Tieten,
hoe schrijf ik een boek ?

Tieten,
hoe schrijf ik een boek ?

Jasmin Hajro

Jasmin Hajro

© 2018 Jasmin Hajro

ISBN : 978-0-244-73642-2

Omslagontwerp door

Jasmin Hajro

Eerste druk 2018

In dit korte boekje ontdek je :

De bio van auteur Jasmin Hajro

&

boek :

Tieten,
hoe schrijf ik een boek ?

&

Wijsheid

&

Interview met auteur van 17 boeken

———

De hoofdstukken zijn niet in deze volgorde
en er staat vast wel her en der een spelfoutje

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 17 boeken.

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

Mijn onderneming heet tegenwoordig Hajro Groep,

en bestaat uit 20 verschillende dochterondernemingen,

die onderdeel zijn van 1 overkoepelende organisatie.

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

Hallo beste lezer,
hoe gaat het met jou ?

Bedankt dat je een van mijn boeken hebt gekocht.
Je doneert daarmee aan 40 Goede Doelen.
(Je kan een bankafschrift daarvan vinden in de
Nieuwtjes blog van Hajro op www.hajrobv.nl)

Met mij gaat het goed.
Ik heb vandaag gewerkt,
heb setjes kerst & nieuwjaar wenskaarten lopen verkopen.
Ik ben een beetje later begonnen,
want daarvoor heb ik mijn boeken gepubliceerd
op nog een platform.
Je kan ze nou ook vinden op :
https://www.smashwords.com/profile/view/rizingstar

Ik heb 5 sales gemaakt.
(Dus 5 setjes verkocht)

Ik zit steeds te denken aan een nieuw boek...
Mijn boeken zijn kort,
wat aantal bladzijdes betreft.

Het is natuurlijk zo, dat je geen encyclopedie
hoeft te schrijven om iemand iets te leren.

Maar ik wil ook wel eentje van + – 100 bladzijdes
schrijven.

En het moet ook wel een goed boek zijn,
zodat jij,
de lezer
er wat aan hebt.

Nou is het avond,
het is 22 : 38 uur.

En ik ben maar begonnen.....

Eigenlijk weet ik niet waar ik 100 bladzijdes mee
moet vullen.

Vanmiddag bedacht ik een titel :
Geslagen, gedrogeerd, getaserd &
toch weer aan het werk.

Vanavond dacht ik …
Misschien moet de titel gewoon : Tieten
zijn.

Tjah, 's een keer wat anders

Nou daar zitten we dan,
jij hebt geld betaald voor een boek,
en ik weet niet eens wat er in komt te staan...

Ik heb wel een aantal dingen opgeschreven
op een briefje...

- Intervieuw met auteur van 17 boeken
- Wijsheid
- En misschien kan ik mijn ondernemingsplan

erin zetten.

Plus een notitie,
dat ik het 5de deel van mijn Winstgroei serie moet maken
(Dat zijn al mijn boeken over ondernemen,
zaken doen & verkopen in een serie)

Nou,
ongeveer een uur geleden
bedacht ik me :
Tieten, hoe schrijf ik een boek ?

En dat is dan de titel geworden.

Ik heb er wel 's eerder aan gedacht
om een boekje te schrijven
over hoe je een boek schrijft.

Maar ik had het al beschreven
in boek Double your Profits
volgens mij.

Kort & krachtig.

Zo :

Ga er lekker voor zitten.
Rol je mouwen op.
En begin te schrijven
of te typen.
Beschrijf hoe je het afgelopen jaar hebt ervaren.
En publiceer je boekje.

Daar komt het in feite op neer.

Zo schrijf je heel eenvoudig je eerste boekje.

Als je boek ergens anders over moet gaan,
dan kun je je gaan verdiepen in dat onderwerp
en aantekeningen maken tussendoor.

Of je schrijft gewoon op
wat je ervan afweet.

Het belangrijkste is dat je gewoon begint
met schrijven (of typen)

Je kan later van alles veranderen,
of er een vloeiend verhaal van maken.

Mama deed mijn deur open en maakte een foto met haar

telefoon.
Om die te sturen aan tante in Bosnie.

Bij voorkeur zorg je ervoor dat je niet gestoord wordt,
terwijl je schrijft.

Wijsheid

Ik heb een tijdje met mijn dochteronderneming Hajro Klusjes
huishoudelijk werk gedaan bij een oude man.

Stofzuigen, afstoffen, dweilen etc.

Hij is meer dan 80 jaar oud.

