



**Door samenwerking nieuwe klanten werven**

**14 leuke ideeën ter inspiratie.**



© [www.marariewald.nl](http://www.marariewald.nl)

## Door samenwerking nieuwe klanten werven

Het blijft verduveld lastig om voortdurend nieuwe klanten te werven. Anderen lijkt het zo gemakkelijk af te gaan, of lijkt dit maar zo? Dan volgt nog het probleem hoe jij je onderscheidend kunt profileren en kunt opvallen met jouw unieke superaanbod en jouw gratis weggever. Soms ontbreekt misschien ook de creativiteit en de tijd.

Samenwerking met andere ondernemers zou wel eens een oplossing voor jou kunnen zijn.

Als je net als ik op veel nieuwsbrieven bent geabonneerd, krijg je veel gratis weggevers met de meest prachtige beloftes. Een tijd lang waren vooral e-boeken en blogartikelen populair. Absoluut een mooie manier om als specialist je kennis en expertise te tonen.

## Een overkill aan gratis kennis

Maar nu we overspoeld worden met gratis e-boeken haal je vaker je neus op, Neuh niet echt bijster interessant. We worden steeds kritischer. Jouw bezoekers geven niet zomaar hun naam en e-mailadres. Maar de laatste tijd zie je toch dat mensen creatief worden en heel **andere weggevers aanbieden om op te vallen**. Vaak door een samenwerking aan te gaan met andere specialisten. Hartstikke leuk. Een aantal voorbeelden vind ik echt gaaf en daarom deel ik ze hieronder met je.

## 1 Training of workshop - Webinars of masterclasses van diverse organisatoren

Webinars die **trainingen** of **masterclasses** worden genoemd. Populair is dat dergelijke kennistrainingen met meerdere meer of minder bekende ondernemers wordt georganiseerd.

Vooraf kun je een soort van agenda samenstellen waarin wekelijks een andere ondernemer de training of webinar verzorgt. Is een ondernemer nog niet zo bekend dan kan een gratis weggever een mooie trigger zijn om kennis te maken met haar of zijn expertise.

**Voordeel:** Een dergelijk webinar kan overal worden georganiseerd dus je kunt dit ook combineren met ondernemers die woonachtig zijn in andere landen. Het gebeurt regelmatig dat organisatoren elkaar nog nooit live hebben ontmoet en toch samen zo'n training verzorgen. Alles kan tegenwoordig met alle digitale technieken.

**Tip:** Heb je nog nooit eerder een webinar of zo'n online training georganiseerd? Oei dan is de eerste keer best spannend. Je zou kunnen

overwegen om eens een keer met een andere ondernemer een gratis online training te organiseren als gastspreker.

Vind je het eng om zoiets voor het eerst te doen. Je kunt natuurlijk ook vooraf video's maken en deze integreren in je verhaal. Ook spannend maar de voorbereiding is iets relaxter.

## **2 Minicursus van bijvoorbeeld 4 of 6 lessen**

Dit is voor vrijwel iedere ondernemer een optie. Of je nu iemand breien wilt leren, gitaarspelen, tekenen, fotograferen, gezond leven of hoe iemand make-up kan aanbrengen. Het is allemaal wel in tekst of video of beeld te gieten. Ook nog een mooie kans om jou te laten zien als persoon en specialist.

Daarna kun je jouw echte aanbod aanbieden. Met eventueel een bonus of vroege vogel voordeel voor de snelle beslisser. Vooraf een gratis minicursus geven is laagdrempelig en als je een beetje technisch bent kun je de lessen automatisch laten versturen. Scheelt werk.

**Tip:** Vind je dit lastig? Benader een andere ondernemer om een les voor zijn of haar rekening te nemen. Of je maakt samen met die leuke ondernemer alle vier of zes lessen. Zo overwin je ook samen die drempelvrees als je daar last van hebt om jezelf te laten zien.

## **3 De Challenges vliegen je om de oren.**

Maar o wat is het een leuke manier om je te profileren! Zo'n challenge kun je op diverse manieren invullen.

We hebben al een schrijfchallenge gehad, een tekenchallenge, een challenge van een ondernemer die iedere dag een tip op video toont hoe we slimmer kunnen werken. Een inspiratie en meditatie challenge voor de mensen die willen leren mediteren of grenzen kunnen stellen. Een challenge met schrijftips. Kortom de mogelijkheden zijn eindeloos.

