

(MEER DAN)

# 10 promotie-ideeën voor je boek

BEREIK JE LEZERS EN MAAK VAN JOUW BOEK EEN HIT!



# 10 promotie ideeën voor je boek

## 1. Bereik je publiek

Tijdens het schrijven van je boek heb je vast al nagedacht over je doelgroep. Maar vergeet niet om hen ook aan te spreken in je promotie. Want je wilt natuurlijk dat jouw boek gekocht en gelezen wordt!

Waar zijn je lezers in geïnteresseerd? Via welke (sociale) kanalen kun je ze bereiken? Bestellen ze online of kopen ze het boek in een winkel? Zijn er andere plekken waar je ze aan kunt spreken en jouw boek onder de aandacht kunt brengen, zoals beurzen, lezingen of evenementen?

**Gebruik deze informatie om zoveel mogelijk lezers te bereiken!**

## 2. Verkoop je boek met een pakkende pitch

Sta je wel eens met je mond vol tanden als iemand vraagt naar je boek? Maak je niet druk, **bedenk van tevoren een korte pitch en verkoop je werk als een pro!** Zo wordt je niet overvallen, maar kun je direct en overtuigend antwoord geven en mensen enthousiast maken over je boek.

Ben je al een kei in het vertellen van verhalen? Dan heb je een streepje voor! Maar ook als het niet van nature komt, werkt het goed om voorbereid te zijn en te weten wat je kunt antwoorden.



### 3. Schakel je netwerk in

**Geen betere verkopers dan enthousiaste ambassadeurs voor jouw boek.** Mond-tot-mondreclame werkt nog steeds als een trein, dus schakel je netwerk hiervoor in. Deze kan bestaan uit je directe kring (familie en vrienden), maar het kan ook een online community of groep zijn.

Aarzel niet om anderen om hulp te vragen, het kan je veel opleveren. Misschien heeft die ene collega wel een belangrijk contact in jouw vakgebied, of kan je neef als lokale journalist een goed woordje voor je doen. Vragen kan altijd, wie weet wat voor deuren het opent.

### 4. Bouw een band op met je lezers: deel je schrijfproces (online)

Laat je lezers vanaf het begin meekijken in jouw schrijfavontuur. Deel je uitdagingen, waar je op dat moment mee bezig bent, wat er allemaal komt kijken bij het schrijven en uitgeven van je eigen boek. Misschien kun je zelfs alvast wat teasers delen van de inhoud.

En onthoud: **mensen kopen van mensen**. Als jouw lezers jou al een beetje hebben leren kennen, zijn ze sneller geneigd om jouw boek te kopen. Dus deel je persoonlijkheid en creativiteit online en bouw een band op met je publiek.



#### Tips:

- Maak (en plan) een social media campagne met een **creatief concept** gerelateerd aan je boek.
- **Maak GIF's, memes of video's** waarin je lezers zich herkennen of rondom het onderwerp van je boek.

Met een creatieve online strategie breng je jouw boek onder de aandacht!



## 5. Organiseer een onvergetelijke boekpresentatie

Het is tijd om jouw boek te lanceren en in de spotlight te zetten!

Een boekpresentatie is niet alleen een feestelijke gelegenheid, maar ook een slimme marketingstrategie. Het is dé kans om je lezers, supporters en ambassadeurs te bedanken én aan te moedigen om jouw boek te kopen en te lezen. En vergeet niet: een goed feestje wordt gedeeld op social media, wat zorgt voor nog meer bekendheid.

Daarnaast kun je alle mensen die een bijdrage hebben geleverd aan je boek (denk bijvoorbeeld aan je redacteur en vormgever) persoonlijk bedanken. En wil je echt impact maken? Nodig dan ook recensenten, boekbloggers of andere influencers uit, die jouw boek met hun (vaak grote) netwerk delen.

