



# “Het Ideale Verdienmodel”

Eelco de Boer

Eelco de Boer

## Dit is versie 3.0 van dit rapport.

Download de nieuwste versie van dit rapport op:

<http://www.winst.nl/e-books>

### Disclaimer:

Bij het samenstellen van dit rapport is de grootste zorg besteed aan de juistheid van de hierin opgenomen informatie.

Eelco de Boer kan echter niet verantwoordelijk worden gehouden voor enige onjuist verstrekte informatie in dit rapport.

### BELANGRIJK

**Je mag dit rapport gratis weggeven aan wie je maar wilt.**

Het rapport mag uitsluitend in deze vorm worden verspreid, het is niet toegestaan de inhoud en/of opmaak te wijzigen, of informatie uit dit rapport op een andere wijze te gebruiken.

Plaats dit rapport op je website of geef het aan de leden van je mailinglijst.

### Over Winst.nl

[Winst.nl](http://www.winst.nl) is een community opgezet voor gelijkgestemde mensen die de kwaliteit van hun leven willen verbeteren, meer uit hun onderneming willen halen, geld willen verdienen via het internet, productiever willen worden, gezonder en fitter willen worden en natuurlijk gelukkig zijn.

Op Winst.nl vind je enorm veel waardevolle tips, trucs en technieken op al deze fronten en zijn de Winst.nl leden bereid om elkaar verder te helpen via het blog, het forum of tijdens onze Winst.nl seminars.

Winst.nl is een platform Voor iedereen, Door iedereen.

## Inleiding

Nederland loopt achter, en niet zo'n beetje ook. In Amerika en andere landen worden er jaar in jaar uit duizenden verschillende e-books verkocht maar in Nederland is deze markt nog gigantisch pril. Hoe kan dat? Ik weet het niet en in principe doet het er ook niet toe.

Doordat de e-book markt in Nederland nog zo ontzettend pril is, is deze enorm toegankelijk. Pak een willekeurig onderwerp, Google het en je zult zien dat de concurrentie (qua e-books) te verwaarlozen is, in elke markt. Lanceer een e-book en je bent dus direct marktleider...

Waar je internationaal in vele markten kunt rekenen op fikse concurrentie, is deze in Nederland simpelweg niet aanwezig.

In mijn ogen is er niet een verdienmodel dat je zo snel kunt lanceren en waarmee je vrijwel direct geld mee kunt verdienen. Nee, dit is geen snel rijk worden methode en je zult daadwerkelijk hard moeten werken om een concept te kunnen lanceren.

Echter, wanneer je dit een keer hebt gedaan zul je zien dat het makkelijker wordt om het nog een keer te doen, en vervolgens nog een keer, etc...

In de workshops die we geven wordt de vergelijking gemaakt met een flitspaal.

Je plaatst een flitspaal één keer, je hebt er even werk van en het enige de "klanten" komen wel voorbij flitsen.

Het enige wat er af en toe moet gebeuren is het rolletje van de camera verwisselen. In principe is dit hetzelfde met e-book marketing. Je lanceert eenmalig een e-book, zorgt ervoor dat de marketing in orde is en de klanten komen vanzelf langs. In dit geval hoef je alleen af en toe je mails te checken en that's it.

Klinkt allemaal erg mooi natuurlijk, maar er moet wel wat gebeuren. Ik heb gemerkt dat veel mensen hier graag mee willen starten, alleen niet weten waar te beginnen en bang zijn fouten te maken.

Zonder arrogant te willen klinken; ik ben ervan overtuigd dat je geld op tafel laat liggen wanneer je je in deze markt wilt begeven en de theorie uit dit boek niet bestudeert. Fouten worden snel gemaakt, vooral wanneer je nog niet, of nog niet zo lang met e-book marketing bezig bent. Daarom dit boek.

Veel succes!

*Eelco de Boer*

P.S. Iedereen kan zich in deze business begeven, lees het boek daarom goed, ook al denk je dat het niks voor jou is!!!

## Inhoudsopgave

<b>HET IDEALE VERDIENMODEL</b>	<b>6</b>
WAT IS EEN E-BOOK?	6
HOE GROOT MOET EEN E-BOOK ZIJN?	6
WAARDEVOLLE INFORMATIE VERKOOPT	6
HOGE MARGES	7
IEDEREEN KAN EEN E-BOOK CREËREN	7
WELK ONDERWERP MOET JE KIEZEN?	8
ZE KOPEN JE E-BOOK ECHT WEL!	9
<b>CHOP IT UP</b>	<b>10</b>
<b>SALESPAGE</b>	<b>16</b>
1 PAGINA, 1 PRODUCT, 1 DOEL, 1 LINK.	16
INDELING SALESPAGE	17
<i>Attention (trek de aandacht)</i>	17
<i>Interest (wek de interesse)</i>	18
<i>Desire (probeer een gevoel van behoefte te creëren bij de lezer van je salespage)</i>	18
<i>Action (betalen of inschrijven!)</i>	20
<i>Testimonials</i>	21
<i>Hoe krijg je testimonials?</i>	26
<b>LEVERING EN BETALING VAN HET E-BOOK</b>	<b>28</b>
HOGERE VERKOPEN DOOR DIRECT LEVEREN	28
MEER VRIJE TIJD	28
ACCEPTTEER IDEAL EN PAYPAL	28
DIRECT LATEN DOWNLOADEN	29
BEDANKPAGINA / DOWNLOADPAGINA	29
<i>De standaard bedankpagina</i>	29
<i>De geavanceerde bedankpagina</i>	30
<b>GRAFISCHE VORMGEVING</b>	<b>32</b>
<b>PAYPRO &amp; CLICKBANK</b>	<b>33</b>
<b>VLIEGENDE START</b>	<b>36</b>

---

<b>WIIFM, IEDERS FAVORIETE RADIOZENDER</b>	<b>37</b>
<b>CUSTOMER PERCEIVED VALUE</b>	<b>38</b>
<b>WAT VOOR PRIJS TE HANTEREN?</b>	<b>39</b>
<b>PRIJS EN AFFILIATES</b>	<b>40</b>
<b>JE BUSINESS NAAR EEN HOGER NIVEAU</b>	<b>40</b>
<b>E-MAIL MARKETING</b>	<b>42</b>
BOUW EEN RELATIE OP MET JE MAILINGLIJST	42
VERSTUUR GEAUTOMATISEERD EMAILS	42
<i>Wie zegt dat de bezoeker van vandaag morgen weer terugkomt?</i>	43
<i>Verwaarloos je lijst niet</i>	44
<i>Mailinglijst uitbreiden</i>	44
<b>GEAUTOMATISEERD, GEAUTOMATISEERD, GEAUTOMATISEERD</b>	<b>45</b>
<i>Groei</i>	45
<b>UPSELLING / CROSS-SELLING</b>	<b>46</b>
HOE KOM IK DAN AAN 150 BEZOEKERS PER DAG?	47
ANDERE UPSSELLING / CROSS-SELLING VOORBEELDEN	47

## Het ideale verdienenmodel

Wanneer je e-books verkoopt, zul je zien dat het grootste gedeelte van de opbrengst ook winst is, de marges zijn enorm. Klanten betalen voor een download en je hebt er helemaal geen werk van.

Ter indicatie: Wanneer je een e-book verkoopt van bijvoorbeeld 47 euro, en je verkoopt er 3 per dag, zit je al op circa 50.000 euro per jaar... Geautomatiseerd! E-books verkopen kan 24 uur per dag, 7 dagen per week en het hele jaar door.

Ook al zou je één boek per dag verkopen dan hebben we het ook al over een maandelijks extra inkomen van 1400 euro (!). Dit zijn absoluut geen onrealistische cijfers, maar er zal wel gewerkt moeten worden. Maar eerst, wat is nou precies een e-book?

### Wat is een e-book?

Een e-book is een boek maar dan in digitale vorm en dan meestal in PDF formaat (Adobe). E-books worden vaak (na betaling) gedownload.

Kopers kunnen direct beginnen met het lezen van een e-book en verkopers van e-books genieten hoge marges doordat het verkoopbedrag praktisch volledig winst is en alles te automatiseren valt. Je kunt dus letterlijk geld verdienen terwijl je slaapt. Wat je nu leest is ook een e-book.

### Hoe groot moet een e-book zijn?

Het doet er in principe niet toe hoe groot je e-book is. Het doet er eigenlijk ook niet toe hoe je het e-book indeelt, hoeveel plaatjes je gebruikt of welk lettertype je gebruikt. Het enige wat geldt, is dat je boek waardevolle informatie bevat. Je doet er natuurlijk wel goed aan om je e-book er netjes uit te laten zien.

### Waardevolle informatie verkoopt

Waar moet het boek over gaan? Dat maakt niets uit, zolang je boek maar waardevolle informatie bevat. Bij alle concepten, websites en e-books die ik lanceer, heb ik over het algemeen één ding in gedachte:

“Zorg voor een eenvoudige oplossing voor een complex probleem”.

Wanneer jouw e-book een oplossing biedt voor een probleem maak je een goede kans op succes. Het onderwerp van je e-book kan werkelijk overal over gaan.

Wanneer jij een boek hebt waarin je onthult hoe je snel 20 kilo kunt afvallen, kan dit voor iemand anders op dat moment een eenvoudige oplossing zijn voor een complex probleem. Waardevolle informatie verkoopt!

### Hoge marges

Er zijn weinig businesses waarbij de marges zo hoog zijn als bij e-book marketing. Wanneer je een e-book verkoopt van bijvoorbeeld 25 euro, dan kun je ervan uitgaan dat meer dan 90% hiervan winst is.

