

# Voorjaarsaanbieding 2017





Uitvoering: paperback  
Omvang: 200 pagina's  
Auteur: Raaymakers  
Facebook: @anneraaymakers  
Formaat: 15 x 23 cm  
ISBN: 9789089653574  
ISBN e-boek: 9789089653581  
NUR: 801, 802  
Prijs: €24,99  
Verschijnt: mei 2017

## Vind ik leuk!

Facebookmarketing: de leukste en makkelijkste manier om klanten te krijgen

Facebook is het grootste socialmediaplatform ter wereld. Alleen in Nederland zijn er al bijna tien miljoen actieve gebruikers, en dat aantal stijgt nog steeds. Jouw ideale klanten zitten dus zonder twijfel op Facebook. Je zou wel gek zijn als je daar niets mee doet. Toch?!

Facebookmarketing is niet moeilijk. Sterker nog: het is zelfs leuk. Maar je moet natuurlijk wel weten hoe het werkt. Met dit boek helpt Anne Raaymakers, Nederlands bekendste Facebookmarketingexpert, je op weg. Ze laat zien hoe je als ondernemer een hoog bereik kunt creëren, je naamsbekendheid kunt vergroten en nieuwe klanten kunt werven. Low budget en zonder al te veel moeite. Op zo'n manier dat je er ook nog lol in hebt. Een boek waarmee je gegarandeerd de duimen omhoog krijgt. Voor ondernemers die willen zijn waar hun klanten zijn. Op Facebook dus.

- Eindelijk een boek waarin de essentie van Facebook echt goed wordt uitgelegd!
- Vol praktische adviezen, how-to's en succesverhalen.
- Een must voor iedere ondernemer die van klanten fans wil maken.

***Als je wilt dat mensen  
je leuk vinden, moet  
je wel leuk zijn!***

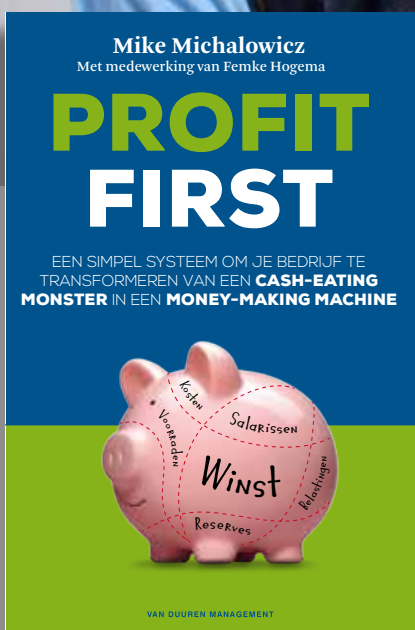


*Over de auteur* Anne Raaymakers is dé Facebookmarketingexpert van Nederland. Het is haar missie om ondernemers te stimuleren socialer te worden in hun marketingstrategie, zodat ze meer klanten kunnen werven. De afgelopen jaren hielp ze ruim 5000 ondernemers succesvoller te worden via Facebookmarketing.

EEN BOEK DAT  
DE FINANCIËLE  
WERELD OP  
ZIJN KOP ZET!



FOTO MAT ROBINSON, ENDURING IMAGES



## Profit First

Een simpel systeem om je bedrijf te transformeren van een cash-eating monster in een money-making machine

Hoe zou het zijn als winst niet langer een restje is dat aan het eind van het jaar hopelijk overblijft? Als het in plaats daarvan een bedrag is dat je bij iedere euro die binnenkomt veiligstelt? Zodat je meer winst maakt, meer onderhoudt, meer kunt investeren, meer inzicht hebt, betere keuzes kunt maken en meer rust ervaart? Met dit boek geeft Mike Michalowicz je de tools om dit zelf te realiseren.

Profit First is een financieel systeem dat de financiële wereld volledig op zijn kop zet. Het veegt de internationale formule  $\text{Omzet} - \text{Kosten} = \text{Winst}$  van tafel. In plaats daarvan krijgt winst een prominente plek:  $\text{Omzet} - \text{Winst} = \text{Kosten}$ . Dit boek laat zien dat iedere ondernemer vanaf de allereerste dag een financieel succesvol bedrijf kan runnen, door te focussen op winst. *Profit First*. Begin er vandaag nog mee!

