**Vecka 47 & 50
Marknadsplan**

Den här guiden är utformad för att hjälpa dig öka bokförsäljningen genom en omfattande översikt över olika marknadsföringsstrategier och tekniker. Vi går igenom allt från att bygga en författarplattform till att optimera din online-närvaro och utnyttja nätverkande och samarbeten. Vid slutet av den här guiden kommer du att ha kunskapen och verktygen du behöver för att skapa en marknadsföringsplan som kommer att hjälpa dig att ta din karriär till nästa nivå.

Börja med att tänka igenom punkterna nedan, skapa ett dokument och skriv ner alla tankar och idéer som du får under kursens gång: Vilka är dina mål, var kan du skapa intäkter och vilka kostnader kommer du att ha, vilka kommer dina nyckelaktiviteter att vara, vilken är din målgrupp och hur bygger du kundrelationer?Var finns din målgrupp och vad vill dem ha? Identifiera din unika fördel (USP): Vad gör din bok unik inom din genre? Skriv en säljpitch.

**Traditionell bokmarknadsföring.**

**Boksigneringar och evenemang** Att ordna boksigneringar och evenemang kan vara ett bra sätt att koppla ihop med läsare och skapa buzz kring din bok. Leta efter lokala bokhandlare, bibliotek eller andra platser som ordnar författarevenemang och se om du kan schemalägga en signering eller läsning. Boka in en signeringsturne och använd gärna ett helhetskoncept när du säljer in och marknadsför eventen. Använd dokumentet till releasefesten och twista den för mindre evenemang.

**Skicka recensionsexemplar till bokrecensenter** Skicka recensionsexemplar av din bok till bokrecensenter, -bloggare och -poddare. Leta efter recensenter som fokuserar på din genre eller ämne och se till att skicka en pressrelease och information om din bok. Skriv i slutet av din bok att du skulle uppskatta feedback eller en recension i nätbokhandeln eller i dina sociala medier-kanaler.

**Nätverkande och få täckning i media** Att nätverka med andra författare och branschprofessionella, som utgivare, redaktörer, agenter, recensenter, läsare, bloggare, influencers och journalister, är också en viktig aspekt av bokpromotion. Detta kan leda till recensioner, intervjuer, gästinlägg och annan täckning i media som kan hjälpa dig att nå en bredare publik.Delta även i bokfestivaler, författararrangemang och konferenser, gå med i skriv- eller bokklubbar eller föreningar.

Det är viktigt att notera att traditionell marknadsföring inte är lika effektiv som det var tidigare, men det kan fortfarande användas som en komplementär strategi.

**Online bokmarknadsföring**

**Social medie-närvaro** Att ha en stark social medie-närvaro och engagera dig med dina läsare är avgörande för att nå läsare och bygga en fan-base. Välj några plattformar som är relevanta för din bok och publik och se till att engagera dig med dina följare, dela uppdateringar och information om din bok och delta i online-samtal som är relevanta för din bok. Du kan använda plattformar som Twitter, Facebook, Instagram eller TikTok, Reddit, Goodreads, Twitter och Youtube för att nå din publik. Välj ut taggar som du lägger till i dina inlägg och se till att svara på kommentarer, meddelanden och recensioner och delta i online-konversationer som är relevanta för din bok. Lägg till en delningsfunktion så att besökare kan dela dina innehåll i sociala medier.

**E-postlista** En e-postlista är ett bra sätt att hålla kontakten med dina läsare och hålla dem informerade om dina senaste nyheter, evenemang, exklusiv information, tävlingar och kampanjer. Använd verktyg som till exempel MailChimp för att skapa och hantera din e-postlista. Försök fånga så många nya e-postadresser som möjligt vid varje event du anordnar. Se till att de som läggs till på listan gett sitt godkännande och se till att följa lagar och regler.

**Online-återförsäljare:** Amazon är den största online-återförsäljaren av böcker och att ha din bok listad på deras plattform kan öka din synlighet och räckvidd kraftigt. Se till att din bok är optimerad för sökning med en bra titel, undertitel och nyckelord och inkludera recensioner och en detaljerad bokbeskrivning. Försök också att lista din bok på andra online-återförsäljare som Barnes & Noble, Kobo och Apple Books, Adlibris, Bokus osv.

**E-bokskampanjer och rabatter:** Skapa gratis eller rabatterade e-bokskampanjer för att öka synligheten och nå nya läsare. Plattformar som BookBoon eller Bookbub når en bredare publik.

