

Hajro Franchise



Hajro Franchise

---

Jasmin Hajro

Jasmin Hajro

© 2018 Jasmin Hajro

ISBN : 978-0-244-56948-8

Omslagontwerp door

Jasmin Hajro

Eerste druk 2020

In dit boek ontdek je : De bio van ondernemer & auteur Jasmin Hajro Hajro Franchise

de kans voor jou

voor altijd werk en iedere dag cash

&

boek

jouw Eigen Bedrijf starten & succesvol maken.

In de keiharde realiteit, waar 't niemand interesseert

&

boek Bouw Jouw Fortuin

boek Recept voor Geluk

boek de Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers boek Moneymaker

boek Victorie

&

Een kleine kennismaking met oprichting Hajro De bio van ondernemer & 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 o.a. de verkoop van mijn 34 boeken zoals : boek Moneymaker & boek Bouw jouw fortuin.

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

Mijn onderneming is 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.hajro.eu](http://www.hajro.eu)

Hajro Franchise

---

Betalen voor een boekje

dat je recruit om voor een organisatie te werken ?

Zo gaat dat bij een Franchise ja

**Hallo,**

**hoe gaat het met jou ?**

**Bedankt dat je interesse toont en even langskomt.**

**Ten eerste & voor de duidelijkheid : als je ervaring hebt met langs de deuren gaan**

**en iets verkopen aan de mensen (Direct sales) Dan is Hajro Franchise misschien iets voor jou. En anders niet.**

**Oke, dat gezegd hebbend...**

**Als je houdt van verkopen en je weet wat de kansen van de verkoop voor jou zijn :**

**zoals altijd werk hebben & geen plafond voor wat je kan verdienen !**

**En je zoekt een uniek product, dat loopt.**

**Dan ben je hier aan het goede adres.**

**Misschien ben je nog niet je eigen onderneming begonnen, omdat je het liefst alleen maar verkoopt en persoonlijk contact hebt met mensen.**

**Of je hebt niet kunnen kiezen voor een product of dienst, waar je in gelooft.**

**Hopelijk heb je wel's een wenskaart gekregen en verstuurd...**

# **Bijvoorbeeld voor een verjaardag.**

**Wij verkopen wenskaarten sinds september 2015 , door to door.**

**We bieden werk aan, doneren ook aan 40 Goede Doelen & helpen mensen om rijker te leven.**

**Inmiddels hebben we Unieke wenskaarten voor verjaardagen.**

**Ze worden per set van 5 wenskaarten inclusief enveloppen verkocht**

**voor E 5,- per set.**

**Dus je bent bekend met de 5steps & 8steps van de verkoop, en wat je gaat doen is sets verjaardagskaarten verkopen, langs de deuren.**

**Je begint gewoon in de straat waar je woont en gaat van daaruit verder.**

**Je spreekt 100 mensen per dag,  
en als je betere resultaten wil,  
dan spreek je er meer per dag.**

**Je bent altijd aardig & vriendelijk tegen iedereen, ook al zijn ze dat niet altijd tegen jou.**

**Je denkt lange termijn &**

## **bouwt relaties op met klanten.**

**Want als iemand 1 keer een setje koopt en je 5 euro geeft, is dat leuk.**

**Maar als ie ieder jaar een setje afneemt, is dat veel beter.**

**"" Je hoeft dus geen websites te maken, die zijn al gemaakt.**

**Je hoeft geen uniek product te scheppen, die is al geschapen.**

**Je hoeft geen allesomvattende administratie bij te houden ( je houdt alleen je klantenlijst & je verdiensten bij) Je hoeft geen reputatie als onderneming op te bouwen (maar verder bouwen op Hajro's goede reputatie, door goed om te gaan met mensen & je klanten) Je hoeft niet de marketing te doen**

