

Succesvol Online Ondernemen

Deel je kennis met oneindig veel mensen zonder daar
meer tijd aan kwijt te zijn.



Inhoudsopgave

1. Intro
2. E-book introductie
3. Vrijheid in je onderneming
4. Kennis overdragen
5. Passief inkomen
6. Passief inkomen deel 2
7. Introductie training
8. Blended learning
9. Vertaal je 1 op 1 traject naar een 1 op veel traject
10. Vertaal je groepstraject naar een 1 op veel traject
11. Wat komt er in aanmerking
12. Inventariseer je trajecten
13. Werk je traject uit (deel 1)
14. Werk je traject uit (deel 2)
15. CTA

Even voorstellen

Ik ben opgegroeid in Zuid-Holland in een onderwijzers gezin en mijn vader zei altijd : "Jij moet onderwijzeres worden." Dat leek me niets, met van die ongemotiveerde kinderen aan de slag. Ik ging iets heel anders doen! Máár, het trainen zat wel in mijn bloed. Sinds 2011 coach en train ik ambitieuze coaches en trainers hun online en schaalbare bedrijf te bouwen door o.a. inzet van online trainingen en door authentieke online marketing toe te passen. Dat is mijn expertise en ik heb de afgelopen 9 jaar al duizenden cursisten mogen helpen.

In mijn zoektocht naar de beste manier om het internet te kunnen benutten om mijn bedrijf op te bouwen, ben ik de wereld over gereisd om les te krijgen van de allerbeste business coaches op het gebied van ondernemen, online marketing en sales.



Ik ben één van de senior leaders verbonden aan Tony Robbins en reis zo de wereld over om op die manier mijn bijdrage te leveren en kennis en vaardigheden door te geven. Ik vind niets leuker dan mijn kennis door te geven aan jou en leer je graag hoe jij je bedrijf zo kunt inrichten dat je bedrijf jou gaat dienen en jij het verschil kunt maken met jouw bedrijf en dat je het droomleven kunt gaan leiden dat jij zo graag wilt. Alles is mogelijk!

Transformeer je 1 op 1 traject naar een online 1 op veel traject, zodat je onbeperkt impact en omzet kunt maken

Je houdt van je klanten en je doet er alles aan om ze goed te helpen.

In dit e-book leg ik je uit hoe jij je trajecten veel meer bereikt met je klanten, meer impact maakt, en veel meer van waarde bent voor je klant.

Benieuwd hoe je dit aanpakt? Lees snel verder!



Vrijheid

Hoe kan deze nieuwe manier van werken je vrijheid opleveren?

Ik deel graag mijn voorbeeld met je. Mijn eigen coach was vanaf het begin af aan een beetje jaloers op hoe ik mijn online bedrijf vanaf het begin had ingericht...

Ik begeleid momenteel zelf 130 cursisten. Ze volgen de online lessen volgens het schema waarop de lessen ze wordt aangereikt via automatische mailtjes. En eens per twee weken heb ik online groepscoachsessies met mijn groepen.

Verder heb ik twee keer per maand een live trainingsdag met één van de groepen. Ik heb een groep cursisten die de training de Online Succes Academie volgen waarin ik ondernemers leer online trainingen te maken.

En de andere groep zijn mijn Online Marketing Succes cursisten die leren hoe ze goed zichtbaar worden en hun expert status claimen, e-mailmarketing en



salesfunnels bouwen en winstgevende webinars geven. De rest van de tijd is vrij om aan mijn eigen online marketing te werken, om nieuwe videootjes op te nemen en processen te verbeteren.

Ik ga drie keer per jaar naar trainingen in het buitenland om zelf te leren en terwijl ik daar ben melden nieuwe klanten zich automatisch aan dankzij mijn automatische e-mail funnels.

Dat is vrijheid toch? Ik geloof trouwens niet in een vier-urige werkweek en ik denk dat ik me dan ook vreselijk zou vervelen...

Hoe klinkt jou bovenstaand businessmodel? [Laat het mij eens weten](#), ik ben reuze benieuwd!

Kennis overdragen

Als coach of trainer, deel je je kennis mogelijk nog op de traditionele manier: 1 op 1.

Dit doe je mogelijk live of online tijdens afspraken of trainingsdagen. De kennis die je zo overdraagt vervliegt snel, binnen 3 dagen is er nog maar 30 % van de kennis beschikbaar in het brein als er niets mee gedaan wordt. En als je dan na een maand weer een afspraak hebt dan kan je weer van voor af aan beginnen of in elk geval weer een stuk herhalen. En dat kan anders!

