

JOUW EIGEN ONLINE BUSINESS STARTERSGIDS

**LEER HOE JE EEN ONLINE INKOMEN
KUNT CREËREN MET HET VERKOPEN
VAN DIGITALE PRODUCTEN.**

INHOUDS- OPGAVE

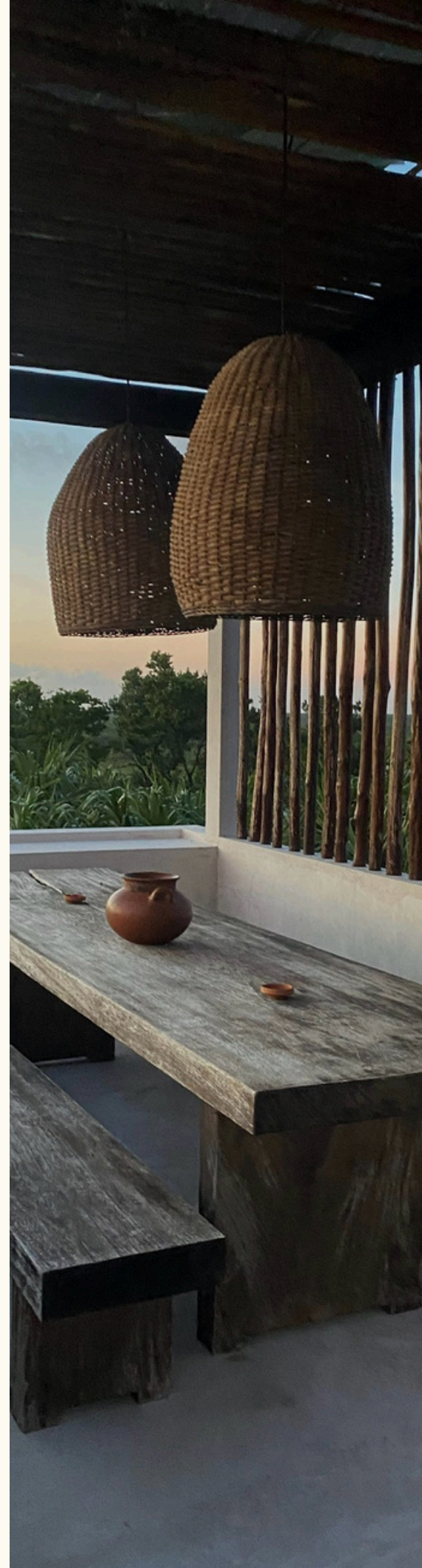
01 HI, EVEN VOORSTELLEN!

02 WAT IS DIGITALE MARKETING?

03 HOE BEGIN JE?

- JE NICHE
- DIGITALE PRODUCTEN
- SYSTEMEN EN
AUTOMATISERINGEN
- CONTENT

04 HOE NU VERDER?



HI, IK BEN DANIQUE

Ik ben 30 jaar en een rasechte Brabo.

Ik heb altijd geweten dat ik wilde ondernemen, maar nooit geweten WAT ik dan precies wilde doen.

Dus ik deed maar gewoon wat er van me verwacht werd, en wat we als maatschappij "normaal" vinden

Na een hele lange studententijd (van vmbo, tot universiteit) studeerde ik af als Meester in de rechten.

Ik had een mooi diploma en een goede baan. Alles wat je nodig hebt om "succesvol" te worden zou je zeggen (althans dat is wat de meeste mensen denken).

Maar niets is minder waar, want ik werkte mijzelf kapot, vond mijn werk eigenlijk helemaal niet zo leuk en belandde in een burnout.

Dit was voor mij het keerpunt.

Het moment waarop ik besepte dat ik niet nog 40 jaar zo door wilde gaan. Dat ik niet de hele week in een muf kantoortje wil zitten om iemand anders rijk te maken, terwijl ik zelf amper tijd overhoud om te doen waar ik gelukkig van word.

Dus ik besloot actie te ondernemen, om gewoon te beginnen. Te investeren in de juiste kennis en skills om mijn eigen online business op te zetten.

En nu zijn we hier, op een punt waar ik met zoveel passie anderen leer en help om diezelfde stappen te zetten naar (financiële) vrijheid.

Ik ben blij dat jij hier bent!

Danique xoxo

WAT IS DIGITALE MARKETING?

Kort gezegd: ik verkoop digitale producten via mijn Instagram account.

Als je al een tijdje in het “hoe verdien je geld online” algoritme zit, heb je de term *Digitale Marketing* waarschijnlijk al veel voorbij zien komen.

En als je dat voorbij hebt zien komen, is de kans groot dat je ook veel foute informatie hebt gelezen.

Laten we beginnen met wat Digitale Marketing **NIET** is:

- Digitale Marketing is NIET het doorverkopen van een cursus
- Digitale Marketing is NIET een piramidespel
- Digitale Marketing is NIET een ‘get rich quick’ scheme.

