

Help!

Ik wil een boek schrijven...

Hulpgids voor de non-fictie schrijver

www.tinkconsultancy.nl



Wendy Kwaks

Inhoudsopgave

Een boek schrijven 1

Denkwerk vooraf 4

De inhoud 8

De omvang 9

Uitgeven 11

Ondersteuning nodig? 17

Inspiratie 18

Over mij 24

Contact 25

Een boek schrijven

Wat leuk dat je een boek wilt schrijven! Ik ben er van overtuigd dat de wereld zit te wachten op mooie, authentieke verhalen, die inspireren, hoop geven en mensen iets leren. Door onze kennis te delen, maken we de wereld een beetje mooier - die is tenslotte al ingewikkeld genoeg.

Misschien heb je nog wat aanmoediging nodig, en twijfel je nog of je onderwerp geschikt is. Of misschien heb je al een mooi onderwerp gevonden, en sta je te popelen om te beginnen. Waar je ook bent in het schrijfproces, in dit e-book vind je tips om er een succes van te maken.



Het is heel bijzonder om je eigen boek in handen te hebben. Het maakt al die uren zwoegen meer dan de moeite waard.



“Er waren al heel wat boeken geschreven over het onderwerp dat ik in gedachten had. Daarom dacht ik lange tijd dat het geen zin had om mijn verhaal te schrijven. Ondertussen zag ik volop andere boeken over dit onderwerp uitkomen. Anderen deden het dus gewoon wel...

Wat er eigenlijk aan de hand was: ik twijfelde of mijn verhaal goed genoeg zou zijn, en begon er daarom lange tijd maar niet aan. Toen ik besloot het verhaal in ieder geval voor mezelf te schrijven, ging de druk eraf en lukte het.”

wendy

”

Jouw verhaal is uniek en
er is áltijd plek voor.

Begin dus maar gewoon,
al is het voor jezelf.

DENKWERK VOORAF



EEN GOED BEGIN

Het schrijven van een boek is een uitdagend proces. Maar met de juiste planning en inzet kan het een prachtige en creatieve ervaring zijn.

Vooraf nadenken over een aantal punten helpt je focus te houden, een inschatting te maken van het werk dat voor je ligt en het tijdsbeslag daarvan.

Zeker als je samenwerkt met een uitgever is het belangrijk een indicatie te hebben van wat je gaat opleveren en wanneer.

stappen



Een origineel idee

Een goed onderwerp voor je boek kan voortkomen uit eigen ervaringen of interesses, uit onderzoek of je verbeelding. Ga je fictie schrijven, zoals een roman, of liever non-fictie? Ga je schrijven over je eigen ervaringen, of ga je onderzoek doen? Het begint allemaal met een goed concept.



Je doelgroep bepalen

Een boek is altijd bedoeld voor een bepaalde doelgroep. Ook als die doelgroep heel breed is, is het goed om een beeld te hebben van degene tot wie je je richt. Dit bepaalt voor een groot deel je schrijfstijl, taalgebruik en opzet.



Structuur

Begin met de algemene structuur van je verhaal en bedenk welke kernboodschap je wilt overbrengen. Die boodschap komt regelmatig terug en daar kun je op verschillende manieren over uitweiden. Denk ook na over de onderliggende thema's die je wilt uitwerken. Zo ontstaat een structuur op hoofdlijnen die je houvast geeft en helpt focus te houden.



Onderzoek

Bedenk van te voren waar je de inhoud voor je boek vandaan komt. Veel non-fictie boeken bevatten een combinatie van eigen ervaring, historische feiten en wetenschappelijke onderbouwing (denk aan bronvermelding).

Als je boek is gebaseerd op feiten, historische gebeurtenissen, technische kennis of andere specifieke informatie, dan moet je waarschijnlijk onderzoek doen om je verhaal geloofwaardig en nauwkeurig te maken. Dat kost tijd.



