

Van Internet Miljonair tot Levensgenieter in 2 Jaar Tijd

[Door Mitchel van Duuren]

Inhoudsopgave



Terug waar we gebleven waren	3
Hoofdstuk 1 : Mi Casa, Su Casa	5
Hoofdstuk 2: Waarom doet niemand dat nog?	9
Hoofdstuk 3: Politie-agentje spelen	13
Hoofdstuk 4: You win some, You lose some	18
Hoofdstuk 5: Iedereen wil stiekem een rockster zijn	23
Hoofdstuk 6: Project Validatie : Geslaagd	29
Hoofdstuk 7: Think you better wise up, boy	36
Hoofdstuk 8: De 100 leden kwamen in 3 uur tijd	44
Hoofdstuk 9: Je denkt groter, en in grotere bedragen	50
Hoofdstuk 10: Oke Mitch, show me the way	54
Hoofdstuk 11: het is niet dat ik haar dwing ofzo	56

Terug waar we gebleven waren



Heb je het onderstaande e-book nog nooit gelezen?

Dan raad ik je aan dat eerst te doen!



Mijn laatste verhaal eindigt een beetje rommelig met een fast forward van 6 maanden waarin er eigenlijk niet heel veel gebeurd.

Heb je dit verhaal: “[Van Student tot Internet Miljonair in 6 Jaar Tijd](#)” nog nooit gelezen (wat ik me bijna niet kan voorstellen als je met dit verhaal van start gaat) dan raad ik je aan dit eerst door te lezen voor je aan dit e-book begint.

Eerlijk is eerlijk..... Ik was toen ik het “[Van student tot...](#)” e-book schreef gewoon een beetje klaar met het schrijven en dacht na een pagina of 30....

Wie wil dit nu eigenlijk lezen? Schrijf ik alles niet een beetje voor jan-met-de-korte-achternaam. Ik had nog geen idee dat het schrijven van je verhaal zo'n impact kon hebben. Het was immers een test.

Natuurlijk is het voor mijzelf leuk om het verhaal terug te lezen over een paar jaar. Zeker! Zelfs nu al, als ik het doorlees een jaar nadat ik het online geknald heb vind ik het weer tof om herinneringen naar boven te halen en terug te denken aan bepaalde gebeurtenissen.

Maar dat zoveel andere mensen er ook zoveel plezier en inspiratie uit konden halen kon ik van te voren niet bedenken! WOW!

250 + reacties verder ben ik begonnen aan het vervolg op het boek “Van Student tot Internet Miljonair in 6 Jaar” en wil ik de draad weer oppakken waar ik gebleven was.

Er is namelijk best veel gebeurd de afgelopen anderhalf jaar. En ik laat je graag meelezen...

Mitch

*Ik tijdens een traditioneel
Canariaans Feest in gepaste
traditionele kleding*



Mijn business kon ik wel achterlaten in Nederland, of beter gezegd, mijn laptop kon ik wel meenemen.

Hoofdstuk 1 : Mi Casa, Su Casa



Het was November 2010 en ik wist absoluut niet wat ik met mijn leven zou willen gaan doen. Ik verdiende genoeg geld (ik had in 2010 ook al +1 miljoen euro omzet op jaarbasis met mijn best draaiende webwinkel en had nog meer inkomstenbronnen), mijn relatie was net uit, en hoewel ik wel iemand nieuws had ontmoet op zomervakantie wist ik absoluut ook niet of ik daar nu wel zo'n zin in had.

Ik dacht dat een vakantieliefde / zomervlam dat misschien ook maar moest blijven. Dat wordt toch niks.

Toch woonde deze meid op het Canarische eiland Gran Canaria en dat trok me wel weer aan. Je kunt het slechter treffen om daar maar eens een paar maanden te kijken of het misschien iets kan worden....

En...

Dat deed ik dan ook maar.

Ik weet van mezelf namelijk ook dat ik niet goed ben in alleen zijn, en rondsjsansen is eigenlijk ook niet echt mijn ding.

Mijn business kon ik wel achterlaten in Nederland, of beter gezegd, mijn laptop kon ik wel meenemen. Want meer heb ik niet nodig om mijn business te laten draaien. In mijn vorige e-book had je al kunnen lezen dat ik zo zachtjes aan alles uitbesteed had.

Daarnaast had ik twee jongens aan de gang in Nederland (een vriend en een collega) en samen met een derde vriend had ik ook nog een andere business ([goedkoophardsteen](#)) draaien. Na wat peilen bij alle heren moest het wel lukken voor mij om er een paar maanden tussenuit te knijpen.

Ik wilde wel eens kijken of ik verder zou kunnen komen als “Hola Amigo” of “Dos Cervecas” met de Spaanse taal, en hoewel ik er wel een beetje uitzie als een layback surfdude had ik buiten een weekje hopeloos proberen op een foamboard in de Franse branding nog nooit een echt surfboard aangeraakt. Tijd om dat ook eens op te krikken.

Een Ryanair vlucht van pak-'m-beet 80 euro vanaf Eindhoven is zo geboekt (toen nog Dusseldorf / Weeze) en daar ging ik dan maar. Voor nog onbepaalde tijd. Maar in ieder geval een paar maanden hoopte ik.

Voor mijn gevoel was het was super-raar wat ik aan het doen was. Want zo goed kon ik die Canariaanse meid niet. Ik had nog nooit zoiets gedaan. Ik had haar drie dagen tijdens mijn vakantie gezien. Ze was vervolgens een paar dagen naar Nederland gekomen om mij op te zoeken en dit zou de derde ontmoeting worden.

Hoewel ik altijd wel van het impulsieve ben ging dit ineens toch wel redelijk ver en snel voor mijn doen. Ik was nota bene nog nooit langer dan 3 weken van huis geweest. Maarja, eerlijk is eerlijk, dit zijn wel dingen die geld met je doen. Je krijgt als je niet oppast echt zo'n wie-maakt-mij-wat mentaliteit.

Daarnaast zag ik een kans. Een kans om kennis te maken met een andere cultuur. Eens echt iets heel anders te doen, en natuurlijk wilde ik later niet zeggen... Wat als....?

Ik besloot de golf te pakken en hem uit te surfen naar ... het onbekende.

... ik miste het werken
(serieus), het feesten en het
zuipen.

Anyways...

Ik kon samen met haar bij haar tante slapen. Die had nog wel een kamer vrij. Dat maak je niet snel mee als nuchtere kaaskop. Supervriendelijk, superaardig. “Mi casa, su casa”. Ze had mij nog nooit gezien en toch kon ik daar mijn gang gaan. Kun je het voorstellen dat je een wildvreemde in huis neemt?

Ik bleef een paar weken en deed absoluut niks aan mijn business. De boys in Nederland zorgden ervoor dat alles gewoon bleef draaien, helemaal top.

Maar hoewel het een fantastische ervaring was om daar te mogen zijn, voelde ik me toch niet echt als een vis in het water in de Canariaanse samenleving en besloot ik terug naar Nederland te komen. En eigenlijk direct door te gaan op wintersport. Mijn kerst plus oud en nieuw vierde ik in Oostenrijk dat jaar.

Ik ben gek op wintersport.

Het huisje / de kamer waar ik zat in Gran Canaria miste toch wel een beetje de luxe die ik gewend was, het bedje was niet de kingsize knaap die ik in de slaapkamer in Breda heb staan en...

... ik miste het werken (serieus), het feesten en het zuipen. Ik had een soort onrust over me toen ik daar alleen op het eiland zat dat ik iets zou missen in Nederland. De slechte grappen, het hangen met mijn maatjes.

Die laatste gedachte van mij daar kom ik later in een volgend hoofdstuk nog wel op terug. Aangezien dit de grootste onzin is die ik mijzelf maar in mijn hoofd had kunnen halen. Maar later inderdaad.

Een belangrijk onderdeel van dit e-book is ook de businesskant natuurlijk, hoe ik verder in de knoop zat met mezelf zullen een hoop van jullie niet zo interessant vinden denk ik.

als hij daar op die manier
succes mee heeft in
Amerika, dan moet ik dat
dan maar gaan doen in
Nederland.

Hoofdstuk 2: Waarom doet niemand dat nog?



En zodoende komen we aan bij [Pat Flynn](#). Ik volgde hem al een paar maanden en ik vond het echt onwaarschijnlijk tof wat hij deed met zijn blog en welke ontwikkeling hij doormaakte.

Hij is de reden dat ik internetmiljonair.nl gestart ben. Dit was mijn tweede blog.

De transparantie die ik ook doorvoerde in mijn webwinkelblog.nl - *de beste Nederlandse blog destijds voor webwinkel eigenaren* - liet hij zien in het “geld-verdienen-via-internet” wereldje.

Op mijn webwinkelblog.nl schreef ik al een jaar of drie persoonlijke artikelen over mijn webwinkelavonturen. Dit werd redelijk goed gelezen. Ik was dus toen ik begon met internet miljonair geen newbie of rookie en had al wat ervaring met schrijven.

Ik volgde natuurlijk al veel internet marketeers zoals Frank Kern en al zijn buddy's en ik leerde daar megaveel van, maar Pat deed dingen toch op een andere manier. Een meer prettige manier voor mij. Geen sales pitches en dergelijke, maar toch zag je aan zijn transparante inkomstenrapportages wel dat zijn passieve loonstrook goed groeide.

Het enige wat ik dacht was: *als hij daar op die manier succes mee heeft in Amerika, dan moet ik dat dan maar gaan doen in Nederland.*

Waarom doet niemand dat nog? Loopt iedereen dan zo achter?



Hi Mitch!

**I realize your site is in Dutch,
but I wanted to come by
and say hi, and thank you
for the mention in your
article.**

Beter goed gejat dan slecht verzonnen is toch wel een beetje mijn motto, dus ik presenteerde mijn eigen passieve inkomsten rapportages. Het was eigenlijk een instant hit.

Voordat iemand er weer mee komt, ik heb nooit ontkennt dat ik het idee van de rapportages van Pat heb. Sterker nog... ik denk dat ik een hoop Nederlanders in aanraking heb gebracht met Pat Flynn.

Leuk detail is ook nog dat Pat wel eens een reactie achter heeft gelaten op een van mijn blogberichten.

Anywayzzz... Lezers vonden de rapportages te gek. Wie vind het nou niet leuk om in iemand anders zijn portemonnee te kijken. ;-)

Vervolgens wilde ik natuurlijk ook nog wel wat laten zien in de inkomstenrapportages (als in, dat ik wat geld verdien) dus ik besloot twee soorten cursussen op te zetten over onderwerpen waar ik wel wat verstand van heb.