Mogelijk deel je daarnaast keer op keer hetzelfde met je klanten. Niet alleen kan dit zorgen voor wat sleur omdat je telkens hetzelfde deelt, daarnaast, is mogelijk de inhoud die je deelt niet consistent.

Want de ene dag zit je beter in je vel dan de andere, toch?

Nu kun je je kennis ook blijvend beschikbaar aan je klanten aanbieden.

Kennis blijvend beschikbaar

Je kunt je kennis vatten in video's, oefeningen schrijven die erbij horen zodat je klanten echt de vertaalslag kunnen maken naar hun eigen situatie. En hoe lang je de content beschikbaar houdt voor je cursisten, daar heb je natuurlijk zelf de regie over. Je kunt zelfs werken met een membership: een lidmaatschap of abonnement systeem zodat er maandelijks betaald wordt voor de content.

Je kunt ook voor bepaalde duur toegang geven en daarna laten verlengen. Of een ander vervolg aanbod doen.



Passief Inkomen

Passief inkomen op verschillende niveaus

Je kennis online aanbieden kan je passief inkomen opleveren op verschillende niveaus: zo kun je kleine compacte online trainingen verkopen op de automatische piloot. Je kunt dit soort trainingen verkopen door een aantal e-mails te versturen. E-mails met waarde waarin je je aanbod doet en waarin je aangeeft dat het aanbod van beperkte duur geldig is. Bij de kleinere online trainingen biedt je geen verdere ondersteuning aan. Je klanten ontvangen jouw kennis binnen de online training en daarin zit jouw passieve inkomen.

Je kunt kleine compacte online trainingen ook verkopen als break-even product: je biedt een kleine training aan die bijvoorbeeld maar 1-4 dagen beschikbaar is. Met de winst van dit product investeer je direct terug in je Facebook advertenties. De winst zit hem hierin dat je lijst groeit en dat je direct je advertentiekosten terugverdiend.

Het echte verdienmodel hierachter is vele malen groter want natuurlijk leidt je met je salesfunnel naar een webinar of een andere manier waarop lezers iets bij je kunnen kopen. Wanneer dit grotere online trainingen zijn waarin je wel ondersteuning biedt, zit je passief inkomen verscholen in de uren die je nu niet langer de kennis één op één overdraagt.



Passief Inkomen deel 2

Hoe kan dit je nu nog meer passief inkomen opleveren?

Het is natuurlijk zo dat je eenmalig je tijd investeert om je materialen te maken. Het kost inderdaad wat tijd om je kennis in video's en opdrachten te vertalen.

Maar dan!

Normaal zou je de tijd om je kennis te delen 1 op 1 met je klanten doorbrengen. En als we dan denken in uurtje factuurtje termijnen dan is de energie die je steekt in het maken van je content een eenmalige actie die je je passief inkomen oplevert. Je hoeft nu niet meer deze kostbare tijd te besteden met je ideale klant en bent consistent in het overdragen van de kwaliteit van je kennis.

De kennis die je telkens opnieuw deelde, deel je nu online. Hierdoor kun je natuurlijk veel meer bereiken met je klanten door sneller **meer verdieping** te brengen in je traject. Je trajecten krijgen op deze manier meer waarde en het kost je *minder tijd en energie*.

Dus daar ligt ook een stuk passief inkomen op je te wachten, en misschien vindt je dit nog belangrijker: je bereikt meer meer je klanten en trekt ze sneller naar een hoger plan.



Introductie training

Introductie training

Er zijn verschillende type online trainingen.

De eerste vorm van online training noem ik een introductie training. Dit soort training scheelt je tijd en kan een echte aanjager worden van je grotere trajecten. Heb jij een cursus of workshop die je heel vaak 1 op 1 geeft? Deze is bij uitstek geschikt om te gaan verwerken in een online variant. Bij dit type online training hoef je geen ondersteuning te bieden en kun je een onbeperkt aantal klanten helpen. Hoeveel lessen heeft zo'n training? Niet meer dan 4-5. Hou het compact en denk ook aan de vervolgtraining. Deze training kan als opwarmer werken.

De prijs voor een dergelijke training is tussen de 7-97 euro.

Omzet verdubbeling

Je kunt je omzet verdubbelen doordat je een ongelimiteerd aantal klanten kunt helpen met deze nieuwe manier van werken.

Zeker als je je trainingen op de automatische piloot verkoopt door te werken met salesfunnels.

