

**De kunst van
goed advies
geven**



Jasmin Hajro

De kunst van goed advies geven

De kunst van goed advies geven

Jasmin Hajro

De kunst van
goed advies
geven



Jasmin Hajro

Jasmin Hajro

© 2018 Jasmin Hajro

ISBN :

978-0-244-44141-8

Omslagontwerp door

Jasmin Hajro

Eerst druk 2018

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
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 paginatje 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.

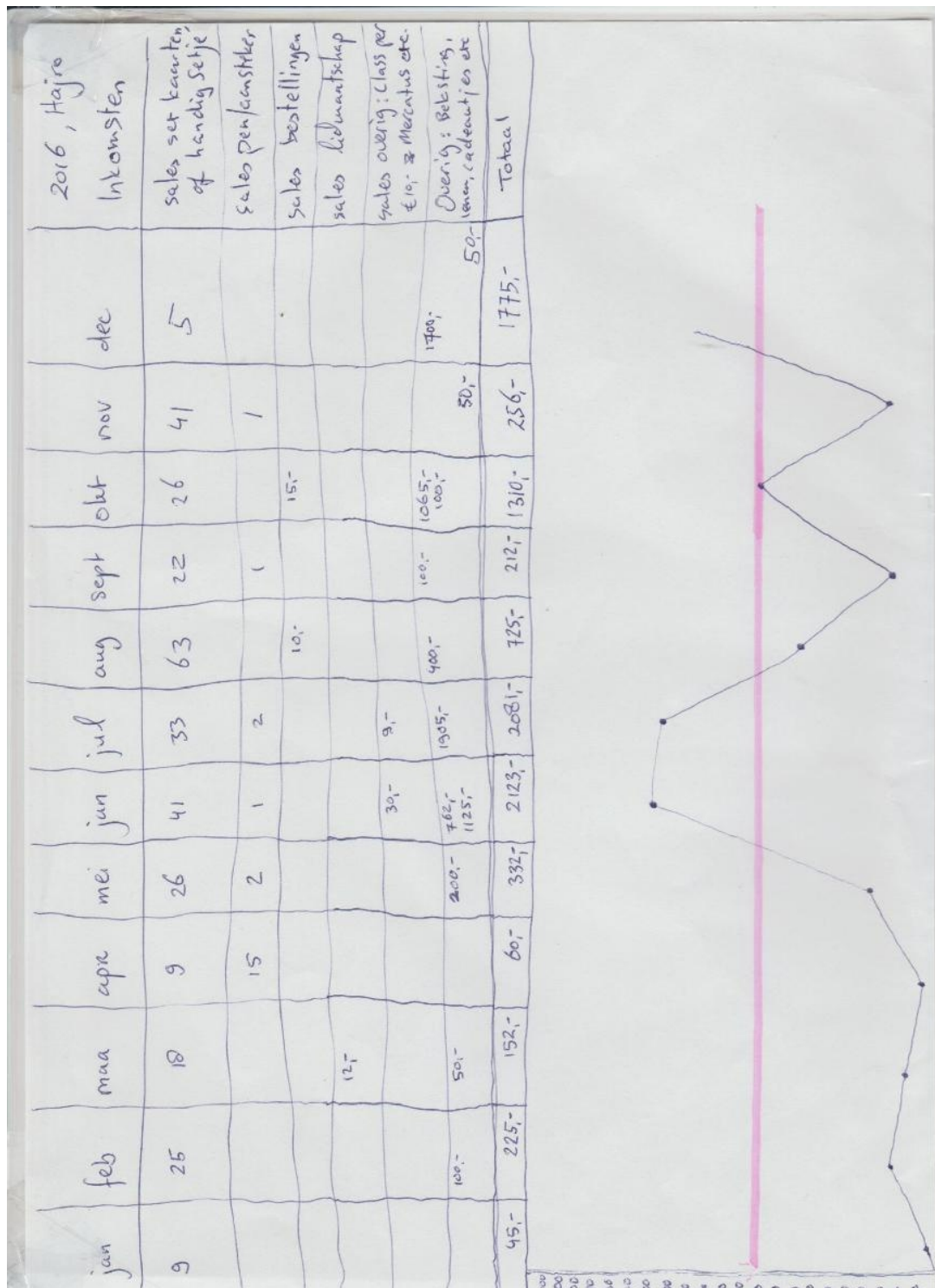
Ik ben al bezig.

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.hajrobov.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 ...
komtiedan 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.

