

## Hajro story & catalogus



## Hajro story & catalogus

---

Jasmin Hajro





Jasmin Hajro

© 2020 Jasmin Hajro

Omslagontwerp door

Jasmin Hajro

Eerst druk 2020



**Hajro zet zich in voor de mensen in**

**provincie Gelderland,**

**dat doen we door mensen werk te geven**

# door te doneren aan Goede Doelen

## en door mensen te helpen om rijker te leven.

Hoi, leuk dat je even langskomt op onze centrale website...  
hieronder lees je een aantal belangrijke weetjes,  
daarna hoe Hajro is gestart, wat we doen en wat we voor jou hebben.

# Je hebt altijd een 3 maanden niet goed geld terug Garantie bij Hajro.

# Hajro heeft Unieke wenskaarten voor je, om contact te houden met je vrienden & familie  
en een cadeaubeker om iemand mee blij te maken, als je op visite gaat.

# Hajro is meer dan 5 jaar in onze regio.

# Hajro bv is financieel gezond en dat houden we zo.

# Je kan makkelijk afrekenen : vooraf of achteraf.

# Samen hebben we meer dan 3174,83 euro gedoneerd aan Goede Doelen, tot nu toe..

# Hajro was een van de genomineerden voor de DoeMee Award 2019

# Je krijgt 3 Gratis eboeken voor jou, als dank voor het bezoeken van onze website.

**Hajro bv**  
verkoopt wenskaarten, cadeaugeschenken en boeken  
huis aan huis en online  
en doneert aan een aantal goede doelen/initiatieven...  
Een aantal van onze producten zie je rechtsboven  
in de slide ...

( Als nevenactiviteit geeft Hajro strategisch consult en levert studiemateriaal  
aan startende ondernemingen)

**Hoe is Hajro gestart ?**

Toen ik geen werk kon vinden in 2015,  
kreeg ik een kans om wenskaartjes te verkopen,  
namens een stichting.

**Dat ben ik toen gaan doen, huis aan huis verkopen van sets wenskaarten...  
Ik hield mezelf aan het werk en van de straat...  
Toen het bestuur van die stichting uit elkaar ging,  
heb ik met de opbrengst van mijn wenskaartjesverkoop  
stichting Giveth Life opgericht, om door te kunnen gaan.  
Omdat ik met een vergunning alleen maar 2 weken  
in het jaar, wenskaartjes kon gaan verkopen in onze gemeente.  
Ben ik maar gaan venten, namens oprichting Hajro.  
Daarmee kon ik het hele jaar door wenskaarten verkopen, huis aan huis.**

**Ik zou eigenlijk leren om uiteindelijk  
als energieadviseur langs de deuren gaan.  
Dat is er niet van gekomen,  
(ik heb wel 1 week gelopen voor energie maar  
4 uur reizen en daarna 8 uur werken per dag was te veel)  
dus ben ik gewoon verder gegaan met de wenskaartjes.**

**Ook zou ik met Hajro,  
iemand anders zo'n kans kunnen geven,  
die ik in 2015 heb gehad.  
Van geen werk en inkomsten, naar...  
Iedere dag kunnen verdienen,  
en werk tot aan je pensioen.**

**Om het anders te doen als organisatie  
en om iets meer te doen voor de mensen dan alleen kaartjes verkopen.....  
doneren we aan Goede Doelen en  
helpen we mensen om rijker te leven  
met het gratis Eboek Bouw jouw Fortuin.  
Het is onze verantwoordelijkheid om iets terug te doen voor onze regio,  
dus is het Eboek van jou,  
helemaal gratis.  
En voor de donaties aan de Goede Doelen vragen we ook niks terug.**

**Eigenlijk werken we met de "creative method"  
dat betekent dat we niet competeren,  
(we hoeven niet andermans klanten &  
gunnen iedereen z'n brood, ook al verkopen ze hetzelfde product als wij)  
(Je mag geen monopolie hebben,  
dus concurrentie blijft altijd bestaan,  
daarom kun je beter je tijd spenderen aan het zoeken  
naar nieuwe klanten)**

**We doen dus ons unieke ding,  
en zoeken mensen die dat leuk vinden.**

**We begrijpen dat mensen in het verleden zijn teleurgesteld en benadeeld met deurverkoop & internetbestellingen...**  
**We doen daarom heel wat om dat te voorkomen.**  
**Wij willen niet de reden zijn dat mensen stickers op hun deur plakken.**  
**We doen erg ons best om ons werk goed mogelijk te doen en om goed met onze klanten om te gaan...**  
**Zoals het publiceren van bankafschriften waarop je onze donaties aan de Goede Doelen zelf kunt zien, & het uitzetten van internetbankieren om gegevens van klanten veilig te houden.**  
**Ook hebben we camera's in de vestiging...**  
**We laten ook overduidelijk weten waar we huis aan huis verkopen (venten) door zoveel mogelijk visitekaartjes of folders achter te laten bij de mensen in die straat.**  
**Als je iets bij Hajro koopt is dat altijd eenmalig.**  
**Klant worden door iets te kopen betekent niet dat we iedere maand bij je langskomen om je opnieuw te vragen iets te kopen... het betekent alleen dat je een bedankje krijgt via de post en af en toe een flyer of folder door je brievenbus.**  
**We proberen om ieder jaar een keer langs te komen in stad Doetinchem, zo zie je dan jaarlijks een bekend gezicht.**  
**We hebben ook een backup website, zodat Hajro altijd online te vinden is. ( hajro.shop )**  
**En we geven iedereen een 3 maanden niet goed geld terug Garantie, zo kun je gewoon onbezorgd winkelen bij Hajro.**

**Het huis aan huis verkopen valt onder ...?**

**Venten,**  
**en dat is vrijgegeven in de meeste gemeentes.**  
**In sommige gemeentes zijn er bepaalde venttijden.**

**Lukt het om de doelstellingen te behalen ?**  
**Het mensen aan het werk houden, doneren aan Goede Doelen en mensen helpen met geldzaken....**

**We hebben 4 mensen aan het werk...**  
**Jasmin werkt huis aan huis,**  
**Mara , Jana en Dennis zijn bezorgers.**  
**We hebben een nieuwe bezorger die al een aantal keer heeft bezorgd, als ie blijft dan komt ie ook op onze website te staan.**  
**We hebben ze altijd netjes een vergoeding betaald voor hun werk.**  
**We hebben daarnaast 3 open vacatures.**

**We hebben per 21 november 2019  
in totaal E 3174,83 aan Goede Doelen gedoneerd.**

**Het Eboek Bouw jouw Fortuin  
staat al heel lang op onze website en is gewoon gratis voor jou.  
Bij Kobo is het eboek al meer dan 50 keer gekocht  
gebaseerd op de verkoopcijfers van Kobo.  
Daarmee helpen we mensen om beter om te gaan met hun geld  
en om een beter pensioen of vermogen mee op te bouwen,  
dus om rijker te leven.**

**Hajro zit weer op een ander website,  
hoe zit dat ?**

**Deze domeinnaam : hajro.be  
is iets makkelijker te onthouden,  
de website is een jaar vooruit betaald,  
en werkt uitstekend.  
Door lessen uit het verleden zitten we er bovenop  
en willen de zaken goed op orde hebben.**

**Hajro is begonnen als eenmanszaak, het is nu een BV...  
Van een uitgebreid assortiment zijn jullie naar een kleiner assortiment gegaan...  
Zelfs de tekstkleur op jullie website is anders dan vroeger...  
Gaan er nog meer dingen veranderen ?**

**Voor die wijzigingen zijn goede redenen...  
Als we geld besparen op belastingen met de bv,  
kunnen we bijvoorbeeld meer doneren aan Goede Doelen.  
Hajro wil graag eigen producten aanbieden,  
die door Hajro zijn gemaakt of waar Hajro op staat,  
jij hebt dan een uniek product.  
Het is logisch dat er af en toe een product bijkomt in onze winkel of er uit gaat...  
En het is ook logisch dat er nog iemand bij ons komt werken of dat er iemand weggaat...  
Het is ook logisch dat we blijven doneren aan Goede Doelen en het totaal bedrag aan donaties  
groter wordt.  
Maar voor de rest gaat er verder weinig veranderen,  
als het goed is ziet onze website er over 5 jaar  
nog zo uit als nu.**