Na een beetje over mijn toenmalige situatie te hebben verteld
heb ik hem gevraagd :
Meneer, heeft u wat wijsheid ?

Gewoon werken,
zei hij.

Dus daar heb je wat wijsheid.

Ik ben eind 2015 begonnen met het verkopen van sets
wenskaarten, namens een stichting.
Daarna heb ik een stichting opgericht,
de goede Stichting Giveth Life.
En daarna ben ik verder gaan verkopen,
namens mijn onderneming Hajro.

Dat doe ik nog steeds.

Ik heb iedere maand sales gemaakt.
Al 3 jaar lang, achter elkaar.

Daarnaast heb ik nog 17 boeken geschreven.

Gewoon werken.

Om eerlijk te zijn,
heb ik wel's een weekend vrij genomen..
En dan wist ik niet zo goed
wat ik moest doen.
Vreemd genoeg.

Misschien noemen ze dat een workaholic...
Maar ik voel me altijd beter
als ik productief ben.

Maak je geen zorgen,
ik kan heus wel een dagje vrij nemen
en gaan joggen,
en languit films kijken enzo.

Interview met auteur

Ik heb een interview van mij op Smashwords,
het is wel in het Engels.

Het is mijn enige interview,
en ik vond het wel leuk om te doen.

Het zijn een aantal vragen die aan de auteur gesteld
worden, die geeft daar dan antwoord op,
en het interview staat dan op de auteurspagina,
naast de auteurs boeken.

Zodat lezers de auteur wat beter leren kennen.

Her komt het dan.....

Her ?

Ik bedoelde :

Hier komt het dan :

(Zie je... Een spelfoutje maakt niet zoveel uit,
je kan het altijd achteraf corrigeren)

Hierzo :

Interview with Jasmin Hajro

How do you approach cover design?
I wanted to create a recognizable brand...
So my businesscard, the background of my website
and most of my books have the same colour : Gold

What do you read for pleasure?
Most of what I read is about selling & business.
But I do have a bunch of novels, waiting for me...

What book marketing techniques have been most effective for you?
Offering some of my books for free

Describe your desk

On it stands my laptop and printer.
Before me, above the laptop screen, is my plan for this year.
On the left, is my visionboard. Next to it the first edition of my first book.
A birthday greetingcard. A thank you greetingcard from a charity.
My patent.
A clock.
And of course my journal, which is also my agenda

Where did you grow up, and how did this influence your writing?

In Bosnia untill my 10th year, from then in the Netherlands.
It adds more excitement & drama to my life story...
That I've written about in my autobiography :
Victory & Victory II

When did you first start writing?

If I'm correct I've received my first blank book (journal) in 2008 as a gift. Now I write in my 9th journal.
Before that I have written a few poems

What motivated you to become an indie author?

That you can read in my first book : Build your fortune

How has Smashwords contributed to your success?
People are getting my book Double your profits
from Smashwords, which is a great way to get to know my work.
Smashwords helps me to reach more readers,
" Thanks a lot Smashwords people".

What is the greatest joy of writing for you?
Creating something that can improve and change lives

What do your fans mean to you?
For them I have created the Free TEASER

What are you working on next?
the Greatest, biggest & most spectacular book in the world will be
released on july 6th 2019
&
Victory III
also.

Who are your favorite authors?
Brian Tracy, Dan S. Kennedy, Jim Rohn

Do you remember the first story you ever wrote?
The beginning of my autobiography, called Rebel
But the pages went missing...

Published 2018-07-18.

Aan het interview kun je zien dat
een beetje witte ruimte
niet zo erg is.

Want het had misschien ook wel
op 1 pagina gepast.

En nou staat het op 4 pagina's.

Ik zeg niet dat je een boek moet schrijven
met half lege pagina's.

Maar een beetje witte ruimte tussen je tekst is niet erg.

Heb je al wat aantekeningen gemaakt ?
Ik heb je wel wat goede tips gegeven ondertussen.

Oh ja,
als je je aantekeningen gaat uittypen,
zodat je een pdf bestand hebt van je boek...

(Ik gebruik OpenOffice om mee te typen)

Op pagina 1 , staat alleen de titel van je boek
Pagina 2 is leeg
Op pagina 3 staat je voor en achternaam plus de titel
Pagina 4 is leeg
Op pagina 5 zet je :

Het copyright teken, jaar van schrijven en je naam
Zet het ISBN nummer erbij.
Vermeld wie de omslag (de cover) heeft ontworpen
En welke druk het is.