**en je hoeft ook niet geld uit te geven aan advertenties.**

**Dit wordt gedaan door Hajro.**

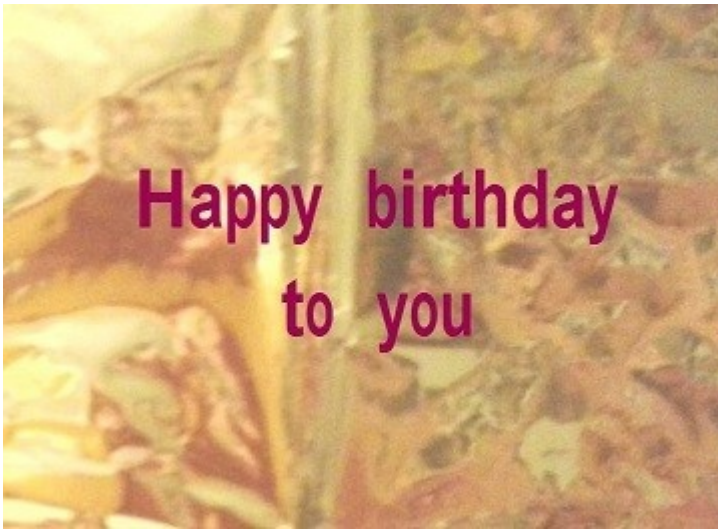
**In feite hoef je maar 1 ding te doen : je tas met producten te pakken en mensen gaan spreken (verkooppresentaties houden)**

**Spreek zoveel mogelijk mensen op 1 dag & werk zoveel mogelijk dagen per week**

**als je kan.**

**Door zo gefocust te zijn en zo gefocust te werken, behaal je meer succes,  
dan wanneer je 20 dingen tegelijk doet.**

## Hieronder de Unieke wenskaarten





*Gefeliciteerd  
maak er een geweldige  
dag van*



**Happy  
birthday**



Hey zonnestraaltje..



van harte  
gefeliciteerd



Maak er een  
stralende dag van

Stuur 'n kaartje



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



*Gefeliciteerd  
maak er een geweldige  
dag van*



**Super bedankt**

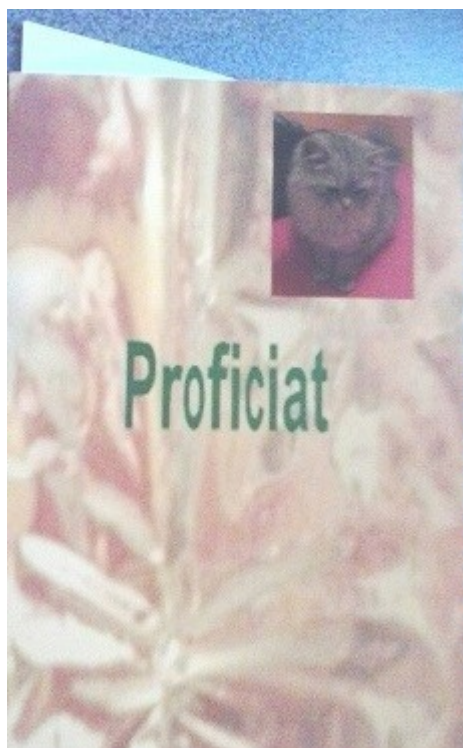


**je bent de beste**



**Gefeliciteerd  
geniet van je dag**





# **Het zijn gevouwen wenskaarten**

**op de achter kant staat het Hajro logo & [www.hajro.nl](http://www.hajro.nl) & [www.hajro.shop](http://www.hajro.shop)**

**We werken samen met stichting Giveth Life, die verwerkt alle betalingen voor Hajro.**

**Klanten rekenen bij jou contant bij jou af.**

**Bij uitzondering kan iemand achteraf betalen,**

**je dient dan het rekeningnummer en tenaamstelling van stichting Giveth Life voor die persoon op te schrijven.**

---

—

**Wat krijg je van ons :**

**De pitch (verkooppresentatie)**

**tracksheets**

**werktas**

# **visitekaartjes**

**je naam en foto komt op onze homepage te staan 3000 sets wenskaarten**

**informatiefolders (niet om te bezorgen, maar om achter te laten bij mensen met interesse)**

# **werk tot aan je pensioen**

**kans om veel mensen te helpen (we doen natuurlijk meer dan kaartjes verkopen)**

# **onafhankelijkheid**

**je bepaalt zelf waar en wanneer je werkt Het liefst natuurlijk 6 a 7 dagen per week, maar ook dat is aan jou.**

## **Stap 1**

**Om meer te geloven in het unieke product, bestel een set verjaardagskaarten inclusief postzegels**

**voor Eenmalig E 8,99**

**Bestellen :**

**Maak het aankoopbedrag over naar NL09 SNSB**

**0705 9732 71**

**t.n.v. Stichting Giveth Life**

**& zet in de "Omschrijving" het adres waar het artikel bezorgd moet worden.**

# **In 1 stapje klaar.**

## **Stap 2**

Koop een licentie als Hajro franchiser

Eenmalig 4999,-

Maak het aankoopbedrag over naar NL09

SNSB 0705 9732 71

t.n.v. Stichting Giveth Life

&

schrijf in de "Omschrijving"

Hajro Franchise + jouw adres.

