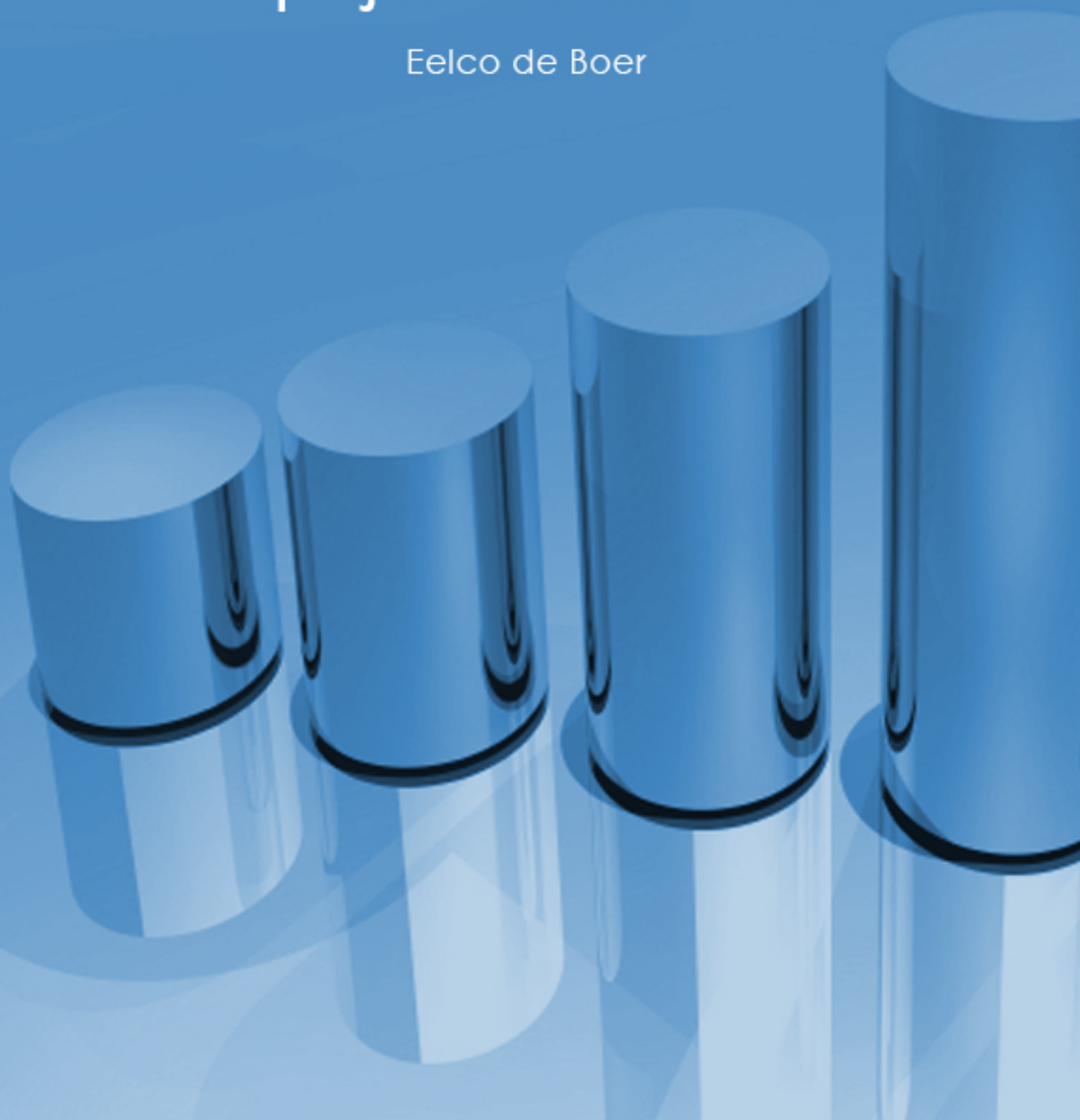


# Tig tips

die je moet toepassen  
op je business

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.

## “Tig Tips Die Je Eigenlijk Direct Zou Moeten Toepassen...”

Het kan zijn dat je nog helemaal niks doet op het internet maar het kan ook al zijn dat je een succesvolle internetbusiness hebt.

Hoe je het wendt of keert, je zult (hoop ik) ongetwijfeld een aantal eye-openers krijgen tijdens dit rapport.

Ik ben bewust niet heel erg diep op de onderwerpen ingegaan zodat je er lekker snel doorheen kunt gaan. Dit verslag is “to the point” en ik hoop dat het je een aantal keer goed laat nadenken.

Er zit ook niet echt een logische volgorde in dit verslag en ik combineer verdienmodellen met bezoekersmethodes.

Ik raad je aan om dit document uit te printen en bij alle punten na te gaan of je hier al iets mee doet.

Mocht je al een internetbedrijf hebben kijk dan ook even of jouw concurrenten deze tips al toepassen. Mocht dit niet zo zijn, denk dan even goed na of je misschien wel een voorsprong kunt creëren door deze tips wel toe te passen.

Mocht je nog helemaal niks op het internet doen dan leer je waar je aan moet denken wanneer je start met een internetonderneming.

Zoals je misschien weet zou ik (bijna) iedereen aanraden om een internetonderneming op te zetten. Toch zal ik het niet mooier maken dan het daadwerkelijk is...

### **Je zult echt actie moeten ondernemen!**

Toch kun je, wanneer je echt actie zult ondernemen een mooi extra inkomen genereren of misschien wel een fulltime inkomen.

### **Nog even het volgende...**

Voordat we echt beginnen met de tips, trucs en technieken die je moet weten wanneer je geld wilt verdienen via het internet wil ik je nog één ding vragen.

Ik bezoek zelf veel seminars en volg veel cursussen. Tijdens deze bijeenkomsten zijn er altijd twee type mensen met twee verschillende uitspraken (die exact hetzelfde betekenen).

*W* "Het meeste wat ik dit weekend heb geleerd wist ik al"

*Of*

*W* "Ik heb zeker een paar nieuwe dingen geleerd dit weekend!"

**Wie ben jij? En welk type persoon zou het meest succesvol zijn?**

In feite doet het er niet toe wat je weet, het gaat erom wat je ermee doet!

