

INHOUD

Inleiding

- * Mijn ervaring
- * Waarom verdienen met online programma's
- * Hoe dit boek jou kan helpen
- * Hoe werkt verdienen met online programma's
- * Waarom zou je naar mij luisteren
- * Klantenverhalen
- * Cadeautje!
- * Voor je start!
- * Motiverende metafoor

1. Voor wie maak je een programma?

- * Mijn ervaring
- * Introductie
- * De voordelen
- * Het 4-stappenplan
 - Stap 1 – Wie is jouw ideale klant?
 - Stap 2 – Is jouw ideale klant/doelgroep winstgevend?
 - Stap 3 – Waar vind je jouw ideale klant?
 - Stap 4 – Ga in communicatie
- * Klantenverhalen
- * Motiverende metafoor

2. Wat wordt het onderwerp van jouw programma?

- * Mijn ervaring
- * Introductie
- * De voordelen
- * Het 4-stappenplan
 - Stap 1 – De 3 winstgevende principes
 - Stap 2 – 4 stretch-je-creativiteit-vragen
 - Stap 3 – 2 analytische tips
 - Stap 4 – 3 bewezen onderwerpen die het altijd goed doen
- * Klantenverhalen
- * Motiverende metafoor

8

3. Verbrijzel het 'niet goed genoeg'-syndroom

- * Mijn ervaring
- * Introductie
- * De voordelen
- * Het 4-stappenplan
 - Stap 1 – Jouw kracht en leerstijl
 - Stap 2 – Jouw USP
 - Stap 3 – Jouw unieke ik
 - Stap 4 – Jouw Power-Flower
- * Klantenverhalen
- * Motiverende metafoor

4. Ontdek het geheim achter een winstgevend online programma

- * Mijn ervaring
- * Introductie
- * De voordelen
- * Het 4-stappenplan
 - Stap 1 – Plan je productenlijn
 - Stap 2 – Bereid je goed voor
 - Stap 3 – Maak een promotieplan
 - Stap 4 – Creëer je online programma
- * Klantenverhalen
- * Motiverende metafoor

5. Verdien € 100.000 omzet met online programma's

- * Mijn ervaring
- * Introductie
- * De voordelen
- * Het 4-stappenplan
 - Stap 1 – Het rekenmodel
 - Stap 2 – Het lanceringsmodel
 - Stap 3 – Het Evergreenmodel
 - Stap 4 – Het Affiliatemodel
- Welk model kies je?
- * Klantenverhalen
- * Motiverende metafoor

Hoe nu verder?

INLEIDING





In 2012 startte ik mijn avontuur als online blogger. Eerlijk... mijn omgeving lachte er een beetje om. Ik was absoluut geen computerfanaat en zat nooit op Facebook, dus wat dacht ik toch te bereiken?

Maar ik had een passie die zo sterk borrelde dat deze er gewoon uit moest. Ik had geen verdienplannen of automatische verdienmodellen in mijn hoofd. Ik wilde gewoon mijn boodschap aan de wereld vertellen.

Ik was nog in loondienst als werknemer bij een bedrijf, dus ik kon zonder enige verwachting met mijn passie aan de slag, want ik had een salaris en hoefde het dus niet voor het geld te doen.

Dat was een zegen. Want ik beloofde mezelf dat ik altijd eerlijk zou zijn, dat ik altijd mezelf zou blijven en dat ik nooit iets zou doen wat tegen mijn waarden inging. Ook niet als ik er geld of meer geld mee kon verdienen.

De eerste keer dat ik trouw moest blijven aan mezelf was toen ik mijn website maakte. Mijn toenmalige mentor zag mijn romantisch gekleurde en met gouden confetti besprenkelde website en riep met afschuw: "Roze, bah, dat gaat nooit werken." Haha, het werkt wel.

Want zal ik je alvast het grote geheim verklappen: alles werkt, als jij werkt... met passie en een gul hart, als jij je eigen pad volgt, je eigen dromen, je eigen visie.

Goed... toen ik dus in 2012 startte, was ik een echte digibeet. Maar ik ben leergierig en leerde alles wat nodig was en meer. Ik leerde en leerde. Ik implementeerde en testte. Ik ging in het wilde weg allerlei tools, methodes en systemen gebruiken. Ik ervoer verschillende mislukkingen, beleefde echte aha-momenten en had af en toe een 'ik ben waanzinnig geweldig'-moment.

15

Online ondernemen is het meest enge dat ik ooit heb gedaan, maar ook het meest leuke. Het is een avontuur en een uitdaging om de beste versie van jezelf te worden.

Het is een avontuur van persoonlijke groei, gelukkig zijn, centjes verdienen en genieten van een vrije levensstijl.

Een Happy Rich & Free business ... dat is wat ik jou ook toewens.

Hoe je dit doet, vertel ik je in dit boek.

..... **Waarom verdienen met online programma's**

Er zijn ontzettend veel voordelen aan het creëren en verkopen van online programma's en dit zijn mijn 10 TOPVOORDELEN.

