

Chop It Up – Schrijven van een (e-)book

Je kunt snel een (e-)book maken door middel van het opdelen van verschillende onderwerpen van je e-book in een inhoudsopgave. Dit wordt ook wel de “chop-it-up” methode genoemd. Dit is een eenvoudige methode om een goed overzicht te hebben voordat je begint met de inhoud van je e-book.

Met de chop it up methode schrijf je eigenlijk het skelet van je e-book uit voordat je aan de inhoud gaat beginnen. De rode draad is dan helemaal duidelijk en je hebt feitelijk de inhoudsopgave al. Je weet dan precies waar je wat moet opschrijven zodat het een solide en logisch geheel wordt.

Door deze methode toe te passen voorkom je ook dat je in het wilde weg gaat schrijven, stukken vergeet of dubbele informatie gaat vermelden in je e-book.

Voorbeeld Chop It Up Methode

We zullen een voorbeeld uitwerken voor een e-book over ons e-book Masterclass Sales.

Stap 1: Deel het e-book op in je hoofdonderwerpen

- Waarom je als ondernemer goed moet zijn in sales
- De rekensom die levens doet veranderen
- Wie heeft mijn geld?
- 3 manieren om sales te doen
- De opzet van een salesstrategie
- Leads ‘jouw virtuele vastgoed’
- Sales
- Een winnende sales mindset
- Maak de beslissing

Stap 2: Maak per hoofdonderwerp de subonderwerpen

Hieronder maken we van 2 hoofdonderwerpen de subonderwerpen.

“Waarom je als ondernemer goed moet zijn in sales ”

- Aantal ondernemingen in Nederland
- Ondernemingen zonder sales strategie
- Belang van Sales

“Wij heeft mijn geld?”

- Wie is je doelgroep?
- Waar is je doelgroep te vinden?
- Waar zit je doelgroep mee?

Stap 3 Maak per subonderwerp vijf sub-subonderwerpen

Ga daarna verder zoeken en kijk of je van je subonderwerpen nog meer sub-subonderwerpen kunt maken. De sub-subonderwerpen staat niet in ons e-book MasterClass Sales. Dit komt omdat we ervoor kozen om niet zover de diepte in te gaan. Een voorbeeld had bijvoorbeeld het volgende kunnen worden.

“Aantal ondernemingen in Nederland”

- In welke sector?
- Wat is de gemiddelde leeftijd van de ondernemingen?
- Hoeveel nieuwe ondernemingen per jaar?
- Hoeveel schrijven er per jaar uit?

Je ziet eigenlijk hoe eenvoudig het is als je zo de structuur van je e-book opzet. Het enige wat ik nu nog hoeft te doen is per sub-sub-onderwerp de invulling te verrichten en het e-book is af.

Voorbeeld van een inhoudsopgave

- Waarom je als ondernemer goed moet zijn in sales
 - a. Aantal ondernemingen in Nederland
 - i. In welke sector?
 - ii. Wat is de gemiddelde leeftijd van de ondernemingen?
 - iii. Hoeveel nieuwe ondernemingen per jaar?
 - iv. Hoeveel schrijven er per jaar uit?
 - b. Ondernemingen zonder sales strategie
 - c. Belang van Sales
- De rekensom die levens doet veranderen
- Wie heeft mijn geld?
 - a. Wie is je doelgroep?
 - b. Waar is je doelgroep te vinden?
 - c. Waar zit je doelgroep mee?
- 3 manieren om sales te doen
- De opzet van een salesstrategie
- Leads ‘jouw virtuele vastgoed’
- Sales
- Een winnende sales mindset
- Maak de beslissing

Kwaliteit boven kwantiteit

Wanneer jij een e-book schrijft is het belangrijk dat je focust op de kwaliteit van de inhoud en niet op de kwantiteit (hoeveelheid). Een e-book hoeft niet extreem dik te zijn wanneer de inhoud na 20 pagina's al waardevol is. Een e-book daarentegen met 200 pagina's maar zonder waardevolle informatie zal door de lezer niet gewaardeerd worden.