

EXPERT TIPS voor kennis verkopen online



Verdubbel je winst met de RECORD-methode
voor meer rust en vrijheid

Hugo Bakker



Inhoudsopgave

Voorwoord	11
Inleiding	13
De RECORD-methode	19
Record met de R van Reden (waarom je doet wat je doet)	
Tip 1. Van zaal naar podium	27
Tip 2. Je missiestatement	30
Tip 3. Een onmogelijke bedrijfsmissie	32
Tip 4. Passie verdubbelen	35
Tip 5. The Zone	38
Tip 6. De rode appel	41
Tip 7. Van missie naar dagelijkse activiteiten	44
Record met de E van Effectief (hoe je meer kunt bereiken in minder tijd)	
Tip 8. Elke dag je inbox leeg	46
Tip 9. Is mijn domeinnaam goed?	49
Tip 10. De Facebook Factor	52
Tip 11. E-book in twee uur	55
Tip 12. E-mailcyclus bouwen	59
Tip 13. Funnelhacking	61
Tip 14. Partnerbonussen	63
Tip 15. Hoger in Google	66
Tip 16. Webinars automatiseren	68
Tip 17. Een boek schrijven in tien dagen	71

**Record met de C van Cialdini
(die ons heeft geleerd hoe we invloed kunnen uitoefenen)**

Tip 18. Give first	73
Tip 19. De drie r's en waarom je expert moet worden	75
Tip 20. Ja	77
Tip 21. Jouw aantrekkelijke karakter	80
Tip 22. De ultieme opt-inpagina	84
Tip 23. De ultieme verkooppagina	86
Tip 24. Snelle kopers identificeren	89
Tip 25. Hoe je schaarste en tijdsdruk toepast	91
Tip 26. Een community bouwen	94

**Record met de O van Opschalen
(zodat we meer mensen kunnen helpen)**

Tip 27. Een team bouwen	96
Tip 28. IJsjes, massages en huisjes	99
Tip 29. Krachtige online programma's maken	101
Tip 30. Strategieën voor het benaderen van experts	103
Tip 31. Winstgevende strategische partnerstrategieën	106
Tip 32. Affiliates opleiden	109

Record met de R van Resultaatgerichte activiteiten

Tip 33. Verkooppraatjes schrijven	111
Tip 34. Verkopen vanaf het podium	113
Tip 35. Producten van anderen promoten	116
Tip 36. De productlanceringsformule	119
Tip 37. De kennis verkopen met de webinarformule	121
Tip 38. Het rookhok	124
Tip 39. Strategisch bloggen	128
Tip 40. Live streams	130
Tip 41. Facebook ads	132
Tip 42. De drie best bewaarde videoegeheimen	134

**Record met de D van Doelen verleggen omdat er altijd weer een
volgend level is**

Tip 43. Meten is weten	137
Tip 44. Meer bezoekers	139
Tip 45. Meer opt-ins	141
Tip 46. Meer reacties, meer FANS	143
Tip 47. Meer kopers	145
Tip 48. Meer zelfvertrouwen	147
Tip 49. Meer resultaat door mastermind maatjes	149
Tip 50. Meer resultaat met een mentor	151

Nawoord	153
----------------	------------

Over de auteur	155
-----------------------	------------

Hoe nu verder?	157
-----------------------	------------

De RECORD-methode

Verdubbel je WINST met de RECORD-methode voor meer RUST en VRIJHEID!

Als vrijheid voor jou een belangrijke drijfveer is om te ondernemen, maar je voelt die vrijheid nog niet voldoende, lees dan verder.

Ik heb namelijk goed nieuws! Je kunt in korte tijd de vrijheid verdienen waarnaar je zo verlangde, toen je startte als ondernemer. Het is niet zo ingewikkeld en het is voor iedereen haalbaar.

De RECORD-methode helpt jou om keer op keer je winst te verdubbelen, zodat je vrij bent en rust ervaart.

Ik hoor je denken:

“Ik heb elk jaar als doel om mijn omzet te verdubbelen en het is nog nooit gebeurd”.

Veel ondernemers stellen dit doel wel, maar hebben geen goed plan, geen goede strategie of zetten niet lang genoeg door. Als dit niet voor jou geldt, dan gaat er waarschijnlijk iets anders mis.

