

RECONSTRUCTED 

STORYTELLING



DE 4 BOUWSTENEN

voor een winnende
videomarketingstrategie



INHOUDSOPGAVE

1	The Powerful Video Basics	7
2	Storytelling as an Influencer	14
3	Interaction to the Max!	18
4	High Ticket Video Closing	31

**“*EVERYTHING ABOUT YOU IS GREAT,
BUT YOU'VE CHOSEN TO BE AVERAGE.*”**



WIE IS MARKO BAJIC?

Ik ben een simpel mens net als jij, die ervoor kiest om dag in dag uit de comfortzone te strekken.

Sinds 2013 heb ik in 4 internationale bedrijven (bv. TE Connectivity) mogen werken en heb ik onwijs veel geleerd over marketing en communicatie...

In 2018 ben ik voor mezelf begonnen en heb ik me als videomarketeer weten te ontwikkelen en met het Reconstructed Team meer dan 300 mensen mogen helpen als een koning of koningin voor de camera te staan.

Dit resulteerde in meer bereik, online autoriteit en verkoop voor de bedrijven en ondernemers...

Denk bv. aan publieke spreker Hendrik de Lange (49+ jaar) die in 2019 gigantische camera angsten had... Niet alleen voor onbekenden op social media, maar ook voor o.a. zijn liefdevolle maar kritische broer en zus.

D.m.v het 4 weken online Reconstructed Coaching is **Hendrik** in 2020 gestart met de ontwikkeling en verkoop van zijn unieke online programma op internationaal niveau, en staat hij als een koning voor de camera. Hiermee inspireert hij anderen.

En zo zijn er nog veel meer "Reconstructed Kings and Queens", wat je op de website (Reconstructed.eu) kunt terugvinden.

WAAROM HEB JE DIT E-BOOK GEDOWNLOAD?

Internet is een van de beste uitvindingen die de wereld sinds 1991 heeft veranderd.

Het is gratis, maar het is dichtbevolkt. En door video te gebruiken zul je niet alleen opvallen, maar ook een ijzersterke basis aan volgers en fans creëren. Honderden of duizenden mensen die het gratis over jou of je producten/diensten hebben.

En jij wilt in 2020+ deze boot niet missen.

Jij bent net met videomarketing gestart, of doet het al een tijdje met weinig gewenste resultaten...

Jij kunt met 1 uur per week op 3 social media actief zijn en beginnen jouw online autoriteit op te bouwen. 1 social media is niet genoeg, omdat de aandacht verspreid is. Jij kunt op verschillende manieren aandacht grijpen. Je kunt alleen je kennis delen, of ook persoonlijke verhalen vertellen waardoor je jezelf **in de markt differentieert.**

Daarnaast is spelen met humor, sensatie en schoonheid ook iets wat jouw bereik vergroot.

Denk aan de Corona epidemie. Wat nou als je jouw unieke inzichten hierover kunt delen in een video? En hierdoor bv. op LinkedIn meer interactie en bereik krijgt?

Ook al bied je een dienst aan wat niets met Corona te maken heeft, zullen deze mensen toch jouw profiel bekijken en ontdekken wat je voor werk doet en hoe je anderen helpt.

Denk daarom groot. Denk als een **koning(in)** die zijn/haar volk wilt inspireren, helpen en op verschillende manieren wilt bereiken.



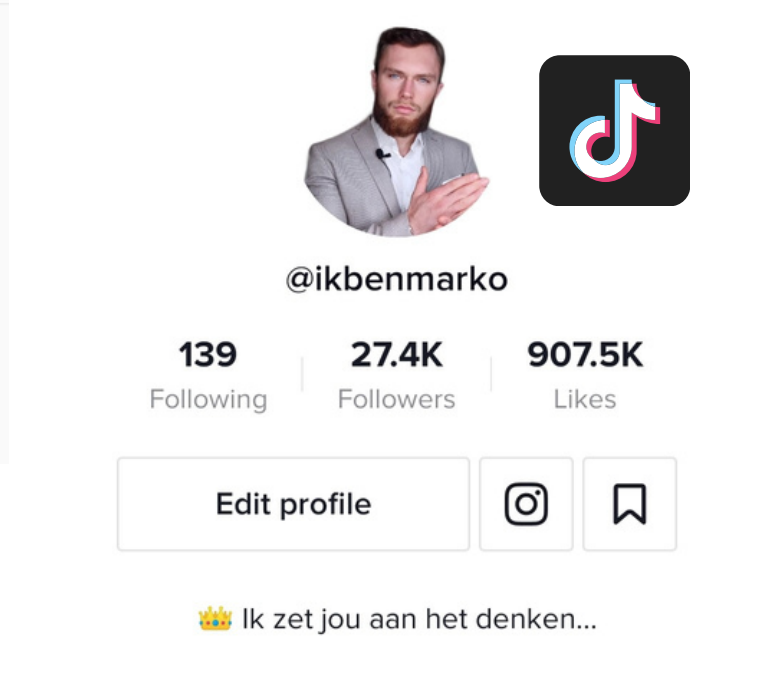


WIE IS MARKO BAJIC OP SOCIAL MEDIA?



Marko Bajić
Bekende persoon
RECONSTRUCTED
👑 • Ik maak jou een koning(in) op camera
📱 • 336 ondernemers die groeien d.m.v. video

230 Berichten | 9.219 Volgers



@ikbenmarko

139 Following | 27.4K Followers | 907.5K Likes

Edit profile

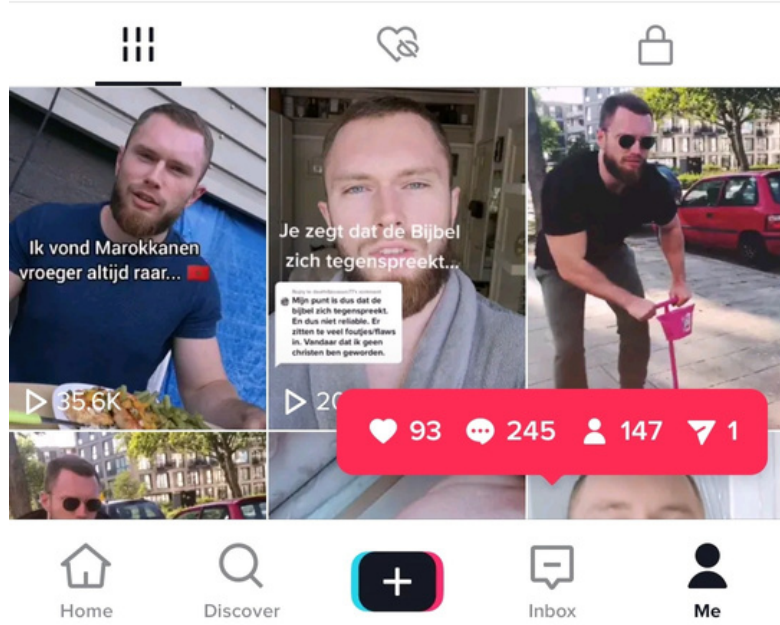
👑 Ik zet jou aan het denken...



Marko Bajić 🔊 6.169 volgers

Word binnen 4 weken een koning(in) 👑 op camera:

- Videomarketing
- Online autoriteit
- Charisma
- Authenticiteit



Ik vond Marokkanen vroeger altijd raar... 35.6K

Je zegt dat de Bijbel zich tegenspreekt... 20

93 245 147 1

Home Discover + Inbox Me

Later gaan we wat dieper in op de materie... We gaan kijken hoe jij aandacht kunt verzamelen d.m.v. video om zo een grote 'following' te creëren om een autoriteit te worden in jouw markt.





MET BEKENDHEID KOMT LIEFDE EN KRITIEK



← Q marko X Search

TOP USERS VIDEOS


 **MARKKKOOO**
24 Followers · 3 Videos

 **houjebekmarko** ·
hou je bek marko
142 Followers · 0 Videos

 **ikbenmarkofobis**
laura 🏳️‍🌈
231 Followers · 263 Videos

 **ikbenmarkodeho**
Mohammed
107 Followers · 0 Videos

 **wijzijnmarkofoob**
lol 😂
80 Followers · 3 Videos

 **ikbenmarkocancel**
🚫 canceled 🚫
32 Followers · 2 Videos

 **ikbenmarko_fan**
Marko en ik zijn getrouwd
18 Followers · 5 Videos

 **wijzijnnietmarko** · Friends
wij zijn niet Marko
9 Followers · 1 Videos



markofans2020x
we love marko · Volgend



stepic__marko
marko · Volgend



reconstructedstorytelling
Marko Bajic · Volgend



doseofjanjus
Marko Janjušević Fan Page



markobajicfanaccount
Marko Bajic fan · Following



marko.for.president
marko.for.president · Volgend



reworkouts
Marko Bajić · Volgend



markofanog2013

← marko

TOP

ACCOUNTS

TA



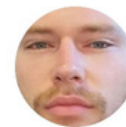
markofanog2013
marko fan 😄😄😄😄



markoisdaddy
marko 2020



marko ✓
Marko > Comedia Vir



ikbenmetdiemarko
Ik ben marko 🤪🤪🤪



reconstructedmarko
Marko Bajić · Follow



ikbenmarkosgrootste
marko'swife · Volgend



in.marko.we.trust
marko · Volgend

**Over 1 ding kunnen we het eens zijn:
Des te meer succes (bekendheid) je krijgt,
des te meer er 2 groepen ontstaan: fans en
haters: ook wel "undercover fans."**

**Beiden zorgen voor gratis zichtbaarheid.
Het eindresultaat is impact,
autoriteit en verkoop.**

”

VOORDAT JE BEGINT, LEES DIT...

Verwacht niet dat je met 5, 15 of 50 video's al een autoriteit wordt binnen jouw markt... Het kost tijd, maar is het zeker waard.

Jij hebt een uniek bericht te delen en jouw doelgroep wacht op jou!

Ik (Marko) was ook onzeker voor de camera. Hieronder lees je over hoe ik een koning op camera werd en jij dat ook kunt worden:

De eerste 3 maanden focuste ik op het impactvol spreken voor de camera en een het bouwen aan een sterk karakter.

Hierdoor voelde ik me na 3 maanden compleet thuis en comfortabel voor de camera. Misschien gebeurt het bij jou sneller.

De 6e maand begon ik wat meer over 'storytelling' en 'editten' te leren: het professioneel bewerken van video's.

Binnen 1 jaar had ik op Instagram en LinkedIn een autoriteit opgebouwd als "video koning."

In 2 jaar kwam daar ook TikTok bij kijken. Totaal bereik: 40.000+ volgers.

Zelf vroeg ik 1 jaar lang NIET OM DE KOOP. Ik focuste op waarde leveren, persoonlijke verhalen vertellen met wijze lessen en de aanvragen kwamen daardoor vanzelf binnen.

Als je net met social media en videomarketing start, raad ik je aan om de eerste 3 maanden niet om "de koop" te vragen.

Professionele marketeers zoals Neil Patel, met 4 miljoen bezoekers per dag op zijn websites en social media heeft gezegd:

"Zelf ging ik minimaal 1 jaar lang niet voor de koop. Ik deelde alleen tips en persoonlijke impactvolle verhalen, ervaringen en adviezen."

