

Van Student Tot Internet Miljonair In 6 Jaar Tijd.

Een verhaal door Mitchel van Duuren



INHOUDSOPGAVE

<u>Ik Dacht Dat Iemand Mij In De Maling Aan Het Nemen Was.</u>	<u>4</u>
<u>Wat? Whey Op Maat? Noem Het Nog Eens?</u>	<u>8</u>
<u>Samenwerkingen, Denk Er Goed Over Na.</u>	<u>12</u>
<u>De Zwarte Periode In Mijn Leven.</u>	<u>15</u>
<u>Mijn eerste 10.000 euro dag ooit. F#ckerdef#ck.</u>	<u>19</u>
<u>And I will wait to find, if this will last forever - by John Mayer</u>	<u>22</u>
<u>Philipmosquat - by John "Poekster" van den Heuvel</u>	<u>26</u>
<u>Fast Forward van 6 Maanden</u>	<u>28</u>

VOORWOORD

Laat ik beginnen met te zeggen dat ik absoluut geen schrijver ben en ook geen ambities heb dit ooit te worden. Vergeef me mijn taalfouten, ik sta erom bekend. Hoewel ik alles heb nagelopen zullen ze er ongetwijfeld nog in zitten.

Soms gaat het verhaal misschien van de hak-op-de-tak, mijn excuus hiervoor. Ik heb alles zo chronologisch mogelijk op papier proberen te zetten. Zo dat is eruit. ;-)

Wat ik hier wil vertellen is mijn persoonlijke verhaal, het verhaal van mij als feestend student tot de persoon die ik nu ben geworden, met al mijn tekortkomingen maar ook wijsheden. Zo hoop ik.....

Mitch 😊

*San Diego - Juni 2010 : Op dit moment legde ik 'mijn held'
Frank Kern uit in wat voor business ik zat. Check die smile*



HOOFDSTUK I

Ik Dacht Dat Iemand Mij In De Maling Aan Het Nemen Was.

Het begin van dit verhaal gaat terug naar de periode net voor ik me had ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Dit is in 2005 geweest, dus nu zo'n 6 jaar geleden. Ik was 21 jaar en zat nog vol in mijn studie bedrijfskundige informatica in Breda, en in het feestgedruis dat het student zijn met zich meebrengt.

Elke donderdag, vrijdag en zaterdag was het feest tot laat in de nacht. Barretjes, kroegen, festivals en housefeestjes. Bang om wat te missen was ik overal bij en sloeg ik niks over.

Ik had 'normaal geld' voor een student, maar alles wat binnenkwam ging op aan feest, benzine voor mijn auto en kleding. In die tijd had ik een SMART auto en woonde ik nog thuis. Ik kan me nog ritjes herrineren met z'n drieën in de SMART. Eentje in de kofferbak die er niet is ;-) Magisch was het.

Ik had een baantje bij de Texaco achter de kassa op de zondag. Dit verdiende best lekker maar toch werkte ik daarnaast ook nog bij de evenementenhallen in Gorinchem. Daar moest ik tijdens evenementen avondeten van de keuken naar de eetzaal brengen. Als je geld wilt hebben moet je werken. En wil je veel geld verdienen moet je een goede opleiding afmaken was toen nog het inzicht wat ik had. Een heel gewone gedachte. Ik had daarnaast een leuke vriendin en veel vrienden, dus alles wijst op een normaal studentenbestaan.

En dat was het ook, ik ben niet anders dan anderen. We zijn allemaal gelijk. En iedereen heeft gelijke kansen, dat wil ik direct in het begin van dit ebook benadrukken. Hetgene wat ik de afgelopen jaren heb geflikt is weggelegd voor veel meer mensen. Je moet het zien en aanpakken.

Anyways, het ondernemen runs in de family. Mijn opa heeft altijd eigen ondernemingen gehad, van cafe's tot slagerijen. Mijn vader is succesvol interim directeur bij verschillende bedrijven en voor zover ik weet zijn mijn ooms ook min of meer ondernemers. Van eentje weet ik het zeker, de andere zou ik na moeten vragen.

Een van mijn beste vrienden op school had altijd geld. Ik schreef net zelf ook wel ik ik 'normaal geld' had als student maar aan het eind van mijn geld had ik altijd nog wel een stukje maand over. Hij werkte bij een discotheek (de Kelder - Hank) en had een eigen bedrijfje in xenon verlichting. Geen online winkel overigens. Ik praatte graag over zijn zaakjes met hem omdat het mij ook altijd wel trok, dat ondernemen. Ik vond het leuk te horen dat het hem goed afging. Hij reed er een snelle auto van en had altijd de nieuwste gadgets, telefoons etc. Zoiets moest ik ook maar doen dacht ik.

In die tijd deed ik veel aan fitness / krachttraining of hoe je het noemen wilt. Om optimaal bezig te zijn met deze sport nam ik twee eiwitshakes per dag voor spierherstel. Deze eiwitten liet ik in 5kg zakken overkomen uit Amerika. Hetzelfde product was hier namelijk bijna 2x zo duur. Ik bestelde direct 10 zakken en verkocht er 8 door op internet op het fitness forum. Zo had ik mijn eigen zakken eiwitten gratis en had ik zelfs nog een beetje inkomsten over. Goede deal, toch?

Omdat ik ook 'iets' wilde hebben (iets van een onderneming, om te leren, om geld mee te verdienen) en ik door mijn studie bedrijfskundige informatica in aanraking kwam met internetwinkels, besloot ik een webwinkel te beginnen in sportvoeding. In die periode waren er misschien 2 of 3 internetwinkels in deze branche dus ik bedacht me dat ik wel een goede kans zou kunnen maken.

Druk ging ik op zoek naar leveranciers door in Google te zoeken op: "leverancier whey", "leverancier eiwitproducten", of bijvoorbeeld "groothandel sportvoeding". Al dat soort termen. Dit werkt nog steeds! Ik krijg veel vragen over hoe je aan geschikte leveranciers komt. Zoek en gij zult vinden. Er is geen magische site waar alle leveranciers gesorteerd zijn in verschillende type branches. Nu ik het zeg, misschien een gat in de markt voor een nieuwe site? ;-). In ieder geval werd ik nauwelijks serieus genomen bij de betreffende partijen die ik vond. Zonder Kamer van Koophandel / BTW nummer is het vrij moeilijk om aan te kloppen bij leveranciers. Voor hun ben je dan niks anders als een particulier, en de meeste leveranciers leveren niet aan particulieren.