Zoals ik heb gedaan :

© 2018 Jasmin Hajro
ISBN :
Omslagontwerp door
Jasmin Hajro
Eerste druk 2018

Op pagina 6 kun je een inhoudsopgave neerschrijven.
Met aparte hoofdstukken.
Zoals ik heb gedaan

Of gewoon een samenvatting van je boek,
in het kort.

Op 1 a4tje of een half A4tje.

Daarna begin je met je verhaal.

Of je doet helemaal geen inhoudsopgave
of samenvatting,
maar begint gewoon met je verhaal.

Hoe jij wil.

Zie je dat ik een punt ben vergeten
aan het einde van een zin
op de vorige pagina
?

Zie je dat dat weinig uitmaakt.
Het gaat erom dat je het verhaal kan volgen.

Hoe lang zijn we nou aan het werk ?

Het is 23:43 uur

Meer dan een uurtje..

Ik heb trouwens wel wat snoepjes (zuurtjes)
en een flesje water met bubbels.
Naast me.

Waar ik van snoep en drink,
tussen het schrijven door.

(Het is een budgetversie van Spa rood,
het water met koolzuur, genaamd Dalphin)

De point is,
zet ook wat te drinken en een snack naast je.
Zodat je door kan blijven schrijven.

We hebben wel een pauze verdient, ik ga even roken

en plassen.

Hey,
ik ben weer terug.

Die foto die mijn moeder zonet had gemaakt.
Is misschien wel leuke
voor op de cover van dit boek.

Wat de omslag (cover)
van je boek betreft..
Ben je helemaal vrij om het te maken zoals
jij wil.

Je kunt een plaatje, een foto
een stuk uit de krant gebruiken.

Of je kunt het iemand laten ontwerpen.

(ik heb die van mij altijd zelf gemaakt,
door foto's te maken en die te gebruiken.

Misschien sta je er een beetje raar van te kijken dat
de covers van mijn 2de serie : Work to shine
Een foto van wat aluminiumfolie zijn.
Dat er uitziet als zilver)

Beveiliging

Ik heb dit al een keer beschreven in een van mijn boeken.
Maar ik vertel het je nog een keer.
Want het is belangrijk.

Vervang de sloten van je huisdeuren.
Laat ze vervangen door een slotenmaker of beveiligingsbedrijf.
Koop 2 bewakingscamera's
en zet ze in je huis. De een filmt wat er door je voordeur binnenkomt. De ander filmt wat door je achterdeur binnenkomt.
(Bij Staples kun je ze voordelig kopen)
Koop een goede internetbeveiliging,
zoals van Bitdefender of Kaspersky,
die een beveiligde browser heeft voor
internetbankieren en internetwinkelen.

Zo zorg je dat je geld bij je blijft.

Zoals ik al had gezegd zou de titel van dit boek eerst
Geslagen, gedrogeerd, getaserd &
toch weer aan het werk zijn.

Dat is niet zomaar.

Die dingen zijn gebeurt.

Heeft me de hele zomer gekost.
Had gaatjes in mijn vingertoppen.
Van naalden waarschijnlijk.

Misschien komt het omdat op ons adres 2 ondernemingen staan
ingeschreven, waarvan 1 er 20 dochterondernemingen

heeft. Plus een stichting. En de boodschappen werden wel eens bezorgd met het busje van de supermarkt.

Daarnaast heet een van mijn boeken :

Altijd werk & altijd geld op zak, iedere dag.

Kortom, er valt wat te halen.

Tjah, we leven in de realiteit.

En dingen gebeuren.

Om dat soort dingen te voorkomen,

wil ik dat je alles doet

uit mijn hoofdstuk Beveiliging.

Wel doen he !

We zitten al op 34 pagina's...
Best goed,
aangezien ik niet helemaal wist
wat erin zou staan.

Als je maar eenmaal begint
(Dat is het belangrijkste)

Nou even iets anders.....

Aanvraag financiering voor onderneming Hajro, KvK 64025772.

Door eigenaar Jasmin Hajro.

Ik kon de aanvraag niet via internet afronden,
omdat mijn situatie om een opmaat oplossing vereist.
Ik zal hier mijn aanvraag beschrijven,

zodat in een gesprek snel duidelijk wordt

of we een deal hebben of niet.

Mijn naam is Jasmin Hajro,

Ik ben bijna 5 jaar ondernemer en

Hajro is mijn 2de bedrijf.