Straten:

N. 9.30



Naam/Stampel:

Das Target

Cracke an affordable offer

Bastognestr.
Anne Frankstr.
Pettenstr.
Normandiestr.

di 21/11

19:35

Straat/Opmeking				Straat/Opmeking			
Nr.	1	2	3	Nr.	1	2	3
01	Caenstr. middag	500		01			
02	Caenstr. middag/avond	252		02	85	✓	
03	Caenstr. middag	580		03	87	✓	
04	Caenstr. avond	612		04	89	✓	
05	P. de Caenstr. avond	80	✓	05	91		✓
06	Bastognestr. Haut-	13		06	93		✓
07	smoetacht	15	✓	07	95	✓	✓
08		-7		08			
09		19		09			
10		21	✓	10			
11		23	✓	11	behoort naar 27	✓	
12		25	✓	12	Serie kuffie	101	✓
13		27		13	103	✓	
14		29		14	Bezoekadres De Gaulle	38	99
15		31		15	straat	40	
16		33	✓	16		42	✓
17		35	✓	17		44	✓
18		37	✓	18		46	✓
19		39	✓	19		48	✓
20		41	✓	20		24	✓
21		43	✓	21		22	99
22		45	✓	22		20	
23		47	✓	23		18	99
24		49	✓	24		16	✓
25		51		25		14	99
26		53	✓	26		12	T
27		55	✓	27		10	
28		57	✓	28		8	
29	avond	59	T	29		6	✓
30		61	✓	30		4	✓
31		63	✓	31		2	✓
32		65	✓	32		1	T
33		67	✓	33		3	✓
34		69	✓	34		5	✓
35		71	✓	35		7	✓
36		73	✓	36		9	✓
37		75	✓	37		11	T
38		77	✓	38		13	T
39		79	✓	39		15	✓
40		81	✓	40		26	99
41		83	✓	41		28	99
						30	✓
						32	
						34	✓
						36	

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

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

$(12 \times 500 =)$

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 financieel 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.

Er zijn nog wel 2 dingen...

Ik wou mijn boek
de Ultieme Winnende Strategie
of de nieuwe editie
Double you profits
publiceren op een selfpublishing platform.

Ze vonden het slecht geschreven
en het voldeed niet als boek.

Zoiets ongeveer....

Dus ik heb er een nog betere editie van gemaakt
genaamd
Double your profits, extended.

Alhoewel het kort en krachtig is
verkopen is wel de levensadem van iedere onderneming.
En je kan beter 7 dagen per week verkopen en
winst maken,
dan 5 dagen per week.

Plus als je een flex bv opricht,

scheelt het je op de lange termijn
25.000,- euro aan belastingen.

Ik was er een beetje pissig over,
en hoop dat het een bestseller wordt.
Maar bestsellers worden gemaakt,
dus heb ik nog wat werk te doen,
om er een bestseller van te maken.
Het is al wel in 190 landen te koop, wereldwijd.
Het andere ding...

Volgens mij zei iemand tegen me :
Boeken schrijven...
weet je wanneer mensen dat doen ?
Aan het eind van hun leven.

Waarom zou ik 50 jaar wachten ?
Waarom zou jij en mijn lezers 50 jaar wachten ?

Ik zou zeggen :
als je iets graag wil doen,
ga ervoor.

Een van mijn boeken heet Actie als strategie &
niet wachten als strategie.

Nou zoals je al hebt begrepen,
ging dit boek vooral om eerlijkheid.

Ook al is het moeilijk.

Gewoon de waarheid vertellen.

Dus de kunst van goed advies geven is

1. eerlijk zijn

- | | | | | | |
|----|----|----|----|----|---|
| 1. | 1. | 1. | 1. | 2. | de klant wint eerst, daarna jij |
| 1. | 1. | 1. | 1. | 3. | Zoals Dan Kennedy zegt :
"do what you said you would"
oftewel betrouwbaar zijn. |

Als je dit een goed boek vond,
geef het dan wat sterretjes als rating
of schrijf een review in een
aantal regeltjes.

En stuur het me via email naar :
j.hajro@hotmail.com

Dan zet ik het bij de reviews van mijn boek.

Erg bedankt als je de moeite neemt
om dat ff te doen.

Als je vragen hebt of iets wil weten,
mag je me ook een emailtje sturen.
Nou het nog kan.
Over een tijdje ben ik te druk
daarvoor.

Ik wens je al het goede in het leven.
Ik hoop dat mijn boeken je helpen
en ook de mensen die je kent.
Ik hoop dat je hard en slim zult werken voor
de dingen die je wil.
En vaak het winnende gevoel ervaart.

