



ONLINE HIPHOP

VIEW BASKET

ONLINE HIPHOP VINYL STORE!

Welcome to **Recordbuddy**, An online record store specialized in hiphop / R&B vinyl. We sell new used hiphop 12" singles and albums. Recordbuddy.com is located in The Netherlands, but we ship worldwide! Check our [store](#) for more info. Use our search engine to find your favorite record! Every week we add more records. The fifteen latest added items can be found on our home. If you are a talent or interested in selling your records, click on the button [talents](#). For more info on costs and payment methods, click on the [info](#) button. If you got a wanted record, click on the [search](#) button. If you want to sell your records, click on the [sell/wanted](#) button. You can also find out about selling your records on our [talents](#) page. Have fun searching for your favorite records on [www.recordbuddy.com](#)

SEND

LATEST ADDED ITEMS

TRUCK	BREAKER ONE / BRING IT TO THE CYPHER FT KRS ONE	INFO
BIG L	WE GOT THIS / THE HEIST / DAY ONE 99	INFO
BIG L	WE GOT THIS / THE HEIST / DAY ONE 99	INFO
CATUS JACK FT EDO G, DA BULLDOGS AND BIG DUBEZ	ACT LIKE WAHT U SAY / RED LINE / CACTUS K-9 CONNECT	INFO
METHOD MAN	THE RIDDLER	INFO
MACY GRAY	I'VE COMMITTED MURDER (GANGSTER REMIX) FT MOST DEF	INFO
GANG STARR	WORK / ROYALTY FT K-CI AND JO-JO	INFO
GANG STARR	YOU KNOW MY STEEX	INFO
TEF	COMN AT CHA / F-U	INFO
THE GROOVE MARCHANT S	VIC BEATS	INFO

about the activities of
 please sign up for our
formail.nl@recordbuddy.com

questions about whatever concerning
www.recordbuddy.com? Feel free to ask! Send an e-mail
formail.nl@recordbuddy.com, you will receive an

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

Beste lezer,

Ik ben A-technisch, vraag me niet een kapstok op te hangen of een fietsband verwisselen, laat staan een website maken.

Toch heb ik een groot scala aan websites laten ontwikkelen de afgelopen jaren. Ik heb het dan over websites die ikzelf bezit, dus geen websites voor anderen.

Dit zijn websites die me over het algemeen geld opleveren en de aankomende tijd zullen er nog veel websites bijkomen.

Een aantal jaren geleden heb ik mijn eerste online business verkocht. Dit was mijn “kindje” maar het was tijd om afscheid te nemen.

In dit e-book leg ik je precies uit hoe en waarom ik ben begonnen met mijn online business en waarom ik mijn “kindje” heb verkocht.

Ook geef ik aan wat ik fout heb gedaan en belangrijke dingen die ik heb ontdekt gedurende de afgelopen jaren. Voor mij was het leuk om dit e-book te schrijven, omdat ik zo nog eens terugkijk op de afgelopen jaren, iets wat ik misschien wat vaker moet doen.

Op een gegeven moment zit je in een soort van “flow” waar alles heel erg hard gaat met de business. Wanneer ik terugkijk naar de afgelopen jaren dan besef ik pas hoe snel alles is gegaan en ik kijk er erg naar uit om volgend jaar terug te kijken naar wat er allemaal is gerealiseerd in dit jaar.

Ik noemde zojuist het feit dat ik a-technisch ben. Dit heb ik gedaan omdat veel mensen wel een online onderneming willen opstarten maar tegen de techniek opkijken.

In dit e-book zul je ook ontdekken waarom het absoluut niet nodig is om websites te kunnen maken, wil je toch een succesvol online ondernemer zijn.

Succes!

Eelco de Boer

Over welke business gaat het en hoe ben ik begonnen met deze business?

Deze casestudy gaat over www.recordbuddy.com.

Deze business ben ik in 2000 mee gestart en heb ik een aantal jaren geleden verkocht. Dit een “online hiphop vinyl store” waar je platen kunt kopen (onderstaand een aantal foto’s van platen)



Ik verzamelde tijdens mijn studie Commerciële Economie altijd al platen. We beschikten net over een internetverbinding (via telefoon, tergend langzaam).

Op een gegeven moment was mijn platencollectie uitgebreid naar ongeveer 200 platen waarvan ik eigenlijk de helft niet luisterde of niet goed genoeg vond om deze te houden, dus besloot ik deze titels in een worddocumentje te plaatsen en een advertentie op Marktplaats te zetten, dit was rond het jaar 2000.

Deze advertentie zal er ongeveer zo uit hebben gezien :

“Meer dan 100 hiphopplaten te koop, mail voor een compleet overzicht naar hiphopstop@hotmail.com”

Ik weet nog goed dat ik de advertentie op een zondagavond op Marktplaats had gezet, en dat ik dezelfde avond al een hele hoop mailtjes met geïnteresseerden kreeg die de lijst met platen graag wilden zien.

Ik beantwoordde deze mails met een worddocument waarin de +- 100 titels stonden.

