

“Succesvol dankzij het internet”

Eelco de Boer

---





“Succesvol dankzij het internet”

Eelco de Boer

---



# Inhoud

Introductie	1
Online concepting	17
Affiliatemarketing	45
Domineer Google	63
E-mailmarketing magie	87
Virtueel vastgoed	109
Een sneeuwbaaleffect met virale marketing	135
Poen met je passie	149
Social media marketing	195
Je eigen webwinkel	215
Pay per click: Google Adwords	237
Time management tips	249
Nawoord	263
Thank you	273

---



## Colofon

Tekst	Eelco de Boer
Vormgeving & opmaak	Heleen Verkerk - <a href="http://heleenverkerk.nl">heleenverkerk.nl</a>
Fotografie	Laura de Haan - <a href="http://lauradehaanfotografie.nl">lauradehaanfotografie.nl</a>
Productie & uitgeefadvies	Van Lindonk & de Bres - <a href="http://vldb.nl">vldb.nl</a>
Eerste druk	augustus 2012
Tweede druk	november 2012
Derde druk	oktober 2014
ISBN	978-90-819556-0-7

“Succesvol dankzij het internet” is een uitgave van Winst.nl

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, geluidsband, elektronisch of op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.

Copyright © Eelco de Boer en Winst.nl 2012

---

# Introductie

Van vinyljunkie naar  
internetmarketingjunkie

Hoofdstuk 1





# Introductie

## *Van vinyljunkie naar internetmarketingjunkie*

Wist ik veel dat die zondagmiddag mijn leven echt zou veranderen. Ik was een vinyljunkie, ook wel een cratedigger genoemd. Ik was (en ben) helemaal gek van muziek en verzamelde veel platen die ik kocht op rommelmarkten en platenbeurzen en in tweedehands platenwinkels.

Gemiddeld kocht ik de platen in voor ongeveer drie gulden per stuk en voor mijn studie Commerciële Economie in Groningen was het “niet verplicht, maar wel noodzakelijk” om een laptop en een internetverbinding te hebben. Die internetverslaving begon dus ook al snel.

Ik was op die zondagmiddag in mijn eigen platenkisten aan het cratediggen (platen opzoeken) en kwam erachter dat er zeker zo’n honderd titels waren die ik dubbel had of niet meer de moeite waard vond om in mijn collectie te houden.

Ik besloot een Word-documentje aan te maken met de honderd titels waar ik wel vanaf wilde, op het internet te gaan met mijn gloednieuwe laptop (die toen nog vijfduizend gulden kostte) en een advertentie te plaatsen. Net als in de krant, maar dan op het internet.

Ik wist natuurlijk niet dat de kersverse site waarop ik de advertentie plaatste vijf jaar later (2004) aan eBay zou worden verkocht voor 225 miljoen.

Die bewuste zondagmiddag waarop ik mijn platen op Marktplaats aanbood, heeft mijn leven veranderd. Het inzicht dat ik daar kreeg is nooit meer verdwenen en nog steeds ben ik me er elke dag van bewust in wat voor bizarre, maar ook prachtige tijd we leven – vooral wanneer je in mogelijkheden denkt in plaats van moeilijkheden.

Ik opende mijn mailbox op diezelfde zondagavond en van de honderd titels waren er al veertig verkocht aan verschillende klanten... voor twaalf gulden per stuk! Ik had bijna vijfhonderd gulden omzet gedraaid met iets meer dan honderd gulden aan kosten: ik werd rijk!

Vanaf dat moment was ik om en heeft die laptop me meer geld dan studiepunten opgeleverd (en waren de kosten van mijn inbelverbinding een stuk hoger dan mijn gehele studiegeld, maar het was het waard).

Ik ben me volledig op het internet gaan storten, ben van vinyljunkie naar internetmarketingjunkie gegaan en zal dit ook mijn leven lang blijven. Vaak merk je pas jaren later wat er echt aan de hand was en de kansen die wij op dit moment hebben, zijn niet te bevatten.

Het is aan jezelf om over een paar jaar wakker te worden en te beseffen dat je blij bent dat je bent “aangehaakt” of dat je baalt dat je “de boot hebt gemist”.

Het internet is een interessant fenomeen. Je kunt er tegenaan trappen of het omarmen. Wie zal winnen?

