

E-BOOK

Verhoog je online inkomsten met affiliate marketing



Lauren Bos
@moneybossl Lauren



Inhoud

Introductie	2
Hoofdstuk I: Wat is affiliate marketing	3
Hoofdstuk II: Kies je niche en onderzoek je product	6
Hoofdstuk III: Aanmelden als affiliate	9
Hoofdstuk IV: Creëer een lead magnet	12
Hoofdstuk V: Bouw een simpele lead generation funnel	14
Hoofdstuk VI: Creëer een geautomatiseerde e-mailcampagne	16
Hoofdstuk VII: Word de beste verkeersregelaar	18
Checklist: Van theorie naar praktijk	20

INTRODUCTIE

Hallo, ik ben Lauren Bos.

Na jaren fulltime te hebben gewerkt, was ik er wel klaar mee. Dit moeSt toch anders kunnen?! En aangezien jij mijn e-book leest, vermoed ik dat jij er ook zo over denkt...

Na mijn studie ben ik direct begonnen met werken. Om wat extra geld te verdienen, had ik naast mijn fulltimebaan nog meerdere freelance klussen.

Mijn man heeft zijn hele leven als freelancer gewerkt. Samen hebben we flink gebuffeld met als resultaat dat we in 2021 ons eigen huis konden kopen.

Hoera! Maar na een half jaar dat we introkken, kreeg mijn man een burnout en stond hij ruim een jaar aan de kant.

We hadden een hypotheek te betalen en maar één inkomen om onze hoofden boven water te houden. Toen knapte er bij mij iets. Ik wilde niet meer al mijn tijd inruilen voor het beetje geld waardoor we maar net rondkwamen.



Ik besloot het roer om te gooien en zocht naar manieren om uit deze zogenoemde *rat race* te kunnen stappen.

De keuze viel op het online verkopen van zelfgemaakte digitale producten met affiliate inkomsten als mooie bijvangst.

En hier zijn we dan! We hebben meerdere inkomstenstromen, ik werk niet langer 55+ uur per week en verdien meer dan ooit!

- *Lauren Bos*

HOOFDSTUK I

Wat is affiliate marketing

Affiliate marketing is een vorm van marketing waarin jij fungeert als een tussenpersoon voor een bedrijf en de klant. Je promoot een product of dienst naar keuze van een bedrijf naar keuze. Wanneer mensen dit product via jou kopen, dan ontvang je commissie. Sommige bedrijven betalen affiliates zelfs 'per klik' op de link van hun website.

Dit betekent dat je niet zelf een product hoeft te creëren. Je kiest een product dat al op de markt is en waar al een vraag naar is.

Wat cijfers op een rijtje: Zo'n 86% van de bedrijven (of merken) hebben een affiliate programma. De kans is groot dat jouw favoriete merk dit ook heeft.

Volgens zakenblad Forbes verdient meer dan 15% van de affiliate marketeers jaarlijks meer dan \$50.000 en dat terwijl de meesten het als bijverdiensten binnenharken.

Het concept bestaat sinds de jaren 80, maar de markt is de laatste jaren enorm gegroeid. In de Verenigde Staten loopt 16% van alle online bestellingen via affiliate marketeers. Zo'n 31% van online publishers noemt affiliate marketing als hun belangrijkste inkomstenbron.

Low ticket en high ticket

Wanneer marketeers spreken over een *low ticket* product, dan bedoelen ze een product met een lage verkoopprijs. Dit betekent niet dat het product ook weinig waarde heeft. De waarde wordt toegekend door de gebruiker en verschilt van persoon tot persoon.

Deze producten leveren per verkocht product hooguit een paar euro aan commissie op. Daar tegenover staat een hoger volume, omdat een goedkoop product veel sneller verkoopt dan een duur product.

Het zijn vaak alledaagse producten, die iedereen wel kan aanschaffen. Ze zijn goedkoper dan gemiddeld. Bedrijven als Action en Primark zijn groot geworden met de verkoop van low ticket producten.