1) Hoe maak ik een webwinkel in Magento

2) Hoe zet ik een succesvolle blog op in Wordpress

De cursussen zijn geheel GRATIS en bevatten waardevolle - maar nu enigszins verouderde - informatie.

Echter als een cursist met de informatie aan de slag wilt gaan heeft hij / zij wel bepaalde diensten en services nodig. Denk bijvoorbeeld aan een plek om je website op te slaan (hosting) of een nieuw uiterlijk van de site (template).

Via mijn cursus en via de mail gaf ik advies aan mijn cursisten over welke services en diensten IK ZELF gebruikte en met welke ik tevreden was. Het is alleen maar logisch dat dit advies opgevolgd werd.

En hier verdiende ik dan ook via de achterdeur wat geld mee wat je tegenkomt in de passieve inkomen rapportages.

Wanneer je geld verdiend door het aanbevelen van andermans producten ben je een affiliate. (Om gewoon maar even je marketing kennis op te vijzelen) ;-)

Daarnaast verdiende ik ook geld met sites speciaal gemaakt voor Google advertenties, en met andere niche sites gespecialiseerd over een bepaald onderwerp.

Een ding wat me direct opviel is hoe nieuwsgierig en ook behoorlijk brutaal mensen toch zijn.

Direct de eerste rapportage moest ik gelijk maar uit de doeken doen waar ik mijn inkomsten precies vandaan haalde. Niet alleen in de reacties hoor, maar ook behoorlijk wat mails volgden.

Als je mij een beetje kent dan weet je dat ik eigenlijk niet zit te wachten op de zogenaamde “copycats” en dat waren nu direct de mensen die in mijn mailbox aan het hangen waren.

Bleeghhh... Ik twijfelde of dat ik dit nu eigenlijk wel echt wilde, en besloot dan ook direct maar dat ik alleen de inkomsten wilde weergeven die direct of indirect via Internet Miljonair vandaan kwamen.

Alle andere inkomsten van niche sites e.d. zou ik weglaten om nieuwsgierige en brutale mensen te weren, en om toch niet teveel bloot te geven van mijn business.

Het is leuk om erkenning te krijgen voor wat je doet, maar jezelf in je vingers snijden door openlijk uit te leggen wat je allemaal precies doet dat kan nooit de bedoeling zijn.

Dus om mijn goedlopende niches te verraden op internetmiljonair om cool te zijn zag ik niet echt zitten.

Daarnaast had ik namelijk nog geen enkel idee hoe ik internet miljonair rendabel wilde maken (en tot Maart 2012 is het nooit echt rendabel geweest), met andere woorden, hoe ik dit als business aan kon pakken.

Maar dit maakte mij ook niet uit, zolang ik het maar leuk vind om te doen en plezier kan maken dan komt alles uiteindelijk wel goed dacht ik.

Even tussendoor...

Alles komt altijd wel goed... Ik heb een engeltje op mijn schouder... Ik heb altijd zo gedacht. En de grap is naar mate ik ouder word en meer lees over self-improvement e.d. dat ik merk dat steeds meer puzzelstukjes op de juiste plaats vallen. Maar daarover later meer.

Dit is meer een zijspoor wat ik later op wil pakken als we in het zweverige gedeelte van dit e-book zitten, dan hebben we dat allemaal maar in 1 keer gehad. haha

Hoofdstuk 3: Politie-agentje spelen



Oke, ik hield dus (een klein deel) van mijn inkomsten bij, ik blogde op internet miljonair, ik blogde op webwinkelblog ik had een aantal webwinkels en twee mensen aan het werk, plus een bedrijf met nog een andere vriend.

Tot overmaat van ramp draait mijn brein zoveel overuren dat ik als klap op de vuurpijl elke week wel drie nieuwe domeinnamen registreerde voor ideeën die ik had bedacht waarvan ik zeker wist dat ze magistraal waren en waarvan ik niet kon wachten om ze uit te werken.

Hmmmm... iets gaat hier niet goed....

Mijn grote voorbeelden waren een surfende Frank Kern, een relaxte Pat Flynn en een outsourcing Tim Ferris (4 hour werkweek). Al met al voelde ik me niet eens half zo relaxed als een van deze heren. Ik moest stoom afblazen. Ik moest iets van een plan maken. Want zo werd ik gek.

Toch maar weer tijd om Gran Canaria op te zoeken om een plan uit te werken en wat gas terug te nemen... ;-)

Dit deed ik ergens van Februari tot eind April 2011 of iets dergelijks. Hang me er niet aan op. Ik heb helaas het geheugen van een visstick.

Eenzijds is dit wel lekker, omdat ik me nooit zo zuur voel over gebeurtenissen uit het verleden.

Anderzijds mis je een hoop uit het verleden, en moet ik foto's bekijken om herinneringen op te halen.

De lange afstand "relatie" kabbelde trouwens gewoon door op deze manier, en we vonden dat beiden eigenlijk wel prima. We verplichten elkaar niks, en het was een perfecte tijd. Alleen het afscheid was elke keer wat dubbel. Zal ik nog terugkomen of niet? Komt zij nog een keer naar Nederland of niet?

Het is eind April en ik heb nog steeds niks van een plan uitgewerkt voor mezelf. Ik gebruikte Gran Canaria om te ontvluchten, en deed daar gewoon eigenlijk niet veel. Geen enkel plan dus... In tegendeel zelfs. Ik word stapelgek van alle projecten en al het "gezeur" om me heen en besluit dus inderdaad om weer terug te keren naar Nederland.

Vluchten had blijkbaar geen zin... Ik moest echt oplossingen verzinnen.

Een tip voor nu. Ben jij ook zo'n ondernemer en zie je door de bomen het bos niet meer en is je focus totaal weg van wat werkt, en waar je mee bezig bent?

Drop AL JE PROJECTEN op twee of drie na. Dit zijn degene die je of het leukst vind om te doen, of het meeste geld opleveren.

Voor mij waren dit eiwitpoeder.nl en internet miljonair. Ik wilde het niet moeilijker maken dan het was en besloot me op twee dingen te focussen.

Het "gezeur" waar ik het net over had kwam een beetje voort uit de Nederlandse headquarters waar natuurlijk nog steeds voor mij gewerkt werd. Ik kreeg vanuit Gran Canaria het idee dat ik de grip kwijt raakte van wat daar gebeurde en dat was voor mij een beetje een vervelend gevoel.

Natuurlijk wist ik dat iedereen zijn best deed, maar er groeien toch wat dingen scheef als je er zelf drie maanden niet bent, en daarnaast tegen iedereen zegt dat ze maar moeten kijken wat ze doen zolang de toko maar blijft draaien. Fout van mij kant.

Ik wil je best zeggen hoe dat gegaan is...

Op een gegeven moment kreeg ik mailtjes die niet goed voelden. Je kent dat gevoel wel. Je kunt zo'n mailtje op twee manieren bekijken en denken... hmhhh... tja waar gaat dit heen.

Het ging dan met name om acties die van mijn kant moesten worden opgevolgd, waar er dan tussen neus en lippen door bij gezegd wordt dat ik soms een dag of twee niet online was en dat dat niet handig was.

Omdat er dan vervolgens niet meer gewerkt kon worden in Nederland.

Een beetje bullshit vond ik dat wel omdat er in mijn ogen altijd wel wat te doen is online.

Ga anders gewoon teksten schrijven voor een betere SEO, maargoed...

Daaropvolgend wilde ik de grip weer terug en heb ik voorgesteld dat er iedere dag aan het einde van de dag een mailtje naar mij werd verstuurd met de werkzaamheden, en dat ik ook beter zou opletten met mails die echt beantwoord moesten worden.

Gewoon elke dag, aan het einde van de dag 5 minuten vrijmaken om mij een mailtje te sturen.

Als je die dag niks gedaan had zei ik, dan zet je er gewoon in:

WERKZAAMHEDEN 3 MAART



Postvak IN x



Mitchel van Duuren

aan Mitchel ▾

Mitch,

- vandaag niks gedaan.

Het zou me zo mijn kont roesten, als we maar gewoon met z'n allen eerlijk konden zijn tegen elkaar.

Ik kreeg de kans om mezelf van een andere kant te zien. Een niet relaxte kant. Dat was wel slikken. Uiteindelijk dacht ik bij mezelf, zorg ik wel dat daar brood op de plank komt, en kunnen alle werkzaamheden gedaan worden in alle vrijheid.

Niet zeiken verder, gewoon dingen doen.

De situatie maakte dat ik zo dacht. Je zit op Gran Canaria, 4000 km weg en hebt geen mogelijkheid om het er fatsoenlijk over te hebben.

Het werkklimaat op mijn headquarters was ongeveer dit...

...je moet je voorstellen dat we in de pauze BBQ-en, een paar ramps hebben staan en aan het skaten zijn, er pils word geknald, de beats door het kantoor heen vliegen, je aan kan komen wanneer je wilt, je vrij kan nemen wanneer je wilt etc. etc.

En toch werd dat hele-werkzaamheden-opschrijven-ding niet echt met open armen ontvangen. Alsof ik politie-agentje aan het spelen was.

Daarnaast weer een wijze les voor mijzelf. Ik ben geen typische “baas”. Ik geef geen orders. En als ik dat doe dan komt dat heel onnatuurlijk over. Ga bij jezelf na of dat jij dat wel kunt mocht je in die situatie terecht komen.

Maar toch zette ik door met het werkzaamheden-opschrijf-ding...

Ook omdat ik mij wilde anticiperen op een periode die komen ging.

Mijn collega ging namelijk 3,5 week met vakantie, en ik moest dan voor het eerst sinds tijden alle taken weer zelf uitvoeren. Eigenlijk best wel weer tof. Ik keek er naar uit. En alle werkzaamhedern-opschrijf-rapportages zouden me daar goed bij kunnen helpen.

Ik had alle werkzaamheden van 30 dagen onder elkaar opgeschreven en ingedeeld in drie categorieën.

1. *Constante en terugkerende werkzaamheden:* denk aan bestellingen plaatsen bij leveranciers, klantenservice etc.

2. *Marketingwerkzaamheden:* kunnen altijd opgepakt worden, seo, teksten schrijven, verbeteringen aan de website zoeken, inlezen in nieuwe ontwikkelingen

3. *Projecten:* nieuwe producten, campagnes etc.

Vol goede moed begon ik.

Ik besepte me toen wel weer
wat ik wilde... Vrijheid ...

Hoofdstuk 4: *You win some, You lose some*



The time was there... ik moest weer zelf aan het roer bij eiwitpoeder.nl

Het viel alles mee! En ik zag zelfs dat ik met een uurtje of anderhalf per dag alle lopende dingen gewoon kon afronden.