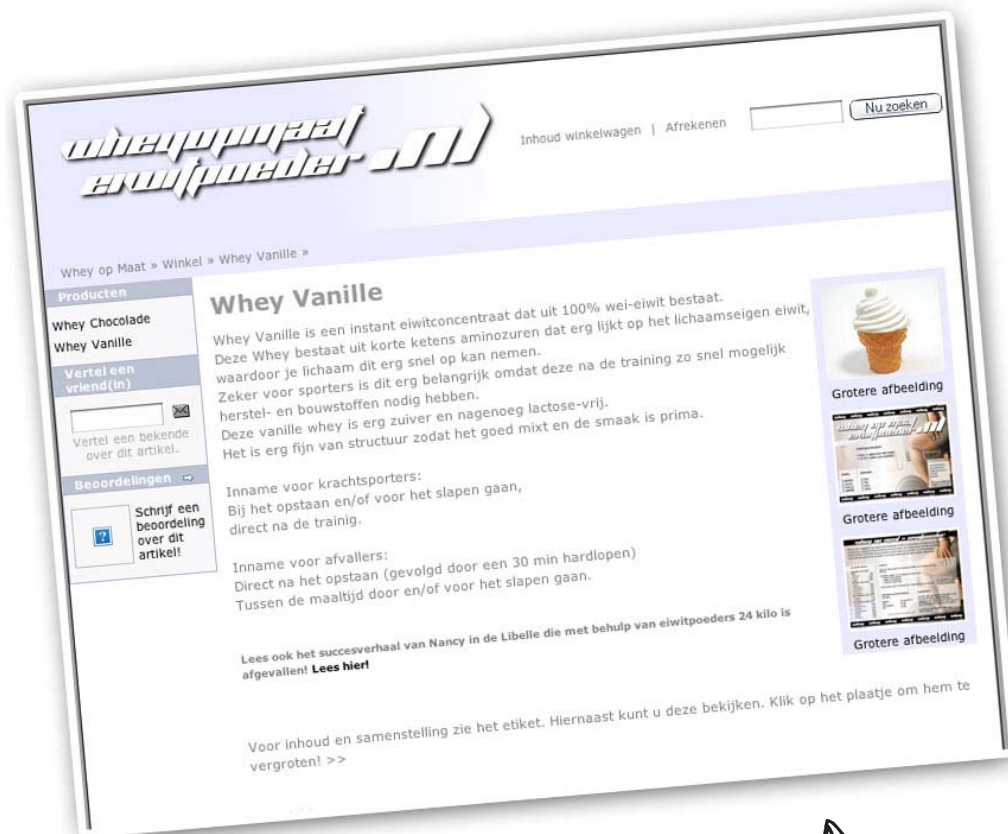
Hierop besloot ik mijzelf in te schrijven bij de Kamer van Koophandel met als firmanaam "Whey op Maat".

Ik dacht een uniek concept te hebben in de eiwitbranche. Het verkopen van eiwitten in de hoeveelheid die de klant wenst. Op maat dus ;-) Snap je? Zo kon je bij mij vanaf 250 gram, 500 gram, 750 gram, 1kg, 2kg, 2,5kg etc. eiwitten bestellen. Na inschrijving gaf het bedrijf “MDY sports” mij het voordeel van de twijfel. Ik kocht bij hun 50 potten van 2,5 kg eiwitpoeder in. (25 in de smaak vanilla en 25 in de smaak chocolade)

De inkoop geschiedde met geleend geld van mijn ouders, die het opstarten van een eigen bedrijfje graag supportten.

Intussen was ik ook al druk op zoek gegaan naar webwinkelsoftware, en dit vond ik in osCommerce. Zelf heb ik geen technische achtergrond, maar ik vond het op mijn 12~14e al wel leuk om websites in elkaar te zetten.

DAMN it, was ik toen maar doorgedaan en had ik me toen maar gerealiseerd hoe belangrijk domeinnamen gingen worden speelt soms nog wel eens door mijn gedachten.



↑
Mijn eerste webwinkel wheyopmaat
in osCommerce

In ieder geval was ik dus al bekend met HTML en bekeek ik veel dingen dus niet voor de eerste keer. Uiteindelijk was het voor mij 4 weken klooiën, en er stond iets online waar je kon bestellen via overschrijving en PayPal.

De eerste bestelling vergeet je nooit. Oeeffff. Ik dacht dat iemand mij in de maling aan het nemen was. Is dit een familielid, een verdwaalde vriend waaraan je je ideeën hebt verteld, je ouders!? Na mailcontact met de klant bleek hij toch echt het eiwit te willen ontvangen. Hij had immers betaald. Haha. Vol ongeloof ging ik. Het openmaken van de eerste bus eiwit, het scheppen van het poeder in een plastic stazak, het dichtsealen en vol trots mijn eigen sticker erop: “Whey op Maat”.

De eerste 500 gram was verkocht.....

HOOFDSTUK II

Wat? Whey Op Maat? Noem Het Nog Eens?

Ik ging me langzaam en meer interesseren in alles wat internet te bieden had. Mijn eerste bestelling kwam al 4 dagen nadat ik mijn site publiekelijk open had gegooid. De bestelling kwam binnen via Google Adwords - met een klikprijs welke als je die nu ziet - de tranen je ogenblikkelijk in de ogen springen. Als ik het mij goed kan herinneren was je in die tijd voor 5 cent per klik de koning van je branche. Maar ik kreeg al snel door dat ik hoog in Google moest komen voor gratis bezoek. En dus ging ik aan de slag met SEO. Het invullen van de meta-descriptions werkte toen nog prima ;-) maar ik las ook meer over links, seo vriendelijke teksten met een goede keyword-density en weet ik het al wat niet meer. Een hoop dingen van toen werken nu niet meer.

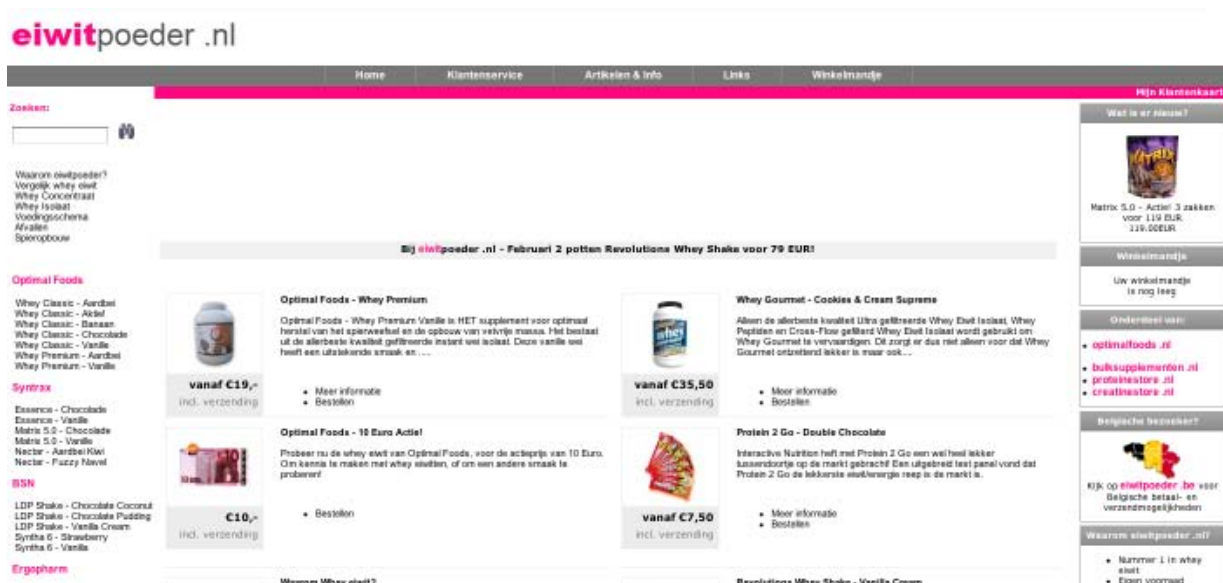
Door mijn persoonlijke interesse in deze dingen kon ik vrij snel de bestaande shops over-rulen in de organische resultaten. Natuurlijk hadden hun al een klantenbestand, maar veel nieuwe klanten die voor het eerst zochten op internet naar whey / eiwit kwamen al snel bij mij terecht. Ik groeide aardig en voor ik het wist verkocht ik een aantal maanden later al voor 1000 ~ 2000 euro per maand. Ik hield niks over aan het eind van de maand, maar investeerde alles wat binnen kwam weer in nieuwe voorraad. Elke dag was ik druk aan het scheppen met mijn poeders. Soms morste ik wat, en rook de eerste verdieping naar de zoete eiwitpoeder lucht als ik de deur open liet staan. haha. Ik was happy, mijn ma niet altijd.