**Wat zijn de plannen voor de toekomst ?**

**We willen dat Hajro een "trusted brand" wordt in onze regio  
oud en vertrouwd zou je kunnen zeggen.**

**Dus blijven heel veel dingen hetzelfde...**

**En blijven we gefocust werken  
aan de kernactiviteiten...**

**Namelijk het verkopen van wenskaarten, cadeaugeschenken en boeken.**

**Daarmee kunnen we het beste onze doelstellingen  
en onze nationale doelen bereiken,**

**zoals een fysieke Hajro winkel openen &**

**een Hajro vestiging starten in iedere provincie van Nederland.**

**Zou dat niet geweldig zijn ?**

**Meer mensen werk geven en meer donaties aan die Goede Doelen.**

**Wat heb ik eraan ?**

**Als klant van Hajro geniet je van unieke producten,**

**je helpt om mensen aan het werk te houden,**

**je helpt mensen om rijker te leven,**

**je helpt om maandelijks te doneren aan 40 Goede Doelen.**

**Samen met jou steunen we :**

**Voedselbank Doetinchem (hebben we ervaring mee),**

**Bibliotheek west achterhoek (hebben we ervaring mee),**

**Dierencentrum achterhoek ,**

**stichting Merkez (hebben we ervaring mee),**

**VIOD ,**

**Jantje Beton (hebben we ervaring mee),**

**Omni zwemvereniging nieuwe Doetinchemse dolfijn ,**

**stichting vrienden van het Slingeland ziekenhuis (hebben we ervaring mee)**

**Warchild ,**

**speeltuín&ontspanning vereniging de Hoop (hebben we ervaring mee)**

**dierenopvang Leerinkstraat Doetinchem (hebben we ervaring mee)**

**Meedoenarrangement (hebben we ervaring mee)**

**Mary's meals,**

**stichting Giveth Life (hebben we ervaring mee)**

**stichting Babyspullen (hebben we ervaring mee)**

**'''' Uiteindelijk gaat het ons erom dat jij kan zeggen :**

**Met een aantal eurotjes heb ik vandaag wat mensen aan het werk gehouden,  
ik heb gedoneerd aan Goede Doelen en goede initiatieven ,  
en ik heb er ook nog wat leuks voor gekregen. ''''**

**Waarom zeggen jullie opRichting Hajro ?**

**Omdat we iets meer doen  
dan alleen producten verkopen.**

**Dus om je vooruit te helpen,  
hieronder 3 gratis Eboeken...**

**die je kan downloaden als pdf  
door op de knop te klikken.**

**En je kan dan gelijk beginnen met lezen  
op je laptop, tablet of computer.**

**boekje Recept voor Geluk**

**helpt je om stress te verminderen en gelukkiger te leven.**

**boek Bouw jouw Fortuin helpt je  
met je geldzaken en je pensioen.**

**boekje Discovery**

**laat je jouw innerlijke kracht ontdekken.**

**[Bouw jouw fortuin downloaden](#)**

**[Recept voor geluk downloaden](#)**

[Discovery downloaden](#)

**Een van de doelstellingen van Hajro is  
iets terug doen voor Nederland.  
Omdat de opRichter van Hajro  
een immigrant is &  
goed ontvangen is in Nederland door Nederlanders.**

**Doordat zijn boek Bouw jouw Fortuin  
(wat ieder huishouden hoort te hebben)  
gratis beschikbaar is voor iedereen in Nederland.  
Om een fortuin mee op te bouwen of  
een goed pensioen.  
Heeft Hajro dit doel Bereikt !**

**"Jasmin Hajro is Erkend als uitvinder  
door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland"  
voor zijn financiële systeem waar patent op zit  
en dat beschreven is in boek Bouw jouw Fortuin.**

**Hopelijk ben je het ermee eens,  
dat we iets meer doen  
dan wenskaartjes verkopen.**



Rijksdienst voor Ondernemend  
Nederland

OCTROOINUMMER 1040234

Octrooiencentrum Nederland verklaart dat op grond van octrooiaanvraag 1040234, ingediend op 29 mei 2013, octrooi is verleend aan:

Jasmin Hajro te Doetinchem, Nederland.

Uitvinder(s): Jasmin Hajro te Doetinchem, Nederland

Voor: Financieel systeem.

Een recht van voorrang werd ingeroepen, gebaseerd op octrooiaanvraag: 1040030, ingediend op 30/01/2013 in Nederland.


Aan dit bewijs is een exemplaar van het octrooischrift gehecht met nummer 1040234 en dagtekening 14 februari 2018.

De maximale beschermingsduur van dit octrooi loopt tot en met 28 mei 2033.

Uitgereikt te Den Haag, 27 februari 2018

De Directeur van Octrooiencentrum Nederland,

b/c

  
mr. D.J. de Groot



DOEMEE-AWARD 2019

*Genomineerd  
initiatief*



12 DECEMBER 2019

Hajro

*Meedoen mogelijk maken*

Een samenleving waarin iedereen meedoet. Ook als je een beperking hebt. Er zijn steeds meer mensen en organisaties die dat mogelijk maken. ook jouw initiatief denkt in mogelijkheden. En dat wordt gewaardeerd! Van harte gefeliciteerd met een plaats bij de uitreiking van de Doemee-award 2019.

**ONS TEAM**



**Jasmin**

Consultant



**Mara**

Bezorger



**Beamy**

Mascotte

**Is Hajro duurzaam ?**

**In de toekomst zullen onze wenskaarten en folders op gerecycled papier worden gedrukt.**

**Vragen jullie echt niks terug van de Goede Doelen waaraan we samen doneren ?**

**Misschien ben ik betrokken bij een van die Goede Doelen en willen we iets terug doen...**

**We geven omdat we het onze verantwoordelijk vinden om mensen te helpen..**

**We hebben besloten om niet aan sponsorprogramma's of vooraf bepaalde periodieke donaties te doen.**

**Simpelweg omdat onze opbrengst wisselend is,**

**we geven daarom liever wanneer we kunnen en zoveel als we kunnen.**

**Die mensen mogen ons altijd bedanken,**

**als ze willen mogen ze ons ook vermelden tussen hun donateurs.  
We zijn altijd blij met alle bedankjes  
en presentjes die we hebben ontvangen.**

---

**Is Hajro sustainable ?**

**Jazeker**

**( we bedoelen hier niet of de organisatie energiezuinig is,  
maar of ze toekomstbestendig is )**

**maar of de omzet en winst duurzaam zijn,  
wordt er de volgende 10, 20 en 30 jaar  
ook omzet en winst gemaakt ?**

**Ja dus,**

**vanwege de cadeaubeker (mensen zullen altijd hun koffie of thee uit een mok drinken,  
voor we heel Nederland zijn afgeweest met de cadeaubeker, zijn we 40 jaar verder.**

**Ook hebben mensen altijd Tshirts en truien nodig,  
die komen er in de toekomst bij.**

**Mensen blijven ook altijd lezen,  
de verschuiving is naar Eboeken  
en audioboeken...**

**Al mijn boeken zijn beschikbaar als  
paperback en Eboek,  
ik heb een beginnetje gemaakt met de audio edities.**

---

**Wat Hajro doet, de missie van Hajro , de visie van Hajro en waar Hajro voor staat, lees je  
hieronder..**

**Wat we doen (onze Unique Selling Proposition) :**

**Hajro zet zich in voor de mensen in Gelderland,  
door werk te bieden,  
door te doneren aan Goede Doelen &  
door mensen te helpen om rijker te leven.**