Loopt je business niet zoals het hoort? Vallen de verkopen tegen? Dit klinkt logisch wat ik nu zeg maar je kunt erover gaan klagen of je kunt er wat aan gaan doen.

**Van zeuren is nog nooit iemand gelukkig (of rijk) geworden**

In dit rapport staan tig tips die je kunt toepassen om je business te verbeteren (of je business in een keer goed op te zetten) dus even goed actie ondernemen zou je niet misstaan!

**Actie is reactie, go for it!**

*Eelco de Boer*

## Dropshipping

Bij dropshipping verkoop je producten van een ander via (bijvoorbeeld) je eigen webwinkel. Dropshipping is een van de mooiste (en meest lucratieve) manieren van geld verdienen op het internet...

Het enige wat jij hoeft te doen is het plaatsen van de producten op je website of advertentiesites en wanneer er een verkoop plaatsvindt stuur jij een mailtje naar de leverancier van het product om het te verzenden. Jullie delen de winst!

### Voorbeeld 1 : Verkopen van deuren.

Een van onze cursisten verkocht een bepaald type deur via het internet en hij verdient ongeveer 150 euro per deur.

Elke keer dat iemand een deur bestelt vanaf zijn website stuurt hij een mailtje naar de leverancier van deze deur en op deze manier verdient hij 150 euro per deur.

*Nou zul je denken, wie koopt er nou een deur via het internet?*

Ik zal je zeggen, **hij verkoopt er gemiddeld 1 per dag.**

Reken maar eens uit wat hij per maand (erbij) verdient. Het enige wat hij doet is het doorsturen van een mail en een betaling naar de leverancier van de deur. Dit doet hij 's avond naast zijn fulltime job! (en hij staat standaard 1 plek hoger dan zijn leverancier in Google!)

### Voorbeeld 2 : Verkopen van trappen

Geloof het of niet maar wij verkopen trappen (!) via het internet.

Eigenlijk waren we voor de grap hiermee gestart, ik had er zelf niks van verwacht maar tot onze verbazing verkochten we **met de meest verschrikkelijke website en een beroerde adwordscampagne** ongeveer 1 trap per dag (met een gemiddelde marge van 60 euro per dag).

Ik heb deze campagne door een stagiaire van ons laten opstellen en we gaan het nu groter aanpakken.

De vorige leverancier had slechts 3 verschillende trappen op voorraad. Nu hebben we een leverancier die meer dan 30 verschillende trappen levert met nog hogere marges.

We zijn nu een professionele, gebruiksvriendelijke webwinkel aan het bouwen voor onze trappenbusiness! (En ik heb nog nooit een trap gezien die we verkopen).

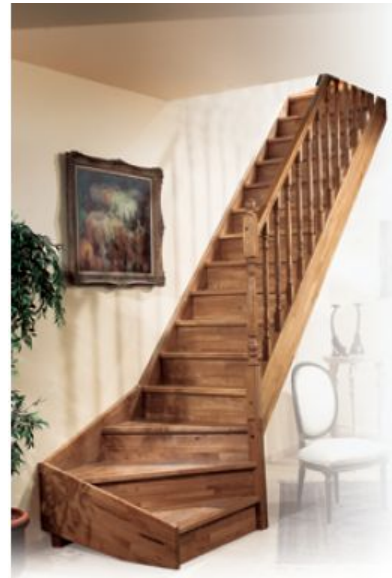
**TIP:** Ga geen mp3 spelers, laptops of andere populaire producten “dropshippen” aangezien de concurrentie moordend is, marges laag zijn en deze webwinkeliers vaak goed weten wat ze moeten doen om bijvoorbeeld hoog in de zoekmachines te komen.

**Mijn ervaring is dat de meest rare producten vaak het beste lopen.**

*Wie zou er beter zijn in internetmarketing, jij of een trappenleverancier?*

Nogmaals, dropshipping is een van de mooiste verdienmodellen op het internet. Je hoeft geen voorraad bij te houden, je hoeft niks in te kopen en een computer met internetverbinding is de enige investering die je hoeft te doen!

Ok, je weet nu wat dropshipping is en misschien ga je hier wel mee starten. Op het moment dat je eenmaal een webwinkel hebt die begint te lopen is er een aspect wat vaak wordt verwaarloosd maar o zo belangrijk is... Klantenservice!



## Klantenservice

Hoe ga je om met je klanten? Doe je het erbij of besteed je voldoende tijd aan je klanten? Of besteed je misschien wel teveel tijd aan je klanten?

### Plaatsen van een telefoonnummer

Wanneer je een telefoonnummer op je website (of in je mails) plaatst zul je gegarandeerd meer verkopen realiseren (bezoekers op het internet zijn van nature sceptisch).

Plaats een telefoonnummer en je zult betrouwbaarder overkomen en meer verkopen realiseren. Ook heb je dan de kans om extra verkopen binnen te “praten” via de telefoon.

**Groot nadeel van het plaatsen van een telefoonnummer is de tijd die je kwijt kunt zijn** aan het telefoneren, het beantwoorden van vragen en het anhoren van verhalen.

Denk dus goed na wat voor jou belangrijker is! *Meer sales of meer tijd?* Het ligt helemaal aan je eigen situatie en waar jij je goed bij voelt.

Toen ik begon met mijn online business vond ik het leuk wanneer ik werd gebeld, nu ik iets “groter” ben vind ik het minder leuk en plaats ik mijn telefoonnummer niet meer op mijn sites.

## Weblogs

Ik had het net over “vertrouwen” en hoe dit ervoor kan zorgen dat je meer zult verkopen op het internet. Wanneer je een weblog koppelt aan je webwinkel kun je ook hiermee vertrouwen winnen.

Een weblog is in feite een online dagboek.

Je zult op je webwinkel geen “off topic” artikelen plaatsen en het kan zijn dat je hier enigszins “professioneel” over wilt komen maar op je weblog kun je eigenlijk alles kwijt:

- W Nieuws
- W Nieuwe artikelen
- W Foto's van je bedrijf
- W Vakantiefoto's
- W Testimonials
- W Vragen (interactie)

### Noem maar op!

Wanneer bezoekers je weblog zullen lezen zullen ze eerder een goed (of minder goed) gevoel bij je hebben en dit zal zeker invloed hebben op je verkopen.

