

**De pen die je  
100.000,- euro  
oplevert**



**Jasmin Hajro**

De pen die je 100.000,- euro oplevert

De pen die je 100.000,- euro oplevert

---

Jasmin Hajro

De pen die je  
100.000,- euro  
oplevert



**Jasmin Hajro**

Jasmin Hajro

© 2018 Jasmin Hajro

ISBN : 978-0-244-43377-2

Omslagontwerp door

Jasmin Hajro

Eerste druk 2018

In dit korte boekje ontdek je :

De bio van auteur Jasmin Hajro

&

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

Voor mijn zusje Emina,  
die me leerde verkopen.

De bio van auteur Jasmin Hajro, even kennis maken



Hallo beste lezer,  
hoe gaat het ?

Bedankt voor kopen van boekje Recept voor Geluk.

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](http://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.hajrobov.nl](http://www.hajrobov.nl)

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

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

verdien je 104.000,- euro

Als je er 2jaar 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 uitlaatlep.

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 welkomstpremie.

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 previeww

Voor meer informatie over dit boek , ga naar onze verbeterde website :  
[www.hajrobov.nl](http://www.hajrobov.nl)

Previeww 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 previeww

Voor meer info over dit boek van mij, ga naar [www.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.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](http://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

bundel Het grootse, beste & meest spectaculaire boek ter wereld  
bundel Verdubbel je winst & je banksaldo in 4 maandjes