Maar wat is het dan wel?

Het gaat om het promoten van online producten.

Dat kan op Social Media, maar ook bijvoorbeeld met email marketing of duurzame platformen zoals Pinterest (Pinterest is GEEN social media)

Het is een verzamelnaam voor alle manieren waarop je consumenten koppelt aan digitale producten.

Binnen ELKE branche/niche!

De wereld is super digitaal aan het worden, en daar kun jij op zoveel manieren gebruik van maken!

Dus hoe gebruik ik Digitale Marketing?

Je bent bij deze guide gekomen omdat ik reels maak op Instagram die ervoor zorgen dat mijn ideale klant (jij) bij mijn producten komt (dit ebook).

En dat kan jij ook!



HOE BEGIN JE DAN PRECIES?

Voordat we dieper in gaan over hoe jij kunt beginnen, is het belangrijk om eerst voor jezelf te bepalen WAAROM je dit wilt.

Een van de belangrijkste dingen die ik in de afgelopen maanden als ondernemer heb geleerd, is dat je 'waarom' zo belangrijk is!

Jouw waarom is het hele fundament van jouw online business. Hetgeen waar je op terug kunt vallen als je ergens tegenaan loopt.

De vraag die je jezelf moet stellen voordat je begint en altijd kunt blijven stellen als je het allemaal niet meer weet:

Waarom wil ik dit?

"Omdat ik online geld wil verdienen". Oké, maar WAAROM wil je dat?

Het is zo belangrijk dat je hier goed naar jezelf kijkt en het echte antwoord zoekt op deze vraag. Wat brengt jou hier? Wil je meer vrije tijd? Meer geld zodat je geen stress meer hebt over het betalen van de rekeningen? Wil je sparen voor een wereldreis? Wil je op vakantie kunnen zonder daar toestemming voor te hoeven vragen? Wil je geen belangrijke mijlpalen missen van je kinderen? Wil je aan jezelf laten zien dat jij vanaf 0 een business op kunt bouwen?

Als je duidelijk weet WAAROM je dit wilt, dan zal je altijd de juiste drive en motivatie hebben om door te gaan. En dat gaat ervoor zorgen dat jij succesvol gaat worden!!

Het is namelijk heel simpel; er zijn maar 2 opties als het gaat om ondernemen:

Je wordt succesvol

Je geeft op voordat je succesvol wordt

Falen is geen optie. Falen kun je alleen als je niet begint omdat je bang bent om te falen, of als je opgeeft.

Als jij weet dat je dit wilt, ga je door totdat het lukt. Als jouw 'waarom' duidelijk is, ga je altijd op zoek naar oplossingen en kansen om jouw online business tot een succes te maken. En zo jouw dromen waar te maken.

STAP 1

KIES JE NICHE EN KEN JOUW IDEALE KLANT

Nu je weet WAAROM je dit wilt, is de volgende stap bedenken WAT je nu precies wilt gaan doen.

Stel jezelf deze vraag:

Wie wil ik helpen?

Oftewel; wie is jouw ideale klant? jouw doelgroep?

Waar kun jij eindeloos over praten? Wat vind je leuk? Waar heb jij veel kennis over, ervaring mee of een passie voor? Waar kun jij iemand mee helpen?

Wat is het probleem dat die persoon heeft, waar jij een oplossing voor hebt?

Misschien wil deze persoon graag afvallen zonder een crash dieet te hoeven volgen, en kan jij die persoon daar mee helpen. Of ze zit vast in een burn-out en weet niet hoe ze daar uit moet komen. Of ze wil graag op wereldreis, maar heeft geen idee hoe ze dat allemaal moet plannen.

Misschien WEET ze dat ze meer uit het leven kan halen, dat ze niet haar hele leven voor een baas wil werken, dat ze online wil ondernemen, maar heeft ze geen idee waar ze moet beginnen (HEE JIJ)

Het probleem van deze persoon = jouw niche, de branche voor jouw online business

De persoom met wie je praat = jouw ideale klant, je doelgroep.

Hetgeen waar zoveel mensen tegenaan lopen is dat ze denken dat je een expert moet zijn of alles moet weten over een onderwerp om daar geld mee te kunnen verdienen.

Maar de realiteit is, dat als jij ook maar 1 stapje voorloopt, je deze persoon al iets kunt leren.

STAP 2

JOUW DIGITALE PRODUCT

Je weet nu waarom je jouw online business wilt starten en ook binnen welke niche je dit wil doen. Nu is het tijd om te gaan bedenken wat voor digitale producten je gaat maken.

Om te weten wat je zou kunnen gaan verkopen, is het heel belangrijk om even terug te gaan naar jouw doelgroep.