## ***Voor wie is dit boek geschikt?***

De tips, trucs, technieken en strategieën die je in dit boek leert, zorgen ervoor dat je geld gaat verdienen via het internet of je huidige onderneming ermee uitbreidt. Of je nu vanaf een zolderkamer, de bank, een restaurant, Thailand, het keukentrapje of een boomhut je internetonderneming runt: het maakt allemaal niets uit.

Alles wat je nodig hebt, zijn een computer, een internetverbinding, de juiste kennis en natuurlijk het doorzettingsvermogen dat elke ondernemer in huis moet hebben om succesvol te worden.

Dit boek is vooral geschikt voor ondernemers die al een business hebben, maar ook als je overweegt om zelf een onderneming te starten, zijn de tips, trucs en technieken uit dit boek goud waard.

Daarnaast kan dit boek ook een gigantisch verschil maken voor 99% van de bedrijven in Nederland en België. Vrijwel elke bedrijfswebsite die ik zie, zit compleet verkeerd in elkaar. In dit boek leer je dan ook precies hoe je de beste internetstrategieën kunt implementeren in je bestaande bedrijf.

Het is belangrijk welke vragen je jezelf gaat stellen tijdens het bestuderen van dit boek. Vertel je jezelf: “Dit past niet bij mijn bedrijf,” of stel je jezelf de vraag: “Hoe kunnen we dit implementeren binnen ons eigen bedrijf?”

Ga je de dingen die je al weet zien als een bevestiging van wat je al weet? Of als een bevestiging van wat je wel al weet, maar nog niet structureel toepast in je onderneming?

Ik sta er nog altijd versteld van als er na mijn seminars mensen naar me toe komen die mij ervan proberen te overtuigen dat het internet niet voor hen zal werken, “want...” of nog beter: “Ja, maar...”

Vandaag is echter de dag om wakker te worden.

Het maakt niet uit of je nu een kapper bent, een winkel hebt of een softwarebedrijf runt. Je zult hoe dan ook een internetstrategie moeten implementeren en deze structureel gaan toepassen. Je moet er echt uitspringen en een topstrategie hanteren om de beste resultaten te behalen.

## ***Maak een plan om te domineren***

Het goede nieuws is dat je in dit boek exact gaat leren hoe je dat kunt bereiken met behulp van vrij eenvoudige, maar evengoed supereffectieve methodes. Ik ben al meer dan tien jaar internetondernemer en heb duizenden mensen geholpen bij het opzetten en uitbreiden van een internetonderneming.

Ik durf dus wel te stellen dat ik erachter ben gekomen wat nu de beste verdienmodellen en bezoekersmethodes op het internet zijn. Welke dit precies zijn, leer je in dit boek.

Misschien niet al te slim, maar in grote lijnen kan ik je al verklappen wat de twee meest belangrijke dingen zijn wanneer je echt succesvol wilt worden op het internet: het verkrijgen van ontegenlijk veel bezoekers naar je website gepaard met hoge conversies. That's it!

*“Maar we hebben al een website!”* Dat is natuurlijk leuk en aardig, maar sinds wanneer is het hebben van een website ook een internetstrategie?

## ***Het hebben van een website is geen internetstrategie***

Als je naar een webdesignbedrijf toe gaat en je wilt een website laten bouwen, dan zal het webdesignbedrijf natuurlijk een aantal vragen aan je stellen.

“Wat is het doel van je website?” bijvoorbeeld, maar ook willen ze weten hoe je website eruit moet komen te zien, wat het moet uitstralen, waar je wilt dat bezoekers aan denken als ze op je website komen, etc.

Dit zijn natuurlijk prima vragen, maar dat betekent niet dat je website geld zal opleveren of groei gaat veroorzaken. Je moet goed begrijpen dat webdesigners vaak geen strategen zijn en ze er dus niet voor zorgen dat je ook direct een goede internetstrategie hebt (en dus geld met je website zult verdienen).

Elke ondernemer dient in staat te zijn om zijn eigen internetstrategie te bedenken en uit te stippelen. De kennis die je moet hebben om succesvol te worden op het internet zul je dus zelf op moeten doen.