De enige kosten die je hebt zijn commissiekosten over het betaalsysteem dat je hanteert (enkele procenten), een domeinnaam en hosting. (Je moet een aparte domeinnaam hebben voor je e-book en je salespage, waarover later meer).

Dit zijn de enige kosten waar je rekening mee moet houden. De marges zijn zo hoog omdat je klanten betalen voor een digitale download en je kunt alles automatiseren.  
100% automatiseren

Dit is misschien nog wel het mooiste aan “e-bookmarketing”, je kunt alles automatiseren. Er is niets zo fijn als wakker worden en te kijken hoeveel geld je de afgelopen nacht hebt verdiend.

In feite is het een proces dat je in gang stelt, vervolgens hoef je alleen maar bezoekers naar je website te krijgen en je hebt een inkomstenstroom gecreëerd. Wat je allemaal moet doen om dit allemaal te kunnen automatiseren lees je in het juiste boek!

### Iedereen kan een e-book creëren

Ik ben geen taalkundig wonder, toch heb ik al een aantal e-books op mijn naam staan. Zoals ik eerder zei, het gaat om de inhoud, en niet de spelfoutjes. Begrijp me niet verkeerd, wanneer je echt slecht bent in de Nederlandse taal, laat dan in ieder geval je spelling checken door iemand die hier wel goed in is.

Je hoeft je dus niet tegen te laten houden om een e-book te schrijven wanneer je taalkundig niet 100% perfect bent.

### Welk onderwerp moet je kiezen?

Het onderwerp ligt dichterbij je dan je denkt! Een poosje terug was ik op een seminar in London en daar deden twee mannen een presentatie over het creëren van infoproducten.

Wat ze deden was voornamelijk het creëren van infoproducten (e-books, online video's etc) en plezier in het werk was de voornaamste reden dat ze o.a. e-books verkochten (het geld zal natuurlijk ook een grote rol gespeeld hebben ;).

Een van deze twee mannen was al een aantal jaren voetbalcoach van juniorenteams tot een jaar of 12, geloof ik. Een groot probleem dat hij vaak tegenkwam, waren de ouders die zich gingen bemoeien met de opstelling, trainingen, etc.

Hij had een methode ontwikkeld om hier op een goede manier mee om te gaan. Vervolgens zag hij dat er meerdere trainers met dit probleem kampten, en hier geen goede oplossing voor hadden.

Wat ik eerder zei, hij had een "eenvoudige oplossing voor een complex probleem". Immers, veel voetbaltrainers zaten met dit specifieke probleem en hij had de oplossing. Je voelt hem al aankomen, hij heeft een e-book geschreven over "Hoe om te gaan met lastige ouders aan de zijlijn" (o.i.d.), en het schijnt erg goed te verkopen!

Hij kon over het onderwerp dromen dus een e-book hierover schrijven was een eitje. Zo heeft iedereen wel een onderwerp waar een e-book over geschreven kan worden.

Ik raad je echt aan een onderwerp te kiezen dat dichtbij je ligt. Heb je bijvoorbeeld een rondreis gemaakt door Afrika? Schrijf een e-book over je avonturen en geef alle tips, do's en dont's die je kunt bedenken. Plaats er mooie foto's in die je hebt gemaakt tijdens je reis en je hebt een e-book! Ben je goed in een bepaalde sport?

Schrijf een e-book over hoe je goed in deze sport kunt worden. Ben je moeder van 12 kinderen? Schrijf een e-book over hoe je snel en pijnloos een zwangerschap doorkomt. Ben je goed in het verzinnen van moppen? Maak een e-book met 101 moppen. Als je zelf echt helemaal niks weet, dan ken je vast wel iemand die wel ergens goed in is, en ga je daarmee samenwerken.

Moraal van het verhaal is dat het er in principe niet toe doet over welk onderwerp het gaat, zolang het maar interessant, leerzaam of leuk is om te lezen en je zult echt e-books gaan verkopen!



### Ze kopen je e-book echt wel!

Dit is misschien nog wel het moeilijkste punt wanneer het gaat om het maken van een e-book. Straks heb ik een compleet e-book gemaakt en wil niemand het kopen! Vraag eens om je heen en vraag of mensen ook 27 euro (bijvoorbeeld) willen betalen voor een e-book met informatie.

Je zult zien dat praktisch iedereen NEE zegt. Grote kans dat je opgeeft omdat bijna iedereen je vertelt dat ze nooit een e-book zullen kopen.

Wanneer jij het voor elkaar kunt krijgen dat 95% van je bezoekers je boek NIET koopt, dan doe je het supergoed! Dit houdt in dat 5% van je bezoekers wél kopen, wat een prachtig percentage is.

Laat je dus niet demotiveren door iedereen die niet van je gaat kopen. Wanneer jij honderd bezoekers per dag op je website hebt, en 95 procent koopt je boek niet, dan heb je 5 sales à 27 euro per dag. Niet verkeerd, toch?

De werkelijkheid is dat het erg moeilijk is om 5% van je bezoekers zo ver te krijgen om je boek daadwerkelijk te kopen. 2% is een stuk realistischer. Dit percentage wordt ook wel conversieratio genoemd, welke je kunt verbeteren door een goede salespage, emailmarketing en testimonials. Hoe je dit doet staat allemaal in dit boek.

Wat ik hier dus eigenlijk mee probeer te zeggen is dat mensen je boek echt wel zullen kopen, zolang je maar de juiste technieken toepast. Ik zal hier in dit boek ook meer over onthullen.

## Chop it up

Dit is een techniek die je eenvoudig kunt gebruiken om een duidelijk overzicht te creëren, zodat je snel een e-book kunt maken en je het jezelf een stuk eenvoudiger maakt.

Voordat je daadwerkelijk begint met het schrijven van een e-book, bedenk je minimaal vijf hoofdonderwerpen. Per hoofdonderwerp noteer je vijf subonderwerpen. Per onderwerp bedenk je minimaal vijf voorbeelden.

Ik zal je een voorbeeld geven (inhoudelijk slaat het nergens op, puur ter indicatie).

### **Titel e-book: "Reistips voor New York"**

**We delen het e-book op in vijf hoofdonderwerpen. Dit worden:**

1. New York, de vijf wijken
2. De cultuur en geschiedenis van New York
3. De bezienswaardigheden van New York
4. Hoe en waar boek je een reis?
5. Winkelen in New York

Vervolgens vul je per hoofdonderwerp vijf subonderwerpen in. We beginnen bij het eerste hoofdonderwerp:

### **"New York, de vijf wijken"**

**Subonderwerpen:**

- 1.1 Manhattan
- 1.2 Brooklyn
- 1.3 Queens
- 1.4 Bronx
- 1.5 Staten Island

Dat was het eenvoudige gedeelte ;)

### Hoofdonderwerp 2:

#### “De cultuur en geschiedenis van New York”

##### Subonderwerpen:

- 2.1 De algemene geschiedenis van New York
- 2.2 Eten en drinken in New York
- 2.3 Goed om te weten
- 2.4 Praktische informatie
- 2.5 Woordenlijst

### Hoofdonderwerp 3

#### “De bezienswaardigheden van New York”

##### Subonderwerpen:

- 3.1 New York Marathon
- 3.2 Ground Zero
- 3.3 Empire State Building
- 3.4 Trump Tower
- 3.5 Central Park
- 3.6 Times Square
- 3.7 Kerken

Hetzelfde doe je ook bij de andere onderwerpen. Je ziet bij het laatste hoofdonderwerpen dat ik meer dan vijf subonderwerpen noem. Het doet er niet toe hoeveel je noemt, wees hier gewoon vrij in.

Vervolgens bedenk je per Subonderwerp vijf voorbeelden. Ik doe dit ter indicatie alleen bij de eerste vijf subonderwerpen van het eerste hoofdonderwerp (zie volgende pagina):

### Hoofdonderwerp 1

#### “New York, de vijf wijken”

##### Subonderwerpen:

- 1.1 Manhattan
- 1.2 Brooklyn
- 1.3 Queens
- 1.4 Bronx
- 1.5 Staten Island

## Sub-sub onderwerp 1:

- 1.1.1 Manhattan
- 1.1.2 History van Manhattan
- 1.1.3 Manhattan na 11 september 2001
- 1.1.4 Inwoners van Manhattan
- 1.1.5 Prijzen in Manhattan
- 1.1.6 Openbaar vervoer in Manhattan.

Je ziet eigenlijk hoe eenvoudig het is om een e-book in te delen. Het enige wat ik nu nog hoeft te doen is per sub-sub-onderwerp het e.e.a. in te vullen en het e-book is af.

**De inhoudsopgave zou er in principe zo uit komen te zien :**

### **New York, de vijf Districten**

#### **Manhattan**

History van Manhattan  
Manhattan na 11 september 2001  
Inwoners van Manhattan  
Prijzen in Manhattan  
Openbaar vervoer in Manhattan.

