

Inhoud

Vaak aangevoerde excuses	9
Begin hier	13

DEEL 1 | BEGIN ERMEE

Herontdek je creatieve moed

1. Begin nou gewoon	27
Begin voordat je er klaar voor bent	
2. Het onbeperkte voordeel van vragen	48
Behaal een gouden medaille in afwijzing	

DEEL 2 | BOUW HET OP

Lanceer je bedrijf met het proces van het miljoenenweekend

3. Zoek miljoenenideeën	69
Eenvoudige oefeningen om winstgevende bedrijfsideeën te genereren	
4. Het bedrijfsmodel van één minuut	99
Maak van je idee een miljoenenkans	
5. De 48-uurs gelduitdaging	121
Versterk je bedrijf door betaald te krijgen	

DEEL 3 | LAAT HET GROEIEN

Verdien geld terwijl je slaapt

6. Sociale media zijn er voor groei...	147
Bouw een publiek op dat jou levenslang zal steunen	
7. ... E-mail is er voor winst	167
Gebruik e-mail om veel geld te verdienen	
8. De groeimachine	197
Mijn beproefde groeiboek	
9. 52 kansen dit jaar	224
Gebruik systemen en routines om het bedrijf en het leven te ontwerpen dat je wilt	
Begin opnieuw	254
Dankwoord	259
Noten	262

Vaak aangevoerde excuses

Welkom bij een boek dat je zal helpen om in een weekend een miljoenenbedrijf op te starten. We hebben de neiging te denken dat we er nooit klaar voor zijn... maar dat ben je wel. Feit is dat er elke dag heel gewone mensen beginnen met een winstgevend bedrijf. Je hoeft niet rijk, briljant of heel ervaren te zijn.

Maar je hebt wel excuses die je in het verleden hebben tegengehouden. Nu niet meer. Hier volgen de tien meest voorkomende excuses en de hoofdstukken waarin we hiermee afrekenen:

1. 'Ik heb geen goede ideeën.'

Maar je hebt wel problemen, net als je vrienden en alle andere mensen op deze wereld. Dat is alles wat je nodig hebt om ideeën voor een miljoenenbedrijf te genereren. Nadat je over de 'klant-eerst-benadering' hebt geleerd in hoofdstuk 3, zul je meer bedrijfsideeën hebben dan je aankunt.

2. 'Ik heb te veel ideeën.'

Kies de drie waarvan je denkt dat die het leukst zijn om mee te werken. In hoofdstuk 4 leer je hoe je marktonderzoek en een bedrijfsmodel van één minuut kunt gebruiken om te bepalen welk van je drie ideeën het meeste potentieel heeft.

3. 'Een bedrijf beginnen is riskant. Ik word zenuwachtig bij de gedachte mijn baan op te zeggen.'

Echt riskant is het om je leven door te brengen met een baan die je haat, met mensen die je niet mag, terwijl je bezig bent met problemen waar je niets om geeft. Maar neem geen ontslag. Maak gebruik van het proces van het miljoenenweekend (hoofdstuk 5) in de vroege ochtend, de avond en het weekend. Als je eenmaal een idee als uitgangspunt hebt aangenomen en je genoeg binnenhaalt om je minimale maandelijkse uitgaven te dekken – oftewel het 'vrijheidsbedrag' – dan kun je ontslag nemen. Ik heb dat twee keer gedaan.

4. 'Ik ben een paar verschillende bedrijven begonnen. Ze doen het goed en dan verlies ik mijn belangstelling.'

Duh. Elk van die bedrijven had kunnen zijn wat je wilde. Zowel niet beginnen als niet afmaken komt voort uit een vergelijkbare reeks angsten (behandeld in hoofdstuk 1). Je zult ook kennismaken met de 'wet van 100' om je te helpen weerstand te overwinnen als je het gevoel krijgt dat je wilt stoppen.

5. 'Maar hoe kan het groeien?'

Deze zin houdt je tegen om je eerste klant te werven. Houd het simpel en gemakkelijk voor jezelf. Denk niet aan schaalvergroting, concentreer je op het starten. Daarna bespreken we het opschalen van je bedrijf in de hoofdstukken van deel 3: Laat het groeien.

6. 'Ik heb niet genoeg tijd om een bedrijf op te zetten.'