Voorbeelden van low ticket producten zijn: kleine huishoudelijke gadgets, 'basic' kleding en templates.

High ticket producten hebben een hoge verkoopprijs, vaak boven de €1000. Denk hierbij aan pakketreizen, sieraden, expertise software en masterclasses.

Deze artikelen leveren soms per verkocht affiliate product wel €1000 aan commissie op. De verkoopprijs zal in zo'n geval vaak boven de €1800 uitkomen, dus het animo voor zulke hoog geprijsde producten zal een stuk lager zijn dan voor goedkope artikelen.

Het commissiepercentage is ook van groot belang bij het bepalen van de opbrengst voor een affiliate.

Ik zal een voorbeeld geven. Stel, je promoot twee fitnessproducten. Resistance bands hebben een lagere verkoopprijs en een duurder product, een squatrek.

	Stuks	Prijs/Com. %	Totaal
Resistance bands	500	€14/5%	€350
Squatrek	3	€1.300/20%	€780

De resistance bands verkopen een stuk makkelijker, omdat de prijs lager ligt. Logisch, je geeft sneller €14 uit, dan €1.300, toch? Maar zoals je hierboven kunt zien, verdien je twee keer zoveel geld met de verkoop van de drie squatrekken dan met de 500 stuks resistance bands.

Dit neemt niet weg dat je met low ticket producten ook een goede boterham kunt verdienen. Het aantal potentiële klanten is immers vele malen hoger en ook de kans op een verkoop (*conversie*) ligt hoger. Action draaide in 2023 niet voor niets een winst van maar liefst 1,6 miljard euro.

Veel affiliate marketers beginnen met de verkoop van een goedkoper product. Klanten die deze producten afnemen, komen dan via *upsells* bij de duurdere producten uit. Deze exacte methode wordt uitgebreid behandeld in mijn handboek [Bouw je eigen online merk](#).

HOOFDSTUK II

Kies je niche en onderzoek je product

Een niche kiezen

Een niche staat gelijk aan een onderwerp dat een specifieke doelgroep aanspreekt. Hoe specifieker je doelgroep, hoe beter je deze kunt bereiken. Dit verhoogt weer de kans op conversie. In andere woorden: de juiste niche kiezen leidt naar sales.

Hoe kies je de juiste niche? Het is belangrijk dat je een onderwerp kiest waar je zelf veel kennis van hebt of bovengemiddelde interesse in hebt. Je zult veel content over je niche gaan maken, dus een bak kennis of interesse is noodzakelijk.

Er zijn een aantal evergreen niches. Dit zijn niches die al lange tijd bewijzen erg populair en in trek te zijn onder klanten. Voorbeelden hiervan zijn: fitness, gezondheid, rijkdom, persoonlijke financiën en relaties.



Op internet zijn er ontelbaar veel lijsten met niches te vinden. Even googlen en je hebt honderden niches om uit te kiezen.

Wanneer je een hoofdniche hebt gekozen kun je het verder specificeren door een subniche te kiezen.

Zo kun je kiezen voor de hoofdniche 'Gezondheid' met als subniche 'Vrouwen die 10 - 15 kg willen afvallen'. Je kunt dit eventueel nog verder specificeren.

Nog een voorbeeld. Je hoofdniche is 'Tuinieren' en als subniche richt je je op 'mensen die hun tuin willen vergroenen'. Als extra specificatie kun je toevoegen: 'door het gebruik van inheemse planten.' Content in deze specifieke niche zal mensen aanspreken die niet alleen houden van tuinieren, maar ook het milieu, insecten en het bodemleven erg belangrijk vinden.



Een affiliate product kiezen

Wanneer je een niche en subniche gekozen hebt kun je op zoek naar producten of services die naadloos bij je doelgroep aansluiten.

