rujnu 2013. godine, kupnjom društvene platforme Goodreads za čitatelje su uključene Goodreads ocjene, dijeljenje i recenzije u Kindle iskustvo, što čitateljima uvelike olakšava otkrivanje novih knjiga i raspravu o knjigama s prijateljima.[37]

Amazon Kindle Direct Publishing je *online* platforma koja služi za samostalno objavljivanje elektroničke knjige bez novčane naknade. Prije nego što se krene u izdavanje e-knjige, potrebno je napraviti korisnički račun na Amazonu i prijaviti se s istim računom. Nakon prijave, stranica nam ponudi mogućnost odabira onog što želimo objaviti: elektroničku knjigu, knjigu s mekim koricama, knjigu s tvrdim koricama ili serijal knjiga. Budući da je tema ovog diplomskog rada vezana uz e-knjige, odabrat ćemo e-knjigu.

---

34 Yarow, Jay. Here's Amazon's Vision For The Kindle Line In 45 Words, 2013. URL: https://www.businessinsider.com/heres-amazons-vision-for-the-kindle-in-45-words-2013-1 (2022-06-07)
35 Amazon Staff. A look back at 10 years of the Amazon Kindle, 2017. URL: https://www.aboutamazon.com/news/devices/a-look-back-at-10-years-of-the-amazon-kindle (2022-06-07)
36 Velagić, Zoran…[et al]. Elektroničko nakladništvo?. Zagreb: Ljevak, 2017. Str. 55.
37 Amazon Staff. A look back at 10 years of the Amazon Kindle, 2017. URL: https://www.aboutamazon.com/news/devices/a-look-back-at-10-years-of-the-amazon-kindle (2022-06-07)

U prvom koraku *Kindle eBook Details* potrebno je ubaciti sljedeće podatke: jezik (Kindle ne podržava hrvatski jezik), naslov i podnaslov knjige, objašnjenje serijala knjige ukoliko je knjiga dio serijala, broj izdanja, ime i prezime autora, ime i prezime suradnika, opis knjige, izdavačka prava gdje odabiremo imamo li mi kao autor autorska prava na djelo ili će djelo biti u javnoj domeni, opis knjige putem sedam ključnih riječi, odabir dviju kategorija pod koje spada naša knjiga, raspon godina i za koji je razred – ukoliko je u pitanju dječja knjiga te odabir da se knjiga odmah stavi u prodaju ili da se stavi u pretprodaju. Pretprodaja je najčešće dobar odabir za osobe koje već imaju svoju publiku ili za slavne ličnosti. Gotovo svaki od detalja u prvom procesu ima opciju *Learn more about…*, *What is…?* i sl., što uvelike pomaže samostalnim autorima koji ne znaju sve pojmove potrebne za objavu knjige.

U drugom koraku *Kindle eBook Content* unosimo datoteke za rukopis i naslovnicu, pregledavamo kako će naša knjiga izgledati na Kindle e-čitaču i na pametnim telefonima te unos ISBN broja i izdavača. Kod sekcije rukopisa možemo odabrati želimo li omogućiti DRM zaštitu na našoj knjizi i možemo priložiti datoteku rukopisa. Preporučeni formati su DOCS, KPF i EPUB, ali rukopis se može priložiti i u drugim formatima poput HTML, MOBI, RTF, TXT i PDF formata. Korištenje KPF (Kindle Package Format) omogućava našoj knjizi prilagoditi se svakom Kindle uređaju i ukoliko želimo koristiti KPF, potrebno je preuzeti Kindle Create i kreirati ga preko toga programa.[38] Od kolovoza 2022. godine više se ne podržava MOBI format za *reflowable eBooks,* dok se za *fixed format books* još uvijek može iskoristiti.[39] Ukoliko naš rukopis ima gramatičke pogreške, pojavljuje se *Spell Check* obavijest gdje možemo pogledati kakve su pogreške u pitanju. Nakon što smo priložili rukopis slijedi odabir naslovnice. Moguće je priložiti svoju već napravljenu naslovnicu ili ju napraviti preko *Cover Creator* usluge. U usluzi *Cover Creator* odabiremo glavnu sliku i zatim se ponudi više opcija za dizajn na temelju slike, koji se uglavnom razlikuje u položaju imena i prezimena autora i naslova knjiga s dodatnim bojama te mogućnošću promjene stila fonta. Sljedeće na redu je pregled naše e-knjige ili *Kindle eBook Preview* gdje se nudi mogućnost pregleda e-knjige preko tableta, mobitela te Kindle e-čitača. Naslovnica se na tabletu i mobitelu prikazuje onako kako smo je napravili, dok se na Kindle e-čitaču prikazuje u crno-bijelom stilu. Ova je opcija korisna, budući da se ponekad DOCX

---

38 What file formats are supported for eBook manuscripts?. URL: https://kdp.amazon.com/en_US/help/topic/G200634390 (2022-08-09)
39 MOBI Support for Reflowable eBooks Frequently Asked Questions. URL: https://kdp.amazon.com/en_US/help/topic/GULSQMHU5MNH4EZM (2022-08-09)

format ne konvertira dobro, tako da odmah možemo provjeriti kako izgleda naša e-knjiga i ima li nekih pogrešaka.[40] Zatim slijede unos ISBN broja i izdavača gdje je naznačeno da Kindle e-knjige ne moraju imati ISBN, tako da je ova opcija neobavezna, isto kao i unos izdavača. Ukoliko ne upišemo ISBN broj, dodjeljuje nam se ASIN (*Amazon Standard Identification Number*).[41]

Treći i ujedno posljednji korak *Kindle eBook Pricing* je odrediti cijenu e-knjige. Prvo se postavlja pitanje želimo li upisati knjigu u program pod imenom *KDP Select* koji će nam pomoći dosegnuti više ljudi preko Amazon i Kindle promocija, zaraditi više novca i poboljšati prodaju. Ako aktiviramo taj program, dobijemo 90 dana besplatnog korištenja.[42] Zatim odabiremo teritorije, tj. države u kojima držimo distribucijska prava kako bismo tamo mogli prodavati e-knjigu. Od ukupno 245 ponuđenih zemalja, možemo odabrati sve ili određene. Slijedi odabir primarnog tržišta ili Amazon stranice gdje mislimo da ćemo imati najviše prodaje. Kod određivanja cijene, možemo izabrati želimo li da nam udio po prodanom primjerku bude 35 % ili 70 %. Preporuka je da cijena bude između 2,99 i 9,99 američkih dolara. Kada odaberemo cijenu, primjerice 2,99 $, ona se konvertira u druge valute prema drugim domenama Amazon stranica: amazon.co.uk za britansku funtu, amazon.de za euro itd. Možemo omogućiti čitatelju da posuđuje našu e-knjigu obitelji i prijateljima u trajanju od 14 dana. Za kraj stoji obavijest da će biti potrebno najviše 72 sata da naša e-knjiga postane dostupna za kupnju na Amazonu. Nakon što smo obavili sva tri koraka, možemo pritisnuti gumb *Publish Your Kindle eBook* kako bi objavili našu prvu e-knjigu.

3.3. Barnes & Noble Press

Početci tvrtke sežu još u 1873. godinu, kada je Charles M. Barnes pokrenuo knjižaru u svojem domu u Wheatonu u Illinoisu, a ime Barnes & Noble se prvi put spominje 1917. godine, kada je njegov sin William ušao u partnerstvo s Gilbertom Cliffordom Nobleom.[43] Barnes & Noble američka je knjižara nastala 1971. godine, kada je knjižar Leonard Riggio stekao prava na ime Barnes & Noble i kupio njezinu vodeću knjižaru koju je spojio sa svojim uspješnim knjižarskim poslom. Za nekoliko je godina Barnes & Noble knjižaru pretvorio u najveću knjižaru na svijetu s preko 150 tisuća naslova. Osamdesetih godina Barnes & Noble je kupnjom drugih knjižara postao druga po veličini najveća

---

40 Isto.
41 Should I use KDP's free ISBN or my own? URL: https://kdp.amazon.com/en_US/help/topic/GTJ8LBXL6Z4WV5QX#free_isbn (2022-07-08)
42 KDP Select. URL: https://kdp.amazon.com/en_US/help/topic/G200798990 (2021-09-30)
43 Barnes & Noble, Inc. History. URL: https://www.barnesandnobleinc.com/about-bn/history/ (2022-06-12)

knjižara u Americi, a ranih devedesetih godina primijenio je koncept super knjižare i time povećao prodaju knjiga. Knjižare su, osim ogromnog izbora knjiga, nudile i glazbu, edukativne igračke, igre i darove. Barnes & Noble postao je javno trgovačko poduzeće 1993. godine.

Tvrtka je ušla u tržište elektroničkih knjiga 2009. godine kupovinom tvrtke Fictionwise i lansirala elektronički čitač e-knjiga Nook, koji sadrži revolucionarnu tehnologiju posudbe, zaslon u boji osjetljiv na dodir i omogućuje čitateljima preuzimanje knjiga u sekundi, nudeći preko milijun naslova za kupnju. Trenutno Barnes & Noble posluje u svih 50 američkih država.[44] Do danas je izdao dvadesetak e-čitača i tableta od kojih je najnoviji Nook Glowlight 4e.[45]

„Barnes & Noble Press je inovativna platforma za samoizdavaštvo Barnes & Noblea na kojoj neovisni izdavači i autori mogu pronaći sve što im je potrebno za objavljivanje tiskanih i digitalnih knjiga za prodaju ili tiskanje prekrasnih knjiga za osobnu upotrebu.“[46] Barnes & Noble koristi se uslugama brojnih profesionalnih davatelja usluga poput usluga *BookTrip* za promociju i povećanje svijesti o knjizi, *Reedsy* za spajanje samostalnih autora s profesionalnim urednicima i dizajnerima, *Inkubate* za pronalazak čitatelja na temelju analize našeg stila pisanja i *99designs* za dizajniranje kvalitetne naslovne stranice.[47] Ova je verzija platforme pokrenuta 2018. godine,[48] dok je prva inicijativa tvrtke za samoizdavačkom platformom pokrenuta 2010. godine i zvala se Barnes & Noble PubIt!.[49]

Prvi je korak za objavu knjige registracija i prijava na Barnes & Noble korisnički račun, zatim odabir formata, tj. želimo li objaviti tiskanu ili elektroničku knjigu. Nakon odabira, upisujemo naslov knjige i ubacujemo datoteku rukopisa. Preporučuje se korištenje DOC/DOCX, TXT, HTML, EPUB i RTF formata i nude se smjernice za izgled datoteke rukopisa, ovisno u kojem su formatu. Slijedi pregled rukopisa, a ukoliko nije formatiran prema smjernicama, pojavljuje se obavijest koja upozorava na to. Možemo odabrati tzv. *sample file* ili dio rukopisa koji će čitatelj moći pročitati, a nude se tri opcije: prvih 5 % cijele knjige, osobno odabrani isječak koji se treba ubaciti kao datoteka te odabir poglavlja koje želimo da čitatelj pročita prije odluke za kupovinu knjige. Zatim ubacujemo naslovnicu

---

44 About Barnes & Noble. URL: https://www.barnesandnoble.com/h/help/about/barnesandnoble (2022-06-09)
45 Nook Tablets & eReaders. URL: https://www.barnesandnoble.com/b/nook-devices/_/N-8ri (2022-06-13)
46 About Barnes & Noble Press. URL: https://press.barnesandnoble.com/about-us (2021-09-30)
47 Author Self-Publishing Services. URL: https://press.barnesandnoble.com/self-publishing-services (2021-09-30)
48 Barnes & Noble Announces Barnes & Noble Press, an Enhanced Self-Publishing Suite to Reach Millions of Barnes & Noble Reader. URL: https://www.barnesandnobleinc.com/press-release/barnes-noble-announces-barnes-noble-press-enhanced-self-publishing-suite-reach-millions-barnes-noble-readers/ (2022-08-02)
49 King, Rachel. Barnes & Noble finally launches PubIt! self-publishing program, 2010. URL: https://www.zdnet.com/article/barnes-noble-finally-launches-pubit-self-publishing-program/ (2022-08-02)

koja mora biti JPEG ili PNG formata, između 5 KB i 2 MB, visine i širine od najmanje 1400 px i koja se onda mora pregledati da se vidi je li sve u redu.

Drugi je korak ispunjavanje informacija o našoj e-knjizi. Ponovno upisujemo naslov i podnaslov, naše ime i prezime, dan kada želimo objaviti e-knjigu s mogućnošću stavljanja opcija za prednarudžbu, broj izdanja, odgovaramo na pitanje je li e-knjiga dio serijala, upisujemo kratak i dugačak opis e-knjige, dodajemo do pet suradnika na e-knjizi, odabiremo publiku kojoj je e-knjiga namijenjena, na kojem je jeziku napisana (ne podržava hrvatski jezik), pet kategorija pod koje spada e-knjiga kako bi potencijalni čitatelji lakše došli do naše e-knjige te ključne riječi za pretraživač.

Treći je korak odabir cijene te odgovor na sljedeća pitanja vezana uz prava: želimo li DRM na našu e-knjigu, je li sadržaj e-knjige u javnoj domeni i imamo li ISBN za e-knjigu. Ukoliko već imamo recenzije o našoj e-knjizi, možemo dodati pet recenzija ili preskočiti taj korak ako nemamo, a budući da nam je prvi put da objavljujemo e-knjigu, preskočit ćemo ga. Slijede upis imena izdavača, a ukoliko ga nemamo, upišemo svoje ime i upis mrežne stranice izdavača ili naše mrežne stranice – ukoliko je imamo. Zatim je potrebno unijeti porezne i bankovne informacije i tu se nailazi na prvi i jedini problem. Ukoliko želimo objaviti knjigu, ovaj je korak ključan i traži od nas da ispunimo tzv. *vendor form*, a moći ćemo ga ispuniti ako smo iz jedne od ovih država: Sjedinjene Američke Države, Australija, Belgija, Kanada, Francuska, Njemačka, Irska, Italija, Nizozemska, Novi Zeland, Španjolska ili Ujedinjeno Kraljevstvo. Ako nismo, onda ne vrijedi ispunjavati ostatak obrasca, što su podaci o banci u kojoj imamo račun. U slučaju da je osoba iz nekih od ranije spomenutih država, nakon obrasca joj se da na uvid sve što je dosad napisala u prethodnim koracima kako bi još jednom provjerila je li sve točno napisano i ako je, slobodna je objaviti knjigu.

