

Follow your
blizz
and blizz will
follow you

1. Wat levert het uitgeven van een boek je op?
2. Vind je ideale uitgever
3. Vind je ideale uitgeefteam
4. Financieel
5. Marketing
6. Bepaal de salesfunnel
7. Bepaal de maatstaf van je succes

Wat levert het
uitgeven van
een boek je
op?

1. Autoriteit
2. Naamsbekendheid
3. Gevraagd voor lezingen
4. Nieuwe klanten
5. Financieel, zie sheets verderop.

Vind je ideale uitgever

1. Traditionele uitgever
2. Publishing Platform
3. Faciliterende uitgever

Doe de test op
www.uitgeverijgezocht.nl

Traditionele uitgever

1. Geen gedoe
2. Geen investeringen
3. Minder opbrengsten
4. Weinig eigen inbreng

Self publishing platform

1. Vanaf 1 exemplaar
2. Lage investeringen
3. Minder opbrengsten
4. Let op: auteursrechten
5. Let op: waar is het boek verkrijgbaar
6. Beslissingen nemen over zaken waar je geen expertise over hebt

Faciliterende uitgever

1. Zelf de regie
2. Projectteam op maat
3. Zelf de opbrengsten
4. Zelf de investeringen
5. Zelf ondernemen
6. Advies van een ervaren uitgever
7. Overal verkrijgbaar

Vind je ideale uitgeefteam

1. Schijfcoach
2. Redacteur
3. Corrector
4. Vormgever omslag
5. Vormgeving binnenwerk
6. Marketing: free publicity specialist
7. Marketing: content marketeer
8. Marketing: online marketeer

Traditionele
uitgever
Reken-
voorbeeld

1. Verkoopprijs boek: €20,-
2. Verkoopprijs excl BTW: €18,86
3. Verkoopaantal: 1.500 stuks
4. Royalty: 10%
5. Voor jou: €2.830

Faciliterende
uitgever
Reken-
voorbeeld

1. Verkoopprijs boek: €20,-
2. Verkoopprijs excl BTW: €18,86
3. Verkoopaantal: 1.500 stuks
4. Omzet: €28.290

Faciliterende
uitgever
Reken-
voorbeeld

1. **Variant 1: via (online) boekhandel**
2. Omzet: €28.290
3. Boekhandel 42%
4. Uitgever 15 %
5. Blijft over voor de auteur: €12.000

Faciliterende
uitgever
Reken-
voorbeeld

1. **Variant 2: verkoop via cursus, workshop of webshop**
2. Omzet: €28.290
3. Uitgever 15 %
4. Blijft over voor de auteur: €24.000

Faciliterende uitgever Reken- voorbeeld

1. **Dus je houdt tussen de €12.000 en €28.000 over bij een faciliterende uitgever**
2. Wel: Investeringen in redactie, opmaak, drukken, marketing: ongeveer €4.000
3. Winst voor jou: tussen de €8.000 en €24.000

Maak een marketingplan met de volgende opties

1. Free publicity
2. Opbouwen mailbestand
3. Managementboek
4. Social media
 1. Facebook
 2. LinkedIn Pulse
 3. Advertenties
5. Content marketing
6. Samenwerkingspartners
7. Alternatieve verkooppunten

Bepaal de salesfunnel

1. Boek
2. Gratis workshop
3. Gratis download
4. Betaalde workshop
5. Betaalde training
6. Coachings- of adviestrajecten

Bepaal zelf de maatstaf van je succes

1. Meer klanten
2. Meer lezingen
3. Een topnotering bij Managementboek
4. Het ordenen van je gedachten
5. Het achterlaten van je gedachtengoed

Meer weten?

- www.S2uitgevers.nl
- stella@S2uitgevers.nl