



**Van 0 tot  
€100.000**

**LESSEN VAN EEN DIGITALE  
ONDERNEMER**

**DOOR MICHEL CREMERS**

## Intro

Hallo, Michiel Cremers hier. Heel tof om te zien dat jij stappen zet om in de wereld van digitaal ondernemerschap te duiken.

Even voor de helderheid. Deze reader bevat een aantal van mijn persoonlijke bevindingen over online ondernemen die ik speciaal voor jou voordeel op papier heb gezet. Deze zijn gebaseerd op de afgelopen 13 jaar waarin ik mijn inkomsten bijna uitsluitend haalde uit digitale informatie producten.

Ik wil je helpen om zo snel mogelijk te groeien. Om zo snel mogelijk jouw online bedrijf winstgevend te krijgen en er zo snel mogelijk voor zorgen dat het niet meer gaat om “overleven” maar om “maximaal opschalen”.

Mijn hoop is dat we samen groeien naar het punt dat jij jouw ideale leven kunt gaan leven. Net als ik dat de afgelopen jaren ben gaan doen.

Toen ik voor het eerst echt grote bedragen overhield aan het einde van de maand veranderde mijn hele leven in een vrij korte tijd.

Ik was nog jong, en ik snakte naar avontuur, dus verhuisde ik naar het buitenland. Ik belande eerste in Zuid Spanje.

Ik genoot daar van het heerlijke klimaat, en vervulde daar een van mijn kindwensen. Wonen in een huis met een zwembad.

Er volgden een aantal jaren waarin ik meer tijd aan mijn hobby's besteedde dan aan werken, maar mijn bedrijf is digitaal, dus dat was geen probleem. Het liep gewoon door. Mijn inkomsten stegen alleen maar.

Toen de eerste drempels van online winst maken eenmaal achter me lagen ging het qua geld verdienen erg snel.

Dit begon met kleine overwinningen.

De eerste euro's winst,

de eerste 100 klanten.

De eerste keer een volledig salaris uitbetalen,

de eerste keer 10.000 euro spaargeld.

De eerste Ton,

en uiteindelijk over de miljoen euro.

Allemaal door de verkoop van digitale producten.

Als er iets is wat me in die jaren duidelijk is geworden is het dit:

Op grote schaal verkopen via internet, werkt compleet anders dan je je kunt voorstellen. Alles wat ik voorheen dacht over hoe ik online succes moest bereiken bleek niet te kloppen.

Van de werking van verkoopstechnieken, en het doen van een aanbod, tot de rol van een website of mijn eigen gedrag, discipline en productiviteit. Alles bleek op het hoge niveau waarop echt geld verdiend wordt, heel anders in elkaar te steken dan ik had verwacht.

Toen ik begon was er nog niet zoveel bekend over deze onderwerpen en ik denk dat ik met de juiste informatie een heel stuk sneller mijn doelen had kunnen bereiken.

Dat is de rol die ik voor jou wil vervullen.

Ik wil jou die informatie vooraf geven om de weg naar succes zo kort mogelijk te maken.

## Het kantelpunt

Eigenlijk is het échte succes maar van één ding afhankelijk. Het bereiken van wat ik het kantelpunt noem.

Het kantelpunt, is het moment dat jouw online bedrijf voor het eerst meer gaat opleveren dan het kost.

Het kantelpunt is het meest cruciale moment voor jou als ondernemers. Het wordt de dag waarop je leven verandert.

Het is helemaal terug te brengen naar 1 moment. 1 seconde. 1 gebeurtenis. Namelijk die ene extra verkoop waardoor je niet langer geld verliest, maar geld verdient.

Zodra jouw inkomsten hoger zijn dan je kosten, heb je een winnend online bedrijf.

Het bereiken van dat kantelpunt is jouw enige echte uitdaging vanaf dit moment.

Hierna wordt alles eenvoudig. Hierna staat jou nog slechts één ding te doen: Het truukje herhalen en opschalen.

Totdat je het kantelpunt bereikt kan ondernemen voelen als een grote worsteling. Als zwemmen tegen de stroom in. Als risico's en stress op je hals halen. Als oncomfortabel zijn.

Maar na het kantelpunt verandert dit. Dan komen de bedragen in zicht die jij nodig hebt voor je vrijheid.

## Wat is er nodig?

We ondernemen allemaal met een bepaald doel voor ogen.