3.4. Issuu

Issuu je platforma za digitalno izdavaštvo i otkrivanje koju su osnovali Michael Hansen, Ruben Bjerg Hansen, Mikkel Jensen i Martin Ferro-Thomsen u Kopenhagenu 2006. godine, a u Palo Altu u Kaliforniji otvaraju ured 2013. godine.[50] Na njihovoj mrežnoj stranici, Issuu se opisuje kao „uistinu moderna medijska tvrtka, Issuu daje svakome s digitalnim sadržajem mogućnost postavljanja i distribucije svojih publikacija diljem svijeta. Za samo nekoliko minuta. I koliko god često žele.“[51]

---

50 Crunchbase Issuu. URL: https://www.crunchbase.com/organization/issuu (2022-06-15)
51 Issuu. URL: https://issuu.com/about?issuu_product=footer&issuu_subproduct=company&issuu_context=link (2021-09-30)

Sadrži više od 17 milijuna publikacija i pruža preko 5,5 milijardi pregleda stranica za više od 80 milijuna aktivnih čitatelja svaki mjesec. U početku se usredotočila na demokratizaciju tiskanih medija, kako bi izdavačima dala priliku kreirati digitalne časopise, i s tim ciljem pokrenuta je u prosincu 2007. godine.[52] Digitalni sadržaj pregledava se preko HTML5 *flipbook readera*.[53] Iako se putem Issuu alata može objaviti e-knjiga, proučavanjem Issuu kataloga vidi se da se u njemu nalaze digitalni časopisi, stoga ga je najbolje koristiti za kreiranje digitalnih časopisa.

Prije registracije, potrebno je odabrati željeni digitalni plan. Na raspolaganju su *basic* koji je besplatan, *starter* koji košta 19 američkih dolara mjesečno, *premium* za 40 američkih dolara mjesečno i *optimum* za 269 američkih dolara mjesečno. Nakon što smo odabrali *basic* opciju, stranica nas usmjerava na registraciju. Ukoliko korisnik želi, može se prijaviti i preko Facebook ili Google računa. Nakon registracije i prijave, ubacujemo datoteku rukopisa koja može biti u DOC/DOCX formatu, kao i u PDF, PPT, RTF, ODT, WPD, SXI, ODP, ODS, SCW, EPUB i MOBI formatu, a omogućeno je ubaciti i Google dokument i Google *slide*. Zatim možemo pregledati rukopis i upisujemo naslov i opis, odabiremo tip publikacije, tj. je li u pitanju serijska publikacija, promotivni materijal, knjiga ili ostalo poput vodiča, slijedi postavljanje datuma i postavljanje dostupnosti gdje biramo hoće li naša publikacija biti javno dostupna ili nedostupna na stranici, osim osobama koje imaju poveznicu (engl. *link*). Prije nego što se klikne na gumb *Publish now*, pojavljuje se prozorčić koji nam govori da objavom potvrđujemo kako imamo sva potrebna autorska i srodna prava. Za *basic* plan to je sve što je potrebno za objavu e-knjige. Kada objavimo e-knjigu, možemo ju pretvoriti u vizualnu priču (engl. v*isual story*). Vizualna priča je priča ispričana korištenjem vizualnih medija poput fotografije, ilustracije ili videozapisa uz popratnu glazbu, glas ili drugi zvuk i ona se objavljuje u AMP formatu. Postoje i druge opcije za koje je potrebno uzeti *starter*, *premium* ili *optimum* digitalni plan, poput dopuštenja za preuzimanje publikacije, postavljanja cijene za prodaju, pregleda statistike gdje vidimo koliko je puta netko kliknuo na našu publikaciju, koliko je puta pročitana, prosječno vrijeme čitanja te kakvi su dojmovi čitatelja.

---

52 Crunchbase Issuu. URL: https://www.crunchbase.com/organization/issuu (2022-06-15)
53 Issuu. Create an Issuu flipbook online to showcase your PDF content, 2019. URL: https://issuu.com/blog/pdf-flipbook (2022-07-08)

3.5. Kobo Writing Life

Kobo je kanadska tvrtka osnovana u prosincu 2009. godine u Torontu.[54] Izvršni direktor tvrtke je Michael Tamblyn. U početku se zvala Shortcovers, da bi iste godine promijenila ime u Kobo što je anagram riječi knjiga.[55] Krajem 2011. godine kupuje ju japanska *online* trgovina Rakuten i pomaže joj u proširenju svojih ponuda e-knjiga na međunarodnoj razini, natječući se s moćnim protivnicima poput Googlea i Amazona.[56] Njihova je misija donijeti moć čitanja u naš svijet, vjerujući da priče oblikuju ono što jesmo, a riječi mogu poboljšati i transformirati svijet oko nas.[57] Na tržište plasira svoj prvi e-čitač Kobo eReader kako bi konkurirao Amazonu i njegovom Kindle uređaju. Koristio se istom vrstom zaslona s elektroničkom tintom kao i Kindle. U trenutku izlaska, cijena mu je iznosila 149 američkih dolara, dok je Kindle koštao 259 američkih dolara.[58] Trenutno u ponudi imaju sljedeće e-čitače: Kobo Nia, Kobo Clara HD, Kobo Libra 2, Kobo Sage, Kobo Elipsa Pack, Kobo Forma, Kobo Aura 2, Kobo Aura H2O i Kobo Libra H2O, krećući se cjenovno od 99,99 do 399,99 američkih dolara.[59] Uz e-čitače, nudi i aplikaciju za čitanje Kobo Books na iOS, Android i Windows operativnim sustavima.[60] Na raspolaganju su *Kobo Writing Life User Guide*[61] i *Kobo Writing Life Podcast,* gdje autori samostalno mogu poslušati savjete stručnjaka i uspješnih autora.[62]

„Kobo Writing Life besplatni je portal za samoizdavaštvo koji autorima i izdavačima omogućuje stvaranje, uređivanje i postavljanje e-knjiga na Kobo. Kad odlučite distribuirati svoj sadržaj putem Kobo Writing Life (KWL), stavljate ga na raspolaganje milijunima čitatelja u više od 200 zemalja. Odlučili ste iskoristiti prednosti snažnih maloprodajnih partnera tvrtke Kobo u cijelom svijetu i mi pokrećemo e-knjigu mnogih najpoznatijih svjetskih knjižara.“[63] Pokrenuta je 2012.

---

54 About Kobo. URL: http://www.kobo.com/aboutus (2014-01-22). Preuzeto iz arhive https://web.archive.org/web/20140122173413/http://www.kobo.com/aboutus (2022-06-15)
55 World, Meet Kobo. URL: http://cafe.kobo.com/blog/world-meet-kobo-1686081 (2015-06-22). Preuzeto iz arhive https://web.archive.org/web/20150622071737/http://cafe.kobo.com/blog/world-meet-kobo-1686081 (2022-06-15)
56 Hartley, Matt. New chapter for Kobo as firm sold to Japan's Rakuten, 2011. URL: https://financialpost.com/technology/new-chapter-for-kobo-as-firm-sold-to-japans-rakuten?r (2022-06-15)
57 About Kobo. URL: https://www.kobo.com/ww/en/p/aboutkobo (2022-06-15)
58 Nowak, Peter. Indigo targets Amazon with Kobo e-reader, 2010. URL: https://www.cbc.ca/news/science/indigo-targets-amazon-with-kobo-e-reader-1.880917 (2022-06-17)
59 eReaders. URL: https://www.kobo.com/us/en/ereaders
60 Apps. URL: https://www.kobo.com/ww/en/p/apps
61 Kobo Writing Life User Guide. URL: https://download.kobobooks.com/learnmore/writinglife/KWL-User-Guide.pdf (2022-08-07)
62 Kobo Writing Life Podcast. URL: https://kobowritinglife.libsyn.com/ (2022-08-07)
63 Kobo Writing Life. URL: https://help.kobo.com/hc/en-us/articles/360017771754-What-is-Kobo-Writing-Life- (2021-09-30)

godine.[64] U partnerstvu je s tvrtkama Bowker za nabavku ISBN broja, BookLife za profesionalne recenzije, Damonza za dizajniranje naslovnice, Reedsy za profesionalno uređivanje i Life Translations za prijevod.[65]

Za početak je potrebno registrirati se i prijaviti, a prijaviti se može, osim preko Rakuten Kobo računa, i sa sljedećih korisničkih računa: Facebook, Google, Apple, Angus & Robertson, bol.com, Booktopia, Bookworld, D&R, LaFeltrinelli, FNAC, FNAC.PT, IBS.it, Idefix, Libraccio.it, Livraria Cultura, Gandhi y Porrua, PCHome, Rakuten i Walmart. Nakon prijave, predstavljena su nam četiri koraka. Prvi je korak *Describe your eBook*. Sastoji se od naslova i podnaslova e-knjige, imena serijala – ukoliko je e-knjiga dio jednog, imena i prezimena autora, imena nakladnika, pitanja je li nam ovo prva e-knjiga koju želimo objaviti, mjesta za postavu naslovnice, unosa ISBN broja, jezika na kojem je napisana e-knjiga (podržava hrvatski jezik), pitanja je li e-knjiga dio javne domene, odabira kategorija te sinopsisa e-knjige kojim ćemo informirati i privući potencijalne čitatelje i kupce. Drugi je korak postavljanje datoteke rukopisa, a preporučeni formati su EPUB, DOC/DOCX, MOBI i ODT. Ukoliko format nije EPUB, prilikom postavljanja odmah će se konvertirati u EPUB. Nakon postavljanja, nudi nam se mogućnost preuzimanja i pregleda e-knjige. Treći je korak vezan uz prava, pita nas želimo li ubaciti DRM u e-knjigu i posjedujemo li prava na e-knjigu na svim geografskim područjima. Ukoliko želimo, imamo mogućnost povećati profit dodavanjem e-knjige u mjesečno pretplatnički program *Kobo Plus* i u *OverDrive* katalog, kako bi ju mogle pronaći i kupiti knjižnice diljem svijeta. Svaki put kada netko pročita našu e-knjigu na *Kobo Plus*, dobijemo novčanu naknadu. Poslije toga, upisujemo podatke o našoj banci i broj računa za uplatu. Na kraju odabiremo cijenu naše e-knjige, koja mora biti najmanje 2,99 američkih dolara, i datum objave e-knjige te kliknemo na *Publish eBook*.

3.6. Lulu

Lulu je SaaS (engl. *Software as a service*) platforma koja pruža usluge poput tiska na zahtjev i samoizdavaštva uz pomoć besplatnih alata za objavljivanje, ispis, dostavu te distribuciju rada za osobnu potrebu i/ili prodaju drugim osobama.[66] [67] Tvrtka je osnovana 2002. godine u Morrisvilleu

---

64 Coveney, Nick. Self-publishing audiobooks with Kobo Writing Life: Interview with Nick Coveney, 2019. URL: https://bookmachine.org/2019/11/25/self-publishing-audiobooks-with-kobo-writing-life-interview-with-nick-coveney/ (2022-08-02)
65 Author Services. URL: https://writinglife.kobo.com/v2/author-services (2022-08-09)
66 Lulu Privacy Policy. URL: https://www.lulu.com/privacy-policy (2022-06-17)
67 Lulu Membership Agreement and Terms of Use. URL: https://www.lulu.com/terms-and-conditions (2022-06-17)

(Sjeverna Karolina, Amerika), nakon što je osnivač Bob Young ostao razočaran i nezadovoljan što nijedna nakladnička kuća nije htjela objaviti njegovu knjigu. Na svojoj mrežnoj stranici naglašavaju balans svrhe i dobiti, težnju najvišim standardima društvenog i ekološkog učinka te ističu svoje temeljne vrijednosti koje predstavljaju tko su i zašto vjeruju u posao koji rade: zajednica, optimizam, inovacija i kreativnost. Misija im je učiniti svijet boljim mjestom preko knjige, a njihov moto glasi: *Publish. Print. Prosper*.[68] U partnerstvu je s tvrtkama Limelight Publishing, 2Nimble, Bublish, Book Launchers, From Manuscript To Book, Gatekeeper Press, Journey Written, Publish Your Purpose, Technica, Tell Tell Poetry, Amnet i Direct2Author koje nude usluge dizajniranja naslovnice, profesionalnog uređivanja, formatiranja i druge.[69]

Uz usluge samoizdavaštva i tiska na zahtjev, nudi se Lulu Direct koji autoru omogućava prodaju knjiga na vlastitoj mrežnoj stranici preko platformi za e-trgovinu, kao što su Shopify i WooCommerce i preko Lulu Print API-ja. Lulu Direct je odličan za autore koji imaju već uspostavljenu čitateljsku publiku i svoju mrežnu stranicu jer mogu sami korigirati cijene knjiga, upravljati razmjenom sredstava putem svoje mrežne stranice, dok se Lulu brine za potrebe ispisa i slanja naručene knjige izravno kupcima (autori plaćaju troškove ispisa i dostave).[70] Za WooCommerce je potrebno spojiti WordPress stranicu sa WooCommerce platformom[71], dok je za Shopify potrebno dodati aplikaciju Lulu Direct na svoju Shopify stranicu[72]. Za korištenje Lulu Print API-ja potrebno je integrirati API na svoju mrežnu stranicu.[73]

Registracija je potrebna prije izdavanja knjige. E-knjiga se izdaje u šest koraka. Prvi je korak *Start* gdje imamo mogućnost odabira kakvu knjigu želimo: tiskanu knjigu, fotoalbum, strip, časopis, godišnjak, kalendar ili e-knjiga. E-knjigu možemo prodavati u *Lulu bookstore* što je besplatna opcija ili ju postaviti u najveće *online* knjižare Amazon, Apple, Barnes & Noble, Kobo, Google, Scribd, Libri i Gardners za jednokratnu naknadu od 4,99 eura. Ime projekta, odabir jezika (gdje možemo odabrati hrvatski jezik) i odabir kategorije sljedeće su sekcije za ispuniti. Drugi je korak *Copyright* gdje upisujemo naslov i podnaslov knjige te kakvo je izdanje, od kojih su ponuđeni *Student edition,*

---

68 Lulu's Company Profile & Mission. URL: https://www.lulu.com/about-us (2022-06-17)
69 The Support You Need to Publish Your Book, Your Way. URL: https://www.lulu.com/partners (2022-08-09)
70 Sell Your Book on Your Website. URL: https://www.lulu.com/sell/sell-on-your-site (2022-06-17)
71 Sell Books with WooCommerce. URL: https://www.lulu.com/sell/sell-on-your-site/woocommerce (2022-06-17)
72 Sell Books with Shopify. URL: https://www.lulu.com/sell/sell-on-your-site/shopify (2022-06-17)
73 Easy Book Printing and Fulfillment for Your Website. URL: https://www.lulu.com/sell/sell-on-your-site/print-api (2022-06-17)

Acting edition, Digital edition itd. U sekciji suradnika stavljamo autore, fotografe, urednike i sve koji su nam pomogli u kreiranju e-knjige. Sekcija *copyright* je za odabir jedne od sljedećih stavki: da su sva prava pridržana uz naše ime, *Creative Commons* i javna domena. Budući da e-knjige koje se prodaju putem *Lulu bookstorea* ne zahtijevaju ISBN, možemo odabrati opciju bez ISBN-a, opciju da imamo svoj ISBN te opciju da nam Lulu dodijeli besplatan ISBN samo u slučaju ako e-knjigu prodajemo u najvećim *online* knjižarama pa time platimo cijenu od 4,99 eura. Treći je korak ubaciti datoteku našeg rukopisa te sliku naslovnice. Preporučeni formati su EPUB, DOCX, RTF, ODT i PDF i kada učitamo rukopis u, primjerice, DOCX formatu, odmah se konvertira u EPUB format. Četvrti je korak *Details* za ispunjavanje detalja za opis knjige, specificiranje kategorija s trima mogućim unosima i ključnim riječima, odabir publike za koju je namijenjena naša e-knjiga i pitanje sadrži li e-knjiga golotinju. Peti je korak *Pricing and Payees* gdje upisujemo željenu cijenu, odabiremo valutu (američki dolar, kanadski dolar, australski dolar, euro, britanska funta), odabiremo osobu koja će primati prihod od e-knjige ili ju možemo postaviti za besplatno. Šesti i zadnji korak je završni pregled prijašnje napisanih koraka, gdje još jednom provjeravamo jesu li svi podaci koje smo upisali točni. Kad je sve to potvrđeno, nude nam se tri opcije: postavljanje e-knjige javno na prodaju svima, postavljanje e-knjige na prodaju samo onima s URL adresom ili opcija da je ne stavimo na prodaju i da se može kupiti samo s našim korisničkim računom. Kod odabira jedne od prvih dviju opcija, možemo klikom na *Publish to the Lulu Bookstore* postaviti našu e-knjigu na prodaju.

