

Inhoud

INLEIDING

De kunst van boekenfluisteren 9

I VOOR JE GAAT SCHRIJVEN

- 1 In de roos schieten. Het belang van focus 15
- 2 Succes begint bij je concept 18
- 3 Vertellen is verleiden. Het verhaal 23
- 4 Waar hebben we het eigenlijk over? De kracht van je onderwerp 27
- 5 Kevertje Plop en het nut van grote voorbeelden 34
- 6 Het misverstand talent 37
- 7 De dodelijke deadline. Je boek plannen 40

II JE BOEK SCHRIJVEN

- 8 Inspiratie. Je kunt erop rekenen maar je kunt er niet op wachten 49
- 9 Jouw ideale lezer 52
- 10 De lezer door je verhaal sleuren. Spanning door structuur 55
- 11 Hoe zal ik het eens zeggen? Opmerkingen over stijl 59
- 12 Toon en sfeer in een verhaal 63
- 13 Snijden in je kind. Redigeren 68

III JE BOEK UITGEVEN

- 14 Effectief presenteren met een proposal 77
- 15 No cure, no pay. De literair agent 85
- 16 Samenzweren met je uitgever 89
- 17 Kleine lettertjes, grote woorden. Het auteurscontract 93
- 18 Het loon van de schrijver. Over royalty's en voorschotten 97
- 19 Wat mag dat kosten? Een boek calculeren 102
- 20 De optimale oplage 107
- 21 Zelf je boek uitgeven 111
- 22 Papier hier! Digitale alternatieven 117

IV JE BOEK VERKOPEN

- 23 De arena betreden. Een blik op de markt 125
- 24 Ken je vijanden. Concurrenieren op de markt van schrijven en lezen 131
- 25 Het geheim van de goede flaptekst 135
- 26 Titel zoekt lezer 139
- 27 Harder schreeuwen! Over marketing 145
- 28 Aandacht trekken. Publiciteit en promotie 149
- 29 Verkoopkracht. De rol van de boekhandel 155
- 30 Subsidie voor iedereen. De vaste boekenprijs 159

V EN DAN BEGINT HET PAS

- 31 Au! Omgaan met kritiek en afwijzing 165
- 32 Nu de rest van de wereld nog. De ontvangst van je boek 173
- 33 Succes met je boek? 178

Nuttige adressen 181

Verder lezen 183

Dankwoord 187

Register 189