Ik zou leren om als energieadviseur aan het werk te gaan en heb

me daarvoor op 1 september 2015 bij de KvK ingeschreven.

Jaarlijks overstappen deed ik al voor ons thuis,

dus wou ik leren om dat ook voor klanten te kunnen doen.

En als verkoper zou ik altijd werk hebben.

Ik zou getraind worden door de eigenaren van vof Uwvoordeelnu.

Hun zijn getrainde en ervaren verkopers.

Zij zijn ook de oprichters van Stichting samen leven met een ander.

Als training kon ik setjes wenskaarten gaan verkopen,

namens de stichting.

Hiermee deed ik dan praktische ervaring op.

Qua verkoop is alles hetzelfde als energie, behalve het product.

Ik heb ongeveer in een training van 1 a 2 uur de basisbeginselen van verkoop geleerd.

En ben daarna op eigen initiatief wenskaarten namens die stichtig, gaan verkopen.

Helaas was de website van die stichting niet altijd vindbaar, en

was de nota van de notaris nog niet voldaan.

Waardoor de stichting technisch niet was opgericht.

Ook zijn de eigenaren van de vof uit elkaar gegaan, en kwam er weinig verdere training.

Om van het gedoe af te zijn, heb ik met de opbrengst van mijn

wenskaartenverkoop, namens die stichting,

mijn eigen Stichting opgericht.

Waarbij ik wel alles in orde had.

Namelijk stichting Giveth Life.

Nou was er gedoe omdat ik geen vergunning had.

En zelfs met een vergunning kon ik maar 2 weken per jaar gaan verkopen in onze gemeente.

Om van het gedoe af te zijn, besloot ik toen namens mijn

onderneming Hajro wenskaarten sets te gaan verkopen.

Daarna heb ik besloten om maandelijks een deel van mijn

opbrengst aan Goede Doelen te doneren.

Om niet dezoveelste webshop, of webwinkel zoals alle andere webwinkels te zijn,

heb ik er tijd en moeite in gestoken om iets unieks neer te zetten.

De 2 boeken die ik heb geschreven helpen hierbij,

en Hajro is een unieke E-winkel.

Dat is in het kort het verhaal & ik wil er graag aan toe voegen :

Ik ga ondernemen & verkopen tot aan mijn pensioen.

Daarna blijf ik wel werkzaam met het geven van seminars, boeken schrijven,

en voor de voortzetting van Hajro ,

het trainen van mijn broertje en/of mijn kinderen.

Dus Hajro blijft bestaan de aankomede 100 jaar.

Ik heb een operationeel en strategisch plan.

De kern ervan is : iedere dag winst maken

Idere dag winst maken bereik ik door 4 mensen fulltime aan het werk te zetten,

2 marketingmedewerkers en 2 salesmedewerkers.

(Hajro is altijd open en er wordt gewerkt van maandag tot en met zondag, iedere dag.)

Met deze 4 mensen gaat de sales en de marketing 7 dagen per week door,wat resulteert in iedere dag winst.

(Hoe iedere dag winst maken = wat ieder ondernemingplan moet bevatten, de rest zijn details)

De kern van het operationeel plan = direct mail bezorgen,

persoonlijke verkoop,

follow up bezorgen (bedankje + spaarboekje voor klantenbinding)

Dit doe ik al samen met mijn huidige personeel.

De kern van het strategische plan =

een upgrade van huidige bedrijfsvoering,

inclusief bedrijfspand, bedrukte bedrijfsauto.

2 salesmedewerkers en 2 marketingmedewerkers in vaste dienst,

zodat sales & marketing 7 dagen per week doorgaan,

resulterend in iedere dag winst.

Meer personeel employeren, genoeg voorraad hebben staan,

genoeg geldreserves.

Alles sytematiseren.

Ideal integreren.

Omzetten naar bv rechtsvorm, wat bespaart op de belastingen kostenpost.

Alles op orde hebben, om beter internationaal zaken te kunnen doen.

Hiervoor wil ik een financiering van 3 miljoen euro.

Het betreft een Flexfinanciering.

Dat betekent dat maandelijks de helft van mijn omzet, de aflossing is.

Bijvoorbeeld : januari 2019 is de omzet 1200,-
dus de aflossing in jan 2019 is 600,

februari 2019 is de omzet 900,

dus de aflossing in feb 2019 is 450,

Boetevrij extra aflossen toegestaan.

(Logischerwijs zal het maandelijkse aflossingsbedrag in het

begin klein zijn en steeds groter worden.