### Tip:

- Laat je gasten alvast een boek kopen als toegangskaartje. **Hallo eerste gegarandeerde verkopen!**



## 6. Werk met een wachtlijst om je boek release extra aantrekkelijk te maken

Je grootste fans willen natuurlijk als eerste jouw boek bemachtigen of profiteren van exclusieve voordelen. En jij kunt ze dat bieden met een slimme wachtlijst. Denk bijvoorbeeld aan:

- **Pre-sale:** Jouw wachtlijst krijgt als eerste de kans om het boek te kopen.
- **Early-bird korting:** De eerste kopers op de wachtlijst krijgen jouw boek met korting.
- Maak een **special edition** voor de eerste x kopers, bijvoorbeeld een hardcover versie met een fancy afwerking op de kaft of je boek in kleur in plaats van zwart wit.
- De eerste x kopers ontvangen een **gesigneerd boek**, een **persoonlijke boodschap** of een pakketje **goodies**.
- De eerste x kopers mogen als **VIP** naar jouw boekpresentatie.

Natuurlijk kun je ook werken met een combinatie van deze extra's of verschillende extra's voor een x aantal personen/boeken reserveren.

**Met een wachtlijst kun je niet alleen je fans een exclusief voordeel bieden, maar ook je marketingstrategie versterken. Zo kun je alvast aandacht voor je boek creëren en inschatten hoeveel boeken je moet laten drukken.**

Blijf geduldig en gefocust.  
Hou vol, succes komt niet van  
de ene op de andere dag.



## 7. Verzamel recensies

Niets is zo belangrijk als goede recensies als het gaat om het promoten van jouw boek. Zo verzamel je ze:

- **Vraag je proeflezers om een recensie**  
Zij hebben jouw boek als een van de eersten gelezen en kunnen direct feedback geven. Gebruik hun recensies voor een vliegende start in jouw marketing.
- **Organiseer een blogtour**  
Benader boekbloggers en plan een tour. Zo verschijnt er gedurende een bepaalde periode op vaste tijden een blog of recensie over jouw boek, die wordt gedeeld met volgers. Ook delen op jouw eigen social media kanalen? Natuurlijk!
- **Verzend recensie-exemplaren** naar relevante recensenten, boekbloggers, influencers en media. Vraag vooraf of ze interesse hebben, of stuur een aantal exemplaren zonder aankondiging. Het is een investering, maar hopelijk zijn ze zo enthousiast dat ze over jouw boek willen schrijven.

### Tip:

- Goede recensies hebben niet alleen invloed op potentiële kopers, maar ze zijn ook een bron van inspiratie voor jou als schrijver. **Win-win!**

## 8. Maak je boek beroemd: kom in de media

Je hebt een geweldig boek geschreven, maar hoe zorg je dat anderen het ook ontdekken? **Begin met het schrijven van een pakkend persbericht en verstuur het naar lokale en nationale media.**

Vraag ze om een recensie of een interview over jouw boek. Kranten en tijdschriften zijn altijd op zoek naar interessante verhalen. Gaat het over een specifiek onderwerp waar de lezers ook in geïnteresseerd zijn? Of speelt je boek zich bijvoorbeeld af in een bepaalde stad en is het leuk voor inwoners om het te lezen? Benoem deze voordelen in je mailcontact.

Wil je nog een stapje verder gaan? Geef **lezingen en workshops over (het onderwerp van) je boek**. Benader lokale boekhandels en bibliotheken voor een lezing of signeersessie. En wat dacht je van spreken op een beurs of netwerkbijeenkomst? Zorg dat je een aantal exemplaren van je boek bij je hebt, zodat mensen het direct kunnen kopen. Zo maak je het kopen van jouw boek zo makkelijk mogelijk!

### Tip:

- Wordt lid van de **'RuM (Roep u Maar)'** groep op Facebook, daarin worden regelmatig oproepjes geplaatst waar je op kan reageren.