### Hoeveel concurrenten van jou houden een weblog bij?

Wat veel op weblogs wordt geplaatst zijn video's. Nou moet je deze niet alleen op je weblog plaatsen maar deze kun (moet) je op heel veel plekken integreren dus we gaan snel verder met het volgende onderdeel.

## Video's / Youtube

Maak video's van je producten en plaats deze bij de productomschrijvingen van je webwinkel. Hiermee kun je meer bezoekers krijgen via Youtube, maar ook de sites die jouw Youtube filmpjes op hun sites plaatsen.

Vergeet niet je website in het filmpje te vermelden!

Hiermee score je weer extra punten ten opzichte van je concurrenten want volgens mij doen zij dit nog niet (of wel?).

Video marketing is tegenwoordig vrij en eenvoudig en het is gratis! Implementeer video in je websites en je verkopen zullen gegarandeerd stijgen.

**Een Beetje Genant?**

From: [powersellers](#)  
Joined: 9 months ago  
Videos: 68

**About This Video**  
<http://www.powersellers.nl> meld je a  
more  
Added: November 29, 2007

Embed  
<object width="425" height="355"><param

**More From: powersellers**

**Related Videos**

- [De Grappigste Me Belspelletjes Ove](#)  
08:32 From: [17Cris](#)  
Views: 16,716
- [voetbal clipje](#)  
00:16 From: [zamos](#)  
Views: 587
- [Messi aan het voe leefbij](#)  
02:25 From: [Voetb:](#)  
Views: 123,233

Rate: ☆☆☆☆☆  
Ratings have been disabled. Views: 3,731

*Video waarin ik mijn eerste marathon finish, al 3731 keer bekeken en uiteraard staat mijn website erbij vermeld.*

## Gratis E-book

Maak van al je producten een “brochure” en geef deze aan al je klanten en bezoekers. Het is gratis, effectief en wordt vaak als waardevol beschouwd. Je maakt simpelweg een PDF bestand (net als dit rapport) en deze geef je weg.

Groot voordeel van een gratis e-book is dat mensen deze zullen bewaren. (Je webpagina klikken ze weg en zullen ze vergeten!)

Ook dit is weer eenvoudig toe te passen, wordt gezien als een extra stukje service en zal je verkopen alleen maar doen toenemen.

## E-mail Marketing

**Elk bedrijf, hoe groot of klein het is moet e-mail marketing toepassen. Doe dit niet en je laat veel te veel geld liggen...**

Gelukkig pas jij allang e-mail marketing toe! Je weet natuurlijk al lang dat je e-maillijst je meest waardevolle bezit is van je hele internetbusiness.

Het is natuurlijk ideaal dat wanneer jij weer nieuwe producten toevoegt aan je webwinkel dat je gegarandeerd verkopen zult realiseren door het sturen van slechts 1 e-mail naar je klanten en leden van je mailinglijst.

Waarom zouden mensen zich inschrijven op je mailinglijst? Om die gratis brochure te ontvangen natuurlijk! ;)

**Vul onderstaand je voornaam en je emailadres in** en je krijgt meteen gratis toegang:

Naam

E-mailadres

*Één simpel formuliertje dat bijna niemand gebruikt...*

## eBay

Kopers uit het buitenland krijgen lastig? Nee hoor! Plaats je producten op eBay.com (de grootste internationale veilingssite) en je zult gegarandeerd internationale klanten krijgen.

Deze klanten probeer je te binden en laat je meerdere malen producten kopen vanaf je webwinkel. (eBay is een ideaal medium om je klantenkring uit te breiden, je krijgt er nog voor betaald ook!)

## Marktplaats

Mijn moeder zou nooit iets via een webwinkel (of eBay) kopen (het plaatsen van producten in een digitale winkelwagen kan voor veel mensen een onmogelijke opgave zijn hoe raar dat ook klinkt).

Wel koopt ze dingen vanaf Marktplaats.nl waar ze zich nergens voor hoeft te registreren en direct contact heeft met de verkopers.

Plaats je producten van je webwinkel dus ook op Marktplaats.nl (en de andere gratis advertentiesites) en verhoog gegarandeerd het aantal verkopen.

*Je zult er nooit minder door verkopen!*

## Direct Mail

Heb jij je klanten wel eens een brief gestuurd waarin je vermeldt dat je nieuwe producten in je webwinkel hebt geplaatst? Brieven worden zeker beter gelezen dan mails en het kan je verkopen drastisch laten toenemen!

**TIP:** Plaats een postzegel in plaats van “port betaald” en schrijf het adres op de envelop in plaats van adressticker. Je brief zal sneller (en vaker) worden geopend!

Kost wat meer tijd maar betaalt zich zeker terug! Denk ook aan de eenvoudige dingen als het versturen van een kerstkaart.

## Brochure fysiek

Stuur een brochure of folder naar je klanten via de post. Hoe maak je een brochure?

### Print je voorraad!

Veel makkelijker dan dit wordt het niet. Maak simpelweg een boekje van alle producten die je hebt en plaats deze sowieso bij alle pakketjes die de deur uit gaan naar je klanten.

Hier ook weer gegarandeerd extra verkopen en je betaalt alleen voor de drukkosten (aangezien je het bij het pakketje indrukt).

## Zoekmachine Optimalisatie

Ideaalbeeld is natuurlijk dat je website **gratis bovenin de zoekmachines** komt te staan en het liefst zo snel mogelijk. Toch zal dit hoogstwaarschijnlijk niet over een nacht ijs gaan en het kan best een paar maand duren voordat je pagina hoog wordt getoond in de zoekmachines voor bepaalde zoektermen.

Toch kun je dit proces versnellen door bepaalde dingen structureel goed te doen en ik zal je een aantal basis tips geven.

Zoekmachine optimalisatie is een studie op zich maar houd je aan de volgende dingen en je zult beter worden gevonden door de zoekmachines.

### Title tags

Maak goed gebruik van je "Title tags". Zorg ervoor dat de termen waarop je wordt gevonden op de juiste manieren worden getoond en zorg dat elke "Title" relevant is.

### Description tags

De description tags worden getoond in de zoekresultaten bij Google. Zorg ook voor relevante, pakkende descriptions (omschrijvingen).

## Alt tags

Google herkent (nog) niet wat er op een afbeelding staat dus zul je de afbeelding een “tag” meegeven. Zo kun je het plaatje een titel geven waardoor Google het plaatje wel zal indexeren.