Jouw ideale klant heeft een probleem bijvoorbeeld “ze wil graag afvallen zonder een crash dieet te hoeven volgen”

Jij weet daar alles van en hebt oplossingen die werken om ervoor te zorgen dat je ze kan afvallen zonder dat ze zichzelf hoeft uit te hongeren, zodat ze ook zo nu en dan nog een chocolaatje kan pakken of een wijntje kan drinken.

Die oplossing = jouw digitale product.

Er zijn oneindig veel digitale producten te maken, binnen elke branche, voor iedereen, zijn er digitale producten voor problemen.

Een digitaal product kan van alles zijn, een e-book, een template, een cursus, membership, een planner, gids of wat dan ook.

En het mooie van digitale producten: je hoeft deze maar 1 keer te maken en kunt deze ONEINDIG blijven verkopen.

Laat me je wat voorbeelden geven van digitale producten die jij zou kunnen verkopen:



STAP 2

VOORBEELDEN

Niche: Fotografie

- Templates voor een portfolio/website
- Cursus editing
- Foto/film presets

Niche: Gezondheid / Fitness

- Een e-book afvallen zonder dieet
- Een fitness guide voor thuis workouts
- Een e-book met recepten
- Een cursus om van eetbuien af te komen

Niche: Persoonlijke ontwikkeling

- Cursus/ebook 'hoe ontwikkel je meer zelfvertrouwen'
- Cursus/ebook over hoe je productiever kunt worden
- Masterclass over het ontwikkelen van een ijzersterke mindset
- Digitaal product over hoe je leert je niets meer van de mening van anderen aan te trekken

Niche: Moederschap

- Cursus hoe zorg je dat je baby/peuter beter slaapt
- Receptenboek met recepten voor kinderen
- Checklist met must-haves voor nieuwe moeders
- Masterclass 'hoe creëer je als mama genoeg tijd voor jezelf'

Niche: Financiën

- Gids/cursus/masterclass over hoe je begint met investeren
- Money Mindset Masterclass
- Template voor budget plannen
- Cursus hoe je creëer je betere geld gewoontes

Niche: Online ondernemen

- Cursus hoe start je je eigen business in 3 maanden
- Training over hoe je jouw digitale producten verkoopt
- Hoe word je een content creator guide
- Hoe kun je je profiel organisch laten groeien op Instagram

“MAAR DANIQUE, IK HEB EIGENLIJK NOG GEEN IDÉE WAT IK ZOU KUNNEN MAKEN?”

WELCOME TO THE CLUB.

Dat wist ik maanden geleden namelijk ook nog niet.

Ik zag allemaal normale mensen digitale producten verkopen en hun leven veranderen, dus ik wist dat ik digitale producten wilde gaan verkopen. Maar ik wist niet WAT ik dan is hemelsnaam zou moeten gaan verkopen.

Toen ik ging onderzoeken wie ik graag wilde helpen, kwam dat antwoord snel naar boven.

Ik wil mensen die meer uit het leven willen halen – zoals jij en ik –, die weten dat ze niet hun hele leven vast willen zitten in een 9/5 of een extra inkomen willen, gaan helpen om dat te bereiken.

Maar toen ik net begon, was ik daar ook nog niet. Dus ik vond het heel moeilijk om daar al een digitaal product voor te maken.

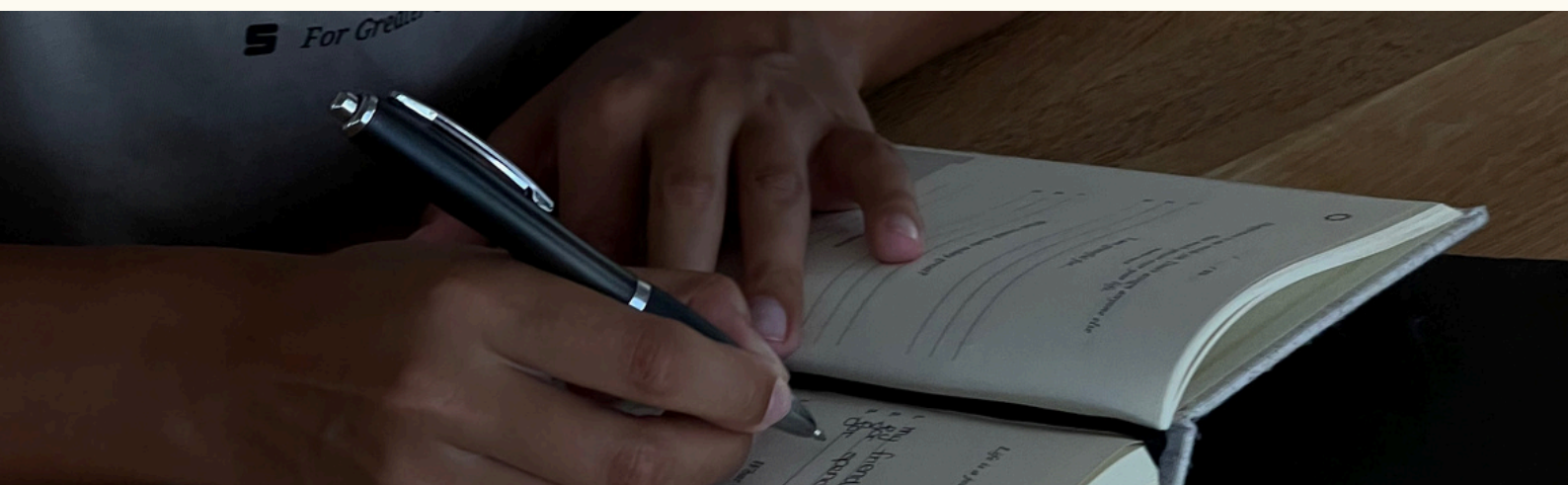
MAAR OOK DAT MAAKT NIET UIT.