Trainers, coaches, adviseurs, therapeuten, sprekers en auteurs die meer dan € 100.000,- omzet per jaar behalen, weten wat dat is. Ze hebben het allemaal doorleefd. Die omzet haal je namelijk niet met een uurtarief van € 70,-, met uurtje-factuurjewerk. Het grote probleem is namelijk dat wij onszelf zien als trainer of als coach en niet als ondernemer. Wij zijn het liefst met ons vak bezig. Wij zijn goed in ons vak. En dat is het grootste probleem!

Wij zijn geen verkopers!

En dat is het enige dat we hoeven te veranderen. Als we leren verkopen, zijn we vrij en hebben we rust! Nu heb ik nog een keer goed nieuws voor je. Ik voel dat je steeds meer zin krijgt om verder te lezen...

Verkopen ONLINE is zo simpel!

Je hoeft niet eens goed in je vak te zijn, om toch keer op keer je winst te verdubbelen. Je kunt het snel leren. Sterker nog, ik geloof dat je met de RECORD-methode binnen dertig dagen je winst kunt verdubbelen.

Wat houdt de RECORD-methode in en hoe kan ik zo snel mogelijk mijn winst verdubbelen?

Het woord RECORD betekent 'het uiterste dat ooit bereikt is'. In feite gaat het om groei. Als je niet groeit dan krimp je. In de natuur is dat een harde waarheid: als je niet groeit ga je dood.

Wij mensen zijn het liefst gelukkig. Als kind waren we blij als het Sinterklaastijd was. We keken uit naar pakjesavond. En als het heerlijk avondje was gekomen..., geweldig!! De volgende dag was alles weer zoals voorheen. Zo kunnen mannen gelukkig zijn als ze een auto uit mogen kiezen. Vrouwen kunnen blij worden als ze nieuwe kleding bestellen. De dag erna is alles weer zoals voorheen.

Groei is wat ons drijft, waarvan we blij en gelukkig worden. Groei betekent: 'beter dan eerst'.

Groeien online blijft spannend

En online is er geen limiet aan de groei die we door kunnen maken. Dit betekent dat we keer op keer onze winst kunnen verdubbelen. We hoeven ons alleen maar te concentreren op records breken. Het blijft spannend!

Wat houdt dat in?

Misschien wil je helemaal geen records breken en gewoon leren om online te verkopen. In dit boek zul je ontdekken dat verkopen online een spel is van getallen.

Meer bezoekers op je site houdt in potentie meer verkopen in.
Meer mensen op je mailinglijst; in potentie hogere verkopen.
Hogere conversies op je verkooppagina; per definitie meer verkopen.

Maar de RECORD-methode is completer en niet alleen gericht op getallen.

Het blijkt namelijk dat er nog een aantal factoren belangrijk is, om rust en vrijheid te kunnen verdubbelen. RECORD staat voor:

R – Reden

Waarom doe je wat je doet?

Een heldere reden zorgt ervoor dat je op missie kunt en vanbinnen een vuur voelt branden, dat alle negatieve gedachten verteert, waardoor je meer kunt verkopen online. Je bent zelfs bereid om duizend uur te investeren in het creëren van een online product, zonder de zekerheid dat je het ooit zult verkopen.

E – Effectief werken

Waarom besteed ik mijn tijd (niet meer)?

Een effectieve tijdsbesteding verschaft je meer ruimte om online te verkopen.

C – Cialdini

Hoe kan ik de onderzoeksresultaten van Robert Cialdini over het uitoefenen van invloed toepassen op het internet?

De zes principes van overtuigen MOETEN ingezet worden, om meer online te kunnen verkopen.

O – Opschalen

Hoe kan ik meer mensen bereiken en helpen?

Door uit het uurtje-factuurte te stappen en opschaalstrategieën in te zetten, kun je meer verkopen online.

R – Resultaatgerichte activiteiten

Wat kan ik doen om meer kennis te verkopen?

Door meer resultaatgerichte activiteiten te ontplooiën, ga je meer verkopen online.

D – Doelen verleggen

Welk record wil ik verbreken in de komende periode?

Het is bizar maar waar: Door je online proces te verbeteren, ga je meer verkopen. In de praktijk houdt dat in, dat je door het gebruik van de juiste kleuren, lettergrootte of een ander lettertype, meer zult verdienen.

