



Virale Marketing

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

Ik ben een grote fan van passief inkomen. Geld verdienen terwijl je slaapt, op vakantie bent of tijd doorbrengt met familie of vrienden, klinkt mooi toch?

Ik ben een nog grotere fan van passieve inkomsten, die ook weer passief groeien. Oftewel: je ontvangt maandelijks betalingen, en deze betalingen nemen maandelijks toe.

De kracht van virale marketing.

Passief inkomen gaat (meestal) niet over één nacht ijs. Ik ben best bereid om maandenlang tijd en geld te investeren in een project, maar ik streef naar “hands off”.

Je lanceert een concept, je test het en je verbetert het totdat het vanuit zichzelf groeit.

Vanaf dat moment hoef je er niks meer aan te doen en ontvang je maandelijks inkomsten die, als je het goed doet, uit zichzelf groeien. Het kan dus letterlijk maanden duren voordat je een passief inkomstenmodel hebt gerealiseerd, maar wanneer je dit eenmaal hebt lopen, heb je een prachtig extra inkomstenmodel gecreëerd.

Wanneer ik het dus over passief inkomen heb, heb ik het over inkomsten waarvan het best kan zijn dat je er maandenlang voor hebt moeten werken. Je bouwt aan constante inkomsten, waar je (bijna) geen omkijken meer naar hebt.

Ik hoop dat je veel plezier beleeft aan het boek en belangrijker, ideeën opdoet om ook een passief inkomen op te bouwen!

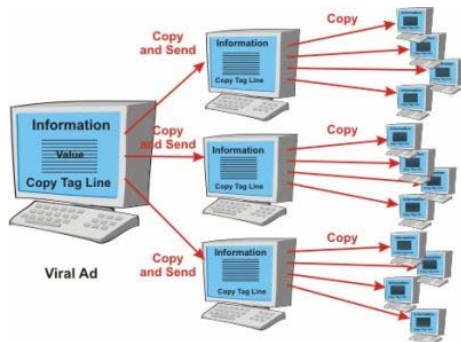
Inhoudsopgave

WAT IS “VIRALE MARKETING”	6
EXPONENTIELE GROEI / SNEEUWBALEFFECT	7
ORGANISCHE GROEI	8
HOE KRIJG JE EEN WEBSITE VIRAAL?	12
GOOGLE ADSENSE	12
E-MAIL MARKETING	12
MICROPAYMENTS	12
AFFILIATE MARKETING	12
REAL LIFE CASE STUDIES	13
REAL LIFE CASE STUDY 1: MILLIONDOLLARHOMEPAGE.COM	13
<i>Waarschijnlijk zou iedereen je uitlachen...</i>	14
<i>Wat maakte het zo viraal?</i>	14
<i>Geniale twist</i>	15
<i>Copycats</i>	15
REAL LIFE CASE STUDY 2: HYVES.NL	15
VIRALE MARKETINGTIPS DIE OOK JIJ KUNT TOEPASSEN	17
GEEF EEN GRATIS E-BOOK WEG	17
STREEF NAAR PERFECTIE	18
ANTICIPATIE	19
HET VIRALE TELL A FRIEND SCRIPT	21
TESTIMONIALS	22
NOT DONE	23
HOE WEL?	23
WAT MOET ER IN DE TESTIMONIAL?	23

AFFILIATE MARKETING	24
HOE HAAL JE HET MAXIMALE UIT DEZE AFFILIATES?	26
<i>100% commissies weggeven</i>	26
<i>Maak affiliates van je klanten / mailinglijst</i>	27
<i>Wees niet afhankelijk van slechts één inkomstenmodel</i>	27
JE EIGEN INFOPRODUCT	28
JE EIGEN PRODUCT (E-BOOK)	29
STAP 1: MAAK EEN E-BOOK	29
STAP 2: MAAK EEN WEBSITE / SALESPAGE	30
STAP 3: ONTVANG BETALINGEN	31
STAP 4: LEVER JE PRODUCT AUTOMATISCH	31
STAP 5: LAAT JE PRODUCT PROMOTEN!	32
JOINT VENTURES	33
WAT IS EEN JOINT VENTURE?	33
HOE KOM JE AAN JOINT VENTURE PARTNERS?	34
<i>Kijk offline</i>	34
<i>Hoe benader je deze Joint Venture partners?</i>	34
<i>Maak het zo makkelijk mogelijk</i>	35
<i>Win-win is leuk, maar win-win-win is beter!!</i>	37
<i>Een opwaartse spiraal!</i>	37
WIIFM (WHAT'S IN IT FOR ME)	38
<i>Creëer een gratis dienst op je website</i>	38
<i>Bied een beperkt aantal aan</i>	38
<i>Verhoog de prijs / tijdelijke bonussen</i>	38
<i>Denk "out of the box".</i>	39
VERDIENEN AAN DE VOORKANT	40
HUMOR	40
BOUW EEN MAILINGLIJST OP	41
ANDERE MANIEREN VAN HET KRIJGEN VAN BEZOEKERS NAAR JE WEBSITE	41

Wat is “Virale Marketing”

Wanneer er over virale marketing wordt gesproken, wordt vaak het voorbeeld Hotmail genoemd. Toen e-mail nog relatief nieuw was, kwam Hotmail met een gratis e-mailservice.



Elke mail die verstuurd werd, bevatte een voetnoot met een tekst als “schrijf je nu ook in voor een gratis e-mailaccount”.

Elk persoon die zich had aangemeld voor deze service ging e-mails versturen, waardoor meer mensen deze voetnoot zagen. Binnen de kortste keren was Hotmail de grootste e-mail provider.

Het woord viraal stamt volgens mij ook af van het woord “virus”. Een virus verspreidt zich snel.

Wanneer jij de griep hebt en je komt in contact met een groep mensen waarvan er drie worden geïnfecteerd met jouw griepvirus, kan dit enorme gevolgen hebben.

Deze drie mensen infecteren weer drie andere mensen en zo ontstaat er een heus virus.

In principe moet je dus de bezoekers van je websites “infecteren” zodat zij jouw website weer gaan verspreiden.

Zorg ervoor dat elke bezoeker van je website minstens drie mensen “infecteert” en je hebt binnen de kortste keren duizenden euro’s verdiend op autopilot.



Exponentiele groei / Sneeuwbaaleffect

Exponentiele groei is in principe hetzelfde als een sneeuwbaaleffect. Je weet vast wat een sneeuwbaaleffect is, maar ik zal het je toch nog even in het kort uitleggen. Een sneeuwbaaleffect houdt in dat iets sneller groeit, naarmate de omvang toeneemt.

Wanneer je een sneeuwpop maakt, begin je met het rollen van een kleine sneeuwbal. In het begin zal de sneeuwbal niet zo snel groeien, maar elke keer dat de sneeuwbal rolt, zal deze sneller groeien.

Hij pakt meer sneeuw omdat zijn omvang is gegroeid. Afhankelijk van de kwaliteit van de sneeuw zal de sneeuwbal sneller of niet sneller groeien. Wanneer je deze sneeuwbal van een berg afduwt met goede kwaliteit sneeuw, dan kun je je voorstellen wat dat zal doen met die kleine sneeuwbal. Zo moet je ook naar je website kijken.

Wanneer jij het voor elkaar krijgt om een systeem in werking te zetten dat een sneeuwbaaleffect veroorzaakt, dan heb je binnen de kortste keren duizenden bezoekers, die zich kunnen vermenigvuldigen naar honderdduizenden bezoekers. Het is maar net de vraag hoe erg je durft te groeien.

Het enige wat je hoeft te doen is je project een duwtje geven, net zoals je een sneeuwbal even die berg af moet duwen.

Doordat het aantal bezoekers van je website groeit, kunnen meer mensen het weer doorgeven. Doordat je hierdoor meer mensen naar je site krijgt, kunnen die mensen het ook weer doorgeven, capiche?

Organische groei

Internetondernemen wordt pas echt leuk wanneer je projecten kunt neerzetten die je eenmaal lanceert en die vanuit zichzelf een organische groei beleven. Een website die organisch groeit, is een website waar je geen werk meer aan hebt, en die uit zichzelf groeit.

Je zet ze in de markt en je hoeft er niet meer naar om te kijken. Dag in dag uit groeit het aantal bezoekers, inschrijvingen en betalingen. Veel eenvoudiger dan dit wordt het niet en veel lucratiever wordt het al helemaal niet.

Wanneer jij het voor elkaar kunt krijgen om je bezoekers te verdubbelen, heb je binnen de kortste keren een golf van bezoekers naar je website, en mag je op zoek naar een snellere, betere server... Been there, done that ☺

Ik zal je in het kort uitleggen wat er gebeurt als je ervoor zorgt dat elke bezoeker zich verveelvoudigt met de factor 1,1. Dus elke bezoeker die vandaag je website bezoekt, zorgt ervoor dat je morgen 1,1 bezoekers krijgt.