Daarmee heeft hij goede resultaten behaald :) - jij mag kiezen om 3, 6 of 12 maanden niet om de koop te vragen. Wees hier geduldig in, want het is het wachten waard!





STORYTELLING IS NIET VLOGGEN

Je bent hier niet alleen om te 'vloggen': wat van je dag laten zien d.m.v. een video op te nemen.

Je bent hier om te ontdekken hoe je krachtige verhalen kunt vertellen en zo volgers en kijkers kunt aan te zetten tot actie! Maak je volgers fans en ambassadeurs!

Na dit E-book zullen er mensen zijn die jij zult inspireren. Genoeg van deze mensen laten niets van zich weten, maar ik beloof jou dat als je dit E-book stap voor stap volgt jij een impact zult achterlaten met jouw verhalen voor de (mobiele) camera.

INTERNET IS GRATIS

Internet is een van de beste uitvindingen die de wereld sinds 1991 heeft veranderd.

Het is gratis, maar ook dichtbevolkt. En door video te gebruiken zul je niet alleen opvallen, maar ook een ijzersterke basis aan volgers en fans creëren. Honderde mensen die het gratis over jou of je producten/diensten hebben.

JIJ BENT EEN VERHAAL

We weten dat er op deze aardbol mensen zijn die Hitler wel een goed mens vonden. Hoe erg ik dit ook vind... Het is waar. Denk maar aan de nazi's.

Het punt is: elk mens is een verhaal en elk verhaal is anders interpreteerbaar! Het is oké als mensen anders over jouw content/verhalen denken. Raak hier niet gefrustreerd door, maar sta ervoor open :)
- Deze mentaliteit brengt geweldige gesprekken met zich mee en ook nieuwe content ideeën.

9 REDENEN DIE JOU ERVAN WEERHOUDEN OM VIDEO'S TE GAAN MAKEN & PLAATSEN

1. "Ik ben hier geen expert in."

Elke tip heeft een bijpassende mindset. Je wilt geen expert zijn, maar een levenslange leerling. Als mensen jou online zien groeien, dan krijg je nog meer respect.

2. "Ik zie er niet uit."

Wanneer jij een video durft te plaatsen, terwijl jij vindt dat je er niet uit ziet, dan krijg je meer zelfvertrouwen en klanten. Misschien zou je 1 persoon met die ene video hebben geholpen. En dat kan een klant worden.

3. "Mijn stem is raar."

Het is alleen even wennen. uiteindelijk ontdek je d.m.v. video wie je bent, hoe je overkomt en leer je nog meer van jezelf te houden...

4. "Wat zou de ander ervan vinden?"

Sta hiervoor open. **Elk verhaal is anders interpreteerbaar.** Zolang jij dit accepteert en respecteert zullen jouw verhalen net als een kampvuurtje zijn waar anderen zichzelf kunnen komen opwarmen en gezellig kunnen praten. (dit is ook heel belangrijk voor jouw online posts.)

5. "Anderen staan niet op mij te wachten."

Zoals de Amerikaanse zakenman Robert Kiyosaki zegt: "A question opens the mind. A statement closes the mind." - vraag jezelf altijd hoe de ander er wel naar uit kan kijken om jou weer te zien langskomen. Extra tip: zie het als video 1/1000: het is een altijd training/test, want niemand weet 100% zeker wat diegene doet.

“

**A QUESTION OPENS THE MIND.
A STATEMENT CLOSES THE MIND.**

”



6. "Ik heb elke maand genoeg klanten."

Video storytelling gaat om het opbouwen van online vertrouwen en impact. Niet alleen om geld. Je wilt meer mensen helpen en dat doe je o.a. door video.

7. "Ik heb geen interessant leven."

Het maakt niet uit 'wat' je meemaakt, maar meer:

- 1) hoe je iets meemaakt...
- 2) wat jouw ervaring daarbij is...
- 3) Want dit resulteert in interessante inzichten

8. "Ik ben mezelf niet voor de camera"

Hoe jij jezelf voor de camera presenteert, zo kom jij hoogstwaarschijnlijk ook in een presentatie, meeting of dagelijks gesprek over. Ontdek jezelf door het eenvoudigweg vaker te doen :).

- *Tip: let op je mimiek (kijk uit met fronsen.)*

Lach eens :), dat straalt rust en kalmte uit.

9. "Alles wat ik zeg staat vast, zodra het online gaat."

Dat kan eng zijn, maar informatie blijft veranderen..

Wees blij dat jij als persoon ook blijft veranderen in het denken en groeien. Weet je nog toen koffie gezond was?

Toen weer ongezond en nu weer gezond? Het verandert...

Denk aan autorijden...

8 op de 10 volwassenen in Nederland hebben een rijbewijs... Waarom kan het dan alsnog interessant zijn om het hierover in een video te hebben?

- omdat jouw inzichten en ervaringen altijd uniek zijn. Dat is jouw kracht.

Daarna kan een persoon jou een bericht sturen met "hoi, ik zag je post waar je het over 'rijbewijs behalen' had, en zie nu dat je je bezighoudt met... Kun je mij helpen?"

- dit is hoe Personal Branding werkt!

BIJPASSENDE TIPS

Tip 1) Wees persoonlijk. Hierdoor zal jij jezelf goed kunnen onderscheiden. Deel jouw persoonlijke inzichten en ervaringen. En anders kan je het hebben over iets wat je hebt gelezen, gehoord, gezien van iemand die je kent of zelfs iemand die je niet kent. Als je maar vertelt HOE je erop bent gekomen (wat het verhaal ernaartoe is.) Bv. "Deze ochtend was ik aan het sporten, en tijdens het sporten luister ik naar audiobooks. Een zin die ik uit het boek "The Magic of Thinking BIG" tegen kwam was..." - "Dit inspireerde mij omdat..." of "Ik vertrouw erop dat deze tip jou ook kan helpen hoe het mij (of iemand anders heeft geholpen.

Tip 2) Onthoudt goed om minder informatie te delen en er meer verhaal van te maken.

Wat velen van ons willen is laten zien dat we expert zijn. Hierdoor gaan we ook constant waardevolle informatie willen delen... Maar informatie op zich is niet waardevol zonder de context (het verhaal) ernaartoe...

Aan de andere kant... Als je merkt dat je te veel 'verhaal' aan het delen bent, geef dan wat praktische tips/informatie en wissel weer af.



THE VIDEO BASICS

In dit E-boek staat jouw online video groei centraal.

Alles wat je hier meekrijgt zal jou de tientallen uren besparen, zodat jij direct voor jezelf aan de slag kunt!

Allereerst bespreken we een aantal technische 'basics' die ervoor zorgen dat mensen überhaupt jouw inspirerende video's willen afkijken!

Want hoe langer anderen op jouw 'post' zitten, hoe meer bereik je krijgt. En meer bereik = meer potentiële klanten.

Bekijk hieronder de oplossing voor elke "video uitdaging:"

Wat moet elke video minimaal hebben, zodat de ander deze daadwerkelijk gaat willen afkijken?

- 1) Goed licht (het liefst licht van buiten voor een raam bv.)
- 2) Als achtergrond is het mooi om 1 of 2 voorwerpen te hebben (zoals een wereld map schilderij), zodat het niet helemaal kaal lijkt. In de natuur filmen kan ook rustgevend zijn. Als je een Insta Story maakt is de achtergrond niet helemaal van belang, meer de belichting.
- 3) Geluid is alleen in 3 situaties van belang: Allereerst wanneer je interviews opneemt, ten tweede wanneer je buiten bent (of ergens waar veel geruis is), en ten derde wanneer je op afstand filmt (meer dan 2 meter.)
- 4) Jouw oogcontact is enorm belangrijk! Vergeet jezelf en kijk naar het oog van de mobiel! Dit zorgt voor een persoonlijke klik, vertrouwen en interesse.

*Kijk niet naar het beeld!

RINGLIGHT 19 INCH



Dit is 1 investering van gemiddeld 120 Euro die je heel lang gaat kunnen gebruiken. Het is handig voor als je later een camera koopt, maar ook voor mobiel. Dit is zeker de investering waard, als je beter kwaliteit video's wilt met goed licht. Dit is te koop op Amazon.

BLITZWOLF SELFIE STICK + TRIPOD & AFSTANDSBEDIENING



De Blitzwolf model 3 selfie stick heeft 3 voordelen:

- 1) Selfie stick
- 2) Tripod (driepoot)
- 3) Afstandsbediening

De tripod is stabiel, maar je moet er niet mee in de wind gaan staan. De bluetooth afstandsbediening is handig voor filmopnames op afstand.

SELFIE LIGHT



Wanneer je een nachtmens bent en om 03:00 's nachts inspiratie krijgt om een video te maken, gebruik dan de "selfie light." Makkelijk aan te brengen en geeft jou goed licht.

Het verstoort je nachtrust wel, persoonlijk zou ik hier niet voor kiezen.

SELFIE LENS



Een hele handige selfie lens voor als de selfie camera op je mobiel zo klein en donker is, dat je het echt niet kan zien.

Helpt heel goed en is makkelijk mee te nemen! Oogcontact is essentieel.



ULANZI SMARTPHONE VLOGGING



Persoonlijk vind ik dit een hele goede set. Omdat je de (1) microfoon en 'haarbal' ontvangt (2) de driepoot/tripod en (3) de aansluiting voor mobiel in 1 krijg. Deze set is voor 50+ Euro op Aliexpress te kopen.

Gebruik trouwens geen 'haarbal' oftewel 'windhoesje' wanneer je binnen zit. Het ziet er leuk uit, maar is amateuristisch.



EBL KRACHTIGE NiMH-accu's

Oplaadbare batterijen zijn voor zowel persoonlijk als zakelijk gebruik heel handig om te hebben.

Zelf raad ik de EBL oplaadbare batterijen aan, omdat ze tot 2800 mAh gaan.

Dit zorgt ervoordat dat elk apparaat die je ooit zult hebben lekker lang mee kan gaan. Denk bv. aan de Boya Transmitter & Receiver.

Prijs: 15,99 Euro voor 8 stuks op Amazon.

BOYA TRANSMITTER & RECEIVER



Bij dit soort apparaten heb je altijd 1 transmitter en minimaal 1 receiver. De transmitter (zender) "transmits the signal", de receiver (ontvanger) "receives the signal."

Zorg ervoor dat je de transmitter (de zender met 2 sprietjes) 'mono' settings heb staan, zodat het geluid van beide receivers (ontvangende microfoons) hetzelfde is. Verdere uitleg in de stories!

Investeer in 1 set met 2 receivers, als je eventueel interviews/podcasts wilt gaan houden. *Prijs: 200 Euro+*

RODE WIRELESS GO



De Rode transmitter en receiver is bijna hetzelfde als de Boya transmitter en receiver.

Het enigste verschil is de bedrading.

De Rode Wireless GO kun je zonder draad aansluiten. Heel handig en fijn om te gebruiken.

Prijs is 180 Euro+



MICROPHONE TRANSFER ADAPTER

Als je de besproken microfoons aan je mobiel wilt aansluiten, dan heb je een "Microphone transfer adapter" nodig.

