

Verslag — Persie's opnames (GECORRIGEERD, uit volledig transcript)

Datum: 12 juni 2026 · bron: 2 volledige Plaud-transcripten (woord-voor-woord)

Correctie t.o.v. v1: de eerste versie was op de korte mail-samenvatting gebaseerd en ik wisselde de sprekers om. Nu uit het VOLLEDIGE transcript: **Persie = Speaker 2**, **Jamal = Speaker 3**. Dit verslag gaat alleen over wat **Persie** zei.

DEEL 1 — Persie's "CEO-verhaal" = zijn SEO-bot (hoe hij dat deed)

Jij vroeg hem letterlijk: *"hoe is het met je CEO-verhaal, met je bot?"* — "CEO" is gewoon "SEO" (Plaud verstond het verkeerd). Het gaat over Persie's **SEO-bot**.

Zijn resultaat

- ~400.000 weergaven in de afgelopen 28 dagen.
- Hij zit **propvol**: 2 stylisten heel juni vol, boekingen voor juli/aug/sept, elke dag telefoontjes. Hij nam een extra persoon aan voor de **walk-ins** (do/vr/za).
- Hij gebruikt de **"Cloudfabel"-bot** (= Claude/Fable) — "kost 2x zoveel tokens, maar werkt duizend keer beter dan Opus" (dat laatste zei jij).

Persie's SEO-methode (zijn 9-stappen-aanpak, letterlijk)

1. **Koppel alles aan je agent:** Google Analytics + Google Search Console + toegang tot je hosting + CMS. "Je moet hem overal toegang geven, overal laten beheren."
2. **Rank Math** (WordPress-plugin) — daar laat de agent metateksten/teksten/foto's zelf in beheren. Persie: "bij mij op WordPress zit Rank Math; je agent kan dat zelf inbouwen."
3. **Keyword-onderzoek:** laat de agent uitzoeken op welke keywords je wil ranken, met veel maandelijks zoekvolume. Voor exacte cijfers heb je een **betaalde tool** nodig (de agent ziet alleen "vaak op punten/blonderen geklikt", geen harde cijfers).

4. **Keyword gaps** (zijn nadruk: "die zijn pakken belangrijk"): keywords met zoekvolume waar je concurrenten NIET op inzetten.
5. **1 keyword per pagina**, in de **H1**, in de **URL** en een paar keer in de tekst. Niet meerdere pagina's op hetzelfde keyword → **kannibalisatie** verlaagt je ranking.
(Zijn voorbeeld: 1600 zoekopdrachten op "piercings", maar 2 pagina's vchten erom → bleef hangen. De winnende blog had geen funnel naar de money page.)
6. **Funnel**: informatieve pagina's (blogs) → **money pages** (waar mensen boeken).
Voorbeeld dat hij van JOU noemde: "balayage" als keyword → H1 → doorlinken naar money page.
7. **Interne linkstructuur** tussen alle pagina's.
8. **Long-tail keywords** ("niet alleen balayage, maar 'ik wil graag een balayage hebben'").
9. **Automatiseren**: live zetten + zelf controleren, dan laten **indexeren** via Search Console (duurt 1-2 weken voor echte cijfers). Bij een GSC-indexeringsfout: mailtje + screenshots naar z'n agent → agent lost op → opnieuw valideren/indexeren. Plus Google Business Page via scripts.

Zijn werkwijze rond de agent

- Hij sluit z'n terminal soms af en herstart; gebruikt **/action** ("onthoud alles").
- Agent gekoppeld aan **Obsidian als tweede geheugen**. (Jij legde hem Mnemosyne uit; dat kende hij niet — hij zei: "dat doet mijn agent zelf al, hij vergeet niks meer, leert van z'n fout, maakt er een notitie van.")
- Zijn structuur: **één hoofd-agent genaamd "ops"** (op Cloud Opus/Fable = "het werkpaard") die alles analyseert en het werk uitzet naar **sub-agents** met eigen skills. Die sub-agents hebben géén eigen Telegram-chat — hij praat alleen met "ops", "ik ben de baas, ik geef een opdracht".

DEEL 2 — Persie's TikTok/socials-verhaal (hoe hij dat deed)

Jij vroeg: *"je socials, hoe heb je dat gefixt? Want jij maakt veel TikTok en Reels, toch?"*

Zijn antwoord: *"weinig TikToks, maar ik heb wel een pipeline."* Nog niet geoptimaliseerd.

Zijn pijplijn (de viral-namaak-aanpak):

1. Hij heeft in **Google Drive** een map waar z'n agent toegang op heeft, met submapjes: **wide-angle shots, close-up shots, shop-shots** — allerlei soorten beeld.
2. Hij zoekt op **Instagram** een **video die viraal gaat** en die hij wil namaken. Hij downloadt 'm.
3. Hij laat z'n agent die video **seconde voor seconde analyseren** — "wat zie je allemaal".
4. Dan: **"bouw deze nu na met de content die je in mijn mappen vindt."** Het moet **uniek en willekeurig** zijn → de agent trekt zelf het materiaal eruit en **creëert een nieuwe video**.

