



7 Slimme Verdienmodellen

Geef Waarde. Verdien Geld. Maak Het Verschil.

7 Slimme Verdienmodellen

'Als je voor geld werkt, geef je de macht aan je werkgever. Als geld voor jou werkt, houd je zelf de macht en de controle erover.'

– **Robert Kiyosaki**

In deze gids geef ik 7 voorbeelden van slimme verdienmodellen. Ik geef er ook berekeningen bij van mogelijke inkomsten, maar die zijn uiteraard afhankelijk van het aantal mensen die een dienst afnemen, de frequentie van het aanbod, de prijzen en of je er ook internationaal omzet mee kunt behalen.

De verdienmodellen zijn een versimpeling van de werkelijkheid. Je kunt zelf vrijelijk de voorbeelden met elkaar vermengen en er jouw ideale verdienmodel van maken.

Het best doe je dat door een omzetdoel voor een jaar vast te stellen, de prijzen van je producten en diensten op een rij te zetten en bedenken hoeveel deelnemers je per product of dienst wilt binnenhalen, om daarna de berekening te maken of je daarmee je omzetdoel behaalt.

Zo zie je zelf waar je moet bijstellen. Misschien moet je je prijzen verhogen, je nieuwsbrieflijst vergroten of meer deelnemers binnenhalen. Mogelijk moet je meer diensten aanbieden of meer uitbesteden aan een (virtueel) team, zodat je je bedrijf verder kunt uitbouwen.



Hieronder de 7 Slimme Verdienmodellen:

1. Sweet Marketing

De naam zegt het al: je wilt aan marketing doen, maar dan wel op een lieve en zoete manier. Dat kan heel goed werken. Het idee achter dit verdienmodel is dat je stap voor stap je klanten meeneemt naar duurere diensten, in plaats van meteen diensten met hogere prijzen aan te bieden.

Voor wie?

Dit verdienmodel is voor ondernemers die in eerste instantie denken niet zo van marketing en sales te houden, of dat op een rustige manier stap voor stap willen doorvoeren in hun bedrijf. En het is ook een ideaal verdienmodel voor ondernemers die wel van marketing en sales houden, maar die zich richten op lage prijzen en vergroten van de e-maillijst; dit verdienmodel is pas echt lucratief bij een grote e-maillijst.

Wat zijn de voorwaarden?

Je hebt genoeg inkomen of je hebt een partner die geld verdient, zodat jij het rustig aan kan doen met je bedrijf en niet meteen hoge prijzen hoeft te vragen. Je bent wellicht liever online bezig met je bedrijf of werkt graag 1-op-1, en vraagt niet meteen al te hoge prijzen voor je producten en diensten. Of je hebt een zodanig grote e-maillijst dat je met gemak goed verdient aan het verkopen van producten van € 67. Je kunt daarna een product aan je klant verkopen waarmee je hem of haar meer aandacht geeft, waar ze betere resultaten mee kunnen boeken en waar dus meer waarde in zit.

Hoe start je?

Begin met het verdienmodel gratis. Geef bijvoorbeeld veel gratis presentaties om je kennis te delen en zo je mailinglijst te vergroten. Je zorgt er tijdens je presentaties voor dat je de visitekaartjes van de deelnemers in handen krijgt. Dat kan je doen door hen een gratis checklist, e-book of iets anders in handen geeft of mailt mits ze hun visitekaart afgeven en ermee akkoord gaan dat ze op je lijst komen.

Wat is het vervolgaanbod?

Medium of hoog geprijsd producten of diensten.

Wat moet je vermijden of langzaam opbouwen?

Hoog geprijsde programma's voor individueel of groepen.

Wat zijn de voor- en nadelen?

Een voordeel is dat je op eigen tempo je bedrijf opbouwt zonder al te veel marketing. Een nadeel dat het lang kan duren voordat je jouw kennis schaalbaar maakt. Besef dat tijd je meest schaarse bron is in dit leven, en niet geld. Het gaat hier om kleine verdiensten, zeker als je e-maillijst veel te klein blijft. Maar met een grote nieuwsbrieflijst is dit een lucratief verdienmodel.



Berekeningsvoorbeeld

Om je te laten zien hoe lucratief deze methode kan zijn, zie je in onderstaande tabel op de volgende pagina. De inkomensstromen zijn verdeeld in hoogste, middelste en laagste. Je kunt altijd extra hoge, middelste of lage inkomensstromen toevoegen, of daar acties mee doen. Let op: dit is een berekening die uitgaat van een ondernemer met een heel grote e-maillijst, denk hierbij aan enkele duizenden abonnees. Dat is de voorwaarde om met lage prijzen goed te verdienen.