Tijdsbestek

Het schrijven van een boek is een behoorlijke aanslag op je tijd. Denk aan het schrijven zelf, maar ook aan onderzoek, interviews, redigeren en afspraken met de uitgever. Het helpt om te bedenken hoeveel tijd je kunt besteden aan het schrijfproces, en om daarvoor ruimte te maken in je agenda. Als het boek naast al je andere werkzaamheden komt, zal het lang duren voordat het klaar is. Houd er rekening mee dat je minimaal een jaar nodig hebt van start tot verkoopklaar maken van je boek.



Een ghostwriter schrijft je boek voor je, of helpt je bij het maken van teksten. Het is het overwegen waard als je geen tijd hebt, maar wel een bijzonder verhaal te vertellen hebt.

DE INHOUD



ZO VEEL LEZERS, ZO VEEL SMAKEN

Er is geen goed of fout wat boeken betreft. Er is voor elk wat wils. Toch zijn hier een aantal tips die je boek beter maken.

Krachtige binnenkomer

Een pakkende binnenkomer is belangrijk. Begin met een interessante ervaring of een spannend moment dat de lezer meteen het verhaal in trekt.

Spelen met tijd

Zorg voor een creatieve opbouw, door heen en weer te springen in de tijd.

Schrijf actief

Schrijf zo veel mogelijk in de tegenwoordige tijd. Dat maakt het voor de lezer makkelijker om erin te komen. Maak actieve zinnen (doen, in plaats van: zou hebben gedaan).

Of je schrijft vanuit een ik-persoon of in de derde persoon, is een kwestie van smaak.

Gebruik voorbeelden

Illustreer je punten met concrete voorbeelden en anekdotes. Ze maken een tekst levendig en zorgen er voor dat de lezer zich kan inbeelden wat je schrijft.

Maak je teksten levendig

Vermijd clichés, voorkom algemeenheden en spreek alle zintuigen aan. Beschrijf hoe iets eruit ziet, maar ook hoe het er voelt, ruikt en wat je hoort. Neem de lezer mee naar de plek waar het verhaal zich afspeelt.

Durf te schrappen

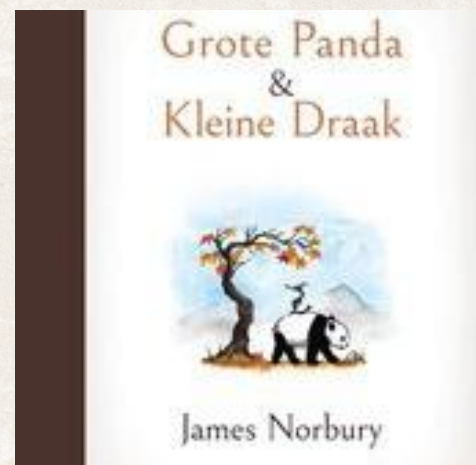
Een goed gekozen bijvoeglijk naamwoord kan de toon zetten. Maar een boek vol dit soort 'vulwoorden' leidt af. Je zult merken dat je vaak dezelfde woorden gebruikt. Let er op en schrap ze waar dat kan. Kortere zinnen zijn pakkender.

DE OMVANG



Boeken zijn er in alle soorten en maten, maar een goede richtlijn is een tekst tussen de 60.000 en 70.000 woorden. Dat wordt een boek van tussen 200 tot 280 pagina's, in een prijsklasse van 19 tot 23 euro. Uitgevers blijven graag rond deze prijs, om zo veel mogelijk lezers te bereiken. Een grotere omvang is natuurlijk ook mogelijk. Zo'n boek valt vaak wel in een hogere prijsklasse.

Natuurlijk zijn er ook kleinere boekjes. Mooi vormgegeven boekjes met korte quotes en tekeningen zijn op dit moment zelfs erg populair. De prijs van zo'n boek zit 'em dan niet in de omvang, maar in opmaak en vormgeving.



