

Van lezen je werk maken



*In 10 stappen naar een succesvolle
business in het boekenvak*

MIRJAM HOEKSTRA



Introductie

Dat je hier bent betekent dat je van lezen je werk wilt maken, of dat je de leukste baan ter wereld al hebt ontdekt en er méér van wilt. Dat is waanzinnig! Hoe meer schrijvers we kunnen helpen bij het maken en verbeteren van hun boek, hoe beter. Welkom!

In dit e-book vertel ik je hoe je in 10 stappen een succesvolle business opbouwt in het boekenvak. De eerste ervan heb je al gezet zonder het misschien te beseffen: met deze download erken je je potentie. Het laat zien hoe graag je wilt en dat een deel van jou al gelooft dat je het in je hebt.

Gelukkig maar, want dat vuur is onmisbaar als je deze droom werkelijkheid wilt laten worden. Het is je brandstof om actie te ondernemen. Het zet je in beweging. Het is het beste tegengif voor angst.

Want waarschijnlijk is er ook een stemmetje in jou dat zegt: 'Is dit wel voor mij weggelegd? Is er (nog) wel plek voor mij? Wat vinden anderen hiervan?'

Je bent niet de enige. Ik ken die stem maar al te goed. Ik hoor haar ook nog steeds (en ik noem haar Truus, de innerlijke criticus.).

De manier om haar de mond te snoeren? Gáán. Actie ondernemen. Geloof me, dan zingt ze vanzelf een toontje lager.

Als jij – net als ik jaren geleden – helemaal *hyped* wordt van het idee om schrijvers te helpen hun manuscript te verbeteren, boeken in de winkels te zien liggen waaraan jij hebt meegewerkt, en dat in alle vrijheid te kunnen doen, dan is jouw droom groter dan je angst. Dan zit je hier helemaal goed.

Fijn dat je er bent. Let's go!

'Van lezen mijn werk maken leek jarenlang een onhaalbare droombaan. Totdat ik de cursussen van Mirjam volgde.'



*Anneke Jonker, oud-cursist,
nu freelance corrector & persklaarmaker*

Van lezen je werk maken in 10 stappen

1. Check een aantal criteria

07

Welke eigenschappen heb je nodig om van lezen te kunnen leven? Spoileralert: geen studie Nederlands.

2. Geef jezelf toestemming

11

Weet je wat de nummer 1-reden is waarom veel freelance redacteuren binnen één jaar al stoppen?

3. Leer professioneel corrigeren

13

Waarom perfectionisme in dit vak een vloek en een zegen is, en wat de kunst van correctie inhoudt.

4. Schrijf je in bij de KvK

15

Over het kiezen van een bedrijfsnaam en hoe je deze stap vooral niet te ingewikkeld maakt.

5. Kies je doelgroep(en)

16

Voor wie ben jij er nu eigenlijk? Over kiezen, nichen en experimenteren.



6. Maak een strategisch aanbod 18

Het hoe en waarom van meerdere inkomstenstromen en verschillende prijsmodellen.

7. Hang er een passend prijskaartje aan 20

Over de impact van de keuze voor je klant, je aanbod en de toegevoegde waarde daarvan.

8. Wees zichtbaar voor je klanten 22

Hoe kom je daadwerkelijk aan klussen? En wat kun je doen om over de drempel te stappen om online zichtbaar te zijn?

9. Focus op klantenbinding 24

Continuïteit brengt rust. Wat maakt dat iemand bij je terugkomt?

10. Investeer in je groei 25

Waarom het hebben van een bedrijf een groot voordeel is als je je wilt laten bijscholen.



“

*‘Well, maybe it started that way.
As a dream, but doesn’t everything?
Those buildings.
These lights.
This whole city.
Somebody had to dream about it first.’*

– ROALD DAHL



01 Check een aantal criteria

Welke eigenschappen heb je nodig om van lezen je werk te kunnen maken?
Spoileralert: geen studie Nederlands. Wel:

- ☐ Een uitstekende beheersing van de Nederlandse taal
Daarmee bedoel ik: taalfouten spotten gaat je makkelijk af, geen dt-fout kan zich verschuilen voor jouw scherpe blik, mensen vragen jou altijd om hun teksten na te kijken.
- ☐ Een grote liefde voor verhalen
Je bent dol op taal, boeken, films en podcasts.
- ☐ Het lef om freelancer te worden
Want zo werken de meeste redacteuren. Niet in dienst bij een uitgeverij, maar op zelfstandige basis. Wat je precies moet regelen, dat leer ik je allemaal. Is totaal niet ingewikkeld, maar of de bereidheid er is voel alleen jij.
- ☐ De bereidheid om te investeren
Kan zowel in tijd zijn als in geld. Want met enkel gratis e-books lezen kom je er niet. ;-) Met oefenen wel!
- ☐ Een gezonde groeimindset
Je houdt van persoonlijke ontwikkeling en kunt goed omgaan met feedback.