Business Automation

Ik wil er graag bij vermelden dat ik bij de rekenvoorbeelden van de verdienmodellen van de meest ideale situatie zijn uitgegaan. De meest ideale situatie houdt in dat je veel weet over (online) marketing, salesfunnel strategieën, *business automation* systemen en de tools weet in te zetten zodat het bedrijf voor jou gaat werken.

Met *business automation* bedoel ik het aan elkaar koppelen van online IT systemen en software om je bedrijf soepeler en als vanzelf te laten verlopen. Idee erachter is dat je in minder tijd meer kan doen, je hoeft minder hard te werken, je kan gemakkelijker zaken uitbesteden, je houdt meer balans tussen je bedrijf en je andere activiteiten en je bent gewoonweg slimmer aan het ondernemen. Denk hierbij aan het doen van een gratis download via een landingspagina waar automatisch een funnel aan zit gekoppeld die je naar betaalde producten leidt.

Business automation is een van de meest belangrijke elementen voor het moeiteloos runnen van je bedrijf. Het wordt zwaar onderschat. De kennis hiervan ontbreekt bij zeer veel ondernemers. Zeker startende ondernemers hebben geen benul, maar ook heel veel ondernemers die al jaren ondernemen weten er te weinig van. Ze moeten vaak hard werken om de eindjes aan elkaar te knopen. Door je bedrijf te voorzien van slimme tools en systemen kun je in sneltreinvaart nieuwe producten in de markt zetten en verkopen. Het geeft een enorme boost aan je omzet.



Hoogste inkomstenstroom	Tweedaagse training		
	€ 1.000,00		
4 keer per jaar 20 deelnemers per keer (80 totaal)	€ 80.000,00		
Middelste inkomstenstroom	Online product		
	€ 300,00		
2 keer per jaar 100 deelnemers per lancering (200 totaal)	€ 60.000,00		
Lage inkomstenstroom	Online product		
	€ 70,00		
4 keer per jaar 100 deelnemers per lancering (400 totaal)	€ 28.000,00		
Inkomsten hoog, middel en laag bij elkaar	€ 168.000,00		
Gratis producten	Nieuwsbrief	Informatiebijeenkomst	Presentatie



2. Show Me The Money

Dit model gaat over snel goed verdienen, ook al heb je nog geen grote nieuwsbriefmaillijst. Je moet als ondernemer de kennis en het lef hebben om meteen hoge prijzen te vragen voor je diensten en het liefst met groepen te werken. Experts met veel kennis over hun vak kunnen zeker met dit verdienmodel starten.

Laten wij er geen doekjes om winden: wil jij je winst verhogen, leuke klanten aantrekken, pas dan je prijzen aan. Show Me The Money gaat over pricing. Ik vind pricing een van de allerbelangrijkste onderdelen van je bedrijf. Pricing is ook een vorm van onderscheidend vermogen. Met hogere prijzen trek je ander soort klanten aan. Pricing is een prima filter om die klanten aan te trekken waar jij mee wilt werken.

Duurder wordt nog altijd gezien als beter. In het brein van je klant ben je als je met hoge prijzen werkt de expert. Vraag jezelf af wat voor soort klanten je wilt hebben. Met de juiste pricing trek je de klanten aan bij je passen, je klanten behalen de beste resultaten want je gaat meer persoonlijke aandacht geven en jij doet wat je het allerleukst vindt. Het is de pure winst-winst situatie.

Voor wie?

Dit model is geschikt voor ondernemers die snel goed willen verdienen en veel klanten willen binnenhalen zonder een grote nieuwsbrieflijst. Je richt je op de bovenkant van je markt, wat grofweg 20% van je totale markt is. Je wilt klanten die individuele aandacht of langdurige en intensieve persoonlijke begeleiding eisen, en die snel maximale resultaten willen behalen met wat jij biedt. Je werkt op mooie en prettige locaties, met verschillende werkvormen. Deze opzet werkt goed voor de bouw van een (online) academie waarin je diensten of producten van verschillende prijshoogten aanbiedt.

Wat zijn de voorwaarden?

Je bent bereid goed te investeren in de nodige kennis voor jezelf en je bedrijf om op die manier snel voor meer inkomen te zorgen. Je staat graag voor groepen, je wilt je kennis schaalbaar maken en je hebt genoeg eigenwaarde om hoge prijzen te vragen. Daarnaast beschik je over een enorme expertise in jouw vakgebied en heb je leiderschapskwaliteiten. Verder heb je een eigen methode, aanpak of uniek stappenplan ontwikkeld.

Hoe start je?

Je begint met gratis of laaggeprijsde producten of -diensten aan te bieden.

Wat is het vervolgaanbod?

Hooggeprijsde offline of online producten of diensten.



Wat moet je vermijden of langzaam opbouwen?