Een droom, iets waar we voor leven. Iets waar we het allerliefste onze tijd aan willen besteden.

Om deze droom een realiteit te maken, is meestal geld nodig. Soms zelfs heel veel geld.

Mijn droom was het redden van onze natuur. Maar ik werd niet warm van een paar stukjes afval scheiden of een minuut korter douchen. Ik wilde hele koraalriffen redden en hele bossen beschermen.

Toen ik met mijn bedrijf het kantelpunt bereikte begon ik mij hiervoor in te zetten. Vandaag de dag ben ik onderdeel van een stichting die zich bezig houdt met het planten van nieuwe koraalriffen en het redden van zeezoogdieren.

Ik werk aan de aankoop van bospercelen in Oost Europa om ze te beschermen tegen illegale houtkap. En in de tussentijd heb ik me een levensstandaard aangemeten die ik eigenlijk nooit voor mogelijk had gehouden. (Wie zegt dat je niet iets goeds kunt doen terwijl je jezelf ook een beetje verwent?)

Deze dromen zijn allemaal heel goed te koppelen aan bedragen die ik moet verdienen.

Tijdens het schrijven van deze pagina heb ik eventjes een snelle berekening op een klasje gemaakt waar uit blijkt dat ik voor het voortzetten van deze manier van leven, waarin ik al mijn dromen waarmaak, ongeveer 3 ton per jaar moet verdienen.

Dat is dus een heel concreet geldbedrag. Als ik 3 ton per jaar verdien kan ik alles blijven doen wat ik wens.

Voor jouw droom is er waarschijnlijk ook zo'n bedrag te berekenen. Heb je daar al eens over nagedacht?

Waarschijnlijk kun je als je even goed nadenkt over wat je wensen zijn in het leven, heel concreet een geldbedrag bepalen wat jij per maand of per jaar zou moeten verdienen om ze te vervullen.

Vul de onderstaande zin daarom in voor jezelf:

Om mijn dromen te vervullen heb ik € \_\_\_\_\_ vrij besteedbaar geld nodig.

Voel je vrij om hier een hoog bedrag in te vullen, want dat hoge bedrag is waarschijnlijk heel gemakkelijk te verdienen als jij de juiste weg bewandeld met je online bedrijf.

### Je eerste Ton

Wat ik heb gemerkt bij het begeleiden van heel veel ondernemers is dat de meeste mensen met ongeveer 1 Ton per jaar heel ver komen wat betreft hun financiële dromen.

Dat is waarom ik in deze reader de weg naar je eerste ton wil beschrijven.

Een ton op de bank betekent dat je weerbaar bent. Niet veel mensen kunnen je dan nog iets maken. Met een ton op de bank hoef je nooit bang te zijn voor rekeningen die op de mat vallen, of voor de overheid die met iets onverwachts komt. Of voor de boodschappen die in jouw mandje belanden in de supermarkt.

Die eerste ton betekent het verschil tussen een risicovol bestaan, en een stabiel bestaan. Daarbij ontstaan er bij het hebben van een eerste ton aan vrij besteedbaar geld, mogelijkheden die je nog niet eerder als realistisch had beschouwd.

Ik vergeet nooit meer het moment dat ik me realiseerde dat ik een Tesla kon kopen. Dat ik naar de dealer kon gaan en zou kunnen pinnen als dat nodig was. Dat was voor mij echt een raar idee. De reden dat dit raar voelde, was omdat ik daar niet mee was opgegroeid.

Dat gevoel. Een gevoel van mogelijkheden, was compleet nieuw voor me.

Ik was opgevoed met het idee dat geld schaars was. Dat het iets was waar je maar moeizaam aan kon komen, en dat je het beste niets uit kon geven tenzij het nut ervan door de hele samenleving was bewezen. In andere woorden: Doe maar wat iedereen doet. Doe vooral niets gekks of ongewoons.

Met die eerste ton op de bank verandert dit voor altijd voor je. Je horizon wordt plotseling veel breder en je gaat denken in mogelijkheden in plaats van beperkingen.

### 3 fasen

Wat ik je wil meegeven is mijn grootste inzicht voor het bereiken van succes als online ondernemer. Ik heb dit gezien bij mijzelf, maar ook bij de talloze ondernemers die ik door de jaren heen heb geholpen met mijn programma's.