Binnen minder dan 2 weken ontvang je van ons :

**Je pitch (verkooppresentatie) je tracksheets**

**je werktas**

## **je visitekaartjes**

**je naam en foto komt op onze homepage te staan jouw 3000 sets Unieke wenskaarten**

**jouw informatiefolders (niet om te bezorgen, maar om achter te laten bij mensen met interesse) je werk tot aan je pensioen**

**je kans om veel mensen te helpen (we doen natuurlijk meer dan kaartjes verkopen)**

**50 pennen**

# **10 cadeaubekers**

support via email en eventueel telefonisch \_\_\_\_\_

**Nou binnen 2 weken ben je aan het werk.**

**Nadat je je voorraad van 3000 sets wenskaarten hebt verkocht,  
heb je E 15000,- euro verdient.**

**Je investering heeft zich terug verdient.**

**En jij kan een nieuwe voorraad wenskaarten bij Hajro inkopen  
en opnieuw 15000,- euro verdienen.**

**Grijp deze kans met beide handen aan en begin vandaag aan een betere  
toekomst**

**voor jou.**

Je kan ook kleiner beginnen, met bijvoorbeeld 300 sets wenskaarten te bestellen (voor E 300,- ), als je die verkoopt in 1 of 2 weken heb je E 1500,- euro verdient. Daarna kun je groter inkopen en heb je geld in je zak. En zo kun je verder groeien.

# **Hajro BV**

**In samenwerking met :stichting Giveth Life Ottawastraat 19**

**7007 BC**

# **Doetinchem**

**j.hajro@hotmail.com**

**KvK : 76564770**

## **Onze nieuwe centrale website**

**is [www.hajro.eu](http://www.hajro.eu) (link opent in nieuw venster) Je ziet daarop dat Hajro inmiddels een BV is geworden, dat we iets meer hebben gedoneerd aan Goede Doelen en dat we alleen nog maar unieke producten hebben.**

**Je vindt daar ook een aantal gratis Eboeken.**

**\*Als je niet gelijk duizenden euro's kunt investeren in een Hajro Franchise, vraag dan naar de mogelijkheden om kleiner te beginnen\***

**Kan je op zaterdag 2 uurtjes lopen ?**

**En kan je op zondag 2 uurtjes lopen ?**

# Lopen verkopen natuurlijk...

Hieronder zie je een schema als voorbeeld,

hoe vaker en hoe meer je werkt, hoe meer je verdient.

Dat weet je natuurlijk al wel, en je weet ook dat door in het weekend een paar uurtjes te lopen,

je wat extra geld over hebt,

voor bijvoorbeeld op je Fortuin rekening (als je die nog niet hebt, dan wordt het hoog tijd).

Je ziet in het schema, dat zelfs met die kleine transacties (5 eurotjes per set)

je toch een goed inkomen voor jezelf verdient.

A handwritten list on a piece of paper showing the calculation of total income over 30 days based on the number of sales per day. The list starts with 1 sale per day resulting in 150 plus, and continues up to 15 sales per day resulting in 2250,-.

1 pld x 30 dagen = 150 p/m
2 sales pld x 30 dagen = 300
3 sales pld x 30 dagen = 450
4 sales pld x 30 dagen = 600
5 sales pld x 30 dagen = 750
6 sales pld x 30 dagen = 900
7 sales pld x 30 dagen = 1050
8 sales pld x 30 dagen = 1200
9 sales pld x 30 dagen = 1350
10 sales pld x 30 dagen = 1500
11 sales pld x 30 dagen = 1650
12 sales pld x 30 dagen = 1800
13 sales pld x 30 dagen = 1950
14 sales pld x 30 dagen = 2100
15 sales per day x 30 dagen = 2250,-

**Voorwaarden :**

**\*\* Als franchiser moet je 5 % van je inkomsten doneren aan stichting Giveth Life,**

van daaruit wordt gedoneerd aan 40 Goede Doelen \*\*

**\*\* Er wordt alleen een overeenkomst aangegaan met mensen die eerlijk geld willen verdienen.\*\***

**\*\* Je koopt alleen maar producten in bij het hoofdkantoor van Hajro bv \*\***

**\*\* Het heeft veel tijd, geld en werk gekost om een goede onderneming**

(alhoewel het met zijn maandelijkse donaties & alleen maar vrijwilligers, meer een Goed Doel is dan een onderneming ) neer te zetten.