Vermijd laaggeprijsde offline of online diensten, of productpakketten.

Wat zijn de voor- en nadelen?

Het voordeel is dat dit verdienmodel snel kan leiden tot een hoge omzet en een grotere expertstatus; je leert snel ondernemersvaardigheden. Het nadeel – als dat al een probleem voor je mocht zijn – is dat je voor dit verdienmodel een sterk karakter nodig hebt, want je kunt veel nee's krijgen als je met hoge prijzen werkt. Dit verdienmodel werkt goed als je al een topprofessional bent én daarvan overtuigd bent. Het gaat je niet in je eentje lukken dit verdienmodel op te bouwen. Het is belangrijk een (virtual) team om je heen te bouwen en snel een deel van je kantoorwerk uit te besteden.

Berekeningsvoorbeeld

Om je te laten zien hoe snel je geld verdient met dit verdienmodel, zie je onderstaand een berekening die uitgaat van een ondernemer met een kleine nieuwsbrieflijst, denk hierbij aan minder dan vijfhonderd abonnees.

Let op: dit verdienmodel is dus al interessant bij een kleine emaillijst, dus ook als je net begint als zpér. Als je veel kennis in huis hebt en dit goed weet te verpakken kun je snel heel hard gaan met je omzet.

Hoogste inkomstenstromen	Groepsprogramma offline 4 maanden	Groepsprogramma offline jaar	1 op 1 dag
	€ 4.000,00	€ 9.000,00	€ 2.000,00
2 keer per jaar 20 deelnemers per keer (40 totaal)	€ 160.000,00		
2 keer per jaar 10 deelnemers per keer (20 totaal)		€ 180.000,00	
2 keer per maand (24 totaal)			€ 48.000,00



Totaal hoogste inkomstenstromen	€ 388.000,00		
Middelste inkomstenstromen	Event		
	€ 300,00		
2 keer per jaar 50 deelnemers per keer (100 totaal)	€ 30.000,00		
Laagste inkomstenstromen	Online programma DIY*		
	€ 150,00		
2 keer per jaar aanbieden 50 deelnemers per lancering (100 totaal)	€ 15.000,00		
Inkomsten hoog, middel en laag bij elkaar	€ 433.000,00		



Gratis producten

Nieuwsbrief

E-book

Presentatie

***DIY (Do-IT-Yourself):** geen begeleiding in welke vorm dan ook aanwezig. De klant gaat geheel zelfstandig aan de slag met het programma.

3. Let's Go Virtual

Dit verdienmodel is voor de ondernemer die alles lekker op afstand wil doen, misschien gewoon vanuit huis of vanaf een plek waar ook ter wereld. Een online business opbouwen is een droom voor veel ondernemers omdat het je veel vrijheid geeft.

Voor wie?

Voor ondernemers die gaan voor vrijheid en niet bang zijn voor de techniek die erbij komt kijken of dit graag willen uitbesteden. Je wilt minder live of juist geen live contact met je klanten.

Wat zijn de voorwaarden?

Je bent bereid veel te leren over online marketingtools, -systemen en -technieken. Deze zaken schrikken je niet af.

Hoe start je?

Je begint met de inzet van bijvoorbeeld een gratis videoserie of een *challenge*.

Wat is het vervolgaanbod?

Meteen een hooggeprijsd online product aanbieden of, als je dat niet durft, laag- of mediumgeprijsde producten of diensten.

Wat moet je vermijden of langzaam opbouwen?

Vermijd veel persoonlijke aandacht, werk met online groepen. Wel heel interessant om naast je online business ook hoger geprijsde offline producten of -diensten, aan te bieden waarin je jouw klanten meer of langer persoonlijke aandacht geeft. Maar je gaat zo wel al meer de Mix & Match kant op qua verdienmodel. Het is dan geen echte online business meer. Dit verdienmodel bespreken wij hierna.

Wat zijn de voor- en nadelen?

Je kennis schaalbaar maken en een groot bereik hebben, kan zeer lucratief zijn. Je moet bereid zijn veel kennis te vergaren over online marketinglanceringen, tools, socialmedia marketing, de *funnel* en *business automation* (dit zijn de tools, systemen en processen die tijd en geld te besparen en je bedrijf het automatische bezorgen om met gemak klanten aan te trekken. Denk hierbij aan het automatiseren van webinars en emailmarketing). Een online training opzetten vergt een behoorlijke



investering in tijd en geld, als je het professioneel wilt aanpakken. De voorwaarden om goed te verdienen met een online business zijn:

- de grootte van je nieuwsbrieflijst
- het prijsniveau van je online programma's
- hoe gewild en waardevol de kennis is die je aanbiedt
- hoe goed en actief jij je online marketing en sales inzet met behulp van (betaalde) Social Media

Een online business runnen vergt constante promotie, behoorlijk wat marketing en veel verkoopkennis.