#### **Brooklyn**

Sub-sub onderwerp 1  
Sub-sub onderwerp 2  
Sub-sub onderwerp 3  
Sub-sub onderwerp 4  
Sub-sub onderwerp 5

#### **Queens**

Sub-sub onderwerp 1  
Sub-sub onderwerp 2  
Sub-sub onderwerp 3  
Sub-sub onderwerp 4  
Sub-sub onderwerp 5

#### **Bronx**

Sub-sub onderwerp 1  
Sub-sub onderwerp 2  
Sub-sub onderwerp 3  
Sub-sub onderwerp 4  
Sub-sub onderwerp 5

## Staten Island

- Sub-sub onderwerp 1
- Sub-sub onderwerp 2
- Sub-sub onderwerp 3
- Sub-sub onderwerp 4
- Sub-sub onderwerp 5

## De cultuur en geschiedenis van New York

### De algemene geschiedenis van New York

- Sub-sub onderwerp 1
- Sub-sub onderwerp 2
- Sub-sub onderwerp 3
- Sub-sub onderwerp 4
- Sub-sub onderwerp 5

### Eten en drinken in New York

- Sub-sub onderwerp 1
- Sub-sub onderwerp 2
- Sub-sub onderwerp 3
- Sub-sub onderwerp 4
- Sub-sub onderwerp 5

### Goed om te weten

- Sub-sub onderwerp 1
- Sub-sub onderwerp 2
- Sub-sub onderwerp 3
- Sub-sub onderwerp 4
- Sub-sub onderwerp 5

### Praktische informatie

- Sub-sub onderwerp 1
- Sub-sub onderwerp 2
- Sub-sub onderwerp 3
- Sub-sub onderwerp 4
- Sub-sub onderwerp 5

### Woordenlijst

- Sub-sub onderwerp 1
- Sub-sub onderwerp 2
- Sub-sub onderwerp 3
- Sub-sub onderwerp 4
- Sub-sub onderwerp 5

## De bezienswaardigheden van New York

### **New York Marathon**

- Sub-sub onderwerp 1
- Sub-sub onderwerp 2
- Sub-sub onderwerp 3
- Sub-sub onderwerp 4
- Sub-sub onderwerp 5

### **Ground Zero**

- Sub-sub onderwerp 1
- Sub-sub onderwerp 2
- Sub-sub onderwerp 3
- Sub-sub onderwerp 4
- Sub-sub onderwerp 5

### **Empire State Building**

- Sub-sub onderwerp 1
- Sub-sub onderwerp 2
- Sub-sub onderwerp 3
- Sub-sub onderwerp 4
- Sub-sub onderwerp 5

### **Trump Tower**

- Sub-sub onderwerp 1
- Sub-sub onderwerp 2
- Sub-sub onderwerp 3
- Sub-sub onderwerp 4
- Sub-sub onderwerp 5

### **Central Park**

- Sub-sub onderwerp 1
- Sub-sub onderwerp 2
- Sub-sub onderwerp 3
- Sub-sub onderwerp 4
- Sub-sub onderwerp 5

### **Times Square**

- Sub-sub onderwerp 1
- Sub-sub onderwerp 2
- Sub-sub onderwerp 3
- Sub-sub onderwerp 4
- Sub-sub onderwerp 5

### Kerken

Sub-sub onderwerp 1

Sub-sub onderwerp 2

Sub-sub onderwerp 3

Sub-sub onderwerp 4

Sub-sub onderwerp 5

Vul bij elk sub-subonderwerp een paar regels tekst in en je hebt een overcomplete e-book!  
Door dit op deze manier van tevoren te noteren, heb je een mooi overzicht en weet je precies hoe ver je bent en hoeveel je nog moet. Vul simpelweg de sub-subonderwerpen in en je bent klaar.

## Salespage

Wanneer je e-book klaar is om verkocht te worden, dien je nog een goede salespage (verkooppagina) te hebben. Deze salespage is een pagina waar je een duidelijke omschrijving geeft van wat het e-book voor de koper kan betekenen.

Deze salespage staat over het algemeen op één domeinnaam, en dus niet op een pagina ergens op een domeinnaam.

Je gebruikt dus één domeinnaam voor één e-book, en niet één domeinnaam voor meerdere e-books. Bespaar dus niet op een domeinnaam als je een e-book lanceert.

Dit heeft o.a. te maken met affiliates en een stukje psychologie. Wanneer potentiële klanten in je salespage zitten en je ze bijna zover hebt om te kopen, en ze zien vervolgens dat er nog meer pagina's op je website staan, zitten ze niet meer "in" je verhaal. Je leidt ze dus af.

Plaats je e-book dus op (bijvoorbeeld) [jouwwebsite.nl](#) in plaats van [jouwwebsite.nl/e-book](#)

Affiliates die je e-book willen promoten zien dit ook in, en dit kan een reden van affiliates zijn om jouw product niet te promoten. Hierover later meer.

Salespages doen vaak Amerikaans aan maar ze werken, en daar gaat het om!

### 1 pagina, 1 product, 1 doel, 1 link.

Zoals ik eerder zei, je e-book heeft één pagina en één domeinnaam en dat is de salespage. Er staat dus één product op deze pagina. Deze pagina heeft ook slechts één doel, en dat is verkopen.

Deze pagina heeft dus ook één link, en dat is de betaallink. Je doet er verstandig aan om deze pagina ook nog uit te breiden met de optie tot inschrijven voor je nieuwsbrief, maar daarover later meer.

Technisch gezien zijn dit niet de moeilijkste pagina's om te maken. Het is slechts één pagina die je op een bepaalde manier moet indelen om zo de meeste sales te genereren.

Een salespage die niet aan alle eisen voldoet die in dit boek worden onthuld, zal minder verkopen realiseren dan een salespage die alle technieken toepast uit dit boek. De indeling van je salespage is dan ook van groot belang.



## Indeling Salespage

Oké, nu je het belang weet van een goede salespage, is het handig om te weten hoe je deze moet indelen. Dit is niet zo heel moeilijk, ik gebruik hier over het algemeen een eenvoudige formule voor die iedereen kan toepassen. Deze formule wordt ook wel de AIDA formule genoemd.

De **AIDA formule** houdt kortweg in:

**A**ttention (trek de aandacht)

**I**nterest (wek de interesse)

**D**esire (probeer een gevoel van behoefte te creëren bij de lezer van je salespage)

**A**ction (betalen of inschrijven!)

### Attention (trek de aandacht)

Het is ontzettend belangrijk om direct de aandacht te trekken wanneer iemand op je website komt. Doe je dit niet, dan zal de bezoeker ongetwijfeld vertrekken. Je dient in één oogopslag de aandacht te trekken.

Je kunt de aandacht trekken door een pakkende banner bovenin je website te plaatsen. Voor het boek "ViralBuddy" gebruiken we onderstaande banner:



Deze banner plaats je helemaal bovenin de salespage. Je wekt de interesse door een korte headline in deze banner te plaatsen waardoor de bezoeker mogelijk geïnteresseerd raakt.

Een vraag stellen werkt vaak goed. In dit geval vraag ik:

**“Wil Jij Ook Een Sneeuwbaaleffect Creëren Met Jouw Website?”.**

Natuurlijk wil je dat, dus lees je verder. Erg belangrijk is dat je in deze banner nog niet exact onthult om welk product het gaat. In de banner verkoop je dus nog niks. Je hebt de aandacht te pakken dus de bezoeker leest verder.

Het is in deze fase erg belangrijk dat je nog meer interesse op gaat wekken bij de lezer van je salespage. Dit doe je door middel van een pakkende headline.

### **Interest (wek de interesse)**

Je wekt de interesse door een pakkende headline onder de banner te plaatsen. Voor eBay PowerSellers hebben we onderstaande headline gebruikt:

Je begint simpelweg met een hele korte introductie (Je bent enkele stappen verwijderd van de eBay “Insider Secrets...”) om vervolgens met een pakkende headline te komen. Probeer in deze headline met een aantal voordelen te komen en zorg er simpelweg voor dat de headline niet te saai is.

Vervolgens begin je je verhaal waarbij je nog meer interesse gaat opwekken. Dit lijkt in eerste instantie erg moeilijk, maar dat valt best mee. Het vertellen van een verhaal werkt vaak erg goed.

Wanneer je bijvoorbeeld een e-book over afvallen hebt, vertel je een verhaal waarin je uitlegt dat je vroeger echt veel te dik was, je lusteloos voelde en dat de vrouwen je altijd straal voorbij liepen. Vertel hier op een leuke, pakkende manier een verhaal omheen en je houdt de lezer geïnteresseerd. Nadat je de lezer voldoende hebt geïnteresseerd, is het zaak om een stukje behoefte te creëren bij de lezer.

### **Desire (probeer een gevoel van behoefte te creëren bij de lezer van je salespage)**

Wanneer je bij het derde gedeelte van je salespage komt (deel een salespage simpelweg op in vier gedeeltes, AIDA), is het zaak dat je behoefte gaat creëren. In principe schrap je in het derde gedeelte de “ik” uit je woordenboek en heb je het alleen maar over “u” of “jij”.

Je kunt hier eenvoudigweg een opsomming maken van alle voordelen van je product. Voor eBay PowerSellers gebruikte ik de volgende opsomming in het “Desire” gedeelte (zie volgende pagina).

### Ontdek Hoe Je:

- Door wekelijks **slechts één minuut** extra tijd te investeren, gegarandeerd **honderden procenten meer zult verdienen** (wordt door vrijwel niemand toegepast)
- Een **hoog feedbackpercentage** krijgt en hoe je deze feedback gegarandeerd altijd **meer dan 99% positief** kunt houden (kom je hieronder dan hanteer je niet de juiste technieken)
- Drie eenvoudige stappen vroegtijdig dient te doorlopen zodat je snel een **succesvolle powerseller** kunt worden
- Gratis **veel meer bezoekers** naar je website kunt krijgen via eBay
- Een **sneeuwbaaleffect** kunt creëren dat je dag in dag uit, **jarenlang geld op kan leveren** (met een eenmalige investering van slechts enkele uren)
- Wel **80% van je tijd kunt overhouden** met dezelfde of zelfs hogere omzet
- De perfecte objectomschrijving maakt waardoor je opbrengsten **vele malen hoger zijn**
- Veel meer bieders** kunt krijgen
- Een enorme **voorsprong** kunt krijgen op al je concurrenten
- De **juiste woorden** moet gebruiken om al je concurrenten slimmer af te zijn

Hierboven staan ongeveer de helft van de “benefits” die ik op die salespage hanteer. Je begint simpelweg met “Ontdek hoe je” of “Ontdek hoe ook jij” en je doet een opsomming van hetgeen ze allemaal zullen leren.