---

**onze Missie :**

**Hajro zet zich in voor de mensen in Gelderland,  
door werk te bieden,  
door te doneren aan Goede Doelen &  
door mensen te helpen om rijker te leven.**

**Dus onze missie is om onze belofte (USP) waar te maken.**

---

**onze Visie :**

**Hajro zet zich in voor de mensen in Nederland, België, Bosnie & Amerika,  
door werk te bieden,  
door te doneren aan Goede Doelen &  
door mensen te helpen om rijker te leven.**

**Onze visie is om wat we doen (onze USP)  
internationaal te doen &  
onze belofte waar te maken.**

**(Met vaste banen tot aan het pensioen,  
veel donaties aan Goede Doelen  
en veel mensen vooruit helpen met hun geldzaken en en gelukkiger leven)**

---

**Hajro staat voor :  
Doen wat je zegt, als mens en als organisatie.  
Goed omgaan met je klanten.  
Goed omgaan met je personeel.  
Je fouten goed maken.  
Open en eerlijk zijn**

---

**Hoeveel heeft Hajro gedoneerd tot nu toe ?**

**In 2016 heeft Hajro € 376,85 aan Goede doelen gedoneerd.**

---

**In 2017 heeft Hajro € 212,14 aan Goede doelen gedoneerd.**

---

**In 2018 heeft Hajro € 1932,68 aan Goede Doelen gedoneerd.**

---

**In 2019 heeft Hajro € 850,11 aan Goede Doelen gedoneerd,**

---

**In 2020 heeft Hajro € 388,06 aan Goede Doelen gedoneerd,  
tot nu toe...  
( per 12-2-2020 van alle 3 rekeningen )**

---

**Enkele reacties van klanten & relaties, lees je hieronder**

**“Wij zijn heel tevreden met de mooie kaarten van Hajro.**

**Ga zo door. ”**

**Freriks-H, Doetinchem**

**“ In een woord geweldig !**

**De cadeautjes die Hajro stuurt zijn ontzettend leuk en  
in een onwijs mooi goud gekleurd papier ingewikkeld.**

**Het schilderij met gouden omlijsting**

**hangt boven mijn deur.**

**Ik raad het iedereen aan om met Hajro in zee te gaan! ”**

**Meun - Arnhem**

**“Ik ben heel tevreden met de mooie kaarten van Hajro! ”**

**Annemarie, Doetinchem**

**“ De service van Hajro heeft me positief verrast.**

**De klantenservice is simpelweg uitstekend te noemen.**

**Nadat ik een bevestiging van de bestelling per briefkaart heb ontvangen, arriveerde een aantal  
dagen later het cadeautje :**

**een plezier om uit te pakken!**

**Ik kan de service van Hajro ten zeerste aanbevelen. ”**

**Steed, Arnhem**

**“Bedankt voor uw donatie aan onze stichting!”**

**Stichting Baby Hope**

**Beste Stichting Hajro,  
Lang hebben we ons afgevraagd wie doneert toch elke een kleine, maar  
mooie bijdrage.  
Nu zijn we erachter en willen we jullie hartelijk bedanken voor jullie  
bijdrage.  
Stichting laat het zieke kind genieten**

**“We waren blij verrast met de donatie! En gaan het goed besteden op Campus Challenge,  
kinderen met een beperking, India.  
Hartelijke groet.”  
stichting Friends Indeed**

**" Wij kregen als Mary's Meals een donatie van jou. Wij eren ook kleine giften en danken jou  
daar voor. "  
Mary's meals**

**Beste Jasmin,  
Heel erg bedankt voor jouw donatie , ook namens alle groepen die Mama Cash steunt.  
Mama Cash**

**“Dank voor uw gift.”  
stichting Voedselbank**

**“Dank je wel weer voor de leuke post die ik afgelopen vrijdag kreeg!  
De nieuwe flyer is erg mooi geworden.  
Daar mag je zeker trots op zijn!”  
Annemarie**

**"Wat fantastisch dat we van jou een donatie mochten ontvangen"  
Mama Cash**

**"Deze maand mochten wij van Stichting Giveth Life een gift ontvangen. Hartelijk dank  
daarvoor."  
stichting  
Diva Dichtbij**

**Hartelijk dank  
voor uw  
donaties  
stichting Voedselbank**

**Bedankt voor alle donaties aan onze organisatie.  
stichting  
Giveth Life**

**Hartelijk dank voor uw donatie. Een prachtig bedrag, waarmee War Child nog meer oorlogskinderen een kans op een beter bestaan kan geven.**

**War child**

**Wij ontvangen met enige regelmaat een (bescheiden) gift van u, waarvoor hartelijk dank! Een klein gebaar uit een groot hart!**

**stichting Present**

---

**Bij Hajro hebben we samen :**

**1 vaste kracht & 3 bezorgers**

**Zelfontworpen en zelf gemaakte unieke producten.**

**Meer dan E 3200,- gedoneerd aan Goede Doelen.**

**Meer dan 200 cadeaubekers verkocht.**

**1652 sets wenskaarten verkocht.**

**Meer dan 416 boeken verkocht.**

**Meer dan 50 pennen verkocht.**

**(per dec 2019)**

**1 Lidmaatschap verkocht ( Wenskaarten abonnementje ), dat 3 x is verlengd.**

**We hebben dus meer dan 1000 klanten en nog wat vaste klanten.**

**Meer dan 13 positieve reacties ontvangen &**

**vele presentjes v/d Goede Doelen gekregen, die we aan onze klanten hebben gegeven.**

**En zijn we meer dan 5 jaar in onze regio aan het werk**

**o.a in stad Doetinchem, Didam , Terborg, Varsseveld, Zevenaar, Arnhem**

**Wehl, Aalten en Gaanderen.**

**Hajro is altijd bereikbaar via email & sms geweest en nog steeds.**

---

**Bedankt dat je zo nieuwsgierig bent**

**om tot het einde van deze webpagina door te lezen..**

**Hopelijk hebben we hierboven**

**de belangrijkste half dozijn vragen beantwoord..**

**In simpele en begrijpelijke taal, zoals..**

**1. Wat is het ?**

**2. Wat doet het ?**

**3. Waar zit het ?**

**4. Is het goed ?**

**5. Wat heb ik eraan ?**

**6. Hoe kan ik meedoen en wat krijg ik ?**

**Als je nog meer vragen hebt  
neem dan contact met ons op  
via de contactmogelijkheden  
links boven in het scherm.  
Dank je wel**

*" Work to shine "*

*" 1 hour of work is better dan 0 "*

*" Your prayers are answered while you work, not while you talk "*

**Hajro zet zich in voor de mensen in provincie Gelderland,  
dat doen we door mensen werk te geven en ze aan het werk te houden,  
door te doneren aan Goede Doelen  
en door mensen te helpen om rijker te leven.**

**P.S. Website met liefde gemaakt door Jasmin met de websitemaker van Mijndomein & met de tips van Emina.**

**Onze website is gemaakt met onze bezoekers en klanten, Jou dus ...in gedachten..**

**zodat je makkelijk begrijpt wat Hajro doet,**

**makkelijk kan vinden wat je zoekt en**

**makkelijk mee kan doen, door iets makkelijk te bestellen of door een bijdrage te geven.**

**Ook kun je Hajro makkelijk contacteren via email en sms.**

**Onze website heeft geen advertenties en weinig prikkels, hierdoor is het Autist vriendelijk.**

**Voor wederverkoop van onze producten, neem contact op via email.**

**Om een Hajro Franchise te starten, [klik hier](#) (opent in nieuw venster)**

**Voor investeren in Hajro geldt :**

**je inleg bepaal jezelf en maak je over naar ons banknummer**

**(zet investering in de omschrijving),**

**je geld kun je iedere 12 maanden terug vragen,**

**je krijgt 50% rendement per jaar,**

**het wordt wekelijks aan je uitgekeerd als dividend.**

**Voor verdere vragen , neem contact op via email of sms.**

**Hajro neemt wegens omstandigheden tijdelijk geen nieuw personeel aan...**

**Indien het weer kan, wordt het aangekondigd op onze website.**

Je mag wel artikelen schrijven , om je positieve ervaring met Hajro te delen.