Dit zorgt ervoor dat je de Aux kabel van de microfoons via deze adapter aan je mobiel kunt aansluiten. Typ het model wat je hebt in, bv. "Microphone transfer adapter Huawei, Samsung of bv. iPhone" en dan zul je die op Aliexpress voor rond de 2 Euro kunnen bestellen, of in Nederland voor 10 Euro+





DE GROTE VRAAG: FILMEN MET CAMERA OF MOBIEL?



Dit ligt aan jouw doelen. Wat wil je graag gaan doen? Denk aan:

- Interviews
- Podcasts
- Zakelijke vlogs
- Reclame video's

Wil je goed geld verdienen met video, en stabiele beelden zonder tril maken?

Dan is de DJI Ronin-SC zeker aan te bevelen. Dit is een 'stabilisator' die ervoor zorgt dat je zelfs kunt rennen en vloggen tegelijkertijd.

Ook handig voor strakke reclame beelden.

Zelf ontvang ik op dit moment 1000 tot 1500 Euro voor een zakelijke vlog, interview en corporate video. (8 uur werk met filmen, bewerken en leveren)



Hetzelfde verhaal met de mobiel...
Wat zijn jouw doelen?

- Solo opnames (monoloog)
- Persoonlijke vlogs
- Instagram en LinkedIn stories
- Snapchat/TikTok (verticaal filmen)

In elk geval wil ik je uitnodigen om niet onnodig te wachten voordat je start. Als je nog geen camera hebt, maar een wat oudere versie van een mobiel: gewoon starten. Bouw aan je storytelling technieken en spreek je doelgroep aan!

Tip: elke social media app werkt het beste met het Apple (iPhone) systeem. Daarom zal de kwaliteit van je posts op social media met een iPhone altijd het beste zijn.

Zelf heb ik in een Huawei P20 Pro.



VIDEO'S BEWERKEN OF NIET?

In het begin is het bewerken van video's niet het allerbelangrijkst. Denk wel aan de 'basics', als je er de budget voor hebt... Heb je weinig tijd? Bewerk dan niet.

Onthoud goed:

De kwaliteit van de video is van belang, maar de kwaliteit van de persoon in de video staat op nummer 1.

Er zijn 4 programma's/websites die ik sinds 2018 gebruik om mijn foto's en video's te bewerken:

1) Canva.com is een geweldige website waar je al je ontwerpen kunt opslaan. Je kunt zelfs afbeeldingen 'uploaden' en zonder achtergrond opslaan. Dit is geweldig voor profiel foto's en omslag foto's. Ook visueel heel belangrijk. Dit document maak ik ook in Canva. Je zult er steeds beter in worden. Zeker aan te raden!

2) InShot is een indrukwekkend gratis bewerkprogramma voor op je mobiel. Je kunt er muziek toevoegen, maar ook: effecten, ondertiteling (je moet het wel zelf typen) en overgangen. Het heeft bijna alles wat je nodig hebt. Het is alleen op het kleine scherm van je mobiel. Dat vind ik zelf niet altijd fijn. Voor de rest is het zeker aan te raden.

3) Hitfilm4Express is een van de beste gratis bewerkprogramma's die ik voor al mijn video's gebruik. Je kunt ondertiteling toevoegen (wel zelf typen), je kunt unieke overgangen maken, muziek toevoegen, zelf een intro video maken en dat nog in alle soorten 'FPS' omzetten. Het is wel even wennen om te gebruiken.

4) PicsArt: het enige waarvoor ik PicsArt gebruik is om de achtergrond bij afbeeldingen weg te halen. Download deze app op je mobiel, want het is ideaal voor mooie en unieke YouTube of Instagram covers!



MUZIEK ONDER VIDEO'S



Via de Send-Anywhere app kun je mp3 bestanden naar je mobiel versturen.

Een mp3 bestand is een geluidsbestand.
Een mp4 bestand is een videobestand.

Als je op YouTube een leuk liedje vindt, dan kun je die via de volgende website converteren:
www.ytmp3.cc

- Hoe kun je de muziek echt als achtergrond muziek instellen, zodat het je de boodschap niet verstoort?

Voor bewerkprogramma's op je computer/laptop:
(min) - 25 decibel met microfoon
(min) - 30 decibel zonder microfoon

Of in de InShot app: op 2% tot 8% volume. Zorg ervoor dat je stem goed verstaanbaar is, dat is het allerbelangrijkst. De waarde van de video zit 'em in jouw videoboodschap :)

HOE VERSTUUR IK AL DIE GROTE BESTANDEN?

Om foto's en video's makkelijk en zonder enige stress te versturen, raad ik je aan om **Send-Anywhere** te downloaden. Op je mobiel is het een app, maar je kunt ook eenvoudigweg de website gebruiken.

Met een simpele code of link kun je jouw bestanden van pc naar mobiel en andersom versturen! Veilig en snel.



DE ELEMENTEN VAN EEN KRACHTIGE VIDEO BOODSCHAP

Een krachtige video boodschap heeft of (1) een krachtige uitspraak waar jij in gelooft of (2) een specifieke vraagstelling. Bijvoorbeeld:

"Video geeft jou meer zelfvertrouwen" of

"Hoe krijg je d.m.v. video meer zelfvertrouwen?"

ORGANISCH GROEIEN

Organisch groeien zul je alleen bereiken als je het (1) voor de lange termijn doet en (2) hetgeen wat jij doet ook daadwerkelijk belangrijk vindt voor de ander en (3) als jouw missie/visie groot genoeg is om jezelf ook hongerig te houden. Want zodra je eet dan ga je willen stoppen met zoeken naar voeding voor jezelf en jouw bedrijf of missie.

Organisch groeien doe je door daadwerkelijk gesprekken te voeren en oprecht interesse te tonen in anderen.

Verwacht niet dat anderen jou interessant zullen vinden als je alleen maar geld wilt verdienen, want dat voelen anderen! Deel oprecht waarde en doe je best om elk gesprek aan te gaan, want je zult van elk MENS (potentiële klant) zo ontzettend veel wijzer worden. Het is magisch. En je communicatievaardigheden worden nog beter!

Toon interesse en je zult interessant zijn. Reageer bij anderen en beantwoord hun "post vraag."

THE GOLDEN ORGANIC RULE:

Als je organisch wilt groeien, dan beantwoord je de vraag die een ander in een post stelt. Hierdoor kunnen anderen jouw reactie lezen, je profiel bezoeken en jou gaan volgen. Besteed hier per dag bv. 3x 10 minuten aan.

WAAR MOET IK HET OVER HEBBEN?

Ik wil je geen thema's meegeven, want ik weet dat jij en bron vol inspiratie bent. En aan de hand van de 5 punten zul jij inspiratie oneindig weten te vinden!

Vanuit ervaring merk ik dat de meeste waarde in de dagelijkse activiteiten van de ander zit. En daarom heb ik een techniek ontwikkelt die ervoor zorgt dat je oneindig inspiratie en thema's zult hebben:

Een aantal strategieën die ik mijn unieke klanten vaak meegeef is d.m.v. de techniek: **THE STRONG FIVE:**

1) Als je kennis opdoet via podcasts, films of boeken, typ het naar jezelf als iets jou inspireert, anders vergeet je het... Je kunt elk verhaal terugkoppelen aan jouw product of dienst.

2) Wissel af met tekst, afbeeldingen en video. Op LinkedIn verhoogt dit jouw groei en op Instagram ook. Video werkt vaak het beste, omdat mensen langer op je profiel blijven.

3) Werk samen met anderen, of ga eens live want je zult zoveel leren! Je zult nieuwe ideeën krijgen door de interactie met anderen.

4) Voer gesprekken met potentiële klanten. Gebruik bv. Calendly.com zodat klanten belafspraken kunnen inplannen. Stel de vraag "wat is jouw grootste uitdaging?" en leer meer!

5) Hoe vaker je een video maakt, hoe meer je zult inzien dat je echt veel waarde te delen hebt. Het is een proces, groei erin door simpelweg te praten. Je zult jezelf op nieuwe ideeën brengen.

Je kunt dagelijkse leermomenten, gesprekken of eigen inzichten delen! Schrijf het idee op, voordat het wegglijpt! **Typ het bv. in je notities.** Elk inzicht is waardevol. Laat het zien door het er in een video over te hebben.



BE YOUR OWN PRACTICAL JUDGE

We hebben tientallen verhalenvertellers geobserveerd... Denk aan Tony Robbins, Jordan Peterson, Elliott Hulse, Dirceu da Silva en Barack Obama... Na 3,5 maanden onderzoek zijn er 6 elementen gevonden die elk van deze storytellers gebruikt... **Waarom storytelling?**

We leren in Nederland vaak dat we het "kort en krachtig" moeten houden, maar dat wordt vaak gezegd door personen die de storytelling technieken nog niet beheersen.

Je mag je tijd nemen. Je mag bv. een 3 minuten video opnemen. Amerikaans marketing expert en schrijfster Maryam Mohsin zegt het volgende over video: *"Video marketers get 66% more qualified leads per year."*

66% meer 'gekwalificeerde' leads uit video. Dit betekent dat elke volger die jij uit een persoonlijke video krijgt ook meer gekwalificeerd is om jouw klant te worden.

Onthoudt dat hoe langer jouw video duurt, hoe meer 'punten' jouw social media profiel of webiste kan krijgen.

Volgens video company Wyzowl: *"Marketing professionals trust in the potential of video content to be able to increase user engagement and to improve brand trust."*

Wat zegt het marketing & dropshipping bedrijf Oberlo over het jaar 2019? *"2019 reports show that 87% of marketing professionals use video as a marketing tool."*

THE INFLUENCER MINDSET

Als jij d.m.v. een "video verhaal" jouw doelgroep kunt inspireren, motiveren en aanzetten tot actie, dan zal jouw bereik groeien.

Jouw inzichten en tips zullen anderen waarde leveren, waardoor jij een vertrouwensrelatie zult creëren.

Op TikTok heb ik dezelfde 6 elementen gebruikt en heeft dat ervoor gezorgd dat ik binnen 4 weken d.m.v. simpele videoboodschappen te delen van 1175 volgers naar 8051 volgers ben gegaan. (UPDATE: 10K)

Jij kunt dit ook:



@themarkobajic

1175

Followers

10.0K

Likes



@ikbenmarko

8051

Followers

120.3K

Likes

DE 6 ELEMENTEN VAN EEN STERK VERHAAL

1. Is het verhaal opbouwend/spannend?
2. Is de moraal van het verhaal te begrijpen?
3. Heeft jouw verhaal een persoonlijk inzicht?
4. Heeft jouw verhaal een pakkend begin? (de eerste 3 seconden) bv. uitspraak/vraag.
5. Heeft jouw verhaal een duidelijk eind wat aansluit op het verhaal? Tip: vat samen/stel een vraag voor interactie.
6. Heeft jouw verhaal een logische volgorde?



EEN INFLUENCER PLANT ZAADJES

Hoeveel zaadjes wil jij planten? Hoeveel mensen wil jij positief beïnvloeden d.m.v. social media?

100, 1000, 100.000? Of plak je er geen doel aan vast? Waarom niet? Onthoudt dat als je geen doel hebt, je te lief bent tegen jezelf en minder groei zult ervaren. Kies en doe er alles aan om dat te bereiken! Je komt er zeker wel. Maar...

Je wilt op social media niet als een clown overkomen. Er zijn online veel clowns.



- Jim Rohn:

"Who is this clown that brings me his need but brings no seed?"