**Online annonsering:** Använda onlineannonsering som Google Ads, Google remarketing, Facebook Ads eller Instagram Ads för att marknadsföra din bok genom att rikta in dig till specifika målgrupper. Sätt en budget och mät resultaten för att optimera din avkastning. Onlinemarknadsföring utvecklas ständigt och det är viktigt att hålla koll på de senaste trenderna och anpassa din strategi därefter.

**Ordna tävlingar och giveaways:** Att ordna relevanta tävlingar och giveaways kan vara ett bra sätt att skapa engagemang kring din bok.

**Optimera din onlinenärvaro med SEO *Search engine optimization***

Optimera din online-närvaro genom att implementera bästa praxis för SEO, skapa delbart innehåll och bygga inbound-länkar. Se till att din hemsida och ditt online-innehåll är lätt att hitta, lätt att läsa och lätt att dela. SEO är en långsiktig strategi och det tar tid och ansträngning att se resultat. Det är viktigt att hålla sig uppdaterad med de bästa praxiserna och att också följa riktlinjerna som sökmotorerna satt.

* **Nyckelordssökningar:** Keyword research är en avgörande del i SEO, eftersom det hjälper dig att förstå vilka termer och fraser som din målgrupp använder för att söka efter böcker som liknar din. Använd verktyg som Google Keyword Planner för att hitta populära nyckelord relaterade till din boks ämne och målgrupp. Se till att använda relevanta nyckelord på hela din webbplats, metadata och online-innehåll. Använd även dessa ord i andra sociala medier.
* **On-page optimization**: Optimerar din hemsida och ditt online-innehåll för sökmotorer. Detta inkluderar saker som att optimera din bokens titel, undertitel och meta-taggar och se till att din hemsida är välstrukturerad och lättnavigerad. Använd headertaggar och optimera dina bilder genom att komprimera dem och använda rätt alt-taggar. Tänk igenom genomgående färger, fonter och hashtaggar.
* **Off-page optimization:** Steg för steg förbättrar du din hemsidas sökmotorranking genom att bygga inbound-länkar från andra webbplatser. Det kan göras genom att skapa högkvalitativt, delbart innehåll och nå ut till andra webbplatser och bloggar inom din nisch och hänvisa till hemsidan. Hitta samarbetspartners, be andra dela ditt innehåll, be att få skriva tillsammans med andra på deras sidor och länka till dig. Ju mer etablerade och professionella sidor du delar ifrån ju bättre eftersom lågkvalitativa länkar istället kan skada dina SEO-insatser. Undvik också svarta metoder, som att köpa inbound-länkar, eftersom det kan leda till straff eller till och med att din webbplats blir bannad från sökresultaten.

**Att bygga din författarplattform - Hemsida**

En hemsida är ett viktigt verktyg för att bygga en författarplattform. Den fungerar som ett centralt nav för alla dina onlineaktiviteter och det är där läsare kan lära känna dig och ditt arbete samt köpa din bok. Se till att din webbplats är lätt att navigera, lätt att läsa, har ett professionellt utseende som genomsyrar din genre och inkluderar information om din bok, din författarbiografi och recensioner. Se till att uppdatera din webbplats regelbundet med nytt innehåll. Planera in en heldag i månaden för att skapa innehåll till hemsidan och inlägg till sociala medier samt följer upp aktiviteter du gjort.
Skriv allt i tredje person för att få hemsidan att uppfattas mer professionell. Rikard upman -

*För att få tillgång till din hemsida kontaktar du* *redaktionen@skrivcafe.se* *och för att välja domännamn går du in på* [*https://se.godaddy.com/*](https://se.godaddy.com/) *För och efternamn följt av .se eller.com (om du planerar för en internationell karriär). I Masterpaketet ingår ett domännamn för högst 200 kr för ett år. Om ett år väljer du om du vill fortsätta äga din domän (hemsida)*

