



JEANET BATHOORN
& PETRA IULIANO

DE 11 BESTE ONLINE VERDIEN- MODELLEN

HOE JE JE ONDERNEMING
TOEKOMSTPROOF
MAAKT

Boom

**DE 11
BESTE
ONLINE
VERDIEN
MODELLEN**

**Hoe je je onderneming
toekomstproof maakt**

Jeanet Bathoorn en Petra Iuliano

Boom

Inhoud

Voorwoord – Simone Levie	9
Inleiding	11
Hoe lees je dit boek?	13
De 11 universele wetten van overvloed	14
Hoe je je onderneming toekomstproof maakt	16
De 11 universele Wetten van Overvloed	18 - 114
De 11 beste Online Verdienmodellen	19 - 115
De 11 Mindsetregels voor Succes	23 - 118
Hoe kun je verder?	121
Over de auteurs	122
Bronnen	127

De 11 universele Wetten van Overvloed

1	De Wet van Geven	18
2	De Wet van Toename	27
3	De Wet van Levering	36
4	De Wet van Compensatie	43
5	De Wet van Succes	53
6	De Wet van Loslaten	67
7	De Wet van Opoffering	76
8	De Wet van Aantrekkingskracht	85
9	De Wet van Gehoorzaamheid	95
10	De Wet van Denken	105
11	De Wet van Vergeving	114

De 11 beste Online Verdienmodellen

1	Online club of membership, voor #superfans	19
2	High Ticket Sales – de Chanel van de online verdienenmodellen	28
3	Online programma: unleash your inner teacher	37
4	Affiliatesucces tijdens Corona	44
5	Software as a Service (SaaS)	54
6	Virtual Retreats	68
7	Dropshipping: de wereld van BMW's, Ferrari's en Lamborghini's	77
8	Influencer Marketing: Charlotte en Amber	86
9	Community bouwen	96
10	Podcast en YouTube	106
11	Het stoutste verdienenmodel – webcam-girls	115

De 11 Mindsetregels voor Succes

- | | | |
|----|---|-----|
| 1 | Krijg helderheid & ontwikkel een sterke visie | 23 |
| 2 | Werk vanuit je nieuwe bewuste identiteit | 32 |
| 3 | Wees duidelijk over jouw waarden als ondernemer | 41 |
| 4 | Creëer goede ondernemers- en leefgewoontes | 48 |
| 5 | Verhoog het commitment aan jezelf en jouw succes | 57 |
| 6 | Implementeer zelf-integriteit als hoogste waarde | 72 |
| 7 | Neem altijd 100% persoonlijke verantwoordelijkheid en kies | 81 |
| 8 | Je bent niet je gedachten, maar wat dan wel? | 90 |
| 9 | Zie in hoe overvloed verband houdt met alles | 100 |
| 10 | Niets heeft een betekenis, behalve de betekenis die jij eraan geeft | 110 |
| 11 | Bestempel eigenwaarde als hoogste goed | 118 |

Inleiding

Nederland komt tot stilstand', sprak Mark Rutte op 13 maart 2020. Restaurants, scholen, alles kwam tot stilstand. Veel ondernemers konden de eerste paar dagen alleen maar vanuit paniek reageren.

Soms heb je als auteur het idee dat alle boeken al zijn geschreven. Elk boek is niets anders dan een verzameling woorden, gezet in een andere volgorde. Waarom dan toch weer een boek en waarom dit boek?

De periode die inging na 13 maart 2020 was een unieke in onze geschiedenis. Nooit eerder werden mensen die per uur worden betaald om fysiek aanwezig te zijn op hun werklocatie om daar hun werk te doen, gedwongen om nu dezelfde prestatie vanuit huis te leveren. Een unieke situatie in onze huidige arbeidsmarkt. Wij zijn definitief de fabrieksdefinitie van arbeid ontgroeid. Dit fabrieksmodel kon alleen ontstaan doordat wij de mens als een machine beschouwden, een schroefjesandraaier of een groentenplukker.

Na onze gedwongen quarantaine bleek dat kennismedewerkers vanuit huis productiever werden. Dat ze meer gedaan kregen in minder tijd. Dat het klimaat er wel bij voer. Dat alles anders kan als het moet. Is dat niet een harde les? Dat het alleen anders kan als het echt moet? Wij, de auteurs van *11 Online Verdienmodellen*, vonden al ruim tien jaar geleden dat alles anders moest. Dat we online als ondernemer ons geld wilden verdienen. Dat er allerlei mogelijkheden waren en zijn om je bedrijf anders in te richten. Dat persoonlijke ontwikkeling en spiritualiteit wel bij het leven en bij ons als ondernemer horen.