- Van self-published naar de toonaangevende uitgeverij Penquin.
- Voor ondernemers die vanaf vandaag permanent meer winst willen maken.

Uitvoering: paperback  
Omvang: 240 pagina's  
Auteur: Michalowicz  
Twitter: @MikeMichalowicz  
Formaat: 15 x 23 cm  
ISBN: 9789089653598  
ISBN e-boek: 9789089653604  
NUR: 801  
Prijs: €24,99  
Verschijnt: april 2017

**Over de auteur** Mike Michalowicz is auteur, ondernemer en spreker. Hij schreef bestsellers als *The Pumpkin Plan* en *The Toilet Paper Entrepreneur* en runt inmiddels zijn derde miljoenenbedrijf. Eerder was hij columnist voor *The Wall Street Journal*. Deze Nederlandse vertaling is tot stand gekomen met medewerking van Femke Hogema, bestsellerauteur en financieel expert voor ondernemers.



Uitvoering: paperback  
Omvang: 160 pagina's  
Auteur: de Bree  
Twitter: @tonydebree  
Formaat: 14 x 21 cm  
ISBN: 9789089653550  
ISBN e-boek: 9789089653567  
NUR: 801  
Prijs: € 20,00  
Verschijnt: april 2017

## Kan het vliegen?

### Van idee tot succesvolle startup

Je hebt een waanzinnig idee voor het ontwikkelen van een onderscheidend product of dienst. Een idee zo mooi is dat je er 's nachts van wakker ligt. Een idee waar je de wereld een stukje mooier mee kunt maken. Maar hoe ga je dat idee realiseren? Welke stappen moet je doorlopen? Wat komt er allemaal bij kijken? Ben je wel ondernemer genoeg? Kun je echt geld verdienen met je idee en hoe weet je dat? Hoe stel je een goed team samen? En waar haal je de tijd en financiën vandaan. Kortom: *How are you gonna do it?*

Dit boek helpt je in *5-stappen* je idee om te zetten in een succesvolle startup.

- Onderzoek of je de *personal fit* hebt om ondernemer te worden. Hoe kies je het beste idee? Hoe werk je je idee uit tot een idee waar geld mee te verdienen is? Wat is je verdienmodel en wat is je businessmodel?
- Hoe presenteer je je idee? Hoe ga je het pitchen? Hoe maak je een prototype? Hoe lanceer je je startup?
- Hoe stel je een goed team samen om je idee te realiseren?
- Hoe krijg je de financiering voor elkaar?
- Wat kun je leren van succesvolle startups?



# HOW ARE YOU GONNA DO IT?

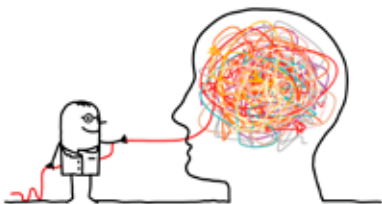
*Over de auteur* Tony de Bree was als bankier verantwoordelijk voor het beoordelen van dotcom-ondernemers en succesvolle startups. Hij leerde van hen hoe hij zelf ook geld kon verdienen, hij nam ontslag en werd ondernemer. Tony de Bree is auteur van *Dagboek van een bankier* en *Geld verdienen met jezelf*.

**ONLINE  
MARKETING IS NIET  
ZO MOEILIK.  
JE MOET GEWOON  
BIJ HET BEGIN  
BEGINNEN**

Bart van den Belt

## DE ONLINE MARKETING MACHINE

Wat elke ondernemer moet  
weten over online marketing



VAN DUUREN MANAGEMENT

## De Online Marketingmachine

Wat elke ondernemer moet weten over online marketing

Je bent een kei in je vak en hebt je klanten echt iets te bieden, daarom ben je zelfstandig ondernemer geworden. Je hebt een prachtige website met professionele foto's en leuke teksten, en hebt al je relaties daarop geattendeerd. Maar het blijft stil ... Bart van den Belt maakte precies hetzelfde mee en liet het er niet bij zitten. Hij verdiepte zich in alle aspecten van online marketing en ontwikkelde een strategie waarmee hij een stabiele stroom van klanten trekt en verzekerd is van goede inkomsten.

