



de Ultieme Winnende Strategie,
voor schrijvers

de Ultieme Winnende Strategie
voor schrijvers

Jasmin Hajro



Jasmin Hajro

© 2018 Jasmin Hajro

Omslagontwerp door

Jasmin Hajro

Eerste druk 2018

In dit boek ontdek je :

De bio van auteur Jasmin Hajro

&

en wat voor mij als schrijver/auteur heeft gewerkt,
waardoor ik 381,- euro heb verdient aan royalties
en hoe jij dat ook kan doen

&

Boek :
de "magische" pen die je
100.000,- euro oplevert

Voor mijn nichtje Esmina,
die hopelijk in de toekomst ook gaat
schrijven & verkopen.

De bio van auteur Jasmin Hajro, even kennis maken



Hallo beste lezer,
hoe gaat het ?

Bedankt voor kopen van dit boek.

Mijn naam is Jasmin Hajro, ik ben geboren op 6 juli 1985 in Bosnie.

Als vluchtelingen kwamen we naar Nederland, 21 jaar geleden.

Na school te hebben doorlopen & verscheidene banen...
Heb ik op 17 december 2012, mijn eerste onderneming opgericht: beleggingsbedrijf
Jasko.

Na een succesvol eerste jaar, heb ik helaas de onderneming moeten sluiten.
Na een korte periode van rust, ww en tijdelijk werk. Begon ik weer als ondernemer.

Op 1 september 2015, heb ik onderneming Hajro opgericht.
Sinds het begin is de kernactiviteit, het verkopen van setjes wenskaarten, deur tot
deur.

Tegenwoordig is het assortiment uitgebreid.

Met de verkoop van mijn boeken, waaronder :
Moneymaker & Bouw jouw fortuin.

De royalties van mijn boeken worden gedoneerd
aan het Goede Doel : stichting Giveth Life.

Mijn onderneming heet tegenwoordig Hajro Groep,
en bestaat uit 20 verschillende dochterondernemingen,
die onderdeel zijn van 1 overkoepelende organisatie.

Voor meer informatie over mijn onderneming &
de stichting, ga naar www.hajrobv.nl

Hallo beste,
hoe gaat het ermee ?

Bedankt voor het kopen van dit boekje,
waarmee je doneert aan 40 Goede Doelen.

Hoe dat werkt ,
kun je allemaal vinden op www.hajrobv.nl

Ik heb het ook beschreven en bewezen
in mijn boek Victorie III

Nogmaals hallo

ik heb inmiddels 23 boeken geschreven,
sommige zijn wat aan de korte kant
iets van 40 bladzijdes,
andere zijn wat langer.

Ik heb mijn eerste serie boeken
ook vertaald naar het Engels
en ben bezig om audioboeken te maken op mp3.

Zoals je gelezen hebt in mijn bio,
is mijn corebusiness mijn onderneming
en dus verdien ik mijn brood met het

verkopen van o.a. Sets wenskaarten.

Het schrijven is mijn tweede business,
zou je kunnen zeggen..

Zoals je misschien al weet,
schrijf ik zelf, ben mijn eigen uitgever
met selfpublishing en vertaal ook zelf.

Ik heb dus 381,- euro verdient aan royalties
met de verkoop van mijn boeken..

By the way...
het meeste daarvan is naar Goede Doelen gegaan.

Verwacht niet een superlang boek,
je hebt geen encyclopedie nodig
om iets te leren denk ik.

We gaan gewoon verklaren hoe het komt dat ik 381,- euro heb verdient met de
verkoop van mijn boeken..

En als we dat weten,
dan kun jij hetzelfde doen
om ook dat bedrag te verdienen
met jouw boek of jouw boeken.

En daarna krijg je nog een bonus boek,
om je op weg te helpen naar meer boeken sales.

Mijn boeken staan hooguit 2 jaar te koop,
dus het is niet per se de tijd...

Dat ze zo lang te koop staan,
dat mensen er bekend mee zijn
en bekend zijn met de schrijver
mij dus,
zodat ze het aandurven
om te kopen.

Dat zou pas na 10 of 20 jaar het geval kunnen zijn.

Het is niet marketing via flyers
voor mijn boeken...

Want dat heb ik niet gedaan....