Dit is dus iets **ANDERS** dan jouw pijplijn (gezicht + haarkleur-foto → voorkant → TikTok-generator). Persie's truc = **een bestaande virale video als blauwdruk** nemen en die namaken met je eigen footage. **Dát** is de stap die jij nog niet hebt.

DEEL 3 — Persie's idee: dealer van AI-smartbrillen

Zijn idee (hij bracht het in): er is een bedrijf in **Amerika** met **open-source AI-brillen**.

Anders dan zijn Meta-bril (alleen Meta/Facebook) kun je hierop **eigen apps bouwen** en **live gaan op TikTok, YouTube, Google én Instagram**.

- Use case salon: bril op tijdens het knippen → klant kijkt live mee.
- Hij wil **dealer worden in Nederland/Europa** ("ze leveren nu alleen naar Amerika, ik kreeg 'm niet besteld"). Daarna bedrijven benaderen: automonteur, postbode, en vooral als **bodycam-alternatief** voor personeel ("hele grote deals").
- Jij zei: jij wil alleen digitale producten, geen fysiek product. Persie dacht aan een totaalpakket (bril + software).

(Mijn online research hierover staat hieronder in Deel 4 — het beste product dat past is Mentra Live: open-source, livestreamt naar alle platformen.)

DEEL 4 — Online research bij de besproken tools (URLs + mijn oordeel)

Persie's viral-namaak-TikTok-pijplijn — zo bouw je dat

TOOL	WAT	OORDEEL
Rekreate.ai	Plak een viral-URL → analyseert hook/structuur → nieuw script/patroon. rekreate.ai	□ dichtst bij "viral namaken", maar geen transparante prijs — testen.
n8n	Drive-map bewaken → automatisch monteren/uploaden. n8n.io	□ de automatiserings-lijm (Drive → social).
upload-post.com	1 API → TikTok+IG+YouTube publiceren. upload-post.com	□ de publiceer-laag.
OpusClip	Lange video → virale clips + ondertitels. opus.pro	□ als je lange salon-video's hebt.
Jouw eigen videofabriek	ffmpeg-recept + stickers (balayage-tool)	□ je hebt dit al — Persie's stap = de viral-analyse ervoor.

SEO (Persie's methode)

- **Rank Math** (WordPress SEO-plugin) — rankmath.com — □ precies wat hij gebruikt.
- **Google Search Console + Analytics** koppelen — □ kern van zijn aanpak; sluit aan op jouw seo.haartips.nl.
- Betaalde keyword-tool voor zoekvolumes (jij hebt al **SE Ranking + DataForSEO**) — □ je bent hier al verder dan hij.

AI-smartbrillen (Persie's dealer-idee)

BRIL	OPEN-SOURCE	LIVESTREAM ALLE SOCIALS	EU NU	DEALER EU
Mentra Live  \$299	 MIT	 alle platformen	 nog niet	geen, wel contact
Rokid AI Glasses \$349		 posten	 Amazon EU	geen
Brilliant Labs Halo \$299	 meest open	 geen livestream	beperkt	geen
INMO Air3 \$899	deels	 (Android)	onbekend	 geen resellers

mentraglass.com/live · [MentraOS GitHub](#) · [Rokid](#)

Mijn oordeel dealer-kans:  misschien — Mentra is technisch het beste (open-source + livestream alle platformen) maar verzendt nog niet naar EU en heeft geen dealerprogramma. Realistische eerste stap: mail Mentra over een EU-pilot + koop een Rokid om te testen. Persie wil dit samen oppakken — jij zei alleen digitaal te willen, dus dit is meer ZIJN spoor.

DEEL 5 — Stemherkenning (jouw vraag)

Goed nieuws: **Plaud bewaart al een stem-embedding per spreker** (ik zag in de opname-data de

sleutels "Speaker 1 / Speaker 2 / Speaker 3" met stemkenmerken). Dat betekent dat Plaud je stemmen technisch al uit elkaar houdt — ze hebben alleen nog geen NAAM.

De oplossing zit in de **Plaud-app zelf** (die heeft de audio; mijn e-mail-pijplijn niet):

- In Plaud kun je per opname de sprekers een naam geven, en bij nieuwere versies een

"My Voice" / stemprofiel instellen zodat Plaud jouw stem voortaan automatisch als "Jamal" labelt.

- Ik ga dit in de app voor je opzoeken en instellen. Dan staat er voortaan "Jamal" i.p.v.

"Speaker 3", en stopt het verwarren — ook in mijn korte meldingen.