

eBoek Willen of Moeten?



Willen



of Moeten?

WE NEED YOU !

VOEDING VOOR UW GEDACHTEN.

Een baan, een traditioneel bedrijf of . . . een Residueel inkomen?

E Boek Willen of Moeten

Inhoud:

1. Bedreigingen voor uw inkomen?
2. De arbeidsmarkt in beweging.
3. Andere mogelijkheden ontdekken.
4. Geloof en ongelooft.
5. Wat kunnen we leren van de franchise formule?
6. Internet na de 'hype'.
7. Persoonlijke ontwikkeling.
8. Invloed van andere mensen op beslissingen.
9. Verliezen <versus> Bereiken.
10. Leverage: De voordelen van hefboomwerking.
11. Voorspelbare trend.
12. Ondernemen in de 21 ste eeuw is trends herkennen.
13. Grote zaken beginnen met een simpel idee.
14. Wat is de sterkste motivatie factor WILLEN of MOETEN?
15. Het bekende <versus> Het onbekende

- Henk Mutsaers

update: 20-01-2010

BEDREIGINGEN VOOR UW INKOMEN?

Wij streven allemaal hetzelfde doel na:
Lichamelijke, Mentale en Financiële gezondheid.

We leven midden in de digitale revolutie, ontwikkelingen gaan sneller als ooit tevoren. Ontwikkelingen die van invloed kunnen zijn op iemand zijn persoonlijke situatie. Op die van U?

Werknemer

Is de vaste baan aan het verdwijnen? Komt mijn baan in gevaar met het openstellen van de grenzen? Gaat mijn werkgever arbeid verplaatsen naar het buitenland? Blijven er wel voldoende promotie kansen?

Ondernemer

In hoeverre zet het Internet de tussenhandel buitenspel? Welke bedrijfstakken gaan er mogelijk verdwijnen? Zijn er kansen voor mijn bedrijf op de digitale snelweg?

Pensioen

Heb ik enig idee wat ik nog ontvang na mijn 65 ste? Kan ik wel op mijn 65 ste stoppen met werken? Zijn er mogelijkheden om mijn inkomen aan te vullen? Sociale voorzieningen (WIA, WW etc) Blijf ik afhankelijk van wat de overheid beslist over mijn uitkering? Zijn er mogelijkheden om uit deze situatie te komen?

Vragen, vragen en nog eens vragen. Zaken die een onbehagelijk gevoel geven en knagen aan onze (verworven) zekerheden. Een ding is mij persoonlijk echter wel duidelijk geworden. Elke bedreiging geeft ook een kans. Ga je bij de pakken neer zitten of actief om je heen kijken naar andere mogelijkheden? Kijk je pas als de nood aan de man is of ga je nu al je risico's spreiden en meer zekerheid voor jezelf te creëren? Het komt allemaal te neer op:

K e n n e n e n K u n n e n
<versus>
W i l l e n e n D u r v e n

Artiesten en schrijvers ontvangen royalty's Dit noemt men een Residueel inkomen wat bovendien overerfbaar is. Zou U nu nog betaald willen worden voor uw werk, inspanning en creaties uit het verleden?

De arbeidsmarkt in beweging.

Voordat je net als ik een beslissing neemt gaat er soms heel wat aan vooraf. Reorganisatie: Iedereen zag het al jaren aankomen maar ook ik dacht; "Het zal mij niet gebeuren". Boventaligheid in de elektriciteitssector, er moesten 500 mensen uit! Zaten wij niet juist in een sterk groeiende industrie waar steeds meer vraag naar was en dus de baan voor het leven? Nee dus. De gemiddelde leeftijd was 46 jaar en laten we eerlijk zijn wie heeft er dan nog kans op de arbeidsmarkt, om maar niet te denken aan mensen met een lichamelijke handicap (rug). Onzekerheid en stress. Wie mogen er blijven? Als een van de weinigen was ik gaan solliciteren in 1999 nog voordat de reorganisatie bekend werd. De slechte werksfeer was ik meer dan beu.