Vijftig tips

In dit boek geef ik je vijftig tips die ik verdeeld heb over bovenstaande categorieën. Ik geloof dat je met het toepassen van elk van de vijftig tips, ‘zomaar’ je winst kunt verdubbelen.

1e voorbeeld

Stel dat je nu honderd bezoekers per dag op je website hebt en € 1000,- per maand verdient met online producten. Hoeveel zou je dan verdienen als je tweehonderd bezoekers per dag hebt? “Logisch”, hoor ik je denken. En dit klopt ook, want het is een spel van getallen. In dit boek lees je hoe je het aantal bezoekers op je site kunt verdubbelen...

2e voorbeeld

Als je effectiever gaat werken en alleen gaat doen waarin jij goed bent en waarvoor jij op aarde bent, dan hoeft je heel veel andere dingen niet meer te doen. Anderen kunnen dat voor jou doen. Als iedereen zich alleen nog maar bezighoudt met zaken waarvan hij blij wordt; hoeveel keer zou onze winst dan verdubbelen? Hoeveel meer rust en vrijheid zouden we dan ervaren? In dit boek beschrijf ik hoe je effectiever kunt werken.

3e voorbeeld

Een minder op getallen gericht voorbeeld, is het helderder krijgen van de redenen waarom je doet wat je doet. Kun je je voorstellen dat je winst kan

vertienvoudigen, doordat je een missie hebt gecommuniceerd waarop mensen aanhaken? In dit boek ga je leren hoe je je WAAROM kunt omzetten in dagelijkse acties en een aantrekkelijk karakter kunt creëren, waarvan mensen graag kopen.

De RECORD-methode is geen stap-voor-stapmethode. Je pikt er iets uit waarmee je aan de slag gaat. Als je dat gedaan hebt, pak je de volgende tip.

Vaak is het zo dat we heel veel strategieën al kennen of om ons heen zien. Ik heb me daar vaak over verbaasd. En wat ik hierover ontdekt heb, wordt door de volgende quote het beste weergegeven:

“The Teacher appears when the Student is READY!”

Ondernemen is een reis. Je kunt alleen maar stap voor stap werken. Je reist van a naar b en pas als je daar bent zie je c.

Dit boek staat vol met tips waar je pas aan toe bent, als je er echt mee aan de slag gaat.

Veel succes met de RECORD-methode.

Want dat jij op zoek bent naar RUST en VRIJHEID was mij al lang duidelijk.

ELK VAN DE VIJFTIG TIPS KAN JE MEER RUST EN VRIJHEID BRENGEN!

Veel inspiratie,

Hugo

Tip 1

Van zaal naar podium

Ooit schreef ik een e-book met deze titel. Ik mocht namelijk in de week erna voor het eerst een zaal met meer dan duizend mensen toespreken. Een jaar daarvoor had ik zelf in die zaal gezeten. Ik volgde een marketingtraining, omdat ik wist dat ik daarmee flink wat records zou kunnen verbreken. Op het podium sprak iemand die zelf die training een jaar eerder gevolgd had. Hij vertelde dat hij een boek had geschreven en online cursussen had opgezet.

Ik werd nog niet eens zo heel erg getriggerd door de € 100.000,- omzet die hij in zijn eerste jaar als kenniswerker verdiende. Maar weet je waarom ik tranen in mijn ogen kreeg? Hij had zijn passie omgezet in winst! Hij was vrij en hij inspireerde duizenden mensen! Ik wilde ook op dat podium mijn succesverhaal vertellen. En toen nam ik een besluit: Volgend jaar sta ik op dat podium!

In het e-book beschreef ik wat ik had gedaan om mijn doel te bereiken. Het podium zelf was niet het doel. Nee, je snapt het al: Ik wilde vrij zijn. Ik wilde uit het uurtje-factuurtesysteem stappen. Leren verkopen online! Hoe ik dat had gedaan, vertelde ik in die vijf minuten op dat podium.

Ik noemde mijn website. Op de homepage stond een grote e-cover met: 'Van Zaal naar Podium'. Het e-book werd populair. Men wilde weten hoe ik dat had gedaan. Een deel van de mensen die het downloadden werden later klanten...

Een brandend verlangen

Waardoor bereikte ik mijn doel? Er zijn maar twee dingen nodig als je een doel stelt en dit daadwerkelijk wilt bereiken. Als jij vrijheid en rust wilt terwijl je het nu nog niet hebt, dan zul je iets moeten veranderen. Veranderen is