Ik besepte me toen wel weer wat ik wilde... Vrijheid...

Maar het aannemen van personeel hielp daar uiteindelijk toch niet echt bij. In ieder geval niet bij mij. Op het laatst voelde ik me niet echt meer gewenst in mijn eigen bedrijf. Ik wilde weer alleen verder.

Ik kreeg het gevoel dat ik het niet goed deed voor de rest, en dat terwijl ik er juist voor had gezorgd dat we eigenlijk gezellig met zijn allen aan de slag konden. Maar ik had geen lijnen aangegeven. Niet gezegd, tot hier en niet verder.

Het was niet meer te redden.

In Mei was het hoge woord eruit. Ik ging weer alleen verder.

Ik heb afscheid genomen in Juli van een superleuke collega. Gelukkig alles wel in goede harmonie. ;-) Ik zal je de details van de laatste werkdag besparen. Het was in ieder geval een knalfuif!

Twee maanden later is de ander vertrokken.

Goodbye my employees, Goodbye my friends, You have been the one, you have been the one for me.

Aaargghh.. vreselijk liedje maargoed. ;-)

Enorm toffe tijd gehad en veel geleerd.

Met minder mankracht besloot ik ook om al mijn projecten op eiwitpoeder.nl en internet miljonair na te outsourcen, te verkopen of gewoonweg te droppen.

Met het project booglamp.nl had ik helaas geen keuze. Het mega lucratieve project werd abrupt beëindigd door een rechtzaak.

Zoals je weet uit mijn vorige e-book heb ik booglamp.nl opgestart om niet te afhankelijk te zijn van de enige webwinkel die ik toen had.

Het bleek een schot in de roos en over een periode van ik denk een jaar of twee heb ik flink wat lampen verkocht. De exacte nummers kan ik niet prijsgeven wegens de rechtzaak. Maar hou het er maar op dat je er prima van zou kunnen leven. En dat voor een bij-project. Niet slecht.

Het ging op een gegeven moment zelfs zo goed dat ik meer met meubels wilde gaan doen. En dan met name design-meubelen.

Ik kocht een sloot met domeinnamen zoals le-corbusier.nl / eames-rar.nl / chaise-longue.nl etc.

You know me, ik spring dan direct overal weer in.

Met voldoende unieke tekst en wat linkjes naar de pagina's was het niet zo moeilijk om te ranken op al die meubelen. Neem bv. de design-klassieker "[Le Corbusier LC4](#)". Typ maar in, in Google...

The screenshot shows a Google search interface. At the top left is the Google logo. To its right is a search bar containing the text "le corbusier lc4". Below the search bar, the word "Zoeken" is displayed in red, followed by the text "Ongeveer 301.000 resultaten (0,31 seconden)".

On the left side, there is a sidebar with several filter categories:

- Alles** (selected)
- Afbeeldingen
- Maps
- Video's
- Nieuws
- Shopping
- Meer


Below these filters, there are more options:

- Haarlem** (selected)
- Locatie wijzigen

Further down, under the "Internet" section:

- Pagina's geschreven in het Nederlands
- Pagina's uit Nederland
- Vertaalde buitenlandse pagina's
- Meer opties

The main search results area contains several entries:

- Advertenties met betrekking tot le corbusier lc4** (with a link "Waarom deze advertenties?")
 - [LC2, LC 3, LC 4 - LC 2 Sessel, Sofa, 70% Rabatt](#)
www.italiadesigns.co.uk/
Transport Inklusive Europa
 - [Chaise Longue Le Corb. - Handgemaakte Kwaliteit.](#)
www.infurn.com/LeCorbusier_LC4
Fabrieksprijzen - 5 Jaar Garantie
↳ INFURN Online winkel - Designer Stoelen - Designer Fauteuils
 - [LC4 - Zetel LC4 vanCorbusier | RetroFurnish.com](#)
www.retrofurnish.com/lc4
Top Kwaliteit vanaf 585€.
- Afbeeldingen van le corbusier lc4 - Afbeeldingen melden**

- Le Corbusier LC4 – de bekendste Chaise Longue | Chaise Longue ...**
chaise-longue.nl/le-corbusier-lc4/
27 jan 2009 – Een "echte le Corbusier LC4" wordt geproduceerd door Cassina. Wanneer dit niet in het stalen frame gegraveerd staat heb je altijd te maken ...
- Le Corbusier**
www.cassinausa.com/corbusier.html - Vertaal deze pagina
Cassina's production of **Le Corbusier** designs is protected by an exclusive, worldwide ... LC1 UAM. LC1 Outdoor, LC2, LC3. LC3 Outdoor. LC3 Meridienne. **LC4** ...
- LC4 chaise-longue pony van Le Corbusier**
www.steeldomus.com/nl/chaiselongue_pony_lc4_le_corbusier.htm
LC4 chaise-longue pony van **Le Corbusier**. Bauhaus- en moderne designermeubels van de hoogste kwaliteit met uitstekende prijzen rechtstreeks uit Italië.

Yep, thats me.
Gemiddeld zit er op zo'n stoel een 200 euro marge of iets dergelijks.



En zie je hoeveel reacties er staan onder dat artikel.



Allemaal mensen die zo'n stoel willen!

Het is allemaal niet zo moeilijk. Alleen je moet net de juiste producten vinden om te verkopen. De rechtzaak gooide echter flink wat roet in het eten.

De booglamp die ik verkocht was een exacte kopie van de originele booglamp van Flos. En er zat dus patent op de vorm etc. Zelf wist ik toen ik eraan begon dat zoiets kon gebeuren, maar ik wist het fijne er niet van.

Ineens zat ik er middenin... Oeps. Uiteindelijk heeft het grapje me nog 10.000 euro gekost.

You win some, you lose some.

Maar hierdoor ben ik ook direct gestopt met alle andere meubels. Op bijna alle designklassiekers die ik wilde verkopen zat blijkbaar patentrecht, en had geen zin meer om nog een keer zoiets aan mijn broek te krijgen.

Er zijn namelijk zat andere manieren om geld te verdienen op internet zonder dat je er kleerscheuren aan overhoud. Dan kies ik daar liever voor. Ook beter voor mijn gemoedstoestand. ;-)

↑
De booglamp die ik verkocht.
Deze Flos booglamp was
dezelfde als de "replica"
booglamp die ik verkocht.

Dat was dus weer een project minder.

En nu ik dan toch bezig was met het afronden, wegdoen en verkopen van projecten wilde ik ook maar direct xenon.nl verkopen.

Xenon was gewoon niet echt mijn ding. Ik had die webwinkel omdat ik een kans zag, maar vond de producten zelf en het publiek wat de producten kocht eigenlijk helemaal niks. Toch deed het iets van 20.000 euro op jaarbasis.

Ik besloot het te verkopen via sitedeals. De advertentie kun je hier vinden:

<http://www.sitedeals.nl/website-verkopen-kopen/157385-xenon-nl-5000bez-maand-21-500-inkomsten-jaar.html>

Binnen twee weken was het rond.

Hoofdstuk 5: Iedereen wil stiekem een rockster zijn



Nu dit allemaal rond was wilde ik eindelijk internet miljonair serieus aanpakken omdat ik met mijn bescheiden mening vond dat er te weinig goed internet marketing materiaal op de Nederlandse markt aanwezig was. Deze mening heb ik trouwens nog steeds.

Het goede spul is op een hand te tellen en daar zitten mijn producten al bij ;-)

En tevens verschoof de focus. Van webwinkels en alles daaromheen naar internet marketing en de verkoop van informatie.

Ik kwam erachter dat we in een informatietijdperk leven en dat mensen graag willen betalen voor informatie. Ik verkocht informatie als een affiliate, en bedacht wat gekke niches om te kijken of ik daar eigen informatie kon verkopen.

Het g*damn werkte! Dingen die ook gratis online te vinden zijn verpakt in een informatieproduct werden verkocht. Waarom? Omdat mensen lui zijn.

Niemand heeft tegenwoordig meer zin om drie dagen het internet af te struinen naar een oplossing voor een bepaald probleem als je het samengevat kunt krijgen in een gemakkelijk en goedkoop e-book.

Daarnaast weet je als zoekende internetter tegenwoordig niet meer wat je moet geloven. De ene website roept A, terwijl de ander weer B schreeuwt.

Wanneer mensen iets aanschaffen in plaats van gratis lezen op internet dan is de informatie in dat product voor hen meer waard en hebben ze iets om aan vast te houden.

Als er iets is uit dit e-book waar je je voordeel mee kunt doen dan is het wel dat je je het volgende realiseert.

Iedere zoekopdracht in Google is een zoektocht naar een oplossing voor een bepaald probleem.

1. snel afvallen - iemand is emotioneel beschadigd door zijn / haar uiterlijk vertoon en wil een oplossing om vet te verliezen. Het probleem is trouwens niet perse dat deze persoon te dik is, maar meer dat deze persoon een negatief zelfbeeld heeft en dit wil aanpakken door gewichtsverlies.

2. hoe appeltaart bakken - Iemand wil een lekkere taart bakken voor de visite die komt en zoekt een recept om de visite te imponeren met zijn / haar bakkunsten.

3. hot asian chicks - Er is jeuk in de broek en.... you get the point ;-)

Het interesseerde me mateloos. Waarom schaffen mensen producten aan online? En hoe kun je dit zo goed mogelijk sturen? Hoe komt het dat de een veel meer verkoopt als de ander? Hoe komt het dat bv. een Pat Flynn die niks actief verkoopt toch zo'n hoog inkomen heeft?

Hoe kan ik dit inpassen in mijn eigen marketing? In mijn webwinkels en andere niche sites?

Vanaf dat moment ging alles in een stroomversnelling en leerde ik elke week / maand steeds beter hoe internet marketing nu eigenlijk echt in elkaar zat.

Allemaal vragen (problemen) die ik beantwoord wilde zien.

Ik kocht nog meer online marketing producten, boeken (fysieke boeken ja) en las meer blogs en vormde zo mijn eigen beeld van wat zou moeten werken.

Ik besloot het uit te testen op internet miljonair. In Mei 2011 begon ik met het implementeren van de informatie en schreef ik mijn verhaal uit in een 30-pagina's-tellend-e-book welke voor jullie allemaal bekend is: Van Student tot Internet Miljonair in 6 Jaar Tijd.

Vanaf dat moment ging alles in een stroomversnelling en leerde ik elke week / maand steeds beter hoe internet marketing nu eigenlijk echt in elkaar zat.

Het gaat er niet om dat je producten door iemand zijn strot heen probeert te duwen, hen e-mails stuurt in de hoop dat er iets uitkomt, SPAM wegstuurt, niche websites met adsense bouwt in de hoop dat er iemand klikt etc.