## Backlinks

Hoe meer links er naar je website verwijzen, des te hoger Google je zal plaatsen in de zoekmachines. Een paar dingen om rekening mee te houden met “backlinks”:

- W Ze moeten relevant zijn (een link naar een hypotheeksite vanaf een paardenwebsite telt niet mee)
- W Er moeten regelmatig links naar je website komen, niet in een keer een hele bult (beter 3 per dag een jaar lang dan 1000 links op 1 dag)

## Unieke content is king

Wanneer jouw website regelmatig nieuwe content (inhoud) krijgt toegevoegd zal Google je hiervoor belonen. Wanneer deze content uniek is (oftewel niet gekopieerd is vanaf een andere site) dan zal de beloning van Google nog groter zijn.

**PAS OP:** Er zijn tig “trucjes” te bedenken om snel een hoge positie te krijgen in Google. Doe dit niet! Houd je netjes aan de regels, doe geen rare dingen want Google is net als big brother... Ze zien alles!

Hoe natuurlijker je site overkomt, des te beter het resultaat zal zijn op de langere termijn.

## Google Adwords

Bij Google Adwords betaal je per klik, oftewel per bezoeker. Je kunt precies aangeven op welke zoekwoorden je website getoond moet worden in Google.

**Groot voordeel bij Google Adwords is dat je binnen enkele minuten bovenin de zoekmachines kunt komen** te staan maar je moet er wel voor betalen.

Afhankelijk van de concurrentie zul je moeten bieden per zoekwoord. Als er weinig concurrentie is betaal je minder (bijvoorbeeld 3 cent per bezoeker), bij meer concurrentie betaal je meer (bijvoorbeeld 20 cent per bezoeker).

Even een paar tips (wanneer je nog niks met Google Adwords doet kan dit redelijk abracadabra overkomen).

**Zorg voor een zo hoog mogelijk Click Through Rate (Aantal kliks ten opzichte van het aantal zoekopdrachten)**

Hoe vaker er op je advertentie wordt geklikt (ten opzichte van het aantal kliks van je concurrenten) des te hoger je in de zoekmachines komt.

Simpel uitgelegd berekent Google op deze manier de hoogte van je positie :

**CTR X CPC = Positie** (Click Through Rate) X (Cost Per Click) = de hoogte van je positie in Google.

In feite komt het er op neer dat er zoveel mogelijk bezoekers op je advertenties moeten klikken waardoor je sneller hoger in de zoekmachines zult komen. Je CTR moet dus zo hoog mogelijk zijn.

## Hoe verhoog je de CTR?

**Zorg ervoor dat het zoekwoord waarop wordt gezocht terugkomt in de advertentie**

Doordat het keyword waarop wordt gezocht terugkomt in de getoonde advertentie wordt de advertentie relevanter (er wordt vertoond waarop wordt gezocht) waardoor er vaker op je advertentie wordt geklikt.

Hoe vaker er op de advertentie wordt geklikt (CTR) des te hoger je advertentie in de zoekmachines komt.

Wanneer iemand dus zoekt op paarden, zorg er dan voor dat het woord “paarden” ook terugkomt in de advertentie die wordt getoond.

### Splittest de advertenties

Zoals met alles is het belangrijk om maximaal te testen. Wanneer je ergens mee bezig bent wat niet werkt dan stop je daar toch mee?

Zo kun je ook te werk gaan met Google Adwords. Je kunt (moet) precies testen wat werkt en wat niet werkt en daarom moet je je advertenties gaan splittesten.

Bij splittesten ga je simpelweg kijken op welke advertentie het meest wordt geklikt (oftewel een hoger CTR heeft) en deze behoud je, de advertentie waar minder vaak op wordt geklikt verwijder je gewoon.

*Dump de losers, behoud de winners!*

### Laat het keyword terugkomen op de pagina

Iets wat ook zal helpen is het terug laten komen van de keywords waarop je adverteert naar de pagina waarop ze belanden. Ook hier kijkt Google naar! Aan de hand van bovenstaande informatie zal Google je een kwaliteitsscore geven.

Wanneer je een slechte kwaliteitsscore hebt zul je veel meer per klik moeten betalen!

## Om het kort samen te vatten:

Iemand zoekt op “paarden”.

Vervolgens zien ze jouw advertentie waar het woord “paarden” in terugkomt dus wordt hier veel op geklikt (hoog CTR).

Nadat ze op je advertentie hebben geklikt waar ook het woord “paarden” op voorkomt. Zo doe je het goed!

Google Adwords kan je maken of kraken. Het allerbelangrijkst bij Google Adwords is dat je alles test, test, test.

Ik heb geprobeerd om het zo “Jip en Janneke” mogelijk uit te leggen. Ik kan me overigens goed voorstellen dat het misschien iets te snel gaat mocht je nog helemaal geen ervaring hebben met Google Adwords.

### **Lees je van tevoren goed in wanneer je aan Adwords gaat beginnen!**

Doe het fout en het kan je veel geld kosten, doe het goed en het kan je heel veel geld opleveren!

## Hyves

Je hebt ongetwijfeld wel gehoord van Hyves.nl maar heb je er ook al bij nagedacht om het toe te passen voor je internetbusiness?

Wanneer je een website hebt raad ik je aan om direct ook een “Hyve” aan te maken waar je sowieso de subdomeinnaam van je website claimt.

Wanneer je bijvoorbeeld een bedrijfje hebt dat “Hennes & Maurits” heet dan ga je nu naar Hyves.nl en claim je direct de naam hennes-maurits.hyves.nl zodat leden van Hyves zich daar nu voor kunnen aanmelden.

### UPDATE 6 Maart 2008

H&M heeft mijn advies opgevolgd en de naam vastgelegd en op dit moment van schrijven hebben al 179106 (!) Hyvers zich aangemeld voor deze Hyve. ;)



Enig idee wat voor impact het heeft wanneer H&M er een “berichtje” uitstuurt naar deze 179106 profielen waarin ze een uitverkoop aankondigen?

De winkels zullen binnen enkele uren volstromen... Gratis! Claim dus NU direct je eigen Hyve van je website en wijs je klanten hierop. Ook dit wekt weer vertrouwen op.