Ik heb alleen flyers voor mijn onderneming Hajro,
laten maken & bezorgd & laten bezorgen.

Het is ook niet advertenties in de krant,
want ik heb maar 1 keer in de lokale krant gestaan
als verkoper van wenskaarten.

Het is ook niet betaalde advertenties op social media,
want dat heb ik niet gedaan.

Het zijn ook niet interviews,
want ik heb maar 1 interview gedaan,
en dat is op Smashwords,
dat een standaard vragenlijst is
voor iedere auteur
die zijn boeken
met Smashwords publiceert.

Het is ook niet zendtijd op de radio
of radiointerviews die traditionele uitgeverijen
voor auteurs regelen.
Ik heb alleen maar aan
selfpublishing gedaan.
Niks gepubliceerd met een traditionele uitgeverij.

Dus
zoals het is met selfpublishing
hoor ik mijn eigen promotie en marketing te doen,
alhoewel ik weinig marketing heb gedaan
voor mijn boeken.
Wel wat marketing voor mijn onderneming.

* Om veel mensen te bereiken,
heb ik mijn boeken gepubliceerd

met meerdere selfpublishing platformen/bedrijven.

Dus met
Lulu.com
amazon.com
barnes and noble press
kobo.com

en sinds kort ook met
noisetrade.com
streetlib.com
publishdrive.com
gumroad.com

Met kobo alleen al
komen mijn boeken in 190 landen te koop te staan
wereldwijd,
als Eboeken.

En je kan je boeken beschikbaar maken voor Kobo Plus,
waar mensen ze kunnen lezen voor 9,99 per maand

voor hun Kobo Plus abonnement,
en jij krijgt daar een deel van
uitbetaald.

Samen met de andere selfpublishing platformen/bedrijven,
komen mijn boeken in honderden internetwinkels
wereldwijd
te koop te staan.

- Dus jij gaat jouw boek & boeken
- ook met die selfpublishing platformen/bedrijven
- publiceren,

- zodat je meer mensen bereikt
- En je zoekt er nog meer op & publiceert ook daar.

!! Pas wel een beetje op voor Vanity press
bedrijven, waar je geld moet betalen
om te publiceren. Een lijst van die bedrijven
staat op Wikipedia, en je moet ze vermijden !!

Ik heb in een eboekje
the author success guide
van Lulu gelezen dat
succesvolle auteurs,
10 of meer boeken schrijven...

Dus heb ik dat als doel gezet,
en ben ik gaan denken,
en gaan kijken
naar wat ik weet en wat ik kan
en wat ik heb meegemaakt,
dat ik in een boek kon verwerken,
waar ik dus nog een boek van kon maken.

Het makkelijkst is je autobiografie,
hoe je leven was.
Begin gewoon te schrijven
vanaf toen je jong was,
hoe je leven is gegaan.
En maak daar een boek van
of meerdere delen,
zoals ik heb gedaan met boek Victorie I, II & III

Dus het helpt om meerdere boeken te hebben geschreven.

En het helpt om je boeken te publiceren
met Kobo.com en ze beschikbaar te maken
voor lezen met Kobo Plus.

Het helpt om met meerdere selfpublish platformen/bedrijven
te publiceren, zodat je boeken
op veel plaatsen ter wereld te koop staan.

(ik denk dat het ook helpt om die mensen van die bedrijven te bedanken, en ze een
berichtje te emailen voor kerst & nieuwjaar)

Het helpt om je boeken te delen
via social media en te vragen
of andere mensen ze ook willen delen.

Het helpt om een website te hebben,
waar je boeken op staan.
(zo een heb ik niet, Maar
ik heb wel een website van mijn onderneming
en in de Ewinkel van mijn onderneming
staan wel mijn boeken)

Dus als mensen de website van mijn onderneming
bezoeken, vinden ze tussen de producten
ook mijn boeken.

En
ze vinden links
naar mijn Eboeken bij Kobo
en mijn paperbacks bij Lulu
enzovoort.

Het helpt ook om een deel
of alles van je royalties te doneren aan een Goed Doel,
of aan meerdere Goede Doelen.

En het helpt ook als je een bankafschrift publiceert
waarop mensen dat zelf kunnen zien.