Wat nou als ik je vertel, dat je nog geen eigen product nodig hebt en toch al een online inkomen kunt gaan verdienen?

Zodat je alvast een voet tussen de deur krijgt in de wereld van online ondernemen. Zodat je kunt gaan leren, oefenen en een community op kunt bouwen VOORDAT je je eigen producten maakt.

Oftewel; je kunt jouw online business vast een kickstart geven en geld gaan verdienen, zelfs als je nog geen eigen producten hebt.

HOE? Ik leg het je uit:



Er zijn 3 manieren waarop jij digitale producten kunt verkopen, zonder deze zelf te hoeven maken.

1. Affiliate Marketing

Affiliate marketing is het promoten van fysieke en digitale producten van iemand anders, waarover jij een bepaalde commissie krijgt (vaak een vast percentage).

Stel je kiest voor de Beauty niche, dan kan jij affiliate worden van bijvoorbeeld Douglas en ICI Paris, en al jouw favoriete beauty musthaves middels een affiliate link delen met jouw publiek.

Op het moment dat zij dan via jouw link een product kopen, krijg jij daar een commissie over.

Of stel je voor dat je graag andere wilt leren hoe ze een online inkomen kunnen gaan verdienen. Dan kan jij affiliate worden van een cursus die dat aan jouw publiek leert. Koopt iemand via jou die cursus, dan krijg jij daar ook weer commissie over.

2. Master Resell Rights (MRR)

Dit is een licentie die aan een digitaal product gekoppeld is en jou toestemming geeft om het product voor 100% winst te verkopen. En met die licentie geef jij ook jouw klanten weer diezelfde optie om de cursus door te verkopen.

Het product mag je niet aanpassen en er zit vaak een minimale verkoopprijs aan, maar voor elke sale krijg jij 100% winst.

3. Private Label Rights (PLR)

Private Label Rights is een licentie die aan een digitaal product is gekoppeld en jou toestemming geeft om het product volledig aan te passen naar jouw brand, lettertype, kleuren etc. Je mag het product op je eigen naam zitten, dingen toevoegen of weghalen en het product voor 100% winst verkopen.

Er zijn tegenwoordig in IEDERE niche PLR producten te vinden die jij kunt gebruiken.

Dit zijn allemaal super goede opties om gelijk te beginnen met jouw online business, terwijl jij de tijd hebt om te blijven leren, groeien en later je eigen digitale producten te gaan maken.

BIJVOORBEELD:

Jouw Social Media Account staat in het thema van 'online ondernemen'. Je wilt graag anderen die nu nog in een 9/5 zitten, helpen om een online inkomen op te gaan bouwen, naast hun huidige baan.

Je begint met het verkopen van een cursus over Digitale Marketing. Per sale krijg jij 80% commissie.

Je hebt ook een kleine PLR guide die je helemaal naar je eigen stijl hebt aangepast en die je nu aanbiedt aan jouw publiek.

Terwijl jij leert, implementeert, oefent en jouw doelgroep beter leert kennen, kom je erachter dat jouw ideale klant tegen bepaalde dingen aanloopt.

Bijvoorbeeld; moeite met groeien op Instagram, email marketing, tijdmanagement in combinatie met een baan, etc.

DAT is precies waar jij nu jouw eigen digitale producten voor kunt gaan maken en die je meteen kunt aan verkopen aan het publiek waar je al een connectie mee hebt opgebouwd.

Alles wat jij leert tijdens je ondernemersreis, terwijl je nog andermans producten verkoopt, kun je daarna omtoveren tot jouw eigen digitale producten.



STAP 3

SYSTEMEN & AUTOMATISERINGEN

We hebben nu heel duidelijk WAAROM jij wilt ondernemen, je weet WIE je wilt helpen en je hebt al gekeken naar verschillende digitale producten die je zou kunnen gaan verkopen..

Nu zijn deze 3 dingen onwijs belangrijk, maar je kunt het ALLERBESTE product ter wereld hebben, als jij niet weet hoe je deze moet verkopen, welke systemen je moet gebruiken en hoe je een groot deel automatiseert. Dan zal je altijd veel harder moeten werken dan eigenlijk nodig is.