De "social media game" draait om impact leveren, en dan komt het geld van zelf wel.

En daarom wil je als influencer het volgende hebben:

- 1) Een vruchtbare grond**
- 2) Zaadjes**
- 3) Prachtige vruchten**

Uiteindelijk wil je een grote tuin vol zaadjes die na een tijd ook grote vruchten zullen worden.

- 1) De vruchtbare grond is het vertrouwen. Dat krijg je door allereerst niet te willen verkopen.
- 2) De zaadjes zijn de volgers. Zonder zaadje ook geen vruchten.
- 3) De vruchten is het bereik dat je hebt en de impact die je levert. Hoe meer mensen jij met jouw video's kan laten bloeien, hoe meer bereik jij zult hebben.

Meer bereik hebben is gratis en meer bereik betekent meer potentiële klanten. Wat is het mooie hieraan? Je hebt er bijna geen geld voor nodig.

TOON INTERESSE EN GIJ ZULT INTERESSANT ZIJN

Ja, je zult aandacht krijgen. Maar het gaat niet om jou. Het gaat om wat de ander eruit kan halen. En dat is iets van kennis dat jij de ander vanuit eigen ervaring kan meegeven.

De reden waarom je **nog** geen groot bereik heb, is omdat je soms iets plaatst en verwacht dat het allemaal wel naar jou toekomt...

Misschien vertel je jezelf dat je er niet zoveel tijd aan wilt besteden, maar je hebt geen idee hoeveel tijd, geld en moeite het jou uiteindelijk zal besparen wanneer je een influencer bent.

Voer gesprekken met elke volger die interesse toont en gebruik dit als inspiratie voor een video. **Een oprechte influencer luistert naar zijn volgers.** Vergeet hen niet in je video te benoemen!

Dit zal nieuwe profielbezoekers ook motiveren om jou te gaan volgen en interactief te zijn.

Als je nog een beginner ben, dan raad ik je aan om de volgende 4 tips te volgen:

- 1) Zet geen link in de bio of posts. Dit verkleint je bereik en komt 'verkoperig' over.
- 2) De eerste 20 tot 30 posts wil je niks verkopen, maar puur gratis waardevolle inzichten delen.
- 3) Praat niet alleen over jezelf. Praat ook over anderen die jou inspireren.
- 4) Je verhaal is niet altijd interessant, wat je eruit hebt weten te halen wel. Deel jouw les!

Wanneer je dit onder de knie hebt, dan mag je iets gaan aanbieden.



HET VERSCHIL TUSSEN EEN INFLUENCER EN EEN ZZP'ER

Elke ondernemer is een influencer, als diegene een social media account actief gebruikt. De definitie van een influencer luidt als volgt:

"Veen influencer een persoon die zijn of haar doelgroep via social media beïnvloedt om een product/dienst te kopen en naamsbekendheid te stimuleren.. Denk aan Instagram, LinkedIn, YouTube, Twitter, TikTok, Snapchat..."

Influencers worden vaak gezien als mensen die een grote aanwezigheid/following op minimaal 1 social media hebben. Vroeger was een influencer een "TV celebrity."

Nu kan jij het met jouw mobiel worden.

Via Instagram maak ik wel eens polls met vragen of uitspraken zoals:



Als jij of jouw bedrijf een social media account heeft, dan kun je anderen al positief beïnvloeden met jouw expertise. Of je deze kans laat liggen of niet, dat is een ander verhaal.

Grijp jij de kans?

HOE WORD JE INFLUENCER?

Elke zzp'er heeft de kans om een grote influencer te worden. Hoe dan?

- 1) We hebben internet.
- 2) Het is voornamelijk gratis.

Het enige wat jou eventueel tegenhoudt is jouw creativiteit en dat komt door het denken...

Je MOET groot denken en vooral niet luisteren naar de mensen om je heen die jouw ideeën eventueel klein houden.

P.S. Moeten is niet erg :). We moeten werken en krijgen aan het eind van de maand uitbetaald. Leer een relatie te hebben met het woord 'moet.'

Replied to your story

Meer bereik betekent meer potentiële klanten

EENS ONEENS

Naar mijn mening ligt het er aan of je met dat bereik ook je juiste doelgroep kunt bereiken en in welke markt je zit. Bijv. Massa markt of nichemarkt

Today 12:12 pm

Zeker mee eens! Wat leuk dat je trouwens een spraak bericht stuurt 🍊



DE 3 SOORTEN INFLUENCERS

Social media is in 1997 ontstaan en sindsdien hebben mensen zoals jij en ik de kans gekregen om op anderen invloed uit te oefenen... Toen waren dit voornamelijk blogs...

"Een blog is een persoonlijke website met verhalen over het leven van de schrijver. Het is een soort online openbaar dagboek waar de schrijver de lezers meerdere malen per week op de hoogte houdt. Er zijn weblogs over honderden onderwerpen te vinden, elke blogger bepaalt zelf waar hij of zij graag over schrijft." - Encyclo.nl

Dit lijkt wel heel erg op het moderne social media. Er worden nog steeds blogs gemaakt. Maar **vlogs** kunnen jou nog unieker maken...

Wat voor vlogger/influencer wil jij zijn? Denk aan influencers die met 'humor' werken of bv. met 'schoonheid.' Vanuit mijn eigen ervaring geef ik jou graag 3 typen influencers mee...

Laten we kijken naar 3 type influencers die we vaak voorbij zie komen:

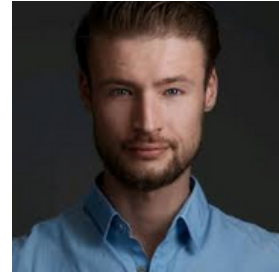
1) "De kennis mens." Dit is een influencer die zich vooral richt op het delen van kennis, zonder al te veel persoonlijke elementen en humor. Dit zijn de zakelijke influencers. Strak en netjes.

2) De "karakter mens." Dit is een influencer die 100% zichzelf is en zich nergens voor schaamt. Hij/zij deelt niet veel informatie of tips, maar vlogt zijn/haar leven.

3) De "liefde mens." Zo een type influencer praat met zijn/haar gevoel en dit voel je aan de andere kant van het scherm.



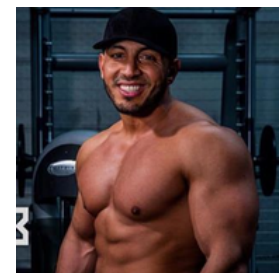
1. KENNIS MENS



6893+ volgers
op LinkedIn

Thomas Slotboom is een video trainer. Hij helpt mensen en bedrijven met video. Alhoewel hij een sterk karakter heeft en wel eens humor gebruikt, is zijn manier van video's opnemen voornamelijk zakelijk. Hij deelt kennis. Dit ligt ook aan de zakelijke doelgroep.

2. KARAKTER MENS



433.000+ volgers
op Instagram

Mobicep motiveert jongeren om te gaan sporten! Hij deelt niet veel tips, maar blijft vooral zichzelf bij het maken van zijn video's. Hij laat zijn karakter voor zich spreken.

3. LIEFDE MENS



4681+ volgers op
Instagram

Jonathan Bouter inspireert anderen van een "oké leven naar een fuck yeah leven." Hij spreekt voornamelijk met zijn hart, omdat zijn doelgroep ook vrouwen zijn.



OMGAAN MET KRITIEK

Verwijder de mensen...

Blokkeer ze, als ze heel negatief zijn...

Als je ze persoonlijk kent, ga een gesprek met ze aan en vertel dat je er graag in wilt groeien en je het waardeert als ze jou OPBOUWENDE kritiek geven. Ga het gesprek aan, als je wilt dat de relatie langdurig blijft voortbestaan...

Wat bij mij goed gewerkt heeft is het gesprek aan te gaan met een bekende (bellen of 1 op 1 face to face). En met onbekenden die op de post reageren werkt het volgende heel goed: (1) oprecht interesse tonen in elke reactie en de ander proberen te begrijpen door een vraag te stellen (2) herhalen wat de ander zei, maar dan met een vraagteken. Dit bespaart veel tijd. En (3) als het heel negatief is alsnog zeggen: "dank voor je reactie."

Dit resulteert in 'gastvrijheid' op je posts.

JOUW HUMEUR IS NIET VAN BELANG

Het gaat er niet om wat jij vindt en het is oké als je een dagje hebt waar je je wat minder voelt. Je dag is wat minder, niet heel je leven.

Als je jouw doelgroep ook op mindere dagen kunt inspireren, dan doe je dat met alle liefde!

Tip: geef jezelf een beloning nadat je toch een video hebt opgenomen. Ik neem wel eens een wandeling, een gezonde snack (pure chocolade) of neem een ijskoude Coca-Cola Vanilla Zero.



3 'R' MODEL: RELATABLE, REACTION, RECREATION

Krachtige video boodschappen hoeven niet worden voorbereid. Zolang jij de moraal + het verhaal weet, dan kun jij gelijk de video gaan opnemen.

Denk er niet veel over na, want dat haalt de authenticiteit uit de video.

Door het model hieronder zul jij meer interactie krijgen op elke videoboodschap die je plaatst...

Het **3 'R' MODEL** beschrijft 3 manieren van hoe jij altijd interactie kunt krijgen op jouw posts. Soms wat meer, soms wat minder en het zal misschien wat tijd kosten... Maar je zult hierdoor "levendige posts" krijgen!

Door dit **3 'R' MODEL** toe te passen zal de interactie op jouw video posts gaan groeien:

- 1) Relatable:** Is jouw video herkenbaar?
- 2) Reaction:** Is de ander benieuwd naar het einde van de video?
- 3) Recreation:** Maak je iets wat al populair is, en 'gooi' je jouw eigen sausje eroverheen?



VIDEO COPYWRITING MAGIC

Je hebt het vast wel eens gezien "bekijk de video voor meer info." Dit is niet altijd handig wanneer je veel interactie en bereik wilt.

Waarom?

- De meeste mannen kijken liever.
- De meeste vrouwen lezen liever.

Als ik zeg dat dit "wetenschappelijk is bewezen", ga je mij dan geloven :)?

Video is belangrijk, maar alles komt uiteindelijk neer op 'copywriting.' Elke reclame die je ziet heeft een aantal uitgekozen woorden. Aan de hand van die woorden ga jij dat specifieke bericht bekijken of niet bekijken...

Wat is een copywriter?

"Een copywriter is een tekstschrijver die is gespecialiseerd in het schrijven van reclametekst en andere wervende teksten."

Goede copywriting levert jou klanten op. Maar hoe doe je dit?

- 1) Ken je doelgroep.
- 2) Kies jouw "value proposition" (waarde voorstel)
- 3) Vind een unieke aanbieding.
- 4) Kies een doel. Wat voor uitkomst wil je?
- 5) Kies een overtuigend onderwerp.
- 6) Elk alinea moet de ander inspireren.
- 7) Gebruik geen zwakke woorden (bv. misschien)
- 8) Schrijf/typ in het nu. Niet in het verleden.
- 9) Gebruik een quote van een klant of jezelf.
- 10) Houd het duidelijk en compact. Typ het uit en lees het daarna hardop. Hoe vind jij het klinken als je je in de schoenen van jouw doelgroep zou verplaatsen?

