

# DEIN BUCH IN DIE BUCHHANDLUNG

## SCHNELLSTART

Christina Bodendieck und Tom Oberbichler  
[www.mission-bestseller.com/buchhandlung](http://www.mission-bestseller.com/buchhandlung)



Als Selfpublishing-Autor\*in dein Buch in den Buchhandel zu bringen ist nicht selbstverständlich.

Vielen unabhängigen Autor\*innen gelingt es gar nicht, manche schaffen es.

Wir haben für dich 6 Arbeitsblätter vorbereitet, die dir den Einsteig erleichtern und deine Chancen dein Buch tatsächlich in den stationären Buchhandel zu bringen verbessern.

Du nutzt sie optimal, in dem du sie erst der Reihe nach durcharbeitest und dann in die Praxis umsetzt.

Viel Erfolg - und viel Spaß!

Christina Bodendieck und Tom Oberbichler

[www.mission-bestseller.com/buchhandlung](http://www.mission-bestseller.com/buchhandlung)

## ***Was brauche ich, BEVOR ich mit meinem Buch auf Buchhandlungen zugehe?***

### **Checkliste Qualität meines Buchs:**

- Cover passt
- Klappentext passt
- Inhalt passt = Buch wurde lektoriert und korrigiert
- Webseite ist professionell gestaltet
- Branding als Autor\*in steht
- Rabatte und andere Bedingungen sind definiert Vertrag ist vorbereitet

## **Warum sollen Leser\*innen dein Buch kaufen?**

Notiere dir hier 25 Gründe, warum ein\*e Leser\*in dein Buch kaufen soll:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.
- 16.
- 17.
- 18.
- 19.
- 20.
- 21.
- 22.
- 23.
- 24.
- 25.

# ***Dein Buch in die Buchhandlung bringen ist verkaufen***

## **Erfolg im Verkauf beginnt im Kopf.**

Die meisten glauben, der Erfolg des Verkaufs entscheidet sich während des Verkaufsgespräches. Das stimmt nicht. Erfolg oder Misserfolg entscheidet sich, bevor du mit dem Verkauf beginnst, es ist deine Einstellung, die dein Ergebnis bestimmt. Aus diesem Grund stelle dir diese Fragen, bevor du beginnst, auf Buchhändler\*innen zuzugehen.

1. Warum will ich mein Buch in Buchhandlungen bringen?
2. Was will ich erreichen?
3. Wie erreiche ich das?
4. Welche Ziele möchte ich in den nächsten 8 Wochen mit meiner Aktion erreichen?
5. Woran erkenne ich, ob ich meine Ziele erreicht habe?
6. Was hält mich davon ab, auf Buchhändler\*innen zuzugehen?
7. Wie werde ich diese Hürde überwinden?
8. Was davon mache ich jetzt sofort?

## ***Finde die Buchhandlungen, die zu dir passen***

## Meine ideale Buchhandlung

1. Welche Buchhandlung(en) will ich gewinnen?
2. Woran erkenne ich meine ideale Buchhandlung? Welche Kriterien erfüllt die Buchhandlung?
3. Vor welchen Herausforderungen steht die Buchhandlung?
4. Ich biete den Buchhändler\*innen folgendes Buch an:
5. Die Buchhandlung profitiert durch mein Buch:
6. Den Wert meines Buches mache ich für die Buchhandlung auf diesem Wege sichtbar:
7. Notiere dir hier 3 Beispiele, wie Buchhandlungen durch dein Buch profitieren:

## **Wie finde ich die passenden Buchhandlungen**

1. Welche Ziele möchte ich mit meiner Buchhandlungsoffensive erreichen?
2. Woran erkenne ich, ob ich meine Ziele erreicht habe?
3. Welche Buchhandlungen kommen für mich infrage?
4. Welche täglichen Aufgaben bewältigt mein Zielkunde / die Buchhandlung?
5. Welche Kriterien helfen mir, passende Buchhandlungen zu identifizieren?
6. Wie groß ist die Buchhandlung, in dem mein Zielkunde arbeitet?
8. Was ist die größte Herausforderung für die Buchhandlung?
9. Wie unterstütze ich die Buchhandlung, ihre Herausforderung zu meistern?
10. Ich biete der Buchhandlung folgendes Buch an (Inhalt kurz und knackig, Elevator Pitch):
11. Die Buchhandlung/Buchhändler\*in profitiert dadurch:

12. Die Kund\*innen der Buchhandlung profitieren dadurch:

13. Mein Einstiegssatz lautet (den Elevator Pitch können wir üben):

14. Diese 5 Buchhandlungen will ich für mein Buch interessieren:

Ich investiere pro Woche ... Stunden in meine Buchhandlungs-Recherche.

Ich investiere pro Woche ... Stunden in meine Buchhandlungs-Telefonate.



## ***Du bereitest dich innerlich auf den Kontakt mit Buchhändler\*innen vor***

1. Ich baue den Druck „Buchhandlungen am Telefon zu gewinnen“ auf diese Weise ab:

2. Ich entscheide mich für folgende Haltung:

3. Bei Hindernissen und Blockaden werde ich ab jetzt so reagieren:

4. Ich werde mit diesen 5 Personen innerhalb der nächsten 14 Tage Telefonate führen:

5. Ziel dieser Gespräche ist:

6. Ich tue das, WEIL: