

## Verdienmodel

In deze module gaan we aan de slag met het systeem om geld te verdienen. Je bent immers een ondernemer en dat houdt in dat er meer geld in moet komen dan dat er uit gaat. Lukt dit niet dan is het een hobby. Ik zal uitleggen wat een verdienmodel is. Je krijgt acht voorbeelden die je onbeperkt kunt combineren. Daarna ga je jezelf onderzoeken en kies je uiteindelijk 3 á 4 verdienmodellen uit waarmee jij gaat werken in de volgende les.

Deze les bevat meer theorie dan je gewend bent.

## Wat is een verdienmodel?

Een verdienmodel is de manier waarop een onderneming omzet maakt. Omzet is het totaalbedrag van verkopen in een bepaalde periode. Als je omzet draait neemt dit in de meeste gevallen ook kosten met zich mee. Als je alle opgetelde kosten aftrekt van de totale omzet, dan is dat wat je overhoudt de winst. En om deze winst gaat het eigenlijk als je wilt verdienen. Want de winst moet jouw levensstijl dienen. Voor veel ondernemers geldt dat ze zijn gaan ondernemen om vrijheid te ervaren met name op het gebied van het indelen van je tijd. Dit geldt zeker voor veel online ondernemer. Een eigen gewenste levensstijl kan een onderdeel van deze vrijheid zijn. De gekozen levensstijl is gebaseerd op veel meer factoren dan enkel omzet, bedrag of geld. Geld is een verzinsel omdat ze een middel nodig hadden om aan te geven wat mensen waarderen.

In het woord waarderen zit het woord waarde. Voeg er nog een N (nico) aan toe en je hebt waarden met een N achter aan. Bij het opstellen van je verdienmodel is het belangrijk om niet enkel vanuit het geld een systeem te maken, maar ook naar je waarden te kijken. Het gaat erom dat je jezelf waardeert. Ongeacht welk verdienmodel je gaat kiezen het gaat erom dat je jezelf waardeert en veel waarde wilt bieden aan je doelgroep. Het gaat je niet lukken om een succesvolle onderneming op te bouwen als je kritisch over jezelf denkt. Dit belemmert namelijk je vooruitgang en mensen zien en voelen dit. Ze gaan niet met je in zee en daardoor verdien je niet. Zorg er dus voor dat je jezelf waardeert. Jij bent het waard om in te investeren in tijd, geld en energie. Dit levert je namelijk grip op je leven op, je kunt beter omgaan met tegenslagen, je trekt leuke mensen aan en je staat stevig in je schoenen en gelooft in het succes van je onderneming. Mijn mentor gebruikte altijd de volgende zin: Je bedrijf is zo groot als je zelf bent. Belangrijk is dus eerste dat je aan jezelf gewerkt hebt, alvorens je gaat ondernemen. Dit om het

succes een handje te helpen. Dit omdat je het verdiend. Dit omdat jij een verdienmodel bent. Onthoud dat je onderneming je moet ondersteunen om het leven te leiden dat jij voor ogen hebt.

Ik ga je nu voorbeelden geven van verdienmodellen voor je online business

Het opzetten van een verdienmodel dat bij jouw leven past is een creatief proces. Het vraagt heel wat gepuzzel, passen en meten. Om dit proces op gang te brengen ga ik je eerste een aantal voorbeelden geven waar je aan kunt denken. Doel is om je perspectief te verbreden. De eerste twee verdienmodellen zijn heel algemeen. Ik heb ze erbij gezet omdat je dan feeling krijgt met wat exact een verdienmodel is aan de hand van deze voorbeelden. Aangezien je een online business wilt opbouwen is het belangrijk dat de verdienmodellen passen bij het kapstok systeem dat we hebben opgezet. Want online ondernemen is veelal gericht op schaalbaarheid en dus op meer mensen bereiken met uiteindelijk minder werk. Het merendeel van de verdienmodellen kun je online uitvoeren, mocht dit niet zo zijn dan staat die er expliciet bij vermeld.

## **1. Uurtje factuurtje**

Dit verdienmodel wordt heel vaak toegepast door coaches, trainers en adviseurs. Deze zelfstandige moeten hun uren verantwoorden aan hun opdrachtgevers en daarop wordt de factuur bepaald. Als je uurtje-factuurtje werkt dan heb je een verdienmodel waar een duidelijke grens aan zit. Je kunt immers niet meer dan 24 uur in een dag aan werk verzetten, want de uren van je dag zijn op. De vraag is dan of je vrijheid ervaart in je tijdsindeling. Gelukkig is het hebben van een online business een mooie kans uit het verdienmodel van uurtje-factuurtje te stappen. En je eigen tijdsindeling te gaan bepalen.