THE 5 CHARISMATIC VIDEO DON'TS

Deze "5 charismatic video don'ts" zijn alleen voor jou als je de aandacht in een video wilt claimen en charismatisch wilt zijn en overkomen:

1) Begin een video nooit met jouw naam, zonder dat je al een inzicht heb gedeeld of een vraag hebt gesteld. Dit geeft jouw naam betekenis. Beroemdheden zijn een uitzondering.

2) Haal jezelf niet omlaag tijdens het praten. Dit zorgt ervoor dat je opnieuw gaat filmen, en de eerste opname is vaak de beste en meest natuurlijke. Hoe natuurlijker des te 'charismatischer' jij overkomt.

3) Kijk niet te veel naar jezelf. Een mens kijkt je in het oog aan, zo doe je dat ook met een video. Zie de video als jouw allergrootste liefde. Besef: aan de andere kant van de scherm kijkt iemand naar jou. Kijk dus niet teveel naar jezelf in het scherm, meer naar het lens voor meer persoonlijk contact.

4) Begin niet altijd met een glimlach of hoge energie. Bouw het op en laat jouw glimlach als een bloem ontplooiën. Wissel eens af en zie de effecten! Een sterke kalmte is charismatisch.

5) Zeg niet "in deze video...". Leg jezelf niet te veel uit. Begin simpelweg met vertellen. Dat is charisma. Uiteindelijk hoorde ik van een moeder genaamd Lonny dat haar dochter haar vroeg of ik tegen haar aan het praten was... En dit terwijl ze een video van mij op LinkedIn aan het kijken was :) - Jah. Zo blijf je zeker "top of mind." De resultaten? Zij werd een waardevolle klant.



INTERACTION TO THE MAX!

Jij kunt meer halen uit de tijd die je in een post stopt.

Onthoudt dat elk social media platform in de kern hetzelfde is: het draait allemaal om aandacht.

En je mag aandacht in verschillende vormen gaan vragen. Het hoeft niet alleen over jouw kennis, bedrijf, product of dienst te gaan.

Waarde komt in 4 vormen:

- 1) **K**ennis
- 2) **S**ensatie
- 3) **H**umor
- 4) **S**choonheid

Reconstructed noemt dit model het KSHS model.



Wissel per 2 dagen af met:

- 1) Video
- 2) Geschreven tekst
- 3) Afbeelding

Gebruik maximaal 4 hashtags en onderzoek deze voordat je ze gebruikt.

#ondernemerschap :)



Wissel per dag af met:

- 1) Video
- 2) Foto van jezelf
- 3) Slideshow

Gebruik maximaal 15 hashtags en onderzoek deze voordat je ze gebruikt.

#kvk :)



Wissel af met:

- 1) Video (relatable)
- 2) Video (reaction)
- 3) Video (recreation)

Gebruik maximaal 6 hashtags en test deze per week.

#voorjoupagina :)



INTERACTION TO THE MAX!

Ik wil je graag een aantal persoonlijke voorbeelden laten zien.



Elk voorbeeld geef jou meer inzichten over wat de verschillen tussen LinkedIn, Instagram en TikTok zijn.



AFBEELDING

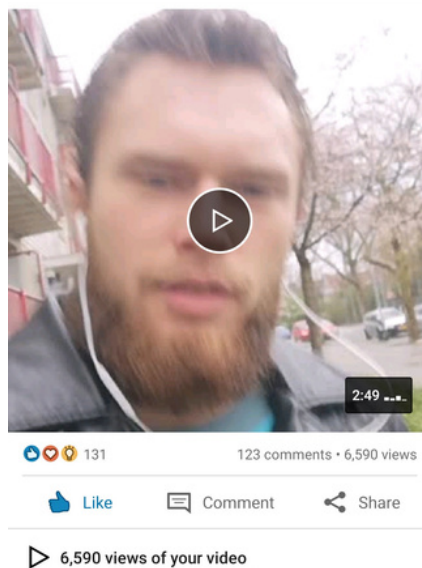
Een afbeelding zegt meer dan 1000 woorden.

Zorg ervoor dat de tekst die je erbij typt er ook goed bij past.

Bv. "Wat is het verschil tussen zelfvertrouwen en arrogantie?"

Op de foto vond ik dat ik er zelfverzekerd uitzie, maar kon ook arrogant overkomen.

- Tip: houd eens een fotoshoot met een vriend(in). En gebruik deze foto's als inspiratie.



VIDEO

Een video post wordt beoordeeld op hoelang die is bekeken, en of die wel is afgekeken.

Stel je video wordt niet afgekeken, maar je tekst is goed, dan blijven de personen ook weer langer op jouw post!

Hierdoor zal je post door LinkedIn als 'interessant' gezien worden en krijgt het meer weergaven.

- Tip: maak de video op het moment dat je inspiratie krijgt.



TEXT

Onderschat de kracht van een simpele uitgetypte tekst niet.

Wanneer je al een afbeelding of video hebt geplaatst, wissel dan eens af met een simpele tekst.

Straks meer details over hoe je op LinkedIn een pakkend stuk kunt schrijven.

- Tip: luister naar een podcast en maak er een persoonlijk verhaal van.



INTERACTION TO THE MAX! LINKEDIN

Waarom deed deze simpele post het zo goed?

- 1) Ik typ met mijn hart en niet met mijn hoofd.
- 2) Ik maak gebruik van krachtige uitspraken.
- 3) Ik stel een vraag/toon interesse.
- 4) Ik gebruik 4 actieve hashtags.
- 5) Ik wissel per dag af met foto's, video's, tekst.

DE 'COPYWRITING'

👍 Ik steun jou op jouw post, als ik je mag. **1**

En stel je voor dat ik je post NIETS AAN vind... Zou ik dan alsnog reageren, of jou niet steunen?

In de meeste gevallen zou ik simpelweg neutraal reageren.

👍 1 like helpt niet zoveel... Maar beter iets dan niets!
👉 1 reactie zorgt voor interactie en helpt daarom ook veel meer.

Hierdoor spenderen unieke mensen zoals jij, meer tijd op de post... Waardoor nog vele anderen de post te zien krijgen.

En jij hebt een belangrijk bericht te delen, toch? Wil jij dan dan zo min mogelijk of zo veel mogelijk mensen jouw bericht zien?

Ik denk "zo veel mogelijk." Dit betekent: de volgende keer dat je een post van een goede connectie ziet voorbij komen... Denk niet teveel na en reageer erop.

- Antwoord met je hart en niet met je hoofd. **2**

Zet jij je ego opzij, of zeg je dat je er geen hebt? 👉

DE POST

Zet jij je ego opzij, of zeg je dat je er geen hebt? 👉 **3**

[#videomarketing](#) [#ondernemerschap](#) [#socialselling](#) [#marketingonline](#) **4**



👍❤️ 93

84 comments • 15,552 views

👍 Like

💬 Comment

🔗 Share

📈 15,552 views of your post



INTERACTION TO THE MAX! LINKEDIN

3 GOUDEN TIPS VOOR MEER INTERACTIE EN GROEI OP LINKEDIN:

1) Antwoord/praat met je hart en niet met je hoofd! Dit doe je door de video minder voor te bereiden. Denk alleen aan de moraal: wat wil je de ander meegeven? Dat is het enige wat je hoeft te onthouden. Het verhaal ernaartoe ken je wel :). Denk aan de 80% / 20% regel. Je bereid maximaal 20% voor. De rest weet je wel!

2) Maak gebruik van krachtige uitspraken waar jij in geloof en stel aan het einde een vraag met bv. een "vinger emoji" die naar beneden wijst. 📵

3) Dit zie ik weinigen doen! Als je een gesprek hebt gevoerd met een connectie via LinkedIn en dat gesprek jou geïnspireerd heeft... Dan mag je gerust een video maken en die persoon gratis promoten. Het maakt niet uit of je een klein of groot bereik hebt. Of je 100 volgers hebt of 10.000, elk persoon heeft zelf een netwerk van ca. 1000 tot 1000 mensen en stel nou dat zij jouw positieve video bericht in hun netwerk delen?

Zelf doe ik mijn best dit 1x per week te doen. Door anderen in het goed daglicht te zetten zul jij jouw gunfactor vergroten en je wordt ook nog eens beter in het praten over een ander...

De ondernemer die jij gepromoot hebt gaat het in zijn of haar kringen ook over jou hebben. Onthoudt wel dat alles wat je zegt je ook wel echt moet menen, anders werkt het niet.

Zie op de volgende pagina meer over hoe je dit het beste kunt doen!



INTERACTION TO THE MAX! LINKEDIN

HOE PROMOOT JE EEN ANDER OP LINKEDIN IN EEN VIDEO?

Wanneer je het over een ander hebt in een video, dan is het handig als de video de volgende 3 elementen bevat:

- 1) Een verhaal
- 2) Positiviteit + waarde
- 3) Call to action

Zie hieronder een goed voorbeeld:



Marko Bajic

I will make you king/queen 👑 on camera...
2w • Edited • 🌐

Wees een man!

👉 Ik zeg vaak tegen mijn vriendin: "wees een man!"

En aan de hand van dit bericht wil ik je vertellen wat ik hiermee bedoel... En hoe dit jou in het ondernemerschap meer 'man' zal maken.

Ongeveer 2 maanden geleden heb ik 2 geweldige business mannen leren kennen...

1

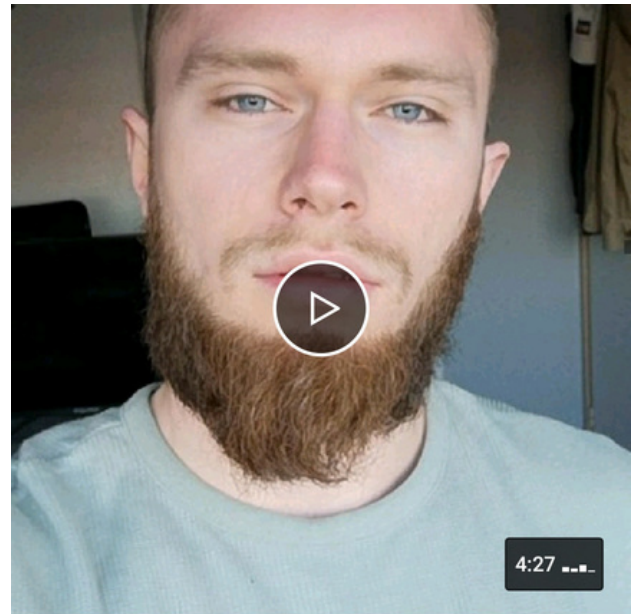
👤 Business man nummer 1 is **Mohammed Mezian**. Een fascinerende man die vol met energie, passie en liefde zijn werk doet!

☀️ Ik zie Mohammed in dit verhaal als de zon.

2

👤 Business man nummer 2 is **Jan Vrencken**. Een inspirerende man die ook vol met passie zijn werk doet, maar een andere type man is: krachtig, koel en recht door zee is.

🌙 Ik zie Jan in dit verhaal als de maan.



👍❤️ 23

19 comments • 1,401 views



Like



Comment



Share

- Mohammed kende ik al. Maar toen ik Jan in La Place ontmoette voelde ik zijn energie. Hij wist waar hij het over had en stelde geweldige rake vragen. In het begin was er geen tijd voor "small talk." Hij wilde mij leren kennen en was oprecht geïnteresseerd.

