



Internet Marketing

“10 verdienmodellen op het internet”

Eelco de Boer



Dit is versie 2.0. Klik [hier](#) om de nieuwste upgrade te downloaden van dit e-book.

Copyright: Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming PowerSellers BV veelevoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, offset, fotokopie of microfilm of in enige digitale, elektronische, optische of andere vorm of (en dit geldt zonodig in aanvulling op het auteursrecht) het reproduceren ten behoeve van een onderneming, organisatie of instelling of voor eigen oefening, studie of gebruik welk(e) niet strikt privé van aard is of voor het overnemen in enig dag-, nieuws- of weekblad of tijdschrift (al of niet in digitale vorm of online).

Tegen overtreders zullen altijd juridische stappen worden ondernomen.

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

PowerSellers BV kan echter niet verantwoordelijk worden gehouden voor enige onjuist verstrekte informatie in dit e-book.

BELANGRIJK

Je mag dit e-book (en 6 andere e-books) gratis weggeven of verkopen tegen elke prijs je maar wilt.

Plaats dit e-book op je website, geef het aan de leden van je mailinglijst of verkoop het op advertentiesites. [Download hier](#) de nieuwste versie van alle e-books.

Inhoudsopgave

INTERNETMARKETING	5
DOMEINNAMEN	6
HOSTINGKOSTEN	6
STRUIKELBLOK	7
FALEN	7
TESTEN	7
PASSIEF INKOMEN	8
CONCURRENTIE	9
VERDIENMODEL 1: GOOGLE ADSENSE	11
WAT IS ADSENSE PRECIES?	11
CONTENT-GERELATEERD	11
HOOG CTR (CLICK-THROUGH-RATE)	11
HOE CTR VERHOGEN	12
GEEN CONTACT MET DE ADVERTEERDERS	13
NIET OP JE EIGEN ADVERTENTIES KLIKKEN	13
BETAALD KRIJGEN PER KLIK	13
NADEEL	14
VERDIENMODEL 2: EBAY	15
VERDIENMODEL 3: JE EIGEN INFOPRODUCT (EBOOK OF SOFTWARE)	17
VERDIENMODEL 4: RESELL RIGHTS	19
VERDIENMODEL 5: NICHE MARKETING	20
WAT IS EEN NICHE?	20
WAT IS NICHEMARKETING?	21
HOE VIND IK DE JUISTE NICHE?	21
VERDIENMODEL 6: AFFILIATE MARKETING	22
WAT IS AFFILIATE MARKETING?	22
AFFILIATE BIJ PAYPRO	23
VERKOPEN BIJ PAYPRO	24
WEBSITE BEOORDELEN	24

VERDIENMODEL 7: MICROPAYMENTS	25
HEB JE INFORMATIE WAAR MEN VOOR KAN BETALEN?	25
VERDIENMODEL 8: DOMAINING	26
EEN DOMEINNAAM REGISTREREN	26
DE WAARDE VAN EEN DOMEINNAAM	26
MET OF ZONDER STREEPJE (-)	27
BRANDING	27
VERDIENMODEL 9: SMS-MARKETING IN COMBINATIE MET INTERNETMARKETING	28
VERDIENMODEL 10: VERDIEN GELD MET DIT BOEK	29

Internetmarketing

Afzender: Eelco de Boer
Groningen, Nederland
www.powersellers.nl

Beste lezer,

In dit korte verslag zul je meer ontdekken over geld verdienen op het internet (internetmarketing). Internetmarketing biedt de perfecte oplossing om zelf ondernemer te worden, zonder dat je extreem hoge investeringen hoeft te doen, personeel moet aannemen, hoog opgeleid hoeft te zijn of elke ochtend vroeg de wekker hoeft te zetten.

Wil je graag eigen baas zijn, dan biedt internetmarketing de ideale oplossing. Er zijn tientallen manieren van geld verdienen op het internet, waarvan ik er een aantal verder uitlicht.

Ik hou er absoluut niet van om op te scheppen of over bedragen te praten, maar ik ben wel een groot voorstander van bewijzen laten zien. Ik zie erg vaak zogenaamde internetondernemers die proberen geld te verdienen door anderen te vertellen hoe ze geld moeten verdienen.

En dit terwijl ze zelf nog geen rooie cent hebben verdiend op het internet. Je neemt ook geen lessen bij een rijsschool waarvan de instructeur geen rijbewijs heeft, dus waarom zou je luisteren naar mensen die nog geen geld hebben verdiend op het internet.

Om deze reden zal ik bij sommige voorbeelden bewijzen leveren dat ik dat wel doe. (UPDATE November 2007. Ik heb de voorbeelden met video's en screenshots van mijn verdiensten verwijderd. Deze screenshots en video's gingen over begin 2005 dus al enorm achterhaald en niet meer relevant).

Ik heb er overigens bewust voor gekozen om verouderde bewijzen te laten zien. Ik ben gehecht aan mijn privacy, en mijn huidige inkomsten hou ik graag voor me. Ook laat ik niet van elk verdienmodel zien hoeveel ik ermee verdien. Het is puur even om aan te tonen dat ik weet waar ik het over heb.