## **2. Projectprijs**

Bij een projectprijs wordt een project van tevoren gekaderd. Er wordt een schatting gemaakt van het aantal uren en daarop wordt een vaste projectprijs berekend. In dit verdienmodel is het heel belangrijk dat de resultaten voor je klant heel duidelijk zijn. De waarde van de totaalprijs maak je helder door je kennis te verkopen in unieke stappen zoals we die ook in het kapstok model hebben beschreven. Voor elke stap bepaal je tussenresultaten en je bepaalt het resultaat waar je klant het meest naar verlangt. Als niemand in je vakgebied dit model toepast dan is dat een enorme kans. Je bent daardoor direct onderscheidend bezig. Dit model heeft echter ook niet mijn voorkeur. Want als de resultaten niet bereikt zijn, kost jou dit extra uren die niet zijn ingecalculerd.

### 3. Gratis

Dit is dé manier voor potentiële klanten om je beter te leren kennen. Het gaat allemaal om vertrouwen en betrouwbaarheid. Gratis is online een veel gebruikte manier van marketing doen. Je hoeft niet meer op de markt te gaan staan schreeuwen. Je geeft een deel van je diensten gratis weg om de potentiële klanten in je 'funnel' te krijgen. Het gratis verdienmodel is een mooie eerste stap voor potentiële klanten om kennis te maken met je kapstok systeem. De inhoud van deze eerste stap wordt van tevoren heel goed doordacht. Datgene wat je weggeeft lost al een belangrijk probleem op van je potentiële klanten. Er zijn heel veel middelen die je in kunt zetten om iets waardevols gratis weg te geven. Belangrijk is dat het je een keer tijd en geld kost om het te maken en daarna niet meer. Je komt dan al snel op een online digitaal product uit. Je moet dan denken aan een werkboek, online strategiesprek, audioboek, checklist, online training, hoofdstuk uit je boek, minicursus via je e mail. Als je iets digitaals weggeeft bespaard jou dit ook heel veel tijd en je kunt onbeperkt mensen verder helpen, wat betekent dat het schaalbaar is. Een gratis weggever biedt je aan op je website via een opt in formulier, je kunt ook een downloadbaar document aanbieden bij een blog dat je hebt geschreven of in een online advertentie die je geplaatst hebt. Allerbelangrijkste is dat je deze dingen gratis weggeeft in ruil voor de naam en het e-mailadres van de bezoeker van je website. Je wilt deze mensen immers nog vaker een aanbod doen.

### 4. Pakketten

Een veel voorkomend verdienmodel in de online wereld is het aanbieden van verschillende pakketten. Je hebt in de vorige les een kapstok gemaakt. Deze kapstok heeft verschillende stappen en elke stap zou een pakket kunnen zijn. Het belangrijkste bij een pakket is dat het een duidelijk probleem oplost voor je klanten. De waarde die je levert aan je klanten wordt steeds verhoogd en daarmee ook de prijs van het pakket. Dit verdienmodel heeft het voordeel dat je klant duidelijkheid en overzicht heeft in je diensten. De klant heeft een keuze in welke fase deze gaat instappen in je verdienmodel. Je kunt de pakketten los aanbieden maar ook alle pakketten samen aanbieden als bundel. Een bundel is samengevoegd goedkoper dan alle pakketten los.

### 5. 1 op 1 met klanten werken

Deze exclusieve manier van werken en verdienen is super voor een klant. In de meeste gevallen houdt dit in dat je offline in contact gaat met mensen. Je kunt onderdelen natuurlijk ook online aanbieden. Mensen vinden het enorm fijn om aan de hand genomen te worden en in een snel tempo, zo veilig mogelijk hun resultaten te behalen. Ze krijgen zo veel aandacht dat je al je expertise en creativiteit in deze werkwijze kwijt kunt. Je gaat je dienst goed voorbereiden en daar gaat tijd in zitten. Daarom is het belangrijk om een hoge investering te vragen van je klanten. Dit is een exclusief model waarmee je de mensen helpt die het meest in hun verlangen

willen investeren, de hoogste motivatie hebben en aan het einde ook super blij zijn met het resultaat. Het is dé manier om te werken met je ideale klanten. Je noemt dit 1 op 1 werken een VIP-dag of versnellings dag. Particulieren zijn niet zo snel geneigd om zo een groot bedrag in zichzelf te investeren. Het werkt daarom beter bij ondernemers. Zoals ik al aangaf kun je dit offline maar zeker ook online aanbieden. Wees hier creatief in.