Mijn ma en vriendin zagen wel dat er steeds iets meer voorraad kwam, maar omdat ik er niks mee verdiende qua cash geld, in tha pocket, hadden hun in die periode nog zoiets van: “Jongen, doe je dit niet allemaal voor niks?” Pa zei dat ik gewoon lekker rustig door moest gaan zo. Die zag de potentie wel.

Ik merkte dat als ik uit moest leggen waar ik mee bezig was, en ik de url van mijn site vertelde, dat er in 9 van de 10 gevallen onduidelijkheid was. “Wat? Whey op maat? Noem het nog eens? Met streepjes ertussen?”

Daarop besloot ik dat het tijd was voor een meer algemene domeinnaam, iets wat gemakkelijker te onthouden was. De vriend - nu man - van mijn zus kwam at random aan met het Nederlandse woord eiwitpoeder toen we over mijn business aan het praten waren. Eiwitpoeder.nl werd kort daarop geregistreerd aangezien deze nog vrij was. Tot op de dag van vandaag heb ik spijt dat ik niet direct ook eiwitpoeder.com heb geregistreerd.

De complete shop ging over van wheyopmaat.nl op dit nieuwe domeinnaam, en ik keek de layout af bij mijn e-commerce helden van Coolblue (van o.a. pdashop.nl) waarin ik het Magenta roze gebruikte als hoofdkleur.



Met osCommerce kon ik intussen goed overweg. Avonden lang zat ik te “programmeren” aan de site, nieuwe features, acties, conversie verhogende testjes. Ik wist dat e-commerce meer was als een site online gooien en wachten tot er wat gebeurd. Van de dingen die ik implementeerde zag ik snel resultaat wat enorm stimuleerde.

Maar back to school. Want dat liep natuurlijk ook nog als een rode draad door deze periode. Ik moet zeggen dat school me steeds minder begon te interesseren. Ik dacht, laat iedereen maar druk doen met school, laat die leraren maar kletsen. Ik bouw hier in een paar maanden tijd een webwinkel die een paar duizend euro per maand omzet draait. Fuck you all! Haha. Feit bleef wel dat paps en mams al voor het vijfde jaar schoolgeld begonnen te betalen en ik daarmee geen steek verder kwam.

Ondertussen had ik ook nog stage gelopen bij In Summa in Raamsdonksveer. Een geweldig toffe periode door de leuke collega's en in het bijzondere mijn stagebegeleider Daniel van Hilten, maar ook Eric had zijn aandeel in mijn plezier daar. Maar als ik echter heel eerlijk moet zijn heb ik daar niet echt veel meer geleerd als een paar nieuwe schunnige woorden ;-)

Wel kreeg ik de ruimte om elke dag in de pauze mijn pakketjes weg te brengen naar het postkantoor. Alle bestellingen pakte ik 's avonds in en bracht ik dus de volgende dag weg. In die tijd was het nog niet echt noodzakelijk om voor 16.00 uur besteld, morgen in huis dingen te roepen.

Het stagebedrijf In Summa was zelfs zo relaxed dat ik ondertussen nog bijna 2 maanden in Curacao gewoond heb bij mijn vriendin die daar toen stage liep. Onvergetelijke tijd. Dit kon ik doen doordat ik geld verdiende met een Sonja Bakker site. Mijn eerste ervaringen op het gebied van passief inkomen. Net voordat Sonja Bakker echt bekend werd in Nederland had ik het domein sonja-bakker.nl geregistreerd. Ik plaatste hier een stuk of 25 artikelen op en met mijn beperkte SEO kennis hielp ik het domein naar plek 1 in Google op de keywords "sonja bakker" en "sonja bakker recepten". Door Google advertenties verdiende ik met de enorme bezoekersaantallen in haar bekende periode tussen de 60 ~ 90 euro per dag. Not bad... Not bad at all....

Dit sprookje heeft in totaal een maandje of 4 geduurd, toen ik een brief / mail van de advocaat van Sonja Bakker mocht ontvangen, inclusief deurwaarder (mijn ma schrok zich een ongeluk) etc. Na een schikking heb ik uiteindelijk er nog wel iets aan over gehouden, maar helaas minder als dat ik in eerste instantie dacht te verdienen. Kun je nagaan als je zo'n home-run slaat, 1 site die 90 euro per dag doet zonder dat je maar iets voor hoeft te doen.

Ik lag daar op het strand, BBQ-de me gek en zat mezelf af te vragen of het allemaal nog beter kon dan dit ;-). Die brief / mail kwam tijdens mijn bezoek op Curacao. Direct back to reality dus!



Geïmproviseerde maar lekkere BBQ-s in Curacao

Hoe relaxed mijn stage bij In Summa ook was, ik wist in ieder geval dat ik niks met business intelligence wilde gaan doen. Daarnaast was ik er ook achter gekomen dat ik het vrij moeilijk vond om voor iemand te werken. Een bijbaantje, a la. Okey, is normaal om te doen wat je word opgedragen. Maar orders opvolgen voor de rest van mijn leven?!

Achteraf heb ik nog geluk dat ik bij In Summa terecht ben gekomen voor het volgen van mij stage. Ik had namelijk ook gekeken bij bedrijven als CapGemini / Atos Origin en dat soort clubs om stage te lopen. Blleghhh. Niemand kent elkaar daar zo leek het, alle consultants zijn nummers, elke dag strak in het pak jan modaal uithangen. En vervolgens moest je voor je uberhaupt toegelaten mocht worden tot deze hel, een test afleggen die moeilijker bleek te zijn als de toelatingstest tot de NASA. Neen, dank u.

Iedereen die een soort zelfde functie heeft, mijn excuus bij deze, misschien heb ik het wel helemaal mis hoor, ik heb er immers nooit gewerkt, maar het is puur mijn ongefundeerde mening en denkwijze dat je daar echt miserabel af bent.

Mijn toekomst zag er qua werk somber uit.... Ik vond niks leuk, behalve hetgeen wat ik deed, maar of dat genoeg centjes ging opbrengen?!