Als je daar een vergoeding voor wilt ontvangen, stuur ons een email of sms.

**Website laatst bijgewerkt op 10 / 10 / 2020**

**" Hajro, stuur 'n kaartje "**

**" Hajro, enjoy life "**

**P.S. Omdat Jasmin wat hersenschade heeft opgelopen toen ie jonger was,  
en we iets meer doen voor de mensen dan alleen wenskaartjes verkopen,  
kun je Hajro ook zien als een anbi of sociale werkplaats.**

**Een belangeloze bijdrage uit liefdadigheid**

**mag je over maken naar :**

**NL43 INGB 0008 5793 81**

**t.n.v. Hajro bv**

**(Ons banknummer zit gewoon bij de ING in de stad)**

**Dank je wel voor je steun.**

**Hajro BV**

**Ottawastraat 19**

**7007 BC**

**Doetinchem**

**KvK : 76564770**

**Iban : NL43 INGB 0008 5793 81**

**j.hajro@**

**hotmail.com**

**0626800516**

**Graag contacteren via email, post, of sms aub**

Ons unieke assortiment :



### **Artikel #1**

**Unieke set van 5 verschillende wenskaarten voor verjaardagen, inclusief enveloppen & gratis bezorging.**

**Eenmalig E 9,99**

**" Meer dan 743 sets verkocht"**



#2

**Unieke wenskaart met katten voor verjaardagen  
5 stuks (1 design) gevouwen wenskaarten inclusief enveloppen  
eenmalig E 9,95**

**''' 85 stuks verkocht '''**

Stuur 'n kaartje



[www.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.nl)  
&  
[www.hajro.shop](http://www.hajro.shop)



Gefeliciteerd  
geniet van je dag



Stuur 'n kaartje



[www.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.nl)  
&  
[www.hajro.shop](http://www.hajro.shop)



*Een  
opkikkertje  
voor jou*





*Veel beterschap*

*denk aan je vitamientjes*

**Stuur 'n kaartje**



[www.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.nl)  
&  
[www.hajro.shop](http://www.hajro.shop)



**Veel sterkte  
in deze moeilijke tijd**





**Super bedankt**



**je bent de beste**

**#3**

**Set van 5 unieke wenskaarten voor 5 verschillende gelegenheden :  
opkikkertje, bedankt, felicitatie, beterschap, veel sterkte.  
( Afmetingen 10,5 x 14,8 cm , gevouwen wenskaarten )**

**Per set inclusief enveloppen en gratis bezorging**

**eenmalig E 9,99**

**" Exclusive edition "**

Stuur 'n kaartje



[www.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.nl)  
&  
[www.hajro.shop](http://www.hajro.shop)



Fijne feestdagen  
&  
een  
gelukkig nieuwjaar gewenst

# 4

**Unieke wenskaart voor de feestdagen & nieuwjaar  
5 stuks (gevouwen wenskaarten) inclusief enveloppen en gratis bezorging**

**Eenmalig E 9,99**

**"Limited edition"**



#5

**Unieke vrolijke wenskaart voor verjaardagen  
5 stuks inclusief enveloppen**

**eenmalig E 9,99**

**"Special edition"**

**" 20 sets verkocht "**



#6

**Unieke wenskaart voor de feestdagen & nieuwjaar  
5 stuks inclusief enveloppen**

**eenmalig E 9,99**



#7

**4 Cadeaubekers gevuld met snoep  
+ set verjaardag wenskaarten**

**Eenmalig 29,95**

**"Ook leuk om als cadeautje mee te nemen, als je op visite gaat"**

**" 2 x besteld inclusief set wenskaarten & Meer dan 200 stuks verkocht (losse cadeaubekers)"**

Stuur 'n kaartje



[www.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.nl)  
&  
[www.hajro.shop](http://www.hajro.shop)



#8

Unieke wenskaart voor verjaardagen  
5 stuks inclusief enveloppen & gratis bezorging

eenmalig E 9,99

**" 275 stuks verkocht per 25-2-2020 "**

[www.hajro.eu](http://www.hajro.eu)



[www.jasminhajro.nl](http://www.jasminhajro.nl)

**Sretan  
ti  
rodendan**



# 11

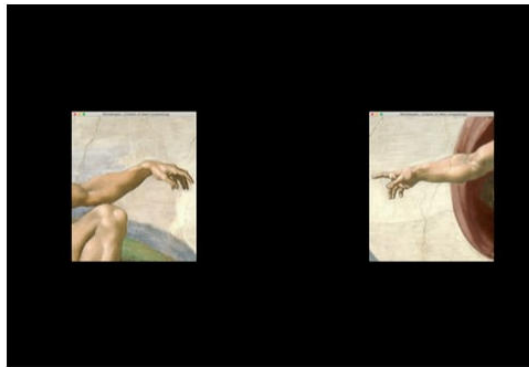
**Unieke wenskaart voor verjaardagen  
Jugoslavisch  
10 stuks inclusief enveloppen & gratis bezorging**

**eenmalig E 19,99**

[www.hajro.eu](http://www.hajro.eu)



[www.jasminhajro.nl](http://www.jasminhajro.nl)



**God  
bless  
you**

# 12

**Unieke wenskaart**

**Geloof**

**10 stuks inclusief enveloppen & gratis bezorging**

**eenmalig E 19,99**

[www.hajro.eu](http://www.hajro.eu)



[www.jasminhajro.nl](http://www.jasminhajro.nl)



