

LINDA SPAANBROEK

**34 rendabele
vormen voor je
dienst-
verlening**

GRATIS
bij het boek
'Ondernemershout
bestaat niet'

Gefeliciteerd met de aanschaf van het boek "Ondernemershout bestaat niet" en het downloaden van dit onderdeel van de gratis online materialen. Super dat je stappen zet om op een makkelijker manier meer klanten en meer omzet te realiseren.

In hoofdstuk 5 van het boek lees je over de verschillende vormen waarin je jouw aanbod kunt gieten. Dit document biedt je extra inspiratie als het om je dienstenaanbod gaat. Lees het ook op die manier: inspiratie. De 34 vormen zijn beslist niet uitputtend. Ongetwijfeld kun je met een beetje creativiteit zelf nog andere (tussen)vormen vinden.



Houd steeds in gedachten dat je mag kiezen wat jou het makkelijkste lijkt om te fabriceren. Tuurlijk, je houdt rekening met wat je hongerige markt nodig heeft (zie hoofdstuk 2, bladzijde 42 e.v. van het boek) maar als er drie dienstverleningsvormen zijn die passen bij je doelgroep, kies dan waar jij blij van wordt. Want dat wat jouzelf inspireert, is het snelste af en in de wereld. En uiteindelijk is dat waar het om gaat: een aanbod dat beschikbaar is voor de wereld. Aan een briljant idee waar jij de zenuwen van krijgt en wat je dus maar moeizaam uitgevoerd krijgt, hebben noch jij, noch je klanten iets ;-).

Maak er iets moois van enne... succes & geniet!

Hartelijke groet,

A handwritten signature in blue ink that reads 'Linda'. The signature is written in a cursive style with a long, sweeping underline.

Linda Spaanbroek

www.infomarketeers.nl
contact@infomarketeers.nl
035 – 588 51 49

Mogelijke vormen waarin je jouw expertise kunt overdragen

1.	<p>Boeken</p> <p>Leg je kennis vast in een boek. Je kunt een boek zelf publiceren of via een uitgeverij laten uitgeven. Daarnaast bestaat de mogelijkheid om een boek te publiceren via 'print-on-demand'. Is je boek eenmaal succesvol, dan kun je alsnog overstappen naar een traditionele uitgever en zo je afzetmarkt vergroten.</p>
2.	<p>e-boeken</p> <p>Ook een eBook is uitermate geschikt om je kennis te delen. Zorg voor een lay-out die lezen vanaf een computerscherm gemakkelijk maakt en verkoop je eBook online & geautomatiseerd. Geautomatiseerd verkopen betekent immers dat jij geen enkele handeling hoeft te verrichten om het product af te leveren.</p>
3.	<p>Audio-boeken</p> <p>Spreek de inhoud van je boek of eBook in en verkoop het als CD. of als downloadbaar MP3 bestand.</p>
4.	<p>Mini-boekjes</p> <p>Mini boekjes zijn aantrekkelijk als gratis weggever of als zeer goedkoop instappen product. Maak bijvoorbeeld een mini boekje per sub onderwerpen waarmee jij je bezighoudt.</p>
5.	<p>Werkboeken</p> <p>Werkboeken zijn ideaal om oefeningen in over te dragen. Je kunt dit infoproduct als een fysiek werkboek of als downloadbaar Pdf-bestand verkopen.</p>
6.	<p>Naslagwerk</p> <p>Jouw meest waardevolle expertise vastgelegd in een naslagwerk.</p>
7.	<p>Enkelvoudige audio CD</p> <p>Deze kun je gebruiken als product om te verkopen, als marketing instrument of voor beide.</p>
8.	<p>Audio-programma</p> <p>Dergelijke programma's bestaan uit meer dan één CD en worden meestal verkocht in een handige verpakking waarin alle cd's bij elkaar blijven.</p>