Stel jezelf daarom de volgende vragen:

*Wat moet er gebeuren op je website? Wat zijn de processen die de bezoeker moet doorlopen? Hoe zorg je ervoor dat je meer klanten krijgt? Hoe zorg je ervoor dat je klanten meer producten bij je gaan kopen?*

*Hoe bereik je dat je klanten ervoor zorgen dat je nog meer klanten gaat krijgen? Wat wordt je e-mailmarketingstrategie? Hoe ga je om met affiliates? Hoe ga je ervoor zorgen dat je gratis hoog in de zoekmachines komt? Hoe pas je social media toe?*

Dit zijn allemaal veel belangrijker vragen dan de vragen die de meeste webdesigners aan je stellen. Dat is niets ten nadele van webdesigners, want webdesigners doen waar ze goed in zijn (namelijk webdesignen!).

Jij als ondernemer moet zulke vragen echter goed begrijpen, of je nu technische kennis hebt of niet. Het maakt niet uit als je niet begrijpt hoe iets moet, zolang je maar weet wát er moet gebeuren.

Het is dus aan jou de taak om een internetstrategie te bedenken. Vervolgens is het aan iemand anders de taak (tenzij je het per se zelf wilt doen, wat ik niet aanraad) om het daadwerkelijk uit te voeren.

Je moet je hierbij een ding realiseren. Je kunt er niet van uitgaan dat het jou geld gaat opleveren als je je internetstrategie aan iemand uitbesteedt. Jij bent namelijk de ondernemer, dus jij zult ervoor moeten gaan zorgen dat je een goed plan hebt. Dat je een goede, betrouwbare bank hebt gevonden, is ook geen garantie dat je veel geld zult behouden.

Natuurlijk kunnen webdesigners en andere professionals jou adviseren en op basis daarvan kun je zelf een mooie blauwdruk maken. Zorg er wel voor dat je zelf die blauwdruk begrijpt en goed opzet, zodat je ook precies weet wat een webdesigner voor jou gaat doen.

Er zit dus een heel groot verschil tussen het hebben van een website en een internetstrategie. Het hebben van een website betekent namelijk echt helemaal niets.

## ***Laat je website voor je werken***

Doordat jij als ondernemer precies weet welke internetstrategie je moet hanteren, kun je ervoor zorgen dat de website voor jou gaat werken. Neem er geen genoegen mee dat je website gewoon een verlengstuk van je business is!

Jij moet ervoor zorgen dat jouw website zorgt voor groei, meer bezoekers, meer offertes, meer verkopen, meer leads, meer naamsbekendheid, meer branding en ga zo maar door.

Zorg er dus voor dat jijzelf als ondernemer je internetstrategie kunt bepalen. Op basis daarvan kun je uitbesteden zoveel je wilt. Op die manier kun je zelf op de creatieve processen zitten en kun je uitdenken hoe je nog succesvoller kunt worden via het internet.

Ik begrijp natuurlijk prima dat het onmogelijk is om een topinternetstrategie te hanteren als je niet weet welke verdienmodellen er zijn en welke kansen en bedreigingen er allemaal bestaan. Dat ga je allemaal leren in dit boek en voor veel bedrijven zal dat een compleet verschil gaan maken.

Ook al zou je maar 10% toepassen van wat je in dit boek gaat leren, ik kan je garanderen dat je gehele bedrijf op zijn kop zal staan. Je zult zoveel meer uit je bestaande klanten halen en je zult enorm veel bezoekers krijgen naar je website.

Misschien zul je zelfs ervaren dat je bedrijf meer “clean, lean and mean” wordt. Niet alleen kun je veel geld verdienen via het internet, je kunt ook dankzij het internet je ideale business opzetten of aanpassen, zodat het bij jou en je ideale levensstijl past.

Misschien denk je dat dit niet op jou van toepassing is, maar dat is een beperkende gedachte. Geloof me, ik dacht zelf dat je veel personeel nodig had om een succesvolle onderneming op te zetten. Op een gegeven moment zaten we met zeventien man op kantoor en dacht ik dat ik succesvol was.

Nu, een paar jaar later, heb ik bijna geen personeel meer en ben ik gelukkig. En in de tussentijd is mijn omzet verviervoudigd, ondanks het feit dat ik tijdens deze enorme groei vijf maanden op reis ben geweest!

