



Geld Verdienen

met een Website

In 9 Stappen

www.PietHeinBouwkamp.nl

Inleiding Stap 2 van 9

We zijn alweer bij Stap 2 van de 9 Stappen om Geld te Verdienen met een Website!

Wat goed dat je er écht werk van maakt, dat onderscheid je al van zoveel andere mensen die vrijheid willen krijgen met een online inkomen maar helemaal geen actie ondernemen.

Zelf was ik vroeger ook zo iemand.

Ik leerde alles wat er maar te weten viel over internet marketing, maar ik DEED er niets mee.

Pas als je kennis in de praktijk gaat brengen, weet je hoe het is om er mee bezig te zijn.

En dan pas kom je er echt achter hoe het werkt, en vooral ook hoe het voor jou kan werken. Blijf dus niet hangen in het lezen van het e-book, maar voer ook de opdracht uit die er bij hoort:

Kies jouw platform waarop je affiliate marketing gaat toepassen.

Inhoudsopgave

Inleiding Stap 2 van 9	2
Stap 2 van 9: Hoe werkt affiliate marketing in de praktijk?	4
Het is net ondernemen.....	4
Hoe dit voor affiliate marketing werkt	5
Mijn advies over het te gebruiken platform	7
Hoe platform 1 werkt	7
Hoe platform 2 werkt	7
Met een website affiliate marketing toepassen	9
Het échte voordeel van een website.....	9

Stap 2 van 9: Hoe werkt affiliate marketing in de praktijk?

In Stap 1 heb je de grote lijnen van geld verdienen met een website kunnen ontdekken. In deze tweede en volgende stappen gaan we hier dieper op in.

Ok, je weet nu wat affiliate marketing in theorie is.

Maar hoe werkt affiliate marketing in de praktijk?

Eigenlijk is affiliate marketing in alle gevallen een lange termijn manier om geld te verdienen, tenzij...

Tenzij je aan de gang gaat met advertentiebudgetten, dán kun je in no-time grote stromen bezoekers naar een affiliate link sturen.

Maar ook hiervoor geldt een behoorlijke (financiële) adem, want je moet zelf gaan testen wat wel en niet werkt. Voordat je dat hebt uitgevogeld ben je flink wat advertentiebudget verder.

Voor veel beginners is dit niet zo'n goede start, vooral ook omdat vaak kennis over de techniek én de specifieke markt ontbreekt.

Natuurlijk is het aan jou om te beslissen of je affiliate marketing op deze manier wilt proberen, maar ik raad het zeker niet aan.

Het is net ondernemen

Zelf zie ik affiliate marketing als ondernemen.

Een fysieke winkel bijvoorbeeld heeft ook tijd nodig om rendabel te worden.

Ook een winkel kun je een snel-start geven door veel geld in advertenties te stoppen om mensen naar de winkel te laten komen.

Ten eerste moet je dat geld wel hebben en ten tweede moet het wel genoeg opleveren om er aan te verdienen.

Dit is een meer realistische gang van zaken:

1. In het eerste jaar moet de winkel zich bewijzen door veel klantenservice en moet er een stijgende lijn in omzet zijn
2. In het tweede jaar gaat de zaak lopen op mond tot mond reclame en hopelijk draait hij break-even



3. In het derde jaar mag er genoten worden van de eerste echte winst, de zaak levert geld op
4. In de na-volgende jaren gaat de winkel steeds meer geld opleveren en kan er een tweede vestiging geopend worden

Er is geen bedrijf dat van de ene op de andere dag veel winst draait.

Goedlopende bedrijven zijn vaak al jaren actief voordat bekend wordt dat ze succesvol zijn.

Ook als er een investeerder is die een goede geld-injectie in een bedrijf doet, betekent dit voor de ondernemer dat hij geld moet afstaan aan die investeerder.

Hoe dit voor affiliate marketing werkt

Als je dit op affiliate marketing toepast, dan zie je eenzelfde soort ontwikkeling.

Of je nou met een website, een forum, een mailing lijst of met Social Media werkt, je hebt altijd tijd nodig om die stroom met bezoekers of volgers te creëren.



Daar gaat nou eenmaal energie in zitten, dat heb je niet van de ene op de andere dag.

Het grote verschil met een fysiek bedrijf en offline ondernemen is dat je niet (ok, nauwelijks) met opstartkosten zit!