Klinkt nog niet echt spannend, toch? Wacht maar af ;).

Voordat ik je het resultaat laat zien van de factor 1,1, laat ik je eerst de factor 0,9 zien (zie volgende pagina).

Het verschil in een website tussen factor 1,1 en 0,9 hoeft niet eens heel groot te zijn, misschien zit jouw website hier wel tussen...

Misschien heeft jouw website wel die 0,9 factor...

1	100 bezoekers
2	90
3	81
4	72
5	65
6	59
7	53
8	47
9	43
10	38
11	34
12	31
13	28
14	25
15	22
16	20
17	18
18	16
19	15
20	13
21	12
22	10
23	9
24	8
25	7
26	7
27	6
28	5
29	5
30	4
31	4

DOOD

We kunnen het met elkaar eens zijn: je website is geflopt, het was een slecht idee, niks meer aan te doen, op naar het volgende project! **Of toch niet?**

Het verschil tussen de factor 0,9 en 1,1 is helemaal niet groot. Het kan slechts een wijziging zijn in je website die je factor eenvoudig van 0,9 naar 1,1 laat groeien.

Is de factor 1,1 wel spannend dan?

Hoe zien je statistieken eruit wanneer gemiddeld elke bezoeker ervoor zorgt dat er morgen 1,1 bezoekers voor terugkomen?

Een eenvoudige berekening laat dit zien, wanneer je op de eerste dag zelf 100 bezoekers weet te trekken (exact hetzelfde voorbeeld, alleen je hebt je factor verhoogd naar de factor 1,1 door slechts een kleine wijziging in je website aan te brengen):

1	100 bezoekers
2	110
3	121
4	133
5	146
6	161
7	177
8	194
9	214
10	235
11	259
12	285
13	313
14	345
15	379
16	417
17	459
18	505
19	555
20	611
21	672
22	740
23	814
24	895
25	984
26	1083
27	1191
28	1310
29	1442
30	1586
31	1744

Je hebt er met een kleine wijziging voor gezorgd dat na slechts een maand tijd het aantal bezoekers per dag is gestegen van 100 naar 1700.

Wanneer we deze lijn doortrekken naar een tweede maand, dan zie je het volgende aantal bezoekers per dag stijgen naar:

Maand 2: 33492

Maand 3: 584432

De statistieken zijn duidelijk, en in principe ook nog eens heel simpel. Vervelvoudig je bezoekers met de factor 1,1 en je website is gegarandeerd een succes.

Overigens is de kans groot dat je nooit een half miljoen bezoekers per dag krijgt, omdat de markt op een gegeven moment verzadigd is. We hebben het dan ook over een luxeprobleem, je hebt de markt verzadigd.

Factor 1,1	Factor 0,9
Dag 1: 100 bezoekers	Dag 1: 100 bezoekers
Dag 2: 110 bezoekers	Dag 2: 90 bezoekers
Dag 3: 121 bezoekers	Dag 3: 81 bezoekers
Dag 4: 133 bezoekers	Dag 4: 72 bezoekers
Dag 5: 146 bezoekers	Dag 5: 65 bezoekers
Dag 6: 161 bezoekers	Dag 6: 59 bezoekers
Dag 7: 177 bezoekers	Dag 7: 53 bezoekers
Dag 8: 194 bezoekers	Dag 8: 47 bezoekers
Dag 9: 214 bezoekers	Dag 9: 43 bezoekers
Dag 10: 235 bezoekers	Dag 10: 38 bezoekers
Dag 11: 259 bezoekers	Dag 11: 34 bezoekers
Dag 12: 285 bezoekers	Dag 12: 31 bezoekers
Dag 13: 313 bezoekers	Dag 13: 28 bezoekers
Dag 14: 345 bezoekers	Dag 14: 25 bezoekers
Dag 15: 379 bezoekers	Dag 15: 22 bezoekers
Dag 16: 417 bezoekers	Dag 16: 20 bezoekers
Dag 17: 459 bezoekers	Dag 17: 18 bezoekers
Dag 18: 505 bezoekers	Dag 18: 16 bezoekers
Dag 19: 555 bezoekers	Dag 19: 15 bezoekers
Dag 20: 611 bezoekers	Dag 20: 13 bezoekers
Dag 21: 672 bezoekers	Dag 21: 12 bezoekers
Dag 22: 740 bezoekers	Dag 22: 10 bezoekers
Dag 23: 814 bezoekers	Dag 23: 9 bezoekers
Dag 24: 895 bezoekers	Dag 24: 8 bezoekers
Dag 25: 984 bezoekers	Dag 25: 7 bezoekers
Dag 26: 1083 bezoekers	Dag 26: 7 bezoekers
Dag 27: 1191 bezoekers	Dag 27: 6 bezoekers
Dag 28: 1310 bezoekers	Dag 28: 5 bezoekers
Dag 29: 1442 bezoekers	Dag 29: 5 bezoekers
Dag 30: 1586 bezoekers	Dag 30: 4 bezoekers
Dag 31: 1744 bezoekers	Dag 31: 4 bezoekers

DOOD

Hoe krijg je een website viraal?

Je website moet ervoor zorgen dat de bezoekers gaan participeren aan je website. Je moet je bezoekers zover krijgen dat ze een bepaalde actie ondernemen, waardoor zij ervoor zorgen dat jij meer bezoekers zult krijgen.

Je moet ze zien te prikkelen om meer bezoekers voor je website te regelen. Aan de hand van een aantal case studies zul je hier meer over ontdekken.

We beginnen nu echter met het meest interessante gedeelte, hoe kun je geld verdienen met Virale Marketing? Je kunt tig manieren bedenken, maar ik zal je alvast een voorzetje geven:

Google Adsense

Duizenden bezoekers betekenen honderden clicks, wat weer leidt tot tientallen euro's per dag, per site!

E-mail Marketing

Laat de bezoekers zich aanmelden voor je nieuwsbrief. Breid je mailinglijst uit, je mailinglijst is goud waard! (Hierover later meer).

Micropayments

Wie het kleine niet eert... Doordat je veel bezoekers trekt, kun je veel kleine betalingen ontvangen, en veel kleine betalingen kunnen lekker opstapelen.

Affiliate Marketing

Affiliate marketing is een ideaal verdienmodel wanneer je een virale website hebt. Dat is de kracht van kleine, virale sites. Je plaatst ze een keer, zorgt ervoor dat ze een virale werking hebben en je laat ze rustig groeien, groeien en groeien.

Je hoeft niet te investeren in PPC advertenties als Google Adwords en je hoeft niet per se op zoek naar linkpartners of joint venture partners. De site groeit uit zichzelf en je hoeft er niets aan te doen. Je laat je websites op autopilot lopen en je ziet je inkomsten groeien met de dag.

We hebben het hier over echte bezoekers, geen systeempje of programmaatje dat automatisch hits genereert. We hebben het hier over echte mensen die jouw site bezoeken en kunnen klikken op je advertenties of producten kopen.

Real Life Case Studies

Real Life Case Study 1: MillionDollarHomePage.com

Alex Tew, een Engelse student, kwam op het idee om binnen enkele maanden een miljoen dollar te verdienen om schuldenvrij zijn studie door te komen. Het idee alleen al is niet slecht, en daar is waar het ook mee moet beginnen: een goed idee. Wil je echt pieken met virale marketing, dan is een goed idee waar het uiteindelijk mee begint.

Het idee van Alex was in principe absurd: een pagina met een miljoen pixels, verdeeld over 10.000 hokjes van 100 pixels.

Omdat 1 pixel te klein was om aan te schaffen, was je als koper verplicht minstens 100 dollar te betalen voor 100 pixels. Deze 100 pixels link je weer naar je website.



Iedereen kent het verhaal. Binnen enkele maanden had Alex alle pixels verkocht, totale opbrengst 1 miljoen dollar!

Wanneer jij met dit idee zou komen en je zou tegen de gemiddelde Nederlander het volgende plan voorleggen, zou iedereen je waarschijnlijk voor gek verklaren:

Ik ga één pagina opzetten waar adverteerders honderd dollar per blokje betalen. Dit blokje is zo klein dat je het bijna niet kunt zien. Op dit moment heeft de website nul bezoekers en hier word ik binnen enkele maanden miljonair mee.

Waarschijnlijk zou iedereen je uitlachen...

Ik heb dit concept, vanaf het moment dat hij slechts acht blokjes had verkocht (\$800,-), elke dag gevolgd.

Ik heb met veel mensen gesproken over dit concept en praktisch iedereen baalde ervan dat hij of zei niet op dat idee was gekomen.

Niet alleen was het een geniaal idee van Alex, hij heeft ook daadwerkelijk actie ondernomen, iets wat eenvoudiger niet te doen is dan wel, vooral wanneer het om een project als dit gaat.

