

# Hjælp os med at sprede budskabet om din nye bog

Kære forfatter,

Hos Djøf Forlag gør vi alt hvad vi kan for at eksponere din bog til interesserede læsere, men vi har også brug for din hjælp i markedsføringen, så vi sammen kan opnå mere omtale og højere salgstal.

Du er ekspert i det, du har skrevet om og dermed også en vigtig ambassadør for din bog. Vi har derfor udarbejdet en kort oversigt med tiltag, som du kan sætte i værk for at få din bog spredt bredt ud i markedet.

## Brug dit netværk

- Brug Facebook, LinkedIn og andre sociale medier til at dele nyheder om din bog med dit netværk. Det kan være selve udgivelsen, et bogarrangement, en flot medieomtale, et genoptryk eller andet, du er stolt af. Husk at indsætte et link til bogens side på [www.djoef-forlag.dk](http://www.djoef-forlag.dk), så interesserede læsere bliver ført direkte til siden, hvor bogen kan købes.
- [Følg Djøf Forlag på LinkedIn](#). Når vi deler et opslag om din bog, kan du bidrage til at sprede budskabet yderligere ved også at dele opslaget i dit eget netværk.
- Tilføj bogens titel og et link til bogens side på [www.djoef-forlag.dk](http://www.djoef-forlag.dk) i din e-mail signatur. Vi kan eventuelt udarbejde et iøjefaldende mailbanner, som du kan indsætte i din signatur.
- Gør opmærksom på din nye bog i de organisationer, institutioner og fællesskaber, du er tilknyttet og undersøg, om bogen kan blive eksponeret via deres salgs- og marketingkanaler – det kan for eksempel være i nyhedsmails, på hjemmesider eller til fysisk udstilling. Husk at bede dem om at indsætte et link til bogens side på [www.djoef-forlag.dk](http://www.djoef-forlag.dk) – links til bogen fra universiteter og anerkendte organisationers hjemmesider løfter bogens placering i Google-søgninger.
- Har du udgivet en bog, der potentielt kan bruges som undervisningsmateriale, så kontakt undervisere og studieledere i dit netværk og tilbyd dem et gratis penumeksemplar via [denne formular](#).
- Kontakt de personer i dit netværk, der arbejder for eller har kontakt til medier, der er relevante for din bog. Tilbyd at skrive en artikel, stille op til et interview, medvirke i en video eller andet.

## Hold alle kanaler opdaterede

- Skriv bogens titel i overskriften på din profilside på LinkedIn.
- Sørg for, at din LinkedIn-profil er tilknyttet din forfatterprofil på [www.djoef-forlag.dk](http://www.djoef-forlag.dk). Når du går ind på din bogs side, kan du trykke på dit eget navn, hvorefter du kommer ind på en side med de bøger, du har udgivet på Djøf Forlag. Under dit navn vises et vindue med direkte link til din LinkedIn-profil. Hvis din LinkedIn-profil ikke er tilknyttet din forfatterprofil på vores hjemmeside, så send os endelig en mail med link til din LinkedIn-profil, så vi kan tilføje den.
- Omtal bogen på din hjemmeside og indsæt et link til bogens side på [www.djoef-forlag.dk](http://www.djoef-forlag.dk). Linkbuilding løfter bogens placering i Google-søgninger.

## Andre måder vi kan hjælpe hinanden

- Vi vil gerne trykke nogle postkort med bogens forside på den ene side og en markedsføringstekst om bogen på den anden side. Derved kan du altid have noget fysisk materiale om bogen med at dele ud af, når du holder foredrag, deltager i et fagligt arrangement eller bliver spurgt ind til din bog af en i dit netværk.
- Udnyt mediernes potentiale til at skrive en kronik, et debatindlæg eller lignende, som skaber opmærksomhed omkring hovedpointerne i din bog.
- Vi vil gerne lægge et lille uddrag af bogen online, så interesserede læsere kan få en smagsprøve på bogen, inden de køber den. Uddraget kan deles via et direkte link, som du hurtigt kan dele med personer i dit netværk, mediefolk, undervisere eller andre der viser interesse i bogen.
- Holder du et foredrag, en workshop eller et andet arrangement med udgangspunkt i din nye bog? Kontakt os og lad os udnytte salgspotentialet. Vi kan trykke postkort eller flyers til uddeling, give deltagerne en rabatkode til køb af bogen eller stille op med en lille bod, hvor bogen kan købes.