Berekeningsvoorbeeld

Om te laten zien dat ook als je alleen op online producten en diensten richt, je goed kunt verdienen, vind je de berekening hieronder. Dit is nog maar een bescheiden berekeningsvoorbeeld, want met meer deelnemers en hogere prijzen is hier veel meer mee te verdienen.

Hoogste inkomstenstromen	Online programma VIP	Online programma DIY
	€ 2.000,00	€ 1.000,00
2 keer per jaar 50 deelnemers per lancering (100 totaal)	€ 200.000,00	
2 keer per jaar 10 deelnemers per lancering (20 totaal)		€ 20.000,00
Totaal hoogste inkomstenstromen	€ 200.000,00	€ 20.000,00
Middelste inkomensstroom	Online programma DIY	



	€ 300,00	
100 deelnemers per jaar	€ 30.000,00	
Lage inkomensstroom	Werkboek + Videoserie	
	€ 50,00	
100 deelnemers per jaar	€ 5.000,00	
Alle inkomsten bij elkaar	€ 255.000,00	
Gratis producten	Nieuwsbrief	Challenge/Summit

4. Mix & Match

Vind je de focus op alleen offline of online maar niets? Je kunt ook heel goed inkomensstromen van off- en online producten combineren. Dit zag je al bij het Sweet Marketing verdienmodel. Maar je kunt nog een stap verder gaan qua prijzen en opschalen. Dit heet Mix & Match.

Voor wie?

Dit is voor ondernemers die van variatie houden en graag off- en online inkomensstromen willen hebben.



Wat zijn de voorwaarden?

Je bent bereid goed te investeren in de nodige kennis voor jezelf en je bedrijf om op die manier snel meer inkomen te krijgen. Je staat graag voor groepen en je hebt genoeg eigenwaarde en expertise om hoge prijzen te vragen. Verder heb je een eigen methode, aanpak, tool of uniek stappenplan ontwikkeld.

Hoe start je?

Begin met gratis of laaggeprijsde producten of diensten, of start met het Show Me The Money verdienmodel.

Wat is het vervolgaanbod?

Hooggeprijsde producten of diensten, of laag- of mediumgeprijsde, zoals abonnementen of online programma's.

Wat moet je vermijden of langzaam opbouwen?

Vermijd dat je uitsluitend offline of uitsluitend online producten of diensten aanbiedt.

Wat zijn de voor- en nadelen?

Er is lekker veel variatie in je bedrijf met de inzet van brede offline en online inkomensstromen. Eventueel kun je er met dit verdienmodel rustig aan wennen om hoge prijzen te vragen. Je moet zowel offline als online sterk in je schoenen staan wat betreft marketing en sales. Dit verdienmodel werkt alleen als je een (virtueel) team om je heen bouwt, waar je veel werk aan delegeert. Een deel van je team leid je op met jouw kennis.

Hoe bouw je een mix-and-matchbedrijf?

Hoe zet je nu een lucratief mix-and-matchbedrijf op? Als voorbeeld hiervoor nemen we een adviesbureau op het gebied van verandermanagement, dat zowel offline als online diensten aanbiedt.

Hoogste inkomensstromen

Je start met vanuit jouw unieke stappenplan een offline leergang of -traject te ontwikkelen. Dit traject zet je in voor twee takken van je bedrijf: incompany en voor groepen op basis van open inschrijving.

Naast de offline leergang, bied je ook online leergangen aan. De deelnemers van de offline incompany leergang kunnen hieraan deelnemen, mits ze bijbetalen. Voor de offline leergang bied je het online gedeelte inclusief aan. Daarnaast verkoop je je online academie ook los van het offline gedeelte. Dit online deel kun je weer verdelen in een doe-het-zelf online programma, waarin je geen hulp biedt, en een VIP-gedeelte waarin je coaching geeft en eventueel offline hulp.

Residueel inkomensstroom

Je zet je unieke stappenplan of een speciaal door jou ontworpen tool in bij de incompany trajecten en bij de offline en online leergangen. Je certificeert de deelnemers om deze stappen of deze tool ook in hun bedrijf te gebruiken. Voor deze certificering betalen ze je elk jaar een honorarium.



Naast de certificering bied je oud-deelnemers abonnementen aan, zodat ze toegang hebben tot de online academie, die je voortdurend vult met relevante content. Verder hebben oud-deelnemers via dit abonnement recht op een paar uur supervisie en een praktijkdag. Alles wat je onder dit abonnement wilt laten vallen, kun je volgens eigen creativiteit invullen.