Ik denk bij elk concept dat we ontwikkelen: “hoe krijgen we dit concept zo viraal mogelijk, waardoor het organisch groeit?”. Ik sta dus open voor virale marketing.

Toch denk ik dat, wanneer Alex het idee aan mij had voorgelegd, ook ik bij de mensen zou behoren die er weinig kans in zagen. Het feit dat hij het idee heeft doorgezet, heeft hem een winnaar gemaakt, een miljonair!

Wat maakte het zo viraal?

Op de een of andere manier heeft Alex het voor elkaar gekregen om een aantal bedrijven / websites zover te krijgen dat ze \$100,- betaalden voor een klein blokje, 100 pixels. De eerste reactie van veel mensen was dat die bedrijven gek waren, en dat het onvoorstelbaar was dat iemand zo eenvoudig \$800 kon verdienen.

Dit alleen al maakte het “noemenswaardig”. Dagelijks dromen duizenden mensen over een eenvoudige manier van geld verdienen op het internet. Alex Tew, een arme student, maakte deze droom waar. Hij verdiende met iets minuscuuls al \$800. DAT alleen maakte het al noemenswaardig genoeg voor diverse bloggers om hierover te schrijven.

Het resultaat hiervan was dat meerdere mensen pixels gingen kopen, en het resultaat daarvan was weer dat er meer over werd geschreven. Een arme student die duizenden euro's verdient met een geniaal idee.

Op dat moment werd het echt viraal en kwam het op allerlei nieuwssites en blogs terecht. Alex Tew verkocht binnen enkele maanden alle pixels en eindigde als miljonair.

Geniale twist

Alex Tew reserveerde de laatste duizend pixels en maakte ook hier weer een evenement van. Hij plaatste de laatste duizend pixels op eBay en er werd uiteindelijk nog \$38.100 op geboden. Ook ik heb getracht deze veiling te winnen met een bod van \$2800, echter voordat dit bod kon worden geaccepteerd was ik al overboden :)

Ook deze actie van Alex zorgde voor veel opschudding. Jammer genoeg waren er veel nepbieders die de boel eigenlijk een beetje verziekten, waardoor veel bieders hun bod hebben ingetrokken. Ik denk echter dat Alex er niet erg mee zal zitten...

Copycats

Dat het idee van Alex geniaal was, mag duidelijk zijn. Deze case study is puur om aan te tonen hoe creativiteit, zakelijk inzicht en ACTIE kan leiden tot een prachtig viraal concept.

Real Life Case Study 2: Hyves.nl

Een aantal maanden geleden ben ik naar een seminar geweest van Raymond Spanjar, de oprichter van www.hyves.nl. Al een poosje was ik erg geïnteresseerd in dit concept, net zoals ik eerder geïnteresseerd was in Schoolbank.nl. Niet dat ikzelf fanatiek op zoek ga naar oude vrienden / klasgenoten, maar eerder door de virale werking van zo'n site.



Schoolbank leek een groot succes te worden, iedereen had het erover. Niemand had ooit gedacht dat een andere website Schoolbank in zou halen, maar toch is het gebeurd. Hyves heeft nu meer leden dan Schoolbank (meer dan 2 miljoen).

Toch was het idee van Schoolbank geniaal. Ooit heb ik een interview gelezen met de oprichter van Schoolbank. De reden van het bestaan van die site was het feit dat het in Amerika een groot succes was, en het er simpelweg in Nederland nog niet was. Binnen de kortste keren was de site een groot succes.

Hoe werkt het?

Bezoekers van de website kunnen zich aanmelden op de site, een profiel maken, aangeven op welke school ze hebben gezeten en zo kunnen oud-klasgenoten hun weer terugvinden.

Zo kunnen de schoolverlaters kijken naar wat er is geworden van hun oud-klasgenoten, docenten en oude liefdes. Er is een enorme hang naar vroeger bij veel oudere mensen, dus het idee alleen al was geniaal.

Je kunt reageren op oude klasgenoten maar dan moet je wel eerst zelf een profiel aanmaken. Gevolg hiervan is dat de bezoekers van de site verplicht zijn de site te “voeden”. Hoe meer profielen er worden aangemaakt, hoe meer oude bekenden, en hoe meer profielen, de cirkel is rond.

Wat deze site echt viraal heeft gemaakt, is de nieuwsgierigheid van de mensen, de hang naar vroeger. De site is op zichzelf denk ik nog steeds miljoenen waard, alleen Hyves overtreft Schoolbank met vlag en wimpel. Zonde voor Schoolbank, mooi voor Hyves.

Hyves heeft de site veel interactiever, leuker, gezelliger en laagdrempeliger gemaakt. Geen lastige inlogprocedures elke keer, eenvoudig (soms wel te langzaam) navigeren en constante vernieuwing.

Het leuke bij Hyves is ook dat je kunt zoeken tussen “de vrienden van je vrienden”. Vaak vind je hier weer bekenden die je met één druk op de knop kunt toevoegen. Het wordt een beetje een statussymbool op Hyves: hoe meer vrienden je hebt, des te beter.

Virale Marketingtips Die Ook Jij Kunt Toepassen

Geef een gratis e-book weg

Zoals je misschien al is opgevallen, geef ik regelmatig e-books weg. Ik heb al een aantal e-books geschreven die nu rustig het web overgaan. Ik ben begonnen met mijn e-book “Internet Marketing, 10 verdienmodellen op het internet”.

Deze gaf ik weg aan de leden van mijn mailinglijst en na een poosje zag ik dat leden van mijn mailinglijst dit boek ook weer weggaven of zelfs verkochten.

Iedereen die mijn gratis e-books ontvangt, mag ermee doen wat hij of zij wil, zolang de inhoud maar onveranderd blijft. Ik moedig de eigenaren van mijn e-books dan ook aan om mijn boeken te verkopen, en er zijn al een aantal die er geld mee verdienen.

Dit is niet alleen ideaal voor de eigenaren van dit boek (ze verdienen er geld mee) maar ik zie ook dat de mensen die dit boek gekocht hebben, het boek goed doorlezen. Ze hebben er immers voor betaald. In mijn boeken staat waardevolle informatie en natuurlijk ook betaallinks naar andere producten van mij.

De kans dat deze lezers ook andere producten via dit e-book van me kopen is aanzienlijk.

Ik probeer altijd waardevolle informatie weg te geven in mijn gratis e-books. Op deze manier komen de lezers hiervan eerder over de brug om ook mijn betaalde informatie aan te schaffen. Als mijn gratis informatie hun al helpt, kun je nagaan hoe de betaalde informatie hen zal helpen.

Elke keer dat iemand mijn gratis boek weggeeft, is de ontvanger hiervan een potentiële klant voor mij. Wat ik persoonlijk nog interessanter vindt, is dat de ontvanger een mogelijke partner van me kan worden. Immers, deze kan mijn boek ook weer verspreiden.

Wanneer jouw boek het web overgaat als een sneeuwbal, krijg je dag in dag uit bezoekers en klanten naar je websites, zonder dat je er ook maar iets voor hoeft te doen.

Zo'n e-book kan over werkelijk alles gaan. Het hoeft niet eens over een eigen product te gaan.

Streef naar perfectie

Wanneer het viraal maken van je website je doel is, dan moet je altijd streven naar perfectie. Als je zelf geen programmeur bent en je laat je website door iemand anders maken, zorg er dan voor dat ze van tevoren weten dat het tot in de puntjes perfect moet. Puntjes, mijn collega krijgt al kriebels van het woord op zich.

Bij elke website die wij lanceren kom ik altijd met “puntjes”. Eerst denken we het hele concept uit. Vervolgens gaan we er een dag lang over vergaderen om te kijken of we niks over het hoofd heeft gezien.

Hierna maakt de programmeur het technisch ontwerp en koppelt deze terug aan mij. Deze spreken we vervolgens door en dan weten we dat we elkaar sowieso voor 90% begrijpen.

Het volgende traject is dat de programmeur de website gaat maken. Wanneer deze af is, komen de “puntjes”. Ik test het systeem en ik kom vaak makkelijk aan meerdere a4tjes met verbeter“puntjes”. Dit kan van alles zijn, een knop die iets meer in het zicht moet komen, iets meer klikbare links of het verduidelijken van een tekstje in een mail. Die kleine “puntjes” kunnen het verschil maken tussen flop en een succes.

Wanneer de programmeur vervolgens alle puntjes heeft afgewerkt, ga ik het systeem weer door. Wederom meerdere a4tjes. Dit traject gaan we net zo lang door totdat ik geen enkel verbeterpuntje meer kan vinden.

Dit is in principe een onderdeel van het ontwikkelen van een concept wat niet echt leuk is en weinig spannend, maar o zo belangrijk. Het is belangrijk om wel je zinnen door te zetten, ook wanneer de programmeur aangeeft helemaal gek van je te worden. Laat ze maar wennen aan je werkstijl!