Wanneer je een goed boek hebt, kun je hier genoeg voor verzinnen. Je hoeft hier geen letterlijke voorbeelden te noemen, en je mag best iets te raden overlaten.

### Action (betalen of inschrijven!)

Elke salespage heeft in principe één doel, en dat is verkopen. Toch zie je veel salespages met een “optinbox” waar men zich ook kan inschrijven voor de nieuwsbrief.

*Nog niet overtuigd? Ik onthul meer tips over geld verdienen op het internet via mijn gratis nieuwsbrief:*

Naam :

E-mailadres

Wanneer iemand er nog niet aan toe is om mijn product te kopen, kan die persoon zich altijd aanmelden voor mijn gratis nieuwsbrief. In deze nieuwsbrief geef ik tips, trucs en technieken over geld verdienen op het internet.

Grote kans dat er na een aantal mails wel verkopen uit voort zullen vloeien. Verderop in dit boek vertel ik meer over emailmarketing, en het belang ervan.

Bezoekers op je website mogen dus twee dingen doen: kopen of inschrijven.

### Testimonials

Dit is misschien wel het meest belangrijke aspect van je salespage. Testimonials zijn ervaringen van klanten van het product dat je verkoopt.

Deze testimonials hebben de klanten van je e-book vrijwillig opgestuurd en hierbij hebben ze toestemming gegeven voor publicatie. Voor eBay PowerSellers heb ik bijvoorbeeld deze testimonials gekregen van een aantal lezers:

### "Eelco Maakt Waar Wat Hij Belooft... "

Lang heb ik gezocht naar een **heldere en simpele handleiding** voor startende Ebay ondernemers. Via een link op internet vond ik Eelco de Boer's e-book 'Ebay Powersellers'.

Het boek dat ik **met gemak binnen een paar uur verslond**, maakt waar wat het op Eelco's site belooft. Het is heel leesbaar en praktisch geschreven, gevrijwaard van de typische 'salespitch' en prima **stapsgewijs opgebouwd**, vol met tips en aanwijzingen, hier en daar aangevuld met een illustratie.

Dit boek is voor een startende eBay ondernemer **heel begrijpelijk en een duwtje in de goede richting**. Prima prijs/ kwaliteit verhouding.

*Ik ga hier zeker mee aan de slag!*

Ron G.  
Sassenheim

### **"De Grote Kracht Van Dit Boek Is Dat De Auteur Als Het Ware Naast Je Komt Staan."**

De prijs/kwaliteitsverhouding van dit boek, dat wordt aangeleverd in PDF formaat is **bijzonder goed te noemen**.

Je krijgt een **stap-voor-stap handleiding** hoe te werken met Ebay, één van de grootste verkoop- en veilingssites op het internet, **internationaal georiënteerd**.

**De grote kracht van dit boek is dat de auteur als het ware naast je komt staan.**

Het boek is zeer duidelijk geschreven en de informatie die het boek biedt, is vanuit persoonlijke ervaring geschreven zodat je niet de "fouten" te maken die de schrijver al voor je heeft gemaakt. **Alleen om die reden al de investering waard.**

Het boek is zeer duidelijk geschreven en de informatie die het boek biedt, is vanuit persoonlijke ervaring geschreven zodat je niet de "fouten" te maken die de schrijver al voor je heeft gemaakt. **Alleen om die reden al de investering waard.**

Dit heeft als resultaat dat je **een inkomen via deze veilingssite kunt verwerven voor nu en in toekomst.**

Andere zaken die o.a. behandeld worden zijn begrippen als:

- **Email marketing**
- **Dropshipping**
- **Handelsassistent**
- **Digitale producten**

Dit is maar **een kleine greep** uit het aangeboden.

Dan moet gezegd dat de **service na het bestellen van dit boek uitstekend te noemen is**. Je krijgt de mogelijkheid, via de schrijver, zelf producten te gaan testen, en te verkopen, via Ebay.

Deze service wordt steeds actueel gehouden via de nieuwsbrieven.

Wanneer je ooit nagedacht hebt om iets met internet voor je zelf te gaan doen, is dit **een absolute aanrader**.

Na het opvolgen van de adviezen en handleidingen ligt de verwezenlijking van je idealen geheel in eigen handen.

Dus ik zou zeggen: **actie is nu geboden**.

Gert Hoek  
Leiden

## "eBay PowerSellers is een Absolute Aanrader"

Ebay Powersellers is een **makkelijk te begrijpen** boek op het gebied van eBay. Eelco is duidelijk iemand die de **nodige ervaring** heeft met Ebay om een dergelijk boek te kunnen schrijven.

Deze ervaring wordt snel duidelijk door **de vele tips die hij geeft** en hij vertelt ook hoe hij zelf begonnen is met eBay. Hij legt **alles stap voor stap** en makkelijk te begrijpen uit.

*Ebay Powersellers is een absolute aanrader.*

Met vriendelijke groet,

Marc Wijnants  
Maastricht

Je ziet dat ik hier zelf niets verkoop, dit doen de klanten al. Het enige wat ik hier doe is een positieve ervaring plaatsen van kopers van mijn boek. Onderstaand nog een aantal testimonials van Viralbuddy

## "Iedereen Die Een Virale Boost Wil Creëren, Moet ViralBuddy Zeer Zeker Hebben"

Eelco is de persoon waar iedereen veel van kan gaan leren. Hij is de persoon die je kan vertellen hoe je online geld kan verdienen en zeer zeker met virale marketing.

Naast dat ik erg veel van Eelco heb geleerd is het ook nog eens een **superaardige kerel** en **vertrouw ik hem voor de volle 100%**

Ik wil hem bedanken voor zijn **leerzame tips en kennis**. Iedereen die een online (en misschien wel offline) een virale knal wil gaan geven, moet ViralBuddy zeerzeker hebben"

Aytac Delen  
Rotterdam  
[www.wegmetroken.nl](http://www.wegmetroken.nl)



## Ik Heb Het Gevoel Dat Ik Je Besteel!

Damn Eelco...

Ik heb net je ebook doorgelezen en ik moet zeggen... **ik heb het gevoel dat ik je besteel**. Hoe durf je zomaar zoveel krachtige informatie in de openlucht te gooien!?

Ik had er nooit bij nagedacht dat het zo makkelijk kon gaan maar nadat ik jouw ebook heb gelezen **weet ik zeker dat ik binnen de aankomende 4 maanden op z'n minst \$10,000 extra ga verdienen!**

Ik praat dus over geld dat ik **normaal gesproken niet had gehad!**

Thanks Eelco... het is de prijs **dubbel en dwars waard!**

Nicholas Kidd  
Dresden (Duitsland)

Je ziet dat deze testimonials overtuigen zonder dat ik er zelf een woord voor hoef te typen. Ideaal!

### Hoe krijg je testimonials?

Hier is een eenvoudige methode voor. Nadat kopers je boek hebben gekocht, kun je de kopers geautomatiseerd op een emaillijst zetten waarbij je ze een dag na aankoop geautomatiseerd een mailtje stuurt. Zo'n mailtje kan er bijvoorbeeld zo uitzien :

Subject : Bedankt voor je betaling gisteren Eelco

Beste Eelco,

Nog bedankt voor je betaling van gisteren.

Ik hoop dat alles goed is gegaan met het downloaden en dat je ondertussen al een hoop hebt geleerd van mijn boek. Ik raad je aan het boek uit te printen en aantekeningen te maken van belangrijke punten. Wanneer je serieus succesvol wilt worden op eBay zorg er dan voor dat je dit boek meerdere keren leest, en alle technieken toepast. Je bent gegarandeerd alle concurrenten slimmer af, MITS je het ook daadwerkelijk toepast.

Ik heb een vraag voor je: Ik ben op zoek naar ervaringen van mensen die mijn boek hebben gelezen. Ik plaats deze mening dan weer op mijn website. Het enige wat je hoeft te doen is deze mail beantwoorden met je mening over mijn boek, je naam (en je woonplaats?). Ik zou het leuk vinden als je dat voor me wilt doen, staat mooi voor op mijn website!

In ieder geval alle succes!

Groeten,  
Eelco

Deze mail wordt automatisch een dag na betaling gestuurd. Hierdoor komen regelmatig testimonials binnen die je weer kunt gebruiken voor op je salespage EN je krijgt vaak feedback over je product.

Doe je dit niet, dan laat je echt geld op tafel liggen, aangezien goede testimonials zeker zorgen voor hogere verkoopcijfers. Hoe je dit kunt doen laat ik verderop in dit boek zien.

Testimonials verkopen zichzelf, je hoeft dus zelf niet overdreven te “verkopen”. Wat ik je absoluut afraad, zijn “fake testimonials”. Een eerste idee van mensen die testimonials nodig hebben, is het aannemen van een alias om zelf een neptestimonial te schrijven. **NOOIT DOEN.**

Klanten prikken hier doorheen en zo'n grap hoeft slechts één keer aan het licht te komen en je zult altijd bekend staan als oplichter. Het is eenvoudiger om een slechte naam op te bouwen dan een goede naam, vooral op het internet. Nooit doen dus!