### **Aanbod via mail versturen**

Als je dit samen met andere ondernemers gaat doen, kun je een mail maken die iedere deelnemer verstuurt binnen het eigen netwerk. Je hebt dus een supergroot bereik. En je aanbod kan meer waardevol zijn, dus aantrekkelijker om er gebruik van te maken. Het is een leuke manier om jouw netwerk met je collega kennis te laten maken en dat geldt natuurlijk ook andersom.

### **Hoe werkt zo'n challenge?**

Kondig een challenge aan via Facebook of een ander social platform waarop jij actief bent maar je droomklant ook.

Je stuurt bijvoorbeeld dagelijks een mail naar de deelnemers met een link naar een video waarna je vervolgens de opdracht voor die dag toelicht.

Het is leuk om er een soort handboek of dagboek voor te maken om op de een of andere manier je ervaring vast te leggen als deelnemer.

Tegenwoordig kun je heel gemakkelijk een document in Word maken en als PDF bestand aanbieden. En vervolgens ervaringen te delen en elkaar inspireren op een exclusieve of geheime Pagina op Facebook. Kan ook een mooie manier zijn om te netwerken. Met een buddy samen iets doen is altijd leuk.

### **Alleen of met andere ondernemers**

Je kunt zo'n challenge alleen doen maar leuker is het om zoiets met een aantal mensen samen te doen. Een voordeel is dat ieder zijn eigen specialisme inbrengt en het is ook nog gezelliger. Wie weet bloeit er een mooie samenwerking uit zo'n challenge. Samen kun je ook een mooie bonus bedenken voor de deelnemers. Enne het is absoluut een mooie manier om je e-maillijst te laten groeien. Want als de deelnemers inschrijven voor zo'n challenges, beloof jij ze natuurlijk nog meer tips.

### **De middelen/media die je kunt inzetten**

De mogelijkheden die je tijdens zo'n challenge kunt inzetten zijn heel veelzijdig. Denk aan podcasts, video's, social media, e-mail natuurlijk, webinars.

**Tip:** laat een andere ondernemer zijn/haar droomklanten uitnodigen deel te nemen aan jouw challenge. Dit kun je ook zelf voor een andere ondernemer doen natuurlijk.



## 4 'Gratis' dagworkshops.

Waarbij je als deelnemer bijvoorbeeld alleen de lunch en het drinken betaalt. Dit kun je samen met andere ondernemers organiseren waarbij je ieder een deel van de presentatie/workshop verzorgt. Leuk om met meerdere gerelateerde expertises op een dag te laten kennis maken.

Bijvoorbeeld een vormgever leert de bezoekers iets over het design van een website. Een webbouwer vertelt iets over de bouw en de functionaliteiten. Een SEO tekstschrijver vertelt over het belang van vindbare webteksten schrijven. Een SEO specialist kan dan nog iets vertellen over Google en enkele criteria waarop Google de website beoordeelt. Waaronder de updates en bijvoorbeeld het belang van een mobiele en snelle website.

**Aan het eind van de dag** kun je ieder een aanbod doen voor een betaalde cursus of VIP dag. Het succes is mede afhankelijk van de kwaliteit van de aangeboden kennis en expertise. Hoe trigger je ze en wat willen deze bezoekers weten over het onderwerp. Smaakt het naar meer?

**Tip:** Vaak is ook de locatie van groot belang. Richt je je net als ik bijvoorbeeld op hooggevoelige en spirituele ondernemers dan is het zeer belangrijk dat je geen donkere benauwde kleine ruimte huurt voor een dergelijk evenement. Want dan weet je zeker dat er weinig op af komt of dat mensen heel snel de ruimte verlaten.

**Tip:** kijk ook welke andere evenementen in jouw omgeving worden georganiseerd. Is er vlakbij een of ander festival of muziek-evenement en is jouw droomklant daarvoor ook uitgenodigd dan is de concurrentie toch pittig. Grote kans dat je een aantal bezoekers misloopt.

## **5 Een proeverij van meerdere coaches, adviseurs, kunstenaars etc.**

Samen met een groep uiteenlopende professionals een locatie uitzoeken die uiteraard goed bereikbaar is en waarbij voldoende parkeergelegenheid is. Je kunt hier eindeloos je creativiteit en ook je geld in kwijt.

Een andere optie is dit met een groot aantal diverse coaches te doen. Je biedt de bezoekers bijvoorbeeld een speeddate waarin zij alle vragen kunnen stellen over jouw expertise.