☐ Een ongezonde nieuwsgierigheid

Je hebt een brede interesse. Je houdt ervan om verschillende onderwerpen uit te pluizen; of het nu gaat om het opzoeken van taalregels of om het doen van research naar de specifieke fascinatie van een personage.

☐ Een positief-kritische houding

Durven zeggen wat je vindt is belangrijk in dit vak, maar wel op constructieve en empathische wijze. Je werkt met het geesteskind van een auteur, dat vraagt om nuance.

☐ Een gestructureerde en nauwkeurige manier van werken

Vinden anderen je een pietje-precies? Noem je jezelf een perfectionist? Voor dit werk is dat top!

Check, check, dubbelcheck?

Supertof, gaan we zo verder met stap 2, vertel ik je eerst iets over mezelf.



Hoi! Ik ben Mirjam, businessmentor voor freelance redacteuren.



Waar ik heel blij van word, naast mijn man, zoon, vriendinnen, familie, ons huis en mijn kantoor in Leeuwarden is... Dingen uitvogelen. Nieuwe inzichten. Nóg beter worden.

Er is weinig wat me enthousiaster maakt dan luikjes die opengaan naar een wereld die ik nog niet ken. Of ik die nu ontdek door reizen, cursussen, lezen, gesprekken of nieuwe ervaringen: als iets me grijpt ben ik ongezonder nieuwsgierig.

(Dat laatste zal onderdeel zijn van m'n genenpakket: mijn oma las als hobby het telefoonboek in de tijd dat social media nog niet bestond.)

Sinds 2014 werk ik in het boekenvak. Dat begon met een stage bij een grote uitgeverij, waarvoor ik van het noorden naar het midden van het land verhuisde. Destijds was dat de enige manier om de basiskennis en basisvaardigheden te vergaren die ik nodig had om een carrière als redacteur van de grond te krijgen.

Dat vond ik toen al gek, omdat een groot deel van het maakproces van een boek door uitgeverijen wordt uitbesteed aan freelance redacteuren. Waarom moest ik die skills dan per se intern leren? Maar de droom was groter dan mijn angst, net als mijn nieuwsgierigheid, dus ik ging ervoor.

Het werk bleek nog toffer dan ik me had voorgesteld. Een week nadat mijn stage afliep schreef ik mijn bedrijf in bij de KvK. Ik was zzp'er!

Enthousiast begon ik aan het redigeren en corrigeren van allerlei manuscripten. Toch merkte ik al snel dat ik heel onzeker werd. De maanden ervoor kreeg ik nog feedback op mijn werk, maar vanaf het moment dat ik als freelancer een klus inleverde waren krekels de reactie. Ik had geen idee waar ik stond, laat staan dat ik wist hoe ik verder kon groeien. Bovendien had ik nooit geleerd te ondernemen.

Gretig op zoek naar houvast volgde ik masterclasses en las ik ontelbaar veel pagina's vakliteratuur. Wanhopig zocht ik naar bijscholing. Niets van wat ik vond was toegespitst op het boekenvak.

Toen ik na twee jaar worstelen aan de slag kon als marketeer in een tijdelijke functie bij een uitgeverij, en later als bureauredacteur, greep ik die kansen met beide handen aan. Ik kon stappen maken, mijn praktische kennis en vaardigheden verdiepen en leren van anderen. Toen ik alle inzichten vervolgens toepaste in mijn eigen bedrijf ging het hard. Mijn agenda zat binnen no time ramvol met de allerleukste redactieklassen. Het ging ineens... moeiteloos. En het financiële resultaat mocht er ook zijn.

Steeds vaker kreeg ik de vraag: 'Hoe heb je dat precies gedaan?' En toen dacht ik... *Dat wil ik delen.* Ik gun het iedereen met een boekendroom om van lezen te kunnen leven. Ik bundelde al mijn praktische kennis in cursussen in een eigen onlineacademie: [studio folio](#).