HOOFDSTUK III

Samenwerkingen, Denk Er Goed Over Na.

In dit volgende stuk ben ik net na mijn stage bij In Summa weer opnieuw begonnen met school. inmiddels was dit mijn 6e jaar. Ik ging steeds minder naar lessen.. Daarentegen ging de shop steeds beter en groeide deze organisch aardig goed door naar een 4000 ~ 5000 euro omzet per maand. Ik kreeg ook al wat herhalingsaankopen. Kick dus! Ik leerde steeds meer over SEO, en met name van de website ulco.nl. Ulco Wierenga was / is in mijn ogen Nederlands beste SEO-er. In ieder geval toen ter tijd degene die er het meest open over blogde, en met tips die je direct kon implementeren.

Ik besloot hem eens een mailtje te sturen met uitleg over mijn webwinkel en de vraag of hij niet wat specifieke tips had voor mijn webwinkel. Tot grote blijdschap stuurde Ulco een mailtje terug met specifieke tips zonder ook maar enige vorm dat ik daar iets voor terug moest doen of iets dergelijks. Ik bedankte en implementeerde al zijn tips. Na een maand of 2 begon het te werken en ik stuurde hem een 2e bedankt e-mailtje waarin ik vol trots mijn nieuwe posities showde. Daarnaast vroeg ik natuurlijk tussen neus en lippen door wat ik nog meer kon doen voor nog betere posities. Hij kon het zo een, twee, drie niet zeggen, en had toegang nodig tot mijn Analytics om nog beter advies te geven.

No Worries, ik geef graag toegang tot mijn Analytics aan in mijn ogen de beste SEO-er van Nederland ;-) Happy to do that, toch? Na een maandje aangekeken te hebben kwam Ulco met een voorstel. Laten we eens afspreken in Utrecht, want hij had best flink wat ideeën en wilde dat met me bespreken. Zo gezegd zo gedaan.

Utrecht was leuk. Het was heel inspirerend voor mij om iemand te ontmoeten met flink kennis van zaken, een rijkelijk internet verleden en mooie verhalen. Zie het als een soort ontmoeting in de film “The Social Network”, met die oprichter van Napster. Zo voelde ik me. Aan het eind van de rit bood hij mij lifetime marketing kennis en samenwerking aan voor een aandeel in mijn voedingssupplementen site. Daarnaast kocht hij de domeinen eiwit.nl en proteine.nl als investering. Denk er goed over na, zei Ulco.

Denken.. denken... done. De slogan van mijn pa: “Als je niet kunt delen, kun je ook niet vermenigvuldigen” heeft doen besluiten dat ik akkoord ging met de deal. Dit speelde af in 2007 en ik was 23 in die periode.

De stap om Ulco erbij te nemen bleek een goeie. We groeiden samen binnen no-time naar de 10.000 euro omzet per maand. Hij vertelde wat ik kon doen en ik implementeerde direct. Hij had de ideeën, ik kon het vertalen naar de shop. We waren een ge-oliede machine. Alles ging terug in nieuwe voorraad en Ulco vond dit ook niet erg. Hij kreeg niks uitbetaald, maar vertrouwde erop dat het uiteindelijk goed kwam.

Met een omzet van 10.000 euro en alle omzet terug in voorraad kun je je voorstellen dat ook het huis steeds meer op een eiwitfabriek begon te lijken. Overall stond het. De oude slaapkamer van mijn zus, die het huis uit was, stond helemaal tot het dak toe vol. Mijn ouders kregen zelfs het advies om eens voorzichtig te kijken of het huis wel dit soort belasting aan kon. Daarnaast stond de berging en het tuinhuisje vol. Mijn mams reed op drukke dagen, maandag en soms dinsdag, mee naar het TNT servicepoint omdat niet alles meer in 1 auto kon.

Back to school again... Ik neem aan dat je hier ook interesse in hebt? Nee?! Mooi, ik ook niet! Haha. Ik deed er niks meer aan. Eigenlijk moest ik op zoek gaan naar een afstudeeropdracht. Er werd mij verteld dat ik namelijk echt nog wel kon afstuderen omdat er niet veel meer open stond en de punten die nog open stonden kon ik prima herkansen tijdens de afstudeerstage. Ik legde het thuis voor. Of afstuderen en een diploma halen, en vervolgens de shop half links laten liggen aangezien het natuurlijk moeilijk te combineren is. Of full-time de shop knallen, waar mijn hart ligt, wat echt wat begint te worden en waar nu ook inkomsten worden gegenereerd (niet megaveel). Ik moest maar doen wat mij het beste leek..... Okey! Het laatste dus!

Ondertussen had ik naast de samenwerking met Ulco ook een andere samenwerking opgedaan. Samen met mijn beste schoolmaat - remember him? De gozer die altijd centjes had, met zijn eigen xenon verlichting onderneming - had ik het plan om xenon verlichting via internet te verkopen. Het leek ons beide wel wat. Ik kon zorgen voor het online gedeelte, hij zorgde voor de klantenservice en het inpakken en wegbrengen van de xenon.

Oke, een vraag: “Waar kijk je als eerste naar als je iets online wilt verkopen?”
Juist! De best mogelijke domeinnaam. Zodoende keek ik op xenon.nl en zag daar een website die echt nergens op sloeg. Ik besloot het gewoon te proberen en stuurde een mailtje met daarin de vraag of ik het domeinnaam over kon nemen. Het was geen probleem en voor een redelijke habbekrats was het domeinnaam van mij.

Domeinnamen kun je vergelijken met het vastgoed van een aantal jaar geleden. Prima investeringen. Ze worden alleen maar meer waard, maar dat is zomaar even iets tussendoor.

Mijn tweede online onderneming was een feit.

HOOFDSTUK IV

De Zwarte Periode In Mijn Leven.

Alles goed en wel, maar mijn ma was het beu. En logisch ook. Heel haar huis stond vol met poeder, overal rook en lag het. Ik werkte tot laat door in de nacht en vond het niet normaal als ze in de ochtend om een uur of half 9 de stofzuiger pakte. ;-)

“Kom aan hey, je doet het zeker express!” zei ik altijd. “Ik lag gisteravond laat op bed.” jammerde ik dan. “Niks mee te maken.” Zei mijn ma.

Je voelt hem aankomen. Ik hoefde niet perse het huis uit, zeker niet. Ik kan altijd terecht bij mijn ouders. Maar op dat moment was het niet geheel onverstandig om iets voor mezelf te zoeken.

Ik had het gevonden in een appartement in Breda. Het appartement kocht ik met steun van mijn ouders, ik kon namelijk geen hypotheek krijgen met mijn onderneming. Ook had ik niet voldoende cijfermateriaal. De administratie was het meest afgrijselijke wat er bestond en dus hechte ik daar niet veel waarde aan. Ik zag toch immers wel wat er binnen kwam op de rekening. Meer hoef ik niet te weten.

Daarnaast investeerde mijn pa in een bedrijfspand in Breda voor mijn voorraad. Ik geef toe, alles heeft altijd wel redelijk mee gezeten. Maar van een beetje geluk moet je niet vies zijn denk ik.