Medium inkomensstromen:

Je organiseert workshops, praktijkdagen, masterclasses, intervisies en supervisies, die je los verkoopt naast je leergang of incompany traject.

Gratis

Je houdt gratis informatiebijeenkomsten en nodigt je doelgroep daarvoor uit. Tijdens de bijeenkomst of daarna in een gesprek verkoop je een of een aantal van de onderdelen van je aanbod.

Als je ook nog eens besluit je bedrijf internationaal verder uit te bouwen begrijp je dat de sky de limit is qua verdiensten.

Berekeningsvoorbeeld

Hieronder zie je hoe je met offline en online producten en diensten een zeer succesvol bedrijf opbouwt. Het is een kwestie van blijven opschalen en uittrekken van je kennis.

Hoogste inkomstenstromen	Incompany traject	Offline leergang	Online programma DIY	Online programma VIP
Vanuit stappenplan offline leergang of traject neerzetten. Dit traject zet je in voor twee takken van je business, incompany en voor groepen op basis van open inschrijving.	€ 25.000,00	€ 5.000,00	€ 1.000,00	€ 2.000,00



10 incompany trajecten in 1 jaar	€ 250.000,00			
4 keer jaar offline leergang met 10 deelnemers per keer		€ 200.000,00		
50 deelnemers per jaar			€ 50.000,00	
10 deelnemers per jaar				€ 20.000,00
Totaal hoogste inkomstenstromen	€ 250.000,00	€ 200.000,00	€ 50.000,00	€ 20.000,00
Middelste inkomstenstromen	Workshop	Praktijkdag	Intervisie	Supervisie
1 dag	€ 300,00	€ 200,00	€ 100,00	€ 200,00
4 keer per jaar met 10 deelnemers per sessie (40 totaal)	€ 12.000,00			
10 keer per jaar met 20 deelnemers		€ 40.000,00		



per sessie (200 totaal)				
4 keer per jaar met 10 deelnemers per sessie (40 totaal)			€ 4.000,00	
4 keer per jaar met 10 deelnemers per sessie (40 totaal)				€ 8.000,00
Totaal middelste inkomsten- stromen	€ 12.000,00	€ 40.000,00	€ 4.000,00	€ 8.000,00
Alle inkomsten hoog en middel bij elkaar	€ 262.000,00	€ 240.000,00	€ 54.000,00	€ 28.000,00
Alle inkomsten bij elkaar	€ 584.000,00			
Gratis producten	Informatieb ijeenkomst	E-book	Videoserie	Nieuwsbrief



5. Touch Me I'm A Rockstar

Niet alleen rocksterren en filmsterren verkopen cd's en dvd's, dat kun jij ook doen. Zet jouw kennis op cd of dvd. Gebruik daarvoor opnames van je workshops, je webinars, je events, je lezingen enzovoort. Op die manier recycle jij jouw content.

Voor wie?

Dit verdienmodel is bedoeld voor ondernemers met behoorlijk veel expertise in hun vak en op zoek zijn naar residuele inkomensstromen.

Wat zijn de voorwaarden?

Je bent bereid tijd en geld te stoppen om cd's en dvd's te maken.

Hoe start je?

Begin met je kennis die je al hebt ontwikkeld voor workshops of trainingen.

Wat is het vervolgaanbod?

Hooggeprijsde en mediumgeprijsde off- en/of online producten of diensten.

Wat zijn de voor- en nadelen?

Het is een vorm van residueel inkomen en je maakt je kennis tastbaar. Het vergt behoorlijke investeringen in tijd en geld, zo moet je een (virtueel) team om je heen hebben dat je veel werk uit handen neemt.

Berekeningsvoorbeeld

We hebben hier geen berekeningsvoorbeeld geplaatst. Je kunt als voorbeeld elk van de andere verdienmodellen gebruiken. Het idee is dat je je inkomsten aanvult met de verkoop van cd's en dvd's.

6. Attack Of The Clones

Je kunt je tijd maar 1 keer uitgeven als je jouw kennis deelt. En meestal betekent dit maar 1 keer verdienen. Hoe kan je dit slimmer aanpakken?

Je kunt anderen in jouw kennis opleiden. Maar als je daar extra aan wilt verdienen, begin dan een academie en certificeer jouw unieke methode of stappenplan. Dit resulteert in jaarlijks residuele inkomsten van jouw ex-klanten, die voor die licentie moeten betalen om jouw methode te mogen gebruiken.

Voor wie?

Dit model is voor ondernemers die een academie willen beginnen, business zeer schaalbaar willen maken en op zoek zijn naar residueel inkomen. Denk hierbij aan licentiëring en certificering van intellectueel eigendom, zoals je unieke stappenplan, je methode of aanpak, of een tool die je hebt ontwikkeld. Je hebt al een expertstatus opgebouwd en je merk is sterk.