Dat je dus
eerlijk bent & dat je doet wat je zegt.

Maar wat werkt nou het beste,
en heeft voor het grootste deel van die 381,-
euro aan royalties gezorgd ?

Ik denk dat het mijn werk als verkoper is,
dat het beste heeft gewerkt
om mijn boeken te verkopen...

Ik zal het uitleggen.....

Ik ben begonnen op 1 september 2015
sets wenskaarten te verkopen,
ik ga dan langs de deuren
klop bij iedere deur aan
en presenteer.

Omdat niemand mijn onderneming Hajro
kende,
liet ik bij zoveel mogelijk mensen
een visitekaartje achter.
Natuurlijk bij mensen die iets kochten
(klanten)
maar ook bij de mensen die niet kochten.

Op mijn visitekaartje staat mijn naam en adres en
website.

En als ze de website bezoeken,
komen ze bij de Ewinkel,

en uiteindelijk stonden
(sinds 2016)
daar ook mijn boeken
tussen de andere producten.

En de website linkjes
naar waar je mijn boeken kan kopen.

Ik begrijp dat dit misschien niet het antwoord was
dat je zocht,
maar het heeft wel gewerkt.

Als ik 100 mensen per dag spreek,
voor de wenskaarten,
en laat 70 visitekaartjes achter
per dag
(niet iedereen wil een visitekaartjes hebben,
maar de meeste mensen wel)
En 50 mensen bezoeken mijn website
en zien mijn boeken.
Per week...

50 mensen die mijn website bezoeken en
mijn boeken zien per week
is
 $50 \times 52 \text{ weken} = 2600 \text{ mensen}$
die mijn website bezoeken & mijn boeken zien
per jaar.

Minimaal,
want ik werk veel meer dan 5 dagen per week.

En sommige mensen die een set wenskaarten
of cadeaumok of pen bij me kopen,
hebben er geen moeite mee om een boek van mij te kopen.
Omdat ze mij aardig vinden en vertrouwen,

en aangezien ik ieder jaar langsga
word ik een bekend gezicht voor ze.

En ook al loop ik wenskaarten te verkopen,
het is indirect toch
marketing voor mijn boeken.

En dat is wat het beste mijn succes

als schrijver/auteur verklaart.

Ja 381,- euro aan verdiende royalties is succes,
het is gewoon klein succes
en het begin van groot succes.

Wat ook nog helpt is een van je boeken gratis
weggeven, dus een Eboek van je
dat gratis is te lezen of te downloaden,
zodat de lezers jou en je werk leren kennen
zonder het risico te lopen een miskoop te hebben gemaakt.

Dus start ook met mensen bezoeken,
als verkoper van iets
en laat zoveel mogelijk visitekaartjes achter
bij iedereen die je spreekt.
En op die visitekaartjes staat
natuurlijk je naam
adres van de organisatie
en website
en op die website staan
natuurlijk ook je boeken
en websiteadressen
naar waar ze je boeken

als Eboeken
en als paperbacks en als
audioboeken kunnen kopen.

Dat heb ik ook gedaan
en het werkt
en het zal ook voor jou werken

Je kan zelf een bedrijfje starten
en 1 dag per week,
op zaterdag bijvoorbeeld
wenskaarten
of pennen
of iets anders gaan verkopen,
waarmee de mensen ook wat Goede Doelen
steunen,
waarmee ze jou leren kennen
En jouw boeken te zien krijgen
omdat je zoveel mogelijk visitekaartjes achter laat.

P.S. Je kan altijd naast het selfpublishing een
traditionele uitgeverij benaderen, zodat je wordt geïnterviewd
en misschien op de radio komt.
Dat moet je zelf weten.

Ik hoop dat ik je heb geholpen,
door te delen

wat voor mij heeft gewerkt & nog steeds werkt.

Om je opweg te helpen
met direct sales,
het langs de deuren gaan
om te verkopen,
en indirect je boeken te marketen en
promoten...

Krijg je een gratis boek,
genaamd :
De pen die je 100.000,- euro oplevert

Je kan het lezen op de volgende pagina's..
Ik wens je veel succes

(En maak je niet druk, voor dat ik begon in de verkoop
werkte ik altijd achter de schermen, veel in de productie
zonder klantcontact. Zoek wat sales training
en ga op pad, spreek mensen en maak plezier)

Wat is dit voor boek,
en wat is die magische pen,
die zoveel geld moet opleveren ???