Internetmarketing kan enorm lucratief zijn, maar ook enorm frustrerend. Je krijgt de ene na de andere aanbieding en deze business is constant in beweging. Het is erg verleidelijk om van het ene project naar het andere te hoppen, maar focus is minstens zo belangrijk. In mijn optiek kun je beter twee afgeronde projecten hebben dan tien onafgeronde projecten.

Creativiteit speelt een grote rol in internetmarketing. Wanneer je de meest voor de handliggende marketingtechnieken weet te combineren met creativiteit en discipline, heb je een gouden formule te pakken.

Toch kun je een groot aantal aspecten volbrengen zonder enorm creatief te zijn. Iedereen kan geld verdienen op het internet, mits het op een goede manier wordt aangepakt.

Groot voordeel van internetmarketing is het feit dat je praktisch alles zelf kunt doen, maar ook een hoop werk kunt uitbesteden. Er is veel gratis informatie te vinden op het internet, maar je zult af en toe ook wel eens moeten investeren.

De kosten die je hoogstwaarschijnlijk zult maken zijn:

Domeinnamen

De registratie van de naam van je website dien je te betalen. Dit kost ongeveer 10 euro op jaarbasis.

Hostingkosten

Je website draait op een server, een stukje ruimte op het internet. Afhankelijk van het aantal websites en het verkeer naar je websites, verschillen de kosten. Hou rekening met enkele tientjes per jaar. Wanneer je het goed doet, zal dit meer worden, maar dat is dan geen "issue" meer. Hoe meer bezoekers naar je website, des te beter. Beter klagen over hoge hostingkosten dan klagen over te weinig bezoekers.

In principe zijn dit de kosten die je maakt om te starten, vrij weinig dus. Voor slechts enkele tientjes kun je al een winstgevende business opzetten, dankzij het internet.

Struikelblok

Het grootste struikelblok van de meeste internetondernemers is toch vaak het ondernemen van actie, of beter gezegd, het constant ondernemen van actie.

Je kunt af en toe enorm productief zijn, maar wanneer je het vol weet te houden om dag in dag uit productief bezig te zijn, is de kans van slagen vele malen groter. In principe kun je elke dag bijleren.

Je krijgt nieuwe aanbiedingen, je ziet nieuwe mogelijkheden en de markt is constant in beweging. Het is moeilijk om je te isoleren van al deze mogelijkheden, toch komt er een moment dat je genoeg hebt geleerd om een succesvolle business te starten.

Probeer je niet al te snel af te laten leiden, en onderneem vroegtijdig actie. De "one time offers" van vandaag zijn er volgende maand ook nog wel, dus je hoeft niet bang te zijn dat je ergens de boot mist. Focus en actie zijn essentiële onderdelen wanneer je een succesvolle internetonderneming wilt starten.

Falen

Wees niet bang om te falen. Ik kan je verzekeren dat niet elk internetconcept dat je gaat lanceren succesvol gaat worden, zo zit internetmarketing in elkaar. Probeer hiervan te leren en zie het als een onderdeel van een belangrijk aspect in internetmarketing, namelijk testen.

Testen

Om succesvol te ondernemen op internet kun je verschillende markten en technieken testen. Meer over verschillende markten vind je bij "Niche Marketing". Door zelf te ondervinden welke technieken het beste reageren op jouw concepten kun je je vervolgens daarop focussen. Hetzelfde bij strategieën. Test zelf welke strategie het beste werkt binnen jouw business en herhaal deze, keer op keer.

Passief inkomen

Het mooie van internetmarketing is dat je passieve inkomsten kunt opbouwen. Dit houdt in dat je uiteindelijk geld kunt verdienen door niks te doen. Klinkt goed :)



Toch is dit niet zo makkelijk als het lijkt, geld verdienen op het internet gaat vaak niet over één nacht ijs. Voordat je passieve inkomsten opbouwt, zal er hard gewerkt moeten worden.

Nadeel hiervan is dat er tijdens de ontwikkeling van je concept geen geld binnenkomt. Je werkt dus in principe aan iets wat zich later moet uitbetalen, wat eerst nog maar moet blijken.

Je bent dus met iets onzeker bezig wat vooral in het begin moet wennen. De kans dat je dagen, weken of zelfs maanden bezig bent met een project dat uiteindelijk niks oplevert, is zeker aanwezig. De meeste internetondernemers geven na een aantal maal de fout ingegaan te zijn al op, hier liggen jouw kansen!

Concurrentie

Ongetwijfeld zijn er concurrenten in je markt, laat je hierdoor niet afschrikken. Meestal benutten de grootste concurrenten niet eens alle marketingmiddelen die ze kunnen toepassen.

Hierdoor kun jij al een voorsprong op je concurrentie hebben, mits je deze middelen daadwerkelijk toepast.