---

Je zou je e-book aan collega's of oude klanten kunnen laten lezen in ruil voor een testimonial, of gewoon zonder testimonial lanceren en deze erop plaatsen wanneer je testimonials binnenkrijgt. **Zorg er wel voor dat je dit automatiseert!**

Kort samengevat kunnen bezoekers van je website dus twee dingen doen. Kopen of inschrijven. Inschrijven op je nieuwsbrief is natuurlijk leuk, maar een daadwerkelijke verkoop is natuurlijk beter. Je geeft de optie om in te schrijven voor de nieuwsbrief en daarnaast mag een betaallink dus absoluut niet ontbreken.

Er zijn een aantal vereisten wanneer het gaat om deze betalingen.

## Levering en betaling van het e-book

Je moet ervoor zorgen dat kopers het e-book direct kunnen downloaden na betaling.

**Dit heeft twee voordelen:**

### Hogere verkopen door direct leveren

Doordat je op je salespage kunt aantonen dat je het e-book direct levert, zul je meer verkopen.

Wanneer ik een nieuwe tv ga kopen, wil ik best op een middag naar meerdere winkels tegelijk om te kijken wat er allemaal op de markt is, soorten tv's en prijzen vergelijken, etc.

Op het moment dat ik op het punt sta om de mooiste televisie aan te schaffen tegen de beste prijs en de verkoper vertelt me dat er een levertijd is, is hij mij alweer kwijt als klant. Je zit in de **"buying mood"**, en daar wil je niet uitgehaald worden.

Ik wil die tv vandaag nog meenemen en ga hier niet nog een aantal dagen op wachten. Geen punt om voor een paar tientjes meer de tv direct mee te nemen bij de directe concurrent.

Zo is het exact op je salespage. Wanneer je de lezer bijna zover hebt, is het een unique selling point dat je ook nog direct kunt leveren. Dit verlaagt de drempel tot kopen enorm en zal je simpelweg meer sales gaan opleveren. Doe je dit niet dan laat je geld op tafel liggen!

### Meer vrije tijd

Door automatisch te leveren zul je meer sales genereren. Daarnaast scheelt het je ook nog eens tijd. Je hebt er helemaal geen werk van en je kunt het 100% automatiseren. Ideaal om tijdens je vakantie eens in de zoveel dagen je account te checken of je nog wat geld hebt verdiend!

### Accepteer iDeal en Paypal

iDeal is de online betaalmethode voor internetbankieren. Met iDeal kan er eenvoudig worden betaald via Postbank, Rabobank en de ABN AMRO bank.

Met iDeal kun je ervoor zorgen dat je de betalingen (en het leveren) automatiseert. Implementeren van iDeal kan erg lastig zijn, ik zou het zelf al niet kunnen. Hoe je dit wel kunt doen, vertel ik je zo.

Paypal is een online betaalsysteem waarbij je eenvoudig (internationale) betalingen kunt doen via bijvoorbeeld creditcard of via email. Er zijn wereldwijd al meer dan 100 miljoen PayPal gebruikers.

Groot voordeel van Paypal als verkoper is het feit dat veel gebruikers van Paypal het geld in hun paypalaccount zien als monopolygeld.

Even een paar tientjes uitgeven voor een e-book wordt minder moeilijk over gedaan via Paypal dan via de bankrekening, aangezien het niet direct van je rekening wordt afgeschreven. Naïef van de kopers, positief voor de verkopers.

Het implementeren van Paypal op je website kan ook redelijk lastig zijn, aangezien je moet beschikken over een creditcard om alle betalingen te kunnen ontvangen en er is technische kennis vereist. Hoe je dit binnen enkele minuten kunt realiseren, vertel ik je zo.

## Direct laten downloaden

Je kunt je e-book direct laten downloaden door de kopers van je boek na betaling direct door te sturen naar een pagina waar het boek kan worden gedownload, een zgn bedankpagina (thankyoupage).

## Bedankpagina / Downloadpagina

Nadat er is betaald, wordt de koper direct doorgestuurd naar de thankyoupage, oftewel de bedankpagina. Normaliter plaats je de downloadlink van je boek op deze pagina.

Er is echter nog een manier waarop je deze bedankpagina kunt instellen. Ik zal ze beide uitleggen.

### De standaard bedankpagina

Op deze pagina plaats je een korte tekst waarin je de koper bedankt en je de downloadlink van het e-book geeft. Deze link moet klikbaar zijn en je doet er goed aan om hier uit te leggen dat Adobe Reader vereist is om het boek te downloaden.

### De geavanceerde bedankpagina

Ik had het eerder over hoe testimonials te vergaren. De geavanceerde bedankpagina zorgt ervoor dat je deze testimonials (en feedback) geautomatiseerd binnenkrijgt. Daarnaast bouw je geautomatiseerd een mailinglijst met klanten op.

Hoe doe je dit?

Dit is in principe een eenvoudig concept. Waar je bij de standaard bedankpagina het e-book kunt downloaden (de pagina waar de koper heengaat op het moment dat er betaald is) creëer je nu een optinpagina (aanmeldpagina met naam en emailadres). Dit kan er zo uitzien: (zie volgende pagina)

**Bedankt voor je betaling!**

Vul je naam en emailadres even in en je ontvangt direct mijn e-book

Het enige wat je hoeft te doen is op de activeringlink te drukken die ik je stuur nadat je je naam en emailadres onderin hebt achtergelaten.

Nadat je op de activeringslink hebt gedrukt kun je direct het e-book downloaden.

**Het is ten strengste verboden om deze pagina aan anderen te tonen.**

Naam

Email

Ja Eelco, stuur mij de downloadlink >>>

Bedankt, en succes!

*Eelco de Boer*

Wat je hier doet is het verzamelen van de namen en emailadressen van de kopers van je boek, om deze vervolgens een dag later een mail te sturen met de vraag om feedback en een eventuele testimonial.

---

**Het versturen van deze mail (een dag later) kun je 100% automatiseren.**

Je krijgt dus op autopilot testimonials binnen welke je weer op je website kunt plaatsen. Deze (positieve) testimonials zorgen weer voor hogere verkopen. Het is dus zeker aan te raden om een “geavanceerde bedankpagina” als bedankpagina te gebruiken.

Later in dit boek zal ik uitleggen hoe je de kopers geautomatiseerd op deze bedankpagina kunt krijgen.

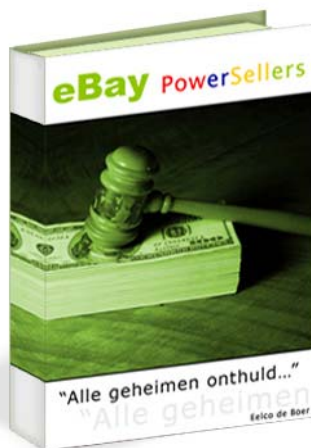
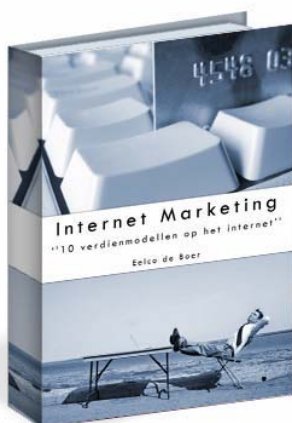
## Grafische Vormgeving

Vaak hoor ik dat het er bij een salespage niet toe doet of je nou een banner of e-bookcover hebt, of niet. Ik plaats altijd een banner bovenin de pagina (zoals eerder vermeld bij hoofdstuk "Indeling salespage").

Wat nog belangrijker is, is het tonen van een cover van het e-book. Doe je dit niet, dan laat je geld op tafel liggen.

Wanneer je op een salespage komt en je ziet een waardeloze cover, dan gaan veel lezers er vanuit dat de kwaliteit van het e-book ook waardeloos is.

Een mooie cover van je e-book levert simpelweg meer verkopen op.





## PayPro & Clickbank

Je e-book is af, je salespage is ingedeeld via de AIDA formule en je hebt een mooie cover voor je e-book. Nou moet je nog betaald krijgen en bezoekers naar je websites krijgen.

PayPro is een betaalsysteem met een affiliatesysteem eraan gekoppeld. Dit houdt in dat je eenvoudig betalingen kunt ontvangen en affiliates het werk voor je kunt laten doen.