Goede vraag.

Dit boek geeft daar antwoord op,
en biedt een oplossing.

Basis training verkoop (sales)

-

I Intro : SEE principe

Staat voor

Smile

Eyecontact

Enthusiasm

Mensen houden van lachende mensen,
dus als je aanbelt bij een potentiële klant en die doet open,
laat je je mooiste glimlach zien.

Om vertrouwen op te bouwen,
maak je veel oogcontact.

En enthousiasme : je praat met passie
Je werk is je liefde

Ijsbreker (om het gesprek vloeiend te laten verlopen)

→ hotspots (interesses)

→ gebruik je zintuigen bij het ijsbreken

Zien, horen, ruiken, voelen

Zien : Wat een leuk hondje/ katje (huisdier), hoe oud is ie ?

Ruiken : Wat ruikt het lekker uit de keuken, wat maakt u ?

→ Bodylanguage / lichaamstaal

Als de potentiële klant positief reageert,
ga je dichterbij hem staan. Of je buigt een beetje voorover
naar de persoon toe.

→ Sheepfactor (mensen zijn kuddedieren)

Het is geruststellend voor mensen, als de burens meedoen.
Mensen willen niet de eerste zijn om ergens aan mee te doen.

II Short story

In het kort vertellen wat je komt doen

Kort & krachtig vertellen,
mensen houden niet van langdradigheid.

Sheepfactor gebruiken in de shortstory.

Je vertelt de short story om interesse op te wekken
bij de potentiële klant

III Presentatie

KISS
staat voor
Keep
it
short
&
simple

Hou het kort & krachtig

→ Relaten : praten over van alles behalve werk
vriendjes worden met de klant

Hoe beter je de eerste 3 stappen doet,
hoe beter het closen gaat.

IV Close

De close is wanneer je de potentiële klant
vraagt om bij je te kopen.

Wees aannemelijk en gebruik je bodylanguage

V Rehash

Kort samenvatten :
vertellen wat er gaat gebeuren, kort samengevat
Dat de klant weet wat er gaat gebeuren,
dat ze zonder vragen zitten.

Klant met goed gevoel achterlaten,
om cancels (annuleringen) te voorkomen

Dit zijn in het kort de 5 steps van de verkoop.

Ongeacht het product of dienst die je verkoopt...

In feite
verkoop je jezelf !

Selling yourself

→ omdat voor jou al 10 of 100 andere verkopers
zijn langs geweest.

→ je eigen uniek maken

zodat je leuk bent voor de mensen

Je hele presentatie kan dan zo zijn :

Goedemiddag,
sorry voor het storen,
ik hou het kort.

Mijn naam is _____
van _____

Wij zetten ons eigen in voor de mensen in onze provincie.

Dat doen we door mensen aan het werk te houden &
door Goede Doelen te steunen.

Hoe we dat verder doen
de burens uit uw wijk nemen bij ons een of twee pennen af

De pen is gloednieuw, van goede kwaliteit &
er staat een leuke boodschap op.

Eentje is eenmalig een eurotje
Ik kan ondertussen ook wisselen.

Vriendelijk bedankt.

Tot ziens

Nou,

op je pen kunnen je laten bedrukken wat jij wil.

"Lach vandaag" bijvoorbeeld

Omdat je het netjes gaat doen,
geef je de mensen ook een visitekaartje

waar je naam & website opstaan.

Op 1 dag hoor je 100 mensen te spreken.

En tegen die 100 mensen
vertel je je verkooppresentatie.

Je loopt dan 3 rondjes,
want sommige mensen zijn pas aan het eind van de middag thuis,
en sommige pas 's avonds.

Je blijft natuurlijk aardig tegen iedereen
(ook al zijn ze dat niet voor jou)

Als iemand onaardig is tegen je,
dan heeft dat vaak weinig te maken met jou
als persoon.

Iemand kan net voordat jij kwam
ontslagen zijn waar ie 10 jaar heeft gewerkt.

Of zijn moeder kan vanochtend zijn overleden.