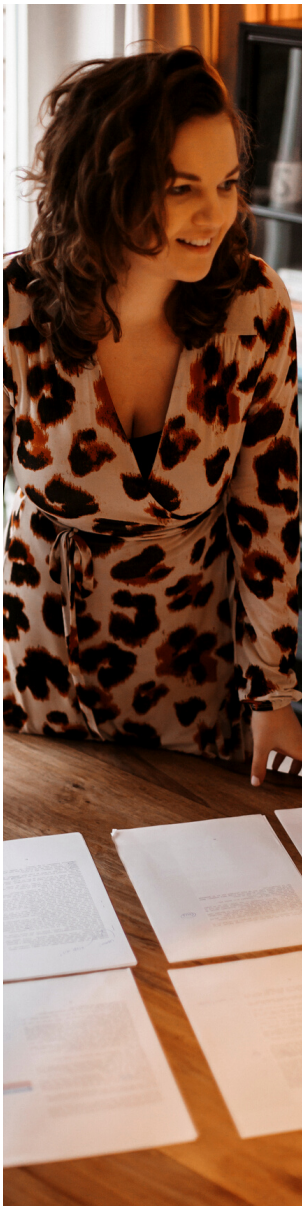
Het stappenplan dat ik heb gehanteerd, zowel voor mezelf als voor mijn klanten, is wat je vindt in dit e-book.

Mirjam



02

Geef jezelf toestemming



Weet je wat de nummer 1-reden is waarom veel freelance redacteurs binnen één jaar al stoppen?

Niet omdat ondernemen praktisch gezien zo moeilijk is. Er is een overload aan algemene informatie te vinden over hoe je dat doet. Vaak zelfs nog gratis ook.

De grootste uitdaging in het ondernemerschap is je mindset. De spoken in je hoofd die je vertellen dat je het niet kunt en waardoor je geen actie onderneemt. Ze zeggen bijvoorbeeld dat:

- je nog niet genoeg kennis hebt om te mogen doen wat je wilt doen
- je website nog niet mooi genoeg is om live te gaan
- niemand op jou zit te wachten
- het niet mogelijk is om je te onderscheiden, omdat er al zo veel anderen zijn

Daarom is dit stap 2: geef jezelf toestemming om te mogen leren en een eerste stap te zetten. Je kunt het niet vanaf moment één allemaal goed doen. Wees mild voor jezelf. Ik herken al deze gedachten, maar het grootste verschil tussen jou en mij is dat jij het hele wiel niet in je eentje hoeft uit te vinden. Daarin sta ik graag naast je, reik ik je mijn lessen aan en help ik je verder op weg.

Als ik kijk naar alle mensen die ik de afgelopen jaren heb mogen begeleiden, zijn degenen die het meest succesvol zijn de types die gewoon gaan. Ze maken hun succes niet afhankelijk van hun excuus. Eerst nog even tijd vinden om een cursus te volgen, en dan... Eerst een mooiere rode pen kopen, en dan... Eerst mijn bereik op Insta omhoog, en dan... Eerst nóg meer boeken lezen over het onderwerp, en dan...

Nee. Ze hebben een droom, zijn enthousiast, geven zichzelf toestemming en komen in actie. Daardoor doen ze nieuwe ervaringen op, leggen ze nieuwe contacten en bedenken ze strategieën en oplossingen. Soms is dat een tijdje oncomfortabel, maar altijd blijkt dat het waard te zijn.

Onthoud deze, oké?

‘You are allowed to be both a work in progress and help others at the same time.’

– Jay Shetty



03

Leer professioneel corrigeren

Een van de dingen die ik zo mooi vindt aan mijn klanten is dat ze zo perfectionistisch zijn. *Au, dat deed ook pijn aan jouw ogen, hè? Dat bedoel ik.*



Het is hun grootste kracht, en ook hun grootste valkuil. Ze willen het liefst álles in één keer goed doen. Ze mogen geen fouten maken van zichzelf, en willen niets over het hoofd zien.

Als je je eerste stappen wilt zetten in het boekenvak, wil je daarom beginnen met professioneel leren corrigeren van zetproeven. Het is een kunst waarmee je als het ware met de stofkam door een opgemaakte tekst gaat om de laatste stel- en spelfouten eruit te pikken. Uitdagend genoeg, geloof me, en tegelijkertijd haalbaar.