In *De Online Marketingmachine* laat Van den Belt stap voor stap zien hoe je alle onderdelen van online marketing samenvoegt tot een ijzersterke, geoliede machine. Met een goed ingerichte website, slimme contentmarketing, blogs en e-mailmarketing trek je de juiste klanten, die weer nieuwe klanten aanbrengen. De online marketingmachine zorgt voor omzet, groei en vrijheid.

- Een complete onlinemarketingstrategie, gebaseerd op ruim tien jaar ervaring met online ondernemen.
- Boordevol praktische tips om direct mee aan de slag te gaan.
- Voor alle ondernemers die zeker willen zijn van een stabiele stroom inkomsten.

Uitvoering: paperback  
Omvang: 160 pagina's  
Auteur: Van den Belt  
Twitter: @BartvandenBelt  
Formaat: 14 x 21 cm  
ISBN: 9789089653611  
ISBN e-boek: 9789089653628  
NUR: 802  
Prijs: €22,50  
Verschijnt: april 2017

*Over de auteur* Bart van den Belt is oprichter van de Zakelijk Succes Academy. Hij verzorgt seminars en trainingen over (online) marketing, sales en ondernemerschap. In 2014 werd hij uitgeroepen tot Freelancer of the year. Hij is auteur van de bestseller *Fluitend veranderen*.



Uitvoering: paperback  
Omvang: 160 pagina's  
Auteur: Overbosch  
Twitter: @willemoverbosch  
Formaat: 14 x 21  
ISBN: 9789089653635  
NUR: 801  
Prijs: € 24,99  
Verschijnt: maart 2017

## TopTrends voor Ondernemers

### Dit gaat je business bepalen!

Veel informatie voor de bedrijfsvoering is te halen uit data, maar data geven een beeld van de verleden tijd. Maar wat brengt de toekomst en wat gaat onze business bepalen? Wat zijn de gevolgen van alle maatschappelijke en digitale veranderingen? Dát zijn vragen waar ondernemers het antwoord op zoeken.

*TopTrends voor Ondernemers* brengt een praktische uitwerking van de trends die gesignaleerd zijn door visionaire denkers, trendwatchers en koplopers uit de markt zoals Ronald van den Hoff, Oprichter van Seats2Meet, trendstrateeg Richard Lamb en trends- en strategieontwikkelaar Chantal Verweij.

Willem Overbosch van MKB-servicedesk wil ondernemers helpen door toptrends te formuleren en te vertalen naar praktische handvatten.

Trends die:

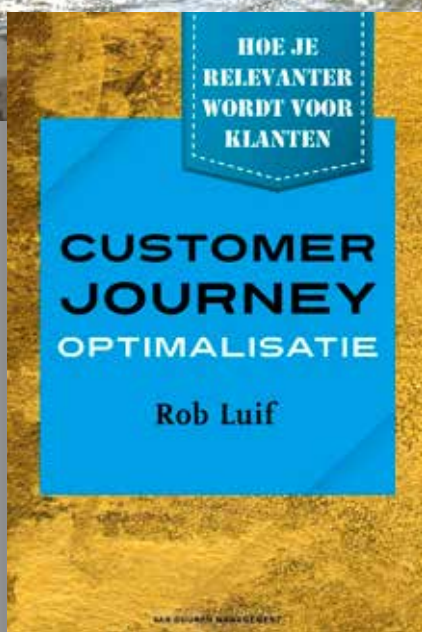
- een bron van inspiratie en zijn door vertaling naar praktische adviezen en tips;
- alle bedrijven raken en zich niet beperken tot een specifieke branche;
- positief geformuleerd zijn en te maken hebben met groeien en nieuwe business ontwikkelen;
- de vertaling maken van maatschappelijke en digitale ontwikkelingen in kansen en bedreigingen en geven richting aan het anticiperend vermogen van ondernemers;
- commerciële 'haakjes' bieden voor marketeers.