Dus blijf je aardig tegen iedereen.

Je weet natuurlijk dat je pennen kan laten bedrukken.
Bijvoorbeeld bij Vistaprint of ergens anders.

Je kan er 10 laten bedrukken,
of 10.000

Je weet nou hoe je pen moet gaan verkopen.

Dus als je er 1000 laat bedrukken,
kost het je ongeveer 300,- euro
inclusief btw en verzending.

Als je ze verkoopt voor 1 eurotje per stuk...
Heb je nadat je alle duizend stuks hebt verkocht,
1000,- euro
minus je kosten van 300,-
hou je 700,- euro over.

Nou laat je er weer 1000 stuks bedrukken,
kost je 300,- euro.
Hou je nog 400,- euro over.

Verkoop je je 2de partij van duizend stuks.
Heb je 1000,- euro plus
de 400,- die je nog over had.
In totaal 1400,- euro

Dit proces kun je zovaak herhalen als je wilt.

Je kan dan een grotere partij laten bedrukken
voor een betere prijs.

Bijvoorbeeld 5000 pennen voor 25 cent per stuk.

Dan betaal je 250,- euro voor 1000 pennen
scheelt je 5 keer 50,- euro

Als je 5000 pennen verkoopt heb je 5000,- euro

minus (5 x 250,- =) 1250,-

Hou je nog 3750,- euro over

Je kan dan 10000 stuks laten bedrukken

voor 20 cent per pen.

Kost je 2000,- euro in totaal

Als je alle 10duizend pennen verkoopt

hou je na kosten :

8000,- euro over

En ja

ik heb ook pennen lopen verkopen.

Had er 17 verkocht in Doetinchem
en nog 4 setjes wenskaarten in Didam.

Op 1 dag.

Dus als je 10duizend pennen laat bedrukken
kost het je 2000,- euro
Als je ze allemaal verkoopt,
heb je 10000,- euro verdient
minus je kosten :
Hou je 8000,- euro over.

Met ongeveer het simpelste werk ter wereld.
Genoeg lichaamsbeweging en frisse lucht
goed voor je gezondheid.
Je ontmoet steeds andere mensen,
dus je gaat je ook niet vervelen.

Plus je kan maandag,
dinsdag,
woensdag,
donderdag,
vrijdag,
zaterdag
en

zondag

je pennen gaan verkopen.

Iedere dag.

Dus als je 10duizend pennen laat bedrukken

kost het je 2000,- euro

Als je ze allemaal verkoopt,

heb je 10000,- euro verdient

minus je kosten :

Hou je 8000,- euro over.

Als je dit 13 keer herhaalt.

Dus 10.000 pennen laten bedrukken

voor 2000,- euro

Ze alle 10duizend verkopen.

Je houdt 8000,- euro over

En je herhaalt dit 13 keer.

Dan heb je 13000 duizend pennen laten bedrukken,

je hebt 130.000 pennen verkocht

Je hebt 130.000,- duizend euro verdient

Je hebt (13 x 2000,- =) 26000,- euro aan kosten

130.000,- aan verdiensten minus 26.000,- aan kosten :

Hou je in totaal 104.000,- Euro over

Je hebt 1 ton verdient

plus 4000.

Als je 130 duizend pennen in 1 jaar verkoopt

verdient je 104.000,- euro

Als je er 2 jaar over doet
(om 130.000 stuks te verkopen)
verdien je 52.000,- euro per jaar

Als je er 3 jaar over doet
verdien je 36.666,- euro per jaar

Als je er 4 jaar over doet,
verdien je 26.000,- euro per jaar

Als je er 5 jaar over doet,
verdien je 20.800,- euro per jaar

Als je er 6 jaar over doet,
verdien je 17.333,- euro per jaar

Als je er 7 jaar over doet,
verdien je toch 14.857,- euro per jaar

Tegen die tijd ben je ook Goed geworden in verkopen.

Daarna herhaal je het proces en verdien je 1 ton
in veel minder tijd, want je hebt veel geoefend.

Zorg dat je verkooptraining krijgt,
lees boeken over verkopen &
luister naar audioboeken over verkopen.

Zorg dat je namens een goede onderneming verkoopt.