## **6. Groepsprogramma's**

Een groepsprogramma is jouw klanten bij elkaar zetten in dezelfde groep, terwijl ze allemaal hun eigen expertise hebben maar wel een gelijkend verlangen. Dit kun je zowel offline als online aanbieden. Je kunt hier ook een combinatie in maken. De mate van persoonlijke aandacht en tijd en de waarde die je je klanten geeft, bepaald de prijs van dit programma. Advies is om niet te veel persoonlijke aandacht hierin te geven. Je zou aan de start van een groepsprogramma een implementatiesessie kunnen geven en tussendoor nog een keer een Q&A, het liefst beide online.

## **7. Online training**

Een online training is een individueel traject dat mogelijk groepscomponenten in zich heeft. Zoals een online community. Het kan bestaan uit talking heads, powerpoint presentatie, beeldschermopnames, pdf's, emails, audio. Je kunt opgenomen live uitzendingen eraan toevoegen en zo aan je programma uitbreiding werken. Je kennis is hiermee schaalbaar en je kunt werken waar je maar wilt. Het is geen grote investering qua online tools. Je kunt goed social media inzetten. Een online business met online trainingen bespaart je een heleboel tijd en sommige onderdelen lopen dan als vanzelf. Je zult wel een community op moeten bouwen en een emaillijst moeten starten. Het ontwerpen van een goed programma kost wat tijd en geld. Gelukkig heb je in deze training gewerkt aan je eigen stappenplan: de Kapstok. Wil je dit gaan aanbieden dan moet je goed bedenken wat je zelf wilt doen en wat niet.

## **8. Affiliate**

Dit is een bijzonder model en wordt nog weinig toegepast in Nederland. Als je een affiliate bent van een andere ondernemer dan probeer je zijn of haar diensten tegen een betaalde commissie te verkopen. Dit kun je doen door links of advertentie op je website te zetten, producten te verkopen. Je kunt bijvoorbeeld een blog schrijven over een interessant boek en dit te koop aanbieden via je bol.com affiliate link. Of wat ik doen is mensen de mogelijkheid te geven om software aan te schaffen via mij. Een andere vorm van affiliate is partnership. Als je een website gebouwd wilt hebben via VideoCursusOnline dan kan dit via mijn websitepartner. Ik lever hem een opdracht aan en hij zorgt voor de uitvoering. Een vooraf afgesproken deel ontvang ik.

## Een boek om aan te bevelen

Ik maak graag even een zijstraat om je kennis te laten maken met een interessant boek. Wil je uiteindelijk overbodig worden in je onderneming maar wel eigenaar blijven en financiële vrijheid gaan opbouwen dan raad ik je het boek van Robert Kiyosaki en Sharon Lehters Rich Dad, Poor Dad (2000) aan. Dit is een heel interessant en praktisch boek. Zolang je onderneming niet zonder jou verder kan draaien ben je wel een 'ondernemer' maar nog steeds een werknemer in je eigen bedrijf.

## Kwadranten

Welke verdienmodel jij gaat kiezen bepaalt hoe jij je met jouw onderneming in de markt zet. Daarom is het belangrijk om te weten wat jij wilt. Weet je dat dan is het goed om te weten dat het goed mogelijk is om een combinatie van verdienmodellen te maken. Voordat we gaan combineren focussen we echter weer even op wat jij belangrijk vindt. Want weet je nog: Je bedrijf is zo groot als je zelf bent. Het is daarom belangrijk om heel dicht bij jezelf te blijven. Hiervoor heb ik een interessante oefening gemaakt.

Deze oefening is voor mij bepalend geworden voor werkelijk álle keuzes die ik maak in mijn onderneming. Mijn advies: Maak hem met aandacht en hopelijk levert hij jou ook zo veel op. Het is de 'Kwadranten' oefening die gebaseerd is op een oefening die ik heb geleerd van Pat Flynn, de passief inkomen expert van de wereld. Oorspronkelijk is de oefening bedoeld om te onderzoeken of het idee dat je hebt past bij je gewenste leven.

De kwadranten oefening: Wat vind je nu echt belangrijk?

De volgende stelling klinkt misschien heel groot en beladen maar ik ga je hem toch geven. Door het doen van deze oefening zal je zien dat je veel meer duidelijkheid, kracht en inzicht krijgt in jezelf en daarmee je onderneming. En dat enkel door deze oefening. Ik heb hiermee je verwachting wat hoger gezet.