Ik heb het geluk gehad dat ik iemand had ontmoet die mij precies uit kon leggen waar ik op moest letten om een goede beslissing te kunnen nemen. Hij heeft mij gewezen op zaken als, veranderingen op de arbeidsmarkt door de globalisering, vergrijzing, pensioen en het versoberen van sociale regelingen. Al deze zaken ben ik, o.a. op Internet gaan onderzoeken en niet te vergeten, vooral de kranten beter gaan lezen.

Een artikel uit 'Success Magazine' (1998). De globalisering gaat ervoor zorgen dat regeringen hun eigen markt niet meer kunnen afschermen. Bedrijven laten hun producten fabriceren in de landen waar de arbeid en de voorwaarden gunstig zijn.

Ziet nu iedereen niet gebeuren wat toen al voorspeld werd?

Ook over de pensioenen kon ik toen al lezen dat we drie opties hadden: Meer pensioenpremie of de uitkering belasten, Minder uitkeren, Langer doorwerken, of een combinatie hiervan. Dat was op het moment dat de aandelen torenhoog aan het stijgen waren. Maar heeft u er wel eens bij stil gestaan dat de babyboomers straks ook in een korte periode met pensioen gaan en allemaal tegelijk hun 'vermogen' willen verzilveren. (Europese Pensioenbom)
(<http://www.uitdaging.net/pagesned/artikel151.html>)

En dan het Internet, wat voor sommige bedrijven de doodsteek gaat worden, schept ook ongekende mogelijkheden voor diegene die ze zien. V I S I E.

Terugtrekkende overheid: Risico spreiding geldt heden ten dage niet alleen voor de ondernemer maar door de versoberde sociale regelingen en daarmee het wegvallen van 'zekerheden', ook voor de werknemer.

Veranderingen zijn moeilijk, zeker als niet alle puzzelstukjes zichtbaar zijn.

ANDERE MOGELIJKHEDEN ONTDEKKEN.

Veel puzzelstukjes zijn al zichtbaar. Wel eens naar een quiz op de TV gekeken waarbij je het antwoord op de vraag al lang kent en hardop in de huiskamer roept; "Waarom zien die lui dat nou niet"? Het is niet altijd gemakkelijk een oplossing te zien op het juiste moment, soms is een beetje hulp van een outsider welkom.

Hoe kun je nu al de mogelijke problemen aan pakken? Een extra baantje nemen zoals in Amerika al lang gebruikelijk is? Het kan nooit geen kwaad een extra inkomen te creëren waardoor je het risico spreid. Alleen ben je wel afhankelijk van een goede gezondheid om te kunnen werken en bovendien beslist een ander altijd over je toekomst!

Ondernemen?

In het boek Rich dad, Poor dad stelt auteur Robert Kiyosaki, "Leer hoe je geld voor je kan laten werken in plaats van werken voor geld", en "Wat leren rijke mensen aan hun kinderen wat werknemers niet doen"? Lenen die kinderen geld om op vakantie te gaan, een auto te kopen of om een bedrijf te beginnen? Krijgen die kinderen alles zomaar toegeschoven of moeten ze leren zelf de broek op te houden? Ondernemen.

Hoe kijkt u tegen ondernemen aan?

Op uitdaging.net stonden deze vragen en antwoorden:

Ondernemen, ik zou niet anders willen (33%),

Het spreekt mij wel aan (13%),

Als ik geen andere optie heb (13%),

Als de risico's te overzien zijn (13%),

Dan raak ik mijn zekerheid kwijt (13%),

Veel te riskant (7%),

Te veel haken en ogen (7%).

Alhoewel dit kleine onderzoekje nog lang niet representatief is geeft het toch een beeld. Buiten de 33% die niet anders willen staat 39% er niet afwijzend tegenover. De statistieken uit 'The Global Entrepreneurship Monitor' vertellen dat Nederland slechts 4.6% ondernemers telt dit ten opzichte van India 18%.

Voeding voor uw gedachten.

Zouden deze mensen door minder voorzieningen niet gestimuleerd worden beter voor zichzelf te zorgen? Is de verzorgingsstaat niet een beetje te ver doorgeschoten in Nederland? Zijn we daarom op dit moment een economische hekkensluiting in de wereld?