Ik verkocht elke titel voor 12 gulden per stuk en op de eerste avond had ik voor meer dan 500 gulden aan platen verkocht. Ik was door de helft van mijn (overbodige) platen heen en ik had meer dan 500 gulden omzet gegenereerd!

De platen die ik toentertijd altijd kocht, kocht ik op platenbeurzen of rommelmarkten voor ongeveer 3 gulden per stuk. Ik stond er dan ook aardig van te kijken dat ik op 1 avond al ongeveer de helft van mijn platen voor 12 gulden per stuk kon verkopen.

Een eye-opener!

Ik studeerde toentertijd nog Commerciële Economie en ik werkte er ook nog bij, maar had altijd al interesse in handel en business dus ik wilde dit wel groter aanpakken.

Na die zondagavond kwamen er nog wel wat bestellingen bij maar ik was snel door mijn voorraad heen.

Er moesten dus nieuwe platen komen...

Ik weet niet meer hoe ik toen aan het adres ben gekomen en ik weet ook niet meer precies in welk dorp het was, maar dezelfde week ben ik nog bij een oud radio dj geweest die circa 8000(!) platen in zijn kelder had staan.

Ik ben er ongeveer een hele avond aan het ploeteren geweest om alle hiphopplaten eruit te halen, dit waren er ongeveer 300 in totaal. Na 50% van de prijs af te praten kon ik de platen meenemen voor 500 gulden in totaal.

Wanneer je wilt inkopen en verkopen op het internet moet je goed kunnen onderhandelen.

“De magische onderhandel formule”

Zoek op bijvoorbeeld Marktplaats naar een partij goederen waar je in geïnteresseerd bent, bijvoorbeeld een partij met 1000 oude autotijdschriften. Deze staat voor 150 euro te koop.

Je mailt deze persoon de onderstaande tekst:

“Beste (Naam verkoper),

Ik zag je advertentie op Marktplaats en ik vroeg me af of je de tijdschriften nog hebt. Mocht je deze nog hebben kun je me dan een mailtje sturen met de prijs die je in gedachten hebt?

Dan kan ik het eventueel vandaag of morgen al komen ophalen.

Ik hoor het wel!

Groeten,

(Jouw naam)

Er stond duidelijk bij dat het 150 euro kost maar je houdt je gewoon van de domme. Vervolgens krijg je een mail terug waarin de prijs wordt genoemd. Vaak gaat de prijs al naar beneden op het moment dat je er alleen maar om vraagt.

Je mailt deze verkoper een vriendelijk mailtje terug dat jullie er waarschijnlijk niet uit zullen komen... **Deze mail kan er zo uitzien:**

“Beste (Naam verkoper),

Bedankt voor je snelle reactie! Ik vind 125 euro echter toch te duur.

In ieder geval bedankt voor je snelle reactie en succes met je verkoop!

Groeten,

Grote kans dat je hierna een mail krijgt waarin wordt gevraagd “of je een goed bod wilt doen”.

De mail die je daarna stuurt kan er zo uitzien :

“Beste (Naam verkoper),

Bedankt voor je mailtje. Ik had eigenlijk een maximum prijs van ongeveer 40 euro in gedachten. Ik hoor het graag van je, ik kan het eventueel direct ophalen / maak ik het geld direct over!

Alvast bedankt,

Waarschijnlijk krijg je nu een mailtje met ongeveer een tegenbod van 50 euro waar jullie beide tevreden mee zijn en je hebt er 100 euro af weten te praten. Natuurlijk zijn er uitzonderingen maar deze formule werkt erg vaak. Ik heb zovaak gedaan en het doet wonderen! Probeer bij het inkopen er zoveel mogelijk vanaf te halen zonder de verkoper te beledigen. Een groot gedeelte van je winst kun je al behalen bij het inkopen.

Hoe ben ik begonnen...

Eelco de Boer



Op dat moment had ik ongeveer 50 emailadressen in mijn contactpersonenlijst die allemaal geïnteresseerd waren in hiphopplaten.

Toen ik de 300 nieuwe platen in mijn worddocumentje had bijgewerkt besloot ik deze 50 geïnteresseerden een mailtje te sturen met het nieuwe worddocument (spam of doubleoptin had ik nog nooit van gehoord).

Resultaat van 1 mailtje naar deze 50 personen was een omzet van 1200 gulden... Binnen 1 avond! **Wow!**

Hoe zag mijn business er toen uit?

- W Ik had een "mailinglijst" van 50 personen die extreem geïnteresseerd waren in de platen die ik verkocht
- W Ik had een productsoort ontdekt met een gigantisch marge (inkoop 1-3 gulden, verkoop 12 gulden).
- W Ik begaf me in een markt waar ik veel vanaf wist (ik verzamelde deze platen al jaren)

Het klonk allemaal te mooi om waar te zijn, en dat was het ook... (toentertijd) Ik verdiende er best veel geld mee (voor een student) en ik vond het superleuk om te doen, maar op een gegeven moment werd het steeds moeilijker om leuke partijen op de kop te tikken en werd het een beetje te arbeidsintensief.