**doğum günün  
kutlu olsun  
tebrikler**

# 13

**Unieke wenskaart voor verjaardagen  
Turks  
10 stuks inclusief enveloppen & gratis bezorging**

**eenmalig E 19,99**



Gefeliciteerd  
geniet van je dag



# 14

**Unieke wenskaart met puppy's**

**voor felicitaties en verjaardagen**

**5 stuks (1 design) gevouwen wenskaarten**

**inclusief enveloppen**

**eenmalig E 9,95**

**" 165 stuks verkocht "**



**# 10**

**Cadeaubeker luxe**

**Mooi goudkleurig**

**Gevuld met snoep**

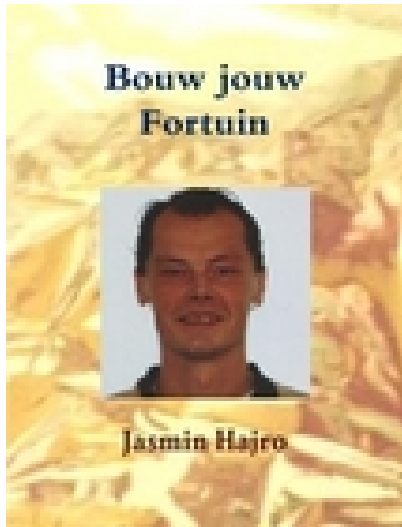
**en ingepakt als een cadeautje**

**Opdruk : Geniet van je bakkie**

**Te reserveren**

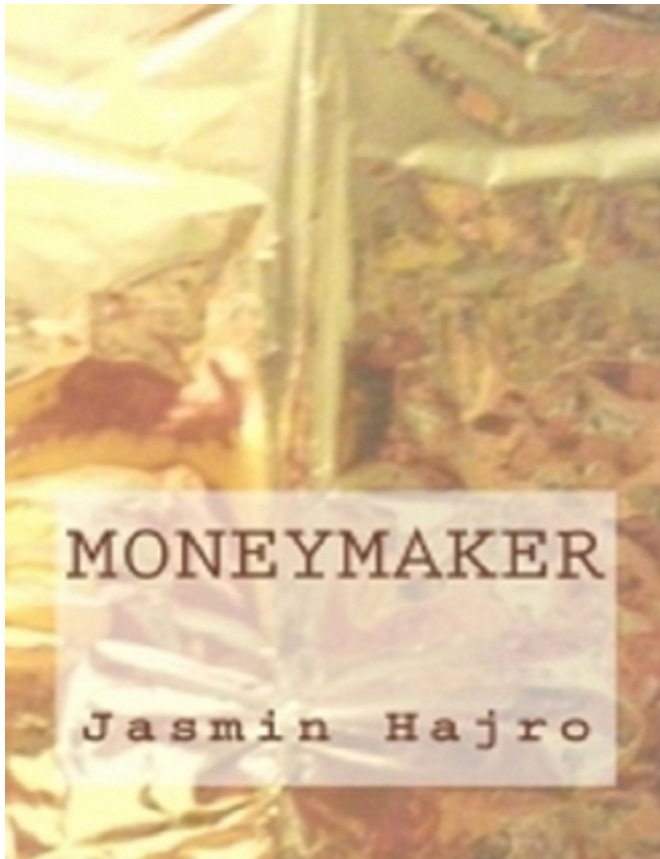
**4 stuks voor eenmalig E 39,99**

**Gratis bezorging**



**In dit boek ontdek je :**

- **Er is genoeg geld op de wereld**
- **het Pay yourself first principe**
- **10 % van alles**
- **het Geheim van succes**
- **Trend (die belangrijk is voor jou)**
- **Vorbereiding**
- **Systematisch opbouwen**
- .....



**In dit boek ontdek je 17 strategische acties : de Moneymakers, die je meteen kunt implementeren.**

**Waardoor je meer geld verdient &**

**meer vrije tijd overhoudt.**

**Moneymaker 1. jouw Dochterondernemingen.**

**Moneymaker 2. Twee dingen waar je dagelijks je tijd aan MOET besteden**

**Moneymaker 3. de bijbel voor ondernemers, geschreven door een ondernemer. Dus jouw dagelijkse kost.**

**.....**



**In dit korte boekje ontdek je :**

**De bio van auteur Jasmin Hajro**

**& Het Recept voor Geluk**

**& Een preview van boek Bouw Jouw Fortuin**

**& Een kleine kennismaking met oprichting Hajro**

**& een kleine verrassing.**

**Ervaar meer geluk door de simpele stapjes te doen.**

**Recensie bij Kobo.com :**

**Het boekje leest zeer vlot. Leuk omschreven en leuke tips ! Wel enkele schrijffouten maar dat neem je er met plezier bij**

**door Saartje op 7 februari, 2020**

**de Reddingsboei  
voor banken :  
"loyaal bankieren"**



**Jasmin Hajro**

**Er zijn 2 negatieve ontwikkelingen in het bankwezen :**

**1. Banenverlies door technologie (internetbankieren)**

**2. Als het minder gaat met de bank worden de spaarrentes verlaagd.**

**Dus zet uw conventie opzij**

**( het kost tijd en geld om een programma te ontwikkelen voor expansie en banenbehoud )**

**Want....**

**Zijn er over 50 jaar, behalve een Ict-afdeling die in de gaten houdt**

**of de computers en machines hun werk wel goed doen bij uw bank,**

**nog wel bankadviseurs waarmee uw klanten menselijk contact hebben ???**

**De oplossing : "het loyale bankieren"**



**Ook voor huis aan huis verkopers uiteraard.**

**Met een simpele strategie, meer verkopen &**

**meer winst maken.**

**In dit korte maar krachtige boek ontdek je :**

**- de Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers**

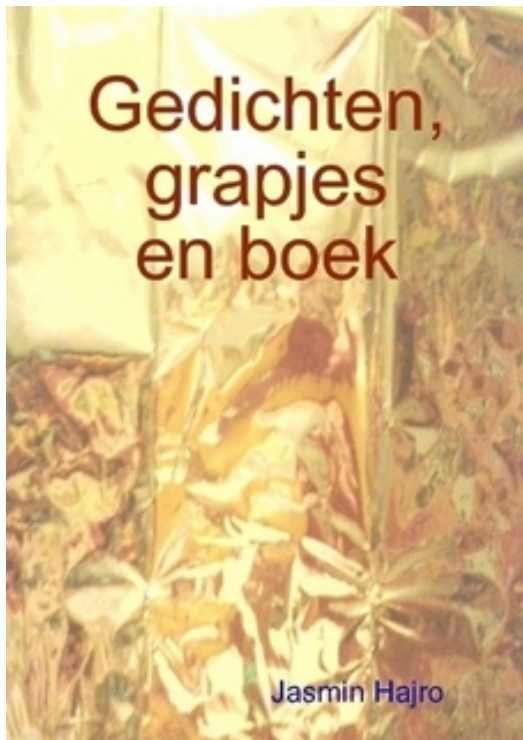
**- Jouw voorsprong op je concurrentie**

**- 2 Praktijkvoorbeelden,**

**die je laten zien dat de Ultieme Winnende Strategie**

**voor ondernemers, bewezen is en werkt**

**- Als bonus een aantal previews**



**Dit boek bevat gedichten van Jasmin Hajro zoals :**

**- Was ik maar een vogel**

**- Masker**

**- Zonneschijn**

**Het geval Rietje, mijn grote liefde :**

**gedichten & grapjes**

**Plus een Bonus boek over jouw geluk**



## Victorie, deel 1

Het eerste deel van mijn autobiografie.

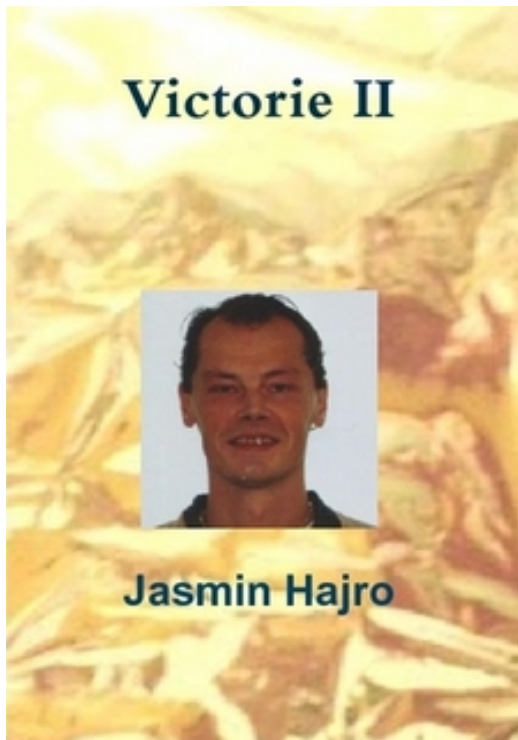
Ik neem je mee naar mijn geboorteland Bosnie.

Waar ik geboren ben en geleefd heb.

Totdat de oorlog begon.

Toen zijn we een aantal keer verhuisd,

en uiteindelijk naar Nederland gevlucht.