Met vriendelijke groeten,
je vriend
die niet iedere week op de koffie komt,
maar wel het beste voor je wil.
Jasmin Hajro

Tot slot, krijg je nog een cadeautje...
Maar eerst een korte bio

Oh ja..
Zoals Joe Girard zegt :
"I like you"
"I love you"
"If you need some greetingcards, you better let me know"

Nou zo ongeveer dan.

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.hajro bv.nl

-
-
-
-
-

boek De pen die je 100.000,- euro oplevert.

Hallo beste,
hoe gaat het ermee ?

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

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

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

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

Goede vraag.

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

Basis training verkoop (sales)

-

I Intro : SEE principe

Staat voor

Smile

Eyecontact

Enthusiasm

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

Om vertrouwen op te bouwen,
maak je veel oogcontact.

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

Ijsbreker (om het gesprek vloeiend te laten verlopen)

→ hotspots (interesses)

→ gebruik je zintuigen bij het ijsbreken

Zien, horen, ruiken, voelen

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

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

→ Bodylanguage / lichaamstaal

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

→ Sheepfactor (mensen zijn kuddedieren)

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

II Short story

In het kort vertellen wat je komt doen
Kort & krachtig vertellen,
mensen houden niet van langdradigheid.

Sheepfactor gebruiken in de shortstory.

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

III Presentatie

KISS

staat voor

Keep

it

short

&

simple

Hou het kort & krachtig

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

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

IV Close

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

Wees aannemelijk en gebruik je bodylanguage

V Rehash

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

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

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

Ongeacht het product of dienst die je verkoopt....

In feite
verkoop je jezelf !

Selling yourself

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

→ je eigen uniek maken
zodat je leuk bent voor de mensen

Je hele presentatie kan dan zo zijn :

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

Mijn naam is _____
van _____

Wij zetten ons eigen in voor de mensen in onze provincie.
Dat doen we door mensen aan het werk te houden &
door Goede Doelen te steunen.

Hoe we dat verder doen
de burens uit uw wijk nemen bij ons een of twee pennen af
De pen is gloednieuw, van goede kwaliteit &
er staat een leuke boodschap op.

Eentje is eenmalig een eurotje
Ik kan ondertussen ook wisselen.

Vriendelijk bedankt.
Tot ziens

Nou,
op je pen kunnen je laten bedrukken wat jij wil.
"Lach vandaag" bijvoorbeeld

Omdat je het netjes gaat doen,
geef je de mensen ook een visitekaartje
waar je naam & website opstaan.

Op 1 dag hoor je 100 mensen te spreken.

En tegen die 100 mensen
vertel je je verkooppresentatie.

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

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

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

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

Of zijn moeder kan vanochtend zijn overleden.

Dus blijf je aardig tegen iedereen.

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

Je kan er 10 laten bedrukken,
of 10.000

Je weet nou hoe je pen moet gaan verkopen.

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

Als je ze verkoopt voor 1 eurotje per stuk...

Heb je nadat je alle duizend stuks hebt verkocht,

1000,- euro
minus je kosten van 300,-
hou je 700,- euro over.

Nou laat je er weer 1000 stuks bedrukken,

kost je 300,- euro.

Hou je nog 400,- euro over.

Verkoop je je 2de partij van duizend stuks.

Heb je 1000,- euro plus
de 400,- die je nog over had.
In totaal 1400,- euro

Dit proces kun je zovaak herhalen als je wilt.

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

Bijvoorbeeld 5000 pennen voor 25 cent per stuk.
Dan betaal je 250,- euro voor 1000 pennen
scheelt je 5 keer 50,- euro

Als je 5000 pennen verkoopt heb je 5000,- euro
minus (5 x 250,- =) 1250,-
Hou je nog 3750,- euro over

Je kan dan 10000 stuks laten bedrukken
voor 20 cent per pen.
Kost je 2000,- euro in totaal
Als je alle 10duizend pennen verkoopt
hou je na kosten :
8000,- euro over

En ja
ik heb ook pennen lopen verkopen.
Had er 17 verkocht in Doetinchem
en nog 4 setjes wenskaarten in Didam.
Op 1 dag.

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

Met ongeveer het simpelste werk ter wereld.

Genoeg lichaamsbeweging en frisse lucht

goed voor je gezondheid.

Je ontmoet steeds andere mensen,

dus je gaat je ook niet vervelen.

Plus je kan maandag,

dinsdag,

woensdag,

donderdag,

vrijdag,

zaterdag

en

zondag

je pennen gaan verkopen.

Iedere dag.

Dus als je 10duizend pennen laat bedrukken

kost het je 2000,- euro

Als je ze allemaal verkoopt,

heb je 10000,- euro verdient

minus je kosten :

Hou je 8000,- euro over.