Lees dit boek dus met een open mind. Kijk alleen maar naar wat je allemaal kunt implementeren en vergeet de rest. Ik ben er 100% van overtuigd dat iedereen geld kan verdienen via het internet en dat vrijwel alle bedrijven deze tips, trucs en technieken moeten toepassen om een gezonde groei door te maken. Je kunt echt niet meer achterblijven, nu is de tijd!

## *Waarom zou je naar mij luisteren?*

Als je denkt dat je technische kennis nodig hebt om een fantastische online business op te zetten, dan heb je het mis. Als je denkt dat je gigantisch slim moet zijn om je ideale levensstijl via het internet op te zetten, dan heb je het ook mis... Wanneer je tot slot denkt dat je veel geluk moet hebben om succesvol te worden op het internet, dan heb je het al helemaal mis!

Ik genereer miljoenen bezoekers op mijn websites, verkoop duizenden producten en bezit honderden websites. Ik heb miljoenen euro's via het internet omgezet en heb het idee dat ik wel enigszins weet waar ik het over heb. Ik heb daarentegen nog nooit zelf een website gemaakt en zal dit ook zeker nooit doen.

Je hebt geen groot personeelsbestand nodig om succesvol te worden op het internet, maar als jij een ondernemer bent die denkt dat je marketing wel kunt uitbesteden, denk dan nog eens goed na.

Ik werk waar ik wil, wanneer ik wil en doe alles via mijn eigen regels. Ik heb absoluut geen technische kennis, kan nog geen gat in een muur boren en werk geen honderd uur per week. Toch heb ik succes en dat heeft niets met geluk te maken. Dit klinkt misschien wat arrogant, maar als jij ontdekt dat jij dit ook kunt, zal je hier heel anders tegenaan kijken.

Ik heb duizenden uren en euro's gependeed om deze informatie te vergaren en ook daadwerkelijk toe te passen. Ik heb letterlijk duizenden tests uitgevoerd en ben vaker onderuit gegaan dan dat ik successen boekte.

Ondanks dat bleven er veel succesvolle projecten (en euro's) staan en dat is absoluut geen toeval. Met de juiste instelling, doorzettingsvermogen en bereidheid om te investeren in kennis kan iedereen een succesvolle internetondernemer worden.

## *Practice what I preach*

Ik heb zelf Commerciële Economie gestudeerd en ik probeer vaak te bedenken wat ik nu precies tijdens deze vierjarige studie heb geleerd. Vreemd genoeg kwam ik er vaak achter dat ik de collegestof en de literatuur eenvoudigweg niet kon gebruiken voor mijn eigen onderneming. De reden hiervan is heel erg simpel: **de meeste boeken zijn geschreven door mensen die het onderwerp bestudeerd hebben, maar het niet daadwerkelijk in de praktijk hebben ervaren.**

Toch heb ik veel geleerd van één docent en dat is ook de enige docent van wie ik daadwerkelijk dingen onthouden heb. Dit kwam puur door het feit dat hij ons kennis bijbracht die hij zelf had opgedaan in de praktijk (sales) en dat is veel boeiender dan de theoretische kennis die andere docenten ons probeerden bij te brengen.

Zo zit dit boek ook in elkaar. Je leert voorbeelden die ik door de jaren heen in de praktijk heb toegepast en ALLES wat je leest heb ik zelf opgezet, uitgewerkt of ervaren. Het is dus praktische informatie die je snel kunt toepassen en geen boekenwijsheid.

Dat is ook de manier waarop ik onderneem. Ik doe wat ik wil, wanneer ik het wil en hoe ik het wil. **Ik houd me aan de wetten, maar creëer mijn eigen regels.** Dat is ook één van de redenen dat ik dit boek zelf heb uitgegeven. Een boel mensen hebben me verteld dat ik het via een uitgeverij moest doen, maar als ik het zelf uitgeef, heb ik een aantal voordelen:

- Totale vrijheid qua opmaak
- Veel hogere marges (via een uitgeverij houd je niets over en nu kon ik mijn eigen prijs bepalen, nog mijn excuses daarvoor!)
- Veel reclame maken (als ik iets wil promoten dan doe ik dat, maar ik zal me inhouden in dit boek, trust me!)