Ik moest steeds iedereen mailen wanneer ik weer nieuwe platen had en die verrekte woordlijst moest steeds worden bijgehouden.

Er zat weinig structuur in mijn business en reed overal en nergens heen om platen in te kopen. Vaak reed je ergens voor niks heen omdat de platen er slecht uitzagen of het gewoon slechte titels waren.

Mijn ideaalbeeld was toen :

- W Minder tijd kwijt zijn aan inkoop
- W Klanten moesten mij vinden in plaats van dat ik constant moest mailen
- W Ik wilde het naar een "hoger niveau" tillen.

Ik had helemaal geen verstand van websites, maar ik wist wel dat wanneer ik het naar een hoger niveau wilde tillen ik een website moest hebben. Ik besloot een oud vriend / klasgenoot te bellen van wie ik wist dat hij welgeteld één website had gemaakt, om te vragen of hij het wilde doen, en wat de kosten zouden zijn.

Het enige wat ik toen wilde was een website waar ik de platen op kon zetten, en dat ze dan contact met mij konden opnemen in plaats van ik met hun. Over een “webwinkel” had ik nog niet echt nagedacht maar het kwam toch ter sprake tijdens het telefoongesprek.

Als ik het wilde doen moest het ook maar goed, dus een webwinkel moest er dus ook komen. Het zou ongeveer 3000 gulden kosten... **Ouch!**

Al het geld wat ik verdiende met de platen investeerde ik weer in nieuwe platen, dus echt geld voor een website had ik niet, of ik moest even geen platen meer inkopen.

Het plan voor de website schoof ik op de lange baan want ik kon weer een superpartij kopen! De euro was net ingevoerd en ik kocht een partij van 600 platen voor 1800 euro.

Veel geld maar het was het zeker waard. Ik had mijn eigen prijzen inmiddels ook aangepast aan de euro (elk nadeel heeft zijn voordeel) en verkocht de singles voor 12 euro en de albums voor 18 euro (gemiddeld).

Elk nadeel heeft zijn voordeel

Toen de euro kwam heb ik de verkoopprijs van mijn platen ook omhoog gedaan. Ik had kunnen gaan zeuren dat alles te duur werd en de marges lager werden doordat de rest allemaal duurder werd. Ik besloot simpelweg om mijn platen ook duurder te gaan verkopen en mijn marges te verhogen. Dit was een van de beste beslissingen die ik heb genomen.

Je kunt jammeren en je kunt je aanpassen, ik kies voor het tweede. Als je bijvoorbeeld kijkt naar het aantal Google Adwords adverteerders dat is gestopt met adverteren door de wijzigingen die Google heeft doorgevoerd is dat enorm. Ook ik ben hierdoor “benadeeld” maar ben niet gestopt en ik ben op zoek gegaan naar een oplossing. Resultaat is dat ik weer op mijn “oude niveau” zit en een stuk minder concurrenten heb.

In 2006 had eBay zijn prijzen verhoogd, volgens mij was het zelfs op het nieuws geweest. Ik schreef onderstaand artikel waar ik veel “kritiek” op heb gehad van verkopers die zogenaamd “out of business” zijn geraakt door de prijswijzigingen.

Begin artikel (augustus 2006)

“Nieuw Prijsbeleid eBay Pakt Goed Uit Voor De Slimmere PowerSellers”

Vorige week ben ik teruggekomen van mijn vakantie.

Op het moment dat ik mijn email binnenhaalde werd ik al overspoeld met mails, berichten en zelfs een aantal telefoontjes. Zelfs mijn schoonvader (die niks met eBay doet, ik heb hem bijna zover) had het nieuws al gehoord...

“eBay doet dramatische prijsverhogingen, daar gaat je business Eelco!”.

En de vraag of ik niet geschokt was...

Doordat eBay een aantal prijsverhogingen heeft doorgevoerd waardoor de plaatsingskosten in veel gevallen wel heel extreem zijn gestegen pretenderen een hoop eBayers dat het verkopen op eBay hierdoor minder aantrekkelijk wordt, en dat een overstap naar een andere site mogelijk een betere oplossing is..

“Verhoging van de kosten is een verhoging van mijn winst!”

Het klinkt misschien wat egoïstisch maar als het kon zou ik al mijn concurrenten aanmoedigen ook van eBay te vertrekken! Meer geld voor mij!

Het grote probleem met de meeste eBayers is het feit dat ze niet goed inzien wat de waarde van eenieder is.

Doordat ik door de jaren heen een aantal strategieën toepas weet ik dat ik op voorhand al meer bidders krijg dan de meeste van mijn concurrenten, en als iets CRUCIAAL is om succesvol te worden op eBay, is dat je veel bidders krijgt op je product, i.e.g. meer bidders dan je concurrenten.

Mijn eBaykosten stijgen ENORM door deze prijsverandering, maar deze extra kosten staan niet in verhouding met het extra inkomen dat deze prijsverhoging voor mij genereert.

Wat mij betreft verdubbelt eBay zijn kosten nog eens. Als daar tegenover staat dat het aantal concurrenten halveert, levert dit mij alleen maar meer geld op zonder er ook maar iets voor te hoeven doen!