Een voorbeeld van je concurrenten slimmer af zijn, onthul ik bijvoorbeeld in mijn ebook over eBay. Door alle tips, trucs en technieken toe te passen die in dat boek worden onthuld, ben je vrijwel altijd je concurrentie op eBay slimmer af, ongeacht de grootte van je concurrent.

In mijn ogen is het meest lucratieve verdienmodel op het internet :

“Het toepassen van internetmarketing op niet-internet gerelateerde onderwerpen”.

In het kort komt het erop neer dat het vele malen eenvoudiger is om geld te verdienen in markten waar de concurrentie nog lang niet zo hevig is vergeleken met de internetmarketing markt.

Er zijn zeer veel verdienmodellen op het internet, en in dit verslag licht ik tien verdienmodellen uit die ikzelf daadwerkelijk toepas.

Veel van deze verdienmodellen vallen prima met elkaar te combineren. Ik ga in dit verslag nog niet al te diep in op het krijgen van meer bezoekers naar je website. Het is immers eerst van belang om te weten HOE je geld kunt verdienen op het internet, voordat je bezoekers naar je website gaat sturen.

Feit is dat het de meeste mensen niet lukt om aardig bij te verdienen op het internet.

Ik ben van mening dat het grote verschil tussen de groep mensen die wel geld verdienen op het internet en de groep mensen die dit niet lukt, is dat de eerste groep een belangrijk aspect toepast wat de tweede groep niet toepast:

ACTIE ONDERNEMEN, oftewel het verschil tussen weten en doen. Je zult dit ongetwijfeld nog vaker van me horen.

“De kloof tussen weten en doen”

De kloof tussen weten en doen houdt in het kort in dat je nog zoveel kunt leren over internetmarketing, maar zolang je deze kennis niet omzet in actie zal deze kennis je vrijwel zeker niks opleveren.

Je leert ook vele malen meer wanneer je je kennis daadwerkelijk zelf toepast, en diverse strategieën test en toepast. Wanneer je als internetondernemer deze kloof weet te overbruggen, ben je al hard op weg naar succes.

Moeilijk is het zeker niet. Met de juiste instelling, kennis en doorzettingsvermogen kan praktisch iedereen geld verdienen op het internet. Het is puur een kwestie van hard werken en constant op zoek zijn naar verbetering.

Verwacht niet direct binnen te lopen. Ondernemen op het internet is een leerproces, wees dus niet bang om te falen, zoals ik eerder al had gezegd. Als je het “goed doet” zul je vaak “falen”, omdat je veel verschillende technieken en markten zult testen.

Laat je hierdoor niet uit het veld slaan.

Er zijn duizenden internetondernemers, waarvan het overgrote gedeelte niet succesvol.

Wat ga jij doen?

In dit korte verslag zul je meer leren over diverse verdienmodellen op het internet. Het voordeel van internetmarketing is het feit dat je meerdere inkomstenbronnen kunt combineren. Je hoeft je dus niet te focussen op slechts één verdienmodel en de meeste verdienmodellen in dit verslag kun je met elkaar combineren.

Verdienmodel 1: Google Adsense

Wat is Adsense precies?

Adsense zijn die advertentieblokken die je op veel websites ziet waarbij "Ads by Goooooogle" staat.

Deze advertentieblokken kun je op je website plaatsen door een code die je bij Google kunt opvragen. Er zijn verschillende formaten waarvan je de kleuren zelf kunt aanpassen.

<u>de leukste baan</u> Ben jij enthousiast en gemotiveerd? Wie is jouw baas? Be your own boss!	<u>Wij zoeken ondernemers</u> Begin voor Uzelf; parttime/fulltime Professionele coaching. <u>Ads door Goooooogle</u>
--	--

Content-gerelateerd

De advertenties die worden getoond, zijn gerelateerd aan de content (inhoud) van je website. Over het algemeen passen deze advertenties goed bij de inhoud van je website.

Doordat de advertenties over hetzelfde onderwerp gaan, zullen bezoekers van je website eerder geneigd zijn om op deze advertenties te klikken.

Bij een website over voetbal zullen de bezoekers eerder op de advertenties over voetbal klikken, dan op een advertentie over hypotheekadviseurs.

Hoog CTR (Click-Through-Rate)

Het aantal malen dat er op een advertentie wordt geklikt ten opzichte van het aantal paginaweergaven, is de CTR (Click-Through-Rate).

Wanneer er bijvoorbeeld vijf keer op een advertentie wordt geklikt bij honderd paginaweergaven, dan heb je een CTR van 5%. Doordat Adsense content-gerelateerde advertenties toont, zal het CTR hoger zijn dan bij het plaatsen van bijvoorbeeld een banner of andere advertenties.