Dit geeft je vleugels, hoor ik de reclamekreet in mijn oor roepen. :-)

Dit type online training het is inderdaad wat je én heel veel vrijheid brengt en passief inkomen genereert.



Blended learning

Signatuur training/ Blended learning

De tweede vorm online training die je kunt maken is een signatuur training. We noemen dit ook wel blended learning. Dit is een mix van online en offline componenten.

Deze training zorgt echt voor een grote transformatie bij je cursisten. De training bestaat uit meerdere modules, ga hierbij tot een maximaal aantal van 12 modules die je kunt onderverdelen in lessen. Dit zijn hoger geprijsde trajecten, denk aan 997-8999 euro. De introductie training kan er voor zorgen dat de klant van de ene training naadloos in de ander overgaat. Dit zal niet compleet automatisch gaan, want wat gaat er nu wel compleet automatisch :-). Met behulp van wat helpende e-mails of een persoonlijk gesprek of een webinar is het mogelijk je klant de volgende stappen te laten zetten. Je traject bestaat uit online lessen met kennis die je aanreikt. Je breidt dit pakket uit met live componenten: bijvoorbeeld online coaching met Zoom of offline coaching bij jou op kantoor. Je kunt aanvullend ook trainingdagen aanbieden.

Grote meerwaarde

Deze mix is van online leren en live ondersteuning is van grote meerwaarde voor je klant ook omdat ze de content meerdere keren kunnen nakijken en steeds een volgende verdiepingsslag kunnen maken. Die verdiepingsslag bereik je doordat zij ook telkens op een nieuw level zitten in hun onderneming of in hun persoonlijke ontwikkeling. Omdat de content telkens weer teruggekeken kan worden, kun je veel hogere bedragen rekenen dan voor offline trainingstrajecten. Het effect op je klant en de transformatie die ze hiermee ondergaan is veel groter:

je brengt ze echt in actie en naar hun volgende niveau.

Van 1 op 1 traject naar 1 op veel

Van 1 op 1 traject naar 1 op veel in de praktijk

Hoe maak je nu van een 1 op 1 een 1 op veel traject?
Dus hoe kun je makkelijker meer klanten nog beter helpen.
Meer impact krijgen, de kwaliteit van je traject verhogen en toch meer mensen helpen?

Ik leg het je uit aan de hand van het volgende voorbeeld:

Je verkoopt nu bijvoorbeeld trajecten waarbij je je klant 6 keer spreekt. Het maakt niet uit of dit nu offline of online is.

Je hebt 6 sessies van anderhalf uur met deze klant en besteedt dus 9 uur per klant. Het bedrag dat je hiervoor rekent is in dit voorbeeld 600 euro.

Kijk dan eens welke kennis je herhaaldelijk deelt met het gros van je klanten.

Stel dat dit 6 keer een half uur aan kennis is. Waarbij de waarde die je in de lessen deelt belangrijker is dan de lengte van de lessen, dus staar je er niet blind op dat de kennis een half uur móet duren.

Je maakt dan 6 online lessen; een combinatie van video en downloads en oefeningen. Deze lessen stuur je aan je klant via automatische mailtjes en je coacht ze alsnog 6 keer een uur.

De coachingsessies neem je op en stuur je je klant achteraf toe. Zo kan je klant deze op zijn gemak nog eens beluisteren en haalt hij of zij nog meer uit de coachingsessie.

Het bedrag dat je voor dit traject vraagt is 1000 euro. Je hebt grotere waarde geleverd aan de klant omdat ze de kennis nog eens terug kunnen kijken zodat het beter beklijft. En je hebt zowaar 3 uur tijd per klant gewonnen. Je besteedt nu 6 uur per klant in plaats van 9 uur en de resultaten zijn beter.

Hierin zit ook een stuk passief inkomen; je hoeft immers niet meer zelf 3 van de 9 uur fysiek te verschijnen en te coachen.

Van een 1 op 1 naar een online groepstraject

Van een 1 op 1 naar een online groepstraject

Het principe voor dit traject is ongeveer hetzelfde als bij het 1 op 1 traject naar 1 op veel traject.

Ik ga weer uit dat je ongeveer 6 keer een half uur aan kennis deelt met je deelnemer. Je maakt hier 6 online lessen van en je deelt je content in een video. Maak er oefeningen bij zodat de deelnemer de content ook echt kan vertalen naar zijn eigen situatie.

Je deelnemers worden door automatische mailtjes geleid door de content die in een online academie staat. Daarnaast heb je **6 online groepscoachingssessies**.