1. Je kan werken op momenten die jij kiest

Je maakt de cursus in de uren die jijzelf bepaalt. Bouw je een business op naast je werknemersjob, dan kan je kiezen om bijvoorbeeld een paar avonden in de week aan je cursus te werken. Ben je thuis voor de opvoeding van je kinderen, dan kan je werken als zij op school zitten ...

2. Je kan werken op elke willekeurige locatie

Het enige wat je nodig hebt in de online wereld is een laptop en wifi.

Geef me wifi en ik verander de wereld

Katinka

3. Je kan toewerken naar een ongelimiteerd inkomen

Je bent niet meer afhankelijk van uurtje factuurtje. Heel veel coaches die ik tegenkom, verdienen te weinig. Zij compenseren dit door heel hard te werken. Je kan inderdaad 8 uur per dag werken en het uitbreiden naar 10 uur, misschien zelfs tijdelijk naar

16 uur. Maar er blijft een plafond aan de hoeveelheid mensen die je kunt helpen en het geld dat je kunt verdienen.

Als jij een cursus online verkoopt, dan kunnen hieraan honderden of zelfs duizenden mensen deelnemen. Het kost jou niet meer uren.

Online cursussen creëren, heeft voor jouw inkomen een hefboomeffect.

4. Je hebt meer vrijheid

Verwar vrijheid niet met vrije tijd. Sommige mensen denken dat online ondernemen een ticket is naar slapend rijk worden. Helaas, laat ik maar meteen eerlijk zijn. Het is en blijft werken. Maar het is werken met een hefboomeffect en naar ongelimiteerd inkomen. Maar vrije tijd blijft even kostbaar.

Wat het grote verschil maakt, is vrijheid. De vrijheid om te bepalen of je werkt, wanneer je werkt, met wie je werkt, waar je werkt, hoelang je werkt, ...

Dat is ultieme vrijheid.

Slapend rijk worden is niets voor mij. Slapen doe ik in mijn vrije tijd. Rijk worden doe ik door mijn passie de wereld in te zetten.

Katinka

5. Je krijgt meer expertstatus

Je wordt als echte expert gezien als je programma's en cursussen geeft. Zelf ben ik geïnterviewd door magazines, kranten en in het buitenland gevraagd voor workshops, louter en alleen door de zichtbaarheid met mijn online programma's en cursussen.

6. Je geniet van een sneeuwbaaleffect

In het begin is je inkomensneeuwballetje klein. Dat is logisch. Je spendeert tijd aan het creëren van je programma en in die tijd kan je deze niet verzilveren.

Hoe langer jouw bedrijf bestaat, hoe groter de sneeuwbal wordt, want je hebt geen werk meer aan het creëren van je cursus. Je kunt al je tijd besteden aan de groei van je bedrijf en mailinglijst (groep aan volgers en fans), waardoor je als vanzelf meer cursussen verkoopt.

7. Je hebt meer fun

Misschien geniet jij ervan om in de ochtend lekker een uurtje of twee te werken in pyjama. Dit geeft zo'n luxegevoel. Je voelt je meteen Happy Rich & Free als je op die manier werkt aan de groei van je bedrijf.

8. Je werkt met leuke klanten

Misschien zeg jij meteen: ja, maar ik heb als coach offline ook erg leuke klanten. En ja, dat is zo. Maar doordat je online zoveel mensen bereikt, kan je daaruit je allerliefste, tofste, coolste superklanten uitkiezen om eventueel offline nog persoonlijk te gaan coachen.

9. Je biedt een extra service

Offline en online zijn erg goed te combineren.

Soms heb je iemand in een offline traject die je best tussen de afspraken door wilt ondersteunen. Je hebt daar echter geen tijd voor, of die persoon heeft hiervoor geen budget. Dan kan je dat gat tussen de afspraken door opvullen met online programma's.

Soms heb je iemand in je online traject die verdieping nodig heeft. Dat kan je dan opvangen met een offline programma.

10. Je kunt je prijzen verhogen

Doordat je online werkt, wordt jouw eigen persoonlijke coaching een kostbaar item. Hierdoor wordt het ook logisch om je prijzen te verhogen. Waardoor je jezelf meer waarde toekent. Want jij bent het waard!

Wow

Beeld je eens in hoe het voor jou voelt om € 100.000 omzet te verdienen op jaarbasis, werkend op het strand onder een parasolletje met je laptop ...

Ooit leek dit voor mij een verre droom. Iets dat voor anderen was weggelegd maar niet voor mij. Zelfs toen ik startte, stond ik er niet bij stil om echt geld te verdienen.

Nu zit ik regelmatig op een terrasje op nog geen 100 meter verwijderd van de zee. Een kop koffie aan de ene kant en een lekker taartje aan de andere kant. Een leven vol vrijheid, maar vooral vol keuze. Elke dag heb ik nog kippenvel van hoe zalig dit is, hoe gezegend ik ben. Op dergelijke momenten sta ik er vooral bij stil dat ik ervoor GEKOZEN heb om dit leven te hebben. Ik nam de beslissing om dit leven te hebben. Omdat ik er het werk voor