Wat ik van deze ervaring heb geleerd is: Wees soms een ☀️ en soms een 🌙.

- Wees een MoJa!

3

*Belangrijk:

👉 Bekijk even de profielen van de intelligente ondernemers. Ik vertrouw erop dat ze tijdens deze tijden de potentie van jouw bedrijf/organisatie kunnen activeren.

#ondernemerschap #succesvol #letsconnect
#netwerken



INTERACTION TO THE MAX! LINKEDIN

LET'S BREAK IT DOWN!

Ik heb wel eens video's gemaakt en anderen in het licht gezet, zonder het aan hun gevraagd te hebben.

Hierdoor heb ik 1x een video moeten verwijderen, en heb ik een nieuwe video gemaakt aan de hand van de feedback van de ander. Hij vond het niet leuk :)

*Wat ik aanraad is dat je het de persoon vraagt en ook in de video vermeldt dat dit puur jouw inzichten zijn en dat je er zelfs voor open staat een correctie van de gekozen persoon te ontvangen.

Ondanks dat de post maar 23 likes, 19 comments en 1401 weergaven had, leverde het het beide heren iets op...

Mo die kreeg tientallen connectieverzoeken en haalde hier 15 leads uit.

Jan haalde er een aantal waardevolle connecties uit en had mij als bedankje 2 coaching sessies t.w.v. 500 Euro aangeboden. Hij is een ervaren business coach (20+ jaar ervaring) en heeft mij ook deels geholpen met de content in dit E-boek!

Hoe kon deze post meer bereik hebben gehad?

Door een video van bv. max 2 minuten gemaakt te hebben. Deze video was misschien iets te lang: 4 minuten en 27 seconden. Deze post was voor 13:00 gepost. Als ik dit na bv. 19:00 gepost had, dan zouden meer mensen tijd gehad hebben om te kijken...

- Het licht was prima (buitenlicht is THE BEST)
- De kwaliteit van de video ook (Huawei P20 Pro)
- Ondertiteling zou geholpen hebben, maar als mensen echt naar je willen luisteren dan doen ze dat wel.
- Het geluid was goed. Ik filmde van dichtbij en had geen microfoon nodig.



INTERACTION TO THE MAX! INSTAGRAM



Instagram is een geweldig distributiecentrum. Wanneer mensen op jouw profiel komen, dan heb je de optie om ze naar jouw website te sturen, gratis content mee te geven of hun vragen te beantwoorden.

Zie hieronder hoe ik interactie creëer:

AFBEELDING 1



Like, Comment, Share icons

Liked by **sollvision** and **85 others**

reconstructedmarko 🏆 Als je als ondernemer sport, dan krijg je 3 superkrachten:... more

View all 22 comments

AFBEELDING 2



Like, Comment, Share icons

Liked by **sollvision** and **85 others**

reconstructedmarko 🏆 Als je als ondernemer sport, dan krijg je 3 superkrachten:... more

View all 28 comments

DE COPYWRITING

Liked by **sollvision** and **85 others**

reconstructedmarko 🏆 Als je als ondernemer sport, dan krijg je 3 superkrachten:

- 🏆 Focus
- 🏆 Hoge energie
- 🏆 Doorzettingsvermogen .

Hoe helpt sporten jou in het ondernemerschap? 🏆

...

#fitdutchies #onlineondernemer #kvk
#calisthenicsfreestyle #pullupseveryday
#coronaworkout #ondernemerschap

🏆 Volg @reconstructedmarko voor meer.
🏆 Volg @reconstructedmarko voor meer.
🏆 Volg @reconstructedmarko voor meer!

View all 22 comments

anglicurwomen Sporten is ook voor mij heel belangrijk. Het zorgt dat ik vanuit een krachtige innerlijke positie beslissingen neem en leef. ❤️

lisa_encourage_spread_love Zelfde als jij en mijn juiste mindset heerst weer na 't sporten ❤️



anglicurwomen Sporten is ook voor mij heel belangrijk. Het zorgt dat ik vanuit een krachtige innerlijke positie beslissingen neem en leef.

3 d 1 like Reply



reconstructedmarko @anglicurwomen hoe motiveer je jezelf om te sporten?

9 s Reply





INTERACTION TO THE MAX! INSTAGRAM



DE VIDEOBOODSCHAP



420 views • Liked by [freedom_motivates](#) and [farid_fitworxnl](#)

[reconstructedmarko](#) 🇳🇱 "I will fail, as part or being human."

DE LES

Wat we hieruit kunnen halen is het volgende:

- 1) Gebruik van krachtige uitspraken.
- 2) Gebruik van emoji's, zodat het lezen leuker wordt. Ja, ook 50 plussers gebruiken emoji's.
- 3) Samenvattende quote aan het eind.
- 4) Er zit een verhaallijn in.
- 5) Call to action met "volg @ReconstructedMarko..."

DE COPYWRITING

[reconstructedmarko](#) 🇳🇱 "I will fail, as part or being human."

Politiek correct gezien bestaat het woord 'fout' of 'falen' niet...

Dingen kunnen alleen 'anders' gedaan worden...

😬 Ik denk dat we het woord 'falen' niet aankunnen, omdat we mentaal zwak gemaakt worden in Nederland.

👍 Aan de ene kant vind ik het mooi dat we netjes met elkaar kunnen communiceren...

👤 Aan de andere kant denk ik dat dit ons van dagelijks succes weerhoudt.

Wees eens boos op jezelf nadat iets niet lukt zoals jij het wilt, maar zorg ervoor dat je niet opgeeft en open staat voor andere mogelijkheden.

👑 Want het moment van falen wordt later een moment van rijkdom. .

- Volg [@reconstructedmarko](#) voor meer over video storytelling!

[#ondernemend](#) [#ondernemerschap](#) [#succesvol](#) [#groei](#) [#persoonlijkegroei](#) [#nietopgeven](#) [#onlinevertrouwen](#) [#rijkdom](#) [#rijk](#) [#geldverdiene](#)

View all 20 comments

[freedom_motivates](#) why do will fall? So we can ❤️

Soms stel ik in de video een vraag en in de post niet. Je hoeft vragen niet altijd te typen. Hoe mooi is het als een ander jouw vraag beantwoordt, terwijl die niet in de tekst staat? Dan weet je dat de ander je video heeft afgekeken :).

- *Bonus tip: als je Instagram content op bv. LinkedIn wilt plaatsen, dan kan dat.*
- *Maar alleen als je de context wat verandert.*
- *Speel er gerust mee.*

Kies altijd 1 standpunt, maar als je weinig 'kritiek' wilt ontvangen dan kun je ook begrip tonen en laten zien dat je de andere kant begrijpt!

Dit geeft jou autoriteit & respect.



INTERACTION TO THE MAX! INSTAGRAM

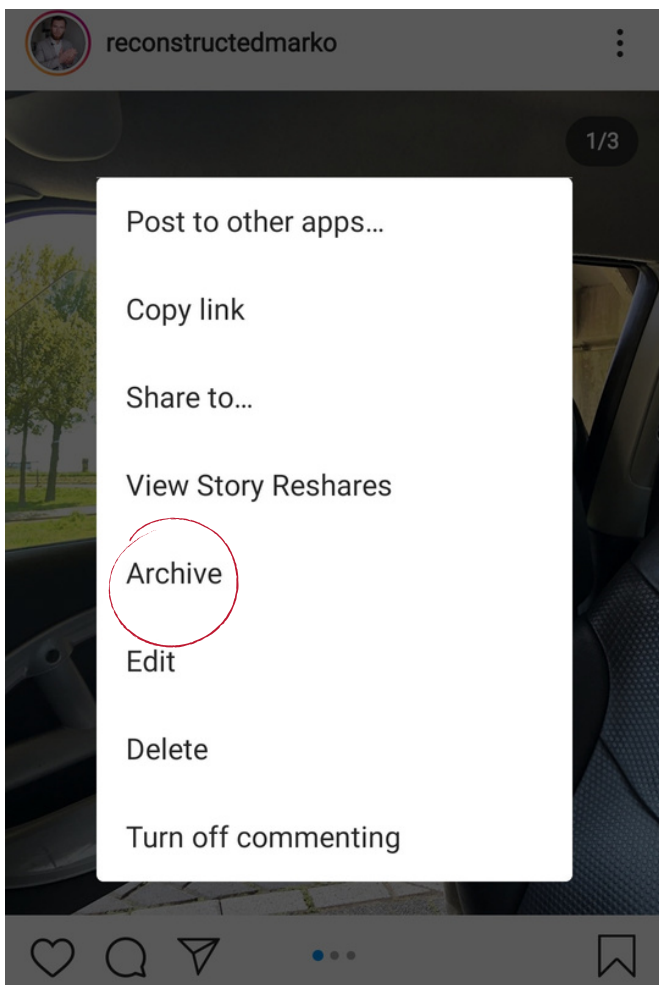


Verwijder je Instagram berichten nooit. Dit geeft Instagram het gevoel dat je post het niet goed deed of lage kwaliteit was.

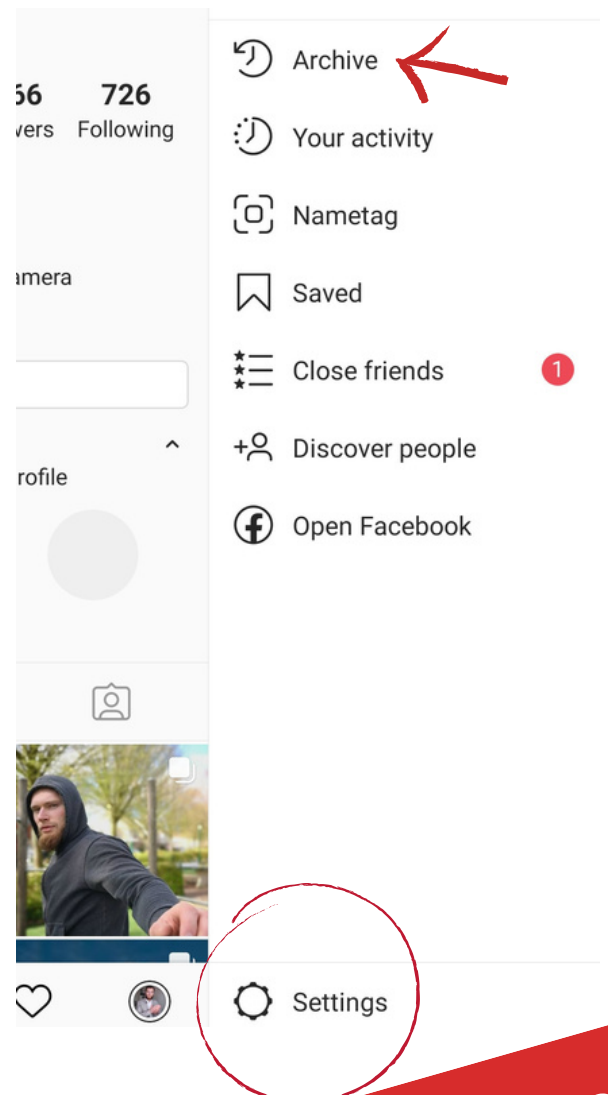
Als je echt iets moet verwijderen, post dan de volgende 3 à 4 uur niets. Anders is de kans groot dat die post minder interactie krijgt.