UITGEVEN



EEN GOED BEGIN

Met het schrijven van je boek ben je er nog niet. Er komt nog heel wat bij kijken voordat het in de winkel ligt. Denk aan editen, vormgeven, drukken, distributie en marketing. Er zijn verschillende manieren om dit te regelen, maar het begint met een keuze tussen een van deze twee vormen:

samenwerking met een uitgever, of uitgeven in eigen beheer. Hieronder worden de voor- en nadelen van beide opties uiteengezet.



Een uitgever neemt je een hoop werk uit handen als je een boek wilt publiceren. Je sluit een contract waarin je afspraken vastlegt over onderwerp en titel, vormgeving, oplage, deadlines, royalty's, en overige zaken. Dan ga je aan de slag.

Een uitgever heeft een netwerk van specialisten die je bij elke stap helpen. Denk aan een redacteur en/of een ghostwriter, een vormgever en een drukker. Meestal krijg je een redacteur toegewezen, die je helpt met de opzet van je boek en die je concepten leest. Wanneer de redacteur het boek goedkeurt, volgt een proces (van enkele maanden) van editen, drukproeven en persklaar maken.

De grotere uitgevers kondigen je boek een kwartaal voor het verschijnen aan bij boekhandels. Die hebben dan gelegenheid tot voorinschrijven, en zo krijgt de uitgever een indicatie van de interesse. Dit bepaalt mede de omvang van de eerste oplage. De uitgever regelt vervolgens de drukkerij, de distributie en de PR. Na publicatie houdt de uitgeverij de voorraad in de gaten en regelt ze een nieuwe druk als er veel vraag is naar je boek. Hoewel deze diensten fijn zijn als je geen ervaring hebt met het uitgeven van boeken, betaal je er fors voor. Het is dan wel weer fijn dat je dit niet allemaal zelf vooraf hoeft te betalen. De kosten worden betaald uit de verkoop.

Verdienmodel

Het schrijven van een boek zal je in veel gevallen geen jaarsalaris opleveren. Ga ervan uit dat je tot vijfduizend boeken zo'n 10 procent van de totale opbrengst ontvangt. Bij hogere verkoopcijfers stijgt het percentage (afhankelijk van het contract) naar 12,5, 15 of 17,5 procent. De percentages voor e-boeken en luisterboeken liggen net iets anders, maar het ontloopt elkaar niet veel.



Ondanks de kosten kan samenwerken met een uitgever zeker de moeite waard zijn. Het is de grootste kans op om je boek in de reguliere boekhandels en op websites zoals Bol.com te krijgen. Ook bespaart het je veel tijd en moeite. Het verdienmodel is in de meeste gevallen indirect, bijvoorbeeld wanneer je een eigen bedrijf hebt en het boek je nieuwe klanten oplevert. Ook worden veel schrijvers gevraagd om te spreken op symposia en andere evenementen. Op die manier levert je boek aanvullende inkomsten op.

Veel uitgevers zullen je de mogelijkheid geven om je boek tegen inkooptarief af te nemen (40 procent korting), waarna je de boeken zelf doorverkoopt tegen de reguliere verkoopprijs. Dit is een optie als je veel lezingen geeft of coachingstrajecten doet waarbij je klanten je boek rechtstreeks bij je willen kopen. Als je op die manier een paar honderd boeken kunt verkopen, is je marge opeens een stuk hoger. Kleinere uitgevers werken vaak op deze manier en zullen je te vragen zelf een bepaald aantal boeken af te nemen.

Andere talen

Wanneer je overweegt je boek in een andere taal uit te geven, is het goed om daar vooraf met een uitgever over te spreken. Zodra je het contract hebt getekend, heeft een uitgever (in de standaardcontracten) veelal een eerste recht om het boek in andere landen uit te geven. Het is dan de uitgever die bepaalt of dat rendabel is of niet. Als jij dat anders wilt, moet je dat van te voren regelen.