3.7. OkadaBooks

OkadaBooks je afrički pružatelj digitalnog sadržaja lokalnih i originalnih knjiga, kao i platforma za samoizdavaštvo.[74] Osnivač i vlasnik tvrtke je Okechukwu Ofili.[75] Osnovana je 2013. godine i sjedište joj je u Lagosu u Nigeriji.[76] Trenutno je na stranici objavljeno preko 49 000 e-knjiga, oko 450 000 čitatelja, čita se 500 milijuna stranica godišnje i ukupno je utrošeno 84 milijuna minuta čitajući. Koristeći se mobilnom tehnologijom, nastoji se e-knjige učiniti dostupnima osobama diljem Afrike. S obzirom na to da svaka treća osoba u Nigeriji ne zna čitati, to se nastoji promijeniti kroz razne

74 Okadabooks Help Centre. URL: https://okadabooks.com/customerservice (2022-07-14)
75 Onyeakagbu, Adaobi. Okechukwu Ofili, CEO of Okadabooks, is our MCM today!, 2018. URL: https://www.pulse.ng/lifestyle/food-travel/okechukwu-ofili-ceo-of-okadabooks-is-our-mcm-today/063e2fm (2022-07-14)
76 Crunchbase Okadabooks. URL: https://www.crunchbase.com/organization/okadabooks (2022-07-14)

programe opismenjavanja, kao i digitalnog opismenjavanja u osnovnim školama gdje djecu uče čitati na pametnim telefonima te digitalizacijom knjiga na lokalnim jezicima.[77]

OkadaBooks surađuje s organizacijama poput *Teach For Nigeria* koja šalje učitelje diljem Nigerije kako bi obrazovala djecu u siromašnim zajednicama i opskrbila ih knjigama,[78] s tvrtkom Samsung Mobile Nigeria za organiziranje natjecanja u pisanju kratkih priča gdje pobjednici mogu dobiti novčane nagrade, stažiranje i Samsung mobilne uređaje za poticanje digitalnog čitanja, s GTBank s kojom je stvorila *The Dusty Manuscript*, književnu nagradu za nigerijske pisce koji žele objaviti neobjavljena djela i osigurati izdavačke ugovore s nakladničkim tvrtkama,[79] s tvrtkom Lafarge Africa Plc pomoću koje pokazuju i uče osnovnoškolce kako rukovati s pametnim telefonom u svrhu čitanja, kako bi ujedno i razbili stigmu pametnog telefona kao nečega što odvlači pozornost, i drugim tvrtkama.[80] Odabrana je kao jedna od 12 tvrtki u sklopu Googleovog programa Lauchpad Accelerator Africa koji pomaže *startup* tvrtkama u rješavanju početnih prepreka putem edukacija i investicija.[81]

OkadaBooks autorima nudi usluge kao što su uređivanje knjiga, dizajniranje naslovnice, *ghostwriting*, EPUB konverzija, ISBN registracija i kritika rukopisa. Potrebno je poslati priču na mail ili kliknuti na *Request Service* gumb i odabrati koje sve usluge želimo. Od spomenutih usluga jedino se za EPUB konverziju spominje plaćanje 350 nigerijskih naira na 1000 riječi, dok za ostale usluge nije navedena cijena.[82] Isto tako, nudi se i mogućnost reklamiranja naše e-knjige na mrežnoj stranici ili aplikaciji, i to na više načina: *In-app Pop-up Ads* – e-knjiga se prikazuje čitateljima koji su trenutno na aplikaciji u obliku skočnog prozora za 20 000 nigerijskih naira na sedam dana; *Placement On Featured Tab* – e-knjiga se postavlja na dijelu istaknutih e-knjiga za 3000 naira na sedam dana; *Custom Author Tab* – napravit će se posebna stranica ili dio na aplikaciji sa svim našim e-knjigama za 10 000 naira na sedam dana ili 35 000 naira na četiri tjedna; *Push Notification* – šalje se *push*

---

77 OkadaBooks. URL: https://okadabooks.com/ (2022-07-14)
78 Cikin Hausa, Karanta. Join the OkadaBooks Drive to Provide Books For 10,000 Pupils, 2018. URL: https://blog.okadabooks.com/tfn/ (2022-07-14)
79 OkadaBooks. URL: https://okadabooks.com/ (2022-07-14)
80 Cikin Hausa, Karanta. OkadaBooks Digital Literacy Outreach in Partnership with Lafarge, 2019. URL: https://blog.okadabooks.com/digital-literacy-outreach/ (2022-07-14)
81 Kazeem, Yomi. Google is making good on its promise to bet more on African startups and developers, 2018. URL: https://qz.com/africa/1232478/google-is-making-good-on-its-promise-to-bet-more-on-african-startups-and-developers/ (2022-07-14)
82 OkadaBooks Author Service. URL: https://blog.okadabooks.com/services/ (2022-07-14)

notifikacija na pametne telefone s kratkom porukom o našoj e-knjizi za 10 000 naira po *push* notifikaciji; *Book Review/Email Blasts* – jedan član OkadaBooks tima će pročitati e-knjigu i recenzirati ju za 15 000 naira, opcija je i uključivanje e-knjige u *newsletter* za 25 000 naira, a obje opcije za 35 000 naira; *App & Website Banner* – naša e-knjiga svanut će na vrhu stranice ili aplikacije i time povećati vidljivost za cijenu od 35 000 naira na sedam dana za mrežnu stranicu, 30 000 naira na sedam dana za aplikaciju i obje opcije za 60 000 naira na sedam dana; *Social Media Adverts* – sponzorirana objava (fotografija ili video) na Instagramu za 8 000 naira, na Instagram priči za također 8 000 naira, na Facebook stranici za 5 000 naira i na Twitteru za 6 000 naira.[83]

Nakon registracije i prijave, kliknemo na gumb *Create* na gornjem dijelu mrežne stranice ili na gumb *Publish* na lijevoj bočnoj traci i zatim na gumb *Create Your Story*. Pojavljuje nam se mrežna stranica za upis podataka o e-knjizi i samo ta jedna stranica će biti dovoljna za objavu. Prvo možemo priložiti naslovnicu ili odabrati neki od ponuđenih slika, zatim upisujemo naslov, ime i prezime autora, odabiremo kategoriju pod koju spada naša e-knjiga, jezik kojim je pisana (ne podržava hrvatski jezik), ključne riječi ili *tags*, pišemo kratak opis e-knjige i definiramo cijenu u nigerijskih nairima. Slijede dva *chechboxa*, u prvom se odabire želimo li onemogućiti prodaju e-knjige na *online* trgovini, točnije, želimo li primijeniti DRM tehnologiju na svoju e-knjigu jer OkadaBooks *online* trgovina ne podržava DRM, dok ju njihova mobilna aplikacija podržava. Označavanjem prvog *checkboxa* odabiremo DRM opciju, a u drugom *checkboxu* označavamo je li naša e-knjiga za odrasle, tj. sadrži li seksualno eksplicitan sadržaj i scene nasilja. Prije objave stoji napomena da se ne može postaviti PDF datoteka, već mora biti u EPUB formatu. Zato postoje dvije opcije: *Upload Epub* i *Create Epub*. Ukoliko imamo rukopis u EPUB formatu, možemo ga odmah priložiti i objaviti klikom na gumb *Upload Epub*, a ukoliko ga nemamo u EPUB formatu, moramo kliknuti gumb *Create Epub*. Pojavljuje se prostor s naslovima *Chapter Title* i *Chapter Body* i ispod svakog naslova ima prazan prostor gdje se ubacuje tekst. Nakon što ga ubacimo, klikom na gumb *Preview* možemo vidjeti kako izgleda e-knjiga na trima uređajima: računalu, pametnom telefonu i tabletu. Zatim kliknemo gumb *Publish* i naša e-knjiga je objavljena. Uz kreiranje EPUB datoteke putem OkadaBooks platforme, moguće ju je kreirati i preko Google Docs-a i preko Sigila. Detaljan proces pretvorbe može se pronaći na OkadaBooks mrežnoj stranici, gdje preporučuju pretvorbu preko Google Docs-a za e-knjige bez fotografija, a preko Sigila

83 OkadaBooks Advert Rates. URL: https://blog.okadabooks.com/advert-rates/ (2022-07-14)

za časopise i stripove.[84] Prodajom e-knjige, OkadaBooks uzima 30 % provizije, dok autoru ostaje 70 %, a novčana naknada može se preuzeti jedino ako je vrijednost veća od 10 000 nigerijskih naira.[85] [86]

3.8. Pressbooks

Pressbooks je sustav za upravljanje sadržajem knjiga otvorenog koda (engl. o*pen source*) koji omogućuje objavljivanje knjiga na internetu i izvoz u nekoliko formata poput EPUB-a, PDF-a, XML-a i sl. Sustav je izrađen u WordPress Multisite uz promjene u administratorskom sučelju, sloju *web* prezentacije i izvoznim rutinama standardne WordPress instalacije. Pressbooks je besplatan softver objavljen pod licencom GPL v3.0.[87] Na svojoj mrežnoj stranici opisuje se kao „…mali tim koji gradi softver za podršku novim modelima izdavanja knjiga s naglaskom na tome da obrazovni izvori (poznati i kao digitalni udžbenici) budu besplatni za sve.“[88] Osnovana je 2011. godine[89], a sjedište joj je u Montrealu u Kanadi. Orijentira se na obrazovno nakladništvo s ciljem olakšavanja objavljivanja edukativnog materijala i pomaganja partnerima, tj. institucijama visokog obrazovanja u natjecanju s velikim komercijalnim izdavačima, tako da na tržište izdaju edukativne materijale koji će biti dostupni studentima.[90] Također promiču pristupačnost svojeg sustava za gluhe osobe.[91] Pressbooks Directory nudi preko 3 000 knjiga, točnije otvorene obrazovne sadržaje (engl. *open educational resources*) koji se mogu urediti, klonirati, revidirati i redistribuirati putem PressbooksEDU Authoring & Editing platforme.[92] [93] Budući da Pressbooks Directory katalog nudi samo digitalne udžbenike, alat Pressbooks najbolje je koristiti za objavljivanje digitalnih udžbenika, iako nas ništa ne sprječava da objavimo e-knjigu.

Prvo je potrebno, kao i kod svakog prijašnjeg alata, registrirati se i prijaviti. Daje nam se mogućnost prijave preko Google, Twitter, Facebook, GitHub i LinkedIn računa. Nakon toga, moramo

---

84 How to Publish on OkadaBooks and Start Selling, 2021. URL: https://okadabooks.freshdesk.com/support/solutions/articles/36000078830-how-to-publish-on-okadabooks-and-start-selling (2022-07-14)
85 Isto.
86 Okadabooks.com publishing terms and conditions. URL: https://okadabooks.com/terms (2022-07-14)
87 Pressbook. URL: https://pressbooks.org/ (2022-06-21)
88 About us. URL: https://pressbooks.com/about/ (2022-06-21)
89 Rooney, Mick. Pressbooks Reviewed, 2015. URL: http://www.theindependentpublishingmagazine.com/2015/03/pressbooks-reviewed.html (2022-07-26)
90 About. URL: https://pressbooks.com/about/ (2022-06-21)
91 Kinch-Pedrosa, Leigh. Could Pressbooks support ebook creation for deaf education, 2021. URL: https://pressbooks.com/accessibility/could-pressbooks-support-ebook-creation-for-deaf-education/ (2022-06-22)
92 Welcome to Pressbooks Directory. URL: https://pressbooks.directory/ (2022-06-22)
93 Find OER in Pressbooks' Collection Hub. URL: https://pressbooks.com/collections-hub/ (2022-06-22)

prijaviti našu e-knjigu upisom naslova i podnaslova i našeg imena i prezimena kao autora te e-maila. Pressbooks će nam na e-mail poslati link za aktivaciju e-knjige i zatim možemo početi s uređivanjem. Objavljivanje e-knjige putem alata Pressbooks razlikuje se od prijašnjih alata jer osim što možemo ubaciti datoteku rukopisa, možemo sav tekst pisati na stranici pod sekcijom *Organize* koji se sastoji od početnih ili preliminarnih stranica (engl. *front matter)*, glavnog tijela (engl. *main body*) i završnih stranica (engl. *back matter)*. Budući da smo za potrebe prijašnjih alata imali datoteku rukopisa, iskoristit ćemo ju i u ovom alatu, i to u DOC/DOCX formatu, a moguće je to obaviti i preko EPUB, ODT, XML i HTML formata. Nakon sekcije *Organize*, slijedi sekcija *Book Info* koja u sebi sadrži podsekcije *Book Info* i *Contributors*. U podsekciju *Book Info* upisujemo naslov i podnaslov e-knjige, skraćenu verziju naslova – ukoliko je dugačak, dodajemo autora, urednika, prevoditelja, recenzenta, ilustratora, suradnika, nakladnika, grad iz kojeg je nakladnik, datum objave, datum kada želimo pustiti e-knjigu u prodaju, ISBN za e-knjigu, ISBN za tiskanu verziju e-knjige, Digital object identifier (DOI), jezik na kojem je napisana e-knjiga, naslovnicu za e-knjigu, primarnu kategoriju, dvije sekundarne kategorije, godinu *copyrighta*, nositelja autorskih prava, vrstu autorskog prava, obavijest o autorskim pravima, kratak opis e-knjige za potrebe stavljanja opisa kao objave na, primjerice, Twitteru, kratak opis za katalog, dugačak opis, ime serijala – ukoliko je e-knjiga dio serijala, koja je e-knjiga po redu u serijalu, ključne riječi, *hashtag* za Twitter, cijenu e-knjige, ciljanu publiku, BISAC Subject Heading List koji služi kategorizaciju knjiga na temelju tematskog sadržaja[94] te BISAC Regional Theme. Kako bi se u podsekciji *Book Info* dodali autor, urednik itd., potrebno je napraviti njihove profile u podsekciji *Contributors*. Za svakog suradnika možemo dodati sljedeće podatke: ime i prezime, *slug* – što je verzija imena prilagođena za URL, prefiks, sufiks, sliku suradnika, biografske podatke, instituciju u kojoj djeluje, osobnu mrežnu stranicu te profile Twitter, LinkedIn i GitHub. Sljedeća je sekcija *Appearance* gdje odabiremo već gotove teme za prikaz naše e-knjige i dodatno ih prilagođavamo našem ukusu. Kada završimo s e-knjigom, možemo je *exportat* u nekoliko formata poput EPUB 2.01, EPUB 3, PDF, Pressbook XML, XHTML i poslati ih u poznate *online* knjižare, kao što su Kindle, Kobo i Nook ili upotrijebiti distributera koji će to napraviti za nas poput IngramSpark, budući da PressBooks nema svoju *online* trgovinu.