**Menyn - Innehållet**

* **Startsidan** Visa tidigt på vad man kan förvänta sig av hemsidan. Håll allt enkelt, kort och tydlig med en lättnavigerad meny. Länka till undersidor som till exempel böckerna, provläsning. Det bör även finnas med social media-länkar och anmälningslänk för din e-postlista.
* **Om** Ditt författarporträtt (twista den gärna) samt ett högkvalitativt foto på dig själv och länk till bildgalleri som giller under ”Presskit”.
* **Böcker** Presentera alla utgivna böcker med möjlighet till köp. Bild på omslaget, titel baksidetext, bibliografi, pris, läsprov, recensioner och annan relevant information.
* **Kontakt** Lägg till alla kontaktuppgifter.
* **Presskit** Underlättar för journalister och skolelever att skriva om dig.Bör innehålla:Bildgalleri med högupplösta professionella bilder med fulla rättigheter (profilbild, helkroppsbilder, miljöbilder, produktbilder av boken, baksidan), information om författaren, möjlighet för journalister att ladda ner/beställa hem ett recensionsexemplar, bibliografi, kontaktuppgifter, logo, banner, färgpalett, font, baksidetext, en pitch, marknadsbilder, artiklar du deltagit i och priser du vunnit eller blivit nominerad till.
* **Kalender:** Där du skriver in datum för event och boksigneringar etc.

***Tips:*** *Det är viktigt att designen känns professionell och att din genre genomsyra både text och stil. Var konsekvent gällande färger, tema, font, bilder, och struktur. Välj ut två passande stilar på fonten; en med seriffer för text och en utan seriffer för rubriker. Tänk på att texten ska vara behaglig att läsa och att det inte blir för långa rader. Använd enbart högupplösta bilder och överväg att anlita en fotograf för porträtt och produktbilder. Använd eventuellt en bilddatabas för kompletterande bilder.*

**Bygga en online-community**

**Skapa ett forum eller en diskussionsgrupp**: Att skapa ett forum eller en diskussionsgrupp som är dedikerat till din bok eller genre kan vara ett bra sätt att bygga en gemenskap av fans och kommunicera med läsare. Det är viktigt att hålla diskussionen fokuserad på din bok och dess genre och också vara aktiv i communityt, svara på frågor och delta i konversationer.

**Skapa en stark författarvarumärke:** Att bygga ett starkt varumärke är avgörande för att skilja din bok från konkurrensen och bygga en lojal fanbase. Ditt varumärke bör återspegla din boks budskap och identitet och vara konsekvent över alla dina plattformar. Ett starkt författarpersona är avgörande i dagens marknad. Få inspiration genom att studera kända författare som lyckats med detta såsom Camilla Läckberg och Jens Lapidus.

**Nätverkande** Att bygga relationer med andra branschprofessionella kan öka din exponering och trovärdighet. Försök hitta och initiera så många genuina och ömsesidigt fördelaktiga samarbeten du kan såsom intervjuer, artiklar och gästinlägg. Delta i bokfester, författararrangemang och konferenser inom din genre eller nisch. Gå med i skriv-, bokklubbar eller föreningar och skapa kontakter med andra författare, agenter, redaktörer, förläggare, bloggare, poddare, influencers, och företag. Hitta också läsambassadörer (vänner/författare) som hjälper dig sprida din bok.

**Sätta mål, mäta och analysera.**

Sätt mätbara, specifika, uppnåeliga, relevanta och tidsbundna (SMART) mål för att utvärdera effektiviteten av dina marknadsföringsstrategier. Två mål kan till exempel vara att sälja x antal böcker på x år, ha x antal besökare till din hemsida efter x antal månader, eller ha x antal följare på Instagram inom x år. Använd verktyg som Google Analytics och Amazon Author Central för att spåra dina framsteg.Se över resultaten minst en gång var tredje månad, för att hålla din strategi effektiv.Kom ihåg att öka bokförsäljningen kräver tid och ansträngning och det finns ingen magisk formel som garanterar framgång. Det finns inte heller någon enskild strategi som garanterar framgång utan det är viktigt att experimentera med olika strategier för att se vad som fungerar bäst för dig och din bok.