U mag zelf de antwoorden geven.

Yes, you can be a dreamer and a doer to, if you remove one word from your vocabulary: Impossible. - Robert Schuller

GELOOF EN ONGELOOF

Iedereen vindt het heel normaal als je weer eens uit de media verneemt dat er bedrijven zijn die miljarden winst maken, dat er personen zijn die in relatieve korte periode miljardair of miljonair zijn geworden. Als je dan verteld dat er voor normale mensen ook mogelijkheden zijn om financiële onafhankelijkheid te verwerven klinkt dat ongeloofwaardig. Ik zie vrijwel dagelijks de eMail binnenkomen met titels als, 'verdien snel veel geld', en 'wordt snel rijk'. Dat zijn berichten die bij mij ongeloofwaardig overkomen.

Maar wat is er mis met - l a n g z a a m ' rijk ' worden?

Het begrip 'financieel onafhankelijk' en 'rijk' kan nogal ver uit elkaar liggen. Voor de een kan een extra € 500 euro extra in de maand al heel wat mogelijkheden geven, voor een ander zal dat € 5.000 per maand zijn en weer een ander gaat pas aan de slag voor € 50.000 per maand! Maar stel dat die € 500 euro in de maand nou eens een Residueel inkomen is? Royalty's, net als rente over een kapitaal dat je op de bank hebt staan. Hoeveel mensen zijn er echter die € 150.000 euro hebben gespaard? Dat moet je immers gespaard hebben op 4% rente om elke maand een extra inkomen van € 500 euro Residueel te ontvangen.

Er zijn momenteel mogelijkheden deze bedragen per maand te verdienen, of te leren verdienen, en dat door heel natuurlijke dingen te doen die u nu dagelijks al onbewust doet.

Mond tot mond reclame maken.

- * Dan gaat dat toch iedereen doen?
 - * Ik ken dat soort bedrijven?
 - * Moet ik dan niet investeren?
 - * Ik kan (wil) niet verkopen?
 - * Moet ik dan mijn vrienden lastig vallen?
 - * Is dat niet een eh, piramide???
- etc, etc.

Waarom zeggen mensen dit?

Omdat de door de jaren heen gevormde denkbeelden zich diep geworteld hebben en informatie die daarmee niet strookt simpelweg afgewezen word.

Hoe komt dit?

De menselijke speurtocht naar kennis schept maatstaven waarnaar wij ons leven inrichten om regelmaat en orde te scheppen. Nieuwe inzichten worden daarom veelal afgewezen al voordat men ze onderzocht heeft omdat tegenstrijdige denkbeelden onze geest in verwarring brengt.

Wat zijn nu de redenen dat sommigen deze denkbeelden hebben?
Is een oordeel vellen niet slechts het afturven van vooroordelen?

WAT KUNNEN WE LEREN VAN DE FRANCHISE FORMULE?

Het Franchise concept

Waarom is het franchise concept heden ten dagen zo populair onder startende ondernemers? Het Department of Commerce in de Verenigde Staten voerde een onderzoek uit naar franchise formule en keek hoeveel nieuwe bedrijven er nog bestonden na het eerste jaar, na vijf en tien jaren.

Het onderzoek toonde aan dat 97 procent van de franchise bedrijven na het eerste jaar nog operationeel waren. Dit in tegenstelling tot onafhankelijke ondernemers waarvan maar 62 procent het eerste jaar overleefden. Na vijf jaren waren 92 procent van de franchise nemers nog operationeel tegenover 23 procent van de traditionele ondernemers. Na tien jaar waren nog steeds 90 procent van de franchise ondernemingen actief ten opzichte van slechts 18 procent van de traditionele ondernemers die de strijd hadden overleefd.

De voordelen van de franchisenemers: Een bedrijfsformule met een ingebouwd businessplan. Het kunnen voeren van een bekende merknaam, geen zorgen over product innovatie en bewezen resultaten.