Totdat iedere cent plus rente is terugbetaald.)

De financiering wordt als volgt gebruikt :

345000,- Bedrijfspand inclusief winkelruimte en woonruimte, zoals Misterstraat 158 158A in Winterswijk.

Wonen en werken in 1 bespaart tijdverspilling aan reistijd.

Een fysieke winkel plus een internetwinkel samen gehuisvest, hebben meer geloofwaardigheid en aantrekkingskracht voor toekomstige klanten en personeel.

Na 20 a 30 jaar is het eigendom en bespaart op de kostenpost huur.

1680000,-

Extra geld om 4 mensen vaste banen te geven en ze te kunnen betalen tot hun pensioen.

2 fulltime Salesmedewerkers en 2 fulltime marketingmedewerkers,

hiermee gaan sales & marketing 7 dagen per week door,

en wordt er iedere dag winst gemaakt.

Door de zekerheid blijven ze lang voor me werken,

dit bespaart op

personeelverloop/trainingskosten en tijd.

6000,- Ik wil een bedrukte bedrijfsauto die zorgt voor herkenbaarheid en waar genoeg post en

producten inpassen.

Die ik niet op de fiets hoef mee te slepen,

als ik in omringende steden en dorpen ga werken.

8000,- Inkoop sales : zodat er genoeg wenskaarten & cadeaumokken te verkopen zijn.

Inkoop marketing : zodat er genoeg flyers, enveloppen en kranten te bezorgen zijn.

Inkoop overig : bedrijfskleding, zakelijke internetbeveiliging, camera's & nieuwe sloten.

961000,- Reserve in kas, voor pensioenen,

onvoorzien,

en eventueel mindere kwartalen.

Mijn cijfers : 2016

Jan 9 sales = 45,

Feb 25 sales = 125,

Maa 19 sales = 102,-

(1 sale betreft een Lidmaatschap,

transactiewaarde 12,- p/s)

Apr 24 sales = 60,-

(15 sales betreffen aansteker/pen, transactiewaarde 15,- totaal)

Mei 28 sales = 132,-

(2 sales betreffen aansteker/pen, transactiewaarde 2,- in totaal)

Jun 43 sales = 236,-

(1sale betreft pen/aansteker + sales overig 30,-)

Jul 35 sales = 176,-

(2 sales betreft aansteker/pen + sales overig 9,-)

Aug 64 sales = 320,-

(1 sale betreft bestelling , transactiewaarde 10,-)

Sept 23 sales = 111,-

(1 sale betreft pen/aansteker)

Okt 27 sales = 145,-

(1 sale betreft bestelling, transactiewaarde 15,-)

Nov 42 sales = 206,-

(1 sale betreft pen/aansteker)

Dec 5 sales = 25, –

Cijfers 2017

Jan 6 sales = 30,-

Feb 10,5 sales = 52,50

Maa 4 sales = 20,-

Apr 1 sale = 25,-

(sale betreft verlenging Lidmaatschap, transactiewaarde 25,-)

Mei 30 sales = 138,-

(3 sales betreffen pen/aanstekers, transactiewaarde 1,- p/s)

Jun 33 sales = 165,-

Jul 23 sales = 115,-

Aug 33,5 sales = 163,50

Sept 43,5 sales = 217,50

Uitleg cijfers :

als de verkoper vanaf 1 januari 2016, 40 uur per week aan het verkopen was, dan was er een solide 1000,- per maand omgezet.

Echter heeft deze verkoper ook de E-winkel uniek gemaakt,

en alle marketing geschreven,

iedere aanbieding gemaakt,

de emailmarketing geschreven en ingesteld zodat het het hele jaar doorgaat op autopilot,

het Spaarboekje voor klantenbinding gemaakt,

de administratie bijgehouden,

de belastingaangiftes gedaan,

zelf ook direct mail en follow up bezorgd.

5 Websites gemaakt zodat Hajro altijd

vindbaar is voor mensen.

2 boeken geschreven, gepubliceerd en gepromoot etc.

Plus door toediening van stroom in jan2017 in elkaar gezakt.

Nodige tijd gekost om te herstellen.

Vandaar de bestedingen voor beveiliging in het plan.

Aangezien de meeste van bovenstaande werkzaamheden klaar

zijn en sommige door het personeel gedaan worden.

Kan de verkoper fulltime gaan verkopen.

De cijfers inclusief kosten zijn aan de Belastingdienst doorgegeven.