Voorbeeld:

Mijn **profiel** op Hyves is : <http://eelcodeboer.hyves.nl>

Mijn **hyve** op Hyves is: <http://internetmarketing.hyves.nl>

## Onderhandelformules

In dit rapport leer je veel over hoe je het maximale uit je online business kunt halen en voornamelijk hoe je maximaal kunt verkopen maar... Je kunt een groot gedeelte van je winst behalen bij het inkopen van je producten (joh!)

Ik kan hier een cursus op zich voor maken (gemiddeld kocht ik mijn producten via Marktplaats in voor ongeveer 20% van de vraagprijs) maar er zijn twee dingen erg belangrijk wanneer je gaat onderhandelen (oftewel inkoopt)

### Schakel je emoties uit

Op dit moment van schrijven zijn wij (mijn vriendin en ik) bezig met het bezichtigen van nieuwe huizen omdat we graag willen verhuizen naar het Noorderplantsoen (in Groningen).

Nu zijn we bezig met een supermooi huis wat we beide erg graag willen hebben, alleen wat interessant is, is dat mijn vriendin (net zoals 80% van de rest) een “emotionele koper” is.

Ze wil het huis dat we nu op het oog hebben zo graag hebben waardoor het voor mij moeilijk onderhandelen is (we “moeten” dit huis hebben!).

Doordat je emoties mee laat spelen bij het inkopen van producten kun je bepaalde dingen niet meer in het juiste perspectief bekijken waardoor je verkeerde beslissingen (oftewel teveel betaalt) neemt.

Probeer dus je emoties (voor zover mogelijk) uit te schakelen.

### Geef op tijd door dat je niet de volle pond wilt betalen

Ik ging eens met mijn vader naar de Media Markt want hij wilde een dolby surround set kopen. Bij de Mediamarkt krijg je bij de grotere bestellingen een bon mee die je in moet leveren bij de kassa zodat je met deze bon je bestelling uit de garage kunt ophalen.

Toen we bij de kassa waren om de bon af te rekenen vroeg hij (met zijn pinpas in de hand) nog “of er niet wat vanaf kon”. Gaat niet werken dus ;).

Geef dus op tijd door dat je niet van plan bent om het volledige bedrag te betalen. Vraag ook altijd “wat” de korting is in plaats van “of” er ook korting is.

## **Wees geduldig**

Hoe langer je wacht met het maken van een beslissing, des te minder wanhopig je overkomt en hoe meer er uiteindelijk (meestal) van de prijs af kan.

## **Wees altijd vriendelijk**

Het “gun effect” werkt niet alleen bij verkopen maar ook bij kopen (en bij de rest van het leven). Wees dus altijd vriendelijk.

Pak dus je winst bij het verkopen maar ook zeker bij het kopen van je producten!

## Betaalmethodes

Dit is een fout die door extreem veel webwinkel eigenaren wordt gemaakt... Accepteren van te weinig betaalmethodes!

Denk hier even goed over na. Accepteer jij onderstaande betaalmethodes wel?

- W Bankoverschrijving
- W iDeal
- W Paypal
- W Incasso
- W Contant via post
- W Contant bij overdracht
- W Rembours
- W Creditcard
- W (En zo zijn er nog wel een paar)



Accepteer in elk geval iDeal en Paypal. Doe dit niet (en je concurrenten wel) dan zijn je klanten snel verdwenen!

## Verzending

Hoe vaak verzend je je producten en hoeveel verkoop je er?

Wanneer je bijvoorbeeld 3 verkopen per dag realiseert kun je er bijvoorbeeld aan denken om slechts 1 of 2 keer per week te verzenden. Doe je er tientallen per dag dan zou je dagelijks kunnen verzenden.

Persoonlijk denk ik dat wanneer je (maximaal) 2 keer per week verzendt (en dit duidelijk communiceert op je website) je de klant tevreden houdt en je er veel minder stress van hebt ten opzichte van dagelijks verzenden.

Dit scheelt je meerdere dagen aan pakjes inpakken, betalingen controleren, bestellingen bij elkaar zoeken en ritjes naar het postkantoor.

**Je business moet leuk zijn!**

## Franchising

Wel eens aan gedacht om je business een giga boost te geven? Om het echt naar een hoger niveau te tillen?

Online Franchising is makkelijker dan ooit tevoren en het kan je omzet eenvoudig vertienvoudigen.

Voorbeeld :

Je verkoopt van die stoere auto onderdelen zoals spoilers, grills, supersonische achterlampen en uitlaten. Per dag verkoop je ongeveer 10 onderdelen en je verdient per maand zo'n 3000 euro (bij een tientje marge per product).

Je wilt je business naar een hoger niveau tillen dus je besluit je business te franchisen.

Franchising is in feite niets anders dan het dupliceren van een businessconcept maar dan op een andere locatie. Bij Online Franchising doe je niets anders dan het dupliceren van een businessconcept maar je plakt er in dit geval een ander label (of design) op.

In het geval van de auto onderdelen site: Je verkoopt simpelweg een kopie van je webwinkel en jij (of je leverancier) doet de distributie. Jouw partners hoeven alleen een webwinkel te runnen en jij doet de rest... Ideaal voor je "franchisenemers". (Alles wordt voor ze opgezet).

## Maak partners van je klanten

Na een maand of 3 heb je zo'n 1000 klanten (10 klanten per dag) en stuur je een mailing naar al je klanten (want je past e-mailmarketing toe) of ze misschien geïnteresseerd zijn in het runnen van een eigen webwinkel over auto onderdelen waarbij jij de website maakt en de distributie doet.

In het geval van de auto onderdelen business zijn je klanten misschien wel de ideale doelgroep om franchisenemer te worden.

Vaak zijn ze gepassioneerd van auto's en het kan best zijn dat het ze heel erg leuk lijkt om een eigen webwinkel te hebben met auto onderdelen.

## Snelle uitbreiding

Voor een offline franchiseconcept ben je tienduizenden euro's kwijt om überhaupt te kunnen starten. Stel je voor dat jij een franchiseconcept kunt aanbieden voor 1000 euro? Of 100 euro per maand?

Wanneer 1% van de auto onderdelen klanten dit zou willen heb je het al over 10 "franchisenemers" waar je 10 x 1000 euro voor ontvangt en waarbij je jezelf eigenlijk hebt gekloond en je omzet ook nog eens dik zal gaan toenemen wanneer je franchisenemers actief gaan verkopen.