Je website moet toegankelijk zijn, het moet direct duidelijk zijn wat je website betekent voor de bezoeker en deze moet geen moeilijke trajecten te hoeven doorlopen voordat hij je website kan gebruiken.

Anticipatie

Als iets een virale werking heeft, dan is het wel anticipatie. Anticipatie opbouwen is niets anders dan het creëren van een verwachting, het uit laten kijken naar een bepaald event. In plaats van dat je gewoon je e-book of je website lanceert, kun je bezoekers er ook naar toe laten leven.

Wanneer je bijvoorbeeld een bepaald tijdstip meldt waarop je je concept lanceert, zul je al zien dat mensen er naar uit gaan kijken. Het is natuurlijk wel beter om dit een beetje spannend te maken. Kijk maar eens naar de filmindustrie. Je ziet in juni al fragmenten van de films die met kerst uitkomen.

Vervolgens zie je de maanden voordat de kerstfilm uitkomt al posters hangen en tv fragmenten. Dit alles is het opbouwen van anticipatie waardoor echte kaskrakers ontstaan.

Stel je maar voor. Je weet niet dat de Da Vinci Code wordt verfilmd en ineens hoor je dat de Da Vinci Code vorige week in première is gegaan. Je hebt er niet naar uit kunnen leven, je bent niet geprikkeld en je bent niet maandenlang nieuwsgierig gemaakt. Grote kans dat je deze film even overslaat voor een film waarvoor wel genoeg anticipatie is opgebouwd.

Zo moet je je eigen projecten ook beschouwen, maak er een event van. Een zeer effectieve manier van het opbouwen van anticipatie is het aankondigen van een bepaalde lanceerdatum.

Deze datum plaats je op een website waarbij je niks anders toont dan een countdown counter en een invoerveld waar men hun naam en e-mailadres in kan voeren, zodat ze “als eerste” op de hoogte worden gehouden van de lancering van je concept.

Niet alleen zorgt dit voor meer mensen die achter hun computer zitten tijdens je lancering, maar je bouwt gelijk je mailinglijst uit, welke je kan mailen vlak voordat je teller is uitgeteld. Je zult zien dat het aantal sales vele malen hoger is bij lancering wanneer je er een evenement van maakt waarbij je anticipatie opbouwt.

Onderstaande pagina zag je voordat ik www.viralbuddy.nl lanceerde.

Enorm veel aanmeldingen waren het geval en ongetwijfeld zullen het aantal bestellingen hoger zijn dan wanneer ik geen anticipatie had opgebouwd.

Ook al zou dit niet het geval zijn, mijn mailinglijst is hierdoor enorm gegroeid. Een beetje internetondernemer weet dat “het geld in de lijst” zit.

“Creëer Een Sneeuwbaaleffect Op Je Website En Ontdek De Kracht Van Virale Marketing”

Dinsdag 7 September om 20:00...

13 dagen 22 uren 7 minuten 35 seconden

Schrijf je nu in om op tijd op de hoogte gesteld te worden (en ontvang binnenkort een “vroege vogel bonus”)

Naam :

Email

Ik raad je aan om anticipatie op te bouwen als jij ook een product gaat lanceren. Door de afteller op je webpagina te implementeren en deze een aantal keer aan te kondigen, bouw je eenvoudig anticipatie op.

Het is een feit dat de conversieratio hoger ligt op het moment dat iemand een e-mail krijgt en direct reageert. Hetzelfde effect creëer je hier mee.

Op het moment dat de teller op 0 komt, en er verschijnt een salespage, is het effect vele malen gunstiger dan wanneer er geen spanning wordt opgebouwd. Een eenvoudige tool die ervoor zorgt dat je conversieratio groeit.

Het virale tell a friend script

Jouw Naam:

Jouw Email:

Naam Vriend 1:

Email Vriend 1:

Naam Vriend 2:

Email Vriend 2:

Naam Vriend 3:

Email Vriend 3:

Onderwerp:

Bericht:

Aanwinken als u zeker weet dat u deze mails wilt versturen, bij {NAME} wordt automatisch de naam van de ontvanger ingevuld

Dit script levert mij jaarlijks duizenden extra euro's op en het kost me per project slechts enkele minuten om het te installeren. Alleen op het voorbeeld dat ik nu ga aantonen levert het me al meer dan duizend euro op per jaar. Niet slecht voor een wijziging van enkele minuten...

Om dit script een NOG viralere wending te geven, kun je de bezoekers van de tell a friend pagina verplichten om het te gebruiken.

Je zou bijvoorbeeld een gratis e-book kunnen weggeven aan personen die de tell-a-friend optie gebruiken. Alleen nadat er gebruik is gemaakt van de tell-a-friend optie, kan de bezoeker het gratis e-book downloaden. Deze downloadpagina zet je op de "thankoupage" van het script, iets wat je eenvoudig kunt instellen.

Je "beloont" de gebruiker door het actief gebruiken van het script, iets wat je enorm veel extra bezoekers kan opleveren.

Testimonials

De perfecte methode om de virale factor van je website te verhogen is het gebruik maken van testimonials. Testimonials zijn de ervaringen / meningen van de gebruiker van je service of dienst. Testimonials worden ook vaak gebruikt op salespages van e-books of software. Een testimonial kan er zo uitzien:

"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

Dit was een testimonial die ik heb gekregen op mijn boek eBay PowerSellers. Naast het feit dat het een "bekroning" op je werk is, verlaagt het ook de drempel voor de bezoekers van je website om ook het product aan te schaffen, of zich eventueel aan te melden voor de mailinglijst.

Not done

Wat je echter NOOIT moet doen is zelf een testimonial over je eigen product schrijven en een naam verzinnen. In de internetmarketing wereld is dit een ongeschreven regel. Doe je dit wel en lekt dit uit, dan is de kans groot dat de meeste marketeers je nooit meer serieus zullen nemen. Nooit doen dus!

Hoe wel?

Je kunt vrienden of collega's vragen om je product te testen en een testimonial te schrijven. Dit is echter ook niet echt 100% objectief. Je kunt bijvoorbeeld een select aantal mensen uit je mailinglijst selecteren en hen het product gratis of met korting aanbieden in ruil voor een testimonial.

Dit kan ook goed werken. Wat ik zelf ook altijd doe is een dag na aanschaf een follow-up mailing sturen. Hierin vraag ik of alles goed is bevallen en of ze eventueel feedback willen geven die ik dan weer op mijn website plaats. Dit is overigens ook een goede manier om eerlijke feedback op je product te krijgen.

Wat moet er in de testimonial?

Sowieso moet er altijd een naam en het liefst een woonplaats in de testimonial. Je kunt ook een website / e-mailadres vermelden en een fotootje zou helemaal perfect zijn. Nóg beter is een video testimonial, maar dat is wat moeilijker om aan te komen.

Testimonials geven een bepaald stukje vertrouwen. Het zijn ervaringen van "echte" mensen, een slechte salespage met een goede testimonial is misschien nog wel meer waard dan een goede salespage zonder testimonial.

Affiliate marketing

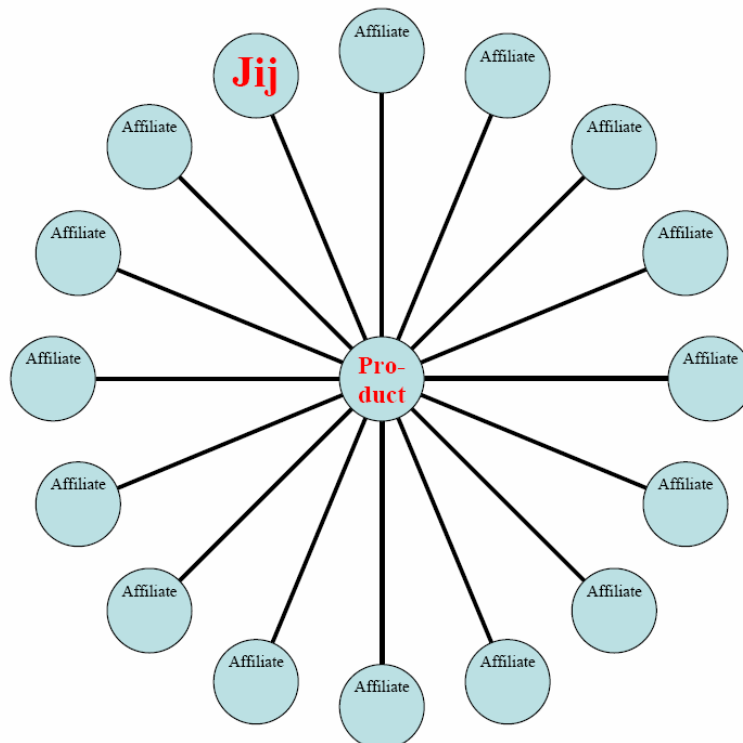
Affiliate marketing kan zeer viraal zijn. De WIIFM factor bij affiliatemarketing is enorm aanwezig. Affiliates verdienen immers geld met het promoten van jouw product.