De kans van slagen is grotendeels afhankelijk van de presentatie van het aanbod. Hoe uniek is het aanbod. Hoe divers en dus aantrekkelijk voor een uiteenlopend publiek. Eveneens is het belangrijk hoe je jouw droomklant bereikt. Betrek dus meerdere media en platforms bij je communicatie en marketing.

## **6 Een aanbeveling van een andere ondernemer**

De ene ondernemer kondigt een gratis of betaalde training, het mag ook een boek of iets anders zijn, aan van een collega en prijst deze aan. Vertelt bijvoorbeeld dat hij of zij er zelf enorm door geholpen is. Geeft er zelf nog een extra bonus bij om dit fantastische aanbod nog aantrekkelijker te maken.

Kortom wees creatief om anderen bij jouw doel te betrekken. Het werkt altijd twee kanten op.

## **7 Een training heel goedkoop aanbieden gedurende een weekend.**

Ondernemers gratis of bijna gratis laten deelnemen aan een dagtraining, je betaalt dan uitsluitend de administratiekosten. In de aanlooptijd voor het event krijg je video's van de organisator. De spreker spreekt je toe om jou als bezoeker enthousiast en nieuwsgierig te maken voor de onderwerpen waarover hij gaat spreken. Waarna een andere video volgt waarop je wordt opgeroepen en getriggerd om je vooral als VIP te laten registreren zodat je met de spreker in een exclusief gesprek kunt komen. De spreker beantwoordt jouw vragen en doet jou een exclusief aanbod.

Tijdens de dagtraining kun je andere minder bekende ondernemers de gelegenheid bieden een woordje te doen of hun gratis boek als weggever beschikbaar te stellen in ruil voor een visitekaartje. Is mooi voor de variatie en de bezoekers krijgen extra presentjes.

Natuurlijk zijn dit ook mooie netwerkevents.



**Een voorbeeld.** In Amsterdam wordt regelmatig een dergelijk event georganiseerd van een interessante spreker. door [www.succesgids.nl](http://www.succesgids.nl). Overigens wordt zo'n ticket voor een dergelijk evenement aangeboden voor bijna 100 euro maar vaker wordt er 3 euro administratiekosten betaald of is het helemaal gratis. Dit lijkt een tactiek die steeds vaker wordt gehanteerd om maar zoveel mogelijk bezoekers te krijgen. Uiteindelijk is het doel zeer commercieel. Want zoals Roy Martina tijdens zo'n dag zei: 'je moet honderd mensen bereiken voor iedere 2 klanten die betalen'.

## **8 Een strategiesessie of VIP sessie gratis aanbieden**

Deze vorm als gratis weggever bestaat al een tijdje. Je biedt in ruil voor het beantwoorden van een paar vragen en een like op je Facebookpagina of na inschrijving van je e-zine of inspiratietips een gratis kennis- of inspiratiesessie aan. Dit kan gratis via Skype, Facebook messenger of via de telefoon.

Voordeel dat je op een leuke manier kennis kunt maken en alvast indruk kunt maken met je expertise. Natuurlijk geef je al extra tips waarmee je potential alvast iets kan doen. En vergeet niet de oorspronkelijke waarde en de duur van het gesprek te vermelden. Je hebt immers ook de voorbereiding voordat je het gesprek aangaat. En wat gaat het de persoon opleveren? Vooraf mag je gerust een belofte doen die triggert.

## 9 Samen een platform realiseren

Dit kan een platform voor bloggers of vloggers en ondernemers zijn, voor iedere specialist is dit eigenlijk wel mogelijk te realiseren.

Een verzameling van bloggers of specialisten bij elkaar brengen die qua expertise bij elkaar aansluiten of aanvullend werken. Het kan gaan om gezondheid, hobby's, afvallen, internet, spiritualiteit, B&B's, kleding etc. bedenk het maar. Voordeel is dat jij de kar niet alleen hoeft te trekken maar dat je dit samen doet. Wellicht komen er meer interessante zaken aan bod die je samen zou kunnen organiseren. Het is ook nog eens goed en gezelliger dan alles in je uppie te doen en je netwerk wordt vergroot. Je leert van anderen. Niets dan voordelen dus.

Zo'n platform kun je via een Wordpress website maken maar ook kan dit via sociale platforms zoals op LinkedIn of Facebook. De startpagina's op internet zou je kunnen bekijken ter inspiratie.

