



Die ersten Schritte zum Autorenmarketing ...

Auch wenn Autoren durch einen Verlag, ob groß oder klein, vertreten werden. Nur aktive Autoren schaffen es im Gespräch zu bleiben.

Durch den kaum noch überschaubaren Buchmarkt und die große Fülle monatlicher Neuerscheinungen reicht es nicht mehr „einfach“ nur noch ein Buch zu schreiben.

1. In der heutigen Zeit sind die und werden die Autoren am bekanntesten, welche immer wieder in den Medien auftauchen und dort auch mit immer neuen Themen im Gespräch bleiben.
2. Gerade am Anfang sollten Sie sich in einem Radius von 100 Kilometern mit allen Buchhändlern, der Presse und anderen relevanten Einrichtungen (z. B. Schulen) in Verbindung setzen.
3. Sprechen Sie dabei alle interessanten Zielgruppen: Buchhändler, Literaturkreise, Volkshochschulen, Vereine, Kindergärten, Schulen an um mit diesen Lesungen zu vereinbaren.
4. Bauen Sie sich selber einen Presseverteiler Ihrer Umgebung auf und lassen Sie diesen regelmäßig Pressemitteilungen und Informationen über Ihre Aktivitäten zukommen.
5. Treffen Sie sich auch mit anderen Autoren und veranstalten Sie zusammen mit diesen regelmäßig größere Literaturaktionen.
6. Natürlich möchte jeder neue Autor mit seinem Buch im Buchhandel vertreten sein, aber, bis der Buchhandel ein Buch selbstständig in seine Regale räumt, ist der Autor schon lange nicht mehr neu und unbekannt. So ist der Buchhandel am Anfang der schlechteste Partner für Autoren. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Zielgruppen.
7. Suchen Sie sich interessante Themen für Ihr Buch aus. Laufen Sie nicht mit der Masse, denn wenn es zu viele Bücher über dasselbe Thema gibt, kauft sie bald keiner mehr. Stellen Sie sich Kritik und versuchen Sie diese ehrlich und selbstkritisch zu beantworten.
8. Arbeiten Sie zu Ihrem Buchthema einen Strategieplan aus. „Wen spreche ich mit meinem Buch an?“ ...