Het is het inzicht dat je door 3 fasen heen moet om op grote schaal te kunnen verkopen en succesvol te worden als online ondernemer.

Hoe sneller je deze fasen kunt doorlopen, des te sneller bereik je het kantelpunt en daarna je eerst ton vrij besteedbaar geld.

Ben jij klaar voor fase 1?

Let's go!

### Fase 1: Het wiel is al uitgevonden

Het eerste probleem wat je bij jezelf moet elimineren is de neiging om zelf de weg naar jouw eerste ton te "ontdekken". Die weg is al ontdekt. Er zijn talloze ondernemers die dit doel al bereikt hebben. Het pad is bekend.

Het probleem is dat ondernemende types zoals jij en ik vaak onze eigen weg willen gaan. We willen het liefst niets doen wat een ander al voor ons deed. We willen in alles origineel en anders zijn, en dat is de allergrootste valkuil nadat je bent begonnen met je bedrijf.

De oplossing:

De oplossing voor deze valkuil is super eenvoudig. Accepteer leiderschap.

Laat je leiden door iemand die het resultaat al heeft behaald. Iemand die de stappen al heeft gezet kan jou enorm veel tijd energie en moeite besparen.

Het is natuurlijk belangrijk dat je hiervoor de juiste persoon volgt. Zorg dat het iemand is die écht aantoonbaar resultaat heeft behaald, want hoe jammer het ook is, er zijn vandaag de dag veel fakers.

De beste persoon om te volgen is voor iedereen verschillend. Ikzelf help zoveel mogelijk ondernemers hun droomleven te bereiken, maar eerlijk is eerlijk. Mijn stijl is misschien niet voor iedereen.

Ik ben commercieel, houd niet van zweverigheid, ben het liefst zo concreet mogelijk en kan soms een beetje streng klinken. Er zijn ook andere succesvolle ondernemers, en ieder heeft zijn eigen stijl. Kies wie bij jou past, maar kies!

Zorg dat je richting en begeleiding krijgt, anders ben je voor je het weet een aantal (stressvolle) jaren verder zonder resultaat. Dat is de grootste valkuil na jouw start.

Bij het afronden van fase 1 heb jij iemand in het vizier die jou richting geeft en die helder voor je maakt welk pad jij moet bewandelen om je droomleven te leiden.

## Fase 2: Het werk moet af

De tweede valkuil is mogelijk nog venijniger dan de eerste.

De meeste ondernemende types, zoals jij en ik, hebben de neiging veel na te denken over de toekomst.

Wat als...

Wat als mijn digitale product straks af is

Wat als ik straks mijn eerste verkopen binnen heb

Wat als ik straks die nieuwe auto kan kopen

Wat als ik straks in die villa woon

Maar hier schuilt de tweede grote valkuil. Ondernemers die deze valkuil omzeilen, ronden de tweede fase naar succesvol online ondernemen af.

Zoals ik al aangaf: Hij is venijnig.

In onze hersenen wordt bij het bereiken van een doel een beloningsstofje aangemaakt. Dopamine. Dat wist je misschien al.

In de natuur zorgt dit ervoor dat dieren gaan streven naar dingen die goed voor ze zijn. Zoals eten zoeken, of het zoeken van een partner.

Maar wij als mensen zijn buitengewoon intelligent. Wij kunnen erg goed NADENKEN en FANTASEREN.

En wanneer wij nadenken over het behalen van een resultaat, dan heeft dit bijna hetzelfde effect op onze hersenen als het daadwerkelijk behalen van dit resultaat.

We krijgen dat beloningsstofje dopamine dan in bijna dezelfde mate.

In andere woorden, het voelt bijna net zo goed om te fantaseren over je doelen, als ze daadwerkelijk bereiken.

Dit is een MEGA grote valkuil.

Dit is waar ik veruit de meeste ondernemers op zie vastlopen.

We dromen en fantaseren erop los en op een of andere manier voelen we ons daardoor nuttig. We voelen ons alsof we " bezig " zijn, en alsof we aan ons doel " werken ". Maar de realiteit is dat we onszelf volledig misleiden.

De tijd vliegt voorbij, en eens in de zoveel tijd kom je er tot je schrik achter dat je nog nauwelijks verder bent gekomen, terwijl je jezelf al bent gaan zien als een succes.

Je voelde je alsof je al heel ver was. Maar eigenlijk stond je stil.