Omdat ik de kleineondernemersregeling ben vergeten toe te passen,

ook bij het vorige bedrijf,

heb ik dat alsnog gedaan plus alle gemaakte kosten.

Ik had tot en met het 1ste kwartaal 2017 meer kosten dan winst.

In het 2de en 3de kwartaal van 2017 heb ik meer winst dan kosten.

Omdat ik een al betaalde voorraad heb staan van ongeveer 700 mokken, transactiewaarde bij verkoop per mok is 5,- euro.

Omdat het 6 of 12 maanden duurt voor ik mijn voorraad heb verkocht, zijn mijn maandelijkse zakelijke kosten de

aankomende 6 tot 12 maanden erg laag.

Specificatie maandelijkse zakelijke kosten :

17,- verzekeringen
20,- materiaal : snoepgoed, enveloppen etc
20,- websites
10,- overig : bankkosten etc

Totaal 67,- p/m

Door in de toekomst grotere voorraad in
te kopen bij leveranciers, bijvoorbeeld uit China,
zullen de jaarlijkse zakelijke kosten ook lager zijn.

Bewijs A :

ik heb een Positief trackrecord van 21 maanden achter elkaar, met iedere maand sales & iedere maand winst.

Bewijs B :

ik heb van maandag 18-09-2017 t/m woensdag 27-09-2017,
10 dagen achter elkaar lopen verkopen
en 22 sales gemaakt.
Iedere dag sales & iedere dag winst.

Bewijs A & B laten zien dat ik het kan.
Het is logisch dat ik door continu studie en praktische oefening
steeds beter word in verkopen,
en dus meer sales en meer winst ga maken.

Bewijs B laat zien dat mijn plan om iedere dag sales te maken
&
dus iedere dag winst haalbaar is.

Als ik het alleen al kan, dan zullen met 4 vaste medewerkers de
sales & winst drastisch vehoogd worden.

De voorzichtige forecast is :
door de kosten laag te houden en door de grotere bekendheid &
bouw van reputatie & consistentie.
En iedere dag sales & winst.
Worden hogere winstmarges mogelijk,

door duurdere producten te verkopen .

(transactiewaarde Kickstarter 6000,-

en van Winstbooster 40000,-)

En door het bouwen van een leger van distributeurs (partners) en verkopers, zal de winst enorm toenemen .

Hierdoor wordt de financiering voor mijn pensioen terug betaald.

Onderpand : de onderneming & de rechten van mijn 2 boeken.

Plus dat ik dit ga doen, tot mijn pensioen en een beetje erna.

Dit is trouwens de laatste keer dat ik iemand vraag om geld te lenen.

Vaak is gebleken dat ik mijn tijd beter kan besteden aan het verkopen.

Dus graag jullie hulp om een goede sprong vooruit te maken,

zonder schrijven hiervan.

zijn.

jn familie.

©

Dat was mijn aanvraag
en is mijn plan.

Ik vind het een goed plan.

Zie je dat ik altijd heb doorgezet ?
Met al die magere maanden.

Ook heeft het me veel tijd gekost om een mooie
internetwinkel te maken,
met kleding en laptops
natuurlijk allerlei soorten wenskaarten.

En toen kocht iemand dat domein,
dat ik een maand niet had betaald

(hajro.nl)

En kon ik weer opnieuw beginnen.
Een hele nieuwe website maken.

Kostte ook weer tijd.

Dat is natuurlijk www.hajrobv.nl geworden.

Het is minder uitgebreid, dan toen. Maar het is goed.

En het doet het ook altijd en
is altijd bereikbaar.

Mocht je zelf ook een website gaan maken,
bijvoorbeeld je auteurswebsite...
Dan raad ik je mijndomein.nl aan.

Oh ja
trouwens als
je iemand kent
die wil investeren.

Kun je hem of haar over mijn plan vertellen,
dat je zonet hebt gelezen.

En het is een goed plan hoor.
Iedere dag omzet en iedere dag winst maken,
is de beste manier.

Jij mag ook investeren in Hajro,
ga naar www.hajrobv.nl
en begin met 100 eurotjes.

Hajro keert je iedere maand dividend uit. Bewezen.

Misschien vond je het een beetje raar,
een ondernemingsplan
ertussendoor.

Maar jij mag ook best creatief zijn met jouw boek.
Als je een gedicht ooit eens hebt geschreven,
zet het in je boek.
Ken je een goed recept voor een lekker gerecht,
zet het in je boek.
Heb je een leuke foto,