**Tip:** Zoek maar eens in Google via startpagina en jouw thema waarin jij geïnteresseerd bent.



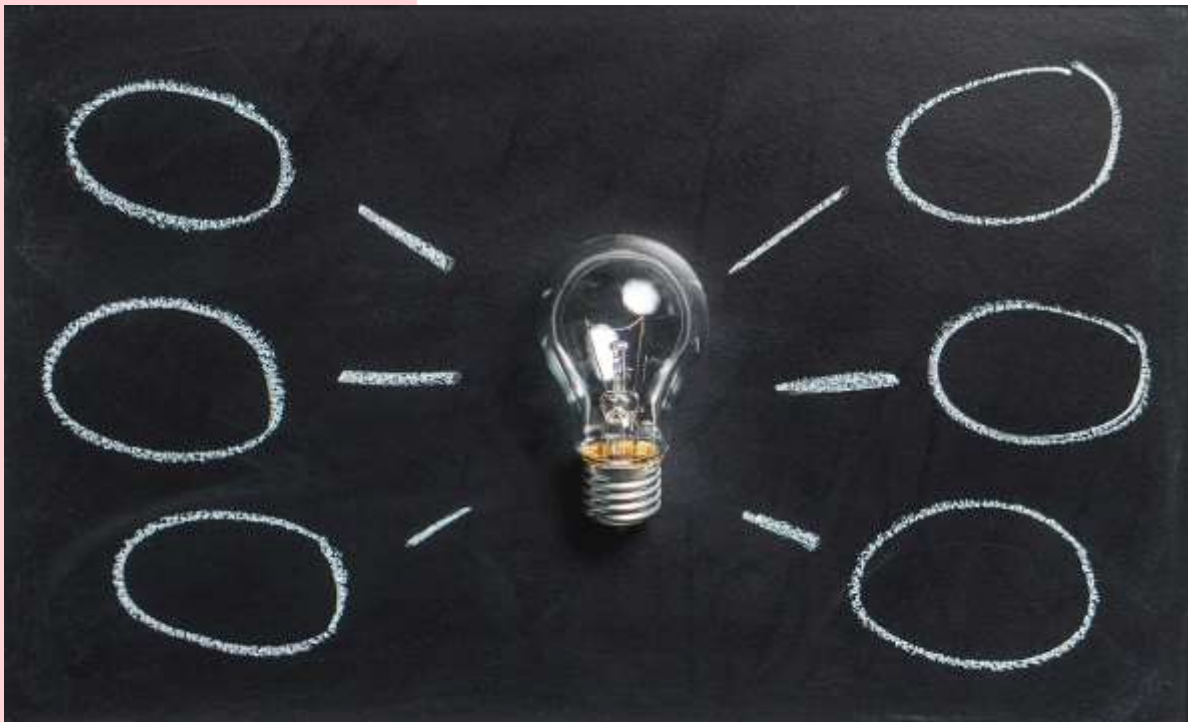


## 10 Elkaar interviewen

Je kunt ook een aantal andere ondernemers, specialisten interviewen. Ondernemers met hun eigen visie en expertise die aanvullend zijn op jouw business. Voor beide partijen een mooie exposure. Een leuke manier om een andere specialist in het zonnetje te zetten. Natuurlijk vraag je ook de geïnterviewde om jouw blog te delen voor een groter bereik. Of nog mooier met zijn of haar e-zine de aandacht erop te vestigen.

## 11 Samen een boek schrijven

Complete gidsen en hand-outs schrijven met meerdere personen. De marketingman Neil Patel ([www.neilpatel.com](http://www.neilpatel.com)) doet dit regelmatig en geeft dan enorme waarde weg met zijn supercontent. En toch hoeft niet een persoon alle werk te doen. Hij en zijn team schrijven over bloggen, contentmarketing, internet etc. Bedenk het maar.



**Jack Canfield, auteur, trainer en spreker** is hier ook een mooi voorbeeld van.

Onlangs kreeg ik ook een aanbod om een hoofdstuk in zijn boek te schrijven, samen met een reeks andere studenten. Het thema was hoe jij persoonlijk werkte aan je succes met behulp van zijn succesprincipes. En hoe je geïnspireerd was door Jack. **Een voordeel** voor Jack zelf dat hij

zelf het werk niet hoefde te doen. Het **voordeel** voor de studenten die hun ervaringen deelden dat zijn mee konden liften op Jack zijn bekendheid en aanzien als spreker, trainer en auteur. **Voordeel** voor de uitgever dat de studenten zelf een flink bedrag betaalden voor het artikel en deelname aan het boek. Plus eventuele kosten/inkomsten voor het redigeren. Eigenlijk een **win-win situatie** voor alle partijen zou je kunnen zeggen door deze samenwerking.