94 Book Industry Study Group. URL: https://bisg.org/page/BISACSubjectCodes (2021-09-30)

3.9. Smashwords

„Smashwords je besplatna platforma za izdavanje i distribuciju e-knjiga.“ Njezinim korisnicima omogućava brzu, jednostavnu i besplatnu distribuciju e-knjiga svjetskim prodavačima e-knjiga, gdje autori imaju potpunu kontrolu nad načinom objavljivanja, određivanjem cijena i prodajom svojih djela. Osnovao ju je Mark Coker 2007. godine, potaknut uzastopnim neuspjesima objavljivanja njegove knjige, a poslovanje je pokrenuto 2008. godine.[95] Sjedište joj je u Los Gatosu (Kalifornija, Amerika).[96] U prvoj je godini preko platforme objavljeno 140 knjiga od 90 autora[97], a u trenutku pisanja ovog rada objavljeno je blizu 600 tisuća knjiga, od kojih je 91 tisuća besplatna.[98] Preko 135 tisuća autora, malih nezavisnih izdavača i literarnih agenata objavljuje preko platforme Smashwords, od kojih su mnogi autori već prethodno objavljivani u tiskanom izdanju preko komercijalnih nakladničkih kuća. U 2015. godini Smashwords je uvršten na listu INC 500 najbrže rastućih privatnih tvrtki u Americi.[99] Početkom 2022. godine Draft2Digital je kupio Smashwords.[100]

Od prodaje svojih djela preko trgovine Smashwords autori i nakladnici zarađuju 85 % ili više neto prihoda, služeći se sljedećom formulom: neto prihod autora/nakladnika = (prodajna cijena – naknada za obradu plaćanja PayPalom) * 0,85, dok za prodaju preko *online* trgovina, kao što su Apple Books, Barnes & Noble, Kobo itd., zarađuju 60 % od prodajne cijene te 70,5 % ako je e-knjiga uključena u program marketinga. Ukoliko knjižnice kupuju putem partnerske knjižnične platforme, kao što je OverDrive, autor zaradi 45 % od prodajne cijene e-knjige i do 70 % ako se koristi njihova usluga Library Direct.[101] [102] Od promotivnih i marketinških alata vrijedi izdvojiti virtualne autorske događaje, preuzimanje e-knjiga u više formata, generator kodova kupona za promocije, Smashwords Alerts koji obavještava čitatelje o novim izdanjima, Series Manager koji serijale knjiga čini vidljivima, dnevna izvješća o prodaji svojih e-knjiga kako bi se uz detaljne analitike i grafikone uočili trendovi i efektivnost marketinških kampanja, Smashwords *widgete* koji se koriste za promociju svoje Smashwords e-knjige na svojem blogu ili mrežnoj stranici i sl.[103] [104] Smashwords također nudi

95 About Smashwords. URL: https://www.smashwords.com/about (2022-06-22)
96 Crunchbase Smashwords. URL: https://www.crunchbase.com/organization/smashwords (2022-07-27)
97 About Smashwords. URL: https://www.smashwords.com/about (2022-06-22)
98 Smashwords. URL: https://www.smashwords.com/ (2022-06-22)
99 About Smashwords. URL: https://www.smashwords.com/about (2022-06-22)
100 Draft2Digital to Acquire Smashwords. URL: https://blog.smashwords.com/2022/02/united.html (2022-06-22)
101 About Smashwords. URL: https://www.smashwords.com/about (2022-06-22)
102 Your Earnings – Getting Paid. URL: https://www.smashwords.com/about/supportfaq#Royalties (2022-06-22)
103 Smashwords Support Center FAQ. URL: https://www.smashwords.com/about/supportfaq (2022-06-22)
104 About Smashwords. URL: https://www.smashwords.com/about (2022-06-22)

besplatne e-knjige *Smashwords Book Marketing Guide* i *The Secrets to Ebook Publishing Success* preko svoje trgovine i *Smart Author podcast* za autore koji žele znati nešto više o najboljim praksama objavljivanja e-knjiga.[105]

Potrebno je prvo napraviti korisnički račun kako bismo mogli objaviti našu e-knjigu. Kad smo napravili račun i prijavili se, kliknemo na gumb *Publish* i otvara nam se nova stranica *Publish Your Book*. Prije no što počnemo s popunjavanjem traženih podataka, stoji obavijest za sljedeće stvari: 1. ne smijemo priložiti datoteku rukopisa ako nismo ispunili sve zahtjeve iz *The Smashwords Style Guide* jer ukoliko nismo, Smashwords ima pravo ukloniti e-knjigu; 2. ako želimo ažurirati svoju e-knjigu, ne smijemo ponovno objaviti ažuriranu e-knjigu, nego odemo u već objavljenu knjigu i stisnemo gumb za ažuriranje; 3. ne smijemo priložiti e-knjigu ako nismo izvorni autor. Nakon obavijesti, možemo krenuti s ispunjavanjem podataka. Prvo što se traži je naslov knjige, datum izdanja pod kojim imamo dvije opcije: objaviti odmah u trgovini Smashwords za nekoliko minuta ili napraviti prednarudžbu. Zatim slijedi opis knjige, na kojem jeziku je knjiga (među izborima je i hrvatski jezik), odabir cijene gdje možemo odabrati da bude besplatna, staviti minimalno 0,99 $ ili dati odluku čitateljima da odaberu cijenu prilikom kupovine naše e-knjige koja može biti 0,00 $. Zanimljiva je sljedeća stavka gdje možemo odrediti koliko posto e-knjige čitatelj može pročitati besplatno prije no što mu se ponudi opcija kupovine. Zatim se odabiru dvije kategorije pod koje spada e-knjiga, pitanje ima li u e-knjizi golotinje kako bi zaštitili maloljetne osobe od kupovine, pitanje je li e-knjiga skup više knjiga u jednoj i odabir maksimalno deset ključnih riječi. Za odabir naslovnice zahtijeva se napraviti svoju naslovnicu i priložiti ju, ali postoje zahtjevi za visinu i širinu slike gdje visina mora biti veća od širine, a naše ime i prezime te naslov moraju biti jasno vidljivi. Odabir rukopisa je sljedeći korak i Smashwords preporučuje DOC format, ali može se biti i EPUB. Ako odaberemo DOC, u sljedećom koraku odabiremo formate u kojima želimo učiniti svoju e-knjigu dostupnom jer što više formata dopuštamo, dajemo čitateljima veći izbor. Ponuđeni formati su EPUB, MOBI (Kindle), PDF, LRF (Sony Reader), PDB (Palm Doc), TXT i HTML. Ukoliko odaberemo EPUB, e-knjiga će se objaviti samo u tom formatu. Na kraju nam preostaje pritisnuti gumb *Publish Immediately*. Osim na svojoj stranici, Smashwords može distribuirati e-knjige na sljedeće platforme i knjižare: Amazon, Apple Books, Barnes & Noble, Kobo, Tolino, Wallmart (putem Kobo), OverDrive, Gardners, Scribd,

105 Isto.

Libri, Baker & Taylor Axis 360, Odilo, Bibliotheca CloudLibrary i mnoge druge.[106] Prethodno opisani koraci se ispunjavaju ako se autoru predoči *classic single-page upload form*. Postoji forma koja se ispunjava u više sekcija i ona, uz sve prethodno navedeno, sadrži još i upit o ISBN broju, točnije, tri odabira: ne želimo dodijeliti ISBN, želimo besplatan ISBN (ova je opcija omogućena samo registriranim korisnicima izvan Sjedinjenih Američkih Država) i želimo kupiti ISBN.

3.10. Wattpad

Wattpad je društvena mreža za pričanje priča sa sjedištem u Torontu u Kanadi. Osnovali su je Allen Lau i Ivan Yuen 2006. godine.[107] Ideja za društvenu mrežu gdje će svi moći objavljivati svoje priče i gdje će čitatelje povezivati s pričama koje vole, rađa se nakon što je Allen Lau 2002. godine pokušao napraviti prototip aplikacije za čitanje kako bi čitao na svojem mobitelu. U to vrijeme, pametni telefoni nisu došli na tržište, tako da je aplikaciju bilo teško napraviti na tadašnjim mobilnim telefonima sve do 2006. godine kada je suosnivač Ivan Yuen uspio napraviti takvu aplikaciju. U početku su objavljivali e-knjige iz javne domene, kao što su *Ponos i predrasude*, *Božićna priča* i drugih 20 000 naslova iz Projekta Gutenberg, u čemu im je pomogao sam osnivač Projekta Michael Hart.[108] Pokretanjem App Storea, Wattpad postaje dostupan na uređajima iPhone, Android i Blackberry.[109] Početkom 2021. godine Navel Corporations kupuje Wattpad za 600 milijuna američkih dolara, što Wattpadu daje mogućnost ulaska u svijet animacije i stripova, budući da Navel drži jedno od najvećih imena u svijetu digitalnih stripova današnjice, Webtoon. Prema Navelu, Wattpad i Webtoon imaju istu viziju: zabavljanje i povezivanje svijeta kroz priče.[110] Zajednica Wattpad ima preko 94 milijuna ljudi koji troše preko 23 milijarde minuta mjesečno na društvenoj mreži.[111]

Wattpad stvara programe Wattpad Brand Partnerships, The Wattys, Wattpad Webtoon Studios, Wattpad Paid Stories, Wattcon i Wattpad Creators. Wattpad Brand Partnerships surađuje s najvećim svjetski poznatim brendovima i tvrtkama kako bi ih približili korisnicima Wattpada, točnije, Generaciji Z i Milenijalcima koji čine 90 % korisnika. To se može napraviti kroz natjecanja u pisanju,

---

106 Isto.
107 Wattpad. URL: https://company.wattpad.com/ (2022-06-30)
108 The Literary Platform. Wattpad: Building the world's biggest reader and writer community, 2012. URL: https://theliteraryplatform.com/news/2012/10/wattpad-building-the-worlds-biggest-reader-and-writer-community/ (2022-06-30)
109 Wattpad. URL: https://company.wattpad.com/ (2022-06-30)
110 The Canadian Press. Wattpad to be sold to South Korean Internet giant for $600M US, 2021. URL: https://www.cbc.ca/news/business/wattpad-sold-south-korean-giant-1.5879865
111 Wattpad. URL: https://company.wattpad.com/ (2022-06-30)

prilagođene sadržaje, *write-a-thon* i pakete ciljanih oglasa. Neki od primjera takvih brendiranih kampanja su tvrtka Eyes Lips Face ili skraćeno e.l.f., gdje je zajednica dijelila priče o snažnim ženama i njihovim uspjesima na Dan žena, kampanja *Choose-Your-Own-Ending* tvrtke Tim Horton koja se odvijala preko ljeta i gdje je zajednica birala kako će završavati poglavlja priče u kojem je spomenut proizvod tog brenda (u ovom slučaju, piće *Tims Cold Brew*), kampanja *#SoScaryItsGood* tvrtke Reese's za vrijeme Noći vještica, gdje zajednica piše o najstrašnijim kombinacijama okusa i najstrašnije kombinacije dobivaju nagrade, natjecanje u kategoriji *Najbolja naslovnica* koje je sponzorirala tvrtka Canva i mnogi drugi.[112] Svake se godine organizira natjecanje u pisanju The Wattys, gdje pobjednici dobivaju mogućnost proširivanja njihove priče na ostale medije.[113] Wattpad Studios radi s medijskim tvrtkama kako bi izdvojio Wattpad priče koje imaju velike šanse za komercijalni uspjeh i pretvorio ih u TV seriju, film, digitalni video i/ili tisak. Surađuje s tvrtkama kao što su Simon & Schuster, Sony Pictures, CBC, NBC, HarperCollinsPublisher i Hachette Book Group.[114] Jedna od uspješnih priča s Wattpada je e-knjiga *The Kissing Booth* koju je napisala Beth Reekles 2012. godine. Zbog prevelikog interesa publike, dobila je pažnju velike nakladničke kuće Penguin Random House i objavljena je 2013. kao knjiga u mekom uvezu i kao e-knjiga u njihovom katalogu. Godine 2018. Netflix je napravio istoimeni film iz produkcijske kuće Komixx. Do danas su napravljena tri filma i autorica je izdala pet knjiga u serijalu.[115] Ostale Wattpad priče koje su dobile svoju fizičku knjigu su *Chasing Red*, *The Cell Phone Wrap*, *White Stag*, *The Runaway* i *After* – koja je ujedno i ekranizirana.[116] Priče objavljene u Wattpad Paid Stories čitatelji mogu čitati jedino ako je kupe i samim time podrže autore koje vole. Autori mogu sudjelovati u tom programu samo ako ih Wattpad pozove.[117] Takve se priče mogu kupiti valutom koja se zove *coin*, a *coin* se može kupiti preko trgovina App Store ili Google Play ili zaraditi gledajući reklame.[118] The Wattpad Creators Program pomaže autorima, koji su aktivni i imaju napisan makar jedan roman od 50 000 riječi, usavršiti svoje vještine uz pomoć profesionalnih urednika i marketinških stručnjaka čime im se mogu otvoriti vrata