Je gereedschap: een set aan gestandaardiseerde correctietekens, een rode pen, een potlood en een heleboel naslagwerken. Voor de pandemie gebeurde correctiewerk altijd op papier, nu steeds vaker digitaal in Adobe. Toch kun je het het best leren op schrift, om je brein te trainen laaaaaangzaaaam te leeeeezen.

(Zag jij het andere tikfoutje in deze tekst ook? Dat zegt heel veel over jouw kwaliteiten!)

(Zag je 'm over het hoofd? Vandaar dus liefst lezen van papier.)

04 Schrijf je in bij de KvK

Als je professioneel hebt leren corrigeren, dan weet je welke eisen een uitgeverij stelt aan een corrector, waar je specifieke taalregels opzoekt, en kun je efficiënt naar een proef met tekst én beeld kijken.

Als je merkt dat je daar aanleg voor hebt en heel blij wordt van dit werk, dan ben je ongetwijfeld vastbesloten: je wilt een succesvolle business opbouwen in het boekenvak.

De eerste stap is dan om je bedrijf in te schrijven bij de Kamer van Koophandel, zodat je een KvK-nummer en btw-nummer hebt en facturen kunt sturen op het moment dat mensen je willen inhuren. Het kost eenmalig € 51,95. Verzin een bedrijfsnaam en maak een afspraak. Niet te moeilijk maken. Je kunt het altijd nog eenvoudig wijzigen. Go for it!

Draag vervolgens eens per kwartaal btw af aan de Belastingdienst, en doe eens per jaar aangifte van je winst om je inkomstenbelasting te berekenen en betalen. Let op: ook als je geen euro verdiend hebt moet je je aangiftes invullen (met een 0), anders riskeer je een boete.

No worries, dit vertelt de KvK je allemaal stukken uitgebreider bij je inschrijving, en het klinkt ingewikkeld, maar zelfs voor iemand die niks kan met cijfers en dol is op letters is het echt heel goed te doen.

Hoera, je bent zzp'er!

05 Kies je doelgroep(en)

Dagelijks zie ik websites en posts van freelance redacteurs voorbijkomen met oneliners waarvan ik denk: Leuk, maar voor wie bèn jij er nu eigenlijk?

‘Ik help je je boek te verbeteren.’

‘Ik zet de puntjes voor je op de i.’

‘Ik controleer jouw teksten op spelling.’

‘Ik maak je verhalen prettig leesbaar.’

Stel jezelf de vraag: spreek ik de klanten aan die ik het liefst help, en voor wie ik het meest van waarde kan zijn? Wie is 'je'? Wat levert jouw belofte precies op?

‘Ik help jou als kinderboekenschrijver aan een foutloos manuscript, zodat je lezers ongestoord kunnen wegdromen, je boek in één ruk uitlezen en het aanbevelen bij al hun vrienden.’

Voel je het verschil?



Kiezen voor één doelgroep levert helderheid op voor jezelf en voor de ander.

Het geeft inzicht in je klant, waardoor je een gericht aanbod kunt ontwerpen dat echt bij hem of haar past. Het geeft je klant het gevoel dat-ie gezien en gehoord wordt. Hij of zij wil op je website komen en denken: Dit ben ik. Dit is precies wat ik wil en waar ik mee worstel. Ik voel me begrepen.

Kies dus of je wilt werken met selfpubbers (schrijvers die hun boek uitgeven in eigen beheer, zonder tussenkomst van een uitgeverij), of in opdracht van uitgeverijen. Specificeer vervolgens binnen die doelgroep. Kies je voor selfpubbers, wie help je dan het liefst? Thrillerauteurs? Feelgoodschrijvers?

Kies je voor meerdere doelgroepen, zoek dan overeenkomsten in je klantgroepen. Richt je bijvoorbeeld enkel op thrillerauteurs en op uitgeverijen die thrillers uitgeven, zodat je je aanbod hier eenvoudiger op kunt afstemmen.

Als startend redacteur is het helemaal niet gek om hier een tijdje mee te experimenteren, met verschillende klanten te werken en te ontdekken wie het best bij je past. Wel raad ik je aan om vanaf het begin na te denken over met wie jij het liefst werkt, en dat het uitgangspunt te laten zijn van je business. Van wie krijg jij nu écht energie? Dat is cruciaal, want als jouw batterij leegloopt op het type klant dat je aantrekt, dan loopt alles spaak.