## 9. Verspreid je boek

**Zorg dat jouw boek overal verkrijgbaar is door het aan te melden bij CB** (voormalig Centraal Boekhuis). Dit maakt het voor boekwinkels makkelijk om jouw boek te bestellen en CB zorgt voor de voorraad en distributie. *Let op:* Boekwinkels rekenen vaak een commissie per boek en ook CB kost geld (€40,- per maand excl. BTW plus €1,65 verzendkosten per geleverd boek).

**Wil je jouw boek liever zelf verkopen?** Dat kan bijvoorbeeld via bol.com, Amazon of bestelbijdeauteur.nl. Je hebt op deze manier geen grotere marge. Maar wees wel voorbereid op de extra tijd die dit kan kosten, zoals het opslaan van je voorraad en het zelf regelen van de verzending.

### Tip:

- Kies de verkoopkanalen die het beste bij jou passen en combineer ze voor een optimaal resultaat. **Zo behaal jij het meeste succes met jouw boek!**



## 10. Breng je boek onder de aandacht

Als auteur van een boek wil je natuurlijk zoveel mogelijk mensen bereiken en enthousiast maken over jouw werk. Naast het verspreiden van je boek, zijn er nog veel meer creatieve manieren om je boek onder de aandacht te brengen.

- **Maak van je gedrukte boek ook een e-book, luisterboek of podcast.** Je tekst is er al en het is vaak relatief weinig moeite om deze om te zetten in een andere vorm. Een e-book, luisterboek of podcast zijn goede opties, omdat mensen deze makkelijk kunnen downloaden.
- **Maak een website (of landingspagina) voor je boek met daarop informatie over het boek en jou als auteur.** Vermeld leuke weetjes, achtergrondinformatie en maak mensen enthousiast. Zorg dat ze hier je boek hier ook direct kunnen kopen.
- **Maak een boektrailer.** Bewegend beeld spreekt aan! Je kunt door middel van video je boek presenteren. Deze trailer kun je ook gebruiken op je social media kanalen en je website. Misschien wil je zelfs wel een hele serie video's maken om je boek te promoten.
- **Zorg voor promotiemateriaal,** zoals flyers, posters, boekenleggers en mockups (bijvoorbeeld een afbeelding van je boek in 3D, die je kunt gebruiken voor advertenties of social media posts).
- **Maak merchandise om je boek te promoten.** Tote bags met de titel van je boek, de cover of quotes kunnen bijvoorbeeld een groot succes zijn.

En als je echt op wilt vallen, kun je een guerrilla marketingactie opzetten. Bijvoorbeeld door de cover van je boek te projecteren op een gebouw of straat. Zo trek je zeker de aandacht en maak je mensen nieuwsgierig naar jouw boek.

**Kortom, er zijn veel creatieve manieren om je boek te promoten en te zorgen dat het onder de aandacht komt van een groot publiek.**

---

En niet onbelangrijk:

### maak een marketingplan

Een plan is cruciaal als je jouw boek succesvol wil promoten. Bedenk welke marketingactiviteiten je wilt uitvoeren. Bepaal ook wanneer je met deze activiteiten wilt beginnen en hoeveel tijd en geld je hieraan wilt besteden. Houd daarbij rekening met de planning van je boeklancering en andere belangrijke momenten, zoals beurzen en evenementen. Zorg dat je plan helder en realistisch is en dat je jezelf uitdaagt om creatief te zijn. Hou je plan bij altijd bij de hand, zodat je daarop terug kunt vallen.

**Met een goed doordacht marketingplan vergroot je de kans dat jouw boek onder de aandacht komt van je doelgroep en dat deze ook daadwerkelijk wordt gelezen.**


## Heel veel succes!





 [www.jasmijndeboer.nl](http://www.jasmijndeboer.nl)

 [contact@jasmijndeboer.nl](mailto:contact@jasmijndeboer.nl)

 [@jasmijndeboer.nl](https://www.instagram.com/jasmijndeboer.nl)

 [Jasmijn de Boer](https://www.linkedin.com/in/Jasmijn%20de%20Boer)

 **JASMIJN DE BOER** 