2 eigen beheer

Uitgeven in eigen beheer betekent dat je alles rondom het publiceren van een boek zelf regelt; van het schrijven of het zoeken naar een ghostwriter, het laten nakijken van de tekst, maar ook vormgeving, drukwerk, promotie en distributie naar de gewenste verkooppunten. Voor elk deel van het proces werk je samen met een andere partij, die je tegen betaling ontzorgt.

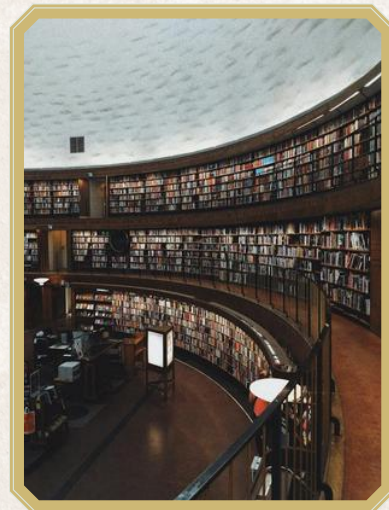
Deze optie is ideaal als je voldoende tijd hebt om alle stappen zelf te doorlopen, of als je geen uitgever vindt die interesse heeft in je manuscript.

Ook is dit een goede optie wanneer je zelf veel interesse kunt genereren, bijvoorbeeld als je een grote klantenkring, een goed bezochte website of veel volgers op sociale media hebt. Het is ook te overwegen wanneer het belangrijk voor je is om een hoger bedrag per boek over te houden. Uitgeven in eigen beheer levert dan misschien in aantallen minder verkoop op, maar je percentage per boek is veel hoger dan bij een uitgever.

De eenvoudigste optie is het verkopen van e-boeken via je eigen website of via sociale media. Ook zijn er verschillende print-on-demand webshops (zoals Etsy) die het boek voor je printen en verzenden wanneer er een bestelling is. Je betaalt zo'n tussenpersoon dan een klein percentage van de verkoopprijs.

Centraal Boekhuis

Wanneer je een boek in eigen beheer uitgeeft en hardcopy exemplaren aan boekwinkels wilt aanbieden, krijg je te maken met het Centraal Boekhuis (CB). Boek- en webwinkels kunnen hier jouw boek bestellen, en op die manier helpt het CB je toegang te krijgen tot de boekenmarkt. Je betaalt een bedrag voor opslag en een tarief voor levering, maar dit bedrag ligt vele malen lager dan dat van een uitgever. Je regelt wel nog steeds zelf de redactie, vormgeving, het persklaar maken en de promotie van je manuscript. Het CB helpt je bij het op voorraad houden van je boek en zorgt voor de levering naar verkooppunten.



ondersteuning nodig?

Het schrijven van een boek is uitdagend en het legt een groot beslag op je tijd. Veel mensen werken daarom met iemand samen tijdens dit proces. Ik bied drie pakketten aan ter ondersteuning van jouw creatieve proces:



1. Ghostwriter

€ 15.000,-

plus 20 procent van de royalty's.

Ik schrijf jouw boek op basis van gesprekken, interviews met anderen en eigen onderzoek.



2. Schrijfcoach

€ 4.995,-

20 bijeenkomsten van 2 uur waarin we jouw manuscript stap voor stap vormgeven en fijnslijpen. Ik help je ook met het bewerken van teksten.