‘Maybe some people are just meant to be in the same story.’

– Jandy Nelson



06 Maak een strategisch aanbod

Om ervoor te zorgen dat je kunt leven van lezen is het belangrijk een strategisch aanbod te hebben. Je wilt zorgen voor meerdere inkomstenstromen, voor een goede balans tussen producten en diensten en voor een bepaalde gelaagdheid daarin.

In het begin zul je je met name focussen op de skill die je onder de knie hebt: corrigeren.

Dat aanbod kun je vermarkten als dienst door middel van een uur- of woordtarief. Tegelijkertijd kun je ook een onderdeel van die dienst uitvergroten, afgieten en verkopen als product.

Je kunt bijvoorbeeld een handleiding maken voor selfpubbers met daarin een methode om een eerste correctieronde mee uit te voeren, zodat hij of zij de meestgemaakte fouten alvast zelfstandig kan wegwerken.

Win-win: de auteur ziet jouw expertise en maakt er gebruik van, het manuscript wordt schoner, en jij kunt je vervolgens focussen op wat er overblijft: de minst obvious fouten. Daarin zit jouw waarde. Met zo'n instaproduct verleid je je klant bovendien om ook jouw dienst af te nemen. (En doet-ie dat niet, dan heb je hem of haar in elk geval de handleiding verkocht!)

Door middel van pakketten kun je je dienst en product ook gebundeld aanbieden, waardoor je vaak meer verkoopt in één keer.

“

‘I began to realize how important it was to be an enthusiast in life. If you’re interested in something, no matter what it is, go at it full speed. Embrace it with both arms. Hug it, love it and above all become passionate about it. Lukewarm is no good.’

– ROALD DAHL

07

Hang er een passend prijskaartje aan

Wanneer je weet wie je doelgroep is, wat je aanbod is en je hebt dat aanbod afgegoten in een prijsmodel (dienst, product en/of pakket), dan wil je daar een prijskaartje aan hangen.

Wat dat prijskaartje is hangt af van je klant, je aanbod en je toegevoegde waarde.

Kies je voor enkel grote, gerenommeerde uitgeverijen als opdrachtgever, wees je er dan van bewust dat zij de partij zijn die het tarief bepalen. Het zijn *fixed prices*, tarieven op basis van een woordaantal waarover niet of nauwelijks te onderhandelen is.

Wil je werken voor kleine en relatief onbekende uitgeverijen, dan is er vaak meer onderhandelingsruimte. Dat komt omdat ze vaak opereren in een niche, en bijvoorbeeld op zoek zijn naar een redacteur met een specifieke achtergrond (zoals medische kennis of onderwijservaring).

Richt je je op selfpubbers, dus auteurs die uitgeven zonder tussenkomst van een uitgeverij, dan kom je in een vrije markt terecht waarin je zelf je prijzen kunt bepalen.

Of iemand jouw prijs vervolgens ook daadwerkelijk wil betalen, hangt niet alleen af van de klant en je aanbod. Je toegevoegde waarde is minstens zo belangrijk, en de manier waarop je die uitdraagt. Die waarde wordt bepaald door onder andere het niveau van het werk dat je levert, je snelheid van werken, bereikbaarheid en flexibiliteit.

Daarbij is het ook goed je concurrenten in beeld te hebben. Hou jouw prijskaartjes naast die van hen, maar pas nádat je je eigen prijzen hebt bepaald, zodat je je er niet bij voorbaat door laat beïnvloeden. Hoe verhouden jouw prijzen zich tot die van hen? Laat je niet direct van de wijs brengen als jouw prijzen hoger of lager liggen, maar focus op waarde. Je concurreert nooit alleen op prijs. Scoor jij beter op meerdere punten, dan is het logisch dat je prijzen hoger liggen.



08

Wees zichtbaar voor je klanten

En dan? Hoe kom je daadwerkelijk aan klussen? Er zijn legio opties. Ik licht er twee uit:

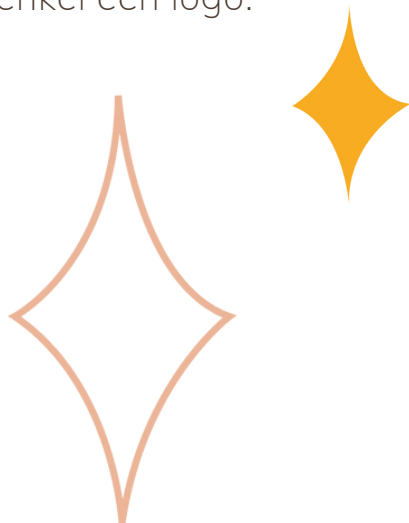
1. Als corrector solliciteren bij een uitgeverij doe je door te mailen naar het mailadres dat daarvoor staat aangegeven op de website, of door de bureauredacteur van het fonds persoonlijk te benaderen.
> Investeer tijd in het schrijven van persoonlijk mailtje. Benader uitgeverijen niet massaal met een standaardverhaal, maar maak bewuste keuzes in wie je aanschrijft.