## **Victorie II**

**het tweede deel van mijn autobiografie**

**Beginnen met roken, drinken en andere rotzooi.**

**Coma overleefd.**

**In elkaar gezakt en gestopt met drinken.**

**Van afwasser naar kok opgewerkt.**

**Plus bonus boek : Recept voor Geluk**



**Wil jij iedere dag kunnen werken & iedere dag verdienen ?**

**Wil je gelukkiger leven, met minder stress ?**

**Wil je een vermogen opbouwen ?**

**Dit boek leert je waar je iedere dag werk hebt,**

**iedere dag kan verdienen, en iedere dag geld in je zak hebt. Waar je getraind kunt worden,**

**en het trackrecord van je salestrainer.**

**Een inleiding en ode aan het vak verkopen,**

**met een voorbeeld uit de praktijk.**

**Het 2de boek dat erin zit**

**leert je om met minder stress, gelukkiger te leven. Het 3de boek dat erin zit leert je een**

**fortuin op te bouwen.**

**'Meer dan 20 exemplaren verkocht, Nederlandse en Engelse edities'**



**boek Dingen die je Niet wil weten**

**Beschamende en grappige gebeurtenissen**

**om je te helpen relativeren &**

**je aan het lachen te maken.**

**" Meer dan 40 exemplaren verkocht als Eboek,**

**gebaseerd op de verkoopcijfers van**

**gratis & betaalde titels bij Kobo,**

**Smashwords en Branes & Noble "**

**Makkelijk bestellen :**

**Weet u hoe het artikel heet dat u wilt bestellen ?**

**Weet u hoeveel eurotjes het is ?**

**Goed.**

**Ga nu naar de website van uw bank,  
en log in.**

**Ga dan naar kopje : nieuwe opdracht / overschrijven**

**Vul nu het aantal eurotjes in.**

**Vul de naam van de ontvanger in : Hajro bv**

**Vul het IBAN van de ontvanger in : NL43 INGB 0008 5793 81**

**Goed.**

**Vul nu in de omschrijving : het artikelnummer dat u bestelt  
en hoeveel u er wilt.**

**Vul daaronder het adres in, waar het bezorgd moet worden.**

**Goed.**

**Klik nu op opdracht Verzenden.**

**Helemaal goed.**

**U heeft nou met 1 stapje bestelt en afgerekend.**

**Wees gerust, uw gegevens zijn veilig bij ons en de ING bank.**

**Hoe gaat het nou verder ?**

**1 Wij ontvangen uw bestelling.**

**2 Wij sturen u een bevestiging.**

**3 Uw bestelling wordt bezorgd.**

Jasmin's boeken kun je ook vinden op :

[www.lulu.com/spotlight/jasminhajro](http://www.lulu.com/spotlight/jasminhajro)

[www.kobo.com](http://www.kobo.com)

[www.amazon.com/author/jasminhajro](http://www.amazon.com/author/jasminhajro)

[www.bol.com](http://www.bol.com)

[www.mijnmanagementboek.nl](http://www.mijnmanagementboek.nl)

Een gratis boek kun je op de volgende bladzijdes lezen....

boek DE kunst van goed advies geven

Nou, zoals de titel al aangeeft  
wordt dit een droge verhandeling over adviseren.

Oh jah...  
wat vind je in dit boek ?

Als je dat echt wil weten....  
dan moet je even doorlezen.

En als je echt denkt dat dit een droge verhandeling over advies geven wordt...

Denk nog een keer.

Je kent me toch wel beter dan dat ondertussen ?

Waarom begin je aan nog een boek ?

Je hebt er al 20 geschreven..

Waarom niet ?

Er is natuurlijk een beter antwoord...

Om het gevoel van winnen.

"The winning feeling "

zoals Brian Tracy zegt.

Je kent het wel,

nadat je een dag hebt gewerkt.

Heb je een voldaan gevoel.

Je hebt iets gepresteerd.

Je voelt je als een winnaar.

De titel van dit boek had ook :

Waarom dit boek zo goed verkoopt.

Kunnen zijn.

Maar zou dat niet een beetje controversieel zijn ?

Vast wel.

Maar ik had het kunnen doen..

Maakt het wat uit ?

Blijkbaar wel.  
Want het is :  
de kunst van goed advies geven,  
geworden.

Ik had het kunnen doen zoals  
Napoleon Hill met Think and grow rich.  
Denk en word rijk.

Niks ten nadele van Napoleon hoor,  
heb dat boek zelf ook en ik  
raad het je aan om te kopen en te lezen.  
Ik heb het over de titel ervan.

Maar als jij nou denkt aan 1000,- euro  
en hoe fijn het voelt om het te hebben  
en het te ontvangen.  
En ik denk met je mee..  
hoe fijn het is dat mijn lezer 1000,- euro  
ontvangt en er van kan gaan genieten.  
En hoe goed hij of zij zich zou voelen  
met die 1000,- in zijn of haar zak.

3 uur later heb jij nog steeds die 1000,- euro niet.  
En 10 uur later ook niet.

Als je gaat werken,  
dan verdien je die 1000,- euro wel.

Die titel is misschien een beetje controversieel.

Dus had ik ook voor een controversiele titel kunnen kiezen,  
zoals Waarom dit boek zo goed verkoopt.

Zonder te weten of überhaupt iemand het gaat kopen,  
of heeft gekocht.

Zoals Brian Tracy zegt : je moet anderen en andere succesvolle  
bedrijven respecteren en admireren.

Dat doe ik ook,  
ik heb alle respect voor Napoleon en zijn werk.

De titel waar ik het dus over had, alleen over de titel van een van zijn boeken,  
is te moeilijk voor mij om te begrijpen,  
of .....

Dus.

Heb je al een goed idee,  
waar dit boek over gaat.

Het was een beetje moeilijk te vinden  
in de inhoudsopgave.

Wat dacht je van wat bekentenissen ?

Het is een beetje moeilijk voor me om te doen.  
Maar het zal vast wel net zo zijn  
als naar een pastoor gaan  
en dingen opbiechten.

Ik zal me erna veel beter voelen over mezelf,  
en jij zal me een lul vinden.

Dus...

Laten we maar beginnen dan,  
dan hebben we het alvast gehad.

#1

In mijn boek Double your profits  
wat eigenlijk boek De Ultieme Winnende Strategie is,  
maar gerepackaged is.

In een nieuw jasje gestoken,  
zeg maar.

En uitgebreid...  
extended.

Raad ik aan om je eigen krant te beginnen.  
Mensen vinden kranten geloofwaardig.

Zoals je weet,  
want het staat onderaan onze website [www.hajrobov.nl](http://www.hajrobov.nl)  
dat het op de planning staat.  
Dus ik moet het nog maken en laten drukken en bezorgen.

Het is een idee dat ik al tijdens mijn eerste bedrijf  
genaamd Jasko, had.  
Een eigen krant beginnen.

Het zou Bullshit heten.  
De krant.  
Genaamd Bullshit.

Ik ben dat bedrijf op 17 december 2012 gestart,  
en ik zal dat idee wel ergens in 2013 hebben  
gehad.

Is het slecht advies ?

Dat ik het aanraad om te doen,  
voor je bedrijf komt door het volgende...

Ongeveer de helft van deze pagina  
misschien nog een iets kleinere ruimte  
dan de helft van deze pagina.

Met daarop een artikel over jou en  
jouw bedrijf, kost 88,- euro

Drie van zulke artikelen  
kosten je 264,- euro.

Want je gaat toch wel meer dan 1 keer adverteren.  
Dus voor 3 van zulke kleine artikeltjes  
ben je dan 264,- euro kwijt.

Als je een eigen krant maakt,  
krijg je 5000 stuks voor 200,- euro bij  
Drukwerkconcurrent.

Wat valt meer op ???

Je niet eens een half paginaatje groot  
artikeltje,  
tussen al die andere artikelen en advertenties in  
een krant.

Of JOUW EIGEN KRANT.

???

Waar je meteen voorpaginanieuws bent !

Is het nou slecht advies ?

Trouwens,  
is het je opgevallen dat ik niet zo veel over marketing zeg ?

2 dingen maar volgens mij.  
Dat komt omdat ik een studie heb gemaakt van  
en praktijkervaring heb met  
financien en verkopen.

#2

Ik zeg in datzelfde boek  
dat je al je marketing moet stoppen.

Radicaal ?

En je bespaart jezelf het geld  
dat je eraan spendeert.  
Logisch.

Koop dan 13 boeken over copywriting.  
En nadat je ze gelezen hebt,  
en wat overtuigender hebt leren schrijven,  
schrijf dan je flyer (marketingstuk)  
en de rest van je marketing.

En dat jij zelf het moet schrijven,  
omdat niemand op de wereld  
zo enthousiast over jouw bedrijf kan zijn,  
als jijzelf.  
Ook logisch.

Ik heb een boek over copywriting gekocht en gelezen.  
Het heet The elements of copywriting van Gary Blake en  
Robert W. Bly.

Is het slecht advies ?