Het kiezen van een verdienmodel is vaak een uitdaging en dat hoop ik hiermee op te lossen. Er zijn zat redenen om niet te kiezen. En op dezelfde weg verder te zoals je voorheen deed. Maar dan ga je ook krijgen wat je voorheen kreeg. Het zijn ook allemaal redenen die voor jouw waarheid zijn en ik zal er een paar benoemen:

- Je weet niet welk verdienmodel je moet kiezen
- Je hebt ontdekt dat concurrenten het verdienmodel ook al uitvoeren en laat je daardoor tegenhouden
- Je hebt niet de juiste bronnen in kunde, kennis en vaardigheden om te starten
- Je weet niet zeker of het gaat werken

Kortom je weet niet zeker of je met een bepaald verdienmodel moet gaan starten. Laten we snel aan de slag gaan en dit gaan uitzoeken. Maar eerste gaan we dus kijken wat jij belangrijk vindt.

Wat heb je nodig?

Een A4 papier

Een pen

Onne Kierkels

[onlinecursuswebsites.nl](http://onlinecursuswebsites.nl)

En je hersenen

## **Stap 1 vouwen**

Als eerste gaan we de 4 meest belangrijke categorieën uit je leven beschrijven.

Pak een stuk A4 papier en vouw het twee keer dubbel. Het papier is nu in vier gelijke stukken verdeeld.

## **Stap 2 kies je categorie**

Iedereen heeft in zijn leven aandachtsgebieden. Deze zijn gebaseerd op je waarden, je wensen, je huidige leven en tal van andere factoren. Voor het gemak van deze oefening noem ik de aandachtsgebieden in dit geval categorieën. Welke categorieën bij jou in je leven de meeste aandacht krijgen of zouden moeten krijgen hangt af van je eigen keuze. En die keuze ga je nu maken

Je hebt de complete vrijheid om de categorieën zelf te bedenken, Je kunt dus kiezen wat je wilt.

De vier belangrijkste categorieën bij mij zijn: relaties professioneel financieel gezondheid.

Het kan best zijn dat deze categorie ook voor jou de 4 belangrijkste zijn.

Dat is helemaal prima. Het is immers geen wedstrijd en het gaat immers om jou.

Schrijf elke categorie bovenaan op één van de vier vakken op jou a4tje.

## **Stap 3 Schrijven**

Nu komt het leuke gedeelte. Schrijf bij elke categorie hoe jouw leven er over vijf jaar uitziet.

Wat je opschrijft: zo ziet jouw realiteit er over vijf jaar uit.

Focussen je op een categorie per keer. In de template zie je het voorbeeld van mijn ingevulde kwadranten.

## **Stap 4 Lezen en laten inwerken**

Als je alle kwadranten hebt gevuld lees er dan nog eens rustig overheen en laat het op je inwerken. Het zal je de ogen openen want je zult erachter komen dat sommige dingen nu al bezig zijn. Maar ook dat sommige dingen totaal nog niet gemanifesteerd zijn in je huidige leven. Je weet nu wat je te doen staat. Je hebt namelijk de belangrijkste punten van je leven beschreven. En je weet exact hoe je leven eruit hoort te zien volgens jou over vijf jaar en het is de bedoeling dat je online business daarbij gaat helpen. Ik zie geen geldige reden waarom niet direct ter starten met het volgen van jouw kwadranten. Elke reden is immers een excuus om iets anders niet te doen. Maar dat staat buiten deze oefening.

Stap 5 Stel de 'Wat als'... vragen bij elk verdienmodel

Nu ga je weer even kijken naar de lijst met verdienmodellen. Het zijn er in deze les slechts acht. Mocht je er zelf nog meer bedenken of zien in je omgeving dan kun je die natuurlijk ook inbrengen in deze oefening. Kies een verdienmodel en ga onderstaande vragen stellen. Je wilt namelijk weten of het bij je leven past dat je leidt of wilt gaan leiden. Wat als ik het .....verdienmodel als verdienmodel ga gebruiken?

1. Wat zijn dan de voor- en wat zijn dan de nadelen voor mij?
2. Kies de drie á vier beste verdienmodel uit.

In de volgende les gaan we aan de slag met producten neerzetten in een juiste structuur. Het mooie is dat hier je verdienmodellen in terug gaan komen. Als afsluiting geef ik jou een format hoe je een product marketingtechnisch effectief in elkaar kunt zetten.