Als je zegt dat je Goede Doelen steunt,
zorg dan ook dat dat op je bankafschriften te zien is.

Of begin je eigen bedrijf.

Bedenk dat miljarden mensen schrijven,
en daar gebruiken ze
een PEN voor.

Oh ja,
voor je heel Nederland bent afgelopen
met je pennenverkoop.
Ben je na je pensioen
nog steeds bezig.

Dus behalve dat je 1 ton gaat verdienen,
heb je ook werk tot aan je dood.

Bedankt voor het kopen en lezen van dit boek.
Ik hoop dat het je vooruit helpt in je leven.

Succes.

Hierna volgt een hoofdstuk voor werkgevers & ondernemers.

Daarna krijg je een cadeautje..

Voor ondernemers/werkgevers

-

Wil je meer naamsbekendheid voor je onderneming ?

Wat fieldmarketing,

die je niks kost,

maar winst en naamsbekendheid oplevert.

Pas het voorgaande toe in je business.

Geef iemand werk,
laat die persoon pennen voor je verkopen,
met jouw logo of website erop bedrukt.

Betaal die persoon salaris en
hou zelf ook winst over.

Je houdt dan iemand aan het werk,
voldoet je onkosten,
houdt winst over &
krijgt meer naamsbekendheid.

Je flyer gooien ze in de papierbak,
maar niet je pen.

Zoals beloofd,
een cadeautje voor jou...

boek Recept voor Geluk kun je op de volgende pagina's lezen.
Veel plezier ervan.

Groeten,
Jasmin

boek Het Recept voor Geluk

-

Er is een boek geschreven over een waar gebeurd verhaal...
Een man die in een concentratiekamp zat ten tijde van Hitler,
en gelukkig was.

Dus,
geluk heeft Niks te aken met jouw omstandigheden.

Het heeft alles te maken met,
jouw keuze om gelukkig te zijn,
ongeacht omstandigheden.

Kies ervoor om gelukkig te zijn.

Natuurlijk zijn er mindere periodes in het leven,
zoals wanneer iemand waar je van houdt,
overlijdt.

Dat hoort bij het leven.
En periodes van verdriet met je gewoon verwerken.

Verwerken doe je het beste door erover te praten,
je hart te luchten, regelmatig.

Door erover te schrijven,

als je een situatie of je gevoelens erover opschrijft,
dan staat het op papier,

en zit het minder in je hoofd.
Schrijven is een goede uitlaatleeg.

Verwerken doe je ook goed door :
 bezig te blijven.
Of dat nou in je werk of je hobby is.
Ze zeggen : een rollende steen vergaart geen mos.

Dus blijf bezig....

Oke, een goede les geleerd om negatieve ervaringen
 beter te verwerken.

Maar je bent hier voor het Recept voor Geluk, toch ?

Nou, de les hiervoor helpt je om het Recept beter voor je te
 laten werken.

Hier komt ie dan...

Je leest vast wel 's een lokaal krantje,
en je kijkt vast regelmatig naar het journaal

(het dagelijkse nieuws op tv)

Is je al opgevallen dat het voor 99% Slecht nieuws is ?
 Alleen maar ellende..
 Als je niet beter wist,
zou je denken dat de hele wereld aan het vergaan is.

Als het voor jou een gewoonte is,
om dagelijks een half uurtje naar het journaal te kijken...

Heb je er wel's bij stil gestaan of dat wel gezond is ?

Word je er gelukkig van ?

Natuurlijk Niet !

Het makkelijkste verander je een gewoonte
door het te vervangen met een nieuwe gewoonte.

Dus vanaf vandaag ga jij
in plaats van dagelijks een half uurtje
naar de wereldellende op het journaal te kijken.....

Een half uurtje per dag naar COMEDY kijken.

Verplicht.

Iedere dag.

Nou is half 8 in de avond geen nieuwstijd,
maar Comedy tijd.

Als je naar comedy kijkt,
ontspan je &
lach je.

Klinkt al gezonder, vind je niet ?

Nou, iedere dag lachen is makkelijk te doen, toch ?

En je oude slechte gewoonte vervangen,
met een leuke, gezonde nieuwe gewoonte,

is ook makkelijker dan je had gedacht.