Zoek welke processen je kunt automatiseren, of documenteer delen van het bedrijf zodat je iemand kunt inhuren om je te

helpen. Mijn productiviteitssysteem (hoofdstuk 9) stelt me in staat een bedrijf van acht cijfers, een YouTube-kanaal en een blog te runnen, terwijl ik elke dag ook sport, reis, enzovoort. Als het een prioriteit is, kunnen we tijd vrijmaken.

7. 'Ik moet meer boeken lezen, meer onderzoek doen en helemaal voorbereid zijn voordat ik echt kan beginnen.'

Je zult je nooit 100 procent klaar voelen om te beginnen. Je moet gewoon beginnen. Koop geen boeken meer en bekijk geen video's voordat je DIT proces hebt doorlopen en bent begonnen met je miljoenenbedrijf. Dit is het. Tijd voor actie (hoofdstuk 1)!

8. 'Ik ben zo blut als @#!*. Ik heb veel geld uitgegeven en 0 dollar winst gemaakt.'

Geef geen cent meer uit voordat je je eerste dollar hebt verdiend. Het proces van het miljoenenweekend (hoofdstuk 5) vereist geen uitgaven vooraf.

9. 'Ik ben niet goed in marketing.'

Marketing is eenvoudig als je over een product beschikt dat mensen willen hebben. Hoofdstuk 3 laat je stap voor stap zien hoe je ideeën kunt vinden waarvoor mensen je geld willen geven. Daarna geven de hoofdstukken 6, 7 en 8 je dezelfde marketingmethoden die ik heb gebruikt om Mint te helpen in zes maanden 1 miljoen gebruikers te bereiken, en TidyCal.com om in zes maanden 10 000 betalende klanten te bereiken.

10. 'Ik heb een techneut als medeoprichter nodig voor het implementeren van AI/VR/AR/de nieuwste technologie.'

Nee, je moet eerst geld verdienen. Je klanten willen niet meer software, ze willen gewoon oplossingen (hoofdstuk 3). Concentreer je daarop. Er zijn betaalbare manieren om een zaak te valideren zonder computercode.

Begin hier

Nadat ik zelf acht miljoenenbedrijven had opgezet (Kickflip, Gambit, KingSumo, SendFox, Sumo, Tidyca, MonthlyK, AppSumo), wilde ik BEWIJZEN dat ik anderen kon leren hetzelfde te doen.

Toen ik probeerde het proces over te brengen, realiseerde ik me dat het uit slechts een paar centrale stappen bestaat. Ik noem deze drie stappen het **miljoenenweekendproces**:

1. Zoek een probleem dat mensen hebben en dat jij kunt oplossen.
2. Zet een onweerstaanbare oplossing in elkaar waarvan het potentieel van meer dan een miljoen dollar wordt ondersteund door eenvoudig marktonderzoek.
3. Geef GEEN GELD uit om snel vast te stellen of je idee echt de moeite waard is (of niet) door het al te verkopen voordat je het opbouwt.

Ik wist dat ik iets op het spoor was, omdat al vroeg iedereen die het proces doorliep uiteindelijk een winstgevende bijbaan of onderneming startte.

Mensen zoals Michael Osborn, die de drie stappen gebruikte om zijn interesse in onroerend goed om te zetten in een adviesbedrijf van 83 000 dollar per maand.

Of Jennifer Jones, die een bijverdienste van 20 000 dollar per jaar startte met koekjes (chocolate chip-koekjes voor mij!).

Of Daniel Reifenberger, die van een baan in de Apple Store naar een bedrijf van 250 000 dollar per jaar ging om mensen te leren hoe ze technologie moeten gebruiken.

Het probleem was dat er voor iedere Michael, Jennifer en Daniel duizend ‘wantrepreneurs’ in mijn social media-feeds waren die nooit van start konden gaan. Het was een groot mysterie voor me: als alle informatie die je nodig hebt om een bedrijf te starten vrij beschikbaar is, als het miljoenen-weekendproces werkt als je er maar op toelegt, waarom is het dan VOOR VEEL MENSEN ZO MOEILIK UITVOERBAAR?

