

## FAQ bij 'Schrijf in 15 stappen een win-win boek'

Ik kan me voorstellen dat je nog met een aantal vragen zit nadat je de hele verkooppagina over de online training '[Schrijf in 15 stappen een win-win non-fictie boek](#)' hebt gelezen. Hieronder beantwoord ik de meest gestelde vragen (Frequently Asked Questions):

### Kan ik het materiaal sneller toegestuurd krijgen?

1 maand is al behoorlijk snel, maar ik wil hiermee tegemoet komen aan die schrijvers die een kort boek willen schrijven en dus snel klaar willen zijn en aan die schrijvers die graag zo snel mogelijk al het materiaal in handen willen hebben zodat ze een idee krijgen van wat hun te wachten staat.

Je krijgt het materiaal niet versneld want dan is de kans te groot dat je overweldigd raakt door de hoeveelheid aan informatie en dat je dus afhaakt en alles 'in de la' stopt en met een ontevreden gevoel achterblijft. En dat is het laatste wat ik wil. Ik wil dat je je win-win boek schrijft en afmaakt.

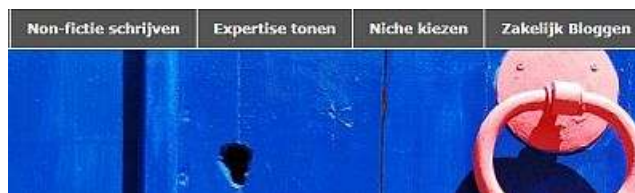
Bovendien heb ik nagedacht over de volgorde van de stappen en delen. De stappen en delen van de training (of het trainingsmateriaal) worden in een logische volgorde gegeven. Eerst moet je het ene doen voordat je aan het andere kunt beginnen. Als je in je eigen volgorde gaat werken dan werkt het materiaal niet of het werkt niet zo effectief als had gekund. En dan kan ik mijn garantie (zie verkooppagina) ook niet waarmaken.

### Ik weet mijn onderwerp al of ik heb mijn titel en inhoudsopgave al of ik weet wel hoe ik boeiend moet schrijven, dus kan ik niet een deel minder bestellen?

In de praktijk, als ik mensen coach met het schrijven van hun boek, blijkt steeds weer dat ze hun onderwerp of doelgroep helemaal niet zo scherp hebben als dat ze dachten. Dat het allemaal nog veels te groot of algemeen is en dat verkoopt nu eenmaal niet. Of dat hun boek (de inhoud) niet onderscheidend genoeg is. Of dat de titel wel heel creatief is maar de potentiële lezer niet zal overtuigen om de achterflap (of verkooptekst) te lezen. Of dat de inhoudsopgave nog beter kan: in een betere volgorde of dat er delen of fasen van te maken zijn. Of dat ze wel wel boeiend kunnen schrijven, maar te weinig hebben gedaan om de lezer echt te betrekken of te overtuigen om het volgende hoofdstuk te lezen. Enzovoort. Met andere woorden: wees niet eigenwijs. Ook in de delen waarvan jij denkt geen informatie nodig te hebben, zul je dingen lezen die voor jouw boek bruikbaar zijn. Dus om heel kort te zijn: de training (optie A en B) wordt alleen in zijn geheel aangeboden.

### Hoe lang duurt het voordat ik een boek geschreven heb?

Het schrijven van een boek hangt af van veel factoren. Bijvoorbeeld of je weet HOE je een goed boek moet schrijven (daarin voorziet deze training, dus daarmee win je tijd); hoeveel materiaal je al hebt voordat je gaat schrijven; hoeveel je al geschreven hebt; hoeveel pagina's je (e)boek gaat tellen; hoeveel tijd je vrij weet te maken en hoe snel jij je gedachten in het geschreven woord kunt gieten.



Maar stel dat je op dit moment weinig materiaal hebt (hoewel ... tijdens de training zul je er misschien achterkomen dat je meer hebt dan je denkt) en stel dat je nog weinig geschreven hebt, dan moet je denken aan 1 maand (kort boek) tot 8 maanden (boek van ca. 160 pagina's).

### **Het lukt me nooit om binnen een maand alle opdrachten te maken.**

Op de verkooppagina van de training heb ik bij de prijsopties A en B al vermeld dat je recht op feedback houdt tot 1 jaar nadat het laatste lesmateriaal is verstuurd (tenzij ik een andere, ruimere, deadline met je heb afgesproken).

### **Ik vind de prijs van de online-training nogal hoog.**

Realiseer je jezelf dat de online-training 'Schrijf in 15 stappen een win-win boek' inclusief persoonlijke feedback op al je opdrachten is. Deze training telt 19 opdrachten en die mag je alle 19 insturen. Dat betekent dat ik 19 opdrachten van jou ga lezen en van feedback ga voorzien. Daarmee krijg je feedback op je onderwerp; doelgroep; marktonderzoek; bijstelling van je onderwerp zodat er vraag naar zal zijn; titel; achterflap; inhoudsopgave en inleiding (dat laatste als je kiest voor prijs-optie A). Je snapt natuurlijk wel dat persoonlijke tijd van mij niet goedkoop is. Maar ... ik heb hier niet mijn normale uurtarief gehanteerd bij het bepalen van de prijs voor deze online training want dan zou de training veel duurder worden en zou ik mezelf uit de markt prijzen.

### **Hoe weet ik zeker of deze training werkt?**

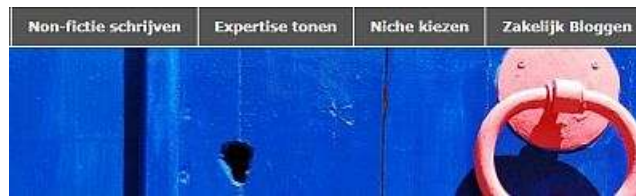
Het materiaal, de tips en adviezen en de opdrachten uit deze training 'Schrijf in 15 stappen een win-win boek' zijn allemaal in de praktijk toegepast. Denk alleen maar aan het boek van Ard Schenk & Edwin van de Dungen, de bestseller *Je Tweede jeugd begint nu*, waarop ik alles heb toegepast. Ook op mijn eigen boek *Social media marketing voor Zzp'ers* heb ik alle tips en adviezen toegepast. Verder zijn er ook andere professionals die mijn tips, adviezen en/of opdrachten hebben toegepast: zie de [testimonials](#).

Even los van inhoud van het materiaal en de kwaliteit van de tips, durf ik ook te stellen dat de instructies en opdrachten helder zullen zijn en dat de opdrachten praktisch zullen zijn. Kijk maar eens bij de [recensies van mijn boek Social media marketing](#) waar ik ook complimenten krijg voor mijn heldere schrijfstijl en duidelijke opdrachten en checklists.

Last but not least: overtuig jezelf. Lees de lessen uit de gratis [schrijftraining 'Een goede voorbereiding is het halve werk'](#). Dan merk je zelf of je vindt dat ik helder schrijf en of mijn tips praktisch zijn.

### **Meer vragen of bestellen?**

Voor meer vragen kun je me altijd [mailen](#).



Ben je overtuigd en wil je graag je win-win boek schrijven in 15 stappen, ga dan terug naar de verkooppagina van de online training '[Schrijf in 15 stappen een win-win non-fictie boek](#)' en bestel de training (of het materiaal). Ik weet zeker dat je er geen spijt van zult hebben.

Hartelijke groet,

[Marlies van der Meer](#)

[Meer Advies](#)