Wat voor de een enorme RAMP is, kan voor de ander een enorme KANS zijn." Begrijp me niet verkeerd, ik vind het serieus sneu voor de eBayers die hierdoor hun business (denken te) moeten staken. Ik weet zelf hoe leuk het is om geld te verdienen via eBay en de kans is groot dat ik het zelf ook zou opgeven als eBay deze prijsverandering een aantal jaren geleden had doorgevoerd...

Doordat het aantal concurrenten afneemt, neemt het percentage bidders op je objecten toe.

Om het je iets beter in te laten zien toon ik als uitzondering een passage uit het hoofdstuk “Meer bidders” uit mijn boek “eBay PowerSellers” waar ik het belang van eenieder uitlicht.

Begin passage

De waarde van een bieder

Het is belangrijk zoveel mogelijk personen te overtuigen om op jouw object te gaan bieden. Houd hierbij het volgende goed in gedachten: "Een verliezende bieder is even belangrijk als een winnende bieder"

Dat klinkt misschien een beetje raar maar er zijn honderden bidders, die mij duizenden euro's hebben opgeleverd zonder dat ze ooit een object van me hebben gekocht en zonder dat ik ooit een email van ze heb ontvangen. Ik weet niet wie ze zijn maar ze hebben me duizenden euro's opgeleverd, dus ben ik tevreden.

Misschien ben je reeds bekend met het principe van het automatisch opbieden, maar toch nog even een voorbeeld. Het gaat hier om een object met een startprijs van 1 euro:

	Maximum biedbedrag (is alleen bekend bij de bieder)	Prijs van het object nadat er is geboden	
Bieder 1 Rolf	€80,-	€1,-	Rolf is de hoogste bieder
Bieder 2 Herman	€10,-	€11,-	Rolf blijft de hoogste bieder
Bieder 3 Else	€61,-	€62,-	Rolf blijft de hoogste bieder
Bieder 4 Bram	€121,-	€81,-	Bram is de hoogste bieder

Je ziet dat Rolf 80 euro biedt, maar dat de prijs op 1 euro staat nadat er is geboden. Dit komt omdat er nog geen tegenbieder is. Het product zou dus daadwerkelijk voor 1 euro weggaan, wanneer er geen tegenbieder zou zijn.

Nadat Herman heeft geboden, komt de prijs op 11 euro te staan. Er wordt automatisch altijd 1 euro bovenop het maximumbod van de op één na hoogste bieder geboden (afhankelijk van de hoogte van de prijs), door degene met het hoogste bod. In dit geval is Rolf degene met het hoogste bod.

Else biedt over de 11 euro heen en zorgt ervoor dat de prijs voorlopig eindigt op 62 euro met Rolf nog steeds als hoogste bieder.

Aan het einde plaatst Bram een bod van 121 euro, waardoor het maximumbod van 80 euro van Rolf wordt overboden tot een eindprijs van 81 euro. Bram is uiteindelijk de hoogste bieder.

In dit geval heeft Rolf er mede voor gezorgd dat de eindprijs op 81 euro is uitgekomen. Wanneer Rolf nooit mee had geboden, was het eindbedrag op 62 euro blijven steken (1 euro hoger dan het maximumbod van Else).

Rolf was dus feitelijk gezien al bijna 20 euro waard, terwijl hij uiteindelijk misschien nooit iets bij je heeft gekocht. Hij heeft echter wel meegeholpen met het opdrijven van de prijs.

Het kan zijn dat de biedingen van Rolf nog meer waard zijn geweest. Bram kan zijn maximumbod hoger hebben ingezet, omdat het object al op 62 euro stond. Was Rolf er niet geweest, dan stond het object nog maar op 11 euro, en zou Bram zijn maximumbod waarschijnlijk ook lager in hebben gezet.

Je kunt je dus voorstellen wat er zou gebeuren wanneer er meerdere bidders zouden meebieden, of wat er gebeurt wanneer bidders niet meebieden, en dit is nog maar in principe komt het er op neer dat je dus zoveel mogelijk bidders zult moeten krijgen, en dit is de basis:

"Sluit geen enkele bidder uit"

Je weet de waarde van een bidder, nu is het zaak om geen enkele potentiële bidder te verliezen. Door op voorhand al bidders uit te sluiten, zullen je biedingen stukken lager uitvallen, vaak onopgemerkt.

Je sluit bidders uit doordat ze op een gegeven moment afhaken vanwege een fout die jij hebt gemaakt.

Wil je geen bidders uitsluiten, zorg er dan in ieder geval voor dat je de technieken hanteert :

Einde passage

Ik moet opmerken dat de prijsverandering niet alleen goed uit kan pakken voor de "betere" powersellers, maar dat dit voor elke eBay'er goed kan uitpakken, zolang je maar de juiste technieken hanteert ten opzichte van je concurrenten. Dit kan elke eBay'er, het is geen abracadabra.

Wanneer je je business echt serieus neemt, overweeg het dan goed voordat je je eBaybusiness staakt.

Hoe graag ik ook zie dat mijn concurrenten eBay verlaten, kan ik niks anders zeggen dat je vele malen minder zult verkopen op andere veilingssites. Punt.