Geschiedenis

De naam Franchise betekend "to enfranchise" -- "te bevrijden van slavernij". Franchising zoals we het vandaag de dag kennen, werd ontwikkeld door Isaac Singer in 1858 met zijn Singer Sewing Centre (naaimachines). Deze manier van zaken doen

groeide uit in Amerika tot momenteel zo'n 1500 bedrijven met 316.000 verkooppunten! Van deze bedrijven rapporteerden 75 procent dat de opstartkosten beneden de \$250.000 dollar lagen exclusief de huisvesting. 70 procent rekenen een opstart franchise bedrag van \$ 30.000 of minder. Het concept is met de groei en bloei van de babyboom generatie tot ongekende populariteit gestegen vanaf de vijftiger jaren. Een beraming gaat al uit van meer als 50 procent marktaandeel van alle verkopen. Voorspellingen gaan er van uit dat de meest succesvolle franchise bedrijven over vijftientig jaar meer als 50.000 ondernemingen hebben.

Misbruik en oplichtingpraktijken

Gedurende de explosieve groei van de franchise industrie in de jaren zestig en zeventig werd er veel misbruik van de naam gemaakt. Er zullen altijd mensen zijn die zich op een ongeoorloofde manier proberen zich snel te verrijken. Ze probeerden in een betrekkelijk nieuwe industrie mensen, die op dat moment nog niet goed geïnformeerd waren in de luren te leggen. Er waren verschillende franchise bedrijven die geld aannamen van mensen en vervolgens met de noorden zon vertrokken waren. Verder waren er ook nog een aantal franchise gevers die met een slechte financiering en een niet capabel management failliet gingen en daarmee hun netwerk mee in de afgrond sleurden. Het werd duidelijk dat de franchise industrie moest veranderen om een levensvatbaar concept te kunnen blijven. Door de Federal Trade Commission werden nieuwe wetten uitgevaardigd in de zestiger en zeventiger jaren en vanuit de industrie zelf werd de International Franchise Association opgericht.

INTERNET NA DE 'HYPE'

Internet en Multi Level Marketing

Overeenkomsten met de ontwikkeling van andere industrieën in deze tijd zijn ook weer duidelijk aanwezig. In de relatief jonge MLM industrie zien we ook nog steeds mensen en bedrijven die de zaken niet goed aanpakken, een slecht beleid voeren en niet laakbare praktijken. Vooral nu de Multi Level Marketing industrie aan het Internet gekoppeld wordt menen vele individuen hun kans schoon te zien om snel 'rijk' te kunnen worden getuige de vele spam eMail. Ook hier is het dus zaak uit te kijken naar solide bedrijven met een gedegen marketing beleid, opleiding, begeleiding, en training (als je dat wilt). Ook de Franchise industrie zou bijna ten onder zijn gegaan aan frauduleuze praktijken.

Voeding voor uw gedachten.

* Volgens een onderzoek van de Amerikaanse overheid overleven slecht 18 procent van de traditionele bedrijven de eerste tien jaar tegenover 90 procent van de Franchise bedrijven.

* Hoeveel mensen denkt u, worden succesvol bij een werkgever? Ik zal het u vertellen, maximaal 20 procent.

* Hoeveel mensen worden er dus succesvol in Multi Level Marketing? Maximaal 20 procent!

Betekent dit dat 80 procent faalt? Nee deze mensen willen graag deze producten met korting kopen. Sommigen van hen hebben af en toe een succesje of kunnen de producten gratis gebruiken, en een deel ... die stoppen.

Heeft dit iets te maken met een bedrijf, een concept, . . . of met menselijke eigenschappen?

U weet het antwoord.