Zijn er bedrijven die perfect passen bij je doelgroep en hebben zij een affiliate programma? Je komt hier snel achter door simpelweg te googlen: [bedrijfsnaam] + affiliate programma.

Als affiliate van een product wil je er ook zeker van zijn dat de kwaliteit goed bevonden wordt. Als affiliate vertegenwoordig je het merk of een specifiek product. Voldoet deze niet

aan de verwachtingen? Dan zullen je opbrengsten snel wegzakken. Bestudeer daarom altijd de reviews en de feedback van andere affiliates over het programma.

Als affiliate verwijst je altijd door naar de homepage of productpagina van het door jou gepromote merk, bijvoorbeeld Ziggo. Jouw taak is het doorsturen van 'verkeer' naar de website van Ziggo. Dit kan onder andere via hyperlinks of banners. Het is de taak van Ziggo om daadwerkelijk de producten en services te verkopen (*sales*).

Hoeveel websitebezoeken (via affiliate links) worden omgezet in sales wordt uitgedrukt in een percentage: de conversieratio. Hoe hoger dit percentage, hoe meer sales je als affiliate kunt verwachten. Let hier op bij het kiezen van een product.

Andere belangrijke factoren zijn het commissiepercentage en de uitbetalingstermijn.



HOOFDSTUK III

Aanmelden als affiliate

Sommige bedrijven hosten hun eigen programma, anderen zijn aangesloten bij een affiliate netwerk. De grootste affiliate netwerken in Nederland zijn Awin, TradeTracker en Daisycon.

Zo host Awin affiliate programma's van De Bijenkorf, Ziggo, FBTO en Douglas. Awin bestaat sinds 2000 en door de jaren hebben zo'n 1 miljoen publishers van het netwerk gebruik gemaakt. Via TradeTracker kun je je aanmelden als affiliate voor HEMA, AliExpress, Xenos en voor meer dan 5.000 andere merken. TradeTracker is actief in zo'n 25 landen.



Daisycon is ook sinds 2000 actief en sinds 2007 bekend onder de huidige naam. Ze vertegenwoordigen onder andere Vattenfall, lexa.nl, NHA en Volkswagen.

Lees bij het uitzoeken van een product of service goed de voorwaarden. Wat mag wel en wat mag niet?

Sommige merken verbieden affiliates bijvoorbeeld om hun merknaam te noemen. Doen ze dit wel in hun promotie-uitingen, dan hebben ze geen recht op commissie.

Aanmelden als affiliate is in de meeste gevallen gratis. Soms kan er een kleine vergoeding gevraagd worden. Dit doet bijvoorbeeld affiliate netwerk PayPro. Deze vergoeding is nooit hoger dan een paar euro.

De meeste bedrijven vragen bij aanmelding om een website URL en wat de belangrijkste manier van promotie zal zijn.

Als website kun je je profielpagina op sociale media opgeven als dit je belangrijkste promotiekanaal is. Je krijgt deze URL als je via een browser inlogt op sociale media (dus niet via de app).



https://www.instagram.com/jouw_username



https://www.facebook.com/jouw_username



https://www.tiktok.com/jouw_username



https://www.pinterest.com/jouw_username

Nadat je jezelf hebt aangemeld als affiliate wordt deze aanvraag bekeken en beoordeeld. Vaak wordt aangegeven binnen welk tijdsbestek je een reactie kunt verwachten. Doorgaans duurt dit maximaal een week.



Na goedkeuring krijg je toegang tot promomateriaal. Wat voor materiaal dit is, verschilt per product en bedrijf. Denk aan foto- en videomateriaal, banners en natuurlijk een eigen affiliate link. Deze unieke link plaats je in blogposts, e-mails

en/of op sociale media. Wanneer bezoekers op de link klikken en op koop overgaan, dan verdien je commissie.

PRO TIP #1

Als je kiest om via sociale media te promoten, dan is het slim om zo snel mogelijk je account op te bouwen. Post content over jouw niche en bouw het aantal volgers op.