Einde artikel augustus 2006 bij slechts één object.

Die geïnvesteerde 1800 was een rib uit mijn lijf maar ik had wel in 1 klap een voorraad van ongeveer 1200 platen (ik had al een voorraad van 600 platen), het begon ergens op te lijken!

Mijn geld was zo goed als op maar vol goede moed zette ik de 600 nieuwe platen in mijn worddocumentje, plaatste weer een advertentie op Marktplaats en stuurde mijn "mailinglijst" een mailtje dat ik nieuwe platen had toegevoegd aan mijn assortiment.

Een dag later kwamen drie jongen uit Zutphen kijken naar de platen en die namen meteen voor ongeveer 1000 euro platen mee. Topklanten! Via de mail kreeg ik ook nog veel bestellingen door en ik had al snel weer geld, voldoende in ieder geval voor een website!

"The Money is in the list"

Toevallig was ik erachter gekomen dat een groot gedeelte van mijn inkomsten warden gegenereerd doordat ik een "mailinglijst" aan het opbouwen was. Elke keer dat ik er een mailing uitgooide kwam er geld binnen. Toen was het nog puur het mailen met een melding dat er nieuwe platen binnen zijn gekomen, nu is dat heel anders.

Wanneer je een business opstart MOET je emailmarketing toepassen. Het is toepasbaar op ELKE business en iedereen kan het doen. Wanneer al mijn websites om de een of andere reden vandaag offline worden gehaald en ik heb mijn mailinglijsten nog, weet ik zeker dat ik morgen weer kan beginnen met geld verdienen.

Brand je mailinglijst niet uit. Verstuur regelmatig waardevolle informatie en stuur niet alleen maar aanbiedingen of promotiemateriaal als affiliate. Ik heb nog nooit iemand anders' product gepromoot via mijn mailinglijst, terwijl ik dit elke dag zou kunnen doen en hier elke dag geld mee zou kunnen verdienen.

Behandel je mailinglijst zoals je je vrienden en familie ook zou behandelen. Schrijf mails alsof je ze naar 1 persoon schrijft en stuur niet te vaak aanbiedingen of ander promotiemateriaal. Mensen krijgen honderden mails per dag, zorg ervoor dat je eruit springt!

Ik besloot de website te laten maken voor 3000 gulden en enkele maanden later was ik 3000 gulden armer en een website rijker. De website werd www.recordbuddy.com (degene die deze website heeft gemaakt doe ik nog steeds goede zaken mee!)



Mijn geld was eigenlijk op, alleen ik had nog een voorraad van circa 1000 platen en een website! Ik had alle platen op de website gezet en ik "lanceerde" de website aan mijn mailinglijst, op marktplaats.nl en op diverse fora.

Binnen een week had ik voor meer dan 1500 euro bestellingen gekregen en ik had ik alle kosten eruit, een prachtlancering!

Ik nam even de tijd om mijn website overal aan te melden en binnen enkele weken kwamen er bestellingen binnen vanuit Japan, Amerika, Duitsland etc. Wat me overigens echt opviel was dat de buitenlandse bestellingen vaak bestellingen waren van platen die in Nederland helemaal niet populair waren, een mooie bijkomstigheid.

Het zag er allemaal rooskleurig uit, alleen ik zat nog steeds met het probleem dat de inkoop van de platen moeilijk / arbeidsintensief was. Er moest dus een andere manier komen voor de inkoop, alleen ik had echt geen idee hoe ik hieraan moest komen.

Na even zoeken op het internet kwam ik op "eBay". Wat ik daar zag geloofde ik gewoon niet. Ik kon honderden platen kopen uit Amerika voor 1-3\$ per stuk! Als ik ze naar Nederland kon halen hoefde ik de deur niet meer uit om platen te kopen en had ik een constante aanvoer van nieuwe platen. Super!

Nadat ik het biedsysteem van eBay begreep begon ik met bieden op verschillende partijen platen. Ik won mijn eerste eBayveiling, 100 platen voor circa 300\$. Even betalen en klaar is Kees! Of niet?

Het bleek dat de Amerikanen vrijwel nooit overschrijvingen doen, iedereen betaalt via Cash, Cheques of Creditcard. Om nou 300\$ naar Amerika te sturen is ook een beetje risky dus ik zocht een andere oplossing... Paypal!

Enige probleem was toentertijd dat je via je creditcardafschrift je creditcard moest valideren, dus er gingen nog enkele weken overheen voordat ik überhaupt mijn betaling kon verrichten, hierna ging er nog eens een maand voorbij voordat ik de platen binnen kreeg maar eenmaal ontvangen bleek het dus echt zo te zijn...

Het leek te mooi om waar te zijn maar dat was het zeker niet! Als ik zou willen had ik een constante stroom aan nieuwe platen die binnen zouden komen zonder mijn huis hiervoor uit te hoeven.

Bij "handel" heb ik een gouden vuistregel, die vrij eenvoudig is :

"Koop Laag, Verkoop Hoog"

Dit is exact wat ik met deze business deed. Ik kocht de platen in voor circa 2 á 3 euro en verkocht deze gemiddeld voor 18 euro per stuk.