Nieuwsgierig naar Jack Canfield? [www.jackcanfield.com](http://www.jackcanfield.com)

## 12 Samen een magazine maken.

Tegenwoordig kun je online vrij gemakkelijk en goedkoop een eigen magazine maken. Misschien zelfs met een bevriende fotograaf die ook op die manier promotie wil maken een aanbod wil doen. Op dit moment zie je vaak magazines die laten zien wat hun cliënten hebben bereikt. Welke transformatie deze mensen hebben doorgemaakt. En wat voor stappen ze hebben gezet. Ben je een beetje creatief dan is dit een leuke manier van exposure.



Ook hierin zijn de mogelijkheden eindeloos. Want in een magazine kun je natuurlijk echt gebruik maken van verhalen vertellen, Storytelling. Google maar eens op gratis online magazine maken. Je komt dan ook

deze partij tegen en nog veel meer. <https://www.jilster.nl/online-magazine-maken>

## 13 Een rondleiding verzorgen binnen je bedrijf

Uiteraard kan dit als je een fysiek bedrijf hebt maar dit kan ook een virtuele rondleiding zijn. Laten zien, ervaren wat je doet. Bijvoorbeeld door te vloggen of filmpjes te maken.

Zit je in dezelfde stad of dorp dan is het een hele leuke kans om laagdrempelig mensen uit te nodigen voor een kennismaking. Ik heb jarenlang als bestuurslid in een Commerciële Club gezeten en het leukste van dat hele netwerk waren deze bedrijfsbezoeken. Het is echt supergaaf om ter plekke de energie en het enthousiasme van de mensen, de ondernemers te ervaren.

Voor jou is dit een prachtige kans je te profileren, ook voor deze optie geldt dat het leuker is om dit samen met andere ondernemers te organiseren.

## 14 Geld verdienen met affiliate marketing

**Affiliate marketing** is een **vorm van geld verdienen** met behulp van internet. Door via internet een ander zijn product te promoten. Als affiliate partner krijg je na verkoop daarvoor een vooraf overeengekomen provisie. Wordt er niets verkocht dan krijgt je als affiliate ook geen commissie.

### Hoe werkt het

Besluit je een product, bijvoorbeeld een boek, voor iemand anders te promoten en te verkopen en heb je goede commissieafspraken gemaakt? Je plaatst in dat geval een banner of een tekstlink over dat boek op jouw website.

Jouw affiliate partner levert jou deze promotionele middelen. Deze banner linkt direct door naar de verkoper van dat boek, bijvoorbeeld Bol.com. Die link bevat jouw persoonlijke code.



Door gebruik van een affiliate softwaresysteem wordt de registratie van de affiliate geregistreerd. En herkent het betalingssysteem dat de koper via jouw website kwam.

## Hoe werkt zo'n affiliate betalingssysteem of cookie

Voor affiliate marketing is speciale affiliate software beschikbaar. Bijvoorbeeld PayPro, Bol.com, Daisycon of ZanoX, de laatste twee zijn .com domeinen. En richten zich internationaal op een breed publiek. Via PayPro vind je meer verkopers van e-boeken en videocursussen.

Door een dergelijk systeem wordt automatisch, via een persoonlijke code, bijgehouden wie voor welke verkoop verantwoordelijk is. En wie dus recht op betaling van commissie of provisie heeft. Met zo'n systeem heb je gelijk zowel de betaling van het boek als de afgesproken provisie geregeld. Bij PayPro kun je aangeven dat jouw boek wordt gepromoot door affiliates en wat de provisie per verkoop is die wordt uitbetaald. Meer werk is het niet.

## Gemakkelijk extra geld verdienen

Je hebt er geen omkijken naar maar je krijgt wel een commissie per verkocht boek. Kortom een geweldig systeem waar meerdere partijen toch voordeel bij hebben. Een **voordeel** is eveneens dat je als affiliate niet verantwoordelijk voor de klantenservice of de levering bent. Maar je kunt wel leuk wat bijverdienen.