En klantrelaties op te bouwen, waardoor sommige mensen ieder jaar iets bij ons kopen

en 1 Lid van ons al 3 keer haar Lidmaatschap bij ons heeft verlengd.

We verwachten dus dat je respectvol omgaat met Hajro, met deze kans, met klanten en alle mensen die je spreekt als je werkt. \*\*

**\*\*Overeenkomst kan altijd door Hajro worden getermineerd, als je je niet houdt aan deze voorwaarden (indien nodig, wordt er ook aangifte tegen je gedaan\*\***

**Een van de doelstellingen van Hajro is iets terug doen voor Nederland.**

**Omdat de opRichter van Hajro (roepnaam Jasko) 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 !**

**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, tot nu toe....**

**In 2020 heeft Hajro € 90,- aan Goede Doelen gedoneerd, tot nu toe....**

Dit is pas het begin.....

© 2019 Hajro bv & Hajro Franchise. Alle rechten voorbehouden.

jouw Eigen Bedrijf starten & succesvol maken.

In de keiharde realiteit, waar 't niemand interesseert

---

Hallo beste eigenwijze,

hoe gaat het ?

Ja, als je je eigen bedrijf wil starten, en wil ondernemen...

Dan ben je vast wel een beetje eigenwijs.

En dat is goed.

Dingen horen ook op jouw manier te gaan, zoals jij wil.

Want het is jouw leven.

Waarschijnlijk kun je er niet goed tegen als anderen je vertellen wat je moet doen.

En dat is goed.

Jij hoort de dienst uit te maken.

Want het is jouw leven.

Het is van daag woensdag,

als het goed is.

Eigenlijk is het al donderdag,

want het is al 12 uur 's nachts geweest, een half uur geleden.

Om eerlijk te zijn,

werd ik vanmiddag wat later wakker.

Rond 13 uur en voor ik naar mijn werk ging, had ik het gevoel dat ik haast doodging.

Maar goed,

ik ben toch gegaan en heb 4 sales gemaakt.

Een sale is een gemaakte verkoop.

Als iemand een cadeaumok voor 5,- euro van mij koopt, dan is dat 1 sale.

Wat kun je hiervan leren ?

Ten eerste, er zullen dagen zijn dat je je gewoon kut voelt.

Echt zwaar klote,

alsof je de nacht ervoor hebt lopen zuipen.

Maar je drinkt niet eens & voelt je gewoon kut.

Dan disciplineer je jezelf & doet wat je moet doen : Werken & geld verdienen.

Als ik niet was gegaan,

dan had ik niks verdient.

Wat kun je van dit boek verwachten ?

Ik heb nooit beweerd succesvol te zijn, maar ik ben het wel.

Want ik heb iedere maand sales gemaakt, iedere maand, 3 jaar achter elkaar.

En succes meten we met verdiende eurotjes.

Het beste kan ik gewoon eerlijk tegen je zijn.

Jou eerlijk vertellen,

hoe ik mijn bedrijf ben gestart &

hoe ik het succesvol aan het maken ben.

Je kan dan van mijn ervaring leren,

welke dingen je niet moet doen,

welke je wel moet doen,

en waar je meer van moet doen.

Want,

het gebruikelijke recept voor je eigen onderneming runnen is: je hebt een idee, je wil ermee voor jezelf gaan werken, je schrijft je in bij de Kamer van Koophandel, je maakt je website,

je schrijft je Ondernemingsplan.

Je gaat met je ondernemingsplan naar de bank overtuigt de adviseur (die weinig van ondernemen weet) en je wordt gefinancierd.

Je krijgt 10 of 20 duizend euro,

om je droom mee waar te maken.

En gaat lekker ondernemen.

Ik ben mijn eerste bedrijf begonnen in december 2012.

Genaamd Jasko.

Ik kon in die eriode moeilijk werk vinden, en als ik iets zou vinden zou het waarschijnlijk

productiewerk zijn.

Dat wou ik niet voor de rest van mijn leven doen.

En ik hield van financieen en beleggen, dus begon ik mijn eigen beleggingsbedrijf.

Ik had daarvoor cursussen gedaan, boeken gelezen en zelf belegd als particulier.

Dus kon ik het ook voor andere mensen gaan doen.

Ik had ook een financieel systeem

om het mee te doen.

Ik heb tegenwoordig een patent voor dat financiele systeem.

Ik heb al die dingen gedaan,

die ik hiervoor had beschreven bij het gebruikelijke recept voor ondernemen.