---

112 Wattpad Brand Partnerships. URL: https://brands.wattpad.com/ (2022-06-30)
113 The Wattys 2022. URL: https://www.wattpad.com/wattys/ (2022-07-06)
114 Wattpad Studios. URL: https://business.wattpad.com/studios/ (2022-06-30)
115 Reekles, Beth. The Kissing Booth.. URL: https://www.wattpad.com/1215370-the-kissing-booth-sample-coming-to-netflix-may-11# (2021-09-30)
116 Wattpad Studios. URL: https://business.wattpad.com/studios/ (2022-06-30)
117 Wattpad Paid Stories. URL: https://creators.wattpad.com/programs-and-opportunities/wattpad-paid-stories/ (2021-07-08)
118 Wattpad. Purchasing and reading Paid Stories. URL: https://support.wattpad.com/hc/en-us/articles/4403384766228-Purchasing-and-reading-Paid-Stories (2022-08-08)

u sklapanje partnerstva s poznatim brendom. Programu se može pristupiti samo uz pozivnicu Wattpada i trenutno je u beta verziji.[119] U studenom 2022. godine pokrenut će se WattCon, premijerni događaj u kojemu su fokus priče i njihovi pisci.[120]

The Ambassador Program je program koji se sastoji od četiriju timova i članova, a ambasadori se mijenjaju svaka tri mjeseca. Timovi su: *Content* – gdje ambasadori čitaju priče i stavljaju ih na stranicu Discovery, *Engagement* – gdje ambasadori potiču čitatelje i autore na eksperimentiranje sa svojim radovima, *Data* – gdje ambasadori stvaraju anotirane podatke za potrebe tehnologije *Machine learning* u koju Wattpad investira kako bi računalo naučilo o kakvim se pričama radi i *Outreach* – gdje ambasadori pomažu novim autorima u njihovim ranim početcima.[121] Za autore početnike i one iskusne koji traže pomoć, postoji stranica Wattpad Creators 101 gdje mogu usavršiti pisanje, povećati publiku, naučiti kako dizajnirati naslovnice i mnogo toga.[122]

Svaki autor mora rangirati svoju priču kao *Mature*, tj. za odrasle ili *for Everyone*, tj. za sve i ako se primijeti da neka priča nije dobro rangirana, ista se može prijaviti putem obrasca.[123] Wattpad se prema kršenju autorskih prava ponaša u skladu sa zakonom naziva *The United States Digital Millenium Copyright Act* (DMCA) i takvu politiku primjenjuje na sve jurisdikcije u kojima su njihove usluge dostupne.[124] Ako naša e-knjiga u međuvremenu dobije svoju tiskanu verziju, a bila je postavljena na Wattpadu, na tiskanoj verziji možemo staviti sljedeće izjave: „As seen on Wattpad“, „Originally published on Wattpad“, „Made popular on Wattpad“ i „[##] reads on Wattpad“, a ukoliko je bila dobitnik nagrade Wattys, možemo postaviti žig The Wattys Award Winner na naslovnicu.[125]

Kako bi se osobama s poteškoćama omogućio pristup pričama na Wattpadu, daje se na korištenje tehnologija *Text-to-speech,* koju autori mogu postaviti na svoje priče, i povećanje slova.[126]

---

119 Wattpad Creators Program. URL: https://creators.wattpad.com/programs-and-opportunities/wattpad-creators-program/ (2022-07-06)
120 WattCon. URL: https://creators.wattpad.com/programs-and-opportunities/wattcon/ (2022-07-08)
121 The Ambassador Program. URL: https://www.wattpad.com/823619-the-ambassador-program-the-program (2022-07-06)
122 Creators 101. URL: https://creators.wattpad.com/creators-101/ (2022-07-06)
123 Content Guidelines. URL: https://support.wattpad.com/hc/en-us/articles/200774334-Content-Guidelines (2022-07-08)
124 Terms of Service. URL: https://policies.wattpad.com/terms/ (2022-07-06)
125 Brand Guidelines. URL: https://company.wattpad.com/brand-guidelines/ (2022-07-08)
126 Accessibility. URL: https://support.wattpad.com/hc/en-us/categories/360002404791-Accessibility (2022-07-08)

Poslije registracije i prijave, koja se može izvršiti i preko Facebook i Google računa, kliknemo na *Write* te *Create a new story*. Otvori nam se sekcija *Story Details,* gdje s lijeve strane možemo ubaciti naslovnicu ili ju napraviti preko mrežne stranice *Canva.* Zatim upisujemo naslov priče, opis priče, dodajemo glavne likove koji se pojavljuju u priči, odabiremo kategoriju, ključne riječi, ciljanu publiku, jezik (možemo izabrati hrvatski jezik), vrstu *copyrighta* i odgovor na pitanje sadrži li naša priča neprimjereni sadržaj. Sljedeća je sekcija *Table of Contents,* gdje pišemo poglavlja priče, započevši s naslovom poglavlja i glavnim tekstom poglavlja. Imamo mogućnost dodati multimediju poput slike i videozapisa. Na platformi Wattpad možemo samo pisati tekst, ne možemo ga ubaciti kao zasebnu datoteku.

Slijedi sekcija *Story notes* ili bilješke o priči gdje ubacujemo bilješke o priči koje samo mi možemo vidjeti. Upisujemo bilješke o glavnim likovima poput imena, kojom zamjenicom oslovljavamo glavnog lika, deset atributa glavnog lika, šest *slidera* – gdje označavamo u kolikoj je mjeri glavni lik introvert/ekstrovert, nesimpatičan/simpatičan, usredotočen na prošlost/usredotočen na budućnost, koristi um i logiku/koristi srce i emocije, organiziran i odlučan u donošenju odluka/improvizira i otvoreno donosi odluke i opušten stav/ozbiljan stav. Zatim odabiremo jednu od ponuđenih triju opcija promjene osobnosti glavnog lika kroz priču, tj. hoće li postati negativniji, ostati isti ili postati pozitivniji. Upisujemo koji je glavni cilj glavnog lika u priči, je li cilj fizički ili emocionalni, i odabiremo vrstu cilja (*acquire*, *explore*, *escape*, *find*, *protect* ili *survive*). Označavamo u šest *slidera* u kolikoj će mjeri naš glavni junak morati napraviti nešto da bi postigao cilj, a ponuđene su sljedeće opcije: promijeniti sebe/promijeniti okolinu, istražiti svoje emocije/istražiti svoj svijet, kretati se u poznatom svijetu/kretati se u nepoznatom svijetu, zanemariti prošlost/prisjetiti se prošlosti, ponovno cijeniti sadašnje značenje/pronaći novo značenje i uzeti nešto od glavnog negativca/držati nešto podalje od glavnog negativca. Zatim upisujemo što se dogodi na kraju priče, hoće li glavni lik uspjeti postići svoj cilj na kraju priče i kako će se osjećati nakon što ostvari svoj cilj. Zatim možemo pregledati kako će izgledati naša priča kad je čitatelj čita, spremiti priču za kasnije uređivanje, dodati posvetu za određenu osobu, odabrati u kojem vremenu se događa naša priča, primjerice, u sadašnjosti, daljnjoj ili bližoj prošlosti, daljnjoj ili bližoj budućnosti te u alternativnom okruženju. Isto tako, možemo vratiti i prijašnju verziju određenog dijela priče i na kraju objaviti priču.

Ukoliko želimo, možemo priču poslati Wattpadu na recenziju za mogućnosti poput većeg prikazivanja, sudjelovanja u programu Paid stories i dobitka nagrade Wattpad Star Writer. Odabiremo

za koju bi se opciju točno prijavili: Wattpad Paid Stories – gdje obožavatelji kupuju našu priču da bi ju čitali, Wattpad Publishing – gdje se naša priča razmatra za objavljivanje od velikog komercijalnog nakladnika, Wattpad Books – gdje Wattpad izdaje našu priču kao knjigu, Wattpad Studios – gdje se naša priča uzima u obzir za adaptaciju u televizijsku seriju ili film te sve dostupne kategorije koje su spomenute. Zatim pišemo tzv. *logline* ili kratak osvrt na našu priču koji pregledava ključne elemente priče bez previše otkrivanja i navodi čitatelja na želju da čita više. Na pitanje koliko smo dosad napisali priču, odabiremo sljedeće opcije: moja priča je u procesu pisanja, moja priča je napola napisana, moja priča je napisana, ali se uređuje i moja priča je napisana. Kada šaljemo priču Wattpadu, zapravo šaljemo *Story notes* tako da se bilješke moraju popuniti prije slanja, a bilješke možemo kasnije promijeniti i ponovno poslati u bilo kojem trenutku. Jedna od Wattpad usluga, Wattpad Books, pretvara objavljene digitalne priče koje zajednica voli u objavljene knjige. Preporuka je da ako želimo uspjeti na toj platformi, moramo nastaviti pisati, surađivati sa svojom zajednicom i razvijati svoj profil pisca.[127]

3.11. XinXii

XinXii je agregator elektroničkih knjiga i vodeća europska platforma za samoizdavaštvo i distribuciju nezavisnih e-knjiga, osnovana 2008. godine. Ime XinXii polazi od kineske riječi *xìnxī*, što znači informacija. Dio je tvrtke GD Publishing Ltd. & Co. KG. kojoj je sjedište u Berlinu u Njemačkoj. Osnivač i vlasnik je Andrea Schober. [128] XinXii je u partnerstvu s upraviteljem e-knjiga Calibre, gdje čitatelji pretraživanjem e-knjiga u funkciji *Get Books* dobivaju ponude iz XinXii trgovine e-knjiga i s alatom *WiseStamp* koji prilagođava potpis na elektroničkoj pošti tako što prikaže najnovije objave na Twitteru, osobne profile na društvenim mrežama, svoju stranicu na XinXii stranici i još mnogo toga.[129] XinXii nudi vodič za formatiranje teksta pod imenom *XinXii Style Guide: Optimal Formatting For E-books!*, gdje autori mogu naći upute kako programe poput Worda ili Open Office-a pripremiti za optimalnu pretvorbu u format e-knjige.[130] Uz e-knjige mogu se objavljivati i audioknjige, za što je potrebno platiti cijenu od 29,99 eura. Iako ima svoju aplikaciju za Appleov App Store, ona služi za provjeru rasprodaje u trgovinama, pregled zarađene provizije i isplatu provizije i ne sadrži mogućnost

127 Wattpad Books. URL: https://books.wattpad.com/about-us (2021-09-30)
128 About XinXii. URL: https://www.xinxii.com/about-xinxii-2 (2021-09-30)
129 Our Partners. URL: https://www.xinxii.com/our-partners-64 (2022-07-08)
130 XinXii Style Guide: Optimal Formatting For E-books! URL: https://www.xinxii.com/xinxii-style-guide-optimal-formatting-for-ebooks-192 (2022-07-08)

čitanja e-knjiga kupljenih preko XinXii trgovine.[131] Za svaku prodanu e-knjigu čija je cijena veća od 2,94 eura ili američkih dolara, autor dobiva 70 % neto prihoda, dok za e-knjigu čija je cijena između 0,99 i 1,98 eura ili američkih dolara, autor dobiva 40 % neto prihoda. Novčana se naknada može preuzeti preko PayPala ili banke, nakon što je dosegnut minimalni iznos od 20 eura.[132]

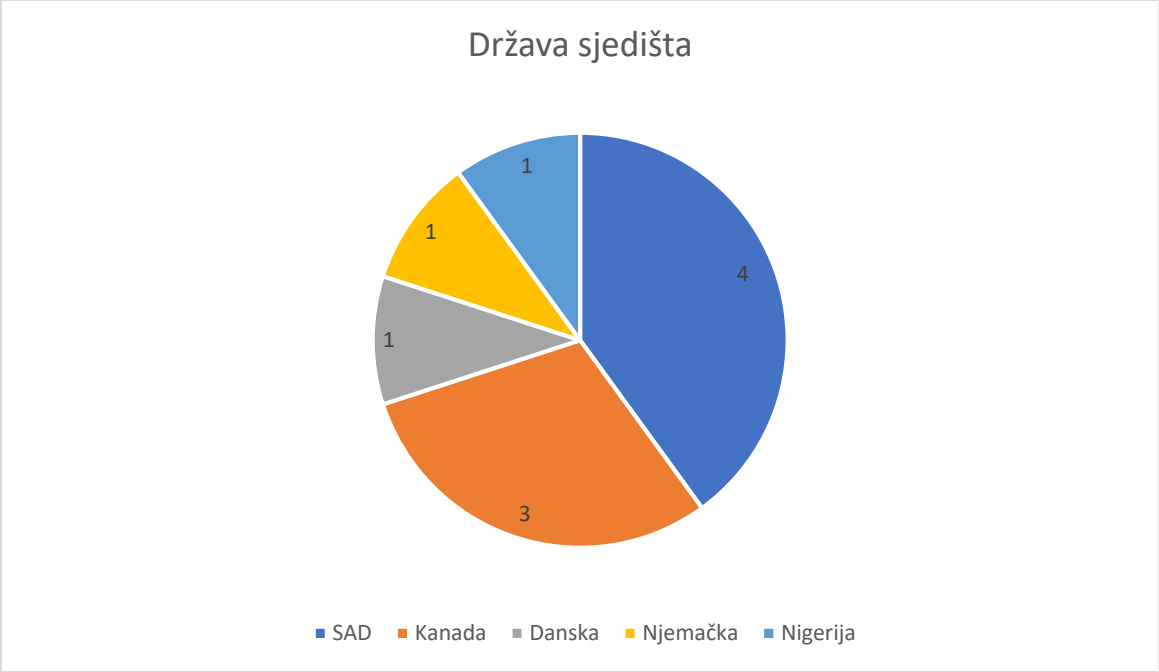
Poslije registracije, pojavljuju su opcije objave e-knjige ili audioknjige. Nakon odabira e-knjige, ponuđena su tri paketa: *Xinxii Basic*, *Xinxii Plus* i *Xinxii Power*. *Xinxii Basic* je u potpunosti besplatan, dok su ostala dva paketa također besplatna, ali samo za beletristiku i pod uvjetom da budu dugačke deset stranica i da nisu pjesme. Inače, cijena za *Xinxii Plus* i *Xinxii Power* iznose 9,99 eura. Odabran je *Xinxii Basic*. Postavljamo željenu valutu u kojoj želimo biti plaćeni, euro ili američki dolar. U sekciji *General Details* upisujemo ime i prezime autora i ostalih suradnika, odabiremo jednu od triju primarnih kategorija: beletristika, publicistika ili dječja književnost. Zatim specificiramo kategoriju, odabiremo jezik e-knjige, upisujemo naslov, kratak i duži opis e-knjige, označavamo ako je e-knjiga dio serijala, upisujemo ključne riječi, broj stranica, sadrži li naša e-knjiga neprimjereni sadržaj, biramo datum objave i cijenu. Ubacujemo datoteku rukopisa u DOC/DOCX, EPUB, PDF, ZIP, TXT, RTF, SXI, SXC, SXW, ODP, ODS, ODT, XLSM, XLS, XLSX, PPS, PPTX, PPT ili MOBI formatu, naslovnicu, odlomak iz e-knjige te sadržaj po poglavljima i naša je e-knjiga spremna za objavu. Svojim e-knjigama XinXii ne dodjeljuje DRM opciju.[133] E-knjiga se, osim na trgovini XinXii, distribuira i na sljedeće platforme: Amazon Kindle, Angus & Robertson, Buecher.de, CasaDelLibro, Family Christian, Fnac, Google Play, Hugendubel, Apple Books, Indigo, Kobo, Libris Blz, Livraria, Cultura, Mondadori, Nook, Rakuten, Scribd, Thalia, Weltbild, Whitcoulls, WHSmith i druge.[134]

---

131 Download the XinXii Author App! URL: https://www.xinxii.com/xinxii-app (2022-08-03)
132 Author's commision rate: This is how much you earn with XinXii. URL: https://www.xinxii.com/authors-commission-rate-this-is-how-much-you-earn-with-xinxii-59 (2022-09-03)
133 XinXii Self-publishing. URL: https://www.xinxii.com/about-xinxii-2 (2021-09-30)
134 Global eBook Sales Channel. URL: https://www.xinxii.com/global-ebook-sales-channels-57 (2022-07-28)

4. Usporedba alata

U ovom poglavlju uspoređuju se alati i tvrtke koji su opisani u prethodnom poglavlju. Odabrani su sljedeći kriteriji: država sjedišta, godina nastanka, način prijave, podaci za unos, ubacivanje datoteka, formati, mogućnost konverzije sadržaja, distribucija na platforme i knjižnice, načini zaštite sadržaja, službeni e-čitač i/ili aplikacije i ostale usluge koje pružaju.