Wanneer jij een website met een affiliatesysteem hebt, zul je zien dat binnen de kortste keren veel affiliates jouw website gaan promoten.

Op het moment dat een “superaffiliate” jouw product / website gaat promoten, zul je niet alleen zeer veel bezoekers krijgen, deze bezoekers kunnen ook beslissen om affiliate te worden (zie ook de case study van SmsDistrict).

Eén verdienmodel is geld verdienen als affiliate. Wanneer je een product promoot van een producteigenaar die zijn zaakjes goed voor elkaar heeft, ben je vaak één van de honderden die zijn of haar product promoten.

Dit kan best leuk zijn MAAR... kijk eerst even naar onderstaand model. In het midden staat het product. JIJ bent een van degenen die het product promoot tezamen met alle andere affiliates in dit model.



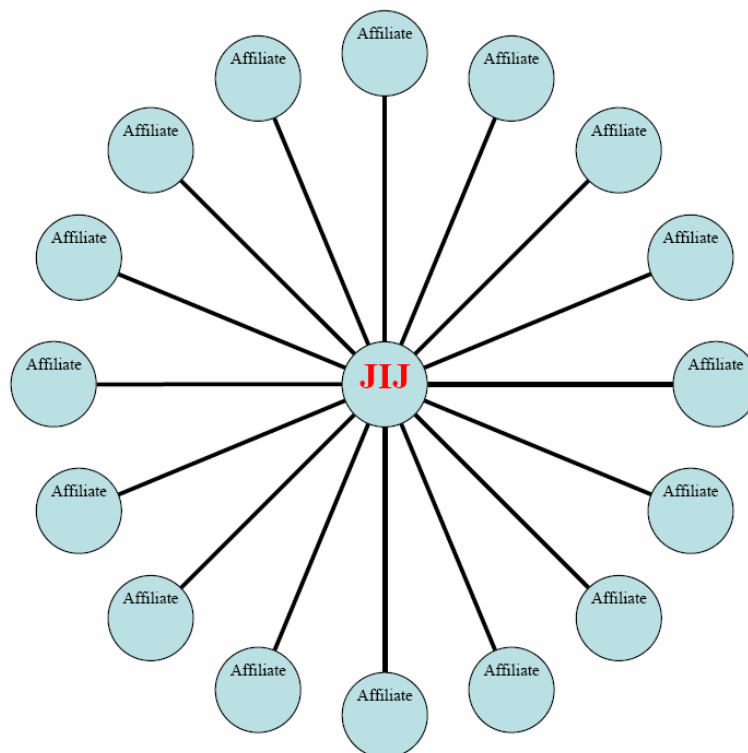
Wat als jij die producteigenaar bent, en je hebt honderden affiliates die JOUW product promoten... In principe heb je honderden mensen voor je aan het werk, die JOUW product promoten.

De kans is overduidelijk aanwezig dat je VELE malen meer geld zult verdienen in VEEL minder tijd.

Als jij vandaag een product lanceert, kan het maar zo zijn dat affiliates jouw product JARENLANG promoten, zonder dat je hier zelf iets voor hoeft te doen. Het inkomen dat je daarmee genereert komt (meestal) lang niet in de buurt dan wat jij zou verdienen wanneer je alleen als affiliate op zou blijven treden.

Ik zeg dus niet dat het verkeerd is om affiliate te zijn, zeker niet. Ik zeg WEL dat je je business op een hoger niveau krijgt door zelf ook producteigenaar te worden, en affiliates het werk voor je te laten doen.

Je ziet in onderstaand voorbeeld wat er gebeurt wanneer JIJ producteigenaar wordt en affiliates jouw product laat promoten.



Bovenstaand model is in mijn ogen het meest interessant wanneer het gaat om affiliate marketing. Jouw product wordt gepromoot door tientallen affiliates.

Hoe haal je het maximale uit deze affiliates?

De meeste affiliates zijn van nature lui wanneer het gaat om het promoten als affiliate. Een linkje of een banner op een website is vaak het enige wat er voor je wordt gedaan.

Meestal hebben ze niet de tijd en kennis van je product om er een goed artikel over te schrijven. Een artikel of “review” verkoopt vaak vele malen beter ten opzicht van een linkje of een banner. Ook is dit beter voor de zoekmachine optimalisatie.

Je kunt dus het beste een artikel of voorgedefinieerde e-mail schrijven die de affiliates mogen gebruiken. Wil je het helemaal goed doen dan kun je er meerdere schrijven en / of follow-up e-mails maken voor je affiliates.

Een follow-up e-mail is een e-mail die je stuurt nadat je een product gepromoot hebt. Follow-up e-mails kunnen de conversie van je product eenvoudig met 50% verhogen doordat lang niet iedereen bij de eerste mail al koopt.

Maak het in ieder geval makkelijk voor je affiliates om jouw product te promoten. Ze moeten geen ingewikkelde procedures door te hoeven lopen want daar haken de meeste affiliates al af.

Keep It Simple!

100% commissies weggeven

Probeer je affiliates zoveel mogelijk te motiveren om jouw product te blijven promoten. Een gewaagde maar effectieve manier is het geven van 100% commissie aan je affiliates.

Je zult zien dat vele affiliates hierdoor de voorkeur geven aan jouw product. Dit wordt bijna niet gedaan, maar dit kan een enorm veel geld opleveren. Je kunt je mailinglijst sneller uitbreiden, je krijgt een klantenbestand waar je later weer aan kunt “upsellen” of je kunt een aanbieding aan de kopers doen direct nadat ze betaald hebben.

Wanneer je dit goed aanpakt kun je tot 40% van de kopers iets “extra’s” verkopen, aangezien ze op dat moment al in de “buying mood” zijn, en jij ze een aanbieding doet die ze niet kunnen weigeren.

Maak affiliates van je klanten / mailinglijst

Nadat je hebt getracht om je product aan je mailinglijst en klanten te verkopen, kun je proberen deze in te zetten als marketingmiddel, oftewel affiliates! Er is een redelijke kans dat er een aantal website-eigenaren tussen je klanten / mailinglijst zit.

Vraag ze simpelweg via mail of ze ook geïnteresseerd zijn in geld verdienen door jouw product te promoten. Maak hier een aparte mailinglijst of website voor en school ze hier om tot affiliate. Ook dit kun je eenvoudig op autopiloot laten doen en verhoogt de virale factor aanzienlijk.

Wees niet afhankelijk van slechts één inkomstenmodel

Probeer niet afhankelijk te zijn van slechts één inkomstenmodel. Ik ken veel verhalen van mensen die duizenden euro's verdienden met Google AdSense totdat ze geblokkeerd werden i.v.m. clickfraude.

Probeer altijd meerdere inkomstenmodellen te hebben zodat je inkomen niet met 80% daalt wanneer er een inkomstenmodel wegvalt. Je kunt je inkomen verdelen door bijvoorbeeld affiliate te zijn van meerdere affiliateprogramma's, (meerdere) eigen producten verkopen, adsense, micropayments, verkopen van abonnementen etc.

Je eigen infoproduct

Ik heb heel veel producten online gekocht, duizenden euro's gespendeerd en ik koop alleen producten wanneer ik er zeker van ben dat deze producten mijn inkomen doen groeien.

Vaak zijn dit e-books of online cursussen waarvan ik op voorhand weet dat ik de technieken kan toepassen op mijn eigen business. Het is belangrijk om vooraf te weten wat voor impact zo'n koop kan hebben op je business.

Je kunt nog zoveel leren maar wanneer je geen product hebt om deze technieken op toe te passen, dan hebben al deze technieken weinig zin. Het wordt allemaal een stuk eenvoudiger wanneer je ZELF een product hebt om te promoten, om je ideeën op los te laten en technieken op toe te passen.

Wanneer je eenmaal een product hebt, is het puur een kwestie van ACTIE ondernemen en je inkomen kan niet anders doen dan groeien.

Wil je het echt gaan maken in de internetbusiness dan raad ik je ook echt aan om een eigen product te creëren. Ik denk dat 95% van de initiatieven op het internet faalt omdat er van tevoren niet goed over wordt nagedacht.

Het spijt me zeer, maar een website maken met wat linkjes erop naar wat affiliateprogramma's en een aantal adsenseblokken zal je niet rijk maken. Een eigen product kan hier snel verandering in brengen...

Er zijn weinig dingen zo leuk als wakker worden en te kijken hoeveel verkopen je hebt gemaakt van je eigen product de afgelopen nacht. I love it :)

Mijn voorkeur ligt zeker bij het verkopen van digitale producten, je hebt er vrij weinig werk van en het is vrij eenvoudig om een product te creëren.

Een eigen product hoeft niet altijd een e-book of software te zijn, het kan van ALLES zijn, zolang het maar digitaal geleverd wordt en daadwerkelijk waardevol is. Je moet er wel zelf 100% achter staan.