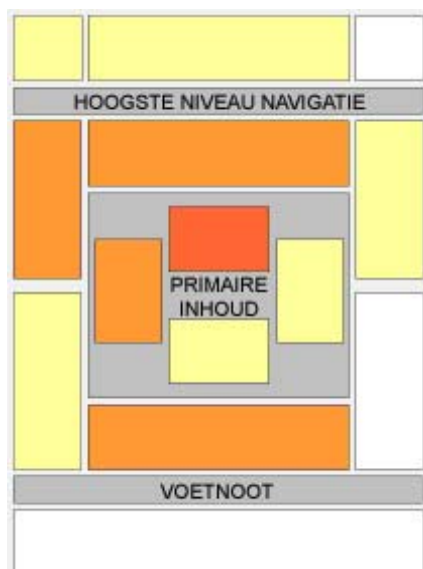
Hoe CTR verhogen

Wanneer je Adsense advertenties hebt geplaatst, is het belangrijkste het verhogen van je CTR. Dit doe je al voordat je meer bezoekers wilt zoeken voor je website. Er zijn verschillende manieren om je CTR te verhogen.

De meningen zijn hierover verdeeld en uiteraard moet je zelf testen welke soorten, maten en kleuren het beste werken. Over het algemeen worden advertenties vaker aangeklikt wanneer je de randen (boarders) om de advertenties weghaalt, de kleuren wijzigt in de kleuren van je website en wanneer je de advertenties maximaal integreert in je website.

Wanneer een advertentie meer op een onderdeel van je website lijkt dan een reclameadvertentie, zal er vaker op worden geklikt. Zo zijn er nog veel meer tips om het maximale rendement uit Google Adsense te halen. De plek van een advertentie is ook erg belangrijk.

Onderstaand voorbeeld toont de plaatsen op een webpagina waar het meeste wordt geklikt, volgens Google zelf. Hoe donkerder de kleur, des te hoger de CTR zal zijn.



Geen contact met de adverteerders

Je hebt geen contact met de adverteerders en je hoeft geen factuur meer uit te schrijven. Voorheen moest je zelf actief op zoek gaan naar adverteerders en onderhandelen over de prijs, inclusief alle papieren rompslomp eromheen. Dit is met AdSense niet meer nodig.

Je krijgt eenmaal per maand uitbetaald en je krijgt het verdiende bedrag gewoon op je rekening gestort. Voorheen kreeg je nog een cheque die je bij de bank moest verzilveren.

Niet op je eigen advertenties klikken

Het is logischerwijs ten strengste verboden om zelf op je advertenties te klikken. Ook is het verboden om anderen aan te sporen om op de advertenties te klikken. Doe je dit wel, dan zal je account worden geblokkeerd en zullen alle websites waar jouw AdSense-codes op hebben gestaan geen AdSense-advertenties meer kunnen bevatten, ook niet in de toekomst.

Het is verstandig de algemene voorwaarden er goed op na te lezen, om te zorgen dat je niet geband wordt door Google. Je dient goed te begrijpen dat de adverteerders betalen voor geldige en relevante klikken, en je dit dus op geen enkele manier mag misleiden.

Betaald krijgen per klik

Doordat de adverteerders (adwords) van de advertenties betalen per klik, ontvang jij het bedrag wat deze adverteerder aan Google betaalt minus de commissie aan Google. Wanneer een adverteerder dus 40 cent betaalt voor een klik, ontvang jij (bijvoorbeeld) ca. 28 cent per klik. Google wil dit niet bevestigen maar er wordt gezegd dat ongeveer 68% wordt uitgekeerd van het bedrag dat de adverteerder betaalt.

De opbrengsten van de kliks hebben te maken met de keywords waarop de adverteerders hebben geboden. Populaire keywords leveren dus meer op. Dit zijn vaak keywords waarin veel concurrentie te vinden is, denk aan keywords als webhosting, leningen, datingsites, etc.

Google staat het niet toe om voorbeelden te laten zien van paginaweergaven, aantal klikken, CTR en het ECPM. Als jouw AdSense account jou ook heilig is, kun je deze gegevens ook beter voor je houden.

Nadeel

Persoonlijk zou ik nooit mijn gehele businessmodel op AdSense baseren. Ik heb zoveel mensen gesproken en zoveel verhalen gelezen van mensen waarvan het AdSense account is geblokkeerd, en het is praktisch onmogelijk om je account weer te deblokken. Wanneer AdSense je enige verdienmodel is, begeef je je op glad ijs.

Het is dus echt van groot belang goed in te lezen wat Google wel en niet toestaat. En dan nog loop je de kans om geblokkeerd te worden, vaak zonder duidelijke reden. Voorkom dus frustraties door niet al je energie in je "adsense activiteiten" te stoppen. Nachtrust is ook belangrijk. :)

Verdienmodel 2: eBay

Miljoenen verkopers op eBay gingen je voor, en miljoenen verkopers hebben gefaald...

Waarom zou het jou wel lukken?

Ik verkoop al jarenlang producten op eBay en ik heb een hoop fouten gemaakt. Ik durf met enige zekerheid te zeggen dat ik letterlijk duizenden euro's heb misgelopen op eBay.

De fouten die ik heb gemaakt, zie ik als grote fouten. Toch zie ik veel verkopers op eBay deze fouten maken, zonder dat ze er een idee van hebben hoeveel geld ze mislopen.

Een fout is in dit geval niet een investering in bijvoorbeeld een verkeerd product, maar een fout is het laten liggen van omzet zonder dat je het door hebt.