Behalve dat ontspanning goed voor je is,
maakt wanneer je lacht,
jouw lichaam endorfines aan.

Dat zijn natuurlijke geluksstofjes.

Nou, je hebt na 21 dagen,
een nieuwe gewoonte gevormd.

Dus kijk iedere dag Comedy.

Je kan veel standup comedy op Youtube, gratis kijken.

Simpel ?

Zeker, maar je moet het wel even doen,
iedere dag,
totdat je er niet meer over na hoeft te denken,
en je het automatisch gaat doen.

Even wat Geluksingredienten op een rij :

- Kijk iedere dag comedy, minimaal een uur
- Eet ijs, trakteer iemand op een ijsje
- Ga sporten, lekker van je afslaan met tennis of lekker hardlopen
- Pis in de tuin
(en als je een boete krijgt voor wildplassen, dan lach je je helemaal stuk)

- Maak je geen zorgen, het leven is te kort daarvoor
(door bezig te blijven, heb je geen tijd om je zorgen te maken)
- Knuffel mensen waar je van houdt
- Ga gezellig een kopje koffie drinken
- Neem een kat of een ander huisdier
- Als je geld ontvangt, spaar gelijk een deel ervan
- Laat je niet bang maken door de media,
de wereld wordt niet slechter, de wereld wordt steeds beter.
- Sex, need I say more
(als je sex hebt maak je ook endorfines = geluksstofjes aan)

Misschien is het Recept anders dan je had verwacht,
maar daar gaat het niet om,
het gaat erom dat het werkt &
jou helpt gelukkiger te leven.

Doe het,
het is makkelijker
dan zuur te kijken.

Als je dit een goed boek vindt,
wil je dan zo vriendelijk zijn
om het aan te raden
bij mensen die jij kent.

Zodat ook zij ermee vooruit worden geholpen.

Dank je.

Preview Bouw Jouw Fortuin

het Betaal jezelf eerst principe

Het betaal jezelf eerst principe.

Het betekent dat wanneer je jouw geld ontvangt,
je eerst jezelf betaalt door bijvoorbeeld een tiende opzij te zetten.

Om het resultaat hiervan te verduidelijken,
maken we een voorbeeld berekening.

Je verdient bijvoorbeeld 3000,- euro per maand.
En je betaalt jezelf eerst,
oftewel : je zet een tiende (10%) van je inkomen opzij.
Dus 300,- euro per maand.

Het jaar heeft 12 maanden,
dus na 1 jaar heb je (12 x 300) = 3600,- euro.
Na 1 jaar heb je een heel maand salaris opzij gezet.

Als je iedere maand een tiende opzij zet,
hoeveel heb je dan na 10 jaar ?

(3600 x 10) = 36000,- euro.
Dus na 10 jaar heb je 36000,- euro
oftewel een heel jaar salaris opzij gezet.

Verderop in dit boek : Bouw jouw Fortuin,
ziet u hoe u dat bedrag dat u maandelijks opzij zet.
Harder kunt laten groeien.

Preview Bouw Jouw Fortuin

10 % van alles

Het is belangrijk dat wanneer je eerst jezelf betaalt,
door 10 % opzij te zetten.

Dat je 10 % van alles opzij zet.

Natuurlijk 10 % van je inkomen.

Maar ook 10 % van de fooi als je die krijgt,
ook 10 % van je toeslagen,
ook 10 % van je cadeaugeld,
ook 10 % van je 13de maand,
ook 10 % van je bonus,
ook 10 % van je loonsverhoging,
ook 10 % van je belasting teruggaaf,
ook 10 % van je welkomstpemie.

Vanuit welke hoek of van wie dan ook je geld ontvangt,
het eerste wat je doet is jezelf eerst betalen.
Door een tiende ervan opzij te zetten.

Einde preview

Voor meer informatie over dit boek , ga naar onze verbeterde website :
www.hajrobov.nl

Preview boek Moneymaker

Moneymaker 3.

de bijbel voor ondernemers, geschreven door een ondernemer.
Dus jouw dagelijkse kost.

Nee, het gaat niet over GOD.

Er staat, geschreven door een ondernemer.....

**JIJ LEEST ALLEEN MAAR BOEKEN DIE GESCHREVEN ZIJN DOOR
MENSEN DIE EEN EIGEN BEDRIJF HEBBEN !!**

Begrijp je dat ?