Online Franchising is niet iets wat je zomaar even doet, maar het kan er wel voor zorgen dat je business van "good" naar "great" kan gaan.

Denk er maar even over na, en denk dan direct ook goed na over je exitstrategie.

## Cross-Selling en Upselling

Wel eens “gratis” visitekaartje besteld bij Vistaprint? Ik zou laatst visitekaartjes laten maken bij Vistaprint waar ik voor ongeveer 10 euro klaar zou zijn voor 250 visitekaartjes. Doordat ik werd verleid om “glans” te doen, dubbelzijdig, full colour etc kwam ik volgens mij uiteindelijk op ongeveer 50 euro uit voor 250 visitekaartjes... *Prima*.

Aan het eind van het proces werd me nog eens gevraagd of ik niet nog eens 250 erbij wilde bestellen (exact dezelfde) voor slechts 10 euro (!).

Wanneer je iets koopt voor 50 euro en er wordt vervolgens gevraagd of je exact hetzelfde erbij wilt hebben voor een tientje extra is dat natuurlijk een no-brainer!

Uiteraard heb ik gekozen voor de “upsell” en zit ik nu met honderden visitekaartjes waar ik waarschijnlijk nooit aan toe zal komen om deze ook daadwerkelijk weg te geven.

Op het moment dat mensen aan het betalen zijn doe je er goed aan om nog even te vragen of ze nog iets “extra’s” willen kopen. Ze zijn al in de “buying mood” en wanneer je aanbod goed (en relevant) is kun je zo 40% extra verkopen realiseren door een upsell te implementeren.

Wat bied jij je klanten aan op het moment dat ze aan het betalen zijn?

## Waardebonnen

Tijdens de laatste jaarwisseling heb ik in Key West (Florida) mijn vriendin ten huwelijk gevraagd en gelukkig was het antwoord ja.

Eenmaal thuisgekomen werd de eerste bruidsbeurs uiteraard gepland en “toevallig” was mijn vriendin na het beantwoorden van een hele lastige vraag (waar staat de Eiffeltoren?) een van de winnaressen van een waardebon van wel 100 euro!

Uiteraard moet deze waardebon wel ingeleverd worden bij de reisorganisatie die toevallig is gespecialiseerd in reises naar de Malediven (waar we naar toe gaan op onze honeymoon).

De “prijs” (waardebon) werd persoonlijk afgeleverd inclusief boekjes over de Malediven en het zal me niks verbazen dat we ook bij deze reisorganisatie onze reis zullen boeken.

Misschien een idee om waardebonnen weg te geven aan je (potentiële) klanten? Je kunt deze tegenwoordig gratis en eenvoudig geautomatiseerd aan je online klanten geven en het kan je online verkopen wel eens drastisch verhogen.

Trouwens, je kunt deze waardebonnen ook verkopen als cadeau!



## Klantenservice (deel 2)

Toen ik nog elpees verkocht kreeg ik af en toe wel klachten binnen dat er bijvoorbeeld krassen op elpees zaten (waardoor het geluid slecht wordt).

Dit is iets wat je als platenverkoper regelmatig zult tegenkomen en ook iets wat je uiteraard goed moet oplossen.

Gemiddeld verkocht ik mijn platen voor circa 18 euro per stuk (en ik kocht ze in voor 2-3 euro).

Wanneer ik een klacht kreeg was mijn reactie vaak :

*Beste (voornaam),*

*Ik vind dit erg jammer om te horen, excuses hiervoor!*

*Om het goed met je te maken mag je voor 100 euro extra platen van mijn website bestellen.*

*Groeten,*

*Eelco*

*P.S. Je mag de plaat met de krassen erop gewoon houden, deze hoeft je niet terug te sturen.*

Kun je je voorstellen wat de reacties van mijn klanten waren? Je bestelt iets voor 18 euro en je krijgt vervolgens een tegoed van 100 euro!

Het kostte mij net zoveel dan het terugbetalen van 18 euro (inkoopwaarde van 100 euro platen was ongeveer 12 euro en dan nog 6 euro verzendkosten er overheen) maar hierdoor maak je van je klacht een kans!

### **Maak een levende “faq” sectie**

Zorg ervoor dat je alle vragen die je binnenkrijgt bij je “Frequently Asked Questions” of “Veelgestelde vragen” plaatst en deze vervolgens op je website plaatst.

### **Maak gebruik van een “ticketcentre”**

Je kunt ook gebruik maken van een “ticketcentre” waar bezoekers online een vraag kunnen stellen en waarbij je ook online weer een antwoord kunt geven zodat er nooit een mail kwijt raakt en je deze vragen direct weer kunt plaatsen in je FAQ sectie.

Bezoekers van je website zullen eerst een soort “boomstructuur” moeten doorlopen voordat ze een vraag stellen. Hierdoor wordt de vraag vaak al beantwoord voordat de vraag wordt gesteld wat resulteert in meer verkopen, betere service en minder e-mails!

## Maak gebruik van het “DRY” principe

DRY staat voor “Don’t Repeat Yourself”. Probeer elke vraag die je binnenkrijgt zo op te lossen dat ze niet meer worden gesteld (door bijvoorbeeld je website te verbeteren) of door de vragen zo op te slaan dat je ze kunt hergebruiken (door bijvoorbeeld gebruik te maken van een online ticketcentre).

Dit principe werkt overigens niet alleen goed bij klantenservice of mails.

## Testimonials

Plaats de positieve reacties van je klanten altijd op je website. Zorgt weer voor vertrouwen! Klinkt heel logisch maar doe je het al?

**“Het is echt Uniek dat dit in Nederland wordt aangeboden...”**



*Een video testimonial van een van onze cursisten*

## Garanties

Denk goed na over je garanties. Sta je achter je product? Bied dan een 100% niet goed geld terug garantie aan! Je zult hierdoor ongetwijfeld meer verkopen realiseren en het aantal refunds zal niet opwegen tegen het aantal extra verkopen dat je zult realiseren.

Voor onze thuiswerk cursus bieden wij zelfs een “dubbel je geld terug garantie” aan voor al onze cursisten. Op het moment dat een cursist alle stappenplannen is doorlopen en niet meer dan 5000 euro heeft verdiend binnen 6 maanden tijd krijgt hij of zij het dubbele bedrag terug!

Daarnaast kunnen cursisten ook gewoon het volledige bedrag terug krijgen wanneer ze het gevoel hebben dat het niks voor hun is, of dat ze het simpelweg niet goed genoeg vinden!