3. Editor

€ 1.995,-

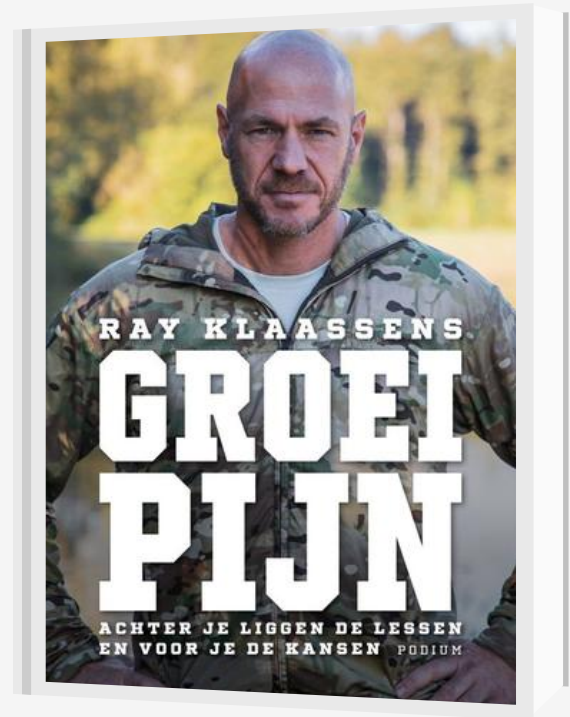
15 uur editen van je manuscript.

*Op deze pakketten komt verplicht 21 procent BTW.

Ray Klaassens

Inspiratie

Het is niet altijd makkelijk om jezelf te zijn. Dat laat Ray Klaassens zien in zijn openhartige en avontuurlijke levensverhaal Groeipijn. Hij leerde: je wordt nooit groter dan wat je omgeving je kan bieden. Groeien doe je buiten je comfortzone. De sleutel? Moeite doen, telkens opnieuw. Groei zal immers altijd een beetje pijn blijven doen.



Tussen januari en oktober 2023 schreef ik het boek Groeipijn voor Ray Klaassens. Het boek kwam uit op 9 januari 2024 en stond een week later op nummer 1 in de non-fictielijst en op nummer 2 in de bestseller-top 60. In één maand tijd werden meer dan 15.000 exemplaren verkocht.

Groeipijn is inmiddels een officiële bestseller, met meer dan 35.000 verkochte exemplaren.



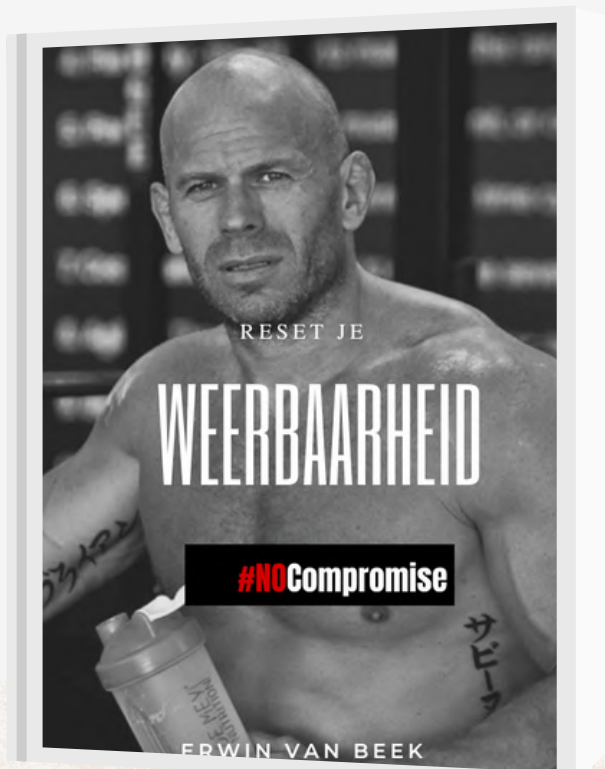
Ray Klaassens

“Samen een boek schrijven is iets heel bijzonders gebleken. Hetgeen in mijn hoofd, hart en buik zit, moest uit jouw schrijvende handen komen. Daar is wederzijds vertrouwen en veel empathie voor nodig. Je hebt mijn vertrouwen snel weten te winnen en hebt me zo goed leren kennen, dat je je in mijn positie plaatste en kon begrijpen hoe alle gebeurtenissen voor me geweest moeten zijn. Het is jou gelukt dit in mijn verhaal tot leven te laten komen, en zo heb ik mezelf door jouw ogen en onze gesprekken weer wat beter leren kennen.”