Maar ik kreeg geen lening van de bank.

Ik maakte mijn eigen flyers en bezorgde die zelf.

En ik belegde mijn eigen geld eerst

in de portfolio.

Daarna vond ik nog 4 klanten die investeerden.

Mama, papa, mijn zusje en mijn ex vriendin.

Op zijn hoogst zat er 1600,- euro in de portfolio (de portefeuille)

Ik heb wel 10% rendement uitgekeerd in het eerste jaar.

Maar 10% rendement over 1600,- euro is

160,- winst.

Waar ik een deel van moest uitkeren aan mijn investeerders.

Daar kon ik niet van leven.

Ik heb het wel eigenwijs lang volgehouden, bijna 3 jaar.

Ik heb ernaast ook folders bezorgd om bij te verdienen.

Ik ben Hajro Klusjes gestart,

om voor mensen huishoudelijke taken te doen tegen betaling.

En heb een tijd bij Rabelink gewerkt

als lader/losser.

Uiteindelijk heb ik me uitgeschreven bij de Kamer van Koophandel,

met ijn in het hart.

Ik was erg verdrietig.

Wat kun je hiervan leren ?

Het kan zijn dat sommige mensen niet in jouw bedrijf geloven, ook vrienden en familie van je.

En de bank ook niet.

Denk je dat als ik beter kon verkopen,

dat ik dan meer investeerders had gehad ?

Ik weet zeker van wel.

Want of je nou een idee hebt (zoals een verzekering of belegging),

een dienst(administratie verzorgen)

of product(cadeaumokken).

Je moet het wel kunnen verkopen aan mensen.

Zodat ze klant bij je worden en

je geld verdient

door wat je voor hun doet.

Het is niet het einde van de wereld

ook al voelde het toen wel zo.

Ik kreeg de kans om wenskaarten te gaan verkopen, namens een stichting.

En dat zou goede training zijn,

om als energieadviseur

aan het werk te gaan.

Want in de verkoop, heb je altijd werk.

Dus ik heb me ook weer ingeschreven bij de Kamer van Koophandel,

op 1 september 2015,

mijn tweede onderneming

genaamd Hajro.

En ik bleef setjes wenskaarten verkopen namens die stichting.

En ik verdiende geld,

ik kreeg er een vergoeding voor.

Veel mensen waren veel aardiger dan ik had verwacht.

Ik heb daarvoor wel verkooptraining gehad.

Omdat de compagnons van die stichting uit elkaar gingen, heb ik met de obrenst van mijn kaartenverkoop een nieuwe stichting opgericht :

namelijk stichting Giveth Life.

Toen was er wat gedoe met de politie

over dat ik een vergunning nodig had om te collecteren namens de stichting.

Je krijgt voor 2 weken per jaar, een vergunning om in gemeente Doetinchem te kunnen collecteren.

Daar had ik weinig aan.

Dus ben ik namens mijn bedrijf setjes wenskaarten gaan verkopen. Dat heet venten en kun je zonder vergunning doen.

En dat doe ik nog steeds.

Zoals vandaag,

waar ik je aan het begin van dit boek

over heb verteld.

En misschien werd het ook tijd voor weer eens een nieuw boek.

Wat denk jij ?

Het is pas mijn 14de boek.

( Je leert straks in boek Double your Profits, ook om jouw boekjes te schrijven en te publiceren.

Zodat jij en je onderneming wat bekender worden, je mensen helpt door informatie te delen, en je er wat aan verdient.)

In het begin leerde ik het belangrijkste van ondernemen.

Dat is VERKOPEN.

Want ook al ben je een timmerman,  
je moet eerst aan een mens verkopen  
dat jij de aangewezen persoon bent  
om zijn tuinhuisje in elkaar te timmeren.

Daarna pas kun je je vakwerk doen(het timmeren).

Door de verkoop,  
komt er geld je onderneming binnen.

Zoals Zig Ziglar zegt :

Only selling contributes to profit,  
everything else contributes to cost.

Maar jah,  
ik was ook erg eigenwijs.

En ik wou een grote, mooie  
grandioze internetwinkel.

En ik moest wat hebben,  
voor als de wenskaarten minder goed zouden verkopen.

Omdat de nieuwe generatie minder traditioneel is, dan de oude generatie. Die regelmatig een kaartje sturen. Op zijn minst

voor verjaardagen en voor  
kerst & nieuwjaar.