Verkopen op eBay kan enorm lucratief zijn, en je kunt het ook nog eens erg goed combineren met internetmarketing. Wist je dat je heel veel (gratis) bezoekers naar je website kunt krijgen via eBay? Overigens kun je de tien manieren die in dit korte verslag staan erg goed met elkaar combineren.

Ik heb jarenlange ervaring als eBay Powerseller en heb letterlijk duizenden euro's en honderden uren geïnvesteerd in het testen van verschillende technieken en strategieën. Al deze tips, trucs en technieken worden onthuld in mijn boek "eBay PowerSellers".

Het testen van diverse strategieën, of het niet toepassen van bepaalde strategieën, kan je letterlijk duizenden euro's kosten wanneer je geld wilt verdienen op eBay. De meest gemaakte fouten (die overigens door de meeste eBayers worden gemaakt) voorkom je door alle technieken toe te passen die ik omschrijf in mijn boek "eBay PowerSellers".

Overigens hoef je niet per se fysieke voorraad te beheren. Je kunt enorm veel geld verdienen op eBay zonder daadwerkelijk producten in huis te hebben, in mijn ogen een prachtig verdienmodel.

Ben je serieus van plan geld te gaan verdienen op eBay, dan raad ik je met klem aan, zonder enig risico, mijn boek "eBay PowerSellers" te lezen.

Je kunt spullen op eBay verkopen waarvan jij nooit had gedacht dat deze daadwerkelijk geld op zouden leveren. Vaak zijn het zelfs producten gerelateerd aan jouw hobby, zonder dat je het zelf door hebt. Je kunt vrijwel direct beginnen met verkopen.

Het enige wat je hoeft te doen is je registreren en een verkoopaccount aanmaken en je kunt aan de slag.

Veel Powersellers gebruiken eBay als “extra inkomen” naast hun vaste baan. Naast het feit dat je er enorm veel geld mee kunt verdienen, is het ook een zeer geschikte manier om veel ervaring op te doen op verschillende gebieden, bijvoorbeeld op het gebied van onderhandelen, distributie, (internet)marketing en sales.

Ook zul je het belang van de klant ondervinden.

Verwacht echter niet dat het allemaal makkelijk gaat. Testen, efficiency en doorzettings-vermogen is vereist indien je een succesvolle Powerseller op eBay wilt worden. Ondernemen op eBay is niet moeilijk, mits je goed weet wat je moet doen.

Ik heb het hele traject meerdere malen doorlopen, vele fouten gemaakt en ontdekkingen gedaan.

Als ik dit boek eerder tot mijn beschikking had gehad, had het me duizenden euro's en honderden uren kunnen besparen.

Het boek kun je direct downloaden op <http://www.powersellers.nl>

Verdienmodel 3: Je eigen infoproduct (Ebook of Software)

Een infoproduct is een product als een e-book of software. Dit verslag is ook in de vorm van een e-book en is helemaal niet moeilijk om te creëren.

Het enige wat je hoeft te doen is het schrijven van waardevolle informatie, maak hier een .PDF bestand van en je hebt je eigen infoproduct.

Groot voordeel van een infoproduct is dat het je vrijwel niks kost om het te leveren, dus praktisch het totale bedrag is winst. Hierdoor wordt het interessant om affiliatemarketing toe te passen, waarover later meer.

Veel internetondernemers denken dat een infoproduct perse over geld verdienen op het internet moet gaan. Zoek maar eens op Google of eBay hoeveel infoproducten er zijn omtrent dit onderwerp.

In plaats van dat je de concurrentiestrijd met deze grote jongens aangaat, kun je in mijn ogen beter een infoproduct maken over een onderwerp waarvan je veel afweet en waar weinig concurrentie in is, oftewel een niche.

Ik leg overigens later in dit boek meer uit over nichemarketing.

Vind je het moeilijk om op zo'n onderwerp te komen? Vaak is het eenvoudiger dan je denkt. Wat voor sport beoefen je? Waar ben je geweest op vakantie de afgelopen jaren? Wat zijn je hobby's?

Het kan werkelijk over elk onderwerp gaan.

Een infoproduct hoeft niet per se aan bepaalde eisen te voldoen. Wanneer jij een e-book schrijft van 25 pagina's lang, kan dit een prima product zijn, zolang het maar waardevolle informatie bevat.

Een van de best verkopende infoproducten van het afgelopen jaar is The Rich Jerk. Dit boek heeft miljoenen opgeleverd voor deze Rich Jerk, maar bevat slechts een pagina of 40.

Toch wordt dit boek de hemel in geprezen omdat er methoden worden onthuld die veel internetondernemers geld opleveren.

Wanneer ik ergens 40 euro in investeer, en het levert me duizenden euro's op, dan prijs ik het ook de hemel in, ongeacht het aantal pagina's!

De grootte van het e-book doet er dus niet echt toe, zolang het maar waardevolle informatie bevat. Voor mijn e-book over geld verdienen via eBay had ik bijvoorbeeld meer dan 110 pagina's nodig, waar ik voor een ander infoproduct genoeg aan 50 pagina's had.

