

Verkopen zonder pushen



Tien zachte verkoopacties voor auteurs die verkopen spannend vinden

Je hoeft geen gladde verkoper te zijn om je boek onder de aandacht te brengen. Deze checklist helpt je om op een oprechte manier zichtbaar te worden – zonder te pushen.

✓ 1. Deel het waarom achter je boek

Vertel in een post of nieuwsbrief waarom je dit boek schreef. Wat hoop je dat het voor lezers betekent? Dat maakt je promotie persoonlijk en betekenisvol.

✓ 2. Vraag om reacties in plaats van aankopen

Gebruik zinnen als: “Voor wie zou dit boek waardevol kunnen zijn?” of “Herken je jezelf hierin?” – zo ontstaat er verbinding zonder druk.

✓ 3. Laat anderen over je boek spreken

Gebruik lezersreviews, quotes of screenshots uit mails als social content. Jij hoeft het niet zelf te zeggen – je lezers doen dat voor je.

✓ 4. Start een lezersvraag van de week

Elke week een korte vraag uit je boek delen als post of story op social media of in je nieuwsbrief. Dat prikkelt én betreft.

Verkopen zonder pushen



✓ 5. Geef een sneak peek

Deel een pagina, een zin of een illustratie. Maak mensen nieuwsgierig, zonder het gevoel dat je iets ‘verkoopt’.

✓ 6. Bied iets extra's aan bij aankoop

Bijvoorbeeld een werkblad, een kaartje of een bonusvideo. Dit voelt als een cadeautje, niet als een verkooppraatje.

✓ 7. Organiseer een rustige boekintrodactie

Geen harde lancering, maar een uitnodiging: “Ik wil je graag meenemen in het verhaal achter mijn boek.”

✓ 8. Werk samen met een collega-auteur

Doe een gezamenlijke actie, een Q&A of een gastblog. Zo deel je elkaars publiek zonder salesdruk.

✓ 9. Gebruik je nieuwsbrief als vertrouwde plek

Deel je twijfels, je proces, je inspiratie. Dat maakt jouw boek menselijk en aantrekkelijk.

✓ 10. Stel jezelf één vraag: “Wat voelt vandaag als een kleine stap richting zichtbaarheid?”

En doe alleen dát. Zichtbaarheid mag klein en zacht zijn – zolang je in beweging blijft.

Jouw plan



te doen

--

Verkopen zonder pushen



Ik ben Esther van der Ham, auteur, uitgever en boekmarketingcoach. Vanuit mijn ervaring als schrijver én uitgever weet ik hoe spannend zichtbaar zijn kan voelen – zeker als je geen verkoper bent. Daarom help ik auteurs met een zachte, heldere en mensgerichte aanpak.

Met Magische Marketing laat ik zien dat boekpromotie ook kan op jouw manier: zonder druk, zonder trucjes, maar mét effect. Wil je verder leren? Sluit je aan bij De Magische Mail of ontdek mijn cursus Magische Marketing Master.

Meer weten? Kijk op www.magischemarketing.nl