Dit is waarschijnlijk iets heel herkenbaars, en het heeft mijzelf veel tijd gekost om deze valkuil bloot te leggen en te dempen.

Wat je in deze fase leert, is om écht aan het werk te gaan.

Om echt dingen af te ronden. Om écht te plannen en naar je doel toe te werken.

Het eerste en meest belangrijke punt wat afgerond moet worden, is je digitale product.

Je digitale product MOET AF. Het moet er staan. Het mag niet “bijna” af zijn. Je moet het kunnen verkopen. Dat is echt erop of eronder.

Praten over hoe tof je digitale product of je nieuwe cursus ZOU zijn is waardeloos.

Wat is niet waardeloos?

Die nieuwe cursus kunnen verkopen en het geld op je bankrekening zien verschijnen.

Het afronden van deze tweede fase doet erg veel met je productiviteit.

Een ondernemer die stopt met fantaseren en begint met doen, schiet vooruit.

Dat lijkt eenvoudig, en het vreemde is; dat is het eigenlijk ook.

Het werk wat jij moet doen om een automatisch verkopend digitaal product online te zetten en een online inkomstenstroom te bouwen, is niet moeilijk.

Alleen de meeste mensen krijgen het nooit af. Ze raken afgeleid, en eindigen in een fantasie wereld.

Morgen! Morgen maakt ik het af.

Volgende week! Dan is het zo ver.

Voor het einde van het jaar, dan staat het.

Maar jaar na jaar worden ze ouder en blijft het doel even ver weg.

In mijn programma “GaDigitaal” werk ik met je samen om ervoor te zorgen dat jouw digitale product binnen slechts een paar weken tijd “echt AF komt” en “echt VERKOCHT wordt”. Dat is iets heel anders dan denken en fantaseren, dat is resolute actie met resultaat!

Wat je ook doet, zorg dat je het werk AF krijgt. Zorg dat je precies weet wat je moet doen en DOE HET.

Ik heb vele duizenden ondernemers mogen helpen door de jaren heen, maar veruit het grootste gedeelte blijft in deze fase steken. Het blijft altijd bij fantasie. Zorg dat jou dit niet gebeurt. Maak het een realiteit!

### Fase 3: Stap uit de machine

De derde fase is de fase waarin je eerste Ton in de pocket is.

Het is de laatste stap die ervoor zorgt dat je online verkoopmachine voor omzetten gaat zorgen die schaalbaar zijn.

De essentie van opschalen ligt hem in het verwijderen van onderdelen van het verkoopproces die je niet kunt vermenigvuldigen. De belangrijkste daarvan ben jij.

Jij kunt jezelf niet vermenigvuldigen. Jij bent 1 mens. 1 stel hersenen. 1 stel handen.

Hoe goed, of slim, of productief je ook bent, jij kunt nooit meeschalen naar die eerste Ton. Daarvoor is de werklust simpelweg te groot.

De laatste fase die je daarom moet doormaken is het verwijderen van jouzelf uit de machine.

Je bedrijf en de verkoop van jouw digitale product moeten draaien op systemen, niet op jou als ondernemer.

Je leert in deze laatste fase om jezelf bij alles de vraag te stellen: Hoe kan ik ervoor zorgen dat dit voortaan vanzelf gaat.

Je komt dan op twee uitkomsten

1. Een ander moet het voortaan doen
2. Een systeem moet het voortaan doen

Simpele dingen als

- Het aanmaken van accounts voor nieuwe leden
- Het beantwoorden van vragen per email
- Het bijhouden van administratie
- Enz.

De hoeveelheid ondernemers die ik goed op weg zie gaan, om vervolgens alsnog te falen bij deze laatste fase is echt bizar groot.

Daarom wil ik je hier voor waarschuwen. Zorg ervoor dat jij het “werkgever in je eigen bedrijf zijn” achter je laat.

Zorg dat jij als ARCHITECT van bovenaf aan je bedrijf werkt, niet erin.

Weet jij deze laatste fase achter je te laten, dan kun jij schaalbare systemen uitrollen die jouw digitale producten geautomatiseerd verkopen een online omzetstromen op gang brengen die al je verwachtingen te boven zullen gaan.

De eenvoud en de snelheid waarmee dit kan zijn wat dit zo enorm verslavend maakt.