HOOFDSTUK IV

Creëer een lead magnet

In de basis is een lead magnet een gratis product of hulpmiddel dat je je doelgroep aanbiedt in ruil voor een e-mailadres. De mensen die jouw lead magnet aanvragen, worden *leads* genoemd en zijn potentiële klanten.

De functie van een lead magnet is niet alleen het verkrijgen van een e-mailadres. Je bouwt vertrouwen op en laat aan potentiële klanten zien dat je kennis van zaken hebt. Dit samen vergroot de kans dat jouw leads uiteindelijk betalende klanten worden.

Een lead magnet sluit aan bij je niche en verleidt je lead om een betaald product aan te schaffen (jouw affiliate product).



Voorbeelden van een lead magnet zijn: checklists, korte educatieve e-books, een kortingscode en korte videotraining.

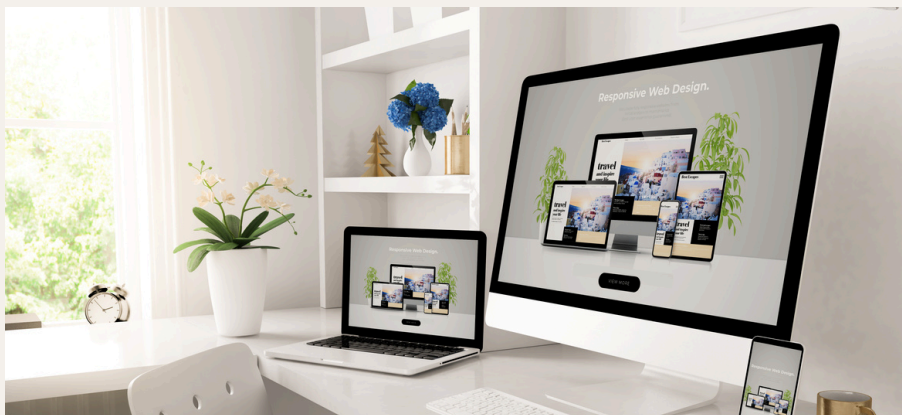
Vergeet niet: lead magnets zijn bedoeld om gratis weg te geven. Het is dan ook zonde van je tijd om weken met het fabriceren van je lead magnet bezig te zijn. Denk eerder aan één tot maximaal drie dagen werk. *Keep it short, sweet and simple.*

Je lead magnet is ook bij uitstek geschikt om je affiliate link in te verwerken.

PRO TIP #2

Gebruik Canva (website of app) om je lead magnet vorm te geven. Je vindt er veel done-for-you templates en designs. Sommige zijn tegen betaling, maar er zijn genoeg gratis opties.

[Klik hier](#) om een gratis account aan te maken.



HOOFDSTUK V

Bouw een simpele lead generation funnel

Om als affiliate geld te verdienen hoef je in theorie alleen je affiliate link te plaatsen op een plek waar mensen deze kunnen vinden: op je profiel op sociale media, in blogposts, in de beschrijving onder een Youtube-video, etc.

Uit onderzoek is gebleken dat veruit de meeste mensen 5-7 keer een promotie moeten zien om daarop te handelen. Daarom is het zeer aan te raden een simpele *lead generation funnel* te bouwen.

Deze funnel bestaat meestal uit twee webpagina's. Op de eerste pagina (*opt-in pagina*) promoot je het product in tekst of video. Op deze pagina is er ook een inschrijfformulier waar mensen hun (voor)naam en e-mailadres opgeven in ruil voor je lead magnet.

Wanneer mensen deze twee contactgegevens hebben achtergelaten komen ze op de tweede pagina van je funnel terecht: de bedankpagina.

Op de bedankpagina staat vaak een bevestiging dat het lead magnet naar hun mailbox is verstuurd en eventueel een hyperlink naar je affiliate product.