Ik ken voorbeelden van cursisten die met niets zijn gestart en binnen een jaar van nul euro naar zes getallen zijn gegaan (met andere woorden: tonnen doen binnen een jaar) en ik ken persoonlijk voorbeelden (die ik ook in dit boek zal behandelen) van mensen die echt aan de grond zaten, verslaafd waren aan drugs en alcohol en nu miljonair zijn, dankzij het internet.

Nu is dat natuurlijk een extreem voorbeeld voor veel mensen, maar als jij het inzicht, doorzettingsvermogen en de instelling hebt van een topondernemer, dan is alles mogelijk. Daarom zal ik af en toe voorbeelden aanhalen van cursisten die daadwerkelijk actie hebben ondernomen aan de hand van de materie die ze hebben geleerd. Ik hoop dat ik jouw succesverhaal in mijn volgende boek mag vermelden!

## *Je ideale levensstijl*

Ik voel me elke dag gezegend en ik ben elke dag dankbaar dat ik in deze tijd leef. Het gaat me allemaal redelijk goed af met ondernemen op het internet en daarnaast kan ik dit combineren met mijn ideale levensstijl.

Ik houd zelf heel veel van reizen en van sporten, van leuke dingen doen met mijn vrienden, van ondernemen en natuurlijk houd ik ook van mijn familie en muziek.

Al deze dingen kan ik perfect combineren doordat ik in deze tijd leef. Als ik dertig jaar eerder had geleefd, was het een stuk lastiger geweest. Ik weet dat ik niet goed ben in elke dag hetzelfde doen, omdat ik heel erg creatief ben en die creatieve uitpattingen ook graag wil uitvoeren. Al mijn creativiteit en ondernemersdrift kan ik nu daadwerkelijk kwijt dankzij het internet.

## *Werk wanneer je wilt*

Doordat het internet altijd open is, kun je werken wanneer je wilt. Als je een ochtendmens bent, kun je 's ochtends lekker werken, maar als je een avondmens bent, kun je dat 's avonds of 's nachts doen. Het maakt dus echt niet uit wanneer je werkt, zolang je natuurlijk maar een klein beetje discipline kunt opbrengen om daadwerkelijk aan de slag te gaan.

## ***Werk zoveel je wilt***

Als je vier uur per dag wilt werken is dat prima, maar als je dat zestien uur per dag wilt doen, is dat ook goed. Je kunt dus echt werken zoveel je wilt en natuurlijk heeft dat een grote impact op je directe inkomen – als je die uren natuurlijk goed besteedt!

## ***Werk waar je wilt***

In 2009 ben ik vijf maanden op reis geweest, heb ik mijn organisatie teruggebracht van zeventien man naar één man personeel en heb ik mijn omzet verviervoudigd. In datzelfde jaar ben ik getrouwd. Het was een fantastisch jaar. Wel een heel erg bewogen jaar, maar echt een fantastisch jaar.

Dit kwam doordat ik dankzij het internet kon werken waar ik wilde. In Thailand heb ik heerlijk genoten van mijn reis, maar ik heb er ook lekker gewerkt. We zijn naar Bali geweest, meerdere malen naar Amerika en onze huwelijksreis was op de Malediven. Als internetondernemer kun je overal ter wereld werken, ook al doe je dat via een internetcafé. De persoon die de laptop heeft uitgevonden ben ik elke dag dankbaar!

## ***Poen met je passie***

Je kunt dus letterlijk werken waar je wilt. Ik houd zelf echt van reizen, dus ik vind het fantastisch dat ik dit kan combineren. Heel veel mensen vragen mij: “Neem je je laptop dan ook mee als je op vakantie gaat?”

Waarop ik antwoord: “Natuurlijk neem ik mijn laptop mee als ik op vakantie ga.” Hierop hebben zij dan vaak zoiets van: “Oh, maar dat is toch niet leuk? Dan ben je toch niet echt op vakantie?”

Een groot voordeel van ondernemen – en vooral van ondernemen op internet – is juist dat dit echt mijn passie is en dat ik dit overal wel wil doen. Het is natuurlijk niet zo dat ik in Thailand acht uur per dag aan het werk ben, maar als het moet, dan ben ik aan het werk en ik vind het fantastisch dat dit kan.