**Potentiella strategier för bokförsäljning**

1. Bestämma utgivningsdatum.
2. Håll en virtuell boklansering och bjud in läsare, bloggare och media att delta.
3. Erbjud en gratis provkapitel av din bok på din hemsida för att uppmuntra läsarna att köpa den fullständiga versionen.
4. Skapa en ljudbokversion av din bok och sälj den på plattformar som Audible.
5. Skapa en boktrailer och dela den på din hemsida och dina sociala mediekanaler.
6. Skicka ut nyhetsbrev via din hemsida
7. Anordna en Goodreads-tävling för att generera publicitet och nå nya läsare.
8. Anordna en tävling där alla som ger en recension är med och tävlar om ett pris.
9. Håll en bokklubb eller läsgrupp för din bok på sociala medier.
10. Utveckla en målinriktad annonskampanj på plattformar som Facebook och Instagram.
11. Samla alltid mailadresser när du håller olika event.
12. Erbjud rabatterade eller paketpriser för din bok på din hemsida.
13. Kontakta bokhandlare minst sex månader innan du bestämmer dig för att släppa boken.
14. Kontakta bokklubbar.
15. Skapa en följebok, skrivbok eller dagbok att sälja tillsammans med din bok.
16. Gör gif.ar, memes och quotes med och av dina karaktärer.
17. Skapa ett e-bokspaket med andra författare inom din genre och marknadsför det till läsare.
18. Erbjud en tidsbegränsad rabatterad pris för din bok under speciella kampanjer eller högtider.
19. Använd sociala bevis-tekniker som att publicera positiva recensioner på din boks sida.
20. Skapa en online-kurs eller webinar baserat på ämnet för din bok och sälj.
21. Skicka in din bok till branschpriser och inkludera alla utmärkelser i din boks marknadsföring.
22. Håll en Frågestund (AMA) session på sociala medier eller på din hemsida.
23. Skapa ett referensprogram, där dina läsare kan få en rabatt eller belöning
24. Be alla dina bekanta skriva en recension om boken på Goodreads, Adlibris osv.
25. Be alla dina vänner att be sina bibliotek och bokhandlare att köpa in boken.
26. Ta kontakt med tidningar, tv och radio.
27. Skicka recensionsexemplar till bokrecensenter och bokbloggare
28. När du får positiva omdömen på till exempel Instagram bör du alltid be personen skriva in på bokhandlarnas sidor.
29. Tacka läsare för recensioner och använd de bästa i nya upplagor och i marknadsmaterial.
30. Positiva recensioner ökar bokens rankning och synlighet på nätet. Se mindre bra recensioner som utvecklingsmöjligheter för en ny upplaga.
31. Tipsa om andras böcker och taggar personer.
32. Var tillgänglig för möten och samtal!
33. Annonsera i bokkataloger.
34. Om du väntar ett barn kan du fundera på att vänta med releasen tills du kan ha fullt fokus.
35. Bestäm budget och finansiering; sponsorer, stipendier, lån, egna resurser, samarbeten etc.
36. Posta dina event i lokala evenemangskalendrar som på kommunens eller Facebook.
37. Skapa inlägg med innehåll dina läsare kan uppskatta. Vad gillar du själv att se i flödet?
38. Fundera på hur du kan skapa ett buzz kring din bok.
39. Gör dig synlig på relevanta forum på Facebook och andra sociala plattformar.
40. Beställ inplastade affischer och häng upp på anslagstavlor, ha alltid ett par i bilen/väskan.
41. Beställa tryckt material: Rollups, visitkort,
42. Skapa ett årshjul. Boka in en vecka och skriva innehåll, skapa tävlingar.
43. Lägg in inlägg för automatiskt utskick på Instagram och Facebook
44. Följ 30 nya relevanta personer varje vecka på Instagram, skriv gärna kommentarer.
45. Tänk igenom om du vill ha en agent eller en marknadsbyrå som sköter din marknadsföring
46. Kontakta inköpare, både fysiska och online. Ugglan, Akademibokhandeln. Även lokala såsom Ica, Konsum och små lokala butiker. Beställ en skylt – lokala författare
47. Föreningar, organisationer, skolor, folkhögskolor, PRO-möten och andra sammanhang.
48. Skriv en lista på Bokhandlare, bokmässor bibliotek litteraturfestivaler, event och mässor, specialdagar etc.

**Verktyg att använda i ditt marknadsarbete**

Här är en lista över några av de bästa gratis apparna och webbplatserna för att arbeta med marknadsföring av din bok: Dessa verktyg är en bra utgångspunkt och kan hjälpa dig att hitta din publik, skapa professionellt material och spåra ditt framsteg.