Dus ik had een ander product nodig,  
dat ik makkelijk kon meenemen en dat mensen vaak gebruiken.

Dat werd de cadeaumok,  
want mensen blijven wel hun koffie of thee uit een mok drinken.

En het is ingepakt als een cadeautje,  
dus je kan het ook cadeau geven.

Probleem opgelost.

Dus ik ging verder met het bouwen van  
mijn grandioze winkel.

Oh ja....

Ik had dus 1000 mokken, 1000 pennen en 1000 aanstekers laten bedrukken met  
mijn logo & besteld.

Met achteraf betalen,  
terwijl ik het geld er toen niet voor had.

Ik dacht,  
ik blijf gewoon verkopen en betaal ze in termijnen  
iedere maand een beetje.

Maar die leverancier vond het lang duren, schakelde een agressief incassobureau in,  
dat me failliet wou verklaren

en het bedrag effe verdubbelde.

Dat was kut.

Ik was woest op dat bureau,  
maar het was mijn eigen schuld.

Ik was verantwoordelijk.

Nou je zult het niet geloven,  
maar ik werd gered door de Belatingdienst.

Ik kreeg een aantal keer wat geld terug, en heb die leverancier betaald.

Gered door de Belastingdienst.

Ik heb tussendoor ook sets wenskaarten  
voor verjaardagen lopen verkopen & aan het einde van het jaar

wenskaarten voor Kerst & nieuwjaar.

Dus ik heb nog een aantal dozen met mokken staan, maar de verkoop ervan gaat goed.

Mensen kopen iedere maand

een aantal cadeaubekers,

zoals we ze noemen.

Ik ging dus verder met het bouwen van

mijn grandioze winkel.

Wenskaarten voor verschillende gelegenheden, met verschillende thema's.

Bedrukte kleding,

laptops uit china, beauty sets,

health sets, wenskaartabonnementen.

Het was nooit klaar,

steeds moest ik nog wat doen,

nog wat veranderen,

nog wat verbeteren.

In die periode verdiende ik minder, want ik zat meer achter de comuter

dan achter klanten aan.

Nou toen ik het eindelijk klaar had,

had ik mijn websiteabonnement een maand niet betaald.

Ging mijn site offline,

en kocht iemand mijn domein : [www.hajro.nl](http://www.hajro.nl) Dat ook op mijn flyers en visitekaartjes staat.

Dat was zwaar kut.

Het kost tijd en geld,

om een nieuwe website te maken en

nieuwe flyers en visitekaartjes te laten drukken.

Ik heb wat tijdelijke websites gemaakt, en uiteindelijk de website bij mijndomein.nl die we nog steeds hebben.

En die het godzijdank goed doet.

Het is natuurlijk [www.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.nl) geworden.

Het is minder uitgebreid dan vroeger,

maar goed ik had besloten om alleen Hajro producten te gaan verkopen.

En geen aloe vera en andere meuk van andere mensen.

Als onderneming hebben we sinds het begin gedoneerd aan 20 Goede Doelen.

Het is onze verantwoordelijkheid om bij te dragen aan een betere regio.

Daarom vragen we ook niks terug voor onze donaties.

En we steunen tegenwoordig meer dan 40 Goede Doelen.

En jij ook, door dit boek te kopen.

Bedankt.

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 maken 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 Geluksingrediënten 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.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.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 preview

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

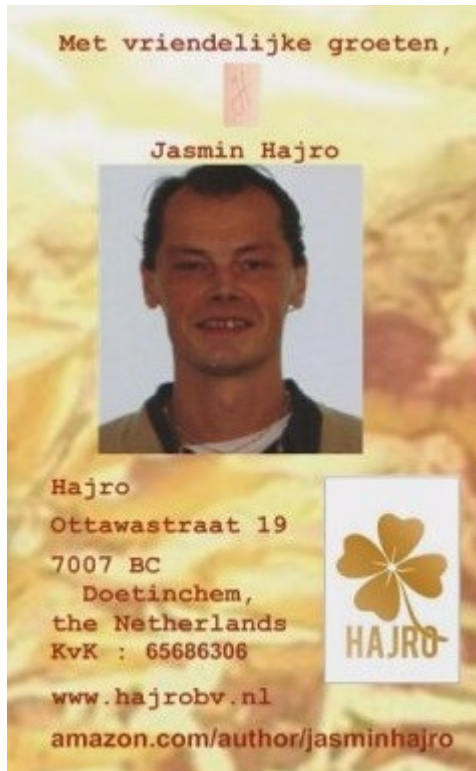
Bezoek ons op [www.hajro bv.nl](http://www.hajro bv.nl)