Dit zijn allemaal dingen waar je het niet mee gaat winnen in de aankomende jaren. Er is maar een slap nodig van ome Google om je oren (een Panda, Tiger of Kikker update wtf.), een spamnotificatie door je emailserver en je ligt langs de kant te janken.

Moet je eens kijken hoe de wereld op zijn kop staat als dat gebeurt. Tienduizenden blogs schrijven erover. Duizenden mensen raken van de een op de andere dag hun online inkomsten kwijt.

Mij niet gezien.

Nee, het gaat erom dat je een band opbouwt met je lezers. Een bepaalde status

vergaard in je niche. De rockster word van het onderwerp waar je over schrijft.

Iedereen wil stiekem de rockster zijn. En iedereen wil ergens bijhoren.

Twee dingen die erg belangrijk zijn in marketing.

Het verhaal “Van Student ..” zorgde min of meer voor die status.

Ik verdiepte me in materie van Seth Godin, een marketing held en las boeken als “Alle marketeers vertellen leugens verhalen” en “Tribes”. Informatie die ik absorbeerde uit de boeken paste ik weer toe in mijn marketing.

Een belangrijk ding welke ik je wil meegeven uit die boeken is dat goede marketing eigenlijk gelijk staat aan het vertellen van een goed verhaal.

Mitch? Is dit het zweverige stuk al waar je het eerder over had?

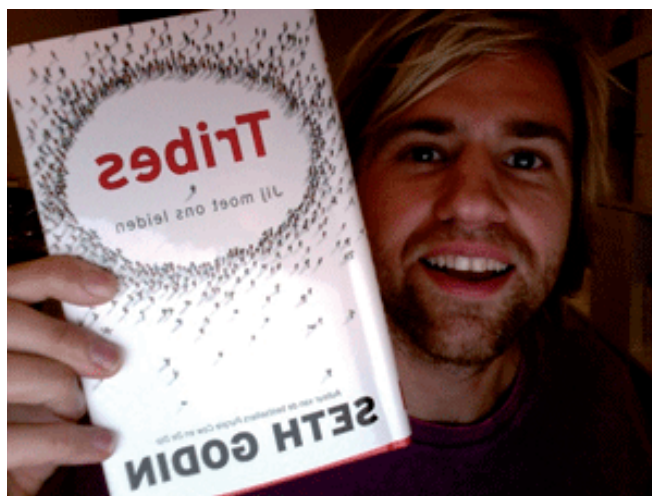
Nee. Absoluut niet. Waar jij voor moet zorgen is dat jouw product een verhaal verteld. Of dat jij zelf een bepaald verhaal om je persoon heen sleutelt.

Je wilt dat mensen je gaan kennen door je verhaal, je gaan kennen op de manier waarop JIJ wilt dat ze jou kennen. Hoewel ik op het moment van schrijven van mijn eerste “Van Student ..” e-book echt niet zo vrij en relaxt was als ik wilde zijn (zie hoofdstuk 3). Vond ik het wel belangrijk om hierom bekend staan.

Wellicht als jij nu denkt aan een internet markereer die het goed voor elkaar heeft en kan gaan en staan waar die wil, dan denk je aan mij. En anders heb ik iets niet goed gedaan. ;-)



2 boeken die zeker de moeite waard zijn



**Maar spreek wel altijd de
waarheid. Je bezoekers
prikken zo door de leugens
heen en dan heb je het
direct voor altijd verziekt.**

Mijn punt is, dat je je verhaal zo kunt vormen als dat je zelf wilt. Als het maar de waarheid is.

Je kunt dingen aandikken, dingen weglaten. Maar spreek wel altijd de waarheid. Je bezoekers prikken zo door de leugens heen en dan heb je het direct voor altijd verziekt.

Het toffe aan verhalen is dat ze blijven hangen. Stel, er zijn mensen in je naaste omgeving die je vragen naar Nederlandse internet marketeers, dan zal ik snel omhoog komen door mijn verhaal.

Daardoor ging mijn verhaal ook min of meer viraal. Van mond-tot-mond.

Je kunt je met een verhaal spiegelen. En er zijn vast wat details die je bij zijn gebleven. Voor de een is het de miljoen euro omzet die ik per jaar doe. Voor de ander zijn het de “clarity-momenten” die ik beleefd heb.

Natuurlijk zijn er ook andere internet marketeers in Nederland. Maar wat weet je eigenlijk over hen? Behalve de bedrijven die ze opgericht hebben? Of de producten die ze uitbrengen?

Ik was toch wel de eerste die zo open en eerlijk alles vertelde middels verhalen, en de wijze waarop ik dingen zag. Ik zie nu langzaam verandering komen ook bij andere marketeers. Een goede ontwikkeling. Eindelijk worden ze wakker. ;-)

Stel, je zit op een verjaardag. En je wordt de volgende ochtend wakker...
Wat zijn de dingen die je onthouden hebt? Juist, bepaalde verhalen die je interessant vond! Wat denk je dat je eerder zou hebben onthouden van die avond?

1) Als je niet je verteld dat ze een nieuwe ring gekocht heeft, en ze verteld dat hij gemaakt is van een laagje goud, een laagje zilver en een weet-ik-veel-hoeveel-karaats-diamantje. What the fuck zal jou het schelen.

2) Of als ze die ring heeft gekregen vanwege een speciale gebeurtenis, en dat haar vriend hem tevoorschijn toverde op een heel speciale en onhandige manier omdat hij zo zenuwachtig was, dat hij bijna in de put viel etc.

It's all about the story.

Ook tijdens de aanschaf van iets. Mensen zijn altijd bezig met het vertellen van verhalen of leugens tegen zichzelf tijdens de aankoop. Altijd proberen ze zichzelf te overtuigen van hun eigen aankoop.

Waarom ze nu juist die jurk nodig hebben, of die Apple computer.

Het enige wat jij als marketeer maar hoeft te doen is je te mengen in die conversatie die zich in het hoofd afspeelt en hier handig op in spelen.

Je presenteert je product (de oplossing) op de juiste tijd, aan het juiste publiek. Dat is alles wat marketing is.

Mensen zijn op zoek naar een oplossing voor een bepaald probleem, en jij bent degene die de oplossing presenteert. Jij bent het stemmetje in hun hoofd die zegt, geen zorgen, met dit product bereik jij hetgeen wat je wilt.

Je zegt dat niet tegen hun, maar laat het hun zelf zeggen en denken. **Super powerfull.**

Hoofdstuk 6: Project Validatie : Geslaagd



Het e-book welke ik in Mei 2011 geschreven heb en heb gelanceerd gaf mij direct een soort van status in de internet marketing niche.

Met al die “volgers” ging het nu serieus worden. Het bloggen op webwinkelblog.nl werd minder tot groot verdriet van een aantal vaste aanhangers. Mijn interesse lag gewoon niet meer bij de webwinkels. Natuurlijk wel bij mijn eigen winkel, maar niet meer bij het delen van mijn kennis omtrent dit onderwerp.

Webwinkelblog.nl fuseerde ik met Internet Miljonair en ik ging alleen nog maar bloggen over internet marketing. Oeff.. wat een opluchting. Weer een project minder.

Natuurlijk waren daar de zeurpieten. Oohhh Mitchel, ga je op die tour. Het eens zo leuke webwinkelblog gaat nu veranderen in dit achterlijke blog. Nou, mij zie je niet meer terug.

Dat soort berichten sucken echt hard. Want hoe je het ook went of keert, je trekt het je toch aan. (ook al zeg je van niet) Daarop besloot ik dat ik nu een flinke jongen moest zijn. De bezoekers van webwinkelblog nam ik absoluut niet mee naar internet miljonair en ik moest redelijk opnieuw beginnen.

Van ongeveer 500 bezoekers per dag op webwinkelblog.nl, naar ongeveer 250 bezoekers op internet miljonair voornamelijk door mijn e-book. Naja, kan er nog wel bij.

Ik besloot mezelf het volgende in mijn hoofd te prenten... Wat heb je er nu uiteindelijk aan verdiend, drie jaar bloggen op webwinkelblog.nl?

Erkenning. Ja. Heb je plezier gehad in het bloggen. Ja. Euro's gezien? Nee. En nu... als je een andere weg in slaat krijg je dit als bedankje voor drie jaar lang bloggen. Fuck it. Ik had er gewoon geen plezier meer in, mijn drijfveer was weg. En uiteindelijk doe ik gewoon lekker waar ik zelf zin in heb natuurlijk.

Een nieuwe uitdaging. Internet Miljonair groot maken, mensen helpen en een tribe opstarten van like-minded mensen. De like-minded mensen begon ik Internet Miljonairs te noemen. En ze vonden het leuk.

Wat ik steeds minder leuk en interessant vond waren mijn maandelijkse inkomsten. Het boeide me niet meer zoveel. Ik wilde gewoon gelukkig zijn, en plezier hebben in alle dingen die ik deed. Als er in ieder geval gewoon maar wat overbleef dan was het prima. Met 3000 euro per maand ben ik lang tevreden. Toch verdiende ik veel en veel meer...

En Tha Money & Fame werd eerder een beetje een belemmering voor me. Wat als mijn vrienden dit allemaal lezen? Gaan ze dan anders tegen me doen? Nieuwe mensen die ik ontmoet, kan ik ze nog wel vertrouwen? Moet ik mijn naam wel vertellen als ik iemand voor het eerst ontmoet? Gaan ze me Google'en?

Ik merkte dat oude "bekenden" me gingen uitnodigen voor een biertje te doen onder het mom van "Wel tof waar je mee bezig bent man! Biertje doen een keer?"

Wilde ik dit wel?!

Het was de periode dat ik bijvoorbeeld de volgende blogpost schreef:

<http://www.internetmiljonair.nl/wat-mij-bezighoudt/>

Al snel kreeg ik door dat internet miljonair misschien in eerste instantie wel de verkeerde mensen aantrok. Mensen die op zoek waren naar snel-geld-verdien-methodes.

Aii... Ik heb een hekel aan dat soort lui. Snel en gemakkelijk geld verdienen is als vloeken in de kerk. Het is bijna onmogelijk. Er is niet zoiets als “overnight succes”.

Altijd is er veel aan vooraf gegaan om het tot een “overnight succes” te maken.

Ik besloot dat mijn core-message binnen internet miljonair moest gaan over vrijheid, van tijd en plaats. Een beetje het digital-nomad verhaal. Overal ter wereld kunnen werken, als je daar zin in hebt. En als je eens een keer een paar dagen geen zin hebt, dat je dat kon permitteren aangezien het internet natuurlijk gewoon doordraait. En iedereen op elk tijdstip van de dag je producten kan kopen.