Je eigen product (e-book)

Ik zal je een eenvoudig stappenplan geven van een redelijk eenvoudige methode van geld verdienen op het internet. Dit is slechts de basis, maar wel vereist om te beginnen met geld verdienen. Wanneer je een van deze stappen overslaat, laat je geld op de tafel liggen.

Stap 1: Maak een e-book

Je maakt een product die je digitaal kunt leveren. Dit kan bijvoorbeeld een e-book of software zijn. Je maakt dit product dus “downloadable” en plaatst deze ergens op een server. Veel internetondernemers denken vaak dat dit product over geld verdienen op het internet moet gaan. Ik raad je aan dit **NIET** te doen.

Vind een markt waar de concurrentie minder hevig is, en waar je er zelf ook verstand van hebt. Ik zie veel “hobbyisten” pogingen doen anderen te leren geld te verdienen op het internet, zonder zelf online ooit goed verdiend te hebben, het slaat nergens op. Je neemt ook geen rijlessen van een rijlesinstructeur zonder rijbewijs.

Wat zijn je hobby's? Waar ben je goed in? Een product bedenken is makkelijker dan je dan je denkt.

Probeer een e-book te schrijven over iets wat je leuk vindt en waar je goed in bent. Het voordeel van een e-book is dat er in principe geen regels zijn waar je je perse aan dient te houden.

Er is geen minimale grootte vereist en een spelfoutje is in principe geen probleem. Je hoeft dus geen taalkundig wonder te zijn om een e-book te schrijven. Wanneer je zelf geen tijd / kennis / zin hebt om een e-book te schrijven, kun je dit natuurlijk altijd nog door anderen laten doen. Het vinden van een goede “niche” is daarbij erg belangrijk

Een niche is een onderwerp dat niet mainstream is. Voorbeeld: Wanneer je het onderwerp sport wilt promoten/verkopen, dan zul je zien dat er enorme competitie is.

Ga je Sport --> Honkbal promoten, dan zul je zien dat de competitie al vele malen minder is. Dit is echter nog niet een niche. Sport --> Honkbal --> Nederlands honkbal komt al meer in de buurt.

Toch zul je last van competitie hebben wanneer je bijvoorbeeld een website over Honkbal uit Nederland start.

Begin je een website over Sport --> Honkbal --> Nederlands honkbal --> Baseball caps van Nederlandse honkbalclubs, dan heb je een echte niche te pakken. Je zult zien dat er vrijwel geen competitie is op dit gebied en dat biedt vele voordelen.

Je bent gespecialiseerd en je bent veel makkelijker te vinden in de zoekmachines. Je biedt een uniek product aan en een honkbalfan zal als eerste aan jou denken als hij op zoek is naar baseball caps uit Nederland.

Nichemarketing is het vinden van een niche en deze vervolgens vermarkten. Wanneer je een goede niche hebt gevonden, is het allemaal een stuk makkelijker om je website te promoten, je biedt immers een bijzonder product aan.

Er zal eerder over je gesproken worden wanneer je met een website komt over iets dat nog niet eerder is gedaan dan wanneer je een van de zoveel bent. Je zult ook zien dat adverteren bij bijvoorbeeld google adwords goedkoper is omdat unieke keywords goedkoper zijn dan de standaard keywords. Er zijn voldoende verdienmodellen te bedenken voor goede niches.

Stap 2: Maak een website / salespage

Wanneer je de juiste niche en het juiste product hebt, maak je een salespage over je product. Op deze pagina omschrijf je de voordelen van je product. Deze pagina heeft één doel: verkopen! Leid de bezoeker daarom niet af met advertenties of andere dingen.

Wanneer je de AIDA formule hanteert voor op je salespage, ben je meestal al aardig op weg.

- Attention:** Een pakkende headline
- Interest:** Probeer interesse op te wekken bij je lezer
- Desire:** Geef de lezer het gevoel niet zonder je product te kunnen
- Action:** Bestellen!

Stap 3: Ontvang betalingen

Je moet betaald worden. Je moet minstens betalingen via overschrijving en Paypal ontvangen. Via Paypal kun je betalingen via creditcard ontvangen en betalen gaat heel eenvoudig en snel.

Niet iedereen heeft Paypal en daar is een oplossing voor. Wanneer je registreert bij Paypro (<http://www.paypro.nl>) kun je eenvoudig Paypal en iDeal (overschrijvingen) met Paypro aanbieden.

Het enige wat je hoeft te doen is het opgeven van het bedrag en je krijgt direct een betaallink. Via deze link kunnen bezoekers van je salespage betalen. Een voorbeeld van zo'n betaallink is dit: <http://www.paypro.nl/b.php?i=MTVILTE3YQ==>

Zo'n link maak je eenvoudig aan in Paypro. Er is geen technische kennis vereist, wat voor mij ideaal is aangezien ik echt a-technisch ben. PayPro ontvangt dus eigenlijk je betalingen en keert deze elke 1e en 15e van de maand uit.

Je hebt dus in één link Paypal, Rabobank, ABN Amro en de Postbank als betalingsmethode. Ik ben mede-eigenaar van PayPro en gebruik het zelf erg intensief.

Niet alleen regel ik mijn affiliates via PayPro, maar ik ontvang ook vele andere betalingen waar geen affiliates tussen zitten. Ik gebruik het dus voor het ontvangen van betalingen én het afhandelen van affiliates. Wanneer je bijvoorbeeld al geen Paypal accepteert, laat je simpelweg geld op tafel liggen, iets waar ik per definitie geen fan van ben.

Nadeel van Paypal is echter dat de commissiekosten erg hoog zijn, maar liever een productverkoop met commissiekosten dan geen productverkoop. Ook is het belangrijk dat de koper van je product direct toegang krijgt tot het product.

Stap 4: Lever je product automatisch

Een groot voordeel van digitale producten is dat je praktisch alles kunt automatiseren. Je kunt dus letterlijk slapend geld verdienen. Iets waar ik dus per definitie WEL fan van ben 😊

Je kunt je product automatisch leveren door ze na betaling direct door te verwijzen naar een downloadpagina waar je product kan worden gedownload. Wederom voorziet PayPro hierin. Nadat je klant via PayPro heeft betaald, wordt deze automatisch doorgestuurd naar de "bedankpagina". Op deze bedankpagina plaats je jouw product en je klant kan het direct downloaden. Op dezelfde wijze heb jij dit e-book gedownload.

Stap 5: Laat je product promoten!

Wanneer je bijvoorbeeld een e-book verkoopt voor 50 euro, dan kun je ervan uitgaan dat deze 50 euro bijna 100% winst is. Hierdoor kun je eenvoudig je product laten promoten door affiliates, die jij weer een bepaald percentage uitkeert per verkoop. Vaak betaal je een affiliate 50% uit. Soms meer en soms minder.

Dit lijkt veel (je geeft de helft van je inkomsten weg) maar wanneer je geen affiliates hebt, zul je ook veel minder verkopen. Alle verkopen komen dan slechts voort uit JOUW marketingactiviteiten, in plaats van tientallen of honderden affiliates. Je moet alles dan dus zelf doen, niet bepaald mijn voorkeur ;).

Elke verkoop is winst dus ik vind het geen probleem om minstens 50% af te staan aan mijn affiliates. Als je dit systeem eenmaal op poten hebt, kun je meteen beginnen met geld verdienen. Op elk moment van de dag kan er een bestelling binnendruppelen, afhankelijk van de marketing van jou en je affiliates.

PayPro voorziet ook hier in. Wanneer jij je product op PayPro plaatst, heb je direct honderden affiliates die gratis jouw product kunnen promoten. De affiliates worden door PayPro uitbetaald, je hebt er dus helemaal geen werk van.

Bovenstaand dus een eenvoudig model dat je zeker moet doorlopen wanneer je een eigen e-book wilt verkopen. Zoals ik eerder zei, ben ik mede-eigenaar van PayPro. Ik wil niet dat je nu gaat denken dat ik hier iets aan je wil verkopen, ik ben er gewoon van overtuigd dat je als e-book eigenaar veel geld laat liggen wanneer je PayPro niet gebruikt. Ja, het kost 47 euro om je product op PayPro te zetten.

Deze “drempel” hebben we erin geplaatst om de kwaliteit van de producten op een hoger niveau te houden. Wanneer we deze “entree” er niet in zouden plaatsen, zouden er nu al veel meer producten op staan van mindere waarde.

Dit vinden we zonde voor alle affiliates die zich tot nu toe hebben aangemeld.

Joint Ventures

Joint Ventures hebben niet per definitie een virale factor, maar toch kunnen Joint Venture partners weer andere mensen aansporen om jouw product te promoten.

Wat is een Joint Venture?

Een Joint Venture is niks anders dan een samenwerking tussen meerdere partijen, waar beide partijen baat bij hebben.