Mijn dagen zagen er best prima uit. In de ochtend hardlopen, hierna een beetje programmaren aan de site, om een uur of 12 naar het bedrijfspandje. Inpakken tot 5 a 6 uur, en klaar. In de avond vaak weer verder werken. Maar alles in vrijheid en zonder veel stress. Het enige waar ik altijd tegenaan zat te werken was de sluitingstijd van het TNT Businesscentre.

Toch noem ik deze periode van ik denk bijna een jaar, de zwarte periode in mijn leven. Ik zat in mijn 25e levensjaar en was slachtoffer van mijn (QLF) Quarter Life Crisis denk ik ;-). Het bestaat echt. Ik heb het opgezocht. Ik leefde inmiddels lang genoeg om te weten hoe succes eruit zou moeten zien. Ik dacht te weten wat belangrijk was. Het volgende moest ik bereiken: Goede job, mooie auto, alles voor elkaar. Maar gaat het daar wel echt om? Daar zat ik mee.

Ik heb eens ergens gelezen dat je 3 soorten crisis hebt in je leven, ergens in de periode van je 20-er jaren. Je vraagt je af wat je van je leven gaat maken. In je 30-er jaren vraag je je af wat je OP DIT MOMENT doet met je leven. Eind jaren 40 denk je na over wat je gedaan / bereikt hebt. Klinkt vrij logisch..... Maar heb je hier wel eens over nagedacht?

Daar zat ik dan. Elke dag alleen thuis te werken, alleen in te pakken. Alles in mijn eigen wereldje. Het ging me voor de wind, ik verdiende al best aardig, en voor iedereen van buiten af had ik het werelds voor elkaar.

Ik glimlachte altijd en zei dingen als. “Ja, het is wel echt cool wat ik doe.” Maar van binnen gaf het me geen enkele voldoening. Steeds vaker belande ik na het hardlopen in de ochtend op de bank met FILM 1,2 of 3 aan. Daarna ging ik zo laat mogelijk naar het pandje om in te pakken.

Het inpakken, daar kreeg ik steeds meer een hekel aan. Vanaf 2005 heb ik alles zelf ingepakt. Het was wel genoeg geweest. Nooit kon ik eens weg. Altijd moest ik op tijd terug zijn voor de poeders. Daarop volgend bouwde ik eiwitpoeder.nl om in Magento, omdat het voorraadsysteem van osCommerce niet geschikt was voor het outsourcen van het inpakken van de bestellingen. Het was juli 2009 dat ik heel mijn voorraad over heb gebracht naar ewarehousing. Het zelf inpakken belemmerde tevens mijn groei. Ik wilde geen acties meer doen aangezien ik dan de dag erna heel de dag van 7 uur in de ochtend tot 7 uur in de avond aan het inpakken was.

Gevolg, in plaats van in de ochtend en in de avond thuis, vanaf juli 2009 heel de dag alleen thuis. Totale vrijheid! Yeahhhh. Great. Not. Maar in ieder geval was ik wel van het inpakken af ;-)

Omdat mijn vriendin vlakbij haar ouderlijk huis werkte bleef ze doordeweeks maar 1 keer slapen. Ze werkte veel 's avonds. Deed ook sport in de avond en dus zag ik haar doordeweeks bijna niet. Het was ook achterlijk voor haar om om 11 uur thuis te komen, en dan de volgende dag er om 7 uur weer uit te moeten om te werken. Als ze gewoon bij haar ouders bleef slapen scheelde dat veel tijd en gereis.

In het weekend deed ze graag iets met vriendinnen of met natuurlijk met mij. Maar ik had altijd andere plannen met het weekend. In het weekend moest het los gaan. Omdat ik me doordeweeks stierlijk verveelde wilde ik het

weekend optimaal benutten. Dat deed ik ook ;-) En zo heb ik dat een jaartje volgehouden. Steeds weer dezelfde dagen. Op zondag / maandag brak van het weekend. Veel alleen etc.

Klinkt goed zo'n lekker lopende online business op je 25e? Ik kan je vertellen, ik voelde mezelf gewoon af en toe een op hol geslagen voetzoeker. Ik had graag geruild met iemand met een 'normaal leven' en gezegd: "Hier alsjeblieft, stap nu in mijn leven." Gratis en voor niks, 2x meer verdienen en 2x slechter voelen dan ooit. ;-) Naja, is een beetje overdreven. Maar bottomline is dat ik op dat moment niet echt gelukkig was met hoe het ging. Niemand kon me helpen, aangezien ik niemand om hulp vroeg. Zo zit ik in elkaar. Iedereen dacht echt dat het prima ging. Ik kan het goed verbergen.

Maar kom op, weg met die negatieve vibe in dit verhaal... Het was natuurlijk niet alleen kommer en kwel. In deze periode heb ik mijn derde online business opgestart. Namelijk booglamp.nl - de webwinkel voor een prachtige en imposante booglamp voor in de huiskamer en / of werkkamer. Toen ik naar Breda verhuisd was moesten er natuurlijk meubels komen voor in mijn appartement. Bij Loods 5 in Sliedrecht werd ik instant verliefd op de Arco booglamp. Ik keek naar het prijskaartje..... Slik... €1600,- Enigszins afgedropen met de staart tussen mijn benen ging ik thuis op internet zoeken naar een goedkopere of 2e hands booglamp.

Uurtje zoeken..... gevonden. Ze waren nog niet te vinden op marktplaats in die tijd. Voor 250 euro beloofde de verkoper mij een nieuwe booglamp identiek aan het origineel die bij Sliedrecht in de showroom stond. Oke, laat maar komen. Vol verwachting klopt mijn hart. En het bleek waar te zijn. De booglamp was op een paar mini details na precies hetzelfde te zijn. Ik was er erg blij mee, en voor 2 weken genoot ik elke dag bij het zien van mijn booglamp. Het televisie FILM 1,2 en 3 kijken werd weer leuk met de booglamp over mijn bank heen naar de salontafel. ;-) Daarnaast kreeg ik een lichtpuntje en bedacht me het volgende: "Ik ben er nu zo naar op zoek geweest, en ik ben aardig met internet, misschien zijn er wel meer mensen naar op zoek."

Zodoende registreerde ik de domeinnaam booglamp.nl.

In het beginsel had ik alleen een foto van deze lamp op de site gezet met daaronder een tekstje, bij interesse in deze booglamp voor €250 euro, mail naar info@booglamp.nl. Wat adwords ernaartoe geloodst.....

Eerste week: Direct reactie. Ik naar die kerel toe waar ik mijn booglamp gekocht had en gevraagd of ik ze niet bij hem in kon kopen. Wel wat kommer en kwel. Want liever niet. Op zoek gegaan naar een eigen leverancier wat op niks uitdraaide. Zelfs verlies aangezien ik een aantal booglampen binnen kreeg uit China die ik niet durfde te verkopen omdat ze zo lelijk waren. Nog maar eens een beetje aandringen. Uiteindelijk vooruit. De rest is geschiedenis.