Slika 1. Država sjedišta

Slika 1. prikazuje podjelu analiziranih tvrtki prema državi sjedišta. Sedam tvrtki dolazi iz Sjedinjenih Američkih Država (4) i Kanade (3), država gdje je službeni jezik engleski, dok su dvije iz Europe (Danska i Njemačka) i jedna iz Afrike (Nigerija) gdje je isto službeni jezik engleski. Iz priloženog se može zaključiti da je 80 % tvrtki koje nude besplatne alate za objavu e-knjige iz država gdje je službeni jezik engleski. To što su sjedišta tvrtki iz država gdje je engleski jezik dominantan, ne znači da se moraju objavljivati e-knjige na engleskom jeziku i da se mogu kupiti samo u tim državama, ali engleski jezik je jedan od najraširenijih jezika na svijetu i tržište za knjige i e-knjige na engleskom jeziku je ogromno, stoga su veće šanse za boljom prodajom e-knjige ako je napisana na engleskom jeziku.

Slika 2. Godina nastanka

Slika 2. prikazuje godine nastanka alata koje su podijeljene u dvije kategorije: tvrtke nastale između 2000. i 2009. godine, uključujući te dvije godine i tvrtke nastale nakon 2009. godine.. Šest je alata postalo dostupno između 2000. i 2009. godine (Kindle Direct Publishing, Issuu, Lulu, Smashwords, Wattpad i XinXii), dok su ostala četiri postala dostupna nakon 2009. godine (Barnes & Noble Press, Kobo Writing Life, OkadaBooks i Pressbooks). Potrebno je napomenuti da su tvrtke Amazon i Barnes & Noble nastale puno ranije (Amazon 1994., Barnes & Noble 1971. godine) i nisu se bavile samoizdavaštvom u to vrijeme, ali su kasnije ušle u to područje i u isto su vrijeme, uz besplatni alat za objavljivanje e-knjiga, izdali i e-čitače na kojima se mogu kupiti i čitati e-knjige. Ono što je potaknulo osnivače tvrtki Smashwords i Lulu stvoriti alate za besplatno objavljivanje e-knjiga je neuspjeh objavljivanja vlastitih knjiga preko drugih nakladničkih kuća i želja da se isto ne dogodi drugima. Osnivanjem tvrtki i pružanjem alata žele omogućiti drugim autorima da bez ikakvih prepreka objave svoju e-knjigu.

	Korisnički račun			
Alat	Vlastiti	Facebook	Google	Ostalo
Amazon KDP	X			
Barnes & Noble Press	X			
Issuu	X	X	X	
Kobo Writing Life	X	X	X	17
Lulu	X			
OkadaBooks	X			
Pressbooks	X	X	X	3
Smashwords	X			
Wattpad	X	X	X	
XinXii	X			

Tablica 1. Način prijave

Mnoge mrežne stranice poput internetskih portala, osim što zahtijevaju kreiranje njihovog korisničkog računa, nude prijave preko drugih korisničkih računa i najčešće su u pitanju prijave preko društvenih mreža Facebook i Twitter te preko Google računa i drugih. Tablica 1 daje podatke koji alati omogućuju prijavu preko drugih računa i koji ujedno traže kreiranje njihovog korisničkog računa. Svi alati omogućuju kreiranje vlastitog korisničkog računa, no samo četiri (Issuu, Kobo Writing Life, Pressbooks i Wattpad) daju mogućnosti prijave preko Facebook i Google računa, dok najviše dodatnih opcija za prijavu nude Pressbooks (3) i Kobo Writing Life (17).

Sljedeća je usporedba podataka koji se traže tijekom objavljivanja e-knjige. U ovu usporedbu neće biti uključeni podaci o DRM-u i autorskim pravima jer su oni naknadno obrađeni u tablici 6. Budući da je ukupan broj podataka koji se traže veliki (26), radi bolje preglednosti bit će podijeljeni u trima tablicama.

	Osnovni podaci 1						
Alat	Naslov	Podnaslov	Autor	Suradnici	Nakladnik /	Jezik	ISBN

					izdavač		
Amazon KDP	X	X	X	X	X	X	X
Barnes & Noble Press	X	X	X	X	X	X	X
Issuu	X						
Kobo Writing Life	X	X	X		X	X	X
Lulu	X	X	X	X		X	X
OkadaBooks	X		X			X	
Pressbooks	X	X	X	X	X	X	X
Smashwords	X					X	X
Wattpad	X					X	
XinXii	X		X	X		X	

Tablica 2. Prvi prikaz osnovnih podataka

Razumljivo je zašto se naslov traži kod svakog alata, dok se podnaslov traži u samo pet alata. Kod alata gdje se podnaslov ne traži, autor može napisati podnaslov u sklopu naslova, odvajajući ga znakom dvotočke. Ime i prezime autora se ne traži u trima alatima, gdje se za ime autora uzima ime korisničkog računa. Pet alata zahtijeva popis suradnika, što je iznenađujući podatak. Bez obzira na to što će se preko alata objavljivati uglavnom e-knjige koje su plod jednog autora koji je napisao i uredio tekst, napravio naslovnicu i sl., potrebno je imati mjesto gdje se upisuju suradnici. Najdetaljniji podaci o suradnicima, a samim time i autorima, mogu se napisati na alatu Pressbooks. Nakladnik/izdavač može se upisati kod četiriju alata. Svaki alat, osim Issuu, zahtijeva da se napiše na kojem je jeziku napisana e-knjiga. Šest alata nudi mogućnost upisa ISBN broja koji nije obavezan, nego se upisuje ukoliko ga autor posjeduje. Budući da je za objavu tiskane knjige potreban ISBN, pretpostavka je bila da će biti potreban i za objavu e-knjige, međutim, to nije slučaj. Barnes & Noble Press naglašava da se ISBN broj e-knjige koristi samo u slučaju ako želimo identificirati svoju e-knjigu u izvješću o prodaji. Jedino Smashwords daje besplatan ISBN, dok Kindle Direct Publishing ne daje ISBN, nego ASIN.

	Osnovni podaci 2						
Alat	Opis	Izdanje e-knjige	Serijal	Kategorije	Ključne riječi	Cijena	Datum objave
Amazon KDP	X	X	X	X	X	X	
Barnes & Noble Press	X	X	X	X	X	X	X
Issuu	X					X	X
Kobo Writing Life	X		X	X		X	X
Lulu	X	X		X	X	X	
OkadaBooks	X			X	X	X	
Pressbooks	X		X	X	X	X	X
Smashwords	X			X	X	X	X
Wattpad	X			X	X		
XinXii	X		X	X	X	X	X

Tablica 3. Drugi prikaz osnovnih podataka

Osim lijepo dizajnirane naslovnice, čitatelje privlači i dobar opis e-knjige tako da se mjesto za opis (kratak, dugačak, za promociju, društvene mreže itd.) nalazi kod svakog alata. Izdanje e-knjige pojavljuje se kod triju alata. Ako je naša e-knjiga dio serijala, to možemo naznačiti u pet alata. Kako bi potencijalni čitatelj lakše pronašao našu e-knjigu, ključan je odabir što specifičnijih kategorija i dobrih ključnih riječi. Odabir kategorija se nudi kod šest alata, a ključnih riječi kod pet. Jedino Issuu nema oba podatka. Autor koji želi prodati e-knjigu, mora postaviti cijenu. Wattpad to ne traži jer je u pitanju društvena mreža gdje su e-knjige, tj. priče dostupne besplatno svakom registriranom korisniku. Issuu je po pitanju cijene specifičan jer kod besplatnog paketa nema mjesta za upis cijene, ali ako je odabran paket koji se plaća, onda je moguće upisati cijenu. Pet alata daje mogućnost odabira datuma objave e-knjige i ne uzima se u obzir objava isti dan.

	Osnovni podaci 3						
Alat	Pred-narudžba	Publika	Neprimjereni sadržaj	Tip publikacije	Valuta	Posudba	Recenzije
Amazon KDP	X			X		X	
Barnes & Noble Press	X	X		X			X
Issuu				X			
Kobo Writing Life							
Lulu		X	X	X	X		
OkadaBooks			X				
Pressbooks		X					
Smashwords	X		X				
Wattpad		X	X				
XinXii			X	X	X		

Tablica 4. Treći prikaz osnovnih podataka

Opciju za prednarudžbu imaju tri alata. Ona je najisplativija za osobe koje imaju publiku. Odabir publike nudi četiri alata, dok pitanje o neprimjerenom sadržaju nudi pet alata. Nisu sve e-knjige namijenjene za sve čitatelje, tako da se ova dva podatka (publika i neprimjereni sadržaj) moraju shvatiti ozbiljno. Samo Issuu i Lulu pitaju kakav tip publikacije želimo objaviti, nudeći ne samo e-knjigu, nego i tiskanu knjigu, časopis i sl. Odabir u kojoj valuti želimo biti isplaćeni nude dva alata. Mogućnost posudbe daje Amazon Kindle Direct Publishing, a mogućnost dodavanja recenzija za knjige koje ih imaju daje Barnes & Noble Press.

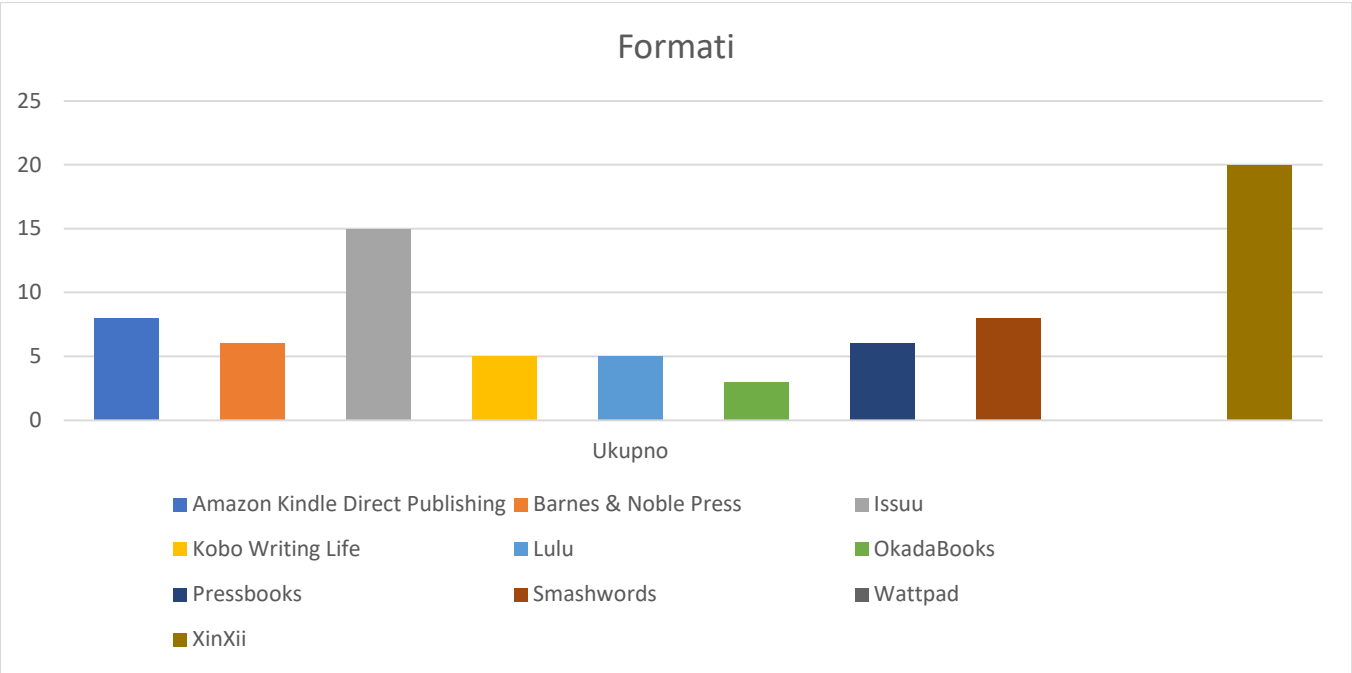
Za ostatak podataka neće biti potrebno napraviti tablicu jer ih koriste samo tri alata. Podatke Digital Object Identifier, BISAC Subject Heading List, BISAC Regional Theme, godinu *copyrighta* i nositelja *copyrighta* potrebno je ispuniti kod alata Pressbooks. Podatak *Box set*, tj. pitanje je li naša e-

knjiga spoj više e-knjiga u jednoj, zahtijeva Smashwords, dok podatak raspona godina traži Amazon Kindle Direct Publishing.