HOE ARCHIVEER IK EEN POST?

STAP 1: GA NAAR DE POST EN KLIK OP DE 3 PUNTJES OM TE ARCHIVEREN



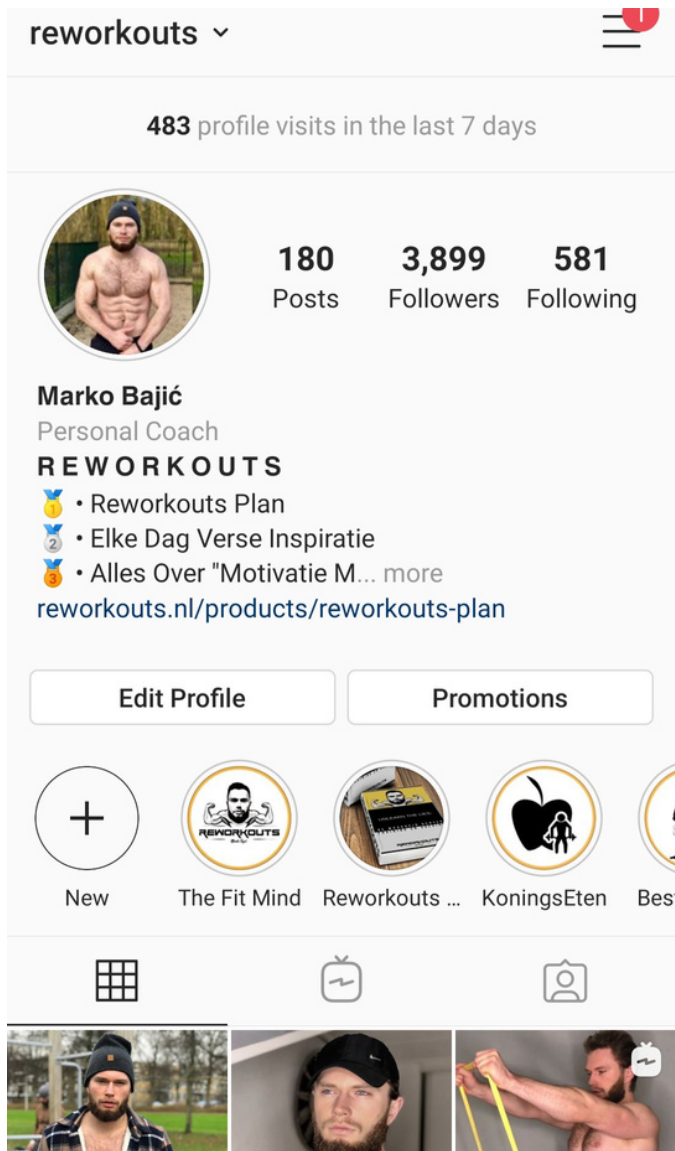
STAP 2: DRUK OP 'ARCHIVE' OF 'ARCHIVEREN' DEZE ZUL JE ALTIJD TERUG KUNNEN HALEN EN NIET KWIJTRAKEN





INTERACTION TO THE MAX! INSTAGRAM

MIJN ALLERGROOTSTE FOUT:



Naast het **niet** verwijderen van posts, raad ik het je ook aan om **nooit** een Instagram account te verwijderen. Geen reden is geldig genoeg!

In mei 2019 begon ik mijn sport en motivatie account. Eind 2019 wist ik 3899 volgers te verzamelen, maar ik was er niet blij mee. Van 220+ likes naar 40 likes per post?! Mijn "story views" gingen richting de 300, maar ik was nog steeds niet tevreden...

Mijn harde les? HET IS NOOIT GENOEG.

De reden waarom ik dit account uiteindelijk had verwijderd is omdat ik volgers had die niet mijn doelgroep waren. Bv. kinderen van 13, 15 of 18... Terwijl kinderen juist tips kunnen gebruiken en heel goed interactie creëren.

En ik dacht met een schone lei te beginnen. Heel dom dus. Maak deze fout a.u.b. niet!

Focus ook op de "frozen potential leads." Dit is de doelgroep die jij nooit dacht te hebben. Het maakt niet uit waarom mensen jou volgen, als zij voor zichzelf een geldige reden hebben dan is dat meer dan genoeg.

Hoe ik deze fout had kunnen voorkomen:

- 1) Neem minimaal 3 volledige dagen pauze
- 2) Herdenk je strategie
- 3) Focus op de volgers die je wel hebt <3



INTERACTION TO THE MAX! TIKTOK

Wat hebben alle social media met elkaar gemeen? Als je een video plaatst, dan wil je altijd "The 3 'R' model" toepassen.



- 1) **Relatable**
- 2) **Reaction**
- 3) **Recreation**

Tip: niet al je video content hoeft over je kennis, bedrijf, product of dienst te gaan.



RELATABLE

Deze videoboodschap ging over dames die hun borsten en billen online laten zien.

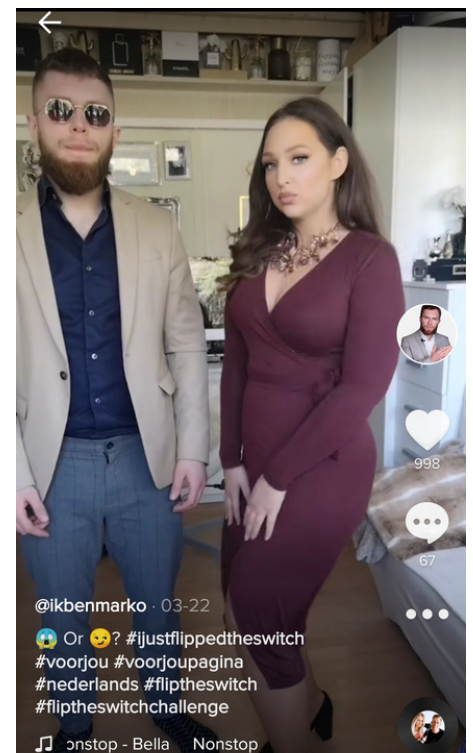
Herkenbaar dus :)



REACTION

Bij deze video blijven de meesten tot het einde kijken, omdat ik een vraag stel: "Gaat ze het overleven!?"

Interessant dus :)



RECREATION

Dit was een trend die ik bij een ander zag. Zie je hoe de likes bij deze post het minst zijn, terwijl mijn mooie vriendin Anastazy danst?

Populair dus :)



DE PUNTJES OP JOUW I

Hoe spreek je voor de camera zodat anderen jou als autoriteit zien?

Denk aan de volgende 4 vragen:

Wanneer je een videoboodschap maakt:

Q 1: Wanneer neem ik een pauze/stilte?

A 1: Nadat je vindt dat je iets belangrijkste gezegd hebt.

Q 2: Wanneer zet ik kracht achter mijn woorden?

A 2: Bouw dit vooral op. Als je de video al krachtig begint, dan heb je alles al weggegeven. Wanneer je vindt dat je iets slims aan het zeggen bent, praat dan ietjes luider en twijfel niet!

Q 3: Wat is de juiste timing?

A 3: Denk er niet teveel over na. Stap uit je hoofd en praat met je hart. Zo komt de juiste timing wel. Anders is het te 'gemaakt.'

Q 4: Wanneer moet ik ademen?

A 4: Voordat je begint met filmen, en na elke 1 à 2 zinnen een kleine ademhaling. P.S. gebruik de stiltes om te ademen. Neus in, mond uit en praten maar!

Waarom zorgt dit ervoor dat je als autoriteit overkomt? Zoals Video marketing & SEO expert Desmond Soon zei:

"Communicatie bestaat uit: 7% woorden, 38% intonatie en 55% non-verbale communicatie."

- Alhoewel ik persoonlijk de inhoud belangrijk vind, is het alsnog heel handig om de 93% zeker goed te hebben :). De 7% (inhoud) volgt naarmate je vaker spreekt en meer leert.

HOE KOM JE TOT EEN PRIJS D.M.V. VIDEO?

Wanneer we met het ondernemen beginnen, dan is het vaak lastig om een prijs te kiezen.

Baseer je de prijs op je:

Ervaring? Kennis? Studie? Passie? Ambitie?

De waarde die je levert? < Vooral dat laatste :).

De **6 STEPS OF VALUE** vindt je hieronder:

1) Maak een overzicht van de waarde die je per tijdslimiet wilt geven (bv. per week of maand.)

2) Kies hoelang je de ander wilt coachen/helpen. Begin bij het eind(resultaat)

3) Calendly link via Calendly.com om gesprekken in te plannen. Dit is de online agenda en tijdens de gesprekken pitch je je verhaal en prijs en pas je aan, aan de hand van de reacties.

4) Een garantie. (niet goed, dan krijg je het gehele bedrag teruggestort)

5) Binnen hoeveel tijd wil je hoeveel voordelen leveren? Wat zijn de nadelen?

6) Deel jouw waarde op video. Tip: geef maximaal 20% van je kennis mee, zodat de ander geprikkeld wordt. Er wordt wel eens 10% gezegd, maar het te algemeen houden van je kennis is in 2020+ onmogelijk.

Hoe **specifieker** je bent (nummers, tijden, namen), hoe geloofwaardiger je overkomt.

Overkomt ja. Niet bent. Je bent vast een eerlijk persoon, maar de ander kan dit anders zien.



JOUW PERSOONLIJKHEID, JOUW KRACHT

Bij Reconstructed zitten we niet aan jouw charme. Jij behoudt jouw karakter, persoonlijkheid en uniciteit.

Onthoudt dat jouw karakter alleen maar sterker kan worden wanneer jij meer zelfkennis, zelfrespect en zelfvertrouwen krijgt.

Dit doe je door simpelweg uit je comfortzone te gaan. Dit is een strijd... Dag in dag uit.

Niet alleen door het maken van een video, maar ook door dingen te doen die je nooit echt dacht te doen.

Een aantal van die dingen doe je nu al!

Wat ik deed om mijn zelfvertrouwen in zijn algemeenheid te vergroten was het volgende:

- 1) Iets verkopen aan onbekenden (sales.)
- 2) Tegen vreemden op straat gaan praten.
- 3) Video's opnemen en plaatsen.
- 4) Koude douche nemen (*doe ik nu al sinds 2018*)
- 5) Sporten. Minimaal 5x per week.
- 6) Verslavingen overwinnen (ik was verslaafd aan RedBull, uitgaan, weekends drinken en gamen.)

Het is natuurlijk jouw avontuur. Kies je eigen uitdagingen!

HARD GROEIEN DOE JE ZO

Als je op social media echt wilt groeien en er meer dan 10 minuten per dag tijd wilt besteden, dan **moet** je agressief zijn. Wees hier niet verlegen in. Plaats reacties bij mensen met een grotere 'following' dan jij...

Hoe?

Plaats 3 reacties op berichten van beroemdheden met 3 tot 5 seconden pauzes per reactie.

Wat voor reacties?

- 1) Gek
- 2) Vragend
- 3) Slim

Hoeveel reacties? Jij mag kiezen:

- 1 reactie zorgt voor interesse
- 2 reacties zorgen ervoor dat je opvalt
- 3 reacties zorgen ervoor dat je niet te missen bent

Doe dit voor het slapen gaan of wanneer je wakker wordt. **Stuur me een berichtje naar @ReconstructedMarko met het resultaat van de echte volgers die je krijgt :).**

Als het goed is zul je ook meer profielbezoekers krijgen! Als het niet werkt, stuur me dan ook een berichtje, dan vinden we wel een oplossing.