Internetmarketing wordt pas echt leuk wanneer je een eigen product hebt waarop je alle mogelijke manieren van internetmarketing kunt toepassen. Je kunt nog zoveel lezen en kennis hebben omtrent geld verdienen op het internet, maar wat heb je eraan als je geen eigen product hebt?

Wanneer je geen digitaal product hebt, of niet wilt maken, dan kun je altijd nog gebruik maken van Resell Rights.

Verdienmodel 4: Resell Rights

Wanneer je bijvoorbeeld een e-book hebt gekocht waarover je de resell rights bezit, houdt dat in dat je dat je het recht hebt om dat e-book door te verkopen.

Jij bezit nu ook de Resell Rights op dit boek. Dit betekent dus dat je dit boek kunt verkopen op je website of bijvoorbeeld op eBay. Je mag dit boek overigens ook weggeven.

Dit kan een mooie manier zijn van het uitbreiden van je mailinglijst, het verhogen van je feedback op eBay of het uitbreiden van je klantenbestand.

Ik heb nog een aantal andere e-books met resell-rights die je mag verkopen of weggeven, deze vind je gratis op www.powersellers.nl

Ik leg aan het eind van dit boek meer uit hoe je geld kunt verdienen met dit ebook, zonder dat het je geld kost.

Verdienmodel 5: Niche marketing

Wat is een niche?

Een niche is een onderwerp dat niet mainstream / standaard is.

Voorbeeld:

Wanneer je het onderwerp "Sport" via een website wilt promoten/verkopen, dan zul je zien dat er enorme concurrentie is. Ga je "Sport --> Honkbal" promoten, dan zul je zien dat de concurrentie al vele malen minder is.

Dit is echter nog niet een echte niche. "Sport --> Honkbal --> Nederlands honkbal" komt al meer in de buurt.

Toch zul je last van concurrentie hebben wanneer je bijvoorbeeld een website over Honkbal in Nederland zult starten. Begin je een website over "Sport --> Honkbal --> Nederlands honkbal --> Baseballcaps van Nederlandse honkbalclubs" dan heb je een echte niche te pakken.

Ongetwijfeld zullen er geen of weinig websites over dit onderwerp gaan.

Je zult zien dat er vrijwel geen concurrentie 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 het eerst aan jou denken wanneer hij op zoek is naar baseballcaps uit Nederland (TOMA, Top Of Mind Awareness).

Wat is nichemarketing?

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 en de concurrentie is minder aanwezig. 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 velen 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. Bijkomend voordeel is dat je niet hoeft te knokken tegen de grote jongens in de internetbusiness. Je bent specialist op je vakgebied.

Hoe vind ik de juiste niche?

Vaak ligt een niche voor het grijpen maar zie je hem niet. Denk eens goed na over je hobby's, interesses of denk aan de hobby's of interesses van je familie, vrienden of kennissen. Vraag deze om content te schrijven voor een website of e-book en je kunt beginnen. Wees uniek in plaats van de concurrentie op te zoeken. De kans dat je website onthouden wordt is vele malen groter wanneer je uniek bent.

Verdienmodel 6: Affiliate Marketing

Wat is affiliate marketing?

Een affiliate is een persoon die producten van jou promoot tegen een bepaalde commissie. Wanneer jij bijvoorbeeld een digitaal product verkoopt, kun je dit ook door affiliates laten doen. Als voorbeeld gebruiken we een e-book. Je hebt een e-book geschreven welke je door affiliates wilt laten promoten. De verkoopprijs bedraagt 27 euro. Je beslist dat je 50% van de opbrengst deelt met je affiliate.

Elke affiliate krijgt een unieke link (url). Wanneer er een verkoop plaatsvindt via die unieke url, ontvangt de affiliate 13,50 euro. Voor beiden een win-win situatie.

Voorbeeld:

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

Vervolgens benader je een kok die elke week gratis nieuwe Thaise recepten verstuurt via zijn website naar ca. 10.000 leden. Deze kok heeft een passie voor Thailand en het overgrote gedeelte van zijn mailinglijst deelt deze passie.

Je vraagt deze kok of hij in een van zijn volgende mails een kleine recensie wil geven over het e-book dat je via jouw website verkoopt.

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

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

Je hoeft alleen maar te betalen wanneer iemand daadwerkelijk producten verkoopt (pay per sale).

Je kunt natuurlijk ook zelf affiliate worden. Wanneer je bijvoorbeeld elke week een nieuwsbrief verstuurt naar leden van je mailinglijst, en je kunt affiliate worden van een onderwerp dat aansluit op jouw doelgroep, is het eenvoudig geld verdienen als affiliate.

Het enige dat je dan hoeft te doen is het linkje met je unieke affiliatecode naar je lijst te sturen met een onderbouwing waarom je nieuwsbriefleden dit product aan zouden moeten schaffen.