In de afbeelding hieronder is dit proces visueel gemaakt:



- 1 Je post content op een of meerdere sociale mediaplatformen. Je biedt mensen een cadeautje (lead magnet) aan en verwijst daarbij mensen door naar jouw website of funnel.
- 2 Bezoekers van jouw website of funnel kunnen daar het lead magnet aanvragen in ruil voor een e-mailadres.
- 3 De bezoeker is nu een lead geworden en ontvangt jouw lead magnet. Vaak is dit een gratis e-book, checklist of kortingscode. Daarnaast wordt de lead toegevoegd aan jouw e-mailcampagne. Hier lees je meer over op de volgende pagina.

Om een funnel te bouwen, maak je een [gratis account aan op Systeme.io](#) aan.

HOOFDSTUK VI

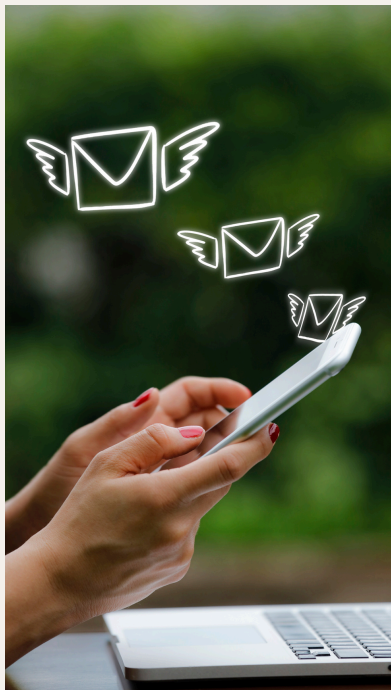
Creëer een geautomatiseerde e-mailcampagne

Een e-mailcampagne is een reeks e-mails met als belangrijkste doel een verkoop, in dit geval van jouw affiliate product. Hoe krijg je dat met e-mails voor elkaar?

Jouw e-mails moeten ervoor zorgen dat je leads warm worden gehouden. Vertel ze hoe het product de oplossing is voor hun probleem of hoe het product hen kan helpen hun ultieme goal te bereiken.

Uit hoeveel e-mails jouw reeks bestaat, bepaal je zelf. Wel is het goed om je te realiseren dat maar weinig mensen impulsief reageren als het gaat om een aanschaf van meer dan 100 euro. Uit eigen ervaring raad ik aan om minimaal vier e-mails in jouw reeks te versturen.

Je lead magnet kun je als bijlage toevoegen aan de eerste mail van je e-mailcampagne.





AUTOMATISEREN DOE JE ZO!

Uitgebreide cursus met videotutorials. Bekijk elke muisklik die ervoor zorgt dat jouw online business 24/7 doorloopt en jou UREN per dag aan vrije tijd oplevert.

Leer hoe je simpel je eigen webshop bouwt met Systeme.io, een e-mailcampagne opzet en automatiseer alle uitbetalingen, zodat jouw bankrekening elke week aangevuld wordt.

[KLIC HIER EN START JOUW
GEAUTOMATISEERDE BUSINESS](#)

HOOFDSTUK VII

Word de beste verkeersregelaar

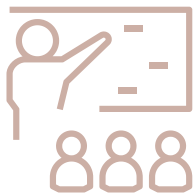
Deel je kennis, entertain en inspireer

Een online business valt of staat met het aantal mensen dat je weet te bereiken. Net als bij een fysieke winkel ben je bij een webshop ook afhankelijk van het aantal bezoekers dat jouw winkel bezoekt.

Dit doe je door jezelf online te promoten. Vandaag de dag is promotie op sociale media niet meer weg te denken. Het is gratis en je hebt een immens groot potentieel publiek aan je vingertoppen.

Er zijn drie verschillende contentgenres die erg geschikt zijn voor het aantrekken van klanten.