Werk slimmer, niet harder! ;)

Als je nog helemaal nieuw bent in de wereld van online ondernemen dan vraag je je misschien af waar ik het in godsnaam over heb..

Stel je voor; je post een reel op Instagram waarin je het hebt over de problemen van jouw ideale klant en waarin je uitlegt hoe jij dat voor ze kunt oplossen met jouw digitale product.

Je wilt dat jouw ideale klant deze reel ziet, op jouw profiel klikt en de klink naar jouw pagina aanklikt om vervolg het product te kopen.

Maar om ervoor te zorgen dat dat gebeurt, moet je systemen opzetten die ervoor zorgen dat jij een pagina hebt, betalingen kunt ontvangen en natuurlijk ook automatisch ervoor zorgt dat jouw klant het product meteen ontvangt. Zodat jij er nog maar amper werk aan hebt.

En dat kan, dat is het mooie van digitale producten.

Deze automatiseringen zijn super belangrijk als jij er voor wilt zorgen dat je die "je hebt zojuist een nieuwe sale gemaakt" meldingen wilt krijgen terwijl jij lekker op een terrasje zit en geniet van een drankje.

Maar dat is niet alles wat je op moet zetten als je een succesvolle online business wilt hebben.

Niet iedereen gaat meteen van jou kopen, sommige willen liever eerst gratis wat informatie met behulp van bijvoorbeeld een startersgids.

En dat is tegelijkertijd super fijn voor jou, want zo kun jij jouw maillijst opbouwen.

Toen jij deze startersgids downloadde, heb jij 'betaald' met jouw email adres, waardoor ik mijn email lijst opbouw.

Nu kan het zijn dat je me niet volgt, of alweer vergeten bent hoe mij Instagram account heet. Of misschien heb je gewoon wat meer tijd en info nodig voordat je beslist dat ook jij het verdient om jouw eigen business op te bouwenen ik je daarbij mag helpen...

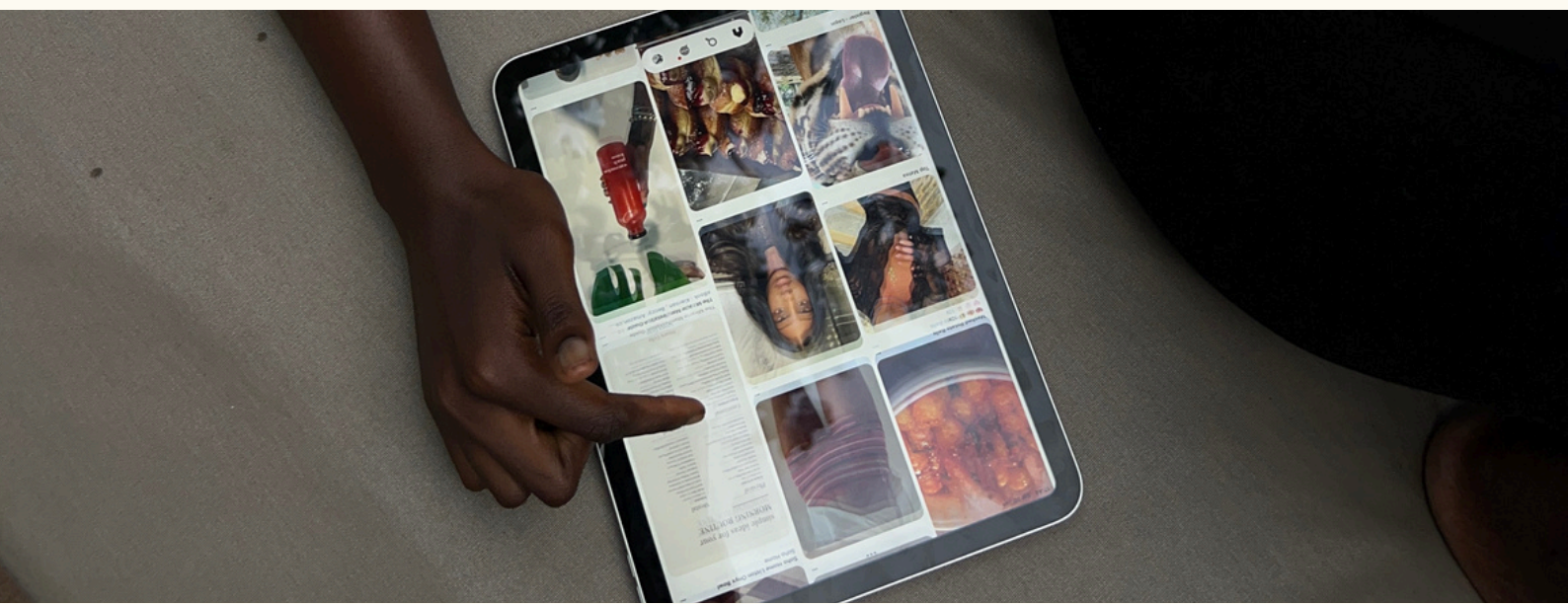
Maar ik heb wel jouw email adres, waardoor jij automatisch van mij mailtjes krijgt die jou nog meer info geven over hoe je een online business bouwt, gratis in jouw mailbox.