Waarom zo hoog?

Wanneer je mij een beetje kent, of op één van mijn workshops bent geweest ben ik nogal een grote fan van automatiseren, oftewel alles op autopilot. In de platenbusiness had ik hier een aantal concurrenten, alleen geen echte concurrenten die zich in mijn niche bevonden (hiphopplaten).

De meeste concurrenten verkocht een hele hoop van alles, ik was de enige die gespecialiseerd was in deze markt. Hierdoor werd ik al snel gezien als "specialist" op gebied van rap en hiphopplaten. Ik zette dan ook nooit platen van andere genres op de website.

Doordat ik als "specialist" werd gezien verkocht ik de platen tegen hogere prijzen dan mijn concurrentie... Veel hogere prijzen.

Mijn concurrenten verkochten de platen voor circa 6 euro per stuk. Ik verkocht ze voor 18 euro. De concurrenten zullen de platen voor ongeveer dezelfde prijs inkopen maar verkochten ze met een marge van circa 3 euro. Ik verkocht ze met een marge van 15 euro.

Mijn concurrenten moesten 5 platen verkopen terwijl ik slechts 1 plaat moest verkopen voor dezelfde winst. Wanneer ik een winst van 3000 euro in een maand zou genereren zou ik hier ongeveer 160 platen voor moeten verkopen, terwijl mijn concurrenten er 1000 moesten verkopen.

Niet alleen maakte ik meer winst, het scheelde me ook een hoop tijd. Ik verzend liever 160 pakjes dan 1000 pakjes. Ik controleer liever 160 betalingen dan 1000 betalingen, ik zoek liever 160 platen bij elkaar dan 1000 platen. Je begrijpt waar ik heen wil.

Door hier tijd op te besparen kon ik me meer bezig houden met inkoop en marketing, iets wat ik leuker vind en beter in ben. Iets waarmee ik mijn business naar een hoger niveau kon brengen.

Nederland is leuk, wereldwijd is beter

Ik was aardig aanwezig in de Nederlandse markt, iets wat niet zo moeilijk was aangezien ik ongeveer de enige was die gefocust was op één genre. Ik kreeg zo af en toe bestellingen uit het buitenland die redelijk hoog lagen. Doordat ik Paypal accepteerde was de betaling geen probleem maar ik wilde sneller en meer naar het buitenland verkopen... Maar hoe?

Google Adwords bestond toen nog niet dus je kon bezoekers naar je website niet "afdwingen".? Ik had een hoop dubbele platen in voorraad dus ik besloot een aantal platen op eBay.com te plaatsen. Ik kocht al heel veel op eBay en was bekend met het systeem, maar had nog nooit iets verkocht.

Ik verkocht de dubbele platen (veelal tegen inkoopprijs) op eBay maar de klanten van eBay schreven zich in via mijn mailinglijst of zagen aan mijn eBay gebruikersnaam / emailadres dat ik ook nog een online store had waar ze veelal ook kochten, maar dan met de hogere marges.

Ik kreeg in een korte tijd veel nieuwe klanten via eBay en ze betaalden er ook nog voor! eBay was toen voor mij nog puur een advertentiemethode i.p.v. een verdienmodel, totdat ik er een beetje goed in werd...

In het begin van mijn eBaycarriere zagen mijn advertenties er waardeloos uit, gingen vrijwel alle platen tegen inkoopprijs weg en was het puur een manier om bezoekers naar mijn website te krijgen, totdat ik begon te experimenteren met de advertenties en me iets meer richtte in de marketing.

Door kleine dingen door te voeren verdubbelde ik mijn winst op eBay en was het niet alleen een advertentiemethode maar ook nog eens een interessant verdienmodel. De ideale combinatie!

Omzet afdwingen

Door wekelijks enkele honderden platen op eBay te zetten op de juiste manier met de juiste technieken was ik verzekerd van omzet via eBay en kreeg ik constant veel bezoekers naar Recordbuddy. De ideale business voor mij is het vaker verkopen aan dezelfde klanten.

Op eBay verkocht ik gemiddeld 7 artikelen per persoon (!). Dit lijkt heel veel maar is vrij eenvoudig te doen zolang je de juiste technieken maar hanteert. De meeste eBayers zitten gemiddeld nog niet eens op 2 artikelen per persoon (dit kun je bekijken bij de feedback van de eBayers).

Het is veel eenvoudiger (en lucratiever) om vaker en meerdere producten aan dezelfde klant te verkopen dan “hopen” op nieuwe klanten.

Langzamerhand was mijn online platenbusiness niet meer echt mijn corebusiness. Ik verkocht tienduizenden producten op eBay en verschillende webwinkels met verschillende productsoorten.

Ik wist met vrijwel alle producten die ik op eBay aanbood de concurrenten eruit te concurreren door het toepassen van bepaalde technieken die 99% van de eBayers niet toepasten.