Het werkt als volgt: Je registreert je bij PayPro en je bepaalt de verkoopprijs voor je product. Vervolgens plaats je je product in het PayPro winkelcentrum en je ziet direct je eigen betaallink. Deze betaallink kan er zo uitzien:

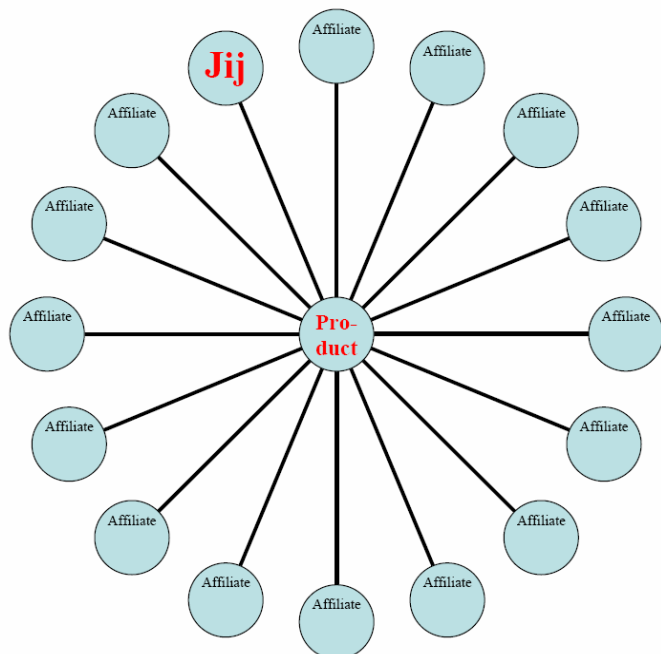
<http://www.paypro.nl/b.php?i=MTU3LTE1ZQ>

Deze link heb je binnen enkele minuten via PayPro gemaakt en hierdoor heb je eigenlijk direct een internetkassa op je salespage. Je ontvangt betalingen via Rabobank, ABN Amro, Postbank (iDeal) en Paypal en hier komt het mooie: je hebt geen iDeal, Internetbankieren of Paypal nodig om deze betalingen te accepteren.

Paypro ontvangt deze betalingen en keert deze twee keer per maand uit aan de producteigenaren en de affiliates. PayPro is enorm geschikt voor verkopers van e-books.

Doordat je je website op PayPro plaatst, kunnen affiliates direct je e-book gaan promoten. Je kunt zelf aangeven wat je af wilt staan aan affiliates die je e-book gaan promoten.

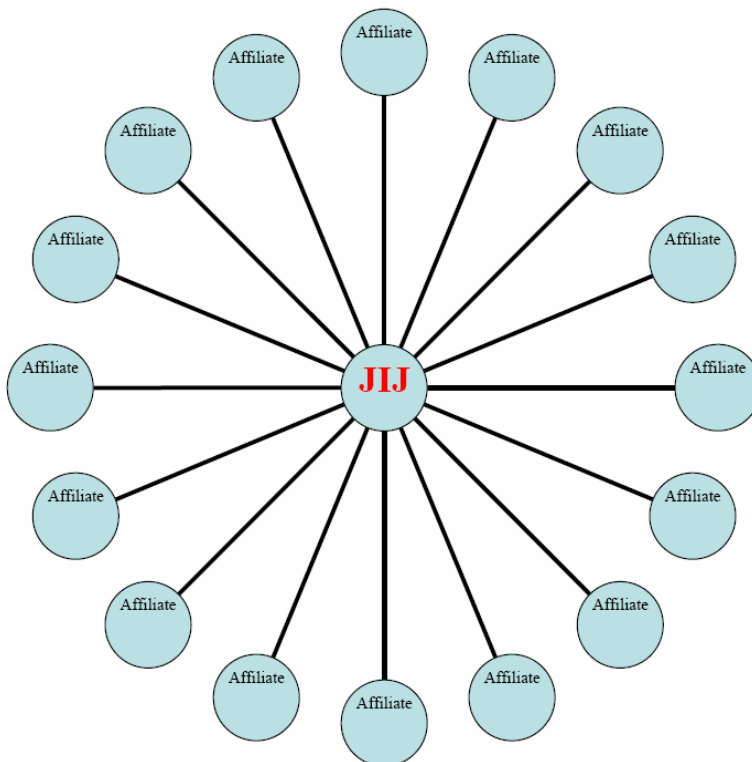
Ik geef vaak meer dan 50% van de opbrengsten aan mijn affiliates. Ik zal je het traditionele affiliatemodel laten zien wanneer je zelf een affiliate bent.



Wanneer iemand bijvoorbeeld een e-book verkoopt voor 47 euro, en jij zorgt voor een verkoop als affiliate, verdien jij hier al 25 euro mee.

Het enige wat je hoeft te doen is de promotie! Klinkt ideaal natuurlijk, je verdient nog meer dan de producteigenaar!

**Maar nu draaien we dit model om:**



Bovenstaand model lijkt op het eerdere model alleen nu sta jij in het midden als producteigenaar. Iedereen er omheen “werkt” voor je en je hoeft ze pas te betalen wanneer de affiliates ervoor zorgen dat er daadwerkelijk een verkoop wordt gerealiseerd.

Hier zorgen anderen voor bezoekers naar jouw website in plaats van dat jij de bezoekers van jouw website wegstuurt naar iemand anders.

Dit is exact hoe het gaat werken wanneer je een eigen e-book lanceert en de technieken uit dit boek gaat toepassen.

Ik moet erbij zeggen dat ik eigenaar ben van PayPro. We hebben dit systeem ontwikkeld omdat ik het simpelweg nodig had, en het was er nog niet. We hebben het voor iedereen toegankelijk gemaakt.

Ik moet er ook bijzeggen dat ik echt a-technisch ben. Ik kan geen websites bouwen en al helemaal geen betaalsystemen op websites implementeren. Via PayPro kan ik (iedereen) dit nu wel.

Wanneer je een Engelstalig e-book wilt lanceren, raad ik je Clickbank.com aan. Deze site werkt hetzelfde als PayPro, alleen is het Engelstalig en ondersteunt het geen Nederlandse betaalsystemen.

Kosten voor het plaatsen van een product op PayPro zijn eenmalig 47 euro. Bij Clickbank is dit eenmalig 50 dollar.

## Vliegende start

Nadat je je e-book hebt gelanceerd, kun je natuurlijk gaan wachten totdat affiliates jouw product gaan promoten, maar je kunt je business ook een (eenvoudige) vliegende start geven.

### Voorbeeld:

Je hebt een e-book geschreven over reizen in Thailand. Hierin vermeld je alle goedkope hotelletjes, kortste routes en do's & dont's in Thailand. Je verkoopprijs is 27 euro per download en dit gaat allemaal via een eigen salespage.

Vervolgens benader je een kok die elke week, via zijn website, gratis nieuwe Thaise recepten verstuurt naar ca. 10.000 leden. Deze kok heeft een passie voor Thailand en het overgrote gedeelte van zijn mailinglijst deelt deze passie. Je vraagt deze kok of hij in een van zijn volgende mails een kleine recensie wil geven over het e-book dat je via jouw website verkoopt.

De afspraak is dat er per verkoop via zijn affiliatelink 13,50 euro wordt uitgekeerd aan de Thaise kok. Nadat de kok de email heeft verstuurd naar zijn 10.000 leden, beslist 7% van de lijst het e-book aan te schaffen. 700 personen schaffen het boek aan, de kok krijgt  $700 \times 13,50 = 9450$  euro. Een goed voorbeeld van email marketing.

De kok heeft dus door één email op te stellen bijna 10.000 euro verdiend. Veel gemakkelijker dan dit gaat het zeker niet worden. In dit geval heb je zelf ook bijna 10.000 euro verdiend door slechts één affiliate. Moet je nagaan wat je kunt verdienen wanneer je tientallen of zelfs honderden affiliates voor je hebt werken.

Je hoeft alleen maar te betalen wanneer iemand daadwerkelijk producten verkoopt (pay per sale). **De ideale werknemers!**

## WIIFM, ieders favoriete radiozender

Je kunt enorm veel bezoekers naar je websites krijgen wanneer je een affiliatesysteem aan je website koppelt. De WIIFM (what's in it for me) factor speelt hier een grote rol.

Affiliates WILLEN bezoekers naar je website sturen, omdat ze hiervoor betaald krijgen (alleen bij resultaat). Bij affiliate marketing heb je dus meerdere mensen die ervoor zorgen dat jij veel bezoekers naar je website zult krijgen, hier hoef je niks voor te doen!

Onderstaand een voorbeeld van de lancering van een van onze websites.

\_WEBALIZER/smsdistrict.nl/usage\_200605.html

Search 114 blocked Check AutoLink AutoFill Options

9	15222	0.86%	6071	0.54%	838	0.61%	19	0.06%	14	0.04%	50084	0.48%
10	15098	0.86%	7884	0.70%	1387	1.01%	13	0.04%	12	0.04%	81206	0.77%
11	10861	0.62%	5583	0.49%	1251	0.91%	13	0.04%	8	0.02%	29098	0.28%
12	20025	1.14%	13991	1.24%	2283	1.67%	165	0.56%	660	2.01%	133918	1.28%
13	80624	4.57%	63009	5.58%	5341	3.90%	1604	5.47%	2682	8.16%	568102	5.42%
14	432230	24.52%	274874	24.34%	30053	21.95%	8507	28.77%	8760	26.66%	2668171	25.43%
15	160079	9.08%	108459	9.61%	12813	9.36%	3196	10.81%	4456	13.56%	1063309	10.14%
16	89989	5.11%	57750	5.11%	7528	5.50%	1571	5.31%	2688	8.18%	562118	5.36%
17	89317	5.07%	62135	5.50%	6932	5.06%	2066	6.99%	3072	9.35%	523554	4.99%
18	63128	3.58%	43085	3.82%	5169	3.78%	1215	4.11%	2268	6.90%	381650	3.64%
19	59599	3.38%	39571	3.50%	4747	3.47%	1061	3.59%	2679	8.15%	366179	3.49%
20	57780	3.28%	37607	3.33%	5375	3.93%	948	3.21%	2314	7.04%	344736	3.29%
21	47683	2.71%	30089	2.66%	3503	2.56%	743	2.51%	2758	8.39%	282912	2.70%
22	62289	3.53%	40593	3.60%	5843	4.27%	815	2.76%	2659	8.09%	394975	3.76%
23	57823	3.28%	38643	3.42%	4999	3.65%	786	2.66%	2984	9.08%	354940	3.38%
24	56685	3.22%	34644	3.07%	4956	3.62%	803	2.72%	2515	7.65%	327198	3.12%
25	59696	3.39%	32834	2.91%	4682	3.42%	946	3.20%	2178	6.63%	293743	2.80%
26	50395	2.86%	30254	2.68%	4133	3.02%	819	2.77%	2071	6.30%	249432	2.38%
27	68048	3.86%	33716	2.99%	5302	3.87%	813	2.75%	2055	6.25%	305151	2.91%
28	49364	2.80%	29783	2.64%	3619	2.64%	822	2.78%	2313	7.04%	267003	2.55%
29	57153	3.24%	34518	3.06%	4220	3.08%	927	3.14%	2517	7.66%	307813	2.93%
30	54801	3.11%	32615	2.89%	4241	3.10%	858	2.90%	2409	7.33%	280972	2.68%
31	59334	3.37%	35320	3.13%	4832	3.53%	900	3.04%	2356	7.17%	488132	4.65%

Je ziet dat we hier op één dag bijna 10.000 unieke bezoekers hebben gekregen, dit allemaal vanuit een enkele superaffiliate. Het enige wat we hebben gedaan is het benaderen van deze affiliate met de vraag of hij onze website wilde promoten, en dit is het resultaat.