> Hou het kort. Bij uitgeverijen is het altijd druk, dus kort door de bocht heeft niemand tijd voor lange sollicitatiebrieven. Zet je aanbod direct in de mail, en formuleer bondig. Vraag of er ruimte is in het freelancersbestand en of er mogelijkheid is voor het maken van een proefopdracht. Maak je die goed, dan gaat de bal rollen.

2. Wees zichtbaar op je eigen website en social media. Uitgeverijen zullen zelden proactief gaan naar freelancers, maar een selfpubber is vaak wél op zoek naar iemand die specifiek bij hem of haar past.

Zichtbaar zijn is een van de grootste drempels die mijn klanten voelen. De meeste van mijn klanten zijn introvert, bescheiden, en houden er niet zo van om in de spotlights te staan.

Ik herken dat volledig. De eerste maanden dat ik zakelijk actief werd op social media heb ik (yes, echt waar) al mijn familie en vrienden geblokkeerd op Stories. Dat hielp me om tóch die drempel over te gaan, want ik wist: als potentiële klanten niet weten wat ik doe, kunnen ze me ook niet vinden. Het had een enorme impact op het aantrekken van klanten en opdrachtgevers. Mensen kopen nu eenmaal liefst van mensen, niet van een site met daarop enkel een logo.



09

Focus op klantenbinding

Steeds nieuwe klanten werven is een tijdrovende klus. Liever zorg je ervoor dat mensen bij je terugkomen. Dat brengt continuïteit in je business, en dat geeft rust. Focus dus op klantenbinding. Dat doe je bijvoorbeeld door:

1. Het managen van verwachtingen. Klantenbinding gaat over vertrouwen. Als jij verwachtingen schept en ze ook waarmaakt, vertrouwt een klant jou meer en meer en wordt de binding en loyaliteit steeds groter. Wees dus duidelijk over wat de klant van je mag verwachten en over wat inbegrepen zit in je aanbod (en wat niet).

2. Transparant en proactief communiceren. Niet alleen wat verwachtingen betreft, maar ook juist als zich een probleem voordoet. Knelpunten zijn nooit leuk, maar je klant zal het waarderen als je hier eerlijk over bent.

3. Aandachtig luisteren naar feedback. Jij denkt wellicht dat je goed bezig bent, maar wat er echt toe doet is of jouw klant dat ook vindt. Vraag dus regelmatig om feedback om te verifiëren of jullie nog op één lijn liggen, en luister aandachtig naar wat je klant daarover te zeggen heeft.

10 Investeer in je groei

Wat ik vaak zie gebeuren bij startende redacteuren is dat ze wiebelig worden wanneer alles niet helemaal vanzelf gaat. Ze gaan paniekerig zoeken naar oplossingen, raken overweldigd en de boel stagneert behoorlijk. De spoken in hun hoofd nemen de overhand, ze stoppen met stappen zetten, nemen genoeg met minder of gaan aanrommelen.

Of het nu gaat om je redactie- of ondernemersvaardigheden, als je dit herkent is het gevolg vaak dat je eindigt met:

- 1. Een overload aan onlinetrainingen die niet zijn toegespitst op het boekenvak.*
- 2. Onzekerheid en frustratie.*
- 3. Twijfels over je tarieven en omzet.*
- 4. Weinig gelaagdheid in je aanbod.*
- 5. Een (te) lege agenda.*

Eigenlijk blijkt dan altijd dat je een duidelijke strategie of methode mist. Zelfs al loopt je business best prima, doe je regelmatig klussen en heb je klanten: dan nóg valt daar heel vaak (heel) veel winst te behalen.

Blijf dus in jezelf investeren. Wil je meer impact op de vorm van een verhaal, dan raad ik je aan om in je (bij)scholing van klein naar groot te werken:

Corrigeren > Persklaarmaken > Redigeren

Wil je beter leren ondernemen, kies dan voor een cursus waarin er oog is voor het specifieke werkveld waarin je je bevindt.