Wat zijn de voorwaarden?

Je moet bereid zijn om tijd te stoppen in het opleiden van andere ondernemers in jouw unieke methode of aanpak. Je kunt ook anderen opleiden die dan weer jouw klanten opleiden; je hoeft het niet per se zelf te doen.

Hoe start je?

Je begint met de inzet van bijvoorbeeld een gratis videoserie of een *challenge* als het om het online stuk van je bedrijf gaat. Of je begint met gratis of laaggeprijsde producten of -diensten aan te bieden als het om offline business gaat. Zoals je ziet kun je dit verdienmodel ook vanuit Sweet Marketing opbouwen.

Wat is het vervolgaanbod?

Hooggeprijsde en mediumgeprijsde off- en/of online producten of diensten.

Wat zijn de voor- en nadelen?

Je ontvangt residueel inkomen. Let erop dat je goede systemen en processen inbouwt om in de gaten te houden wie je licentiehouders zijn. Daarnaast is het belangrijk dat je een (virtueel) team om je heen hebt dat je veel werk uit handen neemt.

Berekeningsvoorbeeld

Ook hier hebben wij geen inkomstenoverzicht bijgevoegd. In feite kun je uitgaan van het Sweet Marketing, Show Me The Money of Mix & Match verdienmodel en hieraan licentiëring en/of certificering toevoegen.

7. Allround À Go Go

Kun je niet kiezen? Geen probleem, want je kunt ook alles doen. Maar dat bouw je niet snel op: het kost zeker een aantal jaar om dit voor elkaar te krijgen. Het vergt veel discipline, opoffering en heel hard werken.

Voor wie?

Dit model is voor ondernemers die een online community willen bouwen, business zeer schaalbaar willen maken en op zoek zijn naar residueel inkomen. Dit verdienmodel werkt, als je al een sterk merk hebt opgebouwd en een expertstatus hebt.

Een online community is een virtuele plek waar mensen met gemeenschappelijke kenmerken bij elkaar komen, om elkaar direct of indirect te helpen in het verwezenlijken van doelen, verwachtingen en activiteiten door middel van het delen van informatie en ideeën, waarmee zij bijdragen aan het duurzaam ontwikkelen van de gemeenschap.

Denk bij een online community aan Instagram, LinkedIn, Facebook groepen, Mighty Network, Huddle etc. Het doel van de community kan zijn: kennis delen, ideeën opdoen, ideeën toetsen, netwerk opbouwen (klanten, medewerkers en/of potentiële



medewerkers), bestaande relaties versterken, merkambassadeurs creëren of een (kennis) database opbouwen.

Wat zijn de voorwaarden?

Je bent bereid met veel discipline aan je business te bouwen en al je talenten in verschillende producten en diensten te stoppen. Je bent een harde werker.

Hoe start je?

- Offline coaching, training, retreat
- Boek uitgeven
- Online producten
- Offline of online club
- Affiliatiemarketing
- Podcast
- Gratis

Wat is het vervolgaanbod?

Hooggeprijsde en mediumgeprijsde off- en/of online producten of diensten.

Wat moet je vermijden of langzaam opbouwen?

Vermijd dat je uitsluitend richt op offline of online producten of diensten.

Wat zijn de voor- en nadelen?

Je bouwt veel residuele inkomensstromen op. Je moet goede offline en online systemen en processen inbouwen om dit soort business te runnen. Verder is het ook hier weer belangrijk om een (virtueel) team om je heen te hebben die veel werk uit handen kan nemen. Het kan 3 tot 4 jaar duren voordat je dit hebt opgebouwd, maar dan heb je ook wat.

Berekeningsvoorbeeld

Je ziet ook hier geen inkomstenoverzicht omdat dit verdienmodel voortbouwt op voorafgaande verdienmodellen. Het Allround À Go Go verdienmodel vraagt om meer skills van de ondernemer. En je moet ook de lol hebben om je bedrijf op deze manier uit te breiden. De grote schaalbaarheid en het toepassen van affiliatemarketing maken dit verdienmodel tot uiterst lucratief.



Over drs. Petra Iuliano MM



Business Strateeg en #1 Verdienmodellen Expert voor ondernemers

Petra Iuliano is bedenker en oprichter van de eerste virtuele co-working space in Nederland: de Network Of Purpose. Ze is Business Strateeg, de nr. 1 Verdienmodellen Expert voor ondernemers en bestseller auteur van het boek 50 Verdienmodellen.

Zij is internationaal gecertificeerd NLP trainer, gecertificeerd Purpose Coach en behaalde de Master Of Marketing van de TIAS School for Business & Society.