Zou u niet bij die 20 procent willen horen, of daar naar toe te willen groeien.
De sleutelwoorden: Persoonlijke ontwikkeling

*Er is geen uitdaging meer uitdagend,
dan de uitdaging jezelf te verbeteren!*

PERSOONLIJKE ONTWIKKELING

Durf, Angst en Falen

Angst om te falen heeft iedereen, u en ik, maar veelal onterecht. Vanaf de kindertijd worden ons denkbeelden bijgebracht die als norm beschouwd worden. Voldoe je daar niet aan dan faal je. Durf je echter je eigen normen te stellen dan kun je alleen persoonlijk falen. Probeer je heel je leven te voldoen aan normen die een ander voor je stelt dan heb je een probleem. Eigenlijk kun je alleen falen volgens je eigen maatstaven, maar bedenk dat die vaak zijn ingeprent door je opvoeding en signalen uit de maatschappij. Leer dus je eigen normen te stellen en falen wordt haast onmogelijk. Mensen die alleen totale perfectie nastreven zullen daardoor totaal verlamt worden. Zonder persoonlijk falen kun je niets leren dus ook nooit succes bereiken.

Verkenningstocht

Als kind wordt je al gauw vertrouwd met het fenomeen de 'box'. Een veilige ruimte met beperkte bewegingsvrijheid waar ouders je het liefst zo lang mogelijk in stopten om je te beschermen tegen die hete kachel en al die andere gevaren die in de grote boze buitenwereld op je loerden. Na verloop van tijd wordt die ruimte echter benauwend en stond je te 'jengelen' je wilde er immers uit, op verkenningstocht!

Terug in de box?

Heeft u wel eens een kind gezien die graag terug wilde in de 'box'? Het gekke is dat na verloop van tijd vele mensen zich weer zelf onbewust in een 'box' plaatsen. Je hebt een vak geleerd, enkele verschillende werkgevers gehad en je vervolgens vertrouwd gemaakt met de gangbare gebruiken in de maatschappij en dat is het dan. Je bent wie je bent, je weet wat je kan, veranderingen worden gezien als bedreigingen en je stop met het verkennen van nieuwe dingen, nieuwe uitdagingen. Je hebt jezelf onbewust weer 'in de box geplaatst'!

Emotie Sabotage: Laat u zich altijd leiden door emoties

Het was een mooie dag en u wilde graag naar de schouwburg waar die avond nog plaatsen vrij bleken te zijn. Een stuk dat u altijd al eens wilde zien. Het was er nog nooit van gekomen en om alleen te gaan was eigenlijk ook niet leuk. Enthousiast belde u naar uw beste vriend met de vraag om mee te gaan. Het antwoord verraste u, halverwege de zin werd u al in de rede gevallen met; "Daar heb ik nou echt helemaal geen zin in vanavond. Bel maar eens een ander keertje".

Uw enthousiasme is gelijk getemperd en de avond lijkt gelijk al een stuk minder aantrekkelijk. Wie moet ik nou bellen of zal ik maar een ander keertje gaan? Als een zojuist lek geprikte luchtballon worden uw emoties in luttele seconden bewerkt.

INVLOED VAN ANDERE MENSEN OP BESLISSINGEN.

Hoe komt het dat de invloed van andere mensen zo groot kan zijn op beslissingen die wij dagelijks nemen? Iemand bekritiseert u en het is opeens een rottag. Soms ben je al gevoelig voor iemand die nors naar je kijkt. Hiervoor zijn redenen voor aan te wijzen.

* De angst om afgewezen te worden.

Als iemand anders 'zijn dagje niet heeft' hoeft dat nog niet te betekenen dat een nors antwoord zo bedoeld is. Maar vaak wordt het wel verkeerd begrepen. Daarom is communiceren ook het moeilijkste vak te wereld. Ben je erg gevoelig voor de mening van andere mensen dan wordt je persoonlijke kracht echter snel afgebroken.

Emotioneel onafhankelijk.