**ANTICIPEER  
NU OP DE  
VERANDERINGEN**

*Over de auteur* De wereld elke dag een beetje ondernemender maken. Dat is waar Willem Overbosch elke ochtend voor zijn bed uit komt. Dat doet hij onder andere met MKB Servicedesk onderdeel van Dutch Network Group, de uitgever van ondernemersinformatie met de merken De Zaak en ZZP Servicedesk

**BLIJF RELEVANT  
VOOR JE DOELGROEPEN  
EN BEZORG ZE EEN  
OPTIMALE ERVARING**



## Customer Journey Optimalisatie

### Hoe je relevanter wordt voor klanten

Ondernemen is ingrijpend veranderd door internet. Het is voor klanten eenvoudig om prijzen te vergelijken, waardoor je al snel in een prijsconcurrentiestrijd belandt. Richt je promotie daarom niet uitsluitend op je product of dienst. Er is veel meer te winnen als je de klantreis naar jouw verkooppunt optimaliseert.

Dit boek laat zien wat ervoor nodig is om je klant de optimale ervaring te bieden, waardoor hij steeds weer voor jou kiest. Dat doe je door relevant te zijn en gemak te bieden. Je bakent duidelijke doelgroepen af, weet wat zij belangrijk vinden en op welke manieren ze contact met jouw organisatie hebben. Vervolgens zorg je ervoor dat al die contactmomenten op elkaar aansluiten, waardoor de klantreis vloeiend verloopt: je biedt een *omnichannel*-ervaring. Dit alles heeft grote implicaties voor je marktonderzoek. Hoe je dat onderzoek succesvol inricht, lees je in dit boek.

Uitvoering: paperback  
Omvang: 160 pagina's  
Auteur: Luif  
Twitter: @DirectResearch  
Formaat: 15 x 23 cm  
ISBN: 9789089653659  
ISBN e-boek: 9789089653666  
NUR: 802  
Prijs: €29,99  
Verschijnt: maart 2017

- De nieuwe *omnichannel*-benadering wordt maatgevend in de toekomst.
- Volledig datagestuurd: onderzoek als stuurinstrument in een dynamische markt.
- Alle instrumenten die een ondernemer nodig heeft om zijn doelgroepen relevantie en gemak te bieden.

*Over de auteur* Rob Luif is strateeg bij onderzoeksbureau Direct Research. Hij adviseert organisaties die zich willen aanpassen aan veranderende marktomstandigheden. Hij betreft onderzoek nadrukkelijk bij dit proces, omdat hij gelooft in een datagestuurde bedrijfsvoering.



# ZONDER IPAD IS EFFICIËNTER WERKEN EEN LOOS BEGRIP!

4<sup>e</sup> volledig  
herziene  
editie

Meer dan 10.000  
exemplaren  
verkocht!



## Je iPad als mobiel kantoor Slim (samen)werken, waar je ook bent

Weet je waarom efficiënter werken vaak niet lukt? Omdat we twee cruciale stappen overslaan: stoppen met papier en slim gebruikmaken van technologie. Daarvoor heb je een device nodig: de iPad. Want met een iPad werk je stukken efficiënter, hoef je minder of zelfs geen papier te gebruiken en beschik je altijd en overal over de juiste informatie. Maar dan moet je natuurlijk wel weten hoe je hem optimaal inzet.

Deze volledig vernieuwde editie van *Je iPad als mobiel kantoor* belicht de strategische kant van het verhaal. Hoe organiseer je dat nu goed, werken met je iPad? Hoe start je en hoe bouw je het succesvol uit binnen je organisatie? Daarnaast is er oog voor de praktische kant. Je leest met welke apps je slimmer presenteert, notuleert, communiceert, stukken schrijft, taken bijhoudt, marketing en sales bedrijft. Kortom, een boek waarmee je het maximale uit je zakelijke iPad haalt!

Uitvoering: paperback  
Omvang: 176 pagina's  
Auteur: Van Loevezijn  
Twitter: @pvloev  
Formaat: 15 x 23 cm  
ISBN: 9789089653673  
ISBN e-boek: 9789089653680  
NUR: 801  
Prijs: € 20,00  
Verschijnt: maart 2016

- Meer dan 10.000 exemplaren verkocht!
- Een doeltreffende aanpak om je iPad zakelijk te gebruiken.
- De beste apps om slimmer (samen) te werken.

**Over de auteur** De rode draad in alle activiteiten van Peter van Loevezijn is professionals (in organisaties) laten excelleren in werken en leren. Hij is auteur van succesvolle boeken als *Laat je iPad voor je werken* en *Wat is nu eigenlijk het probleem?*