## Welke producten zijn aantrekkelijk om te promoten

Het partnerprogramma van Bol.com is een voorbeeld.

<https://partnerprogramma.bol.com/partner/> Maar natuurlijk zijn er diverse mogelijkheden om producten te promoten en te verkopen via je eigen website. Van abonnementen, software, hotels, cursussen, reizen tot boeken, biologische producten, methodes om af te vallen of vet te verbranden, wellness producten en financiële diensten.

*Misschien heb je collega ondernemers die je bewondert? Misschien bieden ze een training, boek of workshop waaraan jij een bijdrage kunt leveren. Helemaal mooi en een win-win situatie.*

## Wil je zelf affiliate worden?

Kijk eens in je netwerk of zoek eens op Google naar bedrijven die voor jou interessante producten of diensten verkopen. **Informeer** of ze interesse hebben in een partner die tegen betaling promotie voor ze maakt. Afhankelijk van wat je gaat promoten en verkopen en de hoogte van de commissie, kan deze internetmarketingvorm je een prima inkomen opleveren.

## Jouw product of diensten laten promoten

Anderzijds kun jij ook geld verdienen met affiliate marketing door jouw product of dienst te laten promoten. Ook dan geldt geen verkoop, geen betaling. Wil je geld verdienen met affiliate marketing dan kun je in beide gevallen als verkoper of als affiliate gemakkelijk extra inkomen genereren.

### Aandachtspunten

Denk er om dat de producten of diensten die je voor anderen promoot, **passen bij jouw dienstverlening en je bedrijf**. Persoonlijk zou ik nooit een financieel product of zo willen promoten. Een training of workshop die bij mij en mijn droomklanten past, wel.

Het meest handig is dat je producten promoot waar je iets over weet en waar jij Bezieling voor voelt. Het hoeft niet maar het is wel handig en leuker. Zeker als je nog wat extra wilt doen om jouw bezoeker tot aankoop over te halen. En het is gemakkelijker om je persoonlijke ervaring bij het product te vermelden. In de vorm van een video of recensie.

Je kunt op Google reviews opzoeken over de producten die je wilt promoten. Wordt er vaak of positief over het product geschreven? Hoe populair is het product, de training?

Je kunt er natuurlijk voor kiezen om fulltime affiliate te worden maar zelf ondernemer zijn is toch ook leuk. Het is maar wat je wilt. Ga jij voor geld verdienen met affiliate marketing?

*Alsjeblieft de 14 ideeën ter inspiratie. Heb jij nog leuke tips om met andere ondernemers actie te ondernemen om vooral samen nieuwe klanten te werven? Ik hoor ze graag. Heel veel plezier en succes.*



**Over Mara Riewald (1967)  
Bezielingsconsultant, trainer en ervaringsdeskundige in  
transformaties.**

Ruim vijftientig jaar was ik werkzaam in sales, marketing, PR en Communicatie, Copywriting. Ervaringsdeskundige in transformaties in Persoonlijke ontwikkeling, hoogsensitiviteit, spiritualiteit, healing, positieve psychologie en chaotische communicatiesituaties.

**Van puddingacademie en fabrieksarbeidster naar nu**

Mijn eigen reis en leerschool heeft me veel geleerd en veel kansen geboden om te leren en te ervaren. Het heeft me bovendien vrijheid en vrede opgeleverd. En me mijn eigen veerkracht laten ervaren. Niet altijd gemakkelijk en zeker met de nodige hobbels.

Ik ondersteun mensen in hun transformatieproces. Wanneer ze ervoor kiezen om meer te leven, te werken en te ondernemen vanuit Bezieling en fun. Hun droom te realiseren, echt te luisteren naar wat ze zielsgraag willen. We zitten vaak vast in een hele hoop verplichtingen en regels. En meestal hebben we geleerd niet al te veel naar ons gevoel te luisteren.

Ook begeleid ik individuen of groepen om beter en effectiever, Bezielend te communiceren met zichzelf maar ook met hun naasten, collega's, hun omgeving. Leren hoe ze weer een rots in de branding kunnen worden.

Opnieuw de beste versie van zichzelf te zijn. Het is mij gelukt, jij kunt het ook.

Los van alle beperkingen en oordelen van anderen. Loslaten wat je niet meer dient.

**We zijn allemaal bijzonder en uniek. Klonen zijn er al genoeg.**