Ondernemen is voor de meeste ondernemers ook een hobby, dus waarom hiermee stoppen op het moment dat je op vakantie bent?

Ik vind het echt fantastisch dat je kunt werken met dingen die je tof vindt om te doen. Alle keuzes die ik maak, alle bedrijven die ik opzet en alle websites die ik lanceer, zet ik op omdat ik het leuk vind en omdat het mijn passie is – en niet zozeer om er direct geld mee te verdienen.

Donald Trump, Steve Jobs en vele andere miljardairs hebben allen gezegd: “*You gotta love what you do.*” Dat is ook een van de redenen dat ik mijn cursisten altijd aanraad om een



onderwerp te pakken waarvan ze zeker weten dat het hun passie is; iets waar ze elke dag mee bezig kunnen zijn, ook al worden ze er niet voor betaald.

Alleen op die manier kun je echt elke dag met veel energie en passie je werk doen en dat daar geld uit voortkomt, is niet meer dan logisch – mits je natuurlijk de juiste kennis hebt. Geld verdienen op internet is een studie op zich, en je zult het leren in dit boek.

## ***Geen plafond op je inkomen***

Er is geen limiet aan je inkomen. Als jij een website hebt die maandelijks €2000,- oplevert, dan garandeer ik je dat je van die €2000,- ook wel €5000,- per maand kunt maken. Je hoeft alleen maar goed naar die website te kijken en er een goede internetstrategie op los te laten.

Als je het idee hebt dat de markt verzadigd is en dat er echt niet meer uit te halen valt, probeer dan om toch nog meer producten aan die markt te verkopen, met behulp van de tips die je in dit boek gaat leren. Daarnaast raad ik je aan om te kijken of je het systeem dat je hebt gebouwd ook kunt dupliceren naar andere markten.

## ***Ongelimiteerd groeien***

Een groot voordeel van het internet is dat het gigantisch schaalbaar is en dat je zoveel websites kunt opzetten als jijzelf wilt. Als je alles automatiseert en uitbesteedt, kun je echt groot groeien. Dat is iets wat mij persoonlijk heel erg aanspreekt.

Ik had ooit de illusie dat ik een groot bedrijf wilde hebben met heel veel personeel, omdat ik iets groots wilde neerzetten in Nederland. Ik heb mijn strategie echter omgegooid. Ik werk nog steeds met heel veel mensen, maar op dit moment zitten ze bijna niet meer bij mij op kantoor en verloopt het contact vooral virtueel.

Dit werkt voor mij persoonlijk veel beter en op die manier is mijn onderneming nog veel schaalbaarder. Er is dus geen enkele limiet aan je inkomen, behalve de limiet die je jezelf oplegt.

Ik zeg niet dat dit de beste route voor jou is om te bewandelen, maar ik vertel dit om aan te geven dat je je onderneming en de processen in je onderneming kunt opzetten naar eigen wens. Of dit nu met of zonder veel personeel is maakt daarbij natuurlijk niet uit.

## ***Maak jezelf positief vervangbaar in je onderneming***

Een bedrijf dat volledig afhankelijk is van de ondernemer is in mijn optiek geen succesvolle onderneming. Wat gebeurt er als je een tijdje niet kunt of wilt werken? Wat gebeurt er als je

vijf maanden niet naar je onderneming omkijkt? Is je business dan gegroeid, kleiner geworden of misschien wel omgevallen? **Probeer een op zichzelf staande onderneming op te zetten waar je “aan” kunt werken in plaats van dat je er “in” werkt.**

Het is heerlijk om vrij van je onderneming te zijn. Elke onderneming die ik start, zet ik dan ook zo op dat de onderneming niet volledig afhankelijk is van mij als persoon, maar meer van de systemen en processen die ik ervoor opzet.

Wat deze systemen zijn en hoe ze werken, leer je allemaal in dit boek. In principe is het heel erg simpel. Als je door jouw creativiteit iets uitvindt wat werkt, zorg er dan voor dat je het systematiseert, zodat het ook loopt zonder jou. Dat kan nergens beter dan via het internet!