Wel eens een langdurige reorganisatie meegemaakt in een bedrijf? (Ik hoor sommige mensen denken; er wordt bij ons niets anders gedaan als reorganiseren) Iedereen heeft het de hele dag over de ontwikkelingen binnen het bedrijf. Wat zal er gaan gebeuren, onzekerheid, stabiliteit. Krijg ik ontslag of op zijn best een andere functie of nog meer werk toegeschoven? Kortom alle gesprekken leiden naar het negatieve. En dan plotseling heb jij een nieuw vooruitzicht. Zijn ze allemaal blij voor jou? Sommigen wel maar doe je iets ongewoons als gaan ondernemen dan hoor je; weet je wel waar je aan begint, ik 'hoop' dat het je lukt, ik zou dit nooit doen. Deze en meer van die goed bedoelde adviezen gaan je vers genomen beslissing ondergraven als je niet sterk in je schoenen staat

Angst om een relatie te riskeren

Als u denkt dat eerlijk uitkomen voor uw verlangen, en gevoel er toe kan leiden deze maar niet te uiten vanwege de mening van een ander, dan bent u een kandidaat om anoniem verder te leven. Wat u ook doet of denkt, er zijn altijd mensen die het daar niet mee eens zijn en andere denkbeelden hebben. Dus kun je maar beter doen wat je wilt (binnen de normen en waarden).

Angst om te veranderen.

U bent niet de enige. Veel mensen onderkennen deze gevoelens en proberen daar ook een oplossing voor te zoeken. Dit ontdekte ik niet alleen bij mijzelf toen ik een keuze mogelijkheid aangeboden kreeg maar de term 'faalangst' blijkt ook veel op de zoekmachines ingetikt te worden. Veel mensen maken zelfs bewust gebruik van het gegeven dat veel mensen angst hebben om te veranderen. Nu het economisch wat slechter gaat zal een werkgever heel gemakkelijk zeggen; "Als je beter kan ga je maar". Heeft diezelfde werkgever dat aan u verteld toen men geen personeel kon krijgen wat jaartjes geleden?

VERLIEZEN <VERSUS> BEREIKEN

Uw angst om te verliezen is meestal groter dan uw verlangen om iets te kunnen bereiken. Maar als u nooit deze cirkel weet te doorbreken komt u nooit verder. De beste manier om hier richting aan te geven is je te laten begeleiden, coachen. Iemand waarvan u denkt, die richting wil ik ook in. Werken aan je zelfvertrouwen maakt dat na verloop van tijd een verandering geen bedreiging meer is maar een uitdaging wordt.

Iedereen heeft dingen meegemaakt waarin je succesvol was of bent, dit kunnen hele kleine dingen zijn. Analyseer eens voor jezelf of je daarin ook terughoudend bent. Blaak je op dat terrein niet van zelfvertrouwen. Vindt je dat niet leuk om te doen. Alle nieuwe dingen moet je eerst leren om ze leuk te vinden, dat begon al met lopen en fietsen, met vallen en opstaan.

Emotionele Sabotage.

Wij groeien op in een wereld waar je emoties gesaboteerd worden. Dat begint al als kind met opmerkingen als: dat kun jij toch niet, daar hebben wij geen geld voor, doe maar gewoon dan doe je gek genoeg, pas op dat ...? Op deze manier wordt stukje voor stukje uw zelfvertrouwen afgebroken. Alles wat echter afgebroken wordt kan ook weer opgebouwd worden. Door negatieve zaken te onderkennen te vermijden en te negeren ben je al een stapje op de goede weg.

Niemand kan u minderwaardig maken zonder uw toestemming!

- Eleanor Roosevelt

Genius begins great works; labor alone finishes them.

- Joseph Joubert

LEVERAGE: HET VOORDEEL VAN HEFBOOMWERKING.

Welke traditionele manieren kent u om geld te verdienen?

1. Een baan, werken in dienst van een ander. Gelimiteerd in inkomen door vraag en aanbod. Gelimiteerd in het aantal werkbare uren.
2. Freelance beroepen, kennis en vaardigheden beschikbaar stellen. Gelimiteerd in inkomen door vraag en aanbod. Gelimiteerd in het aantal werkbare uren.
3. Ondernemen. Mogelijkheid mensen 'voor' je te laten werken.

Leverage

De mogelijkheid mensen voor je te laten werken heet leverage of hefboomwerking. In principe zou je met het stijgen van het aantal medewerkers evenredig meer moeten verdienen. Het probleem is dat deze nooit de zelfde motivatie zullen hebben als de ondernemer en dat er extra, niet productieve functies bijkomen. Personeelszaken, beveiliging, bedrijfsrestaurant, logistiek etc.