Het is belangrijk om goed in te kopen en de juiste producten te vinden, maar je moet ook goed kunnen verkopen, je marketing moet beter zijn dan die van je concurrenten. Veel eBayers (en webwinkeliers) denken dat het product zichzelf wel verkoopt. Door een paar extra stappen verder te gaan dan je concurrenten maak je het de concurrenten eenvoudig moeilijk.

Probeer een leuk product te verkopen. Het is moeilijk om een product te vinden die goed verkoopt op eBay maar wanneer je eenmaal een product hebt gevonden waar veel vraag naar is, hoge marges heeft en niet al 10.000 keer wordt aangeboden kun je een mooie business opbouwen.

Hoe kom je aan een goed product om te verkopen?

“Drop the losers, keep the winners!”

Wanneer je op zoek bent naar een goed product kun je gewoon een aantal productsoorten testen. Koop een partijtje van 100 producten in, zet ze op eBay en kijk waar het meeste vraag naar is. Grote kans dat je 9 van de 10 producten moet verkopen tegen kostprijs, maar dat er 1 “winner” tussen zit. Focus je op deze winnaar en bouw hier een business omheen.

Ik heb duizenden producten getest, zowel op eBay, Marktplaats als op webwinkels. In dit geval hoef je niet te raden wat een goed product is, maar kun je aan de hand van resultaten beslissen of je verder gaat met het productsoort of niet. Op deze manier heb ik superveel producten verkocht waarvan ik van tevoren nooit had gedacht dat ze zo goed zouden verkopen... Cijfers liegen niet! Deze strategie kun je op elke business toepassen, behoud de winners, drop de losers!

“Er is al concurrentie...”

Maakt niet uit, deze concurrentie is er niet voor niets. Ik raad je niet aan mp3spelers o.i.d. aan te bieden op het internet omdat je dan al letterlijk duizenden andere concurrenten hebt, maar laat je niet afschrikken wanneer er al concurrenten zijn die jouw product al aanbieden. Zorg ervoor dat je marketing evengoed als of beter is dan die van je concurrenten. De doelgroep is vaak groot genoeg om ook een stukje marktaandeel te veroveren.

Fast forward tien jaar...

“Handel” is best interessant maar het heeft ook heel veel beperkingen. Wanneer je echt wilt groeien zul je een loods moeten kopen en veel personeel aan moeten nemen. Om alles zelf te doen ben je erg veel tijd kwijt en beperk je jezelf in de groei van je business.

Rond 2005 ben ik dan ook begonnen met het creëren van websites die zelf geld opleveren, in plaats van het bedrijven van handel. Ik heb al jaren vrijwel niks meer aan “handel” gedaan. Ik heb het dan voornamelijk over de distributie (verpakken, inkopen, verzenden etc).

Het verpakken, inkopen en verzenden van producten kosten echt enorm veel tijd en daar word je op een gegeven moment dus een beetje flauw van.

Dropshipping

Dropshipping is het verkopen van producten zonder dat je het product zelf ziet of fysiek in handen krijgt. De leverancier van het product levert het product zelf uit. Jij doet de marketing / sales op eBay en je webwinkels en de leverancier is verantwoordelijk voor de distributie.

Groot voordeel van Dropshipping is dat je niet zelf producten hoeft in te pakken of te verzenden. Het enige wat je hoeft te doen is de betalingen ontvangen en deze door te spelen aan de leverancier.

De meeste tijd qua dropshipping zit in het vinden van een geschikte leverancier, en hier een goede relatie mee aan te gaan. Wanneer je dit eenmaal voor elkaar hebt kun je een enorm lucratieve business opbouwen.

Ik ben dus niet meer bezig met “fysieke handel” maar ik verkoop nog voldoende producten. Veel mensen denken dat ik alleen bezig ben met de e-bookbusiness maar niets is minder waar.

De e-bookbusiness is echt een superbusiness maar er zijn nog veel meer interessante verdienmodellen. Ik zal in dit boek niet echt uitweiden over de e-bookbusiness, mocht je hierin geïnteresseerd zijn kijk dan op winst.nl voor meer informatie hierover.

Virtueel vastgoed

Door websites te creëren die uit zichzelf groeien en/of geld opleveren bouw je eigenlijk aan een stukje “Virtueel Vastgoed”.

Bij de traditionele vastgoedmethode koop je ergens een huis (of laat je deze bouwen), vervolgens knap je deze wat op en ga je deze verhuren. Wanneer alles een beetje vlot verloopt en je businessmodel ziet er goed uit krijg je meer huur binnen dan dat er aan hypotheeklasten uitgaat.

Elke maand komt er meer binnen dan eruit gaat, je hebt een stukje “passief inkomen” opgebouwd. Hoe meer huizen je bezit, des te hoger je passieve inkomen.

Je kunt exact hetzelfde doen met websites, oftewel “virtueel vastgoed”. Wanneer je een website creëert waar je na lancering (vrijwel) geen werk meer van hebt kun je dit keer op keer herhalen, en dat is ook wat ik de afgelopen jaren heb gedaan, en de aankomende jaren zal doen.

Het belangrijkste van virtueel vastgoed is dat je het probeert te automatiseren en het moet de potentie hebben om constant te blijven groeien. Een website die na een maand geen bezoekers meer heeft heb je niks aan.