Op internetmarketinggebied ga je meestal Joint Ventures aan met affiliates die jouw product promoten, of andersom.

Wanneer jij bijvoorbeeld een boek over reizen in Vietnam hebt die je voor 20 euro verkoopt, zou je een Joint Venture kunnen aangaan met een reisorganisatie die reisverhalen via het internet verspreidt.

Je maakt de afspraak dat zij als inbreng hun mailinglijst een mail sturen met een promotie van jouw boek, en dat jij als inbreng je product aanbiedt en de Joint Venture partner 50% van de opbrengsten geeft. Je wint beide!

Je kunt dus heel goed Joint Ventures aangaan met eigenaren van websites die gerelateerd zijn aan de niche waarin jij je begeeft.

Een joint venture is in principe een veredelde vorm van affiliatemarketing. Er is meer contact onderling en meestal gaat het om grotere getallen qua bezoekersaantallen en opbrengsten.

Ook worden er vaak aparte regelingen getroffen voor JV partners zoals hogere vergoedingen vergeleken met de andere affiliates. Beter 1 goede JV partner dan 100 kleine startpaginaatjes met jouw affiliatelink erop.

Het kan maar zo zijn dat jij een Joint Venture partner weet te vinden die jouw product aan duizenden mensen promoot. Slecht één Joint Venture partner kan ervoor zorgen dat jij voor duizenden euro's aan sales binnenhaalt en het is in principe vrij eenvoudig.

Hoe kom je aan Joint Venture partners?

Je begint uiteraard bij Google. Zoek op verschillende zoektermen en benader de eerste 20 websites die gerelateerd zijn aan jouw product of dienst per zoekterm. Doe dit bij 5 verschillende zoektermen en je hebt zo 100 potentiële joint venture partners gevonden. Wanneer hiervan enkelen met jou in zee gaan, doe je al goede zaken.

Niet alleen zullen ze je veel bezoekers brengen, het geeft je ook een sterkere positie in de zoekmachines. Je staat immers op diverse websites met een hoge Pagerank in Google, websites die bovenin de zoekmachines stonden want jij hebt ze weten te vinden. Nu sta jij op deze websites!

Kijk offline

Het kan maar zo zijn dat een vakblad of krant een stuk over jouw dienst of product wil schrijven in ruil voor een bepaalde commissie. Of denk eens aan de regionale tv zender. Misschien willen ze jouw product wel promoten omdat ze toch nog reclامتijd over hebben. Probeer een beetje creatief te zijn in het vinden van Joint Venture partners, het betaalt zich over het algemeen goed terug.

Hoe benader je deze Joint Venture partners?

Iets wordt niet viraal wanneer iets omslachtig of moeilijk is. Dit geldt ook voor het vinden van Joint Venture partners. Stuur ze een mail of bel ze persoonlijk op en vermeld dat jij de wervende teksten wel wilt schrijven. Het enige wat ze hoeven te doen is het stuk publiceren en te kijken hoeveel sales er binnen komen.

Meestal doe je er goed aan om eerst een kennismakingsmail of gesprek aan te gaan. Zo'n mail kan er zo uit zien, er van uitgaand dat jij een e-book verkoopt over reizen in Vietnam en je benadert een site die reisverhalen stuurt naar hun leden.

Beste <voornaam>,

Allereerst mijn complimenten over jullie site. Met name het stuk over Ho Chi Minh heeft mijn aandacht getrokken, erg leuk!

Ik vroeg me af of jullie ook geïnteresseerd zijn in een extra manier van inkomsten voor jullie website. Ik bied zelf een product aan over Vietnam en ik sta graag de helft van mijn inkomsten af aan jullie. De lezers van jullie reisverhalen zullen het zonder twijfel hartstikke leuk vinden en het kost jullie zelf amper tijd en geen geld.

Ik hoor het wel of jullie geïnteresseerd zijn!

Met vriendelijke groet,

Jouw Naam

In bovenstaande mail vraag je dus of zij het goed vinden dat je de helft van je inkomsten afstaat aan hen, het kost ze geen geld of moeite en de lezers van hun reisverhalen zullen het ontzettend leuk vinden. Je noemt dus alleen voordelen, natuurlijk zijn ze geïnteresseerd!

Deze mail kun je naar meerdere website eigenaren sturen. Wanneer je een antwoord krijgt, kun je meer informatie geven over je product en de verdeling van de opbrengsten. Grote kans dat ALS ze antwoorden, ze ook met jou in zee kunnen gaan.

Je kunt dus in principe vandaag nog beginnen met geld verdienen, mits je een eigen product hebt. Dit is een van de redenen dat ik de e-book markt zo interessant vindt. Je creëert een e-book, plaatst het op PayPro waar je het percentage aan affiliates bepaalt en je benadert Joint Venture partners. Binnen enkele dagen kun je letterlijk duizenden euro's verdienen.

Joint Venture partners kunnen voor een “vliegende start” zorgen. Wanneer een Joint Venture van jou een grote mailing eruit stuurt, zullen andere potentiële Joint Venture partners ongetwijfeld opmerken dat jij een affiliatesysteem aan je site hebt gekoppeld waarop OOK zij mogelijk je product weer kunnen gaan promoten... Viraal!

Maak het zo makkelijk mogelijk

Wanneer je een website hebt, maak het de gebruiker dan zo gemakkelijk mogelijk. Wanneer je bijvoorbeeld een optin-page (aanmeldpagina voor naam en e-mailadres, ook wel squeeze-page genoemd) hebt, zorg er dan voor dat de gebruiker DIRECT de naam en het e-mailadres kan achterlaten.

Wanneer er eerst op een link moet worden gedrukt voordat er kan worden aangemeld, dan smooft dit de conversieratio al. Een andere fout die ik vaak zie is dat er om te veel gegevens wordt gevraagd, bijvoorbeeld de voornaam én achternaam. Aan een voornaam heb je vaak al genoeg, dus waarom om meer vragen als dit je conversieratio om zeep helpt.

Een ander voorbeeld is het verplicht registreren op een website, wat vaak helemaal niet nodig is. Natuurlijk wil je zoveel mogelijk geregistreerden op je website hebben, maar niet altijd komt dit je website ten goede. Je ziet vaak forums die je ALLEEN kunt bekijken wanneer je geregistreerd bent.

Oftewel, veel geïnteresseerden in jouw website komen NOOIT meer terug omdat ze überhaupt niet weten of de inhoud van je website aantrekkelijk is. Beter is om het lezen van de topics van het forum voor iedereen mogelijk te maken, en dat iemand zich pas hoeft te registreren als hij of zij wil reageren.

Zo kan ik wel tig voorbeelden noemen van websites die bezoekers / klanten / nieuwsbriefleden mislopen.

Wanneer je je “mindset” verandert en alles doorberekent op jaarbasis, kunnen al die kleine wijzigingen je werkelijk duizenden euro’s per jaar meer opleveren en je website een virale wending geven.

Vaak ligt het verschil tussen het falen en succesvol worden van een website erg dicht bij elkaar. Bekijk je websites goed en denk goed na over hoe je het de bezoekers van je website een stukje makkelijker kunt maken.

Een goed voorbeeld is eBay.nl.

Nederlanders zijn Marktplaats gewend. Lekker makkelijk, geen moeilijke registratieprocedures, wachtwoorden, creditcards of verkoperaccounts. Iedereen die een e-mail kan versturen kan ook een advertentie op marktplaats zetten, zo eenvoudig is het.

eBay.nl daarentegen, maakt het je een stuk moeilijker. Wanneer je wilt verkopen op eBay moet je vaak allemaal “ingewikkelde” procedures doorlopen om je object aan te bieden. Je moet een creditcard hebben of je moet een brief uitprinten waarin je aangeeft dat je eBay machtigt om maandelijks geld van je rekening af te trekken. Ook moet je betalen aan “de voorkant”.

Bij Marktplaats kun je gratis tot 199 euro aanbieden, bij eBay moet je voor ALLES betalen.

Gevolg is dat eBay.nl simpelweg niet aanslaat in Nederland. Al jarenlang volg ik het, maar het werkt niet. Nederlanders zijn Marktplaats gewend en vinden eBay maar “vaag en ingewikkeld”.

Door de overname van Marktplaats hoopt eBay te groeien, iets wat ongetwijfeld zal gaan lukken. Toch blijft Marktplaats het eerste waar de gemiddelde Nederlander heengaat om zijn product aan te bieden of producten te kopen.

Ik doe overigens geen of weinig zaken op Marktplaats, terwijl ik eBay door en door ken. Een groot nadeel van Marktplaats is dat het niet internationaal gericht is, enorm arbeidsintensief is en alles moeilijk valt te automatiseren. Wanneer je echt een online “business” wilt opbouwen, en je wilt in de handel, raad ik je toch echt eBay aan.