Wanneer je op eigen kracht 10.000 bezoekers op één dag wilt realiseren, ben je óf heel veel tijd kwijt, óf heel veel geld (bijvoorbeeld Adwords).

Wanneer wij hier geen affiliatesysteem aan hadden gekoppeld, was het ondenkbaar geweest om deze affiliate te benaderen met het voorstel of hij onze website wilde promoten tegen 0 opbrengsten.

## Customer Perceived Value

Je lezer is zover. Je banner ziet er goed uit, je headline klopt en je weet de lezer zo door je salespage te krijgen dat hij of zij je e-book ziet en overgaat tot aankoop. Op het moment dat de koper je boek download en deze opent ziet hij of zij een verschrikkelijk lelijke voorpagina, of überhaupt geen pagina.

Voordat de koper begint met lezen valt het al tegen. Inhoudelijk maakt het niks uit, maar veel kopers zien dit als een stukje waarde. Je doet er dus verstandig aan om op de eerste pagina van je e-book een mooie voorpagina te maken. Scroll even terug naar de eerste pagina om te kijken wat ik bedoel.

Je wilt klanten binnenhalen via je salespage, maar je wilt ze ook tevreden stellen. Je krijgt nooit een tweede kans om een eerste indruk te maken en deze eerste indruk maak je op pagina 1 van je e-book.

## Wat voor prijs te hanteren?

Je hebt ze vast wel eens gezien, die rare prijzen: 17 euro, 19,97, 47 of 97 euro en dit is uiteraard niet voor niets. Een prijs laten eindigen met het nummer 7 doet het overkomen als minder duur dus je zult hogere verkopen realiseren. Je kunt er dus voor kiezen om je prijs te laten eindigen met het getal 7. Je kunt overigens ook gewoon testen welke prijs het beste verkoopt.

Het is moeilijk te zeggen hoeveel je voor je boek kunt vragen. Veel mensen vinden het moeilijk om een goede prijs te vragen voor een e-book, wat natuurlijk ook wel weer logisch is. Mijn eBay boek geeft alle tips, trucs en technieken over hoe veel geld te verdienen op eBay.

47 euro is dan zeker een geschikte prijs. Voor een goed e-book over bijvoorbeeld tuinieren of tafeltennissen, kun je bijvoorbeeld 10-19 euro vragen. Het moet voor jezelf ook goed voelen dus vraag niet te veel, maar zeker ook niet te weinig.

Om een beetje een indruk te krijgen van de prijzen die je kunt vragen ga je naar [clickbank.com](http://clickbank.com). Hier bekijk je vervolgens de e-books die in de markt zitten waar jij je in wilt begeven en kijk je welke prijzen zij hanteren.

## Prijs en affiliates

Denk ook aan de affiliates die je product kunnen gaan promoten. Wanneer jij ervoor kiest om je e-book voor een tientje te verkopen, wordt het moeilijk om van dit bedrag ook nog eens een gedeelte aan je affiliates te betalen.

Wanneer je ditzelfde boek voor 19,97 verkoopt, kun je affiliates motiveren door ze bijvoorbeeld 10 euro per verkoop te betalen.

## Je business naar een hoger niveau

Veel startende online ondernemers beginnen met het promoten van andermans producten als affiliate. In principe is dit geen slecht idee. Ik zou mijn businessmodel echter niet alleen focussen op andermans producten, maar ook eens goed nadenken of je niet zelf producten in de markt kunt zetten.

Een e-book is hier uitermate geschikt voor. Iedereen kan er een maken en wanneer je de stappen doorloopt die in dit boek worden omschreven, heb je een werkend businessmodel.

Je zult zien dat affiliates jouw product gaan promoten in plaats van dat jij iemand anders' product promoot.

Vijftig affiliates die bezoekers naar jouw website sturen, zou dat niet vele malen beter zijn dan dat jij al \*jouw\* bezoekers wegjaagt naar andere websites?

Met de informatie in dit boek kun je twee dingen doen. Je kunt affiliate worden of je kunt affiliates krijgen die voor jou inkomsten gaan genereren. Nog botter gezegd, je kunt na het lezen van dit verslag twee dingen gaan doen:

**W Heel veel bezoekers ontvangen op je website en een business opbouwen**

óf

**W De bezoekers van je website wegsturen en de business van iemand anders verbeteren**

En zo zit het dus eigenlijk in elkaar. Creëer een e-book en je zult zien dat anderen jouw business zullen uitbreiden of blijf affiliate en help hiermee anderen hun business te laten groeien.



Wat ik hier dus eigenlijk doe is niet zo slim. Ik raad je aan om niet meer al je inkomsten te genereren als affiliate, maar naar je eigen business te kijken, in plaats van andermans business te verbeteren.

Ik weet dat veel lezers van dit boek affiliate zijn van een of meerdere van mijn producten, en ik raad jullie hier ook aan om niet je businessmodel hier vanaf te laten hangen. Wat ik eigenlijk zeg is stop met het helpen van mij, maar begin bij jezelf.

### **Voorbeeld:**

Je doet je uiterste best om zoveel mogelijk bezoekers op je website te krijgen. Wat je doet is deze bezoekers direct weer weg te sturen door als affiliate op te treden. Na een poosje stop je met actief promoten van je website, en je zult zien dat je affiliateinkomsten ook zullen zakken. De bezoekers zullen uiteindelijk wegblijven

### **Voorbeeld:**

Je hebt een website (salespage) waarop je je eigen een e-book verkoopt. Doordat je er een affiliateprogramma aan hebt gekoppeld, zullen affiliates jouw e-book promoten. Wanneer meerdere affiliates je product gaan promoten, zul je een (constante) stroom aan bezoekers ontvangen die je eigenlijk niet meer tegen kunt houden. Zelfs niet als je dit zou je willen.

Uit meerdere richtingen komen bezoekers en je zult logischerwijs meer verkopen maken dan dat je als affiliate voor anderen had kunnen maken. Naast het feit dat je veel sales zult hebben, breiden anderen jouw mailinglijst uit, die je voor de rest van je leven kunt gebruiken om meer inkomsten te genereren.

Ook al zorgen jouw affiliates niet voor verkopen, ze zorgen er zonder meer voor dat jij op korte termijn een mailinglijst opbouwt die je dag in dag uit kunt gebruiken om inkomsten te genereren.

Wanneer vandaag al mijn websites, e-books en andere projecten zouden worden verwijderd, dan kan ik morgen weer beginnen met geld verdienen omdat ik meerdere mailinglijsten heb opgebouwd.

## E-mail marketing

Door het versturen van periodieke nieuwsbrieven kun je enorm veel bezoekers naar je website krijgen. Dit is een van de minst toegepaste methoden in Nederland die wat ons betreft het meeste geld oplevert. Onder internetmarketeers is er een beroemde uitspraak, waar alle internetmarketeers het allemaal over eens zullen zijn:

### **“The Money is in the list”**

Oftewel, het goud zit in je mailinglijst. Wanneer jij een grote mailinglijst hebt verkregen, waarmee je een goede band hebt gecreëerd, kun je enorm veel geld verdienen.

### **Hoe doe je dit?**

## Bouw een relatie op met je mailinglijst

Allereerst is het belangrijk dat je een relatie opbouwt met je mailinglijst. Dit kun je doen door ze persoonlijk aan te spreken. Je hoeft niet iedereen apart te mailen, je kunt geautomatiseerd iedereen bij naam noemen.

Met één druk op de knop kun je duizenden mensen bij hun voornaam aanspreken. Automatisch wordt de voornaam ingevuld. Dit geeft de ontvangers van de email een gevoel dat je hun persoonlijk een mail hebt gestuurd.

“Beste Eelco” klinkt beter dan “Beste lezer” of “hallo”, toch?

Je bouwt tevens een relatie op door regelmatig van je te laten horen. Dit doe je door geautomatiseerd emails te versturen.

## Verstuur geautomatiseerd emails

Door regelmatig e-mails te versturen, behoud je de goede band met je lijst. Nu hoef je niet om de zoveel dagen apart een email te versturen, dit kun je geautomatiseerd doen.

Je kunt bijvoorbeeld eenmalig tien emailberichten opstellen, en deze met een interval van bijvoorbeeld vier dagen versturen. Elke keer dat iemand zich aanmeldt voor je mailinglijst, krijgen ze om de vier dagen een email van je, veertig dagen lang.