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

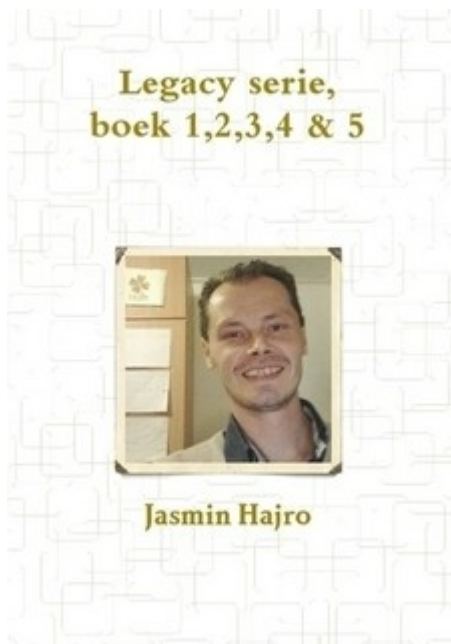
bundel Het grootse, beste & meest spectaculaire boek ter wereld

bundel Verdubbel je winst & je banksaldo in 4 maandjes



Als je dit een leuk boekje vond,

dan zul je mijn andere titels ook leuk vinden, zoals :





Bedankt voor je klandizie, dus bedankt dat je een lezer bent van mijn boeken.

Schrijf je gratis in voor de Jasmin Hajro newsletter je krijgt dan een bundel boeken helemaal gratis omdat je geïnteresseerd bent in mijn nieuwsbrief en ik hou je op de hoogte..

Dus jij weet dan als eerst wanneer ik een nieuw boek of bundel uitbreng.

Geen raar gedoe en alleen dat wat hierboven staat en

1 emailtje per maand.

De link om je gratis in te schrijven is : <https://hajro.email-provider.nl/memberforms/subscribe/>

[standalone/form/?a=0lqzmfab6&l=hrjc2nda3c](https://hajro.email-provider.nl/memberforms/subscribe/standalone/form/?a=0lqzmfab6&l=hrjc2nda3c)

Oh, ik heb natuurlijk mijn best gedaan met mijn boek zodat je er wat aan hebt.

Zou je zo vriendelijk willen zijn om

het een aantal sterren te geven &

om er iets aardigs over te zeggen

als review ?

Super bedankt.

Groetjes,

Jasmin Hajro

De Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers



De Ultieme Winnende Strategie

voor ondernemers

---

Jasmin Hajro

Jasmin Hajro

© 2018 Jasmin Hajro

ISBN :

Omslagontwerp door

Jasmin Hajro

Eerste druk 2018

In dit korte maar krachtige boekje ontdek je : De bio van auteur Jasmin Hajro

&

De Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers

&

Bonus : 4 previewws



De bio van auteur Jasmin Hajro, even kennis maken Hallo beste lezer,  
hoe gaat het ?

Bedankt voor kopen van boekje De Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers.

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 4 boeken : Bouw jouw fortuin,

Moneymaker,

Recept voor Geluk,

de Reddingsboei voor banken : "loyaal bankieren"

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

Mijn onderneming is 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.hajro bv.nl](http://www.hajro bv.nl)

' Trouwens, ik ben mijn eerste bedrijf begonnen in 2012.

Ik heb meer dan 700 sales gemaakt, sinds 1 september 2015 tot nu toe.

Dus ik heb een trackrecord, en weet waar ik over praat. '

' Zoals je vast al begrepen hebt,

verdien ik mijn geld door te verkopen voor mijn eigen bedrijf.

Dat is mijn werk.

De opbrengst van mijn boeken gaat naar het Goede Doel.

Ik schrijf uit ervaring,

ik schrijf om mensen vooruit te helpen. '

De Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers Hoe meten we succes in zaken ?

Met monetaire puntjes, met verdiende euros.

Wat is succesvol ondernemen ?

Succesvol ondernemen =

veel verkopen

We zijn dus succesvol aan het ondernemen, als we veel verkopen.

Dus succes in ondernemen = veel verkopen (veel verkopen realiseren / veel sales closen ) Want sales (verkoop) levert winst op.

Wat is nou de Ultieme Winnende Strategie ?

Eerst beginnen we met het concept, daarna krijg je 2 voorbeelden uit de praktijk.

Heb je wel's opgemerkt dat supermarkten 7 dagen per week open zijn ?