Als je dit 13 keer herhaalt.

Dus 10.000 pennen laten bedrukken

voor 2000,- euro

Ze alle 10duizend verkopen.

Je houdt 8000,- euro over

En je herhaalt dit 13 keer.

Dan heb je 13000 duizend pennen laten bedrukken,

je hebt 130.000 pennen verkocht
Je hebt 130.000,- duizend euro verdient
Je hebt (13 x 2000,- =) 26000,- euro aan kosten

130.000,- aan verdiensten minus 26.000,- aan kosten :
Hou je in totaal 104.000,- Euro over

Je hebt 1 ton verdient
plus 4000.

Als je 130 duizend pennen in 1 jaar verkoopt
verdien je 104.000,- euro

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 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 uitlaatlep.

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

Dus blijf bezig....

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

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

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

Hier komt ie dan...

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

(het dagelijkse nieuws op tv)

Is je al opgevallen dat het voor 99% Slecht nieuws is ?
Alleen maar ellende..
Als je niet beter wist,

zou je denken dat de hele wereld aan het vergaan is.

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

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

Natuurlijk Niet !

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

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

Een half uurtje per dag naar COMEDY kijken.

Verplicht.

Iedere dag.

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

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

Klinkt al gezonder, vind je niet ?

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

En je oude slechte gewoonte vervangen,
met een leuke, gezonde nieuwe gewoonte,
is ook makkelijker dan je had gedacht.

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

Dat zijn natuurlijke geluksstofjes.

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

Dus kijk iedere dag Comedy.

Je kan veel standup comedy op Youtube, gratis kijken.

Simpel ?

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

Even wat Geluksingredienten op een rij :

- Kijk iedere dag comedy, minimaal een uur
- Eet ijs, trakteer iemand op een ijsje

- Ga sporten, lekker van je afslaan met tennis of lekker hardlopen

- Pis in de tuin
(en als je een boete krijgt voor wildplassen, dan lach je je helemaal stuk)

- Maak je geen zorgen, het leven is te kort daarvoor
(door bezig te blijven, heb je geen tijd om je zorgen te maken)

- Knuffel mensen waar je van houdt

- Ga gezellig een kopje koffie drinken

- Neem een kat of een ander huisdier

- Als je geld ontvangt, spaar gelijk een deel ervan

- Laat je niet bang maken door de media,
de wereld wordt niet slechter, de wereld wordt steeds beter.

- Sex, need I say more
(als je sex hebt maak je ook endorfines = geluksstofjes aan)

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

Doe het,

het is makkelijker
dan zuur te kijken.

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

Zodat ook zij ermee vooruit worden geholpen.

Dank je.

Preview Bouw Jouw Fortuin

het Betaal jezelf eerst principe

Het betaal jezelf eerst principe.

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

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

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

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

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

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

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

Preview Bouw Jouw Fortuin

10 % van alles

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

Natuurlijk 10 % van je inkomen.

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

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

Einde preview

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

Preview boek Moneymaker

Moneymaker 3.

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

Nee, het gaat niet over GOD.

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

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

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

Ok, dan even over die Ondernemersbijbel.
Het heet No Excuses, the Power of self discipline En is geschreven door Brian
Tracy

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

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

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

Bovenstaande 3 voorbeelden, vereisen zelf discipline van jou.

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

En waar de meeste mensen ?

Wel's een dag gewerkt met pijn omdat je tanden afgebroken waren ?
Wel's gewerkt met 2 uurtjes slaap, de nacht ervoor ?
Wel's gewerkt zonder te hebben geslapen, de nacht ervoor ?

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

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

Oh jah, koop de ondernemersbijbel. NU.

Preview boek Moneymaker

Moneymaker 2.

Twee dingen waar je dagelijks je tijd aan MOET besteden

Welke 2 zijn dat ?

Tv kijken en op Facebook zitten ?

Zonder BULLSHIT, dus :

SALES & DIRECT MARKETING

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

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

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

Hoeveel uur per werkdag besteed Jij aan sales ?

Hoeveel uur per werkdag besteed Jij aan Direct Marketing ?

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

Heb je dan meer winst en dus meer geld ?

Einde preview

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

Kleine introductie met oprichting Hajro

-

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

Tegenwoordig is Hajro
een dochteronderneming van Hajro Groep.

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

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

Bezoek ons op www.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
Te persoonlijk, handgeschreven
Te persoonlijk, handgeschreven II
De pen die je 100.000,- euro oplevert
Beveiligen & beschermen van jouw zaken & jouw bedrijf

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