We beschrijven de online verdienmodellen op een vrij droge manier. Met een uitleg, een voorbeeld, een anekdote, een succes, en een voorwaarde. We weten dat alleen een droge beschrijving niet genoeg is om echt succesvol te worden. Het was ons heel snel duidelijk dat we de elf belangrijkste *mindset*regels voor ondernemers aan dit boek moesten toevoegen. Voor ons gesneden koek, in theorie. Maar ook wij worstelen dagelijks met de implementatie, met onze doorbraken, onze twijfels, dilemma's en stemmetjes. Dat is een reden om boeken te lezen variërend van Deepak Chopra tot Johan Cruijff, van Wayne Dyer tot Ben Tiggelaar, van Oprah Winfrey, Michelle Obama, Dr. Phil en nog vele anderen.

In dit boek richten wij ons op de mogelijkheden om online ondernemer te worden. Het werk is aan jou. In dit boek zul je geen snel-rijk-foefjes vinden, noch gaan wij in op jouw persoonlijke marketingstrategie. Dit boek is voor de ondernemer die klaar wil zijn voor een volgende calamiteit; de volgende lockdown in verband met het virus, misschien gebeurt er iets anders waardoor je bedrijfsmodel op de schop moet. Dit boek is voor die ondernemer die toekomstbestendig wil ondernemen en weet dat verandering kan als het nodig is, die nooit weer paniek wil voelen als er iets gebeurt, maar die in de positieve actiestand schiet om waarde te leveren, om het bedrijf te laten floreren, om gewoon te ondernemen.

Dit boek is geschreven voor ondernemers die toekomstbestendig willen ondernemen. Die een inkomstenstroom aan hun bedrijf willen toevoegen.

Wij schreven in 2016 al het boek *50 Verdienmodellen*. Dit boek licht de online verdienmodellen uit en geeft ook voorbeelden van ondernemers die deze modellen toepassen.

Jeanet Bathoorn en Petra Iuliano
November 2020

Hoe lees je dit boek?

Dit boek geeft een overzicht van gangbare online verdienmodellen. Bij de keuze van een verdienmodel start je altijd bij jezelf. Wat zijn jouw voorkeuren, wat is je kennisniveau, waar ben je goed in, wat lukt eigenlijk moeilijk?

Het is helemaal oké om te wisselen van verdienmodel als iets niet werkt of als je er niet gelukkig van wordt. Sterker nog: wij moedigen je juist aan om te experimenteren. Bij elk verdienmodel in dit boek beschrijven we wat nodig is, wat de voorwaarden zijn, en jij besluit of dit bij je past.

Na onze jarenlange ervaring als ondernemer weten we één ding zeker: ook al heb je het ideale verdienmodel, ook al is je kennisniveau op orde, jouw mindset en de kracht van je gedachten bepalen de mate van succes.

'You cannot outperform yourself.'

– JIM FORTIN

Je kunt niet beter worden dan jezelf. Je kunt niet doen wat je niet bent. Daarom besteden we veel aandacht aan de cruciale factor bij het ondernemerschap: mindset en identiteit. Wie moet jij ZIJN om succesvol ondernemer te worden?

Wij werken vanuit de BE-DO-HAVE-formule. Deze formule wordt gebruikt in de methode NLP (Neuro Linguïstisch Programmeren en legt uit dat je eerst werkt aan je zijn en aan je identiteit, daarna ga je handelen vanuit die gewenste identiteit, en je zult zien dat je dan ook krijgt wat je wilt hebben. Naast de elf beste online verdienmodellen mogen de universele wetten van overvloed en de mindsetregels voor succes in dit boek niet ontbreken.

1 De Wet van Geven

Geven is de meest fundamentele wet van het leven. Het is de eerste wet van alle creatie. Veel mensen zijn meer bezig met willen ontvangen dan met geven. Toch is geven de effectiefste manier om te ontvangen.

Wat je kunt doen om meer te krijgen is je wens voor wat je wilt heel sterk en gedetailleerd maken en dan de uitkomst loslaten. Alsof je een bal weggooit zonder dat er een elastiekje aan vastzit waarmee het terugkaatst. We trekken voortdurend die zaken aan in ons leven die we geven en verwachten.