In 2013 besloot ik dat mysterie op te lossen en lanceerde ik een cursus onder de titel ‘Hoe zet je een bedrijf van 1000 dollar per maand op?’ Ik begon met een groep van vijf bètatesters – een programmeur, een paardentrainer en drie mensen met een gewone dagelijkse baan – die stuk voor stuk alles in huis hadden wat er nodig was om een eigen bedrijf te beginnen. Twee weken nadat we waren begonnen, ontdekte ik tot mijn ontzetting dat de hele groep praktisch NUL vooruitgang had geboekt. Om te begrijpen wat er was gebeurd, bracht ik iedereen bij elkaar in een kamer en deed wat groepstherapie voor ondernemers, waarbij ik uitploos wat hen tegenhield.

Het bleek geen kwestie van gebrek aan vaardigheid, passie of intelligentie te zijn. De hele groep ontspoorde door dezelfde twee angsten:

- 1 **ANGST OM TE BEGINNEN.** Op een gegeven moment krijgen mensen te horen dat ondernemen een enorm

risico is, en je geloofde dat. Je dacht dat je met meer voorbereiding, meer planning en meer gesprekken met vrienden je onzekerheden zou kunnen overwinnen. Maar dat niets doen leidt alleen maar tot meer twijfel en angst. In werkelijkheid is de beste manier om te leren wat we moeten weten – en te worden wie we willen zijn – gewoon: beginnen. *Kleine EXPERIMENTEN, herhaald in de loop van de tijd, zijn het recept voor verandering in het bedrijfsleven, en in het leven zelf.*

- 2 **ANGST OM TE VRAGEN.** Al snel nadat je bent begonnen, komt de angst voor afwijzing naar boven. Je hebt een aantal indrukwekkende vaardigheden, een geweldig product, alle voordelen van de wereld, maar je zult nooit iets verkopen *als je een ander niet onder ogen kunt komen en kunt vragen om wat je wilt.* Of je nu wilt dat ze kopen wat je verkoopt of je op een andere manier helpen, je moet kunnen vragen om te krijgen. *Zodra je een afwijzing herinterpreteert als iets wat wenselijk is, wordt de actie van het vragen een kracht op zich.*

Ik heb die eerste groep en duizenden anderen daarna geholpen om deze blokkades te overwinnen en als je dit boek doorneemt, zal ik je helpen deze angsten te overwinnen en je miljoenenbedrijf te starten.

Van nu af aan moet alles wat je tijdens het lezen van dit boek en daarna doet, worden gezien als een experiment. Dit is een ingrijpende verandering voor mensen die vrezen dat ‘een bedrijf beginnen’ een grote en ontmoedigende opgave is. Experimenten horen te mislukken. En als ze mislukken,

neem je gewoon mee wat je geleerd hebt en probeer je het vervolgens op een iets andere manier.

Neem mij en iedere willekeurige supersuccesvolle ondernemer of bijbaankampioen die ik in de loop der jaren heb ontmoet. Het is griezelig, maar de enige overeenkomst die we bijna allemaal gemeen hebben, is *het krankzinnige aantal schijnbaar willekeurige dingen die we hebben geprobeerd te lanceren* – en die gaan terug tot onze kindertijd. Online cursussen, in eigen beheer uitgegeven boeken, consulting, Airbnb, affiliate marketing, YouTube-kanalen, een datingsite voor studenten, en nog veel meer...

En voor ons allemaal zijn bijna al deze projecten mislukt!

Wat is dan het verband tussen al deze willekeurige mislukkingen en het succes dat we uiteindelijk hebben behaald? Het is duidelijk niet onze expertise. Nee, het komt door onze bereidheid om kleine experimenten uit te voeren.

Dat het ons uiteindelijk is gelukt, is een bijproduct van het feit dat we gewoon meer dingen proberen, punt. Dat is wat ik 'creatieve moed' noem. Volgens mij wordt iedereen met deze moed geboren, en voor wie deze heeft verloren, kan dit boek helpen bij het herontdekken van het *vermogen om op ideeën te komen (beginnen) en de moed te hebben om ze uit te proberen (vragen)*.

Als je terugkijkt op de eerste jaren van je leven, kun je gemakkelijk denken aan 'enge' dingen die niet meer zo eng waren zodra je ze probeerde. Weet je nog de eerste keer dat je probeerde te fietsen? Je adem in te houden onder water? In een boom te klimmen? Te lopen? De rommeligheid van al dat uitproberen doet nu misschien wat ongemakkelijk aan, maar in de tijd dat we niet bang waren om in de modder te