Ook als je niet werkt.

Natuurlijk kan je fucking veel geld verdienen op internet, en ik weet ook hoe. Maar ik wil niet dat mensen om die reden met mij willen samenwerken. Dit zijn vaak geen toffe mensen.

Geluk en vrijheid zijn belangrijker als een miljoen euro op je bankrekening.

Deze boodschap - en een paar botte mailtjes - schrok de meeste goudzoekers (zoals ik ze noem) gelukkig wel af.

Mooi zo. Scheelt weer frustratie in de mailbox.

Internet marketing is namelijk niet alleen het aantrekken van nieuwe bezoekers, maar juist ook het filteren van mensen die je absoluut niet wilt aantrekken. (Belangrijk, even zo tussen neus en lippen door)

Het zijn juist die mensen die je frustreren in je mailbox welke ervoor zorgen dat je minder gedaan krijgt. Een enkel "haatmailtje" heeft meer impact als 5 dank-je-wel mailtjes.

Juist door deze positionering - en het actief op zoek gaan naar de juiste mensen voor de community door middel van deze specifieke core-message- groeide internet miljonair als kool.

Ik kreeg de juiste mensen op mijn website, hield de community levendig, en dit was te zien aan het aantal reacties wat ik kreeg op mijn blogberichten.

Geen enkele andere internet marketeer kreeg het voor elkaar om op een random blogbericht 20+ inhoudelijke reacties te verwerven.

Ik wist dat ik op de goede weg zat... Maar...

Zouden mijn bezoekers ook iets van me willen kopen. Het is allemaal leuk en aardig. Weer erkenning. Weer leuk. Weer een hoop tijd kwijt met het bijhouden van de community en het blog.

Een hoop mails te beantwoorden. Maar weer nada inkomsten net zoals op webwinkelblog.nl.

Naja. Op de inkomsten uit het passieve inkomsten rapport na dan. Iedere maand zo'n 1000 euro of iets dergelijks. Voor een hele hoop mensen, een hele hoop geld. Voor mij. Een zakcentje. Zeker in vergelijking met de tijd die ik ermee bezig was.

Niet om nu direct verkeerd over te komen. Maar met een stuk minder inspanning haalde ik uit mijn webwinkel natuurlijk het veelvoudige.

Een klein geniaal ideetje brengt bijvoorbeeld direct 1000 euro extra winst (per maand) aan mijn webwinkel: <http://www.internetmiljonair.nl/extra-winst-webwinkel/>

Als je kunt rekenen in tijd, energie, voldoening etc. dan moet internet miljonair wel heel leuk zijn om te doen, wil ik daar mee verder gaan. En dat vond ik het ook.

Het enthousiast maken van de bezoekers, de leuke reacties op mijn e-book, de fantastische veren die ik elke dag in mijn hol gepropt kreeg waren mijn drijfveer om internet miljonair te laten groeien.

Niet tha money!

Maar ik realiseerde me wel dat ik uiteindelijk internet miljonair ook als een business moest bekijken. Vroeg of laat zou ik er anders mee kappen en dat zou zonde zijn.

Ik besloot dus een eigen product te maken. Zonder product, zonder iets te promoten kun je namelijk geen geld verdienen (duh!). Dat gezegd hebbende trouwens...



Het Sneaky Email Technieken Product.

Is inmiddels verouderd en heb ik inmiddels al van internet afgehaald. Ik ben al maanden bezig aan de SET 2.0 versie.

[-- Sidenote--]

... heb jij wel mogelijkheden op je blog om iets bij je te kopen, of promoot jij iets van iemand? En dan bedoel ik niet een spammy banner ofzo, maar echt iets wat je kunt aanraden. Waar je je hand voor in het vuur durft te steken?

[-- Sidenote off --]

Ik maakte een product met de naam “Sneaky Email Technieken” (SET). Het was een klein product waarin ik uitlegde op welke manier ik mijn mails verstuurde en waarom ik hier succes mee had.

Het was cool, en zat vol toffe informatie. Het kostte me twee weken om op te zetten.

Maar ik wist dat dit niet mijn core-product ging worden. Ik had dit product alleen gemaakt om te valideren of mensen bij mij iets wilde aanschaffen.

Als er geen kopers tussen je bezoekers zitten, wat is dan uiteindelijk het nut van het hebben van een succesvol blog. Uiteindelijk weet je zelf ook wel dat de schoorsteen gewoon moet roken.

Je wilt mensen helpen, steekt hier tijd en energie in, en uiteindelijk kunnen mensen dan zelf bepalen of ze nog meer geholpen willen worden. Alleen dan tegen betaling.

That’s fair, isn’t it?

Het bleek dat mensen inderdaad wel door mij geholpen wilden worden. En op mijn lanceringsdag verkocht ik voor 1700 euro aan SET-producten.

De lancering was echter slecht voorbereid.

Het was min of meer het volgende: “Oke, ik heb afgelopen jaren een hoop geld verdiend met het sturen van emails. En in dit product wil ik je uitleggen hoe je dit ook kunt doen”

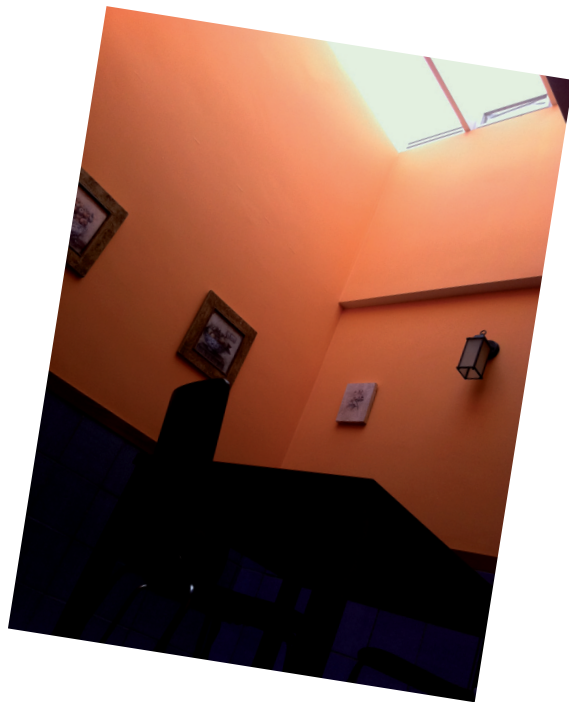
Meer zo van... “Vind je mijn blonde haar en blauwe ogen ook zo leuk, en denk je dat ik nog meer in mijn mars heb, daar kun je alleen achter komen als je nu het product koopt”.

Geen enkele overtuiging in de salescopy of voordelen, of wat je kon verwachten etc.

Toch verkocht ik.

Project Validatie: Geslaagd

Hoofdstuk 7: Think you better wise up, boy



Boven : Eetkamer met glazen dak

Onder : Kantoor met uitzicht op zee



Ik wist dat er mensen waren in mijn niche die bij me wilde kopen, dus nu kon ik gaan werken aan mijn masterpiece. Een coaching programma.

Oo.. trouwens.. Dit deed ik allemaal weer vanaf Gran Canaria. In 2011 heb ik ongeveer de helft van het jaar daar gewoond. Ik ben een keer of 5 op en neer gereisd terug naar Nederland.

Ik had eigenlijk echt een heel tof appartement. Het was ongeveer 90 m2 met twee slaapkamers, een grote open keuken, high speed internet connectie. Een balkon met uitzicht op zee. Alles lekker in de mediterrane stijl. Een blauwe tegelvloer en oranje muren.

De kosten van zoiets? 750 euro per maand.

Ter vergelijking. Ik betaal in Nederland ongeveer 1000 euro per maand voor 75 m2 met uitzicht op de militaire bibliotheek. ;-)

Ik kreeg steeds meer het gevoel waar het in het leven allemaal om draait. Het draaide allemaal om die ideale dagen die ik ook al in mijn eerste e-book omschreef.

Even ter herhaling... Wat zou je doen als geld geen rol zou spelen en je voor jezelf een ideale dag zou moeten invullen die je vanaf nu elke dag en de rest van je leven zou moeten leven.

Uiteindelijk komt het als je lang genoeg erover nadenkt altijd uit op dat je gewoonweg gelukkig wilt zijn.

Maar er zit een verschil tussen deze materie gewoonweg lezen en denken van.. Hmmm... zit wel wat in. Of dat je het ook daadwerkelijk echt aanvoelt, en je een soort van euforie over je heen krijgt waarin je denkt dat je het wiel uitgevonden hebt.

Ik leerde steeds beter Spaans, en ook het surfen ging beter. Life was good!

Een soort van rust kreeg ik over me heen die ik nog niet eerder ervaren had. Misschien zou ik dit wel voor altijd lekker willen. En zodoende kabbelde ik in Juli en Augustus van 2011 lekker verder op mijn surfboard en met mijn neus in de Spaanse tapa's en Gran Canariaanse Tropical biertjes.

Life was good! Keer Twee!

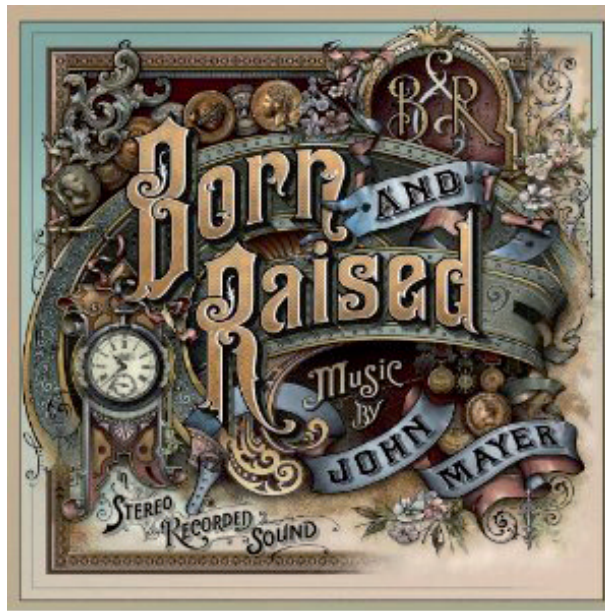
Maar zoals met alles, de gewenning slaat toe. Je realiseert je op een gegeven moment niet meer dat alles goed is en hunkert naar meer.

Zo is het altijd met mensen, meer, Meer, MEER.

John Mayer heeft een nieuwe cd uit gebracht "Born and Raised". Hij was even wennen, maar nu vind ik hem magistraal. Er staat een liedje op die gaat over dit onderwerp. Altijd maar meer willen. Maar wanneer is het genoeg?