Wil je meer ontvangen? Dan gaat het erom dat je voluit je kennis, gaven en talenten geeft. Dan word je beloond met meer en meer. Dat is het pad naar overvloed. Dat is het geheim van de Wet van Geven.

VERDIENMODEL 1

Online club of membership, voor #superfans

Een club of membership is een prachtige manier om klanten voor langere tijd aan je te binden en hun netwerk te vergroten; dat kan ook heel goed virtueel. Je kunt er bestaande of nieuwe klanten voor uitnodigen, nadat je een format hebt bedacht.

Dat format zou iets kunnen zijn als:

- Een keer in de twee maanden komt de club online bijeen voor een dagdeel.
- Voorafgaand gaan we eerst (onderling) elkaar ondersteunen in een mastermindgroep.
- Eventueel nodigen we een spreker uit.
- Een keer per maand houden we een coachingsessie van een uur.
- Een keer per maand laten we een gastspreker een online training geven over een onderwerp waarmee onze klanten worstelen.
- We richten een Facebookgroep op om de deelnemers te enthousiasmeren en motiveren.
- De deelnemers houden onderling een mastermind-sessie of we creëren een buddy-systeem.

Zo'n format kun je natuurlijk net zo creatief invullen als jij wilt.

Het kenmerk van een online membership is dat er meer vrijheid is dan bij een online training. Na de eerste betaling krijg je toegang tot een database met online leermateriaal en online trainingen. Het is aan de deelnemer om de eigen leerweg uit te stippelen.

Als ondernemer met een membershopsite focus jij je alleen maar op de interactie met de leden en het creëren van nieuwe content met een bepaalde vorm van online coaching daarbij. Vaak word je per maand lid

van een membership. Gangbare prijzen liggen vaak tussen € 47 en € 97 per maand. Voor dit bedrag geef je geen individuele coaching en is er geen onmiddellijke toegang tot jou als de *membership host*. Soms worden de coaching gesprekken uitgevoerd door externe coaches.

INTERVIEW

ESTHER DE CHARON DE SAINT GERMAIN
– VERDIENMODEL ‘ONLINE MEMBERSHIP’

‘Ik deed echt alles fout wat je fout kon doen. Nadat ik ontdekte dat er zoiets als online ondernemen bestaat, heb ik mijn bedrijf met vallen en opstaan opgebouwd. Vanuit mijzelf ben ik een creator, ik creëer, ik maak dingen. Als ondernemer doe ik dat ook. Ik maak de prachtigste online trainingen en cursussen, en in mijn beginjaren had ik geen idee hoe ik ze moest verkopen.

Het dieptepunt was toen ik drie maanden lang gewerkt heb aan een prachtig online programma. Elk knopje zag er schitterend uit, het was echt prachtig. Toen moest ik het verkopen. Er zijn toen twee kopers geweest die het programma voor de early bird-prijs van \$ 9 hebben gekocht. Drie maanden werk voor \$ 18. Wat ik dan deed, in plaats van te analyseren hoe ik meer verkopen kon genereren, is dat ik weer iets nieuws creëerde, of dat ik mijn website veranderde. Dat is voor mij een heel grote fout geweest in de begintijd van mijn bedrijf.

De omslag kwam voor mij toen ik me realiseerde dat ik een hobbybedrijf had. En dat wilde ik niet. Ik wist dat de knop om moest. Hoe financieel pijnlijk de beslissing ook was, ik ben met een businesscoach gaan werken. Het moest. Ik wist dat ik meer waard was dan al die freebies. Ik ben ondernemer omdat ik die heel diepe roeping heb, ik wil impact, ik wil meer mensen helpen, ik heb niet voor niets bepaalde talenten meegekregen. Ik ben hier niet zomaar.

Als je meer wilt, moet je meer van jezelf houden. Op het moment dat je onvoorwaardelijk van jezelf gaat houden, met alles wat daarbij hoort, stroomt alles in je bedrijf beter. Gewoon onvoorwaardelijke liefde voor jezelf, zo erg dat je vlinders in je buik krijgt van jezelf. Als je gaat luisteren naar de stemmen in je hoofd, zet je alles stil. Alles stopt volledig. Om dit te veranderen luister je naar de stemmen, ga gewoon zitten, al is het maar vijf minuten, en luister naar wat er gebeurt in je