Zij stond op de podia van TEDx Rotterdam, Ahoy, het tredevent van Sprout en op het grootste marketing, insights en analytics event (MIE) van Nederland. Artikelen van haar zijn te vinden op marketingonline.nl en managementteam.nl. En je leest interviews met haar in HP/De Tijd, Algemeen Dagblad of hoort haar in het radioprogramma Out Of The Box van NPO1 met Astrid Joosten.

Zij heeft meer dan 20 jaar ervaring opgedaan in de marketing en sales bij internationale gerenommeerde bedrijven en startte haar bedrijf in 2010. Zij is de eerste 3 jaar van haar ondernemerschap verbonden geweest aan de Hogeschool Rotterdam waar zij het marketingvak over business- en verdienmodellen heeft ontwikkeld. Dit vak is officieel geaccrediteerd door het College van Bestuur. Nu helpt zij ondernemers met minder moeite meer winst te maken en hun bedrijf op te schalen via de inzet van slimme verdienmodellen.



Wat zeggen klanten over Petra:

“Neem je genoeg met minder dan moet je iemand anders zoeken.”



“Petra laat je zien waar het echt om gaat namelijk de klant. Door haar nieuwsgierige houding haalt ze het maximale uit jouw eigen product /denken en weet dit stap voor stap te integreren met haar aangeboden kennis.

Je moet denken, voelen, zien en horen als de klant, en hoe beantwoordt je zijn of haar problemen. Ik heb handvatten gekregen in kennis en een diepere focus. Less is more!

Petra geeft je een totale andere kijken en kan jouw product aanscherpen tot verkoopmachine. Als je iemand zoekt met absoluut verstand van zaken en jouw helpt je omzet structureel en significant te verhogen moet je Petra hebben. Neem je genoeg met minder dan moet je iemand anders zoeken.”

– **Peter Schep, VI&G advies en coaching**

“Ik groeide van 60.000 naar 120.000 in 1 jaar!”



“Mijn situatie was prima, maar ik heb **hele ambitieuze doelstellingen**. Dus ik vroeg mij af hoe kan ik de groei van mijn bedrijf het beste aanpakken en ook werkelijk realiseren?

Ik heb besloten een training bij Petra Iuliano te volgen. Petra heeft voor mij een aantal krachtige en eenvoudige uitgangspunten voor slim zakendoen geselecteerd en duidelijk toegelicht.

Het gevolg is dat mijn omzettaarget van de eerste 6 maanden reeds in de eerste twee maanden van het jaar is gerealiseerd. Ik groeide van 60.000 naar 120.000 in 1 jaar! Ik ben zelfs gaan uitbreiden met een nieuwe collega.” - **Rudolf Juliet, trainer**

Spraakwater Sessies

“Petra willen we graag aanbevelen bij anderen. Aan enthousiasme, kennis en drive geen gebrek. Petra gaat ervoor!”



“Voordat we met Petra van start gingen werd er nauwelijks iets op het gebied van marketing actief ondernomen. We hebben een constructief marketingbeleid opgezet. En we weten hoe we dit beleid moeten gaan uitvoeren in de praktijk. We beseffen nu dat marketing een vak is.” – **Tjaart Burema, directeur Aertery**



Jolanda ging van € 70 per uur naar € 6000 in 1 week



"Ik worstelde te lang met hoe dan anders. Ik ben erg blij dat ik jou heb gevonden en uit dat denk kringetje ben gekomen. De doe maar normaal houding en transparantie die jij hebt spreekt me erg aan." – **Jolanda Damsma, eigenaar Killer Content Academy**

'Ik verkocht behandelingen voor € 50 p/u. Nu verkoop ik mijn waarde voor € 1000.'



'Ik durfde niet te geloven dat mijn klanten dit zouden betalen.' – **Najat Haddouch, eigenaar Hijama en Cupping Rotterdam**



“Ik heb een traject van € 26.000 verkocht.”



“Petra geeft vertrouwen aan de deelnemer en een duwtje in de goede richting. Ze weet een gevoel op te wekken dat je goed bezig bent en zo vertrouwen te geven in de volgende te nemen stappen. Petra levert inspiratie om actie te nemen.

Ik heb nu veel beter aan de fundamenten van mijn bedrijf gewerkt en keuzes leren maken om hier echt focus in aan te brengen i.p.v. manusje van alles te willen zijn.” –
Gwendolyn van den Akker, eigenaar In 4 Change.



“Ze heeft al snel een beeld van jouw huidige situatie en weet welke aspecten je aan zou moeten pakken om meer resultaat te behalen en om meer vrijheid te ervaren.”



“Ik kan zeker aanraden om met Petra samen te gaan werken. Ze is enorm enthousiast en maakt er echt werk van om je verder te helpen.