Een quote uit het liedje “If I Ever Get Around To Living”



When you gonna wise up, boy?

You are hiding in your mind

Working all the time

Trying to make it better than you got it

You been spendin' all your time

Searching for a sign

That's never gonna look the way you want it

Think you better wise up, boy

Dat is de kunst van schrijven. Misschien schrijf ik mijn verhaal wel zo dat hij bij jou inslaat als een bom. Alsof ik het direct tegen jou vertel, alsof ik het schrijf voor jou. Nou, dat heb ik met de liedjes van Mayer.

Vooraf dat laatste er nog achteraan, “Think you better wise up, boy.”

Ergens is het natuurlijk ook belachelijk hoe we met z'n allen bezig zijn. We maken ons allemaal zo druk om anderen. En als we ons eens druk maken om onszelf dan is het over hoe anderen ons zien.

Je wilt niet weten hoeveel mensen spullen, kleren en auto's kopen voor anderen. Niet dat ze er zelf nou zo gelukkig mee zijn. Maar meer om te laten zien wat ze hebben. Dat je het “goed doet” in de samenleving.

Foto's plaatsen op Facebook om te laten zien dat ze op vakantie zijn. Facebook draait voor 80% op die shit. Andere mensen laten zien waar je bent, wat je doet, en laten zien dat je het goed hebt.

De laatste twee dagen van de wintersport vakantie nog even in de zon bijven liggen met je sneeuwbril op zodat bij thuiskomst iedereen kan zien dat je weg bent geweest. Hilarisch! Maar het gebeurt.

Natuurlijk zijn er ook gewoon mensen die echt genieten van wat ze doen en wil ik zeker niet zeurderig over komen. ;-) Maar het is zomaar een inzicht. En ik heb me hier zelf ook schuldig aan gemaakt.

Dus, no shame.

Sommige mensen komen hier nooit uit. En hoewel ik het uitstekend had in die periode wilde ik ook weer meer. Er speelde het liedje van Doemaar af in mijn hoofd.

Is dit alles... Oehh woe woe woe

Ik kreeg het op mijn heupen en wilde weer wat meer bereiken. Vooral met internet miljonair. Ik merkte dat de vraag er wel was. Het aantal reacties op de blogs steeg. Bezoekers raakten met elkaar in contact via internet miljonair.


Het zit totaal niet in mijn geest om dit maar gewoon te laten gebeuren zonder dat ik daar zelf meer mee ga doen. Niet perse voor het geld, maar gewoon voor de sensatie dat je dingen doet die je leuk vind en waar je anderen mee kunt helpen. Als je daar dan uiteindelijk voor beloond word is dat natuurlijk gaaf. Dat staat gewoon vast.

Anyway. Ik vond dat het tijd werd voor wat nieuws.

Dit nieuwe ding was “Vraag het de internet miljonair” of ook wel #VHDIM.

Ik kreeg vragen binnen via mijn Facebook op www.facebook.com/internetmiljonair en behandelde deze als video op het blog.



 Vind ik leuk

Stop nu met lezen en meld jezelf aan als fan als je het nog niet bent ;-)

Op die manier pushte ik mezelf om meer video's op te nemen, wat ook de band met mijn lezers weer versterkte.

Ook kreeg ik de vraag om te spreken op het Elite Seminar van Tonny Loorbach. Ik denk ook dat hij wel doorkreeg dat er iets gaande was met internet miljonair en dat vond ik leuk om te merken. Is toch een soort van bevestiging van een collega.

Hoewel ik een hekel had aan spreekbeurten en presentaties tijdens mijn studie vond ik dat ik niet zo moest zeiken en gewoon mijn verhaal maar moest gaan doen. Ik nam de uitnodiging van Tonny aan en besloot te komen.

Uiteindelijk ben ik speciaal uit Gran Canaria terug gevlogen om de presentatie te doen, en hoewel het niet zo druk was qua opkomst vond ik het toch wel een superleuke ervaring. Direct na het seminar besloot ik om meer presentaties te gaan doen, maar tot op de dag van vandaag heb ik geen enkele presentatie meer gegeven. haha

Ik heb trouwens nog wel een tweetal aanvragen gehad, maar beide afgewezen omdat ik toch vind dat er behoorlijk wat bij komt kijken qua voorbereiding, spanning etc. Ik hou nou eenmaal gewoon van “easy living”.

In the end krijg je er natuurlijk weinig voor terug behalve dat ik het leuk vond om met andere marketeers wat bij te kletsen zoals Tonny, Eelco en Joost de Valk.

Ieder doet dingen op zijn manier, en wat juist is of niet dat maakt me niet meer zoveel uit. Had ik het vroeger niet zo op bijvoorbeeld Tonny of Eelco, ik heb nu respect voor wat ze doen.

De doelgroep die hun aanspreken (echt absolute beginners) daar zou ik nooit mee kunnen of willen werken, maar ik heb gezien dat ze wel degelijk waarde leveren aan deze mensen en daar heb ik respect voor.

Joost blijft een beetje een azijnpisser maar heeft verstand van zaken en is juist ook fun in de omgang door zijn uitgesproken mening.

Natuurlijk is het leuk om enthousiaste seminargangers te ontmoeten, maar verder kun je er natuurlijk niet zoveel mee. Het is en blijven natuurlijk klanten van de collega. Daar wil je verder niet echt mee aan de haal gaan.

En trouwens... Ik had verder ook niks te koop dus ja...

... Sneaky Email Technieken (SET) had ik offline gehaald omdat ik ondertussen alweer veel had bijgeleerd over succesvol emails versturen. En natuurlijk was het ook meer bedoeld als validatietest. (zie hoofdstuk 6)

Ik denk dat ik in totaal SET zo'n drie maanden online heb gelaten en er zo'n kleine 4 a 5000 euro aan verdiend heb. Ik heb SET direct als 197 euro product in de markt gezet. Ik wilde zeker niet te laag gaan omdat ik weet wat de informatie die ik deel waard is. Mits natuurlijk op de juiste manier gebruikt.

**Je hebt liever 1 klant van
2000 euro als 10 van 200
euro.**

Ik heb trouwens maar 2 refunds gekregen van het product, dus met de info zat het ook wel snor.

Als validatietest was dit prima zo. Het werd nu tijd om echt hard te werken aan het slagschip product. Dit wilde ik de naam “Internet Miljonair Blauwdruk” geven en hier zou een prijskaartje aanhangen van 2000+ euro.

Je hebt liever 1 klant van 2000 euro als 10 van 200 euro. Dit heb ik wel geleerd met mijn webwinkels, met honderden klanten per dag en een lage orderwaarde.

Elke klant is toch weer kans op extra handeling. Extra vragen aan de klantenservice, extra kans op fouten in de betaling, extra, extra, extra...

Als inleiding op het slagschip product besloot ik alvast een gratis voorproefje te schrijven welke je terug kunt vinden als het internet miljonair coaching programma.

Dit zijn 14 e-mails propvol met high Q informatie.

Mensen denken zich in te schrijven op een 30-dagen durende GRATIS cursus. Maar helaas breek ik het na twee weken af omdat ik een bepaald inzicht krijg...

Dit is namelijk dat ik straks gezien ga worden als de toffe gast die alles GRATIS weg geeft. En dat moet ik niet willen. Want dan ontstaat er een soort van ongeloof als ik eens een keer iets aanbiedt waar een prijskaartje aanhangt. (gebeurde ook al)

Hallo, alles tof, maar ik wil ook iets verdienen. Onderaan dit artikel vind je links naar artikelen die hierover gaan: <http://www.internetmiljonair.nl/wat-je-ook-denkt-denk-het-tegenovergestelde/>

Daarbij wordt echt alles wat ik online trap via mijn blogs, via mijn mails etc. natuurlijk mega gekopieerd. Ik wilde gewoon mijn eigen glazen niet ingooien.

Dus na mail veertien stopt het verhaal abrupt....

Nou alle mafheid te boven, de reacties die ik heb gekregen waren heftig. Leuk heftig, maar ook heftig heftig. Als je begrijpt wat ik bedoel.

Schelden, slijmen voor de rest van de cursus, begrip, dankbetuigingen, alles heb ik gezien.

Het is goed dat ik emotie losmaak, daar hou ik het zelf maar op.

Eigenlijk wilde ik na de dertig dagen gratis coaching mijn “Internet Miljonair Blauwdruk” lanceren. Maar helaas was dat nog niet helemaal af.

De outline en de onderwerpen had ik al. Ik wist alleen nog niet hoe ik het in wilde vullen. En wilde ik er een lancering van maken met een vaste prijs? Een soort van membership? Welke betalingsregelingen? Maar bovenal was de content gewoon nog niet ready. Nog niet voor 30%. Haha.

Way to go Mitchel!

Hoofdstuk 8: De 100 leden kwamen in 3 uur tijd



Als je vind dat ik veel over internet miljonair praat en minder over mijn andere werkzaamheden, dan klopt dat ook. Ik deed gewoon niet veel aan mijn andere projecten. En daarbij weet je dat ik voor mijzelf had besloten om mijn focus nog maar te leggen op twee projecten.

Ondertussen had ik er voor eiwitpoeder.nl wel voor gezorgd dat ik alle taken die voorheen door mijn collega werden gedaan - voornamelijk klantenservice en bestellingen plaatsen - nu werden overgenomen door mijn fulfilmentbedrijf.

Wat dat betreft is dat hele outsourcen echt een ding geweest in mijn loopbaan. Ik kan me niet eens meer voorstellen hoe het ook alweer was om hele dagen pakketten in te pakken en mailtjes te beantwoorden.

Ik was NOOIT zo ver gekomen als ik nu ben in ieder geval.

Ben je aan het twijfelen of je wel groot genoeg bent voor outsourcing? Probeer het gewoon eens. In de tijd die je ervoor terug krijgt werk je gewoon net zo lang tot je weer aan dezelfde winst of hetzelfde inkomen zit als toen je zelf nog aan het inpakken was.

Ik ben zelfs zo ver gegaan dat ik de bouw en het onderhouden van mijn webwinkels ben gaan outsourcen. Terwijl ik het ook zelf net zo goed kan. En dit zijn geen geringe kosten. Het maken van een webwinkel zoals ik het wil brengt je al gauw op 15.000 euro. Maar ik vind het gewoon niet leuk om te doen.

En ook wilde ik steeds dichterbij mijn droom toe werken. En dat is het elke dag leven zoals mijn ideale dag. Daar valt het coderen aan mijn webwinkel absoluut niet onder.