### ***Analysis paralysis***

Doordat het internet zo fantastisch is en zoveel mogelijkheden biedt, kun je heel veel toffe dingen doen. Je kunt je creativiteit kwijt en kunt heel veel mooie dingen neerzetten. Dit is echter ook meteen een nadeel, want heel veel mensen (inclusief ikzelf) zijn heel snel afgeleid. Er zijn tal van mogelijkheden en je wilt alles tegelijk doen - dit leidt er vervolgens toe dat je niets doet. Dit noemen we ook wel “analysis paralysis” (waarover later meer).

Als je midden in een project zit en vervolgens komt er iets anders moois op je pad, kan het heel verleidelijk zijn om je daar meteen op te storten, zodat je jouw eerdere projecten niet meer afrondt. Succesvolle ondernemers zijn echter altijd afmakers: ze starten een project en vervolgens maken ze het af. Soms doen ze dit zelf, soms laten ze anderen het doen.

### ***Geniet van dit avontuur***

We zijn enorm gezegend dat we in dit tijdperk leven. Het mag dan economisch gezien niet de beste tijd ooit zijn, **maar er zijn in de hele geschiedenis nog niet zoveel mogelijkheden geweest als in deze periode.** Het enige wat je hoeft te doen is kijken naar wat je tof vindt, je daar volledig op storten en een aantal internetmarketing skills toepassen. Vervolgens kun je jouw droomleven leiden en dat allemaal door het prachtige fenomeen internet.

Thank you internet!

“Whether you think you can or you think you can't, you are right.”

(Henry Ford)

Dit boek leert je hoe je geld kunt verdienen met je passie, hoe je veel bezoekers krijgt op je website en natuurlijk welke verdienmodellen je allemaal kunt toepassen.

Misschien denk je nu dat dit boek niet geschikt voor je is, omdat je bedrijf misschien te groot is om deze tips toe te passen of omdat je denkt dat je niet over voldoende technische kennis beschikt. Lees dan vooral niet verder, want of je nu denkt dat het jou gaat lukken of niet, in beide gevallen heb je gelijk!

## *Het internet zit in zijn pubertijd*

Heel veel ondernemers hebben het idee dat ze te laat zijn om het internet nog toe te passen. Ze verkeren in de veronderstelling dat je met alles wat je nu doet toch te laat bent of achter de feiten aan loopt. Veelvoorkomende uitspraken van hun kant zijn dan ook: “Was ik er maar eerder bij!” of “Had ik het maar bedacht!”

Toch is niets minder waar. Het internet is op dit moment absoluut nog aan het puberen en het kan nog alle kanten op gaan. Natuurlijk zijn er heel veel sites die al heel oud zijn en samen de gevestigde orde vormen, maar dat maakt helemaal niets uit.

Sterker nog, in heel veel grote markten waarvan gedacht wordt dat het onmogelijk is om bijvoorbeeld nog hoog te scoren in de zoekmachines, zie ik dat mensen die net starten binnen enkele maanden op de eerste pagina staan in Google.

Ik zie dit bij heel veel voorbeelden uit mijn directe omgeving, maar ook bij heel veel nieuwe projecten. Internet is dus absoluut nog aan het puberen en het gaat momenteel nog alle kanten op.

## ***Het is nu nog relatief eenvoudig om een van de sterkeren te worden***

Op dit moment – omdat het internet aan het puberen is en nog lang niet volwassen is – is het nog relatief eenvoudig om een van de sterksten te worden in jouw markt.

Door structureel de juiste dingen te doen, flexibel te zijn, een goede internetstrategie te hebben en een snel tempo te hanteren, is het zeker wel mogelijk om snel en goed te scoren in bijvoorbeeld de zoekmachines. Door ook andere technieken toe te passen, zul je als internetonderneming al helemaal gemakkelijk je concurrenten verslaan.

## ***Hoe langer je wacht, des te moeilijker het zal worden***

Op het moment van schrijven is het internet zoals wij dat kennen ongeveer vijftien jaar oud. Vijftien jaar is een leeftijd waarop het nog alle kanten op kan gaan met een puber.

Als je echter kijkt naar een leeftijd van bijvoorbeeld twintig jaar, dan heb je al net wat meer bagage meegenomen en staat alles net wat vaster en steviger. Op die leeftijd is het moeilijker om (drastische) keuzes te maken, omdat je in het verleden al bepaalde beslissingen hebt genomen.