Basic hashtag tips:

Gebruik op LinkedIn maximaal 4 hashtags en op Instagram maximaal 15. Blijf hiermee spelen, want je doelgroep volgt en gebruikt hashtags ook.

Als je doelgroep bv. ondernemers zijn, dan zijn hashtags zoals #onlineondernemen #eigenbedrijf en #zzp goede algemene hashtags om te gebruiken.



SOCIAL MEDIA MASTERY

Practise makes perfect. Om een "master in social media" te worden heb je maar 2 A-woorden nodig:

- 1) Actie
- 2) Aanpassen

In de kern is het simpel. Alleen is het begin is het even lastig. Je zult groeien.

Just keep moving forward :)!

EEN WEBINAR VOOR DE WIN

Begin 2019 heb ik een online cursus gevolgd van 2500 Euro. Dit was de MasterMoves cursus van Eelco de Boer (winst met webinars.)

Hier heb ik ontdekt hoe ik zelf ook winstgevende webinars kan geven. Alleen was mijn avontuur toch net wat anders...

Toen ik in 2019 een van mijn allereerste webinars ging geven en mijn dienst voor de allereerste keer ging 'pitchen' had ik 42 deelnemers en uiteindelijk 3 klanten die 603,79 Euro investeerden in hun online groei.

Dit kostte mij 0 Euro en 3,5 uur tijd om in elkaar te zetten. Wat ik nodig had was het volgende:

- 1) Krachtige videoboodschap
- 2) Zoom
- 3) Landingspagina
(bv. Mailchimp of GetResponse)

Hoe dit in zijn werk gaat vertel ik je later meer over!

ALLES BEGINT BIJ LINKEDIN

LinkedIn wordt gezien als de 'VIP' van de social media club. En als jij als autoriteit gezien wilt worden, dan is LinkedIn "the place to be."

Zie social media als de nachtclub en de VIP tafel als LinkedIn.

Hier zitten geweldige mensen met verschillende kennis, ervaringen en ambities.

Als je jezelf op een voetstuk wilt plaatsen, dan is het handig om op LinkedIn actief te zijn.

LinkedIn:

- 1) Is waar Facebook terug in 2011 was: makkelijk en gratis bereik.
- 2) Heeft serieuze en geïnteresseerde mensen.
- 3) Is gemaakt om te netwerken.

Wat zorgde ervoor dat onbekenden mijn klanten werden?

Allereerst wil je dat koude potentiële leads uiteindelijk warme potentiële leads worden. Dit deed ik door me aan de volgende 5 punten te houden:

- 1) Zelfverzekerdheid en openheid
- 2) Consistente aanwezigheid (minimaal 5x p/w)
- 3) Oprechte interactie (respectvol)
- 4) Ik ging geen gesprek uit de weg
- 5) Ik deelde mijn unieke inzichten d.m.v. video

Het gaat om online vertrouwen.

Deze 5 punten zullen ook jou helpen je online vertrouwen op de bouwen en aan je "high ticket" klanten te komen.



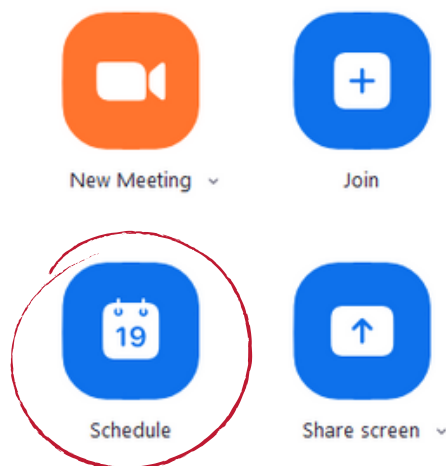
HOE ZET IK DIT ALLEMAAL OP?

STAP 1: DOWNLOAD ZOOM

Tip: maak een account aan op zoom.com



1) Open Zoom en druk op "Schedule"



2) Kies een tijdstip en datum

Schedule Meeting

Topic: Marko Bajic's Zoom Meeting

Start: Tue April 21, 2020 01:00 PM

Duration: 0 hour 30 minutes

Recurring meeting: Time Zone: Amsterdam

Meeting ID: Generate Automatically Personal Meeting ID 419-899-7626

Password: Require meeting password

After scheduling this meeting, the settings you change here will apply to all scheduled meetings with the Personal Meeting ID. [Revert Settings](#)

Video: Host: On Off Participants: On Off

Audio: Telephone Computer Audio Telephone and Computer Audio

Dial in from: [Edit](#)

Calendar: Outlook Google Calendar Other Calendars

Advanced Options

3) Kopieer link en verstuur het op tijd naar de deelnemers





HOE ZET IK DIT ALLEMAAL OP?

STAP 2: CREËER EEN LANDINGSPAGINA

Tip: denk aan Mailchimp.com of GetResponse.com



Harten winnen met video presenteren!

Op woensdag 27 november presenteert Marko Bajic de webinar over hoe we met een groot hart kunnen video presenteren, en daarmee klanten kunnen winnen!

Ontdek meer over hoe onze hersenen functioneren en wij door het begrip hiervan beter kunnen presenteren (voor de camera).

Woon 't gratis online webinar bij op woensdag 27 november en ontdek meer over:

- ✓ De neurologie achter (video) presenteren.
- ✓ Waar moet je bij videopresenteren vooral NIET aan denken?
- ✓ Hoe praat je met volle passie en vertel je een geweldig verhaal, die je aan elk product of dienst kan koppelen?

Vul hieronder je naam en E-mail adres in, en ontvang een herinnering voordat het webinar begint!

WOENSDAG

27 NOVEMBER

20:00

Email Address

First Name

Laat mij die harten winnen!



HOE ZET IK DIT ALLEMAAL OP?

STAP 3: HOE PRESENTEER IK EEN SUCCESSVOLLE WEBINAR?

WINST MET WEBINARS MINDSET

- 1) Oordeel jezelf vooral de eerste 3x keer niet
- 2) Zie het als webinar 1 van 1000
- 3) Je kunt er alleen maar van leren

Write a message...



Even iets anders tussendoor:

Spraakmemo's (spraakberichten)

In de cursus hebben we ook besproken hoe we 't beste met spraakmemo's kunnen werken...

Dit wil ik hier graag nog kort samenvatten:

- 1) Bedank de persoon
- 2) Herhaal en lees op wat de ander typte
- 3) Benoem de persoon zijn/haar naam (minimaal 2x)
- 4) Vraag: waar de interesses van de ander liggen
- 5) Geef bij de introductie een geldige reden
bv. "Nu we een connectie zijn, wil ik mezelf graag voorstellen."
- 6) Stel voor om "even bij te praten."
Dit geeft een positief gevoel alsof je al vrienden bent en zorgt ervoor dat het gesprek een positief begin krijgt.

Gemiddeld 1 spraakmemo per dag, betekent 365 extra connecties per jaar :)

P.S. de helft hiervan is ook niet slecht!

DE 10 STAPPEN VOOR EEN SUCCESSVOLLE WEBINAR

Denk aan de volgende 10 stappen, zodat jouw webinars winstgevend zullen worden!

Zelf gebruik ik PowerPoint om het webinar te geven.

Allereerst is het van uiterst belang om elk persoon te verwelkomen bij zijn of haar naam. Laat de personen zich thuis voelen.

- 1) Wees persoonlijk
- 2) Gebruik specifieke voorbeelden
- 3) Heb een verhaal
- 4) Benoem klanten/succesverhalen
- 5) Anker hoge prijzen
- 6) Promoot de waarde, niet de prijs
- 7) Verklein de pijn van betalen
- 8) Herhaal de voordelen
- 9) Pitch
- 10) Call to action

Bonus: herhaal de deelnemers hun namen, vragen en opmerkingen

Als je geen klanten reviews hebt, praat dan wat meer over de voordelen van wat je doet.

Je hoeft je niet te bewijzen door het over je ervaring, opleiding of klanten te hebben. Het is wel een mooie extra, maar voel je vooral niet verplicht.

Hoe zet je een winstgevende webinar technisch goed in elkaar?

Bekijk de volgende pagina voor meer!



DE TECHNISCHE ASPECTEN VAN EEN WEBINAR

Wij mensen zijn in de kern best makkelijk te verleiden... Kwaliteit betekent autoriteit.

Als je iemand voor een microfoon ziet spreken, i.p.v. met oordopjes... Dan krijgt die persoon automatisch meer respect.

En goed geluid maakt het webinar 10x aantrekkelijker.

Als je een 480p kwaliteit laptop webcam hebt, dan raad ik je aan om in een goede webcam te investeren met minimaal 720p HD kwaliteit. Zie de opties voor beter beeld en geluid hieronder!

Het allerbelangrijkste is dat je die eerste stap zet. Als je geen goede cam of geluid hebt, geef dan toch het webinar! Je zult erin groeien.

LOGITECH HD PRO WEBCAM C920

Prijs: 119,99 Euro (makkelijk te Googlen)



TRUST MICROFOON MODEL: MADELL

Prijs: 17,99 Euro (MediaMarkt)



HET EINDE VAN JOUW AVONTUUR

Aan al het mooie komt een eind. Nu ga jij van dat mooie (dit e-boek) iets prachtigs maken!

Ik wil dat jij als een rups een vlinder wordt en anderen inspireert met jouw unieke inzichten, expertise en persoonlijkheid.

Maar het feit dat ik dit wil en inziet, betekent niet gelijk dat jij het gaat inzien...

En als je dit nu toch wel inziet, dan is het de uitdaging om dit te blijven voelen en begrijpen.

Je hebt geen reden om te stoppen met video . Denk aan waar je binnen 1 jaar zal staan, binnen 2 jaar...

Denk aan waar je nu gestaan zou hebben als je al deze waardevolle inzichten en informatie eerder in jouw bezit zou hebben gehad...

Succesvolle mensen zoals jij focussen niet op het verleden. Zij focussen op:

- 1) Het heden
- 2) De toekomst

Leer daarom truckjes te doen met 1 bal.

Ik had 3 ondernemingen. Reconstructed, Reworkouts en 'Love.' Omdat ik Reworkouts en 'Love' heb laten vallen, is het stukje Reconstructed veel gegroeid. En dit E-boek bewijst dat.

Wat ik jou daarom als wijze les wil meegeven is: kies 1 soort business en groei daarin. Je kunt later altijd aanpassen.

Bekijk de uitnodiging op de laatste pagina!

Gefeliciteerd!

Je hebt het e-boek afgerond!

Wil je een goed begin maken om jouw videomarketing te versterken en als een koning(in) voor de camera staan,

of heb je vragen/gedachten die je wilt delen?

Het Reconstructed team staat jou graag te woord:

[+31683796699](tel:+31683796699)
[\(0683796699\)](tel:+31683796699)



**Je mag ons gerust bellen,
zodat we een moment
voor kennismaking
kunnen inplannen.**



“

*ALS JIJ JEZELF NIET BENT...
WIE GAAT DAN 'JOU' ZIJN?*

”