Dit heet email marketing.

En is een groot en super belangrijk onderdeel van digitale marketing.

Stel je voor: iemand ziet jouw reel en vraagt jouw gratis gids aan. Deze gids wordt gelijk geleverd, omdat je je automatiseren goed hebt staan en in ruil daarvoor heb jij het email adres van jouw ideale klant. Je hebt een email campagne klaar staan, deze worden een x aantal keer per week automatisch verstuurd naar jouw ideale klant. Na 5 emails besluit zij: dit is het voor mij en koopt jouw product.

Dan heb jij een super effectief en geautomatiseerd systeem voor jouw business, en ZO creëer jij een passief inkomen met jouw digitale producten.



HOE ZET JE EEN GEAUTOMATISEERD SYSTEEM OP?

Er zijn eindeloos veel opties online en veel verschillende soorten systemen die jij kunt gebruiken. Sommige gratis, sommige tegen betaling. Het ene systeem vereist wat meer techniek, het andere is perfect voor een beginner.

Dit zijn mijn drie favoriete opties:

Plug & Pay

Ikzelf gebruik Plug & Pay voor een super makkelijke en snelle check-out voor mijn klanten. Daarnaast kun je ook hele mooie landingspagina's maken (salespages), je eigen domein koppelen, werken met kassakoopjes & upsells, gebruik maken van kant-en-klare templates, termijnbetalingen en Klarna aanbieden (via Mollie) én is Plug & Pay heel makkelijk te koppelen met andere tools voor bijvoorbeeld email marketing.

Mega pluspunt: het systeem is volledig Nederlands en heeft een onwijs grote databank aan hulpmiddelen en een hele vriendelijke en snelle klantenservice. Daarnaast is Plug & Pay een herkenbaar en betrouwbaar systeem voor velen, en dus ook voor jouw toekomstige klanten ;)

Stan Store

Stan Store is een super beginners- en gebruiksvriendelijke optie waarmee je heel gemakkelijk je systemen opzet in slechts een paar uurtjes.

Maar het heeft wel een klein aandachtspuntje; als jij serieus wilt gaan groeien en tools zoals email marketing wilt gaan gebruiken, dan heb je de PRO versie nodig en moet je gaan bijbetalen.

Sytem.io

Dit is een gratis optie, waar je onwijs veel mee kunt. Het kost wel wat meer tijd om op te zetten. Maar als het eenmaal staat; dan heb je er geen omkijken meer naar.

STAP 4

CONTENT

Nu zijn we bij het leukste gedeelte uitgekomen. Tijd om jouw Social Media account op te zetten en daar jouw digitale producten te gaan verkopen, jouw verhaal te vertellen en een connectie op te bouwen met jouw ideale klant.

Ik ben mijn account helemaal vanaf 0 begonnen, geen volgers, geen likes, geen views, niks.

De reden voor het beginnen van een nieuw account was heel simpel; wat ik ging aanbieden paste niet bij mijn persoonlijke account. Mijn persoonlijke account en mijn volgers hebben niets te maken met mijn niche.

Dus ik ben vanaf 0 begonnen, starte direct met het posten van content die relevant is voor mijn ideale klant. Zodat het Instagram Algoritme vrij snel doorkreeg wie mijn content moest zien.

Heb je al een social media account dat gaat over een specifiek onderwerp of binnens een bepaalde niche? Dan kun je deze natuurlijk heel goed koppelen met jouw digitale producten en hoef je niet helemaal vanaf 0 te beginnen.

Er zijn super veel mogelijkheden op social media om ook volledig anoniem te blijven. Je kunt een 'faceless' profiel aanmaken en gebruik maken van stock videos of bijvoorbeeld videos die je wel maakt maar waar jij niet op staat.

Je kunt er natuurlijk ook voor kiezen om wel gewoon lekker jezelf op camera te zetten.

Waar je ook voor kiest; het is heel belangrijk om te onthouden dat het social media is. SOCIAAL. Het gaat om jouw ideale klant, en niet persé om jouw product.

Niemand opent Instagram om zijn portemonnee open te trekken. Mensen openen Instagram om geïnspireerd te worden, vermaakt te worden, of hier en daar iets nieuws te leren.

Je verkoopt dus niet per definitie jouw product op Instagram. Bijna niemand vindt het interessant om te lezen hoeveel modules een cursus heeft, hoe uitgebreid deze is of hoeveel pagina's deze bevat.

Mensen willen weten wat jouw product voor hun kan doen. Welke transformatie gaan zij doormaken?

Weet je nog die systemen die we goed hebben opgezet?