Het kan maar zo zijn dat je deze emailreeks jaren geleden geschreven hebt. De ontvangers hebben echter het gevoel dat ze vandaag “nieuws” van je krijgen.

Niet alleen zorgt dit voor veel (herhaal)bezoekers, ook is de kans dat ze jouw product kopen vele malen hoger. Ze kennen je immers al en je hebt een relatie met ze opgebouwd.

Een nieuwsbrief verzenden heeft uiteraard meer effect wanneer het aantal ontvangers van je nieuwsbrief ook groter is, dus het verzamelen van emailadressen heeft de hoogste prioriteit. Deze zorgen immers voor de grootte van je mailinglijst en dus de hoogte van je inkomsten, het aantal bezoekers etc.

### **Wie zegt dat de bezoeker van vandaag morgen weer terugkomt?**

Zorg ervoor dat je vandaag nog begint met het opslaan van emailadressen van bezoekers van je website!

Het belangrijkste is dat je de bezoekers van je website de mogelijkheid geeft om zich aan te melden voor je nieuwsbrief. Hoe doe je dit? Via Enormail is dat zeer eenvoudig zonder dat je er technische kennis voor nodig hebt.

Het is niet toegestaan om zelf emailadressen te verzamelen, dit wordt als spam gezien en kan hoge boetes opleveren. Wanneer je jouw link van Enormail op je website plaatst, zorg je ervoor dat je op een legale manier eenvoudig veel emailadressen verzamelt zonder dat het je tijd en geld kost.

Het is van groot belang dat je met enige regelmaat nieuwsbrieven verstuurt naar je lijst. Zorg ervoor dat je ze niet vergeet voordat ze jou zijn vergeten. Wanneer je te lang wacht kan het zelfs zo zijn dat de ontvangers van je nieuwsbrieven deze als spam gaan aanzien. Dit moet je zien te voorkomen.

Daarentegen moet je ook niet nieuwsbrieven gaan versturen omdat je graag nieuwsbrieven wilt versturen. Het is beter geen email te sturen dan een email zonder waardevolle informatie. Waardevolle informatie kan van alles zijn, zolang de ontvanger het maar waardeert.

### Verwaarloos je lijst niet

Probeer hier een goede balans in te vinden. Verstuur met enige regelmaat een mailing maar je lijst maar doe dit alleen wanneer je waardevolle informatie hebt.

Zorg er ook voor dat je nieuwsbrieven niet te lang worden. Korte, krachtige nieuwsbrieven worden eerder gewaardeerd dan lange, uitgebreide nieuwsbrieven. Je kunt ze altijd nog verwijzen naar een volledige versie ergens op je website.

Verzend dus nieuwsbrieven wanneer je iets waardevols hebt te vermelden. Het maakt niet uit of dit dagelijks, wekelijks of maandelijks is, zolang er maar enige regelmaat in zit en je iets waardevols hebt te melden.

### Mailinglijst uitbreiden

Je kunt je mailinglijst ook uitbreiden door het lenen van een stukje ruimte in iemand anders z'n mailinglijst. Vraag eigenaren van andere mailinglijsten of deze het interessant vinden wanneer jij een artikel schrijft over zijn service of website en vraag hem om hetzelfde te doen voor jou.

Wanneer 10% van de lezers van deze artikelen zich inschrijft voor jouw nieuwsbrief, kun je zelf uitrekenen wat dit kan betekenen voor de grootte van jouw mailinglijst. Voor beide partijen is dit een win-win situatie (mits jullie geen directe concurrenten zijn).

Wanneer je dit gaat toepassen is het wel van belang dat je een aantal zaken zeker weet. De emailadressen moeten wel op een rechtsgeldige manier verkregen zijn, het verschil tussen de groottes van jullie mailinglijsten mag niet al te groot zijn en de onderwerpen moeten wel op elkaar afgestemd zijn.

In dit geval werkt het schrijven van een artikel over elkaanders service beter dan het simpelweg maken van reclame. Ontvangers van je nieuwsbrief zitten niet te wachten op reclame maar wel op waardevolle informatie. Zorg er daarom voor dat je ook daadwerkelijk waardevolle informatie weggeeft over de service van je jointventure partner en vice versa.

Je moet er dus voor zorgen dat de bezoekers die vandaag je salespage bezoeken en zich inschrijven voor je nieuwsbrief, vandaag ook hun eerste nieuwsbrief ontvangen en over vier dagen hun tweede etc.

Wanneer je een e-book hebt geschreven, kun je ook minstens tien nieuwsbrieven opstellen. Je kunt gedeeltes uit je boek gebruiken en bij elke mail een verwijzing doen naar je salespage.

## Geautomatiseerd, geautomatiseerd, geautomatiseerd

Het zal je vast niet ontgaan zijn dat ik vaak het woord “geautomatiseerd” heb genoemd in dit boek en je zult onderhand ook wel hebben vernomen dat ik daar een groot voorstander van ben. Waarom?

### Groei

Doordat je het gehele proces voor bijna honderd procent kunt automatiseren, kun je door met het volgende. Je kunt een business uitbreiden in plaats van handhaven.

Wanneer je bijvoorbeeld een winkel hebt, zul je zien dat wanneer je het goed doet, je inkomsten gestaag zullen groeien, wat natuurlijk goed is. Bij de e-book business zie je dat je inkomsten zich gaan opstapelen.

Op het moment dat je het gehele proces hebt doorlopen, kun je je gaan focussen op het uitbreiden van je business, in plaats van het managen van je bestaande business.

Ik noemde een winkel als voorbeeld. Wanneer je je omzet wilt verhogen zul je meer personeel moeten nemen, een groter pand nemen en meer uren draaien.

Wanneer je het goed doet zal per uitbreiding je winstmarge toenemen met enkele procenten. Bij de e-book business is het mogelijk om je omzet en je winst met 100% te verdubbelen door een nieuw e-book te lanceren. Je hebt er praktisch geen extra werk van.

Je loopt simpelweg het gehele concept nog een keer door, lanceert het e-book en je hebt weer een nieuw verdienmodel aan je business toegevoegd, op autopilot!

## Upselling / Cross-selling

Een ander groot voordeel van de e-bookbusiness is cross-selling en/of upselling. Eerder in dit boek had ik het over de perfecte salespage, waarmee je ook een mailinglijst opbouwt.

Wanneer je bijvoorbeeld een e-book verkoopt over reizen in Vietnam en Thailand, is de kans groot dat geïnteresseerden van dit onderwerp ook geïnteresseerd zijn over reizen in Cambodja. Doordat je een tweede e-book schrijft over reizen in Cambodja, kun je eenvoudigweg meer verkopen aan dezelfde klanten of lezers.

Doordat je een mailinglijst, een klantenbestand en een relatie met je lezers opbouwt, zul je een directe boost in sales zien als je weer met een nieuw product komt.

### Voorbeeld:

Je hebt afgelopen jaar 500 e-books van je Vietnamboek verkocht à 19 euro en een mailinglijst opgebouwd van 10.000 man. Door emailmarketing op de juiste manier toe te passen, heb je een goede relatie opgebouwd met je mailinglijst en de kopers van je boek zijn tevreden.

Wanneer jij je e-book over Cambodja lanceert, is de kans groot dat je aan deze lijst wederom minstens 500 e-books verkoopt (na één mailing). We hebben het hier dan over een conversieratio van iets meer dan 3%, wat erg realistisch is wanneer je een mailinglijst hebt die het leuk vindt om mails van je te ontvangen.

Je melkt je mailinglijst dus op de juiste manier uit en je verdubbelt je omzet door simpelweg een product aan je business toe te voegen. Wanneer jij het afgelopen jaar 500 e-books hebt verkocht, een relatie hebt onderhouden met je mailinglijst en je introduceert een nieuw e-book, dan zul je gewoon een knaller maken. In dit geval is het dus echt mogelijk om bijna tienduizend euro te verdienen na lancering van je nieuwe e-book.

***Mooi verhaal Eelco, maar dan moet je wel eerst 500 e-books hebben verkocht en een mailinglijst hebben opgebouwd...***

Klopt, en dat gaat ook niet over één nacht ijs. Toch zijn deze cijfers heel erg realistisch. Wanneer je een verkoopratio van 1% hebt, en je hebt 150 unieke bezoekers per dag, dan spreek je al over 1,5 sale per dag. Wanneer 18% van deze 150 bezoekers zich aanmeldt voor je gratis nieuwsbrief, heb je binnen een jaar een mailinglijst van 10.000 man.

## Hoe kom ik dan aan 150 bezoekers per dag?

Er zijn enorm veel mogelijkheden om veel bezoekers naar een salespage te krijgen. Geschikte mogelijkheden zijn o.a. Google Adwords maar ook zeker affiliate marketing.

Adwords is eigenlijk iets te complex om kort alle tips, trucs en technieken te onthullen dus ik zal in dit e-book meer uitweiden over affiliate marketing.

## Andere Upselling / Cross-selling voorbeelden

Je kunt natuurlijk ook andermans producten promoten via je mailinglijst en commissies krijgen per verkoop. Bij bovenstaand voorbeeld zou je bijvoorbeeld vliegreizen kunnen promoten en hierover betaald krijgen.

Zo zijn er nog legio voorbeelden te noemen wanneer het gaat om upselling of cross-selling.

**Vond je dit e-book interessant?**

**Dan vind je dit waarschijnlijk nog interessanter >>>**

**<http://winst.nl/business-in-a-box>**