Wat als een startup (iemand die net zijn bedrijf begint)  
dat leest,  
die van plan was om net als alle anderen  
een flyer te schrijven en te laten drukken en bezorgen.  
En alles op zijn website zelf schrijft.  
En kleine advertenties in de krant laat zetten  
die 88,- euro per stuk kosten.

En er gebeurt niks !

Een aantal mensen bezoeken zijn website,  
en dat is het.

Honderden euro's betaald.

Is het slecht advies ?

Het is niet zozeer dat ik een lul wil zijn,  
maar dat ik momenteel andere prioriteiten heb.  
Ik had iets van 12 boeken over verkopen  
besteld.  
Ik lees nu Secrets of closing the sale  
van Zig Ziglar  
en heb ze nog steeds niet allemaal uit.

#3

Ik heb een boek geschreven  
over fieldmarketing,  
mensen werk geven  
en met een beetje salestraining ze op pad sturen,  
om pennen te verkopen.

Waar jouw logo en jouw website adres opstaan.  
Voor meer bekendheid en meer winst.  
Het heet De pen die je 100.000,- euro oplevert.

Achum..

Ik heb natuurlijk wel wat pennen verkocht.  
Ik zweer het.  
Ik zal het je zo laten zien.  
Dus ik weet dat het werkt.

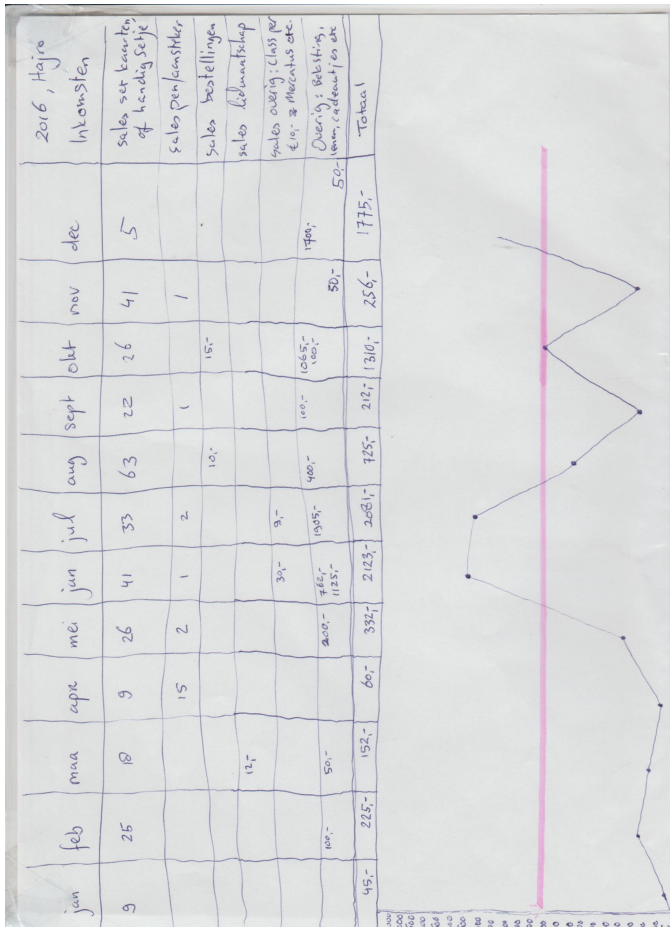
Maar nog geen 100.000 pennen.

Ik ga het wel doen.  
Ik ben al bezig.

Ik heb er 1000 stuks besteld bij pens europe.  
Mijn logo (het klavertje) staat erop  
en : stuur 'n kaartje.

Het was niet per se nodig om er [www.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.nl)  
op te zetten.  
Omdat we onze flyer bezorgen,  
voordat ik langskom om te verkopen.  
En ik laat ook bij zoveel mogelijk mensen  
mijn visitekaartje achter.

Hier heb je wat bewijs :



Dat zijn de cijfers van Hajro in 2016.

Je ziet alle sales. (alle gemaakte verkopen)

Je kunt wel een beetje Engels toch ?

Dan hoef ik sales niet steeds voor je te vertalen.

Je ziet eerst de sales van sets wenskaarten of cadeaubekers. (wat toen het handigsetje heette, de mok gevuld met snoep en mooi ingepakt)

Daaronder de sales voor pennen en aanstekers.

Het punt is

dat mijn focus op het verkopen van sets wenskaarten en mokken was gericht.

Een set wenskaarten is 5,- euro

Een handigsetje (mok) is ook 5,- euro

Een pen is een eurotje. ( 1,- euro dus)

En ik zei dat ik het wel ga doen,  
dus 100.000 pennen verkopen.

Maar het punt is dat ...  
wat is het nu voor periode ?  
Einde van het jaar.  
Feestdagen periode.

Dat betekent dat ik nu gefocust ben op het  
verkopen van sets kerst & nieuwjaar wenskaarten.

5 wenskaarten voor kerst & nieuwjaar  
inclusief enveloppen,  
eenmalig 5,- eurotjes

komt ie dan ...  
komt ie dan he

Nee,  
ik hoef geen kerstkaarten.

Dan zeg ik tegen die persoon :  
wilt u een pen voor een eurotje ?

Heb er al iets van 4 verkocht,  
van die nieuwe.  
Waarvan er 1000 zijn afgeleverd bij me.

Dus op deze manier kun je je pennen ook gebruiken,  
als alternatief.

Dan maak je toch wat sales,  
verdien je toch wat geld,  
aan mensen die toch al Nee zeggen  
tegen je presentatie.

Is het slecht advies ??

Waarom wil ik dan er toch alsnog 100.000 stuks  
van verkopen ?

Om het te bewijzen ?  
Dat is een van de redenen.

Ik vind het gewoon hilarisch om het te vertellen.

Hoi  
ik ben Jasmin en ik verkoop pennen.

Mensen lachen

En ik heb er 100.000,- euro mee verdient.

Grappig he.

Heb je nou al een idee  
waar dit boek over gaat ?

Nou even wat over wat adviezen die ik kreeg,  
hoorde of las....

Het advies :

Met geld maak je geld.

(Dat zei een adviseur bij de bank tegen me.)

Bullshit.

Het is bullshit.

Ik ben zovaak blut naar buiten gegaan,  
heb lopen verkopen,  
en kwam met geld thuis.

Ik had dus geen geld om geld mee te maken.  
Maar ik maakte wel geld.

Wat is wel voor nodig ?  
Wat sets wenskaarten,  
een product dus,

en wat moed.

Het advies :  
je bent competent als je een ondernemingsplan hebt geschreven.

Bullshit.

Het is bullshit.

Je kunt je ondernemingsplan hebben geschreven,  
ermee naar de bank gaan voor een lening  
en niks krijgen.

En je kunt ook je website en je winkel klaar hebben  
en je producten gereedklaar hebben staan.  
En 0,- euro verdienen.

Want.....  
er moet wel worden verkocht.

Je moet verkopen aan de mensen om je fysiekewinkel en je internetwinkel te bezoeken en  
eenmaal daar moet je ze verkopen om een product van je af te nemen.  
Waarschijnlijk moet je ook lang de deuren gaan, mensen thuis bezoeken en aan ze verkopen.

Om winst te maken, om geld te verdienen !

Dat gebeurt niet met je geweldige ondernemingsplan !  
Dat gebeurt ook niet door je amazing ondernemingsplan !

Dus....

Je bent competent als je kan verkopen  
&  
zoveel verkoopt dat je winstgevend wordt

en winstgevend blijft.

Het advies :

het is beter voor jou om een eenmanszaak te beginnen,  
vanwege de belastingvoordelen.

Bullshit.

Als jij 100.000,- euro winst maakt met je eenmanszaak,  
dan betaal je 50 % inkomstenbelasting.  
En hou je maar 50.000,- euro over  
plus 2 of 3 duizend aan fiscale voordelen.

Als je een flex bv opricht  
(kost je zo'n 500,- euro aan notaris)  
en je maakt 100.000,- euro winst met je flex bv,  
dan betaal je maar 25% inkomstenbelasting.