## Eerlijkheid duurt het langst!

### Niet Goed Geld Terug (12 Maanden) ←

Wanneer jij het gevoel hebt dat deze cursus niks voor jou is kun je binnen 12 maanden het cursusmateriaal terugsturen en je krijgt het volledige bedrag terugbetaald zonder vragen. Ik wil alleen maar tevreden klanten!

### Geen Inkomen DUBBEL Je Geld Terug! ←

Ik ben zo overtuigd van dit programma dat ik je deze garantie aanbied. Op het moment dat je alle stappen bent doorlopen van dit programma en je 6 maand na lancering van je product minder dan 5000 euro hebt omgezet geef ik je het dubbele bedrag terug!

*Voorbeeld niet goed geld terug garantie*

## Juridisch

Zorg er altijd voordat je juridisch sterk staat en dat je nooit vleugellam wordt gelegd.

Denk bijvoorbeeld aan goede :

- W Algemene voorwaarden
- W Privacy policy
- W Disclaimer
- W Refund Policy
- W Anti-spam policy
- W Contracten

Maar denk ook bijvoorbeeld aan wanbetalers. Hoe ga je hiermee om?

## Usability / Gebruiksvriendelijkheid

Ik had het eerder over mijn moeder en dat zij bijvoorbeeld nooit iets via eBay of webwinkels zou kopen omdat het simpelweg te lastig is (registratie, wachtwoorden etc).

Zorg ervoor dat je website “mijn moeder compatible” is en dat het zo simpel is om te bestellen dat iedereen het begrijpt.

Wanneer je bijvoorbeeld goed gebruik maakt van Google Analytics dan weet je precies waar de bezoekers afhaken.

Het zou natuurlijk zonde zijn dat veel van je bezoekers afhaken tijdens je bestelproces (je zult er versteld van staan bij hoeveel webwinkels dit fout gaat!)

## Test je site zelf

Even een praktische tip wanneer je met webbouwers gaat werken. Op het moment dat een programmeur / webbouwer aan jou laat zien hoe een site werkt ziet het er allemaal heel erg logisch uit.

Wanneer jezelf achter de computer gaat zitten en je test je site kun je echter bedrogen uitkomen. Wanneer je het zelf al niet snapt, zullen anderen het dan wel snappen?

## Betaalproces, hoeveel stappen moeten ze doorlopen?

Hoe minder stappen de bezoekers hoeven te doorlopen om te betalen des te beter. Wanneer jij bij de ene patatkraam in een lange rij moet wachten, en bij de andere direct door kunt lopen, waar koop jij je patatje dan?

## Sites Kopen

Hier zit heel veel geld in! Veel bedrijven steken duizenden euro's in Google Adwords maar het kopen van een website met honderden bezoekers per dag komt niet in hun op.

Niks mis met investeren in "Virtueel Vastgoed!"

## Sites verkopen

Run je website (en business) alsof er elk moment een koper zich kan melden om je business over te nemen. Hou alle statistieken bij, maar denk ook aan contracten en financiën.

Wees er klaar voor wanneer Google je over wil nemen! (Je weet het maar nooit)

## Concurrenten

In dit rapport heb ik het regelmatig over je concurrenten, vandaar dat dit advies misschien een beetje tegendraads overkomt.

Misschien een raar advies maar persoonlijk let ik zelf bijna nooit op concurrenten. **Ik focus me liever op mijn eigen business en probeer deze te verbeteren** dan dat ik ga kijken wat mijn concurrenten doen en mij hierdoor laat beïnvloeden.

**Je business moet leuk zijn!** Laat je daarom niet afleiden door je concurrenten.

Je kunt je concurrenten natuurlijk ook altijd zien als potentiële samenwerkingsverbanden!

## Lanceringen

Zorg ervoor dat wanneer je nieuwe producten lanceert dat je (potentiële) klanten dit zullen weten ook!

Zet je nieuwe producten ook echt in de markt in plaats van het gewoon plaatsen van de nieuwe producten in je webwinkel.

Niets zo tof om in een klap veel producten tegelijk te verkopen. Deze “piekmomenten” houden je business leuk en zo houd je het ook leuk voor je klanten!

**Wees nooit saai!**

## Pricing

Wat voor prijzen ga je hanteren? Ga je concurreren op prijs of ga je juist verdienen op je prijs?

Toen ik nog platen verkocht was ik (als enige in Nederland) gespecialiseerd in een bepaald genre platen waardoor ik ook “premium” prijzen vroeg.

Waar mijn concurrenten (die van alles en nog wat verkochten) gemiddeld 6 euro per plaat vroegen verkocht ik deze voor gemiddeld 18 euro per stuk.

Ik kocht deze platen in voor ongeveer 3 euro waardoor ik een marge had van ongeveer 15 euro per plaat. Mijn concurrenten verdienden ongeveer 3 euro per plaat.

**Waar ik 1 plaat verkocht voor 15 euro winst moesten mijn concurrenten er 5 verkopen voor dezelfde marges!**

Wanneer ik een bestelling had van 5 platen moesten mijn concurrenten er 25 verkopen!

Minder werk voor dezelfde marges, dus denk even goed na...



Welke prijzen ga jij hanteren?

*Voorraadjie platen*

## Doe altijd meer dan wat er van je wordt verwacht

Onze bedrijfspolicy is heel simpel : Hoe meer je geeft des te meer zal er terugkomen.  
Zo kregen bijvoorbeeld de cursisten van ons tweedaags seminar in 2007:

- W Een gratis extra website inclusief domeinnaam en hosting
- W 8 extra dvd's en cd's
- W Een gratis terugkomdag
- W Een kerstborrel
- W En nog veel meer.

### Allemaal gratis en onaangekondigd!

Waarom zou je je gehele marketingbudget investeren in nieuwe klanten terwijl je voor hetzelfde geld kunt investeren in de klanten die ook in jou hebben geïnvesteerd?

## Google Analytics

Google Analytics is cool! Met Google Analytics kun je praktisch alles meten op een vrij eenvoudige manier.

Heel simpel gezegd is Google Analytics een heel erg uitgebreid statistieken programma.