Die geven alle details van jouw product, alle 'droge' feiten.

Jouw content gaat over WAT het product kan doen. Je gaat content maken voor jouw ideale klant, om haar te laten zien dat jij haar huidige problemen begrijpt en daar een oplossing voor hebt. Je gaat laten zien wat er mogelijk is, wat de droomuitkomst is, en hoe jouw product ervoor gaat zorgen dat zij daar komt.

Jouw content inspireert en zorgt ervoor dat iemand op jouw pagina komt om zo bij jouw producten te komen, en daar ga je geld mee verdienen.

Voordat ik begon met mijn Instagram @moneyonmymind_nl, had ik nog nooit serieus nagedacht over wat ik postte. Op mijn eigen profiel deelde ik af en toe een foto van een vakantie of een leuk uitje, maar dat was het.

Je had mij begin 2024 en niet wijs kunnen maken dat ik geld kon verdienen met het maken van reels op Instagram.

Het was onwennig in het begin, het ging met ups en downs, maar het begon allemaal te lopen vanaf het moment dat ik mijn 'stem' vond, de focus ging leggen op de connectie met mijn ideale klant en een goede marketing strategie ging toepassen.

Waardoor mijn reels nu voor mij werken, ook nog weken of maanden nadat ik ze gepost heb, en ik op elk moment van de dag geld kan verdienen. Ook als ik niet aan het werk ben.

EN DAT KAN JIJ OOK.

“MAAR IK WEET NIET HOE IK DIT ALLEMAAL KAN DOEN, IK WEET NOG NIETS”

Geen zorgen!

Dat wist ik ook niet!

Maar ik wist wel dat ik dat wilde leren.

Ik zag de meest normale mensen op deze manier geld verdienen en ik dacht bij mezelf; als zij dat kunnen.. DAN KAN IK DAT OOK.

Alles wat je nu nog niet weet, kun je leren.

En als ik het kan, dan kan JIJ het ook!

“Maar HOE dan?”

Als je wilt leren heb je 2 opties. Je gaat speuren op Google en Youtube, doet je onderzoek. Probeert beetje bij beetje informatie te vinden en die touwtjes aan elkaar te knopen. Of je kiest ervoor om ALLE informatie op 1 plek te hebben, leert alles stap voor stap, in de juiste volgorde en leert hoe ik dat heb gedaan: met het volgen van een cursus.

De cursus die ik heb gevolgd om ALLES te leren wat ik nu doe?

DE ROADMAP

De meest volledige cursus die je kunt vinden als het gaat om het starten van je eigen online onderneming.

ALLE educatie, informatie, vaardigheden en tools bij elkaar om helemaal vanaf 0, als totale beginners, iets op te gaan bouwen waarmee je een duurzaam, passief inkomen kunt gaan opbouwen.

Voor jezelf. Voor jouw (financiële) vrijheid. Voor jouw dromen.

En als bonus, mag je deze cursus zelf doorverkopen zodat je gelijk aan de slag kunt.

HOE GAAF IS DAT?!

EEN KIJKJE IN DE ROADMAP

Wat ga je allemaal leren in de Digitale Marketing Cursus: The Roadmap 3.0

STAGE 1: YOUR FOUNDATION

Module 1: Introduction to digital entrepreneurialism

Module 2: Understanding your niche

Module 3: Building a solid business base

Module 4: Tailoring a business to YOUR vision

Module 5: Branding Essentials

STAGE 2: YOUR AUTOMATION

Module 6: Introduction to business automation

Module 7: Option 1 = Stan.Store

Module 8: Option 2 = Systeme.io (Build your own)

Module 9: Option 3 = Systeme.io (Pre-built)