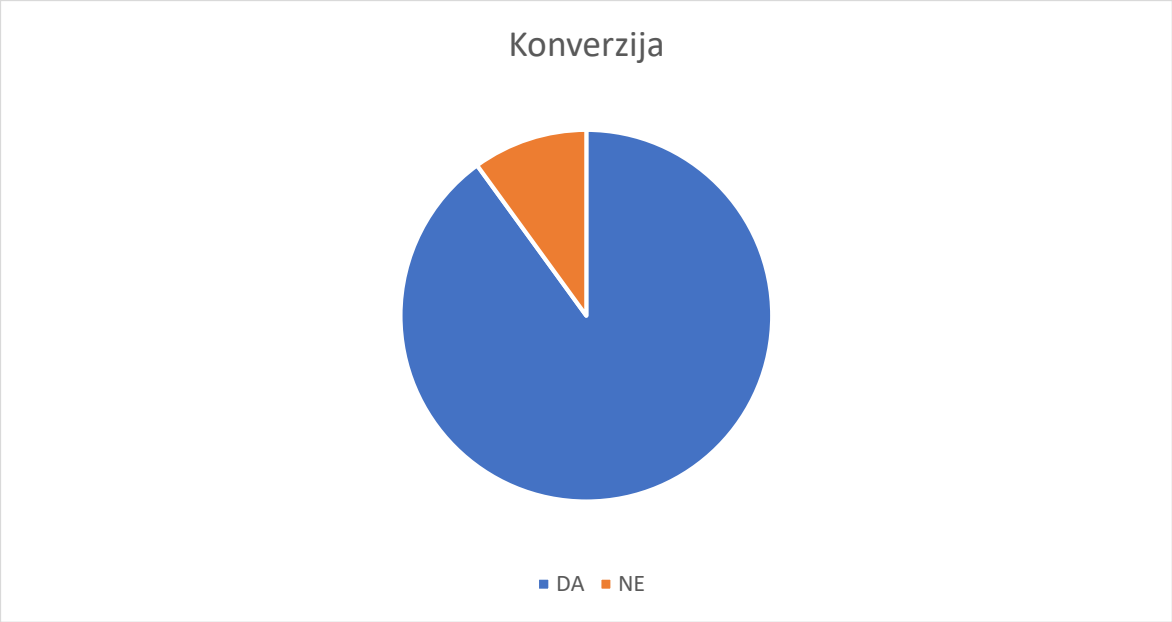
	Ubacivanje datoteka			
Alat	Datoteka rukopisa	Naslovnica	*Sample file* (odlomak)	Sadržaj po poglavljima
Amazon KDP	X	X		
Barnes & Noble Press	X	X	X	
Issuu	X			
Kobo Writing Life	X	X		
Lulu	X	X		
OkadaBooks	X	X		
Pressbooks	X	X		
Smashwords	X	X	X	
Wattpad		X		
XinXii	X	X	X	X

Tablica 5. Ubacivanje datoteka

Svi alati osim Wattpada traže ubacivanje datoteke rukopisa. Ubacivanje naslovnice traže svi alati osim Issuu. Amazon Kindle Direct Publishing i OkadaBooks također nude mogućnost izrade naslovnice preko samog alata, dok Wattpad nudi poveznicu za Canvu. *Sample file* ili besplatan odlomak, koji će čitatelji moći pročitati kako bi se odlučili jesu li zainteresirani za kupovinu e-knjige, možemo priložiti u trima alatima. Datoteku koja sadrži sadržaj po poglavljima možemo ubaciti samo u alatu XinXii.



Slika 3. Formati



Slika 4. Mogućnost konverzije sadržaja

Slika 3. nam daje uvid u broj formata koje alat dopušta za postavljanje datoteke. Najviše formata dopušta alat XinXii (20), dok Wattpad traži najmanje, tj. ne zahtijeva prilaganje datoteke, nego se tekst piše na samoj platformi. Iako broj formata može biti prednost jer se ne koriste svi istim programima za obradu teksta, primjerice, Microsoft Word, mogu se pronaći *online* konverteri ili se format može promijeniti u samim programima, navodeći ponovno Microsoft Word kao primjer gdje

se može iz formata DOC/DOCX pretvoriti u formate u PDF, XPS, Plain Text, HTML i ODT. Budući da svi alati, osim Wattpada, kao jedan od formata navode EPUB jer je to najzastupljeniji format za e-knjige, program Calibre omogućuje pretvorbu u format EPUB i time se zaobilazi konverzija kod alata. Devet alata nudi mogućnost konverzije sadržaja najčešće u format EPUB, dok Wattpad jedini ne nudi, što se može vidjeti na slici 4.

	Distribucija na					
Alat	Amazon	Apple	Barnes	Kobo	Google	Ostalo
Amazon KDP	X					
Barnes & Noble Press			X			
Issuu						1
Kobo Writing Life				X		1
Lulu	X	X	X	X	X	4
OkadaBooks						1
Pressbooks	X	X	X	X	X	1
Smashwords	X	X	X	X		8
Wattpad						1
XinXii	X	X	X	X	X	16

Tablica 6. Distribucija na platforme i knjižare

Tablica 6. prikazuje distribuciju na pet platformi uz ukupan broj drugih distribucijskih kanala. Amazon, Barnes & Noble, Kobo, Issuu, OkadaBooks i Wattpad distribuiraju samo na svojoj platformi, dok Lulu, Pressbooks, Smashwords i XinXii distribuiraju na više njih. Razlog zašto Amazon, Barnes & Noble i Kobo koriste samo svoje platforme, može se primijetiti u tablicama 7. i 8. gdje je prikazano da spomenute tvrtke imaju svoj e-čitač i daju mogućnost dodjeljivanja DRM-a na svoje e-knjige. Time mogu ograničiti čitanje e-knjiga objavljenih preko njihovih platformi samo na svoje e-čitače, kao i na svoje aplikacije i spriječiti ilegalno širenje e-knjiga. Prema istraživanju Tomislava Jakopeca u doktorskom radu „Organizacija i upravljanje agregatorima elektroničkih knjiga u akademskom

okruženju" iz 2014. godine, Lulu, Smashwords i XinXii smatraju se agregatorima elektroničkih knjiga, a budući da je jedan od značajki agregatora distribucija na više različitih kanala, tablica 6. prikazuje upravo to. Uspoređujući tablicu 7. s tablicom 56. u spomenutom doktorskom radu Tomislava Jakopeca, vidi se da su agregatori Lulu, Smashwords i XinXii ukinuli podršku za DRM. Lulu i Smashwords za razlog ukidanja DRM-a navode da će to povećati izbor čitateljima, da će se dosegnuti najšira moguća publika i da cijena primjene DRM-a ne nadmašuje prednosti bez DRM-a.[135]

	Zaštita				
Alat	Bez	DRM	Autorska prava	Javna domena	Geografska prava
Amazon KDP	X	X	X	X	X
Barnes & Noble Press	X	X	X	X	
Issuu	X				
Kobo Writing Life	X	X	X	X	X
Lulu	X		X	X	
OkadaBooks	X	X			
Pressbooks	X		X	X	
Smashwords	X				
Wattpad	X		X	X	
XinXii	X				

Tablica 7. Načini zaštite sadržaja

Osim tvrtki Amazon, Barnes & Noble i Kobo Writing Life, OkadaBooks također daje mogućnost dodjeljivanja DRM-a, ali samo na aplikaciji, ne na mrežnoj stranici. Tablica 7. također daje na uvid koji alati traže odgovor na pitanje imamo li autorska prava na djelo koje želimo objaviti ili je ono dio javne domene, a od deset alata, samo pet (Amazon Kindle Direct Publishing, Barnes & Noble, Lulu, Pressbooks i Wattpad) traži odgovor na to pitanje. Ne nudi svaki alat odabir imamo li autorska prava ili je djelo dio javne domene. Pojedini alati imaju samo odabir „Je li djelo dio javne

135 Snow, Danny. Lulu drops DRM for E-books Sold Natively, 2013. URL: https://www.publishersweekly.com/pw/by-topic/digital/content-and-e-books/article/55431-lulu-drops-drm-for-e-books-sold-natively.html (2022-08-07)

domene?“ i ukoliko ga ne označimo, smatra se da imamo autorska prava. Iako sama objava e-knjige koja nije u javnoj domeni automatski podrazumijeva da imamo autorska prava, postoje osobe koje će krivotvoriti djelo ili ga u potpunosti kopirati i postaviti preko drugog alata i za takve postupke svaki alat pruža način prijave krivotvorenog ili ilegalno kopiranog djela. Amazon Kindle Direct Publishing i Kobo Writing Life pitaju „Imamo li geografska prava?“ kako bismo mogli prodavati e-knjige i na domenama drugih država.

	Službeni e-čitač i/ili aplikacije				
Alat	E-čitač	Android	iOS	Web	Desktop
Amazon KDP	X	X	X	X	X
Barnes & Noble Press	X	X	X	X	X
Issuu		X	X	X	
Kobo Writing Life	X	X	X		X
Lulu					
OkadaBooks		X	X	X	
Pressbooks					
Smashwords					
Wattpad		X	X	X	
XinXii			X		

Tablica 8. Službeni e-čitači i/ili aplikacije

Osim prethodno spomenutih e-čitača, plasirano je i više vrsta aplikacija. Šest alata ima plasirane Android i iOS aplikacije. XinXii ima samo iOS aplikaciju, ali ona ne služi za čitanje e-knjiga, već za praćenje statistika o prodaji. Pet alata nudi web aplikacije, dok desktop aplikacije nude samo tri alata. Primjećuje se veća sklonost razvoju službenih aplikacija za pametne telefone, dok se desktop aplikacije uglavnom zanemaruju. To se može pripisati želji da se čitateljima omogući čitanje određene e-knjige kada su u pokretu, a imaju samo pametni telefon na raspolaganju.

Od ostalih usluga koje alati pružaju, navode se profesionalno uređivanje, dizajn naslovnice, formatiranje sadržaja, prijevod, kupovina ISBN broja, pisanje recenzija od strane stručnjaka, *ghostwriting*, pregled svoje e-knjige na različitim uređajima, marketing i promocija na mrežnim stranicama, generator kodova kupona za promocije, praćenje statistike, virtualni autorski događaji i drugi.

5. Zaključak

Razvoj tehnologija poput računarstva u oblaku, elektroničke knjige i interneta omogućio je potencijalnim autorima novu priliku za ulazak u nakladništvo bez financijskog rizika. Samim time, pojava alata koji se koriste spomenutim tehnologijama olakšala je samostalnu objavu elektroničkih knjiga. Gotov se rukopis može objaviti u nekoliko minuta. Prednost alata opisanih u ovom radu je u tome što ne zahtijevaju plaćanje kako bi se objavila e-knjiga. Spomenuti alati nude i brojne dodatne usluge poput profesionalnog uređivanja, pravljenja naslovnice i pomoć u marketingu, koje se plaćaju. Prema podacima o godini nastanka svakog alata i državi sjedišta poduzeća koja ih nude, vidljivo je da su alati većinom mladi, a nastali su kako bi zadovoljili želje autora da objave e-knjige i iz država u kojima je engleski jezik službeni, što nije začuđujući podatak budući da je tržište za knjige i e-knjige na engleskom jeziku ogromno. Svaki od njih traži registraciju koja je jednostavna i ne oduzima previše vremena, dok pojedini alati daju mogućnost prijave preko Facebook i Google korisničkih računa, što ubrzava proces prijavljivanja. Elektroničke se knjige mogu postaviti u velikom broju formata koji se zatim konvertiraju u odgovarajući format, najčešće EPUB, za čitanje e-knjige, a Wattpad je u ovom kontekstu jedina iznimka. Lulu, Smashwords i XinXii smatraju se agregatorima koji omogućavaju postavljanje datoteke rukopisa na jednom mjestu i distribuciju e-knjige na više kanala, što je prednost za autore koji žele svoje djelo postaviti na više *online* trgovina kako bi dosegli što veći broj čitatelja i veće prihode. Amazon, Barnes & Noble i Kobo imaju u ponudi vlastite e-čitače koji pružaju novo i poboljšano iskustvo čitanja e-knjiga na zaslonima i putem kojih se mogu kupiti, preuzeti i čitati e-knjige, uključujući i one samostalno izdane. E-knjige objavljene preko alata ne traže obaveznu primjenu DRM tehnologije, što znači da se čitatelju omogućuje odabir softvera za čitanje e-knjiga i da poduzeća shvaćaju kako time neće u potpunosti spriječiti ilegalnu distribuciju. Kindle Direct Publishing, samoizdavačka platforma koju pruža tvrtka Amazon, najčešće se spominje kao preporuka

za autore koji žele objaviti e-knjigu, budući da je Kindle trgovina najpoznatija trgovina e-knjiga. Vidljivo je da se alat Pressbooks orijentira na obrazovni sadržaj, točnije, na digitalne udžbenike, dok je alat Issuu fokusiran na digitalne časopise i nije preporučljivo da autor objavljuje e-knjige putem tih dvaju alata, iako se može objaviti e-knjiga. Wattpad na mrežnoj stranici ističe autore koji su se proslavili objavljivanjem priča na njihovoj platformi time što su dobili tiskane verzije svojih priča te ekranizaciju. Iako su svi spomenuti alati, osim Pressbooks i Issuu, dobar početak za autore koji žele objaviti e-knjigu, najvažnije je napisati kvalitetno djelo, za što je potrebno uložiti vremena i truda. Samo će se kvalitetno napisana e-knjiga, poželjno uz dobar marketing, dobro prodati, bez obzira putem kojeg alata se objavi.