Omdat jouw 1 op 1 tijd waardevoller is dan de groepsbegeleiding, want daarin krijgen je deelnemers jouw visie op maat en op hun persoonlijke situatie, rekenen we een ander bedrag dan bij het 1 op 1 traject.

Je tijdswinst voor dit traject is: weer minimaal 3 uur.

Je kunt veel meer mensen tegelijkertijd helpen én daardoor kun je met dit traject enorm opschalen. Daarnaast ben je geen reistijd kwijt, hoef je geen locatie te huren, documenten te printen en lunch te regelen.

Er zit in principe geen limiet in het aantal deelnemers die je in dit groepstraject begeleidt.

Je vraagt hiervoor i.p.v. 600 euro: bijvoorbeeld 800 euro.



Wat komt er in aanmerking?

Inventariseer eens mee...

Welke producten / trainingen / diensten / workshops / 1 op 1 trajecten verkoop je momenteel en welke komen er in aanmerking om te gebruiken in een online training/ traject?

Welke van bovenstaande is er het meest geschikt om zoveel mogelijk mensen mee te helpen?

Ga na welke onderdelen komen in aanmerking voor jouw nieuwe manier van werken?



Onderzoek: waar val je veelvuldig in herhaling?

Welke kennis deel je keer op keer met je klant die voor het gros hetzelfde is?. Dus wat vertel je je klanten herhaaldelijk.

Standaardiseren is hier de sleutel want kijk eens naar jezelf als jij een trainingsdag of een workshop hebt gevolgd. Na twee dagen weet je nog maar 30 % van wat er verteld is. Hoe goed je ook heb opgelet. Hoe vaker je de kennis opnieuw tot je kunt nemen, hoe groter het effect.

Wat is er live of specifiek in je aanbod?

Inventariseer welke elementen je wel live behandelt, waar er momenten zijn dat je je deelnemers wilt coachen. Is dat live online is dat live offline?

Zijn er fysieke trainingsdagen eventueel?

Inventariseer

Nu jij! Inventariseer welke onderdelen van je huidige werk gestandaardiseerd kunnen worden

We gaan inventariseren welke onderdelen van je huidige werk je kunt gaan standaardiseren. Wil je een complete online training maken of een paar onderdelen automatiseren?

Wat vertel je keer op keer aan je klanten?

ik zal je nog even op weg helpen met een voorbeeld van bijvoorbeeld een leefstijl coach, hierbij zou de volgende kennis online in lessen gegeven kunnen worden:

- hoe gaan we samenwerken de komende tijd
- kennis van anatomie & fysiologie
- Stress, ontspanning & slaap
- Voeding
- Beweging
- Gewoonten, verslaving en gedragsverandering

Aanvullend ga je in de live sessies je cursisten dan coachen op hun leefstijl, je doet een analyse, neemt valkuilen door. Werkt aan de mindset, etc.

Dit is hoe je van onschatbare waarde kan zijn voor jouw ideale klant en je kennis aan te bieden zodat jij én meer tijd overhoudt en de klant nog beter helpt.



Werk je traject uit

Werk hieronder de inhoud van je traject uit.

Welke trajecten heb ik die in aanmerking komen voor mijn 1 op veel traject of online groepstraject=

Welke kennis kan ik standaardiseren? Welke kennis is voor het gros van mijn klanten gelijk?

Aantal modules / en aantal lessen

[illegible]

Werk je traject uit

Welke oefeningen ga ik gebruiken?

Welke onderdelen zijn live en specifiek?

Actie!

Goed, je weet nu hoe je je 1 op 1 naar een 1 op veel traject kunt bouwen dat veel meer waarde biedt voor je klant.

Om dit verder uit te werken wil ik je graag helpen. Want alle facetten die bij het maken van online trainingen / trajecten komen kijken behandel ik in de Online Succes Academie inclusief het leerplatform. Dit is dé training die honderden cursisten heeft geholpen winstgevende online trainingen te maken.



Foto's: Monique van Zeijl

Stockfoto's [andrey popov] © 123RF.com

Gratis Masterclass!

Ik wil je graag verder helpen met de zaken die jij tegenkomt bij het opbouwen van een succesvolle online business. Daarom geef ik binnenkort een gratis online masterclass. Doe je mee? Je [kunt je hieronder aanmelden!](#)

Ik breng je graag in beweging!

Irene Ogier

Klik hier om gratis mee te doen aan de online masterclass