Wat als ik straks weg ben, ergens in Thailand, Peru of Canada verblijf en ik heb geen tijd, geen zin of geen mogelijkheid om een kapotte site te maken? Nee, dit moest ook uit handen gegeven worden.

Wil je trouwens weten hoe mijn ideale dag er wel uit ziet? In December 2011 schreef ik mijn ideale dag uit: <http://www.internetmiljonair.nl/mijn-ideale-dag/>

Wat ik ook in December had aangepakt was het opstarten van het Internet Miljonair Forum. Door de vele reacties op mijn blogberichten, en de interactie die daar ontstond tussen de verschillende internet miljonairs leek het me een goed idee!

Ik had ergens in het verleden al eens een soort van forum op internet miljonair gelanceerd, maar dit was op niks uitgelopen. Je hebt echt een bepaald aantal bezoekers nodig wil je een forum een beetje levendig maken. Op het moment dat ik het forum lanceerde zat ik dagelijks aan de 600 ~ 700 bezoekers.

Maar let wel op, een hoop van deze bezoekers zijn nauw verbonden met internet miljonair, ze willen bij deze tribe horen, ze voelen zich een internet miljonair of willen er een worden. Dit verschilt wel met lukraak zomaar 700 bezoekers.

Het internet forum is een groot succes gebleken. Als het niet zo was had ik dat ook verteld ;-)

Dat is te danken aan de toffe community die in het forum aanwezig is van mensen die allemaal hetzelfde doel nastreven en op zoek zijn naar vrijheid en een ideale levensstijl.

Daarnaast denk ik dat het succes van het internet miljonair forum ook wel te danken is aan het feit dat ik het forum gelanceerd heb. Ik dacht bij mezelf dat het geen goed idee was om gewoon maar een forum toe te voegen en te kijken of het gaat werken. Dat had ik immers al een keer gedaan.

Dat bloed zo snel dood, want iedereen die komt kijken ziet dat er niks gebeurt, en zo komt een forum snel in een negatieve cirkel terecht.

Ik heb het gelanceerd op de volgende manier: Eerst wilde ik 100 leden binnen het forum hebben voordat de verschillende topics waar je kunt posten open gaan. Je kon enkel en alleen binnen het voorsteltopic een bericht schrijven om je even voor te stellen.

Zodra ik 100 leden had ik in gedachten dat ik een email zou sturen met de mededeling dat het forum officieel geopend was.

De 100 leden kwamen in 3 uur tijd dus die email was snel verstuurd... YES!

Het forum is nog steeds een waardevolle toevoeging aan de internet miljonair community en dagelijks zijn er tientallen mensen te vinden. Zelf hang ik er ook wel een paar keer per week rond, en het is leuk om te zien dat er een harde kern met mensen ontstaat die echt wat willen bereiken.

Internet Miljonairs die er echt voor gaan, en echt snappen dat het hard werken is, maar dat het tegelijkertijd ook superleuk is om voor jezelf iets op te zetten.

Neem gerust een kijkje, stel je voor, stel je vraag of help anderen:

internetmiljonair.nl/forum

Dat je eerst moet zaaien en bergen moet verzetten en vervolgens pas kan gaan oogsten.

De eerste vier jaar dat ik online bezig was heb ik geen cent verdiend. Vier jaar!! Ja, ik kon wel wat verdienen, maar alle verdiensten gingen direct weer terug in de business omdat ik wist dat het anders niet kon groeien. Natuurlijk had ik in die tijd wel geluk dat ik nog bij mij ouders woonde, en geen lasten had.

Maar met de kennis die ik nu heb kan ik wel projecten opzetten die in de eerste drie a vier maanden al winstgevend worden. Ik ben bereid om deze kennis over te dragen, en besepte me zodoende ook dat ik weer verder moest werken aan de “Internet Miljonair Blauwdruk”.

Een project wat ik om de paar maanden weer oppakte. Het kost erg veel tijd en energie om zo'n groots product op te zetten, dat kan ik je wel vertellen. Maar het moest top-notch zijn. Ik verbind mijn naam eraan.

Maar ik vond het toch ook wel tijd om dit eens af te ronden. Inmiddels was ik er namelijk al ruim een half jaar mee bezig en was ik nog niet op de helft.

Het moest een grote box vol met spullen worden. DVD's, hand-outs, mappen, stick letters en wat extra bonussen.

Ik wilde echt! Maar kreeg dit gewoon niet gebolwerkt in mijn eentje. Daarnaast had ik in de aankomende vijf maanden, vier verschillende vakanties gepland. Drie keer op wintersport en een keer naar USA. Oohh ohh wat heb ik het toch slecht. ;-)

Ik moest mijn plannen om een fysieke cursus te maken wijzigen en een internet cursus opzetten.

Toen ik die switch had gemaakt in mijn hoofd ging het ineens een stuk gemakkelijker. Ik zou de lessen per week wegsturen en ik zag ineens dat het al mogelijk was om direct te lanceren.

Als ik bijvoorbeeld de eerste 4 weken al af had, dan kon ik in de periode dat die lessen gepubliceerd werden schrijven aan de volgende lessen. Ik zou het werk wat ik allemaal al gedaan had gewoon herschrijven en het in een wekelijkse les gieten.

Zo gezegd, zo gedaan.

De naam van de cursus veranderde ik naar “Internet Miljonair Coaching 2.0”. Ik had namelijk al een soort van coaching programma (het 14 dagen programma wat eigenlijk 30 dagen zou moeten duren waar ik het eerder over had).

En de naam internet miljonair blauwdruk vond ik niet meer van toepassing omdat het geen fysiek product meer bedroeg. Daarnaast was er al een product op de markt met de naam internet marketing blauwdruk wat er natuurlijk veel op lijkt, en ik wilde op geen enkele manier geassocieerd worden met dat specifieke product.

Zo begon ik met het vormgeven van de lessen, en uiteindelijk duurde het nog tot Maart 2012 voordat ik mijn IMC 2.0 programma zou lanceren.

Dat is nou mijn probleem... Ik vind het moeilijk om dingen af te maken. Ik geniet van het verzinnen van ideeën en ben altijd extreem enthousiast met de eerste stappen.

Maar zodra ik op de helft ben dan heb ik alweer een nieuw idee en wil ik dat graag doen. ;-)

Ik denk voor veel mensen herkenbaar, maar voor de beginnende ondernemer dodelijk.
Vooral wanneer je nog geen stabiel inkomen hebt uit een bepaalde bron.

Zo had ik in Februari 2012 het geniale idee om iets met skatefietsen te doen.
Enthousiast als ik ben koop ik dan direct 50 van die fietsen in:

<http://www.internetmiljonair.nl/case-study-skatefiets-nl/>

Het zijn gewoon ideeën, en ik ben niet bang om direct actie te ondernemen. Misschien zijn niet al mijn ideeën goud waard, maar ik ben niet bang om te falen en dat is wat mij succesvol maakt.

Hoofdstuk 9: Je denkt groter, en in grotere bedragen



Ik doe dingen.

Ik pak dingen aan.

Ik luister niet naar het stemmetje in mijn hoofd wat zegt. Doe maar normaal, dat is al gek genoeg.

Dat stemmetje heet weerstand. Als je ergens mee bezig bent wat de moeite waard is dan kickt je weerstand er eigenlijk altijd in. Het is mens eigen. Omdat het “onveilig” word.

Met een moeilijk woord heet dit deel in je hersenpan, het amygdala. Het saboteert alles wat voelt als bedreigend, riskant of “onrealistisch”.

Omdat er misschien dingen aan het gebeuren zijn die later wel eens een teleurstelling kunnen worden.

Weerstand heeft er een hekel aan als je uit je comfortzone stapt. Maar vind het heerlijk als je dingen “veilig” doet.

Veilig is voor mij een ander woord voor niks doen, of opgeven. Het zet geen zoden aan de dijk.

Je moet dromen, echt durven dromen. En visualiseren waar je heen wilt gaan. Gisteren

nog zag ik op televisie tijdens de oefenwedstrijd Slowakije - Nederland een voorstukje van een programma waarin Wesley Sneijder werd geïnterviewd.

Ze lieten videobeelden zien van hem als klein jochie. Hij wilde niks anders als profvoetballer worden. Er was geen twijfel over mogelijk. Dat is wat visualiseren met je doet.

Als je maar graag genoeg wilt! En je helemaal durft te geven.

Toen ik gevonden had wat ik leuk vond, het bouwen van een online business, wilde ik niks anders. Dagen zat ik tot diep in de nacht te programmeren aan mijn webwinkel bij mijn ouders in de keuken.

In eerste instantie voor niks. Vier jaar lang. Maar ik wist dat dit de weg was. Ik moest veel leren, en alles zelf uitzoeken. Er waren nog geen shortcuts te vinden zoals tegenwoordig. Geen cursusmateriaal etc.

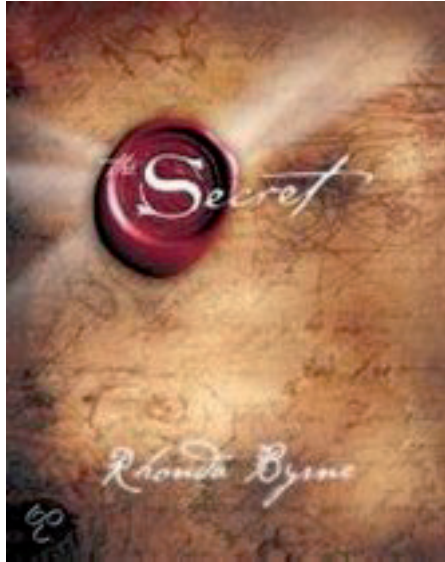
Maar het schoot voor mij niet op om voor een baas te werken. Dat wist ik wel. Ik visualiseerde toen al dat dit wel eens mijn doorbraak zou kunnen zijn. En hoe geweldig dit wel niet zou kunnen zijn.

Ik wist nog niks van uitbesteden, dus ik bouwde in principe gewoon aan een onderneming waarmee ik dan zelf druk in de weer zou zijn. Maar dit was prima voor mij. Als ik maar voor mezelf bezig was.

Daarnaast geloofde ik er heilig in dat alles wel goed zou komen als ik maar gewoon mijn koers zou blijven volgen. Ik zat in dat momentum. Gelukkig mijn ouders ook. Die maakten zich ook niet druk om mij.

“Als jij dit allemaal lekker wil doen jongen, dan doe je dat toch.”

Het engeltje op mijn schouder, het niet druk maken, het denken dat het allemaal wel goed komt.



In Januari 2012 viel dat allemaal op z'n plek bij het lezen van het boek “The Secret”.

Nu ben ik geen spiritueel wonder, maar ik moet zeggen dat het boek - hoewel erg Amerikaans geschreven - toch indruk op me heeft gemaakt.