Wanneer dit daadwerkelijk wordt gedaan, zie je vrijwel direct geld binnenstromen. Het voorbeeld van de Thaise kok hierboven geldt hier ook zeker voor. Het beste internationale affiliateprogramma is zonder twijfel Clickbank.

Groot nadeel hiervan is dat het echt op de internationale markt is gericht, en je hier als Nederlandse internetondernemer vrij weinig aan hebt. Gelukkig is hier nu een nieuwe oplossing voor...

Affiliate bij PayPro

Er is eindelijk een Nederlandse versie van Clickbank, waar je als Nederlandse affiliate direct aan de slag kunt. Het enige wat je hoeft te doen is je registreren bij PayPro.nl en je kunt direct beginnen met geld verdienen.

Elk product dat op PayPro staat, kun je promoten met je unieke affiliatelink, en je ziet direct wat de opbrengsten per verkoop zijn. In sommige gevallen verdien je zelfs 25 euro per verkoop.

Het grote verschil met Clickbank is dat PayPro Nederlandse betalingsmethoden accepteert zoals internetbankieren, maar ook PayPal. De meeste betalingen bij Clickbank verlopen via creditcard, wat in Nederland nog lang niet een gangbare betalingsmethode is. PayPro is overigens gratis voor affiliates.

Verkopen bij PayPro

Wanneer je bijvoorbeeld een eigen digitaal product hebt als een e-book of software (zie je eigen infoproduct), is PayPro echt ideaal. Je zet je website op PayPro en direct kunnen honderden affiliates jouw product promoten. Je bepaalt zelf de commissie die je afstaat aan je affiliates en PayPro regelt de rest. (PayPro is ook een initiatief van PowerSellers.nl)

Website beoordelen

Wanneer je een website hebt, kun je ook andere websites beoordelen. Als je bijvoorbeeld een beoordeling schrijft over een website waar jij affiliate van bent, kun je, zonder dat je bezoekers het doorhebben, verwijzen naar deze website met je eigen affiliatelink.

Wanneer deze bezoeker daadwerkelijk het product koopt, ontvang jij de commissie. Met de verdere afhandeling heb je niks te maken. Je hoeft geen emails te beantwoorden, geen producten te leveren en geen customerservice te verlenen.

Je doet er vaak verstandig aan om een soort minicursus vooraf te geven, voordat je daadwerkelijk je product gaat verkopen. Bouw een relatie op met je lijst, stuur gratis waardevolle informatie via je mailinglijst waarin je ook je product aanprijst.

Wanneer je bijvoorbeeld een online cursus yoga wilt verkopen, geef je de bezoekers van je salespagina ook de optie om eerst een minicursus per email te volgen. Hierin geef je waardevolle tips waardoor de ontvangers van deze mails vertrouwen in jou en je product krijgen. Dit is vaak nodig om ze over de drempel te krijgen en op deze manier breid je de mailinglijst ook nog uit.

Wanneer de ontvangers waarde hechten aan je minicursus, zullen ze eerder overwegen je product aan te schaffen dan wanneer je alleen een salespagina hebt opgesteld.

Doordat je gebruikt maakt van een autoresponder worden er automatisch voorgedefinieerde emails verstuurd. Dit is allemaal 100% te automatiseren zodat je niet actief emails hoeft te gaan versturen. Leden van mijn nieuwsbrief op www.powersellers.nl ontvangen hier meer informatie over.

Verdienmodel 7: Micropayments

Micropayments zijn kleine betalingen die via sms, telefoon of creditcard gaan. Dit is zeer eenvoudig te implementeren op je website.. Denk eens na over je website en vraag je af of je ook micropayments kunt toevoegen.

Heb je informatie waar men voor kan betalen?

Verkoop je goedkope digitale objecten? Dit zijn allemaal mogelijkheden om micropayments op te kunnen toepassen. Voordeel van micropayments is dat het laagdrempelig is voor de bezoeker om de telefoon op te pakken en een (kleine) betaling te doen.

In principe is een micropayment dus eigenlijk gewoon een betalingsmethode, maar dan enorm laagdrempelig. Erg handig voor betalingen van bijvoorbeeld één of enkele euro's. Klinkt misschien als dubbeltjeswerk, maar dubbeltjeswerk kan, mits geautomatiseerd erg interessant zijn.



01-07-2005							3
02-07-2005							3
03-07-2005							5
04-07-2005							5
05-07-2005							7
06-07-2005							7
Totaal (inc. BTW) :							€ 22,336.18

Verdienmodel 8: Domaining

Een domeinnaam registreren

Wanneer je een goede naam hebt verzonnen voor je business, dan moet je eerst kijken of de domeinnaam nog wel vrij is. Je kunt hier kijken welke domeinen allemaal nog beschikbaar zijn:

Een .nl domeinnaam controleren (www.sidn.nl)

Een .com domeinnaam controleren (directnic.com)

De waarde van een domeinnaam

Er zijn een hoop mensen die veel geld hebben verdiend aan het registreren en verkopen van domeinnamen. Het is echter moeilijk een prijs aan een domeinnaam toe te kennen. Het is een kwestie van wat de gek er voor geeft. Wanneer er al een website op de domeinnaam zelf staat, is het nog moeilijker inschatten wat het waard is.