### Zo weet je bijvoorbeeld precies:

- W Op welke pagina's de bezoekers je site verlaten
- W Via welke zoekwoorden bezoekers je site vinden
- W Hoelang bezoekers op bepaalde pagina's blijven
- W Waar je bezoekers klikken

En nog veel, veel meer (dit is nog niet 1% van alle functies)

Met Google Analytics hoef je nooit meer te raden, je kunt precies meten wat goed gaat en wat niet goed gaat en aan de hand van deze gegevens kun je het rendement van je website vrij eenvoudig verhogen.

*Google Analytics is 100% gratis!*

## Financiën en boekhouding

Wanneer jij het onderbuikgevoel hebt dat je je zaakjes niet 100% goed op orde hebt dan kun je er grif op aannemen dat wanneer de belastingdienst aanklopt je met een probleem zit.

*Misschien een minder leuk onderwerp maar o zo belangrijk.*

Denk aan dingen als :

- W Inschrijven bij de KVK en belastingdienst
- W Welke rechtsvorm ga je kiezen? (Eenmanszaak, BV, VOF etc)
- W Omzetbelasting
- W BTW Aangiftes
- W Correcte facturen
- W Internationale BTW
- W Zakelijke kosten aftrekken
- W Zelf doen of uitbesteden?
- W Verzekeringen
- W Personeel
- W En nog veel meer...

Naast dat je uiteraard je boekhouding op orde moet hebben is het natuurlijk ook interessant om te kijken naar de voordeelregels die je kunt hanteren.

Zorg ervoor dat je deze zaken goed op orde hebt zodat het je ook niet (onbewust) belemmerd om door te groeien (of meer geld te verdienen).

**Het klinkt misschien wat zweverig** maar ik ben ervan overtuigd dat wanneer jij goed bezig bent maar je hebt een van bovenstaande zaken niet goed voor elkaar dat dit je onbewust gigantisch belemmerd om rustig door te groeien.

Wanneer je niet goed bent in bovenstaande zaken zorg er dan gewoon voor dat je hier iemand voor inschakelt die hier wel goed in is. De meeste administratiekantoren kunnen je hier bijvoorbeeld goed mee helpen!

## Distributie En Verzendingen

Wanneer je een webwinkel hebt, ga je dan de distributie /verzendingen zelf doen of ga je dit uitbesteden?

Er zijn bedrijven die dit voor jou uit handen willen nemen waardoor jezelf geen voorraad hoeft op te slaan, bestellingen hoeft te verwerken of weg te brengen... Ideaal!

## Outsourcing / Uitbesteden

Je wordt ondernemer om dingen te doen die je leuk vindt. Wanneer je iets niet leuk vindt of ergens niet goed in bent dan kun je ervoor kiezen om deze dingen uit te besteden.

Je hoeft mij bijvoorbeeld niet te vragen een computer te installeren, een website te maken of een schilderij op te hangen... Ik kan (of wil) het gewoon niet!

Gelukkig ken ik (en jij misschien ook wel zonder dat je het doorhebt) genoeg mensen die het wel leuk vinden om een website te maken of andere technische zaken.

Focus je op de dingen waar je goed in bent en probeer zoveel mogelijk dingen uit te besteden waar je niet goed in bent of die je niet leuk vindt...

## Geen geld voor outsourcing?

In September ben ik tijdens een internetmarketing seminar in San Francisco goed bevriend geraakt met Matt uit Zwitserland. Hij had geen cent te makken, wist na het seminar precies wat hij wilde maar had hier een team voor nodig...

Hij heeft nu 10 man (studenten) voor hem aan het werk allemaal op no cure no pay basis. Hij gaat ze pas betalen op het moment dat zijn projecten geld gaan opleveren, maar dan krijgen ze dubbel betaald en ze vinden dit allemaal een prima deal...

## Denken in mogelijkheden in plaats van moeilijkheden!

## Huisstijl / Branding

Toen ik nog platen verkocht had ik verzendozen nodig voor de platen dus ik snel naar de groothandel... Kon ik alleen maar bedrukte pizzadozen krijgen!



In het *platenhandelwereldje* werd er regelmatig over gesproken dat ik die kerel was die platen verzond in pizzadozen en ik kreeg altijd leuke reacties van mijn klanten (bij het postkantoor keken zo ook altijd raar).

Ik deed dit puur uit noodzaak maar er werd over gesproken en dat is altijd goed. Zorg ervoor dat ook jij je business “brand”.

## Webteksten Schrijven

Ook het schrijven van krachtige webteksten is een studie op zich. Door op de juiste manier teksten te schrijven kun je twee voordelen behalen:

- W Meer verkopen door “beter verkopende teksten” te schrijven
- W Hoger in de zoekmachines door unieke teksten (unieke content is king bij Google)

## SMS Marketing

Sturen jouw concurrenten wel eens een sms naar hun klanten om te vermelden dat er een nieuwe aanbieding is? Of dat het pakketje is verzonden? Of heb jij überhaupt wel eens een bericht ontvangen van een bedrijf waar je ooit iets hebt gekocht?

Sms Marketing is tegenwoordig een eitje via het internet en het is goedkoop en effectief! (sms berichten worden veel beter gelezen dan e-mails).

## TOT SLOT

Hoe ziet je ideale business eruit? In dit rapport heb je tips gekregen hoe je het maximale rendement kunt behalen met je online business maar ik heb het af en toe er ook over gehad over hoe je bijvoorbeeld stress-situaties kunt vermijden.

Je kunt nog zoveel geld verdienen via het internet maar dat je het werk zelf ook leuk vindt is eigenlijk minstens zo belangrijk. Op het moment dat je werk kunt doen dat je leuk vindt ga je het niet meer zien als werk en zul je simpelweg een stuk gelukkiger zijn, geld is ook niet alles.

Wanneer je dingen in dit rapport hebt gezien waarvan je echt denkt dat het teveel werk is, je ziet er tegenop of je hebt er geen zin in **dan kun je ervoor kiezen om het simpelweg niet te doen of het uit te besteden**, jij bent de baas!

Op het moment dat ik dingen ben gaan uitbesteden is mijn business echt gegroeid en ik werk nu een stuk minder. In het begin is dit natuurlijk even moeilijk maar dat is met alles zo. Je bent echt niet de enige die alles in jouw business het beste kan doen!

**In elk geval wil ik je alle succes wensen!**

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

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

**<http://winst.nl/powersellers-platinum-programma>**