Erwin van Beek

Inspiratie

CrosFitter en high-impact coach Erwin van Beek heeft elke steen op het gebied van fysieke en mentale kracht omgedraaid. Tijdens een lange carrière bij Defensie en de politie, als trainer van speciale eenheden en als topsporter heeft hij zijn lichaam en grenzen leren kennen. Hij heeft ervaren wat extreme spanning en stress met een mens doen, en heeft geleerd de angst te overwinnen die ontstaat bij het uitvoeren van gevaarlijke missies. Met meer dan 25 jaar ervaring in zijn vakgebied weet hij als geen ander hoe je het beste uit jezelf kunt halen, met bewezen programma's op het gebied van extreem eigenaarschap. Met dit boek brengt hij zijn kennis naar het grote publiek.



Het boek No Compromise bevat een compleet programma op het gebied van extreem eigenaarschap. Het komt naar verwachting begin 2025 uit.

Wendy Kwaks

Inspiratie

Alles ging haar voor de wind, totdat ze in 2016 borstkanker kreeg en haar wereld op zijn kop ging. In de negen maanden die volgden, begon Wendy Kwaks aan de reis van haar leven: de reis naar binnen. Op zoek naar kennis om te genezen vond ze iets veel mooiers: de handleiding voor een magisch leven. Zo werd haar ziekte uiteindelijk een drijver voor persoonlijke groei en spirituele ontwikkeling.



Het boek Voluit Leven komt naar verwachting eind 2024 uit.

Wendy Kwaks & Ray Klaassens

Inspiratie

Na het succes van Groeipijn krijgt de samenwerking tussen Ray en Wendy een vervolg met een nieuw boek: Own It!. Het idee: eigenaarschap is de sleutel tot persoonlijke groei en succes.

Ray en Wendy onderzoeken wat het betekent om eigenaarschap te nemen, welke eigenschappen je daarvoor nodig hebt, en hoe succesvolle mensen het toepassen om het verschil te maken. En natuurlijk reflecteren ze op hun eigen leerproces.

Het boek zal praktische inzichten en mooie verhalen bevatten om lezers te inspireren en te empoweren om hun eigen toekomst te creëren



Own It! ligt naar verwachting in februari 2025 in de winkel



"Je hoeft niet
groots te
beginnen om
groots te
eindigen. Elk
meesterwerk
begint met een
enkel woord op
een lege pagina.



over mij

Hoi, ik ben Wendy. Ik ben gek op inspirerende verhalen. Ze zelf maken, is al jaren mijn hobby. Na meer dan twintig jaar ervaring met het schrijven van beleidsstukken bij Defensie vond ik het tijd om van schrijven mijn werk te maken. Zo kan ik ook creatievere opdrachten doen.

Ik schrijf boeken, visiedocumenten, blogs en artikelen in opdracht. Ik werk ik als content writer, ghostwriter en editor. Ik richt me op impactmakers: mensen die maatschappelijk het verschil maken met hun onderneming. Onderwerpen rondom persoonlijke transformatie en organisatieverandering hebben mijn grootste interesse.

Naast schrijver ben ik ook consultant op het gebied van transformatiekracht. Ik adviseer impactmakers die meer hulp kunnen gebruiken dan een goed stuk alleen. Ik spreek ook regelmatig op symposia over dit onderwerp, en maak er de podcast Transformatiekracht over.

Ik geniet ervan om verschillende (creatieve) projecten tegelijk te doen en ondertussen te reizen.

Contact

Wendy Kwaks

06-48338498

wendy@tinkconsultancy.nl

www.tinkconsultancy.nl





VEEL SUCCES!