1. **Goodreads** Ge bort recensionskopior och arrangera tävlingar.
2. **Bookbub:** Annonsera för en stor publik av bokälskare.
3. **Canva:** Skapa professionellt marknadsmaterial, bokomslag, sociala mediegrafik och flyers.
4. **MailChimp:** Skapa och hantera e-postkampanjer och bygga en e-postlista.
5. **Hootsuite:** Hantera sociala medier. Schemalägg inlägg och spåra analyser.
6. **Bitly:** Länkförkortning- och analyseringstjänst som spåra prestanda och övervaka klickfrekvensen av dina kampanjer.
7. **Amazon Author Central:** Hantera din författarprofil och spåra dina boksäljningar på Amazon.
8. **Bookboon:** Nå en bredare publik gratis, skapa synlighet och bygg en fanbase.
9. **Grammarly:** Skrivverktyg som kontrollerar grammatik, interpunktion och stavning.
10. **LibraryThing:** Connecta och marknadsför din bok.
11. **NetGalley:** Sammanför författare med recensenter, bibliotekarier, bokhandlare och läsare.
12. **BookSends:** Få recensioner och marknadsföring av bokbloggare och andra recensenter.
13. **Reedsy:** Sammanför författare med frilansande professionella redaktörer, designers och marknadsförare för att hjälpa dem att producera och marknadsföra sina böcker.
14. **BookSiren:** Få fler recensioner och marknadsföring av bokbloggare och recensenter.
15. **Kirkus Reviews**: En plattform som erbjuder bokrecensioner och en självpubliceringsservice.
16. **BookSliced:** Hjälper författare marknadsföra sina böcker.
17. **Sharebooks:** En gemenskapsbaserad bokpromotionsplattform.
18. **Shelfari:** Dela din bok.
19. **Bokus:** Online-bokhandel. Sälj dina böcker och annonsera.
20. **Adlibris:** Online-bokhandel. Sälja dina böcker och annonsera.
21. **Boktipset:** Bokrekommendationer och recensioner.
22. **Boklistan:** Översikt över utgivningar. Möjlighet att skicka in böcker för recension.
23. **Boktugg:** Kontakta bokbloggare och recensenter. Erbjuder debutantporträtt innan release.
24. **Bokföring:** Författare får hjälp att marknadsföra sin bok för en bredare publik.
25. **Bokhyllan:** Läsare delar recensioner och diskuterar favoritböcker.
26. **Bokrecensioner:** Läsare delar recensioner och diskuterar favoritböcker.
27. **Bokmejl:** Hjälper författare att kontakta bokrecensenter.
28. **Bokstugan:** Bokrekommendationer, recensioner och författarintervjuer.
29. **Bokinfo:** Samlar data till internetbokhandlarna.
30. **Svensk Bokhandel:** Annonsering och debutantporträtt innan release
31. **Bokrondellen:** Underlättar för bokhandlare att köpa in din bok
32. **Författarförbundet:** Hjälper dig med juridiska frågor.
33. **Talarpoolen:** Skriv in dig om du vill bli bokad som föreläsare
34. **Författarförmedling:** Skriv in dig om du vill bli bokad som föreläsare.
35. **Visma Årsplaneringshjul:** Planera in dina marknadsaktiviteter.
36. **Svensk Bokhandel:** Du får ett kostnadsfritt debutantporträtt innan release
37. **Getanewsletter:** Skapa nyhetsbrev
38. **templates.office.com** Microsoft olika mallar
39. **Skapaqrkod:** Skapa QR-koder för marknadsföring online och fysiskt.
40. **Intresseföreningen Egenutgivarna**: Stöttar dig om du ger ut din bok själv
41. **BTJ:** Omdömen används av bibliotek vid inköp. Exemplar skickas automatiskt vid publiceringen med BoD som ingår i Masterpaketet.
42. **Tidningen Skriva:** Har debutantporträtt
43. **BoD** Ladda ner Marknadsföringsguiden: BoD-Marknadsforingsguide\_2019\_.pdf
44. **Adobe Color:** skapa en färgpalett

**Webbplatser och appar för att förbättra din SEO:**

1. **Google Search Console**: Gratisverktyg.
2. **Google Analytics:** Gratisverktyg.
3. **Google Keyword Planner:** Gratisverktyg.
4. [www.seokollen.se](http://www.seokollen.se/) En webbplats som analyserar din webbplats SEO och ger handlingsbara råd om hur man förbättrar det. Den kontrollerar saker som trasiga länkar, saknade meta-taggar och mer.
5. [www.sokordsmotor.se](http://www.sokordsmotor.se) Ett verktyg för sökordsforskning som hjälper dig att hitta relevanta sökord för din webbplats eller ditt innehåll. Du kan också använda det för att se hur svårt det kommer att vara att ranka för ett särskilt sökord.
6. [www.sokmotoroptimering.se/](http://www.sokmotoroptimering.se/) En webbplats som erbjuder en mängd olika SEO-tips och tricks samt information om de senaste SEO-trenderna. Den erbjuder också en gratis analys av din webbplats och ger rekommendationer om hur du kan förbättra den.

Har vi missat något? Tipsa gärna redaktionen@skrivcafe.se