Natuurlijk kun je door er in te investeren wel een snellere start krijgen, maar deze investeringen zijn geen huur voor een winkel- of kantoorpand van €1000,- per maand.

Je hebt het dan hooguit over een paar tientjes tot 100 euro per maand.

Maar die investeringen zijn niet eens noodzakelijk, je kunt ook zonder starten.

Dat kan met een fysiek bedrijf niet.

Mijn advies over het te gebruiken platform

Als mensen met affiliate marketing willen starten, dan vraag ik altijd aan hen wat ze liever willen:

1. Een platform wat je direct kan gebruiken, maar waar je nauwelijks controle over hebt en waar je dagelijks aandacht aan moet schenken
2. Of een platform wat je één keer moet opzetten, wat helemaal van jou is en waar je zo nu en dan aandacht aan geeft

Voor de langere termijn is optie 2 een veel interessanter alternatief.

Je kunt dan ook met nieuwe platformen aan de slag gaan terwijl het eerste platform gewoon door blijft lopen.

Hoe platform 1 werkt

Bij platform 1 heb ik het over social media kanalen.

Ze staan voor je klaar om te gebruiken. Je hoeft je alleen maar aan te melden en je kunt aan de slag.

Met bijvoorbeeld een Facebook pagina heb je als het ware een eigen omgeving waar je veel volgers op kan verzamelen. Hier kun je dan je affiliate producten aan aanbieden.

Een nadeel is dat je hier dagelijks mee bezig moet zijn om de nieuwe volgers te krijgen en de huidige vast te houden.

De berichten die je hebt geplaatst, blijven niet voor je werken. Er moet steeds nieuwe content toegevoegd blijven worden.

Een veel groter nadeel is dat de social media platformen hun eigen regels bedenken en deze ook steeds weer wijzigen.

Zo heeft Facebook al een paar keer gewijzigd welke berichten aan wie van je volgers getoond worden.

Zij willen graag dat je hen gaat betalen om te adverteren op Facebook, dus de gratis opties worden steeds meer afgeknepen.

Je hebt het dus niet zelf in de hand.

Hoe platform 2 werkt

beeldscherm websitePlatform 2 gaat over het hebben van een domein wat echt van jezelf is.

Denk hierbij aan een website of eventueel een forum.

Die laatste raad ik beginners niet aan omdat ook een forum onderhouden moet worden, én je moet regelmatig nieuwe bezoekers er op krijgen. Pas dan gaat een forum echt groeien.

Een forum is daarom meer een uitbreiding op een website, een verlengstuk ervan.

En dát is volgens mij de beste start die je kan maken als je met affiliate marketing wilt starten, en hiermee op de lange termijn geld wilt blijven verdienen:

Het maken en uitbreiden van een eigen website.

Met een website affiliate marketing toepassen

Het is ook niet voor niets dat mijn website gaat over geld verdienen met een website ;)

Ik ben ervan overtuigd dat een website een goede investering voor de toekomst is.

Het leuke is dat een website nauwelijks geld kost en je er alleen maar tijd in hoeft te stoppen om hem meer te laten opbrengen.

Overigens is het hebben van een website niet het waardevolle ervan.

Het gaat er om dat je hem steeds maar blijft uitbreiden.

Want hoe meer content (tekst, afbeelding, video, audio) je er op hebt staan, hoe meer mensen je website gaan vinden in de resultaten van de zoekmachines.

Hoe meer mensen je op je website hebt, hoe groter de kans is dat ze je affiliate link aanklikken, op de website van de product-eigenaar terecht komen en tot aanschaf van een product of dienst overgaan.

Het échte voordeel van een website...

... is organische groei.



Als je content aan je website toevoegd, dan blijft die content gewoon op je website staan.

Zo wordt goede content van jaren terug nog steeds gevonden door mensen via Google.

Blijf je dus regelmatig goede content toevoegen, dan wordt je website steeds verder uitgebreid en ga je steeds meer bezoekers ontvangen.

Daarnaast bepaal jij hoe je website er uit ziet, op welke manier je affiliate marketing toepast en welke content je er op plaatst.

Je bouwt dus aan iets wat helemaal van jou is en wat steeds meer waarde krijgt.

Uiteindelijk kun je er zelfs voor kiezen om hem te verkopen voor veel geld, maar wie verkoopt er nou zijn fitte en gezonde melkkoe?