Wat je kan verwachten zijn enorm veel nieuwe inzichten, een prettige samenwerking en natuurlijk meer resultaat in je business. Het heeft mij 2 jaar van ploeteren en worstelen in bedrijf bespaard. Zonder Petra zou ik niet staan waar ik nu ben.”–

Ernst-Jan Buijs, eigenaar Prowinst.



'Ik lanceerde mijn programma in 2 weken en haalde 8 deelnemers binnen.' - **Susan Marletta Hart** –internationale autoriteit op gebied van hooggevoeligheid

'Petra helpt je op een manier die bij je past. Ze heeft enorm veel kennis van marketing en sales.'



'Ik heb mijn prijzen met 50% verhoogd en meer klanten.' - **Jeanine van Varik** -
High Class Branding



Wat is jouw volgende stap?

Wil je leren de juiste prijs te vragen die jij waard bent, zelfs als je net 1 jaar een bedrijf hebt?

Ga voor meer vrijheid van tijd en geld in je bedrijf! Vraag hogere prijzen!

Zelf zat ik 20 jaar lang vast aan het infuus van de 9 tot 5 loondienst.

Er werd op mijn werk geen rekening gehouden met de menselijke maat. Ik moest vaak totaal onzinnige politieke spelletjes volgen.

En toen ik als ondernemer aan de slag ging, vroeg ik veels te lage prijzen. Ik verdiende € 50 per uur.

Daar kon ik niet goed van rondkomen. Maar ik durfde geen hogere prijs te vragen. Krijg ik dan nog klanten? Dacht ik. Ondernemen was toen heel nieuw voor me.

In het gezin waar ik uit kwam, daar was het hebben van een eigen bedrijf een vreemd idee. Wel spraken mijn ouders over hard werken. Het liefst in loondienst.

Kijk, ik run nu een succesvol bedrijf. Ik heb een team van professionals om mij heen zodat het bedrijf doordraait, ook al ben ik op vakantie. Hoe is dat zo gekomen?

Ik ontdekte 3 belangrijke elementen om meer vrijheid in geld, tijd en purpose te ervaren. Wat als je deze 3 elementen binnen 40 minuten leert en weet te groeien naar klanten die goed betalen naar wat jij waard bent?



Ik heb met duizenden ondernemers gewerkt om hen te helpen hogere prijzen te vragen zoals websitebouwers, consultants, coaches, trainers, brandingexperts, marketeers, business coaches en spirituele healers etc.

En als jij hen zou vragen wat ze anders zouden doen, dan wensten ze allemaal dat ze eerder waren begonnen.

Teveel ondernemers hebben het gevoel in een kringetje te draaien als het om hun inkomsten gaat. Steeds harder werken voor hetzelfde inkomen. Op een gegeven moment weet je niet meer hoe je hieruit te stappen.

Je wilt jezelf loswrikken uit je benarde situatie. Je wilt graag dat klanten als vanzelf naar je toekomen zodat je een vaste en stabiele inkomstenstroom hebt.

Mogelijk heb je het idee dat als je hogere prijzen vraagt, je geen klanten meer krijgt?

Het zou kunnen dat je denkt dat je dan aan opdringerige verkoop moet doen om met hogere prijzen aan klanten te komen (en je bent toch zeker geen autoverkoper)?

Misschien heb je je prijzen al verhoogd, maar merk je dat je voortdurend 'nee' krijgt te horen?

Weet je er is een manier om sneller en gemakkelijker betere prijzen te gaan vragen voor wat jij waard bent...

Wist je dat je de geldstroom op gang kan brengen met een **slim Verdienmodel Plan**? Dat is 1 van de belangrijke elementen die ik heb ontdekt. Ga hier naar het Verdienmodel Plan: <http://bit.ly/vrijheidtijdengeld>



Ik vertel je graag hier meer over via 3 gratis video masterclasses waardoor jij je bedrijf ontwerpt naar het inkomen dat jij wilt verdienen en het meteen in de praktijk toepast.

Met deze 3 video masterclasses ontvang jij ook:

- **De Pricing4Purpose Playbook** zodat je de juiste prijs leert te vragen die jij waard bent.
- **De Unique Story Purpose** waarmee jij leert het juiste verhaal te vertellen bij je hogere prijzen zodat je dit kan verkopen.
- **Het Verdienmodel Plan voor meer vrijheid van tijd en geld.** Breek door je omzetplafond.

Het zijn dezelfde unieke tools die grote succesvolle ondernemers als Tony Robbins gebruiken.

Dus waar wil jij over 40 minuten staan? Door je geldplafond breken met hogere prijzen? Of in het kringetje blijven ronddraaien waar je nu in zit?

Zet onderstaande link in je browser en leer hoe je hogere prijzen vraagt:

<http://bit.ly/vrijheidtijdengeld>