Zo werkt het dus ook met het internet. Over een jaar of vijf, zes zal het internet volwassen zijn en zul je zien dat de mensen die op dit moment actie ondernemen over een paar jaar gewoon echt de gevestigde orde zijn. Op dat moment zal het veel moeilijker zijn om hen te verslaan dan nu.

Mijn advies aan jou is dus om vandaag nog te starten met een goede internetstrategie en ervoor te zorgen dat je over een jaar of vijf absoluut de gevestigde orde bent. Zo zal niemand meer om je heen kunnen.

“Veel mensen  
overschatten wat ze  
kunnen doen in een jaar,  
maar onderschatten wat  
ze kunnen doen in tien  
jaar!”

(Tony Robbins)



Naast alle tips, trucs en technieken die je zult krijgen in dit boek, heb ik ook voor alle lezers van dit boek een online ledengedeelte met extra video's, e-books en een online community. Voordat je verder leest raad ik je aan om je eerst even te registreren op [leden.winst.nl](http://leden.winst.nl)



# Online concepting

Word de tweede  
Mark Zuckerberg





# Online concepting –

## Word de tweede Mark Zuckerberg

- Mark Zuckerberg is nu ongeveer 33,5 miljard dollar waard. Niet slecht voor een gastje van 28 jaar!
- Bob Crebas verkocht Marktplaats voor 225 miljoen aan eBay (ook niet verkeerd voor één van de lelijkste sites van Nederland)
- Markus Frind van Plentyoffish.com verdient ongeveer 10 miljoen dollar per jaar met een gratis datingsite (en slechts vijftien man personeel)

Ze hebben allemaal één ding met elkaar gemeen: ze hebben een concept bedacht en dat online gezet. En het heeft gewerkt...

Geld verdienen met online concepting is misschien wel de meest interessante methode van geld verdienen via het internet. Je biedt hierbij een online dienst aan waar gebruikers voor betalen of je koppelt er andere verdienmodellen aan.

# Casestudy

## *Veel te veel geld verdienen met een online agenda*

*Ik was laatst in Londen en op de terugweg naar Nederland zat ik in het vliegtuig naast een heel gezellige dame die een weekend lang had lopen shoppen in Londen. Ik was zelf een weekend naar een seminar geweest, maar verschil moet er zijn.*

*Toen ik vertelde dat ik naar een internetmarketingseminar was geweest, vertelde zij dat haar vriend ook "iets met internet" deed. Ze vertelde dat hij een online agenda had gemaakt voor een bepaalde sport waarin leraren konden aangeven wanneer er nog plek was. Dit was een uitkomst voor die leraren en voor deze service betaalden ze hem €39,95 per maand.*

*Leuk idee, dacht ik, maar toen vertelde ze dat er honderden mensen lid waren van deze agenda en dat dit aantal dagelijks toenam. Het aantal uren dat haar vriend per dag in die agenda stak was te verwaarlozen... Top idee!*

*Dit is weer een mooi voorbeeld van een idee dat eigenlijk heel erg simpel is. Ik heb de website bekeken en die ziet er ook heel erg basic uit, maar het is wel een goudmijn. Eenvoudig bij te houden, geen of weinig onderhoudskosten en genoeg geld om eens per maand even goed te shoppen in Londen... Allemaal via het internet!*

*Ik heb bewust de sport waar het om gaat niet genoemd. Als ik een voorbeeld geef over een bepaalde markt, komt er namelijk over het algemeen al vrij snel concurrentie bij en dat zou natuurlijk niet zo netjes van mij zijn!*

*In hoofdstuk 7 heb ik het over exponentiële groei en lineaire groei. Als je een goede online dienst of een goed concept hebt bedacht en mensen raken er zo enthousiast over dat het aanslaat, dan kun je echt een goudmijn in handen hebben.*

*Het is niet voor niets dat ik het bedenken en lanceren van nieuwe internetconcepten een van de tofste dingen vind om te doen. Ik zal zo een aantal concepten noemen die wij hebben ontworpen en waar ik nou echt enthousiast van raak.*

*Een voorbeeld van een online dienst is Marktplaats.nl. Gebruikers plaatsen een advertentie en in sommige gevallen moet hiervoor worden betaald. Elke keer dat er een transactie plaatsvindt, ontvangt Marktplaats geld.*