Deze business had ik ook deels opgestart omdat ik ervan af wilde dat eiwitpoeder.nl mijn enige bron van inkomsten was. Als ik namelijk 2 dagen slechte verkoop had gehad dan sliep ik niet lekker meer. Niet dat het direct invloed had op een flink deel van de omzet maar ik kreeg het gevoel van..... “het zou toch niet voorbij zijn?”

Xenon.nl met mijn maatje liep niet goed. We hadden misschien een euro of 300 per maand winst te pakken in het begin en dat moest dan ook nog door 2 gedeeld worden. Booglamp gaf me financieel wel wat meer rust. Door die paar booglampen die ik verkocht had ik toch net een extra-tje.

HOOFDSTUK V

Mijn eerste 10.000 euro dag ooit. F#ckerdef#ck.

We leven inmiddels eind 2009 / begin 2010. Een jaar waarin er veel gebeurd is voor mij. Het begint met de opkomst van Dokter Frank, de dieetgoeroe die het eiwitdieet voorschrijft als ideale middel om goed en blijvend af te slanken. Met hulp van de Telegraaf heeft hij binnen een mum van tijd honderd duizenden aanhangers. Iets wat ik duidelijk terug zag in mijn omzet. Per slot van rekening verkocht ik volop eiwitproducten. De omzet steeg van ongeveer 35.000 / 40.000 euro per maand, binnen 3 maanden tijd, in Maart 2010 naar 115.000 euro. Holy cow!!

Wat doe je met al dat geld? Juist, je appartement verbouwen. Het was tijd voor een radicale verandering. Ik was er klaar mee. Met het niet lekker in mijn vel zitten, met het zoeken naar antwoorden die ik toch niet kon vinden. Laat ik gewoon lekker gaan leven. Mijn vriendin ging reizen in Nepal en Thailand, en tijdens dat ze weg was ging ik het huis verbouwen. Eigenlijk zouden we samen naar Australië gaan, maar dat heb ik afgezegd omdat dokter Frank erdoorheen kwam fietsen. Tja als je omzet bijna verdriedubbeld ga je niet even in de outback hangen.

In die tijd bestelde ik ook mijn eerste internet marketing cursus, gewoon omdat ik hier nieuwsgierig naar was. Het was een cursus van Frank Kern genaamd Mass Control 2.0 en hij ging over de toonbank voor \$2000 dollar. Maar ach..... inmiddels was ik de waarde van geld toch al een beetje vergeten met dat hele appartement verbouwcircus en de dikke omzet

Een flinke doos met spul werd opgestuurd. In de doos zaten weer 2 grote zwarte andere dozen met DVD's en een aantal mappen met transcripts van de DVD's. Bovenop lag een DVD met daarop de tekst "OPEN THIS FIRST".

Het was de -nu in de internet marketing wereld- bekende DVD "Core Influence". Een presentatie van Frank Kern van bijna 2 uur waar ik stijl van achterover sloeg. Ik herkende het hele verhaal, en alles klonk logisch. Shit die gast is magisch, buitenaards. Ik was hooked. Oke what's next.....

2e DVD - The Four Day Cash Machine (4DCM), whahaha. Dacht ik. Amerikaanse bullshit hype. Ik keek de DVD, and again, ik was verrast, het klonk allemaal logisch. Oke dacht ik, ik probeer het op mijn klantenbestand van eiwitpoeder.nl en ik zie wel wat er gebeurd. De aannemer was inmiddels druk bezig in mijn huis, en ik woonde voor een paar weken in de bovenste laag van mijn bedrijfspandje op 45 m2 zonder douche met bijna al mijn spullen. Douchen deed ik bij de sportschool op het industrieterrein of bij mijn ouders thuis. Achteraf bleek er in die periode in het pandje naast mij een wietkwekerij te zitten, dus was het niet gek dat ik af en toe in de avond / nacht nog gekke dingen hoorde.



Ik gooide de 4DCM mails eruit, en wat gebeurde er toen..... Mijn eerste 10.000 euro dag ooit. F#ckerdef#ck. Daar zat ik dan. 's Avonds in mijn eentje op een industrieterrein in de bovenste verdieping van mijn bedrijfspandje met al mijn spullen en een wietkweker als buurman uit mijn dak te gaan met mijn eerste 10.000 euro dag. Hoogtepuntje!



Hier gebeurde het
allemaal ;-)



HOOFDSTUK VI

And I will wait to find, if this will last forever - by John Mayer

Van de rest van de cursus heb ik tot op de dag van vandaag nog geen gebruik gemaakt. Het leert je hoe je succesvol een informatieproduct wegzet in de markt. Maar alle DVD's waren echt super interessant. Zo interessant zelfs dat toen Frank Kern met een nieuwe cursus op de markt kwam met de naam "List Control" ik geen moment twijfelde en ook deze cursus direct aankocht. Hup, weer \$2000 dollar. Maar wel met het gegeven in mijn achterhoofd dat de eerste 2 DVD's van de vorige cursus mijn leven hebben veranderd, dus ik was het hem bijna verschuldigd had ik het idee. Hieronder wat er op de DVD's te zien was.

DVD 1 - Core Influence gaat op een gegeven moment in op het feit wat echt belangrijk is in het leven. Wat zou je doen als geld geen rol zou spelen en je voor jezelf een normale ideale dag zou moeten schetsen?

Hoelaat zou je opstaan?

Wat zou je eten?

Hoelaat zou je beginnen met werken?

Met wie zou je werken?

Tot hoelaat?

Wie zijn je vrienden? etc.

Het is onrealistisch om te zeggen dat je heel je leven in een hangmat gaat liggen met een cocktail in je hand. Dat gaat ook vervelen. Ook heel de dag rondrijden in je Ferrari werkt natuurlijk niet. Sowieso heb ik een ander beeld gekregen van materialistische dingen. Als je het eenmaal hebt, kijk je er na pak 'm beet 4 weken niet meer naar om. De weg naar het doel toe, bijvoorbeeld het hebben van een Ferrari, is vaak leuker als het behalen van je doelstelling. Trouwens, ik heb nooit een Ferrari of iets dergelijks in mijn bezit gehad dus eigenlijk mag ik er niks over zeggen. Maar bij al mijn andere gadgets is dat het geval geweest met als uitzondering mijn Apple Macbook's, het 24" Apple scherm etc. Ik geniet daar nog dagelijks van, en het heeft me zeker op weg geholpen met een betere en leukere werksfeer voor mijzelf te creëren.

DVD 2 - 4DCM heeft me een handvat gegeven in het schrijven van succesvolle mailings die me 10.000 euro per dag opleveren. Mijn persoonlijke geldmachine. ;-) Nee, dat is gekheid. Ik gebruik mijn mailinglijst heel integer, en stuur alleen als ik echt wat te vertellen / aan te bieden heb. Daarnaast sta ik 100% achter alles wat ik doe. Anders zou ik natuurlijk nooit zo ‘ an publiek ‘ alles open en bloot neerleggen.