De domeinnamen met .com extensies zijn over het algemeen het meeste waard, vooral wanneer het domein ook Engelstalig is. Een Nederlands woord in combinatie met een .com extensie is vaak weer minder interessant vergeleken met een engels woord in combinatie met een .com extensie.

Kortere domeinnamen zijn vaker ook interessanter ten opzicht van de langere domeinnamen.

Sinds kort is het ook mogelijk om .eu domeinnamen te claimen. Ik ben benieuwd hoe deze markt zich gaat ontwikkelen.

Websites / domeinen verkopen / kopen

Het kan interessant zijn om domeinnamen of websites op te kopen of je eigen domeinnamen of website te verkopen. Vaak kun je complete websites tegen gunstige prijzen opkopen of je eigen website of domein voor dikke prijzen verkopen.

Met of zonder streepje (-)

Zoals je misschien al door hebt, zijn de domeinnamen met .com als extensie niet meer zo makkelijk te verkrijgen als voorheen. Veel generieke 2woordendomeinen zijn al bezet. De 2woordendomeinen met een streepje (-) zijn iets minder moeilijk te verkrijgen. Men gaat er vanuit dat het streepje waarde van een domein vermindert.

Dit hoeft echter niet zo te zijn. Er wordt zelfs beweerd dat de (-) beter worden gevonden in Google. Er zijn meerdere tests uitgevoerd waarin domeinnamen met en zonder (-) door Google worden geïndexeerd.

In de meeste gevallen worden de domeinnamen met streepje beter gevonden. Ook kan het in sommige gevallen eenvoudiger te lezen zijn, wanneer de verschillende woorden van elkaar worden onderscheiden door een (-).

Branding

Het is moeilijk om een domein te vinden met de juiste keywords aangezien bijna alle domeinnamen bezet zijn. Het is dus een goed idee om aan "branding" te doen i.p.v. een domeinnaam met keywords.

Verzin een unieke naam die "catchy" is zodat de naam makkelijk te onthouden is. Unieke namen zullen eerder onthouden worden dan namen met keywords erin die al vele malen in andere domeinnamen voorkomen.

Op deze manier komt het er in feite op neer dat je een merk aan het opbouwen bent oftewel "branding". Google of eBay zijn geen beschrijvende namen, maar hebben onderhand echt een merk opgebouwd, oftewel branding.

Verdienmodel 9: SMS-Marketing in combinatie met Internetmarketing

Een autoresponder wordt vaak bij emailmarketing toegepast. Voorgedefinieerde emailberichten worden dan met een interval verstuurd.

Wanneer je je bijvoorbeeld vandaag aanmeldt voor een bepaalde nieuwsbrief, ontvang je vandaag de eerste nieuwsbrief, overmorgen de tweede enzovoorts.

De meeste ontvangers van deze nieuwsbrieven zijn in de veronderstelling dat deze nieuwsbrief persoonlijk en op dat moment aan hun is gericht, een erg effectief middel dus.

Je kunt dit principe ook toepassen met SMS berichten. Je zou bijvoorbeeld een service kunnen starten waar je elke dag een bepaald sms-bericht verstuurt.

Wanneer je bijvoorbeeld een dieetprogramma van 42 dagen aanbiedt, zou je dit kunnen ondersteunen door middel van SMS-marketing.

Je plaats eenmaal 42 berichten in de autoresponder en wanneer je een telefoonnummer aan deze autoresponder toevoegt begint deze bij bericht #1.

De ontvanger denkt elke dag een sms-bericht van jou persoonlijk te krijgen, terwijl je alles volledig geautomatiseerd hebt.

In mijn ogen is sms-marketing in combinatie met internetmarketing een gouden combo, en ligt deze markt nog helemaal open. Wanneer je een beetje creatief bent, valt hier enorm veel geld mee te verdienen

Verdienmodel 10: Verdien geld met dit boek

Ik geef je mijn toestemming om dit boek te verkopen tegen elke prijs je maar wilt. Dit houdt in dat je dit boek mag verkopen op eBay, op je eigen website of via je mailinglijst, hoe je maar wilt.

Je mag het boek ook gratis weggeven. Je mag er dus mee doen wat je wilt, zolang je de inhoud maar niet verandert of kopieert.

Extra voordeel van het verkopen van dit e-book is dat elke klant levenslang updates van mij krijgt.

Dit boek wordt meerdere malen herschreven, en bij elke upgrade krijgt de koper of ontvanger van dit boek een mail met de nieuwste versie. Je verkoopt dus ook een stukje kwaliteit.

Je hoeft het e-book ook niet op je eigen server te draaien, je hoeft niet eens een eigen domeinnaam te hebben.

Het enige wat je hoeft te doen is na betaling de klant door te verwijzen naar: <http://www.powersellers.nl/overzicht> en dit ebook kan direct worden gedownload.

Zo simpel is het!

Succes!

Eelco de Boer

<http://www.powersellers.nl>