9.	<p>Downloadbare audio's (MP3) Deze digitaal opgenomen informatie is gemakkelijk te produceren, waardevol voor je doelgroep en heeft door de zeer lage productiekosten een hoge winstmarge. Kan verkocht worden met of zonder begeleidend PDF-document.</p>
10.	<p>Downloadbare PDF-documenten Een ebook is een voorbeeld van een PDF-document. Je kunt echter ook denken aan de transcripties van audio-programma's die apart of in combinatie met worden verkocht.</p>
11.	<p>Videotraining Dit is een gemakkelijke manier om dezelfde inhoud als van een audio product of een ebook te leveren tegen een hogere prijs. Voor video training betalen mensen meer dan voor audio producten.</p>
12.	<p>Multimedia programma Dit is een programma waarbij je jouw audio product bundelt met de transcripties of andere informatie in print. Eventueel zelfs te combineren met de video training hiervan.</p>
13.	<p>E-cursus Maak een serie e-mails die samen een logische opbouw hebben en je klanten naar een specifiek resultaat toe leiden. Eventueel in combinatie met downloadbare PDF-documenten of – werkboeken. Automatiseer het verzenden van de e-mails en je klanten hebben een waardevolle emailcursus waar jij geen omkijken naar hebt!</p>
14.	<p>Teleseminars Telefonische trainingen zijn ideaal om kennis over te dragen in kant en klare brokjes. Gebruik dit vooral voor het overdragen van specifieke kennis die op veel van je klanten van toepassing is.</p>
15.	<p>Webinars Voor webinars geldt hetzelfde als voor teleseminars, met dat verschil dat webinars online gegeven worden wat de drempel voor sommige doelgroepen verhoogd. Het voordeel is echter dat je dia's kunt laten zien of je computer scherm kunt delen, waardoor je seminar een visueel aspect krijgt.</p>
16.	<p>Online studieprogramma Hierbij creëer je langer durende cursussen of trainingen die je online geeft, eventueel in combinatie met persoonlijke of</p>

	telefonische sessies.
17.	<p>Thuisstudie programma Maak een Multimedia programma dat een volledig systeem bevat waarmee je klanten van a tot z een resultaat kunnen bereiken. Omdat je dit als een 'systeem' in de markt kunt zetten, verkoopt het tegen een hogere prijs dan een 'gewoon' multimediateprogramma.</p>
18.	<p>DVD-training Dvd's hebben een technologisch gezien meer mogelijkheden als het gaat om het inzetten van training tools dan video en audio.</p>
19.	<p>Email-coaching Geef je coachees opdrachten per email en reageer ook weer per email op hun input.</p>
20.	<p>Chat Coaching Coach via chat.</p>
21.	<p>Telefonische Coaching Coach via telefoon of Skype.</p>
22.	<p>Online Coaching Coach online via een speciale website of een forum. Zet oefeningen voor je deelnemers klaar en reageer online.</p>
23.	<p>Telefonische groepscoaching Dit zijn programma's bestaande uit meerdere telefonische sessies waarbij over het algemeen zowel kennis wordt overgedragen als coaching plaatsvindt.</p>
24.	<p>Bootcamp dit zijn over het algemeen intensieve weekendtrainingen of trainingen van een volledige week begeleid door jou en jouw team van experts.</p>
25.	<p>Virtueel Bootcamp Een kort groepsprogramma van 4 tot 6 weken waarin je gebruik maakt van een combinatie van bovenstaande technieken om je content te leveren.</p>
26.	<p>Groepscoachingprogramma virtueel Langer traject coachingsprogramma in een (kleine) groep; contact met en tussen deelnemers alleen telefonisch en/of virtueel via bijvoorbeeld een forum.</p>

27.	<p>Groepscoachingprogramma live Langer traject coachingsprogramma in een (kleine) groep; contact met en tussen deelnemers via live-bijeenkomsten.</p>
28.	<p>Groepscoachingprogramma gecombineerd Langer traject coachingsprogramma in een (kleine) groep; contact met en tussen deelnemers via telefoon/webinar in combinatie met live-bijeenkomsten.</p>
29.	<p>Bootcamp dit zijn over het algemeen intensieve weekend trainingen of trainingen van een volledige week begeleid door jou en jouw team van experts.</p>
30.	<p>Workshop, seminar of training Draag je expertise in 1 of meer dagen over aan deelnemers.</p>
31.	<p>Betaalde nieuwsbrief/ezine Maak een upgrade van je gebruikelijke eZine of nieuwsbrief met nog waardevoller of diepgaander inhoud en lever deze met een betaalde abonnementsvorm.</p>
32.	<p>Licencing Verkoop de gebruiksrechten van jouw werkwijze aan anderen die door jou zijn getraind om deze inhoud op de juiste wijze over te dragen.</p>
33.	<p>VIP-dag Een intensieve, 'snelkookpan' ervaring waarin je klanten in 1 dag helpt een enorme stap te maken & een stappenplan voor de toekomst.</p>
34.	<p>Virtuele VIP-dag Als VIP-dag maar dan via telefoon, email & chat.</p>