

OEFENMATERIAAL

ZELF AAN DE SLAG!

VRAGEN LES 1



VRAGEN LES 1

Een fantastisch product biedt **waarde** aan zijn lezers. Als lezers die waarde inzien, dan kopen ze jouw boek. Waarde begint bij het idee; zonder fantastisch idee geen waardevol product. Dit is het begin van je schrijfproces.

Werk jij jouw fantastische idee uit tot een waardevol product, dan gaan mensen vanzelf over jouw boek praten en komt de echte magie op gang. Dat is de kracht van een fantastisch idee, dat is wat je wilt.

Probeer deze week antwoord te geven op de volgende vragen:

Vraag 1: Wat is jouw fantastische idee?

- a) Welk universeel thema bevat je verhaal?**
- b) Wat geeft jouw idee iets verrassends?**
- c) Voor wie schrijf je? Sluiten idee en doelgroep op elkaar aan?**
- d) Wat wil je bereiken met je tekst?**



Vraag 2: Welke waarde levert jouw boek/tekst aan je lezers?

Waarom zouden mensen het willen/moeten lezen? Wat kun je ze geven, hoe kun je ze helpen?

a) Probeer in één zin te omschrijven waar jouw verhaal over gaat. Dat zal best even wat moeite kosten, maar weet dat het heel nuttig is om je idee helder voor ogen te hebben.

Gebruik eventueel deze voorbeeldzin:

Mijn lezer kan door het lezen van mijn boek [zet hier de waarde van je idee], want [hoe creëer je die waarde?].

Op het moment dat jij helder kunt verwoorden wat je voor waarde wilt scheppen, zullen mensen zich meer en makkelijker tot jou en je teksten aangesproken voelen.

b) Als je bovenstaande zin hebt geformuleerd en je voelt dat dit is wat je wilt zeggen met je tekst, breid de zin dan uit naar een paragraaf.

c) Heb je je idee duidelijk en kernachtig omschreven in een paar zinnen, maak dan een opzet van je idee op één A4. Zorg dat je daarbij duidelijk een begin, midden en eind afbakt.

Het is niet erg als dit proces veel tijd kost, dit is kostbare informatie die je voor jezelf achterhaalt. Hoe meer aandacht je aan dit deel van het schrijven besteedt, des te makkelijker het schrijven hierna gaat.



Als jij weet welke waarde jouw tekst heeft voor je lezer, dan schrijf je marktgericht en aantrekkelijker. Dit werkt ook als je fictie schrijft, want vergis je niet: een goed verhaal heeft altijd een duidelijk doel en daarmee waarde voor de lezer.

Focus op de positieve impact die je wilt hebben op je lezers en praat over je project vanuit je verlangen om waarde te creëren. Daarmee trek je lezers naar je toe.

En een bijkomend voordeel is: mensen betalen graag voor waarde.

Vraag 3: Is er vraag naar jouw verhaal/tekst?

Waar zijn mensen naar op zoek? Kies een onderwerp dat bij jou past, maar vergeet niet te onderzoeken of mensen jouw idee interessant genoeg vinden om daadwerkelijk te kopen.

Dus leg je idee voor aan anderen en vraag simpelweg: 'Denk je dat dit een interessant idee is? Is het mijn tijd en energie waard?'

Test je idee!