Het grote voordeel dat je hebt is dat je een bedrijf hebt. Dat betekent dat je de scholingskosten kunt aftrekken, want het zijn kosten die je maakt om meer te verkopen. Is je jaarlijkse omzet 35.000 euro, en investeer je daarvan 5.000 in scholing, dan betaal je over slechts 30.000 euro inkomstenbelasting.

Als je dit leest en op dit moment nog geen ondernemer bent, dan mag je de kosten met terugwerkende kracht alsnóg aftrekken als je je inschrijft bij de KvK. En... btw schiet je voor, maar krijg je later terug. Dat is waarom ik nul moeite heb met scholing inkopen: alles is zakelijk. Het is een investering in mezelf en mijn bedrijf. Bovendien kan één goede tip me al omzet of nieuwe klanten opleveren en dan heb ik de kosten zelfs terugverdiend.

‘Het ging ineens heel snel allemaal, ik kreeg het al snel zo druk met opdrachten! Nu werk ik zelfs intern bij een uitgeverij, dus zo zie je maar dat er heel veel kan veranderen in een korte tijd!’



*Famke Prins, oud-cursist,
nu bureauredacteur bij De Crime Compagnie*

Ben je enthousiast geworden, klaar met twijfelen, nieuwsgierig naar meer en wil je een eerste serieuze stap zetten om van lezen je werk te maken? Ontdek hoe leuk dit vak is met mijn online videotraining 'Boekenvak 101'.



Hierin leg ik stap voor stap uit:

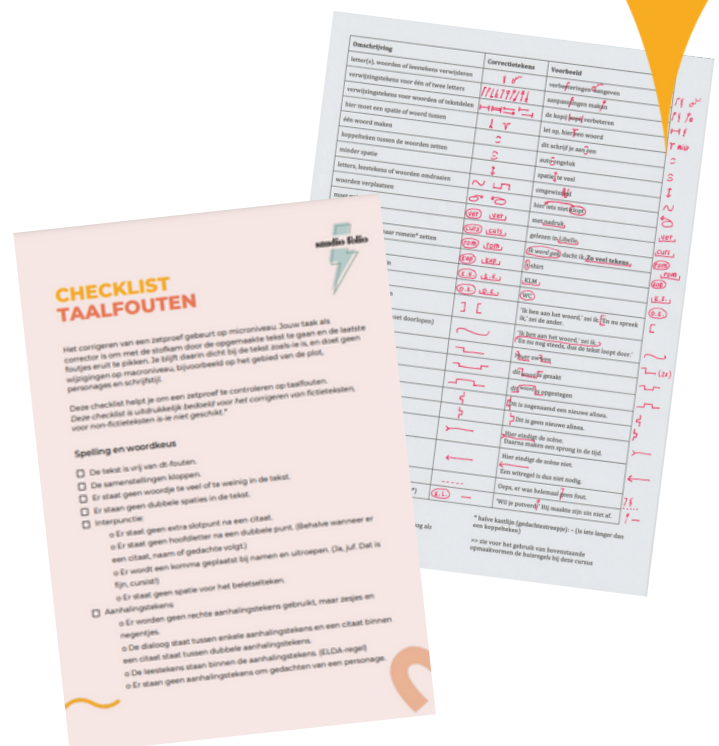
- Hoe een professioneel proces van manuscript tot boek eruitziet
- Welke rollen daarin voor jou zijn weggelegd
- Wat een redacteur, persklaarmaker en corrector precies doen
- Hoe de correctietekens eruitzien waarmee in het boekenvak gewerkt wordt en hoe ze werken
- Wat ik precies heb gedaan om mijn bedrijf supersnel te laten groeien

En maak je een echte proefopdracht om te ontdekken of je aanleg hebt voor het vak.

YES, IK GA ERVOOR!

€ 37,-

Als bonus krijg je er een uitgebreid sheet met correctietekens bij + een checklist met veelgemaakte taalfouten die ik zelf nog iedere dag raadpleeg in mijn werk.



Veelgestelde vragen

Wat levert de onlinetraining Boekenvak 101 op?