6. Popis literature

1. A Brief History Of Amazon. URL: https://www.podean.com/a-brief-history-of-amazon/ (2022-06-06)
2. About Barnes & Noble. URL: https://www.barnesandnoble.com/h/help/about/barnesandnoble (2022-06-09)
3. About Barnes & Noble Press. URL: https://press.barnesandnoble.com/about-us (2021-09-30)
4. About Kobo. URL: http://www.kobo.com/aboutus (2014-01-22). Preuzeto iz arhive https://web.archive.org/web/20140122173413/http://www.kobo.com/aboutus (2022-06-15)
5. About Kobo. URL: https://www.kobo.com/ww/en/p/aboutkobo (2022-06-15)
6. About Smashwords. URL: https://www.smashwords.com/about (2022-06-22)
7. About us. URL: https://pressbooks.com/about/ (2022-06-21)
8. About XinXii. URL: https://www.xinxii.com/about-xinxii-2 (2021-09-30)
9. Accessibility. URL: https://support.wattpad.com/hc/en-us/categories/360002404791-Accessibility (2022-07-08)
10. Alsever, Jennifer. The Kindle Effect, 2017. URL: https://www.yahoo.com/news/kindle-effect-190733501.html (2022-07-18)
11. Amazon Staff. A look back at 10 years of the Amazon Kindle, 2017. URL: https://www.aboutamazon.com/news/devices/a-look-back-at-10-years-of-the-amazon-kindle (2022-06-07)
12. Apps. URL: https://www.kobo.com/ww/en/p/apps
13. AskALLi Team. Facts and Figures about Self Publishing: The Impact and Influence of Indie Authors, 2020. URL: https://selfpublishingadvice.org/facts-and-figures-about-self-publishing-the-impact-and-influence-of-indie-authors/ (2022-07-18)
14. Author's commision rate: This is how much you earn with XinXii. URL: https://www.xinxii.com/authors-commission-rate-this-is-how-much-you-earn-with-xinxii-59 (2022-09-03)
15. Author Services. URL: https://writinglife.kobo.com/v2/author-services (2022-08-09)
16. Author Self-Publishing Services. URL: https://press.barnesandnoble.com/self-publishing-services (2021-09-30)
17. Barnes & Noble, Inc. History. URL: https://www.barnesandnobleinc.com/about-bn/history/ (2022-06-12)

18. Barnes & Noble Announces Barnes & Noble Press, an Enhanced Self-Publishing Suite to Reach Millions of Barnes & Noble Reader. URL: https://www.barnesandnobleinc.com/press-release/barnes-noble-announces-barnes-noble-press-enhanced-self-publishing-suite-reach-millions-barnes-noble-readers/ (2022-08-02)
19. Bergström, Annika…[et al]. Books on screen: players in the swedish e-book market. Gothenburg: Nordicom, 2017.
20. Book Industry Study Group. URL: https://bisg.org/page/BISACSubjectCodes (2021-09-30)
21. Brand Guidelines. URL: https://company.wattpad.com/brand-guidelines/ (2022-07-08)
22. Camacho, Jeremy D. Is the E-Reader Mightier? Direct Publishing and Entry Barriers. // Journal of Scholarly Publishing 44, 4 (2013), str. 327-339. URL: https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=lls&AN=88783198&lang=hr&site=eds-live (2021-08-06)
23. Carolan, Simon; Evain, Christine. Self-publishing: Opportunities and Threats in a New Age of Mass Culture. // Publishing Research Quarterly 29, 4 (2013), str. 285-300. URL: https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=lls&AN=92592951&lang=hr&site=eds-live (2021-08-05)
24. Cikin Hausa, Karanta. Join the OkadaBooks Drive to Provide Books For 10,000 Pupils, 2018. URL: https://blog.okadabooks.com/tfn/ (2022-07-14)
25. Cikin Hausa, Karanta. OkadaBooks Digital Literacy Outreach in Partnership with Lafarge, 2019. URL: https://blog.okadabooks.com/digital-literacy-outreach/ (2022-07-14)
26. Content Guidelines. URL: https://support.wattpad.com/hc/en-us/articles/200774334-Content-Guidelines (2022-07-08)
27. Coveney, Nick. Self-publishing audiobooks with Kobo Writing Life: Interview with Nick Coveney, 2019. URL: https://bookmachine.org/2019/11/25/self-publishing-audiobooks-with-kobo-writing-life-interview-with-nick-coveney/ (2022-08-02)
28. Creators 101. URL: https://creators.wattpad.com/creators-101/ (2022-07-06)
29. Crunchbase Issuu. URL: https://www.crunchbase.com/organization/issuu (2022-06-15)
30. Crunchbase Okadabooks. URL: https://www.crunchbase.com/organization/okadabooks (2022-07-14)
31. Crunchbase Smashwords. URL: https://www.crunchbase.com/organization/smashwords (2022-07-27)
32. Download the XinXii Author App! URL: https://www.xinxii.com/xinxii-app (2022-08-03)

33. Draft2Digital to Acquire Smashwords. URL: https://blog.smashwords.com/2022/02/united.html (2022-06-22)
34. E-book. // Oxford Learner's Dictionaries. Oxford University Press. URL: https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/us/definition/english/e-book (2021-08-22)
35. Easy Book Printing and Fulfillment for Your Website. URL: https://www.lulu.com/sell/sell-on-your-site/print-api (2022-06-17)
36. eReaders. URL: https://www.kobo.com/us/en/ereaders
37. Find OER in Pressbooks' Collection Hub. URL: https://pressbooks.com/collections-hub/ (2022-06-22)
38. Global eBook Sales Channel. URL: https://www.xinxii.com/global-ebook-sales-channels-57 (2022-07-28)
39. Hall, Mark. Amazon.com // Encyclopaedia Britannica, 2022. URL: https://www.britannica.com/topic/Amazoncom (2022-06-06)
40. Hartley, Matt. New chapter for Kobo as firm sold to Japan's Rakuten, 2011. URL: https://financialpost.com/technology/new-chapter-for-kobo-as-firm-sold-to-japans-rakuten?r (2022-06-15)
41. History.com Editors. Amazon opens for business, 2015. URL: https://www.history.com/this-day-in-history/amazon-opens-for-business (2022-06-06)
42. How to Publish on OkadaBooks and Start Selling, 2021. URL: https://okadabooks.freshdesk.com/support/solutions/articles/36000078830-how-to-publish-on-okadabooks-and-start-selling (2022-07-14)
43. Huffman, Brian R. Self-publishing digital books: options, considerations and insights. // A-ALL Spectrum 17, 6 (2013), str. 20-23. URL: https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=lls&AN=87367130&lang=hr&site=eds-live (2021-08-06)
44. Issuu. URL: https://issuu.com/about?issuu_product=footer&issuu_subproduct=company&issuu_context=link (2021-09-30)
45. Issuu. Create an Issuu flipbook online to showcase your PDF content, 2019. URL: https://issuu.com/blog/pdf-flipbook (2022-07-08)
46. Introducing Kindle Paperwhite Signature Edition. URL: https://www.amazon.com/Introducing-kindle-paperwhite-Signature-Edition/dp/B08B495319?th=1 (2022-06-07)

47. Jakopec, Tomislav. Organizacija i upravljanje agregatorima elektroničkih knjiga u akademskog okruženju. Zadar: Sveučilište u Zadru, 2014.
48. Kazeem, Yomi. Google is making good on its promise to bet more on African startups and developers, 2018. URL: https://qz.com/africa/1232478/google-is-making-good-on-its-promise-to-bet-more-on-african-startups-and-developers/ (2022-07-14)
49. KDP Select. URL: https://kdp.amazon.com/en_US/help/topic/G200798990 (2021-09-30)
50. Kinch-Pedrosa, Leigh. Could Pressbooks support ebook creation for deaf education, 2021. URL: https://pressbooks.com/accessibility/could-pressbooks-support-ebook-creation-for-deaf-education/ (2022-06-22)
51. King, Rachel. Barnes & Noble finally launches PubIt! self-publishing program, 2010. URL: https://www.zdnet.com/article/barnes-noble-finally-launches-pubit-self-publishing-program/ (2022-08-02)
52. Kobo Writing Life Podcast. URL: https://kobowritinglife.libsyn.com/ (2022-08-07)
53. Kobo Writing Life User Guide. URL: https://download.kobobooks.com/learnmore/writinglife/KWL-User-Guide.pdf (2022-08-07)
54. Lončar, Marina. Elektronička knjiga i elektronički čitač kao nova usluga: iskustva i perspektive. // Vjesnik bibliotekara Hrvatske 56, 3 (2013), str. 101-126. URL: https://hrcak.srce.hr/115197 (2021-08-05)
55. Lulu's Company Profile & Mission. URL: https://www.lulu.com/about-us (2022-06-17)
56. Lulu Membership Agreement and Terms of Use. URL: https://www.lulu.com/terms-and-conditions (2022-06-17)
57. Lulu Privacy Policy. URL: https://www.lulu.com/privacy-policy (2022-06-17)
58. MOBI Support for Reflowable eBooks Frequently Asked Questions. URL: https://kdp.amazon.com/en_US/help/topic/GULSQMHU5MNH4EZM (2022-08-09)
59. Nakladništvo. // Hrvatska enciklopedija, mrežno izdanje. Leksikografski zavod Miroslav Krleža, 2021. URL: http://www.enciklopedija.hr/Natuknica.aspx?ID=42840 (2021-08-22)
60. Nook Tablets & eReaders. URL: https://www.barnesandnoble.com/b/nook-devices/_/N-8ri (2022-06-13)
61. Nowak, Peter. Indigo targets Amazon with Kobo e-reader, 2010. URL: https://www.cbc.ca/news/science/indigo-targets-amazon-with-kobo-e-reader-1.880917 (2022-06-17)

62. OkadaBooks. URL: https://okadabooks.com/ (2022-07-14)
63. OkadaBooks Advert Rates. URL: https://blog.okadabooks.com/advert-rates/ (2022-07-14)
64. OkadaBooks Author Service. URL: https://blog.okadabooks.com/services/ (2022-07-14)
65. Okadabooks.com publishing terms and conditions. URL: https://okadabooks.com/terms (2022-07-14)
66. Okadabooks Help Centre. URL: https://okadabooks.com/customerservice (2022-07-14)
67. Onyeakagbu, Adaobi. Okechukwu Ofili, CEO of Okadabooks, is our MCM today!, 2018. URL: https://www.pulse.ng/lifestyle/food-travel/okechukwu-ofili-ceo-of-okadabooks-is-our-mcm-today/063e2fm (2022-07-14)
68. Our Partners. URL: https://www.xinxii.com/our-partners-64 (2022-07-08)
69. Pressbook. URL: https://pressbooks.org/ (2022-06-21)
70. Reedsy. URL: https://reedsy.com/about (2021-09-27)
71. Reekles, Beth. The Kissing Booth.. URL: https://www.wattpad.com/1215370-the-kissing-booth-sample-coming-to-netflix-may-11# (2021-09-30)
72. Rooney, Mick. Pressbooks Reviewed, 2015. URL: http://www.theindependentpublishingmagazine.com/2015/03/pressbooks-reviewed.html (2022-07-26)
73. Sell Books with Shopify. URL: https://www.lulu.com/sell/sell-on-your-site/shopify (2022-06-17)
74. Sell Books with WooCommerce. URL: https://www.lulu.com/sell/sell-on-your-site/woocommerce (2022-06-17)
75. Sell Your Book on Your Website. URL: https://www.lulu.com/sell/sell-on-your-site (2022-06-17)
76. Should I use KDP's free ISBN or my own? URL: https://kdp.amazon.com/en_US/help/topic/GTJ8LBXL6Z4WV5QX#free_isbn (2022-07-08)
77. Smashwords. URL: https://www.smashwords.com/ (2022-06-22)
78. Smashwords Support Center FAQ. URL: https://www.smashwords.com/about/supportfaq (2022-06-22)
79. Snow, Danny. Lulu drops DRM for E-books Sold Natively, 2013. URL: https://www.publishersweekly.com/pw/by-topic/digital/content-and-e-books/article/55431-lulu-drops-drm-for-e-books-sold-natively.html (2022-08-07)

80. Sudarević, Andrea. Elektronička knjiga i marketing elektroničkog nakladništva u Hrvatskoj. // Knjižničarstvo: glasnik Društva knjižničara Slavonije, Baranje i Srijema 22, ½ (2018), str. 77-96. URL: https://hrcak.srce.hr/239618 (2021-08-05)
81. Terms of Service. URL: https://policies.wattpad.com/terms/ (2022-07-06)
82. The Ambassador Program. URL: https://www.wattpad.com/823619-the-ambassador-program-the-program (2022-07-06)
83. The Canadian Press. Wattpad to be sold to South Korean Internet giant for $600M US, 2021. URL: https://www.cbc.ca/news/business/wattpad-sold-south-korean-giant-1.5879865
84. The Literary Platform. Wattpad: Building the world's biggest reader and writer community, 2012. URL: https://theliteraryplatform.com/news/2012/10/wattpad-building-the-worlds-biggest-reader-and-writer-community/ (2022-06-30)
85. The Support You Need to Publish Your Book, Your Way. URL: https://www.lulu.com/partners (2022-08-09)
86. The Wattys 2022. URL: https://www.wattpad.com/wattys/ (2022-07-06)
87. Thomlison, Adam; Belanger, Pierre C. Authors' Views of e-Book Self-Publishing: The Role of Symbolic Capital Risk. // Publishing Research Quarterly 31, 4 (2015), str. 306-316. URL: https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=lls&AN=110814447&lang=hr&site=eds-live (2021-08-19)
88. Velagić, Zoran…[et al]. Elektroničko nakladništvo?. Zagreb: Naklada Ljevak, 2017.
89. WattCon. URL: https://creators.wattpad.com/programs-and-opportunities/wattcon/ (2022-07-08)
90. Wattpad. URL: https://company.wattpad.com/ (2022-06-30)
91. Wattpad. Purchasing and reading Paid Stories. URL: https://support.wattpad.com/hc/en-us/articles/4403384766228-Purchasing-and-reading-Paid-Stories (2022-08-08)
92. Wattpad Books. URL: https://books.wattpad.com/about-us (2021-09-30)
93. Wattpad Brand Partnerships. URL: https://brands.wattpad.com/ (2022-06-30)
94. Wattpad Creators Program. URL: https://creators.wattpad.com/programs-and-opportunities/wattpad-creators-program/ (2022-07-06)
95. Wattpad Paid Stories. URL: https://creators.wattpad.com/programs-and-opportunities/wattpad-paid-stories/ (2021-07-08)
96. Wattpad Studios. URL: https://business.wattpad.com/studios/ (2022-06-30)

97. Welcome to Pressbooks Directory. URL: https://pressbooks.directory/ (2022-06-22)
98. What file formats are supported for eBook manuscripts?. URL: https://kdp.amazon.com/en_US/help/topic/G200634390 (2022-08-09)
99. What is cloud computing? A begginer's guide. URL: https://azure.microsoft.com/en-us/resources/cloud-computing-dictionary/what-is-cloud-computing/ (2022-07-22)
100. What is cloud computing? URL: https://aws.amazon.com/what-is-cloud-computing/ (2022-07-22)
101. What is Kobo Writing Life. URL: https://help.kobo.com/hc/en-us/articles/360017771754-What-is-Kobo-Writing-Life- (2021-09-30)
102. Wilson, Tom D. E-books: the publishers' dilemma. // Libellarium: časopis za istraživanja u području informacijskih i srodnih znanosti 8, 1 (2015), str. 5-13. URL: https://hrcak.srce.hr/142296
103. World, Meet Kobo. URL: http://cafe.kobo.com/blog/world-meet-kobo-1686081 (2015-06-22). Preuzeto iz arhive https://web.archive.org/web/20150622071737/http://cafe.kobo.com/blog/world-meet-kobo-1686081 (2022-06-15)
104. XinXii Style Guide: Optimal Formatting For E-books! URL: https://www.xinxii.com/xinxii-style-guide-optimal-formatting-for-ebooks-192 (2022-07-08)
105. Yarow, Jay. Here's Amazon's Vision For The Kindle Line In 45 Words, 2013. URL: https://www.businessinsider.com/heres-amazons-vision-for-the-kindle-in-45-words-2013-1 (2022-06-07)
106. Your Earnings – Getting Paid. URL: https://www.smashwords.com/about/supportfaq#Royalties (2022-06-22)