Het gaat erom dat als je maar hard genoeg denkt en visualiseert wat je wilt, dat dit dan ook uiteindelijk uitkomt. En zo heb ik altijd in het leven gestaan.

Ik zie nooit beren op de weg, en zie altijd alleen maar kansen en openingen.

Vervolgens schreef ik hier een artikel over waar veel reactie op kwam:

<http://www.internetmiljonair.nl/the-secret-boek/>

Voor sommige geeft dit boek en deze kennis een heel benauwd gevoel. Voor mij geeft het juist een gevoel van rust. Hoe dan ook, ik weet dat het altijd goed met me komt. Dat roep ik op mijzelf af.

Wat mij fascineert zijn verhalen van mensen die heel succesvol zijn geworden op eigen kracht, maar daarna diep in de schulden zijn gedoken door uiteenlopende redenen. Zijn dit nu slimme of domme mensen?

Ze zijn in ieder geval in het verleden slim genoeg geweest om succesvol te worden. Wat me vervolgens nog meer fascineert is als deze mensen vervolgens weer succesvol

worden binnen korte tijd.

Hoe kan dit? Als ik erover nadenk gaat het allemaal om de mindset.

Als je eenmaal ergens geweest bent, is het gemakkelijk om dit nog eens te herhalen. Als je eens gewend bent geweest aan een levensstijl van 10.000 euro per maand, dan is dit weer de standaard waar je naar terug wilt. Terwijl andere mensen blij zijn met bv. een inkomen van 2000 euro per maand.

Je denkt groter, en in grotere bedragen.

Sommige mensen kijken niet op of om als ze schoenen kopen van 2000 dollar per paar. Vervolgens kopen ze deze alleen “voor-de-heb” en trekken ze ze niet eens aan. Maar voor hen is dat normaal, en die leven in hun eigen belevingswereld. Andere mensen trekken de haren uit hun hoofd als ze hieraan denken, en toch leven we allemaal in dezelfde wereld.

Alles heeft te maken met mindset. Ik ben daarom ook groot voorstander van vision boards.



Hier op kantoor hangt er ook een van John. Ik heb thuis ook mijn board.

Elke dag ziet mijn maatje en collega John dat ding. Het heeft een flinke impact! Dat weet ik zeker.

Oke, ik laat het hierbij met het “zweverige gedeelte... ;-)

Business again!

Hoofdstuk 10: Oke Mitch, show me the way



Tussen alle wintersportvakanties in Januari en Februari door begon ik met de voorbereiding van de IMC 2.0 lancering. Ik wilde een non-pushy lancering. Dus geen door-de-strot-geduw-praktijken.

Gewoon relaxed. Chill. Zoals ik ben, en zoals ik ook wil dat mijn klanten zijn.

Uiteindelijk besloot ik om de kennis die ik heb uit te spreiden over zeven maanden, en er een maandelijks bedrag per maand aan te hangen van 297 euro.

Dit betekend een investering van 2079 euro wanneer je het gehele traject doorloopt.

Niet misselijk. Dat weet ik. En niet voor iedereen. Dat weet ik ook.

In totaal was ik een week open voor iedereen die wilde meedoen. En weer maakte ik de fout dat ik tijdens de lancering te weinig in ging op de materie die behandeld zou gaan worden.

Eigenlijk dezelfde fout als ik maakte bij de lancering van Sneaky Email Technieken.

Mijn pitch was eigenlijk: “Vind je al mijn gratis informatie die ik plaats in mijn artikelen, e-books, video’s en dergelijke tof? Dan ga je IMC 2.0 helemaal geweldig vinden.”

Dat is meer zoiets van: “Vertrouw je me? Schrijf dan maandelijik 297 euro over naar

mij en ik stel je niet teleur.”

Iedereen die zich inschreef - 21 man in totaal - kocht in principe mij als persoon. Geen product. Dit komt natuurlijk ook door het verhaal wat ik rond mij heen gecreëerd heb. (TIP)

Ze hebben mij hun vertrouwen gegeven en gezegd... Oke Mitch, show me the way. Ik volg je wel.

Dat voelt goed moet ik zeggen.

Na 11 weken zijn er drie mensen uitgestapt. Wat betekent dat het inderdaad niet voor iedereen is, maar wat wel betekent dat het voor 18 coaching klanten nog steeds de moeite waard is!

Zelfs na 11 weken! En drie betalingen verder. De feedback is superpositief en alle coachingklanten bouwen echt aan een solide business en hun eigen ideale dag.

Feedback 1

Feedback 2

Feedback 3

Ik ben ook gewoon oprecht blij dat ik deel uit kan maken van het leven van mijn coaching klanten, en hun weg naar succes en geluk.

Hoofdstuk 11: het is niet dat ik haar dwing ofzo



Na de lancering ben ik natuurlijk aan het werk gegaan om de meest vette, verse, hoogwaardige content eruit te persen als mogelijk, en ben daardoor iets minder gaan schrijven op het internetmiljonair blog.

So be it.

Mensen die zeggen: “Ja Mitch. show me tha way” hebben natuurlijk een streepje voor.

Daarnaast ben ik nog voor een laatste keer op wintersport geweest, en heb ik een reis met mijn moeder door Amerika gemaakt van twee weken (California en Nevada).

Ik ben natuurlijk anders gaan denken. Het leven bestaat niet uit geld verdienen, zo veel mogelijk toffe zoi kopen zodat andere mensen je cool vinden.

Nee, het gaat om relaties, familie, vrienden, gezelligheid en gelukkig zijn. Die dingen vind je niet in spullen.

Wel in een reis met je moeder. Mijn vader en moeder zijn gelukkig bij elkaar en happy samen. Dus je moet niet denken dat ik daarom alleen met mijn ma op vakantie ga.

Nee, ik heb haar gewoon uitgenodigd omdat ik dacht dat het een goed moment was. Ik zou namelijk al alleen met mijn pa op reis gaan (het noorderlicht bekijken in Scandinavië) omdat mijn moeder niet zo op de kou zit te wachten.



Het was voor mij niet meer dan logisch om ook iets met mijn ma te gaan doen dan. Het voelde voor mij heel speciaal en doordat je gemiddeld vijf uur per dag in de auto zit blijven niet veel dingen onbesproken.

Dingen als: “Wat houd je zoal bezig in het leven” resulteerden in urenlange gesprekken die ik nooit zou hebben gehad als ik haar niet uitgenodigd had.

Onbetaalbaar.

Tijdens de trip van twee weken met mijn moeder realiseerde ik me dat ik thuis in Nederland eigenlijk een beetje mijn tijd aan het verdoen ben.

Ik roep al tijden lang dat ik wil gaan reizen etc. maar afgezien van de vele vakanties die ik geniet blijf ik de hele tijd toch maar een beetje hangen in Breda.

Een feestje hier, een borrel daar. The same ‘ol story. Ik mis hier niet veel.

Inmiddels is de vakantieliefde ook nog eens uitgegroeid tot een echte relatie. ;-)

Met veel pijn en moeite is mijn hele-subtropische-paradijsvogel in België - Antwerpen gaan werken als verpleegster.

In eerste instantie omdat er gewoon geen werk is in Gran Canaria door de economische crisis. Maar in tweede instantie ook voor mij natuurlijk.

Maar het werken zal niet voor lang zijn. Ik heb besloten dat het genoeg is geweest en ik wil ongeveer halverwege September vertrekken voor onbepaalde tijd om te reizen.

Zuid Amerika, USA en Canada eerst, maar uiteindelijk ook Azië en Australië komen aan de beurt.

Ik wil alles zien, beleven en meemaken samen met haar.

Ondertussen zal ik gewoon blijven werken / dingen bijhouden zoals ik ook deed in mijn Gran Canaria periode. Dit is gemakkelijk te doen.

En ik heb eigenlijk nog meer plannen...

Ik wil mijn vriendin de fijne kneepjes van het internet marketing vak leren. Ohh, en ze wil het zelf ook trouwens, het is niet dat ik haar dwing ofzo. ;-)

De laatste zes maanden raakt ze steeds meer geïnteresseerd in internet marketing en leest ze zelfs al de blogs die ik ook lees. Vreemde gewaarwording.

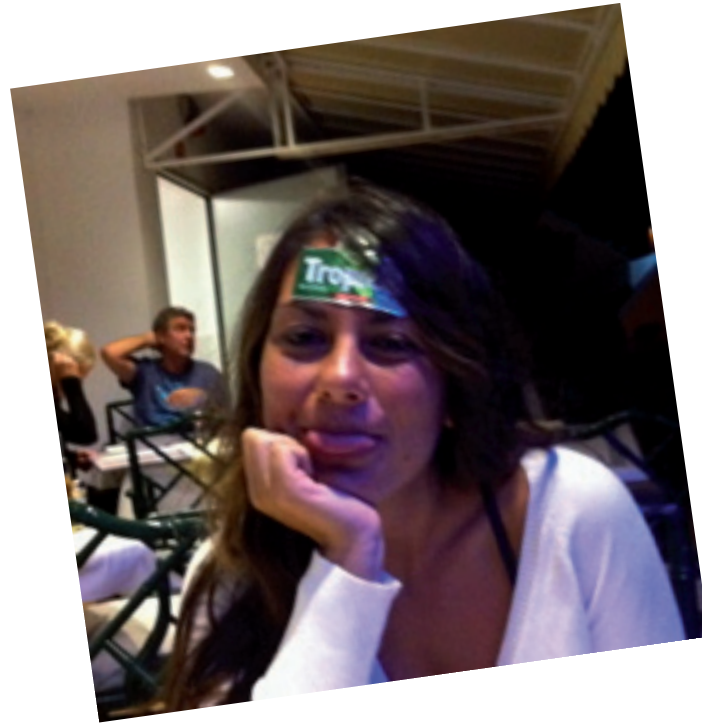
Maar ik denk dat het best aan kan slaan. Een meid die interessante dingen verteld over internet marketing in de Spaanse taal. Een markt en taalgebied waar dit soort materie nog in de kinderschoenen staat.

Mijn huis heb ik te koop gezet. En daar gaan we dan.

Zou de wereld klaar voor ons zijn?



Of niet....? ;-)



Dat kan ook natuurlijk. Haha

We gaan in ieder geval samen een blog bijhouden in het Engels van onze avonturen gecombineerd met marketing gerelateerde artikelen.

Ik voel echt dat we iets unieks gaan doen, wat denk ik opgepikt gaat worden door de grotere Amerikaanse blogs.

De beste tip die ik je mee kan geven als je iets online wilt bereiken is door dingen te doen die “opvallen”. Wees creatief!