Je hebt een kijkje achter de schermen gekregen in het boekenvak, hebt geleerd wat de beroepspraktijk inhoudt en hebt ontdekt of je aanleg hebt om teksten te corrigeren. Boekenvak 101 is een volwaardige, hoogwaardige training en tegelijkertijd een onwijs laagdrempelige manier om kennis te maken met het vak, met mij, en met mijn manier van lesgeven. Ik ben 100% overtuigd van de waarde ervan, maar leer jij niets nieuws? Stuur me binnen 14 dagen een mailtje, dan stort ik met liefde je geld terug.

Kan ik hier echt werk in vinden?

Yes, you can! Ik heb je in dit e-book laten zien hoe! Als je bereid bent zzp'er te worden is de weg vrij om je dromen na te jagen. Meer dan 50 cursisten gingen je al voor; 80% daarvan timmert inmiddels succesvol aan de weg als corrector en/of persklaarmaker.

Ik heb geen groot aantal volgers op social media en heb ook geen zin om continu online zichtbaar te zijn. Moet dat per se om iets op te bouwen in dit vak?

Nee, je moet niks. Ik heb in dit e-book uiteengezet waarom het slim is om het wél te doen, maar you do you, en dat meen ik. Kies een manier die bij jou past. Eerlijk: je moet wel bekendheid gaan creëren voor je aanbod, dat hoort bij ondernemen. Als mensen niet weten wat je doet, kunnen ze ook niet van je kopen. Maar bekendheid creëren hoef je niet te per se doen via social media, dat kan bijvoorbeeld ook per mail, door je netwerk in te zetten, door een website te maken of webinars te geven.

Ik ben al corrector. Is de onlinetraining Boekenvak 101 dan nog steeds geschikt voor mij?

Dat hangt ervan af wat je ermee wilt bereiken. Wil je op een laagdrempelige manier kennismaken met mij en mijn manier van lesgeven, dan doe je dat met deze onlinetraining voor een zacht prijsje. Als je doel meer verdieping is, dan raad ik je aan direct in te stromen in de cursus [Kick-ass corrigeren](#).

Kan ik STAP-subsidie krijgen voor jouw aanbod?

Nee. Hoewel mijn cursussen zijn gemaakt in samenwerking met een onderwijskundige en dus didactisch goed in elkaar zitten, ben ik geen officieel of erkend opleidingsinstituut. Dat lijkt een nadeel, maar is ook fijn, want als je ondernemer bent betekent dat dat je deze cursus 100% kunt wegboeken als bedrijfskosten en de btw terugkrijgt.

Ik ben nog geen zzp'er. Moet ik wachten tot mijn aanmelding bij de KvK rond is, zodat ik de btw kan terugvragen?

Nee, dat kun je met terugwerkende kracht doen. Je kunt tot 5(!) jaar terug geld terugvragen. Dus zelfs als je pas volgend jaar naar de KvK stapt mag je de cursussen uit mijn aanbod nog aftrekken en de btw terugvragen. Je kunt dus nu in loondienst een cursus kopen, en als je er helemaal enthousiast van wordt naar de KvK gaan om je in te schrijven. Dan vraag je de btw terug en neem je de kosten op in je belastingaangifte.

Ik denk dat ik alle ins en outs van correctiewerk ken. Ik ben eraan toe om mijn skills uit te breiden. Welke route raad je me aan?

Ik adviseer altijd om ervoor te zorgen dat je basis helemaal op orde en up-to-date is. Alleen jij weet wat je al weet, dus heb jij de indruk dat de cursus [Kick-ass corrigeren](#) geen geheimen meer voor je heeft, kies er dan voor om je ondernemersskills uit te breiden met de cursus [Boost je boekenbusiness](#) en/of je vaardigheden te verbreden met de cursus [Powerful persklaarmaken](#). Op de pagina's hierna vind je een roadmap om je te helpen de keuze te maken die bij jou past.

Van lezen je werk maken

roadmap



1. Check een aantal criteria
2. Geef jezelf toestemming



3. Leer professioneel corrigeren

4. Schrijf je in bij de KvK

- 5. Kies je doelgroep(en)
- 6. Maak een strategisch aanbod
- 7. Hang er een passend prijskaartje aan
- 8. Wees zichtbaar voor je klanten
- 9. Focus op klantenbinding



10. Investeer in je groei



1:1 mentorship
redacteur *extraordinaire*

www.mirjamhoekstra.com





Ga naar www.geweldigewebsite.nl voor meer tips.

www.quickanddirtytips.com/grammar-girl-worksheets.com

