

Eén boek. 100.000 per maand.

Het plan · jij zet er ja of nee achter · 12 augustus 2026

Eén boek. Eén titel. Vijf talen — dezelfde tekst, dus hetzelfde boek. Geen aparte delen per leeftijd, geen los tekenboek, geen katholieke editie. Eén boek voor 6 tot 16, waarin de verhalen elk kind raken en de vraag met het kind meegroeit.

De rekensom, en hoe hij uitkomt

Wat	Getal
Doel	100.000 per maand
Per dag	3.333
Prijs: €24,95 hardcover in plaats van €12,95 paperback	opbrengst €8,40 per boek in plaats van €2,60
Omzet bij het doel	€840.000 per maand

De prijs is de sleutel en dit is de belangrijkste beslissing op dit blad. Bij €2,60 opbrengst kost een advertentie meer dan het boek opbrengt en loopt het vast. Bij €8,40 kun je €3 per verkocht boek uitgeven aan advertenties en houd je €5,40 over. **Dit is een cadeau-boek** — oma's, kerst, communie, Eid. Die kopen geen goedkoop boekje; die willen iets moois in de hand. Hardcover, linnen rug, leeslint.

De vier kranen die samen 3.333 per dag halen

Kraan	Per dag	Hoe	Wat het kost
1. Amazon-advertenties	1.000	Op de exacte zoektermen, in 5 talen. €3 per verkocht boek, €5,40 blijft over.	€3.000/dag, betaalt zichzelf
2. Scholen en gemeenschappen	1.200	Zondagsscholen, moskeescholen, joodse scholen, thuisonderwijs. Eén school = 30 tot 200 boeken. Buiten Amazon om: geen commissie, opbrengst €14 per boek.	alleen e-mails
3. Pinterest en groepen	800	Elke week 5 kaartjes met één vraag uit het boek → gratis proefweken → e-mailadres → boek.	niets
4. Cadeauseizoen	333 gemiddeld	Kerst, Eid, Chanoeka, communie, schoolstart. In die weken verdubbelt alles.	binnen kraan 1

Wie we aanspreken — vier groepen, vier ingangen

Wie	Waar we ze vinden	Wat we zeggen
Moeders 30-45	Pinterest, Instagram, Facebook-groepen voor gelovige ouders	Vijf minuten aan tafel waarin je kind echt iets vertelt
Grootouders	Facebook, en de cadeau-zoektermen op Amazon	Het cadeau dat een heel jaar meegaat
Scholen en gemeenschappen	hun eigen websites, openbaar	Vier weken gratis voor de hele klas, om te proberen
Thuisonderwijs	hun eigen fora en Facebook-groepen, zeer actief	Eén jaar, klaar om te gebruiken

Hoe we aan e-mailadressen komen — de machine

Stap	Wat	Aantal
1	Elke week 5 kaartjes op Pinterest met één vraag uit het boek	260 per jaar, uit materiaal dat er al is
2	Elk kaartje gaat naar één pagina: vier weken gratis in ruil voor een e-mailadres	1 veld, 1 knop, geen winkel
3	Vier mails, één per week, elk met een vraag. De vierde noemt het boek.	de enige mail die iets vraagt
4	Achterin het boek dezelfde uitnodiging	de beste adressen: zij kochten al

Waarom dit werkt: je verkoopt geen boek maar een gewoonte. Wie vier weken aan tafel heeft gezeten met jouw vragen, wil de andere achtenveertig.

Wat we meten — elke week, automatisch

Meting	Norm	Als het niet haalt
Positie op Amazon	onder 2.000	advertentiebod omhoog, zoektermen aanscherpen
Beoordelingen	50 binnen 8 weken	meer exemplaren naar de lijst
Kosten per verkocht boek	onder €3	zoektermen snoeien
Nieuwe e-mailadressen	500 per week	meer kaartjes, andere vraag
Scholen die reageren	1 op 20	andere openingszin proberen

De besluiten — zet ja of nee

#	Wat	Voorstel	ja/nee
1	Eén boek, vijf talen	dezelfde tekst, geen aparte delen	
2	Hardcover €24,95	in plaats van paperback €12,95 — dit maakt de advertenties winstgevend	
3	Titel	Aan onze tafel met ons geloof	
4	Auteur	Maya	
5	Leeftijd op de omslag	6 tot 16, gezinsboek	
6	Scholen aanschrijven	500 adressen in de eerste maand	
7	Pinterest vanaf nu	5 kaartjes per week, ook vóór het boek af is	
8	Advertentiebudget	start €150/maand, omhoog zodra de kosten per boek onder €3 zitten	
9	Talen	Engels, Spaans, Duits, Frans, Nederlands	
10	Metten	wekelijkse klok, automatisch, zoals de nachtronde	

De eerste vier weken

Week	Wat er af is
1	52 weken geschreven · tekeningen · omslag
2	Gratis-pagina live · Pinterest draait · eerste 100 scholen aangeschreven
3	Boek live op Amazon in het Engels · eerste exemplaren naar de lijst
4	Advertenties aan · vertaling naar Spaans begonnen



Maya



Cover 1



Cover 2