Bouw alleen websites die jarenlang online kunnen blijven staan en ook constant bezoekers zullen houden.

Een van de redenen dat ik mijn platenbusiness heb verkocht is het feit dat ik er geen werk meer van wilde hebben en geen tijd meer in wilde investeren. Het is belangrijk om tijdig te kunnen zien waar je naartoe wilt met je business en je moet er ook op tijd mee durven te stoppen.

Achteraf had ik het veel eerder moeten verkopen maar het was toch een beetje mijn “kindje”. Dit is ook de reden dat ik de website zelf niet heb verkocht, deze wilde ik gewoon houden. Ik heb alleen mijn voorraad platen verkocht en de koper heeft toegang tot mijn klantenbestand. De koper en ik zijn beide erg tevreden over de deal.

Een andere reden voor mijn verkoop is het feit dat onze organisatie best snel groeit en we hadden de ruimte nodig voor bureaus en stoelen. De platen namen nogal wat ruimte in beslag.



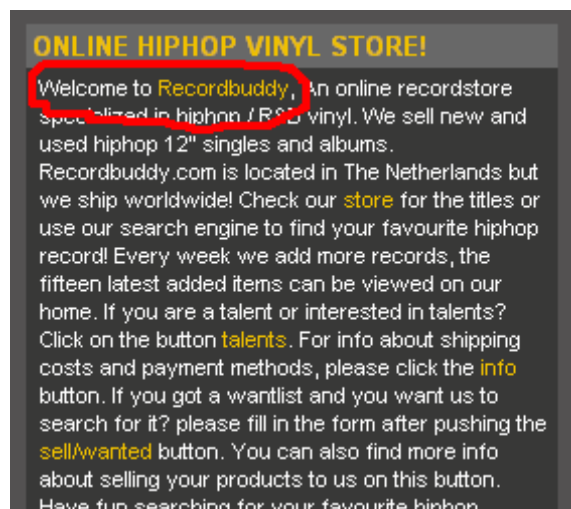
Even kritisch zijn...

Ik zal even een aantal “fouten” van de website opnoemen die ik zou wijzigen als ik het weer overnieuw zou moeten doen. Let wel, ik wist nog niks van websites op het moment dat ik deze liet creëren. Deze website is nu ongeveer 5 jaar online en ik heb er nooit meer iets aan gewijzigd.

Verbeterpunt 1: “Welkom op mijn website”

De tekst “welkom op” is dodelijk op websites. Mannen doen er gemiddeld 4 seconden over om te beslissen of ze verder lezen of niet, vrouwen doen er zelfs 2 seconden over.

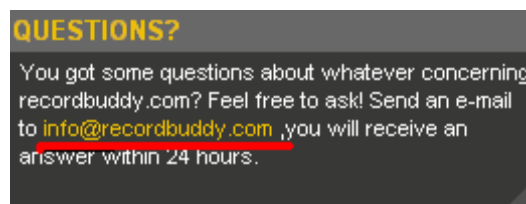
Op het moment dat bezoekers eerst door de tekst “welkom op mijn website” heen moeten worstelen is de kans al redelijk aanwezig dat ze je wegklikken. Je kunt dus beter een pakkende headline hebben waarmee bezoekers in één oogopslag weten wat je website voor hun kan betekenen.



Verbeterpunt 2 “Klikbaar emailadres”

Een emailadres waarop je kunt klikken waardoor je outlook direct opstart is superirritant. Veel mensen gebruiken geen Outlook of het duurt een eeuwigheid voordat Outlook wordt geopend.

Je kunt het beste het emailadres niet klikbaar maken of een contactvenster gebruiken. Dit is een stuk gebruiksvriendelijker en op deze manier zul je ook een stuk minder spam ontvangen.



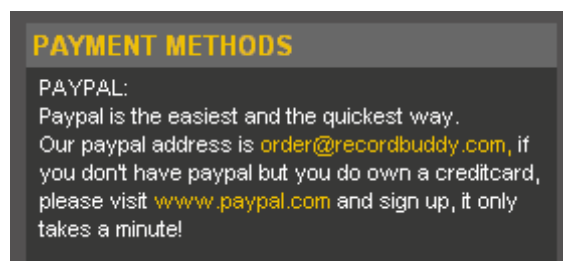
Verbeterpunt 3 “De taal”

Ik zal hier niet al te lang over uitweiden maar alleen bij bovenstaand voorbeeld zie je echt belabberde fouten. “You got some questions about whatever concerning recordbuddy.com”

Ik moet me schamen!

Verbeterpunt 4 “Links naar andere websites”

Een fout die veel wordt gemaakt is het plaatsen van (overbodige) links naar websites. Wat je in feite zegt is “bedankt voor het bezoeken van mijn website maar je kunt ook prima even bij deze website kijken”. Grote kans dat je die bezoeker kwijt bent...



Vond je dit e-book interessant?

Dan vind je dit waarschijnlijk nog interessanter >>>

<http://winst.nl/internet-marketing-starterspakket>