Module 10: Email Marketing Mastery

Module 11: Email Marketing with Stan Store

Module 12: Email Marketing with Systeme.io

STAGE 3: DRIVING YOUR TRAFFIC

Module 13: Sales strategies & Content Creation

Module 14: Tiktok

Module 15: Facebook

Module 16: Instagram

Module 17: Youtube

Module 18: Pinterest

Module 19: LinkedIn

Module 20: Blogging

Module 21: Video Editing with Capcut

Module 22: Affiliate Marketing

EEN KIJKJE IN DE ROADMAP

STAGE 4: BUILD YOUR OFFER

Module 23: From Idea to Market Ready Product

Module 24: Creatives with Canva

Module 25: How to build a written digital product

Module 26: How to build a video based digital product

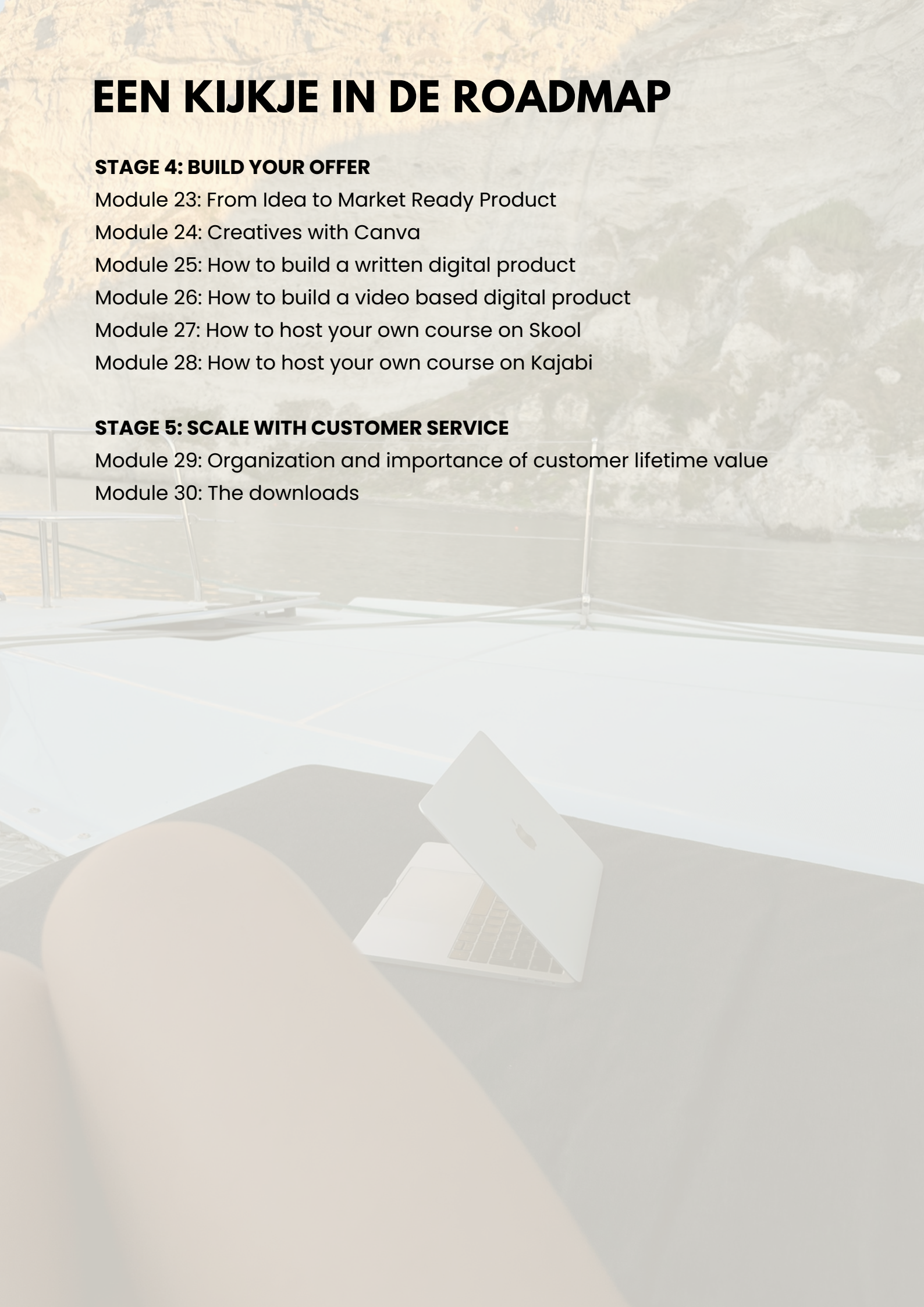
Module 27: How to host your own course on Skool

Module 28: How to host your own course on Kajabi

STAGE 5: SCALE WITH CUSTOMER SERVICE

Module 29: Organization and importance of customer lifetime value

Module 30: The downloads



HOE NU VERDER?

Ik snap dat je je nu misschien overweldigd voelt, dat je niet weet welke volgende stap je nu moet zetten of waar je moet beginnen.

Iets nieuws leren kan eng en spannend zijn, maar stel je eens voor dat deze kans je leven zou kunnen veranderen!!

Wat als je gewoon door die eerste stap te zetten, op weg bent om jouw financiële toekomst voor altijd te veranderen en een leven op te bouwen dat jij VERDIENT?! Een leven met meer tijd & geld voor al die mensen en dingen die voor jou belangrijk zijn.

Om het leven te kunnen leven OP JOUW VOORWAARDEN.

Vetrouw me als ik zeg; **als ik het kan, dan kan jij het ook!**

Ik ben ZO excited voor jou om te beginnen in deze geweldige wereld van Digitale Marketing en kan echt niet wachten om te zien waar dit je naar toe brengt!

Als je klaar bent om actie te ondernemen, de koers van je leven te gaan veranderen.

**KLIC HIER VOOR DE CURSUS DIE MIJ ALLES HEEFT
GELEERD; STAPJE VOOR STAPJE ALS TOTALE BEGINNER.**

Ik kan niet wachten om jou te supporten!

Xoxo Danique