Dus hou je 75.000,- euro –  
500,- (notaris) = dus hou je  
74.500,- euro over.

Dus het is het beste voor jou,  
in jouw belang,  
dat je niet een eenmanszaak  
als rechtsvorm voor je bedrijf kiest,  
maar voor een flex bv.

(Het is in het belang van de Belastingdienst  
dat jij 50% belasting betaalt en niet 25% )

Er is nog 1 reden waarom ik dit boek schrijf..  
En dat is de law of averages.  
De wet van de gemiddelden.

Die gaat ongeveer als volgt...

Als verkoper ga je langs de deuren mensen bezoeken  
en je houdt je verkooppresentatie (je verkooppraatje zoals ze het ook wel noemen)  
en je hoort op 1 dag 100 mensen te spreken.

Nou als de eerste 9 mensen tegen je  
Nee zeggen  
en de tiende Ja.

Dan kunnen we voorzichtig zeggen,  
dat 1 uit de 10 koopt.

Dus als je er nog eens 10 spreekt (aan ze verkoopt)  
dan zeggen er 9 Nee  
en een persoon zegt Ja.

Dus nadat je 100 mensen hebt gesproken,  
kopen er 10.

Zoals op de volgende bladzijde,  
daar zie je een tracksheet van mij.  
Een vinkje betekent dat ik iemand heb gesproken,  
die Nee zei.  
Een krul betekent dat ik iemand heb gesproken

die Ja zei en iets kocht bij me.

Grate en affordable  
offe

Bestagmestr.  
Anne Frankstr.  
Pellonstr.  
Normandiestr.

di 2/11 14:35

HAJRO

Straat/Opmeking	No.	1	2	3	Straat/Opmeking	No.	1	2
madelen								
Castr 14-15	500					85	✓	
Castr middag/eind	352		✓			87	✓	
Castr. midden	580					89	✓	
Castr. avond	612					90		✓
Alberstr. avond	80	✓				91		✓
<del>Alberstr. avond</del> that	13	✓				93		✓
<del>Alberstr. avond</del> that	15	✓				95		✓
	17	✓				96		✓
	19	✓				98		✓
	21	✓				100		✓
	23	✓				102		✓
	25	✓				104		✓
	27	✓				106		✓
	29	✓				108		✓
	31	✓				110		✓
	33	✓				112		✓
	35	✓				114		✓
	37	✓				116		✓
	39	✓				118		✓
	41	✓				120		✓
	43	✓				122		✓
	45	✓				124		✓
	47	✓				126		✓
	49	✓				128		✓
	51	✓				130		✓
	53	✓				132		✓
	55	✓				134		✓
	57	✓				136		✓
avond	59	✓				138		✓
	61	✓				140		✓
	63	✓				142		✓
	65	✓				144		✓
	67	✓				146		✓
	69	✓				148		✓
	71	✓				150		✓
	73	✓				152		✓
	75	✓				154		✓
	77	✓				156		✓
	79	✓				158		✓
	81	✓				160		✓
	83	✓				162		✓
						164		✓
						166		✓
						168		✓
						170		✓
						172		✓
						174		✓
						176		✓
						178		✓
						180		✓
						182		✓
						184		✓
						186		✓
						188		✓
						190		✓
						192		✓
						194		✓
						196		✓
						198		✓
						200		✓

Every day holds a miracle  
that is yours to discover

Waar niks bij staat,  
geen vinkje en geen krulletje.  
Dan waren ze niet thuis of deden niet open,  
leeg veldje betekent  
niet gesproken.

Ik heb op die dag dus plus minus 80 mensen  
gesproken en 10 hebben iets gekocht.

Dat is ongeveer 1 uit de 9.

En dit brengt me op een idee...

Wat als jij een man of een vrouw zoekt,  
een partner...

Spreek dan 100 mannen of vrouwen aan  
en verkoop jezelf.

Gewoon praten,  
elkaar leren kennen.

Vragen of ze een keer wat met je wil drinken.

Dan zeggen er ongeveer 9 uit de 10 Nee  
en eentje zegt Ja.

Nadat je er 100 hebt gesproken,  
heb je ongeveer 10 afspraakjes.

Dat is mijn advies.

Als je single bent en iemand zoekt.

Dus om even terug te komen op  
mijn 21 ste boek.

Behalve het plezier  
dat ik eraan heb.  
En hopelijk help ik jou ermee,  
om bijvoorbeeld een partner te vinden.

Wat me ook voldoening geeft.  
Iemand helpen,  
voelt gewoon goed.

En als jij hebt betaald voor dit boek,  
dan gaat wat ik eraan verdien (de royalties)  
naar het Goede Doel,  
naar stichting Giveth Life.  
Plus vandaaruit  
wordt het gedoneerd aan  
40 andere Goede Doelen.

Dat kun je natuurlijk met je eigen ogen zien op  
[www.hajrobov.nl/blog](http://www.hajrobov.nl/blog)

Plus het winnende gevoel,  
waar ik je over heb verteld.

Is het ook de Law of averages.

1 uit de 10 ....  
maar waarschijnlijker is  
dat het 1 uit de 20 wordt ....

Dat 1 uit de 20 van mijn boeken  
een Bestseller wordt.

1 uit de 21 nu dan.

Ik zeg waarschijnlijk 1 uit de 20  
omdat schrijven niet mijn werk is,  
waar ik mijn brood mee verdien.

Dat doe ik met het verkopen van wenskaarten,

mokken en pennen.

Dus ik ben niet 8 uur per dag aan het schrijven.  
Ook heb ik geen deals met traditionele uitgeverijen,  
die mijn boek in de fysieke boekenwinkels zetten,  
en die mijn boeken promoten en marketen  
aan hun lijst van lezers en kopers.  
En die een interview voor me regelen  
en van die kleine en dure advertenties  
in de krant voor me zetten  
etc.

Dus waarschijnlijker is het dat het 1 uit de 20 wordt,  
die 10.000 mensen kopen,  
een bestseller dus.

Dus wat ik ook een beetje heb gedaan is,  
zoals Jim Rohn het verwoordt :  
"Make up with numbers  
what you lack in skill"

Mijn advies aan jou :  
Spaar de helft van het geld dat je krijgt.

Dus de helft van wat je verdient en  
de helft van je toeslag die je krijgt en  
de helft van je cadeaugeld,  
dat je voor je verjaardag krijgt.

Wat dacht je van dat advies ?  
Je hebt ervoor betaald,  
door dit boek te kopen.

Dus doe het.

Misschien moet je je telefoonabonnement opzeggen.  
En gewoon een met een simkaart nemen.  
En ieder jaar overstappen van energieleverancier  
of een goede adviseur zoeken  
die de overstap voor je regelt.  
Zodat je lagere tarieven hebt

en minder betaalt.

Zeg ook je abonnementen op tijdschriften en dat soort dingen op.

Sluit ook je tv af.

Dat zal vast wel even wennen voor je zijn.

Maar het is gezonder voor je  
en je kan dan de helft van je geld sparen.

Wat denk je van dat advies ?

Als het je niet lukt om de helft te sparen,  
maar het lukt je wel om 500 euro per maand te sparen..

Dan heb je na 1 jaar

(12x 500 =)

6000,- euro gespaard.

Dat is toch beter voor jou,  
dan elk tvprogramma dat er is.

Als je het doet.  
Dan heb ik je toch nog geholpen.

Ook al zag het er niet naar uit, aan het begin van dit boek.

Nog wat advies ?

Als je een financiële systeem wil  
dat je helpt om te sparen en je geld te laten groeien,  
koop dan een exemplaar van mijn boek  
Bouw jouw Fortuin.  
Je zult er veel aan hebben.

&

Als je gelukkiger wilt worden,  
lees mijn boek Recept voor Geluk.  
Dat helpt je daarbij.

Je krijgt het cadeau van me, aan het eind van dit boek.

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 o.a. 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.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.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 burenmeeuwen.  
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

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 uitlaatlepip.

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 preview

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