List Control is een cursus over hoe je succesvol een e-mail lijst kunt opbouwen. E-mail lijsten zijn erg belangrijk. De power van mailinglijsten werd me pas echt duidelijk na mijn succesvolle mailing aan mijn eiwitpoeder klantenbestand. Bij deze nieuwe cursus zat een gratis ticket voor een seminar in San Diego. Hurry up, er waren maar 250 seats available. Dus ik me direct ingeschreven. Ik kon niet wachten om mijn held in het echt te zien spreken. Ik kan me voorstellen dat het voelde alsof ik naar een intiem U2 concert ging met 250 fans van Bono. Geen idee hoe die fans zich dan voelen, maar ik denk zo ;-)

Uit die opdracht om “jouw ideale dag” (JID) te schetsen had ik al wat dingen verwezenlijkt. Ik had namelijk een van mijn beste vrienden werken voor mij op kantoor, en dat maakte dat ik er weer meer plezier in kreeg om te werken. Hij hielp me met xenon.nl, wat ik inmiddels had overgenomen van dat oude maatje van me en met het wegbrengen van de booglampen. Daarnaast deed hij ook andere werkjes. Maar ik vond het sowieso gewoon fijn dat er gezelligheid was.

Ulco en ik vonden ook dat het tijd werd voor een medewerker / manager voor eiwitpoeder.nl. De omzet zakte ietsje in doordat dr. Frank wat minder populair werd maar was meer als genoeg om iemand aan te nemen zodat ik heel mijn handen van eiwitpoeder.nl af kon houden als ik dat zou willen. Uiteindelijk heb ik dat ook voor ogen gehad met JID, ik wilde vrij zijn van alles om erachter te komen wat ik het meest ging missen en dus wat ik het leukst vind om te doen. Ik vond een medewerker, hij begon op 1 juli 2010. Net nadat ik terug zou komen uit San Diego van het seminar.

San Diego was echt fantastisch (daarom ga ik dit jaar weer). Wat een stad, wat een vriendelijke mensen, wat een klimaat en wat een overweldigende seminar. Zo tof om daar te zitten, in het kloppend hart van internet marketing. Alle guru's waren daar.

Het was de afterparty van de Oscars onder de internet marketeers. Shoemoney, Amish Shaw, John Reese, Frank Kern, Brendon Bruchart, Trey Smith, Jason Mofatt, Andy Jenkins and the list goes on... Nog nooit kwam ik met zoveel energie ergens van terug. Ook te gek dat mijn vriendin me nog achterna was gereist. Ik heb daar een onvergetelijke tijd gehad.



↑
Internet Marketing Godfather Frank Kern & Me

Soms heb je wel eens een moment waarop je denkt: “Alles past in elkaar, dit is hoe het moet zijn, ik ben immens gelukkig”. Vaak als je daar aan denkt, POEF! dan is het moment weer voorbij. “By the time I recognize this moment, this moment will be gone”. San Diego was voor mij 7 dagen lang een overweldigend gevoel / roes. Ik was al jarenlang gek op de muziek van John Mayer, en ik kwam erachter dat hij een song heeft geschreven over dit gevoel. Het nummer heet “Clarity”. En na San Diego is dit eigenlijk mijn song geworden. Het enige wat ik moet doen in mijn leven is zoveel mogelijk “Clarity” momenten beleven. Pas dan ben ik echt gelukkig.

En weetje, ik sliep daar in een soort van hostel toentertijd, en had hoogstens een paar fietsen gehuurd om de stad en omgeving te verkennen. Het zit hem niet in die dure auto, of de villa met zwembad. Ik voelde me totaal vrij. “And I will wait to find, if this will last forever.”

Niemand wil perse miljonair zijn. Geld betekend niks. Het gaat om ervaringen, om vrijheid. Vrijheid om te doen en laten wat je wilt. Als je zegt dat je miljonair wilt zijn, of hiervan droomt, wil je eigenlijk niks meer dan vrij zijn. Je wilt een nieuw leven. Een beter leven. En je denkt dat je met geld deze vrijheid kan kopen. Je hoeft immers niet meer te werken. Ik zeg, zoek geen manier om miljonair te worden, maar kijk gewoon naar iets wat beter haalbaar is. Het is prima te doen om met behulp van internet een normaal salaris te verdienen. Wanneer je je geld verdient op internet ben je tevens ook plaats - en tijdsafhankelijk. Dat is pas vrijheid!

Ik hoor je..... genoeg met dit vage gelul, let's talk business again ;-)

HOOFDSTUK VII

Philipmosquat - by John "Poekster" van den Heuvel

Vol energie kwam ik terug naar Nederland en begon mijn eiwitpoeder manager met zijn functie bij eiwitpoeder.nl. Hulde voor hem dat hij heel erg pro-actief is en hij alles direct goed oppakte. Eigenlijk had ik weinig sores aan hem. Behalve dan dat er natuurlijk allemaal dingen geregeld moesten worden zoals pensioen, loonstrookjes etc. Het pensioen wat hij wilde ging weer niet samen met de tak detailhandel en ga zo maar verder. oohh ja, is het daarom dat men zegt: "Zolang mogelijk uitstellen met het aannemen van personeel."

Ik kreeg er echter veel voor terug. Absolute vrijheid. Ik kon de dingen doen die ik echt leuk vond. Nieuwe acties bedenken, nieuwe producten ontwikkelen, verdere kennis opdoen in de webwinkels / internet marketing. Aankomen om 11 uur in de ochtend, en weggaan om 3 uur in de middag. Gewoon relaxed. De omzet bleef gewoon netjes op pijl met Philip aan het roer. Voor ons ook wel "The Philipmosquat".

Ik hoor je denken..... Eigenlijk heb ik nu al een hele tijd niks meer over Ulco gehoord? Dat is zo, ik dacht dat zelf soms ook. "Wat doet die gast eigenlijk?"

Natuurlijk deed hij wel wat dingetjes voor eiwitpoeder.nl, alhoewel was het mij soms een beetje vaag wat hij nou precies deed. Als hij dan weer uitlegde wat die gedaan had, dacht ik weer: "Ohh zal wel goed zijn dan."

Iedere keer als ik mezelf loon uitbetaalde kreeg hij daar ook zijn share van.

Ik ben van mening dat vooral in de beginfase zijn hulp mij echt heel veel goed heeft gedaan, en ik heb enorm veel van hem geleerd. Echter de tijd was aangebroken dat hij te kennen gaf ermee te willen stoppen. Hij kreeg het te druk met andere dingen en kon geen tijd meer vrij maken voor eiwitpoeder.

Even goede vrienden. We hebben de waarde met zijn tweeën bepaald, en hij ontvangt nu over 2 jaar zijn share doordat ik dit elke maand overmaak. Hij heeft het goed gedaan, op het juiste moment ingestapt en uitgestapt op het moment waarvan hij dacht dat het ook wel goed zat. Dit is vorig jaar Augustus geweest als ik me niet vergis.

Ik schrok wel. Ik stond er ineens een beetje alleen voor sinds een jaar of 2, dit samen met een werknemer waarvan ik dacht dat Ulco hem ook wel grotendeels aan zou sturen.

Ik had dat min of meer als taak voor Ulco bedacht ;-) Had het idee dat die daar wel beter in zou zijn als ik.