Het is alsof je één voor één machines opbouwt die stuk voor stuk voor geldstromen gaan zorgen, en hoe verder je hierin komt, hoe eenvoudiger en rustiger het voor je wordt.

## Waar moet ik beginnen?

Ik ken ondernemers die een leven lang worstelen en nooit de drie fasen leren herkennen en afronden.

Helaas, die groep is de grote meerderheid.

Daarom zullen een aantal van de punten die ik hiervoor noemde je misschien ook bekend in de oren klinken. Geen zorgen, het is echt heel normaal. Ikzelf was niet anders.

Maar zorg dat dit niet zo blijft!

Kom in actie, tackel de valkuilen, en groei door de drie fasen heen. Breng die succesvolle ondernemer die in jou schuilt naar buiten.

De snelste studenten die ik in het verleden van 0 naar 1 ton bracht deden dit in iets meer dan 1 maand. Dit zeg ik om je te laten zien wat er wel niet mogelijk is als je je ergens 100% voor inzet!



Zoals je misschien weet help ik met mijn coaching en begeleiding ondernemers en gewone mensen die willen leren hoe ze een bedrijf volledig kunnen baseren op digitale producten, zoals videocursussen, audioprogramma's of eBooks.

Samen met mijn team begeleid ik ondernemers vanaf de eerste stap, het maken van je eigen digitale product.

Vervolgens helpen we je dit product online aan te bieden. We helpen je met de programma's en tools die hiervoor nodig zijn, zodat jij als mens niet meer te pas komt aan het overbrengen van je waarde.

Hierna wordt het echt leuk. We helpen met het opzetten van je eerste "verkoop traject" dat is je marketing. De marketing is minstens even belangrijk als je product. Misschien zelfs nog belangrijker, want met je marketing zorg je ervoor dat je klanten naar je toe komen. Dat ze enthousiast worden. Dat ze graag geld willen uitgeven aan jouw product.

Ook dit doen we op zo'n manier dat het slechts één keer werk oplevert. We automatiseren en we bouwen systemen. Alles is erop gericht dat je zo min mogelijk van jouw menselijke uren kwijt bent om je bedrijf draaiende te houden.

We leren je hoe je met de juiste woorden je klanten bij je betreft. We leren je hoe je hoge prijzen kunt vragen en ontvangen voor je digitale producten. We leren je hoe je massa's mensen bereikt, en hoe je ze verandert van klanten, in heuse fans.

Dit alles heeft als effect dat jij steeds meer waarde biedt aan steeds meer mensen, terwijl je er beter voor betaald wordt dan ooit tevoren.

Om dit alles kracht bij te zetten werken we naar je eerste €100.000 omzet toe. Dit is de stip op de horizon en na het lezen van dit boek weet jij waarom!

### Ik wil deelnemen

Als je interesse hebt in deze mate van begeleiding. Als jij er werkt van wil gaan maken en je eigen internet bedrijf gebaseerd op je eigen digitale producten wil gaan opbouwen met onze hulp, dan willen we je heel graag spreken,

We doen dit om er zeker van te zijn dat wij je ook echt kunnen helpen. Daarom plannen we met iedereen die interesse heeft eerst een zogeheten "matching call"

Tijdens dit telefonische gesprek bespreken we je ideeën, en stippelen we samen de weg uit die jou naar je eerste succesvolle internet bedrijf brengt.

We maken een lijstje met mijlpalen die afgevinkt moeten worden op weg naar jouw eerste ton, en als we er vertrouwen in hebben dat we het kunnen waarmaken, dan nodigen we je uit om deel te nemen aan het coachingstraject.

Tijdens het gesprek bespreken we ook de investering voor deelname en de tijdlijn waarin je het resultaat kunt verwachten.

Als jij een matchinggesprek wil aanvragen, ga dan naar

<https://www.onlineomzet.com/yes>

Ik hoop van harte dat jij een van de volgende succesverhalen wordt.

Het is werkelijk niet te geloven wat er mogelijk is in één mensenleven wanneer je jouw tijd weet los te koppelen van je inkomen. Dat is wat digitaal ondernemerschap zo geweldig maakt.

Gebruik de link om een gesprek in te plannen als dit alles je aanspreekt. Dan zet je de eerste stap die eindigt bij je eigen omzet genererende internet bedrijf.

Ik kan niet wachten!

-Michiel