KENNIS DELEN



Deel je kennis over je gekozen niche. Dit kan op allerlei manieren: in tekst, video, audio, infographics, etc.

Door je kennis over het onderwerp te delen, bouw je vertrouwen op bij je doelgroep en laat je zien dat je weet waar je over praat.

ENTERTAIN



Content dat emoties oproept, werkt als een tierelier om een groot bereik op te bouwen.

Denk niet alleen aan komedie. Ook 'feel good' verhalen, transformaties en playback-video's doen het goed.

INSPIREER



Wees een inspiratiebron voor je doelgroep. Laat zien hoe je toewerkt naar jouw doel en praat erover.

Belangrijk doel bereikt? Vertel hoe het je leven heeft veranderd en hoe anderen dit ook kunnen bereiken.

Post consistent en houd hierbij een schema aan dat voor jou goed werkt. Zorg altijd voor een *call to action (CTA)*, zoals "Volg voor meer tips", "Vraag in de comments naar mijn gratis e-book" of "Stuur me een berichtje voor meer info".

PRO TIP #3

Online zie ik vaak het advies om 3x per dag een post te plaatsen. Dit heeft geen zin als je dit slechts een maand volhoudt. Ga voor een schema dat je één jaar vol kunt houden.

CHECKLIST

Van theorie naar praktijk

Onderzoek je product

- Research het product of de service die je wil promoten.
- Bepaal of het aansluit bij de behoefte en interesse van je doelgroep.
- Zoek reviews over het product of de service op.
- Bekijk de commissie en de uitbetalingstermijn.

Aanmelden als een affiliate

- Ga naar de website van het bedrijf of van het affiliate netwerk dat het bedrijf gebruikt en meld je aan.
- Lees de voorwaarden goed door.
- Raak vertrouwd met het dashboard en tracking links.
- Verifieer je betalingsdetails.

Creëer een simpele lead magnet

- Bepaal wat voor lead magnet goed werkt voor jouw doelgroep.
- Maak een lead magnet dat relevant is voor je affiliate product een aansluit bij de interesse van je doelgroep.

- Ontwerp een lead magnet dat er professioneel en visueel goed uitziet.
- Zorg dat je lead magnet makkelijk te verwerken is en waarde heeft voor je doelgroep.

Bouw een twee-steps lead generation funnel

- Maak een opt-in pagina waar mensen zich kunnen inschrijven voor je lead magnet door middel van een simpel formulier.
- Koppel een inschrijving via het opt-in formulier aan je e-mailcampagne.
- Maak een bedankpagina met een call to action naar je affiliate product.

Creëer een e-mailcampagne (en verstuur je lead magnet)

- Maak een e-mailreeks waarin je je lead magnet verstuurt en je affiliate product promoot.
- Schrijf overtuigende e-mails waarin je je kennis deelt en de lezer motiveert om actie te ondernemen.
- Zet in elke e-mail een duidelijke call to action met een link naar je affiliate product.

PRO TIP #4

Meer weten over automatisatie? [Klik dan hier.](#)

Behoeftte aan verdieping over lead magnets, e-mailcampagnes en lead generation? [Klik hier.](#)

Bereik opbouwen en verkeer doorsturen

- Maak content waarin je kennis deelt, entertaint en inspireert.
- Blijf consistent en probeer je doelgroep zo direct mogelijk aan te spreken.
- Experimenteer met soorten content en kijk wat wel/niet voor je werkt en verbeter waar nodig.
- Pas aan en verfijn - werkt bepaalde content goed? Pas deze dan vaker toe.



FACELESS DIGITAL MARKETING BUNDEL

Wil je klanten binnenhalen via sociale media, maar blijf je liever anoniem?

Dan is deze bundel voor jou! Dompel je onder in de wereld van faceless marketing en leer online promoten als een PRO, zonder dat je zelf het gezicht van je merk wordt.

[KLIK HIER EN CLAIM JOUW BUNDEL](#)