Daarnaast dacht ik..... Hoe moet dat nu met mijn SEO? Wat gaat dit betekenen voor mij? Voor mijn posities? Voor mijn bedrijf? Zodra iets goed gaat, en er komt verandering dan komt daar ook weerstand bij kijken. Iets wat ik heb geleerd tijdens mijn bedrijfskundige informatica studie. Een werknemer gaat dan tegen zijn supervisor aanschoppen ofzo. Maarre, ik had niks om tegenaan te schoppen en moest gewoon dealen met de situatie.

Gelukkig hebben Philip en ik met goede moed alles opgepakt en zijn we vrolijk doorgegaan. Van terugval in posties / omzet was geen sprake. Het ging eigenlijk alleen maar beter. De organische groei steeg doordat veel mensen de producten aanraden aan vrienden / bekenden etc. Ons product is dan ook gewoon een superproduct. Man, wat ben ik blij dat ik alleen maar dingen verkoop waar ik 100% achter sta. De basis van een succesvol bedrijf zijn gewoon goede producten!

We zitten al in Augustus 2010 en eigenlijk ben ik helemaal vergeten John van den Heuvel - voor bekenden "de Poekster" - te introduceren. Sinds November 2009 hebben wij een bedrijfje in Chinees Hardsteen. De achtergrond daarvan is een lamme avond in het café. Ik was daar natuurlijk een kei in. ;-)

John doet veel met oude bouwmaterialen bij gefortuneerd Nederland. Hij is al 10 jaar een specialistische tegelzetter, en legt in een hoop van deze woningen Belgisch hardsteen. Echter met de crisis is er een hoop vraag gekomen naar een goedkoper soort natuursteen met dezelfde uitstraling. Dit is Chinees Hardsteen. Het leek hem een goed idee om die steen zelf te importeren en dit te verkopen via internet. Zo gezegd, zo gedaan. Ter plaatse in het café op de iPhone een domeinnaam geregistreerd (goedkoopahardsteen.nl) en een aantal weken later stond onze site en gingen we de eerste meters importeren. Hoe dit afloopt zal ik later vertellen.....

HOOFDSTUK IIX

Fast Forward van 6 Maanden

Het laatste kwartaal van 2010 en het eerste in 2011 staan in het teken van een hoop persoonlijke problemen, waar ik verder niet te diep op in zal gaan. Bottomline, de relatie tussen mij en mijn vriendin gaat uit. Mijn schuld. We hebben het er beide moeilijk mee. Ik ontmoet iemand nieuw in Gran Canaria maar weet niet waar ik goed aan doe. Mijn ex-vriendin gaat de reis doen naar Australië die we eigenlijk samen gepland hadden, ik ga een paar maanden in Gran Canaria wonen en ben erg gelukkig daar. Elke dag surfen, lekker eten. Feest op straat, Spaanse taal leren etc. The Good Life!

Ik heb in deze periode mijn beste eiwitpoeder.nl maanden ooit, terwijl ik in Gran Canaria zit, met twee uurtjes werk in de ochtend van 9 tot 11. Misschien is heel dat Hangmat Webwinkel ding toch niet eens zo'n bullshit?! ;-)

In deze maanden gebeurt er qua webwinkelbusiness weinig vandaar deze Fast Forward van 6 maanden.

Ik hou me bezig met de noodzakelijke eiwitpoeder dingen. Dit zijn 1x per maand mailings versturen, en klein dingetjes oplossen. Met vier uurtjes per week zit je dicht in de buurt.

Wel start ik de internet miljonair site op in November 2010. Dit is mijn blog met hierop het avontuur op zoek naar passief inkomen. Van alle tijd die ik besteed aan werken, gaat 10~15% op naar deze site en bijbehorende activiteiten om het passieve inkomen te genereren. Er zaten al maanden van €1000,- of meer bij. Kun je nagaan als ik mijn volledige tijd besteed aan deze manier van geld verdienen.

De grootste verandering zit hem erin dat John "Poekster" van den Heuvel full time op kantoor komt zitten. Er wordt genoeg verdient om hem een middelmatig loon uit te betalen uit Goedkoop Hardsteen. Dat is te gek! Weer een vriend erbij op kantoor.

En om een idee te geven waar ik het voor doe. We zitten nu met 3 vrienden op kantoor, en Philipmosquat, welke natuurlijk ook gewoon een vriend is geworden. We maken veel lol. Zo hebben we laatst een skateboardparkje gekocht. “Heeft u wel eens aan de vitaliteit van uw medewerkers gedacht?” ;-)
Laatst was die reclame op de radio en moest ik even gniffelen.
Maar natuurlijk werken we ook als het moet.....



John & ik bij ons
hardsteen pandje op de
dag dat ons spandoek
werd geleverd!

Mijn toekomstplannen?! Voorlopig heb ik weer veel plezier terug gevonden in het uitbouwen van eiwitpoeder.nl. Ook ga ik in Juni weer naar San Diego. Weliswaar alleen, maar ik heb er reteveel zin in!

Daarnaast wil ik het mijn persoonlijke missie maken om jouw te leren hoe je je leven / business zo in kan richten dat ook jij het maximaal aantal “Clarity”-momenten in je leven naar boven haalt.

De momenten waarvan je denkt..... zucht..... het kan niet beter dan dit!

Bedankt voor je aandacht in dit lange verhaal. Ik hoop dat je er iets uit kunt halen waar je mee verder kunt.

PS: Misschien komt er in de toekomst nog een update! Maar ik hou je op de hoogte hiervan via de mail.

THANKS!

In willekeurige volgorde bedank ik graag:

Lott, Pa en ma, mijn zus & Arjen, Boex, de Poekster, Philip, Nathalia, Ulco, Tom, en andere vrienden, vriendinnetjes en kennissen voor dat zij deel uitmaken van mijn leventje!

Ik bedank graag al mijn supertoffe klanten van eiwitpoeder.nl en daarnaast bedank ik natuurlijk JOUW, de lezer van dit boek, en natuurlijk mijn blogs. Zonder jullie was ik nooit zover gekomen.

WAT NU?

Nu is het tijd voor jou om de wereld te redden ;-) Je kunt een aantal dingen doen om jezelf en mij happy te maken.

1. Laat weten wat je van dit boek vond op de [volgende pagina](#).
2. Word vrienden met mij op [mijn Facebook Pagina](#) en [Twitter](#)
3. Onderneem ACTIE! Schrijf je in voor mijn gratis Internet Miljonair Coaching programma.

Wat houdt het programma in?

Het is gratis. Maar alleen voor ECHTE mannen en vrouwen. Niet voor wuzzy's.

Niet voor mensen die niet willen werken. Die denken dat Internet verdienen vanzelf gaat.

Niet voor mensen die denken dat ik jou een blinkende knop kan aanbieden dat als je daarop drukt, er elke maand 1000 euro op je bankrekening gestort word.

Je snapt het idee denk ik wel. ;-)

Wil je weten hoe het verhaal verder gaat? Schrijf je in.

<http://bit.ly/pz6prt>

Ik zie je graag terug.

Mitch