Zo voorkom je dat je geest voedt met BULLSHIT.
En dat je BULLSHIT gaat modelleren.
Dus bespaar je jezelf tijd en geld.

Ok, dan even over die Ondernemersbijbel.

Het heet No Excuses, the Power of self discipline En is geschreven door Brian Tracy

En ja die heeft een eigen bedrijf. Anders stond zijn naam hier Niet.

Het komt toch op zelf discipline neer.
En zelf discipline maakt dat jij je heel erg Goed voelt over jezelf.

Als je gaat sporten bijvoorbeeld, terwijl de meeste mensen tv aan het kijken zijn.
Als je op zaterdag werkt, terwijl de meeste mensen weekend houden.
Als je op zondag een stap zet richting het bereiken van je doelen.

Bovenstaande 3 voorbeelden, vereisen zelf discipline van jou.

Maar over 1, 3, 5 jaar waar sta jij dan ?

En waar de meeste mensen ?

Wel's een dag gewerkt met pijn omdat je tanden afgebroken waren ?

Wel's gewerkt met 2 uurtjes slaap, de nacht ervoor ?

Wel's gewerkt zonder te hebben geslapen, de nacht ervoor ?

Het was vast makkelijker om toen, tv te gaan kijken.....

Maar dan zou ik nou voor jou een Bullshitter zijn,
en niet iemand die je respecteert.

Oh jah, koop de ondernemersbijbel. NU.

Preview boek Moneymaker

Moneymaker 2.

Twee dingen waar je dagelijks je tijd aan MOET besteden

Welke 2 zijn dat ?

Tv kijken en op Facebook zitten ?

Zonder BULLSHIT, dus :

SALES & DIRECT MARKETING

Als je iets verkoopt (sales), dan komt er winst binnen.

Als je goed wordt in (direct marketing), dan komt er winst binnen.

Met marketing bespaar je jezelf tijd tijdens het verkopen.
Je hoeft tijdens je presentatie niet uit te leggen wie je bent en wat je onderneming doet.

Hoeveel uur per werkdag besteed Jij aan sales ?

Hoeveel uur per werkdag besteed Jij aan Direct Marketing ?

WAT GEBEURT ER ALS JE ALLEEN MAAR JE TIJD BESTEEDT AAN SALES
& DIRECT MARKETING ??

Heb je dan meer winst en dus meer geld ?

Einde preview

Voor meer info over dit boek van mij, ga naar www.hajro bv.nl

Kleine introductie met oprichting Hajro

-

Hajro zet zich in voor de mensen in provincie Gelderland,
door mensen aan het werk te houden,
door te doneren aan Goede Doelen,
en door jou te helpen om rijker te leven.

Tegenwoordig is Hajro
een dochteronderneming van Hajro Groep.

De Hajro Groep bestaat uit 20 verschillende ondernemingen,
die allemaal deel uit maken
van 1 overkoepelende organisatie.

We hebben nou verschillende producten & diensten,
en we steunen meer dan 40 Goede Doelen.

Bezoek ons op www.hajrobv.nl

en ontdek wat we nog meer voor jou kunnen betekenen.

Hopelijk word je een lovende klant van ons.

Ik wens je in ieder geval
veel voorspoed & geluk.



Meer boeken van Jasmin Hajro :

Bouw jouw Fortuin
Moneymaker
Recept voor Geluk
de Reddingsboei voor banken"loyaal bankieren"
de Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers
Gedichten, grapjes en boek
Victorie
Victorie II
Altijd werk & altijd geld op zak, iedere dag
Dingen die je Niet wil weten
Oprichting Hajro, het conglomeraat
Voor jou

Moeilijke tijden overwinnen
Double your profits
jouw Eigen Bedrijf starten & succesvol maken, in de keiharde
realiteit waar 't niemand interesseert

Victorie III
Coole jongen
De kunst van goed advies geven

Grote ballen
Vrede religie

bundel Het grootse, beste & meest spectaculaire boek ter wereld

bundel Verdubbel je winst & je banksaldo in 4 maandjes

bundel Work to shine serie (Eboek)

bundel Actie als strategie (paperback)