



Even scoren

Het is weer zover: vanaf vandaag kun je op www.candlelightromans.com de nieuwe zeven boeken - vijf Historische Romans en twee Vampierenromans - bestellen. Wie ze alle zeven bestelt als Pakketje Leeshonger, krijgt ze voor de voordeelprijs van €26,50 thuisbezorgd. Ook goed nieuws voor de mensen met huisstofmijtallergie, e-readerverslaving of (partners die klagen over) ruimtegebrek: vijf van de zeven nieuwe uitgaven zijn ook als e-book verkrijgbaar, ter introductie zijn ze nog steeds een eurootje goedkoper dan de gedrukte versie.

Vorige maand vertelde ik je over onze eerste voorzichtige schreden op Facebook. Eens in de pakweg drie dagen vind je [daar](#) uiterst belangwekkende informatie over onze romans. Op mijn bureau ligt al een tijdje een exemplaar van *Best Practice Guide: Marketing on Facebook*. Daarin staat ongetwijfeld precies hoe ik jou het beste kan benaderen, verleiden, aanpakken, zeg maar gerust scoren. Wacht, ik zal het eens doorbladeren. Hé, de vijf heilige principes van Facebook op een rijtje. In het Engels uiteraard, anders heette het wel Smoelenboek. Principe 1: *Social should be baked into everything you do*. Dat komt dan mooi uit, want wij zijn héél erg sociaal én gezellig. Doe maar eens iets apart als klant (bijvoorbeeld 6 exemplaren van één boekje bestellen, 10 e-books afrekenen terwijl je geen e-reader hebt, je telefoonnummer invullen als rekeningnummer, of doodleuk niet betalen), en je zult merken hoezeer wij ons in jouw problemen en persoonlijkheid willen verdiepen om je alsnog van dienst te zijn. En dat allemaal met die lichtvoetige ondertoon alsof wij zélf de fout hebben gemaakt. Nummertje 2, ik vertaal vrij: 'Mensen zijn openhartig op Facebook, wees dus zelf ook openhartig over wat je doet.' Daar had natuurlijk moeten staan: mensen zijn idiót openhartig op Facebook. Maar goed, aan openhartigheid van deze kant geen gebrek, toch? Zo heb ik gisteren met erg veel plezier enkele scènes uit de vampierenroman *Scherp!* van Lynsay Sands tot me genomen. Kijk maar eens op de pagina's 121-122 of, beter nog, 180-182. Daar werd ik zelf ook wel tamelijk scherp van, ja.

Principe 3: *Always engage in two-way conversations*. Zo iets als 'meng je altijd in een gesprek'. Spreekt voor zich. Reageert de ene lezeres op een aankondiging over te verschijnen boeken met 'Ooooooow, ik kan haast niet wachten!!!' en valt een andere haar bij met 'Nee, ik ben er ook heel erg aan toe!', dan ben ik heus niet te beroerd om er in te komen met een neutraal 'Fijn dat jullie al zo in de stemming zijn, ik zal ervoor zorgen dat jullie niks te kort komen...!' Volgens het vierde principe - 'voed je relaties' - moeten we klanten regelmatig belonen met kortingen en deals... nou, dat doen we al. Als jullie die vierwekelijkse korting van €3,15 al beu zijn, maak het dan maar *trending topic* in onze mailbox, verzinnen we wel iets anders.

De laatste vuistregel is *Keep learning*. Dit gaat vanzelf. Eergisteren wilde ik indruk maken op mijn dochters met de mededeling dat we binnen een maand al bijna aan de 100 *likers* zaten. Zei ik echt *likers*? Ik wil helemaal geen *likers* zeggen, net zomin als ik een goed cijfer voor Nederlands keigaaf vind - 'goed' is mij goed genoeg. Het ging me natuurlijk om die 'bijna 100'; dit imposante aantal zou de kinderen ongetwijfeld hernieuwd respect bijbrengen voor hun ouwe vader die het 'm toch maar flikte op dat Facebook van hen. Des te ontzuchtender was het toen Judi meldde dat ze dit aantal op haar eigen pagina al in een dag of drie moeiteloos bij elkaar had gevriend, kennelijk een stapje hoger dan geliked. Ik kwam niet verder dan een knorrig: 'Zorg je wel dat je huiswerk niet lijdt onder dat ge-Facebook?'

César Becx
hoofdredacteur

P.S. Doe me een lol en klik op de homepage met z'n allen even op dat f-je rechtsonder. Hoef ik die marketinggids niet verder door te spitten en heel misschien kan ik thuis mijn gezicht nog redden...



7 Lynsay Sands - Dorst!

Dani McGill wordt uit handen van haar enge ontvoerders gered door ene Decker Argeneau. Die beweert doodleuk dat hij een onsterfelijke vampier is die jaagt op een bende tandelozen. O ja, en Dani is voorbestemd om de liefde van zijn eeuwige leven te worden.



8 Lynsay Sands - Scherp!

Tijdens een zeer merkwaardig feestje wordt Jo Willan aangevallen door een bijtgrage man. Gelukkig springt dan de zeer aantrekkelijke Nicholas Argeneau voor haar in de bres. Wat Jo niet weet is dat ook Nicholas over een vlijmscherp gebit beschikt...



992 Julia Quinn - De ideale kandidaat

Annabel Winslow wil dolgraag voorkomen dat ze moet trouwen met een afstotelijke rijkard op leeftijd. Diens neef Sebastian lijkt haar immers veel aantrekkelijker, ook al is hij onbemiddeld...



993 Sabrina Jeffries - De weg naar haar hart

Om haar oma een hak te zetten weet Minerva Sharpe de losbandige advocaat Giles Masters tot een schijnverloving te bewegen. De man die ooit haar hart brak heeft echter twee verborgen agenda's...



994 Jenna Petersen - Nu wil ik van jou zijn

Ooit is Marah Farnsworth in de steek gelaten door Caleb Talbot. Maar nu is hij terug in haar leven, en hoe! Probleem is wel dat Marah op het punt staat zich te verlobben met een ander.



995 Sandra Hill - Twee Vikingen, één gedachte

Het jaar 964. De onverschrokken tweelingbroers Toste en Vagn Ivarsson worden gedwongen tot een strijd die hen niet bijzonder ligt: die tegen de liefde van hun leven. Hilarisch!



996 Olivia Parker - Mysterieus schaakspel

Lady Rosalind Devine moet beschermd worden tegen heerschappen die haar kennelijk willen schaken. Nicholas Kincaid aanvaardt deze opdracht met gemengde gevoelens...