Supermarkten zijn misschien een minder goed voorbeeld, omdat we nou eenmaal moeten eten en drinken.

Ben je wel's bij de Esso benzinepop geweest ?

De Esso benzinepop heeft een winkeltje met personeel, en is 24 uur per dag, 7 dagen per week geopend.

En nee, ook al lijkt het dat we benzine nodig hebben, de Esso had ook een zelfbedieningspop kunnen worden, waar je zelf tankt en met pin afrekent.

Maar de Esso heeft een winkeltje met een winkelbediende.

Wat doen de supermarkten iedere dag ?

Ze maken sales, en winst

Iedere dag.

Wat doet de Esso iedere dag en nacht ?

De Esso maakt sales dag en nacht,

iedere dag.

Dus maakt de Esso winst,

iedere dag en nacht

De supermarkten en de Esso zijn succesvol omdat ze iedere dag verkopen realiseren en dus iedere dag winst maken.

De Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers is

iedere dag winst maken.

Iedere dag van het jaar winst maken.

Dat doe je door iedere dag te verkopen, en dagelijks sales te closen.

Jouw voorsprong op je concurrentie Als je iedere dag verkoopt & iedere dag winst maakt, heb je dan een voorsprong op ondernemingen die alleen maar 5 dagen per week winst maken ??

Praktijkvoorbeeld 1

Ik heb van maandag 18 september 2017 tot en met woensdag 27 september 2017,

10 dagen achter elkaar lopen verkopen,

en 22 sales in totaal gemaakt.

Dus iedere dag sales gemaakt & iedere dag winst gemaakt.

Dat is de Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers in actie.

(in de praktijk van ondernemen)

Nou als we eerlijk zijn,

dan weten we wel dat de transactiewaarde van sets wenskaarten bescheiden is.

En dus ook de winst per sale.

Maar verkijk je niet op die cijfers...

Je krijgt straks een praktijkvoorbeeld van iemand die 1 miljoen maakte.

Het gaat erom dat jij het succesvolle Concept van de Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers begrijpt en dat je ziet bewezen dat het werkt.

Dat concept begrijp je nou,

je hebt enkele voorbeelden van ondernemingen gezien die de Ultieme Winnende Strategie toepassen.

Je hebt een praktijkvoorbeeld gezien

van mij.

En je weet dus 100% zeker dat de Ultieme Winnende Strategie werkt.

Mensen hebben wenskaarten niet nodig

zoals eten en drinken,

maar ze kochten iedere dag

en ik maakte iedere dag winst.

Dus het maakt niet uit wat voor product of dienst jij verkoopt.

De Ultieme Winnende Strategie werkt ook voor jou.

Stap verder

Jij begrijpt nou de Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers, je weet dat het werkt.

Dus nou ga je het doen.

Je gaat het implementeren.

Ik vraag je niet om 7 dagen per week te werken, al zou je het wel een keer moeten doen.

Jij kan verkopen van maandag tot en met vrijdag & iemand in dienst nemen die verkoopt voor jou van zaterdag tot en met maandag (een parttimer ) En dan heb je al iedere dag sales & iedere dag winst.

Als ik het alleen kan,

dan kan jij het zeker met 2 personen !

Zijn er nog meer manieren waarop je iedere dag sales kunt maken & iedere dag winst ?

Praktijkvoorbeeld 2

Ga naar [www.youtube.nl](http://www.youtube.nl) en bekijk het filmpje van Walter Bergeron, GKIC marketer of the year.

Het filmpje duurt ongeveer een half uurtje.

Let goed op als ie zegt : that means also on Saturdays and Sundays.

(dat ie 7 dagen per week aan het verkopen was en iedere dag winst maakte)



Zie je wat de Ultieme Winnende Stratgie voor ondernemers, voor jou kan doen ?

Ga aan het werk,

ga iedere dag verkopen & iedere dag winst maken.

Ik wens je veel succes.

P.S. Als je dit een goed boek vindt, zou je dan zo vriendelijk willen zijn om het aan te raden bij mensen die je kent.?

Zodat het hun ook vooruit helpt.

Dank je wel.

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

Preview boek Recept voor Geluk 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 Geluksingrediënten 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

Preview 4, 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.

De preview's kon je als Bonus gratis lezen.

Zo weet je beter waar mijn boeken over gaan, en welke ervan een goede keuze is voor jou.

De pen die je 100.000,- euro oplevert



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.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 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 bureaus 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 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 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 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.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.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 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

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)