Zoals je misschien al weet ben ik ook auteur van het boek eBay PowerSellers. Ook op eBay kun je virale marketing toepassen!

Nu ik het toch over mijn boek eBay PowerSellers heb, zal ik je een praktijkvoorbeeld geven van hoe ook jij EENVOUDIG veel bezoekers naar je salespage kunt trekken.

Ik heb mijn eBay e-book ook op de buitenlandse markt gelanceerd. Naast het feit dat mijn doel natuurlijk veel geld verdienen is, wil ik ook graag mijn buitenlandse mailinglijst uitbreiden.

Ik ontvang de betalingen via Clickbank en ik geef mijn affiliates 75% van \$97,-. Dit is ook iets waar veel mensen de fout ingaan, besparen op de percentages die je aan je affiliates uitkeert. Elke affiliate die afhaakt omdat je percentage te laag ligt, is een verliespost.

Ik heb liever 10 affiliates die ik 75% betaal dan 2 affiliates die ik maar 40% hoeft te betalen. Je zult meer sales maken wanneer je een hoger percentage aanhoudt, en je mailinglijst zal daarnaast veel harder groeien. Denk dus goed na over het percentage dat je weggeeft aan je affiliates.

Je ziet dat ik op de salespage een optin veld heb. Ook komt er een “popin” die ervoor zorgt dat mensen zich aanmelden voor mijn lijst. Onderin zie je de link “affiliate / webmasters”. Wanneer je hierop klikt, kom je op een pagina die nog het meeste geld kan opleveren...

Op deze pagina bied ik affiliates aan om een gratis e-book over eBay weg te geven. De WIIFM factor is hier erg hoog, want ze kunnen niet alleen het boek gratis weggeven (of verkopen), maar ik zorg er ook voor dat alle links in het boek die worden verwezen naar de salespage, via zijn of haar affiliatelink verloopt.

Het enige wat de affiliates hoeven te doen is mij hun Clickbank ID geven, en ik stuur ze het gratis e-book terug met HUN affiliatelink erin. Je zult zien dat deze affiliates goed hun best gaan doen om mijn boek weg te geven. We hebben het hier over een win-win-win situatie.

De affiliate kan iets gratis weggeven en er ook nog geld mee verdienen (75% van \$97), ik breid mijn mailinglijst uit, krijg meer sales en heb affiliates die het werk voor mij verrichten en de ontvangers van dit gratis boek heeft er een waardevol boek bij.

Win-win is leuk, maar win-win-win is beter!!

Hoe meer verkopen er komen via affiliates, des te hoger zal mijn product komen in de Clickbank Marketplace. Hoe hoger mijn product in de Marketplace komt, des te meer affiliates het zullen promoten.

Een opwaartse spiraal!

Niet alleen geef ik het e-book met affiliatelinks erin gratis weg, ik geef ik ook gratis promotiemateriaal weg. Je ziet drie verschillende formaten met e-book covers en een banner. Deze mogen de affiliates allemaal zonder problemen gebruiken.

WIIFM (What's In It For Me)

Als internetondernemer moet je altijd in WIIFM denken. Het grootste probleem met de meeste internetondernemers is dat ze wel in WIIFM denken, maar dan denken ze vanuit zichzelf, in plaats van de bezoeker / gebruiker.

Probeer de bezoeker aan te sporen actie te ondernemen waardoor hij of zij het gevoel heeft er iets aan over te houden (What's In It For Me). Bij het voorbeeld van het gratis e-book MET affiliatelinks erin, spoor je de bezitter van het e-book aan om het e-book te verspreiden. Ze worden er immers zelf beter van.

Bij het gratis e-book worden ze er financieel beter van. In andere gevallen kun je mensen actie laten ondernemen door ze nieuwsgierig te maken of hun behoefte te vervullen.

Vrijwel niemand zit in deze tijd nog te wachten op een startpagina met wat affiliatelinks erin en wat google ads. Waarom zou deze bezoeker terugkomen? Hoe krijg je deze website viraal?

Creëer een gratis dienst op je website

Wat enorm viraal kan werken is het creëren van een gratis dienst op je website. Wanneer jij een dienst hebt waar mensen afhankelijk van zijn, en het is nog eens gratis ook, dan is de kans groot dat jouw website een virale wending krijgt.

Bied een beperkt aantal aan

Wanneer je je product gelimiteerd aanbiedt, verhoog je wederom je conversieratio. Er zit meer druk op de ketel omdat het tijdsgebonden is. Je kunt bijvoorbeeld een maximum van 500 instellen en een teller op je website plaatsen van hoeveel "plekken" er nog vrij zijn. Onbewust overwegen de bezoekers van je website dan eerder tot aanschaf van het product. Immers, het product is binnenkort niet meer beschikbaar.

Verhoog de prijs / tijdelijke bonussen

Vermeld dat je de prijs binnenkort gaat verhogen. Beter nog: geef aan wanneer je de prijs gaat verhogen. Een bepaalde mate van urgentie verkoopt altijd een stuk beter. Wanneer ik overweeg een product te kopen en ik weet dat deze volgende week in prijs wordt verhoogd, zal ik eerder overgaan tot aanschaf van het product.

Denk “out of the box”.

Probeer een concept te bedenken dat echt noemenswaardig is. Wanneer jij een concept hebt bedacht dat uniek is, of in ieder geval nog niet eerder zo goed is gedaan, dan kun je een potentiële goudmijn in handen hebben.

Vaak hoeft het idee zelf niet eens 100% origineel te zijn. Een goedlopend concept van iemand anders kun je prima kopiëren, verbeteren en lanceren, zolang de virale factor maar voldoende aanwezig is. Een typisch “out of the box” idee is bijvoorbeeld “The Million Dollar Homepage”.

Verdiene aan de voorkant

Veel websites krijgen niet de kans om viraal te worden. Men bedenkt een concept, lanceert deze en er moet direct geld worden verdiend aan de voorkant. Met “aan de voorkant” bedoel ik dat bezoekers van een website direct moeten gaan betalen. Kleine kans dat je website een succes zal worden!

Neem Marktplaats als voorbeeld. Deze is jarenlang gratis geweest en is qua omvang gigantisch gegroeid. Ooit heb ik eens gelezen dat ze zelfs een tijd lang hebben overwogen om Marktplaats offline te halen omdat ze de rekeningen van de hosting niet meer konden betalen.

Niet veel later besloten ze adverteerders te laten betalen voor de advertenties die hoger waren dan 199 euro. Een miljoenenomzet was het resultaat en de verkoop aan eBay is de meest succesvolle verkoop van een website in Nederland.

Wanneer Marktplaats direct een vergoeding “aan de voorkant” had gevraagd voor het plaatsen van een advertentie, was het nooit zo groot gegroeid. Het is beter je te focussen op groei in plaats van korte termijn opbrengsten. Marktplaats heeft lang genoeg gewacht om er een groot succes van te maken.

De reden dat 99% van de websites falen is het feit dat men zich niet focust op groei. Zijn jouw websites zo ingericht dat ze uit zichzelf groeien?

Humor

Humor wordt vaak gebruikt voor virale marketing. Hoe vaak krijg je wel niet een mailtje met een grappige foto, filmpje of verhaal die 9 van de 10 keer op een aparte website staat?

Wanneer je zelf een humoristisch concept hebt dat als een sneeuwbal over het web gaat, kun je hier enorm veel geld mee verdienen. De meeste “grappen” zijn gecreëerd omdat ze grappig zijn, en niet om er geld mee te verdienen. Als jij een grappige virale campagne weet op te zetten en deze slaat aan, kun je er enorm veel geld mee verdienen.

Er zijn letterlijk duizenden sites die grappige filmpjes, foto's of verhalen plaatsen en wanneer jij er met jouw site tussen kunt komen, heb je een potentiële goudmijn in handen.

Bouw een mailinglijst op

Niet alleen doe je er goed aan om niet afhankelijk te zijn van slechts één verdienmodel, je doet er ook goed aan om een mailinglijst op te bouwen. Als je e-mail marketing goed aanpakt, kun je gemiddeld meerdere euro's per persoon verdienen die op je mailinglijst staat.

Geef ze regelmatig waardevolle informatie en verkoop af en toe iets, en je kunt hier keer op keer geld mee verdienen.

Andere manieren van het krijgen van bezoekers naar je website

Natuurlijk zijn er tig manieren van het krijgen van bezoekers naar je website zoals Google Adwords, SEO, linkruilen etc. Goede manieren om bezoekers te krijgen maar (meestal) niet viraal. Je kunt deze methoden natuurlijk wel gebruiken om je sneeuwbal een duwtje te geven maar deze methoden gaan we verder niet op in.

Overigens kunnen het toepassen van vele manieren van het verkrijgen van bezoekers uiteindelijk wel zorgen voor virale marketing.

Vond je dit e-book interessant?

Dan vind je dit waarschijnlijk nog interessanter >>>

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