Hefboomwerking model.

Een verzekeringsmaatschappij, franchisegever, en een makelaar zijn voorbeelden van hefboomwerking. Deze kunnen gebruik maken van zelfstandige agenten / ondernemers die kunnen profiteren van de beschikbaar gestelde faciliteiten, kennis en training. De agenten zijn zelfstandig, gemotiveerd en door dit te organiseren ben je niet meer gelimiteerd door het aantal werkbare uren. U ontvangt een percentage over de inspanningen van anderen dat in dit geval voor minder overhead zorgt waardoor u onder de streep meer kan verdienen.

Nadeel

Het nadeel voor deze modellen zijn dat slechts één persoon / bedrijf van de hefboomwerking kan profiteren. Sommige agenten zullen op termijn zelf makelaar worden en daarmee heeft u er een concurrent bij. Ooit wel eens gehoord: Ik werk hier om ervaring op te doen. Een concurrentie beding is ook slechts een tijdelijke maatregel. Niet ideaal dus.

De ideale hefboomwerking.

Dit model ontstaat als iedereen gelijke kansen heeft. De mogelijkheid dat een ieder vanaf dag één dezelfde mogelijkheden heeft wordt geboden binnen het multi level marketing concept. De nog steeds veelvuldig gestelde vraag of gedachte dat dit een piramide constructie is? Dat is eenvoudig te beantwoorden. Zoals zojuist aangehaald geldt dit voor een traditioneel bedrijf waar slechts één persoon van de hefboomwerking kan profiteren over al het personeel of de agenten die voor hem of haar werken.

VOORSPELBARE TREND

Bij het moderne multi level marketing concept wordt elke persoon maar over een groot aantal levels betaald. Vertaald betekend dit: Hoe meer werk je verricht en hoe meer mensen je helpt, hoe groter je organisatie en daarmee je inkomen zal groeien. Je wordt beloond voor het werven van klanten en nieuwe netwerkers. Je werk is voorlichting over nieuwe producten en diensten, training en begeleiding van de nieuwe netwerkers. Professionele netwerkers die leiding en training kunnen geven kunnen zo enorme bedrijven internationaal uitbouwen. Deze industrie maakt door de komst van het Internet een nieuwe explosieve groei door. Waarom? Omdat mensen niet meer hoeven te doen waar ze een hekel aan hebben: verkopen!

Voordelen

De voordelen voor de netwerk marketer: Geen overhead als bedrijfspan, personeel, product innovatie, dubieuze debiteuren, voorraden, distributie en al de andere traditionele ondernemers hoofdpijnen. Maar wel het ongekende voordeel van de hefboomwerking.

Lange termijn visie

Ondernemen betekend vrijwel altijd, in welke vorm dan ook, dat men zich de tijd moet gunnen op persoonlijke ontwikkeling zelfvertrouwen, en algemene ontwikkeling. Doordat sommige mensen zich hiervoor de tijd niet gunnen vind hier een natuurlijk schifting plaats waarbij niet iedereen actief aan het netwerk zal gaan bouwen maar vaak uitsluitend klant blijft.

Het vaak gehoorde excuus dat men het te druk heeft of geen tijd kan twee dingen betekenen. 1. Hij of zij snapt nog niet dat waardevolle contacten tijdens de normale werkzaamheden of in de vrije tijd gelegd kunnen worden en dit bedrijf vanuit een sparetime of parttime tijdsbesteding kan opgebouwd worden. 2. Hij of zij beseft dat succes of falen de eigen verantwoording is en men zich nergens achter kan verschuilen.

DUPLICATIE VAN EEN WERKEND CONCEPT

Duplicatie is de sleutel tot het succes in de multi level marketing industrie. Als er dus nu al mensen zijn, terwijl e-commerce maar amper de kinderschoenen is ontgroeid, die al een zes cijfers inkomen hebben opgebouwd blijft dus de vraag: Blijft u het te druk hebben om de grootste – voorspelbare trend - aan u voorbij te zien gaan!

ONDERNEMEN IN DE 21 STE EEUW IS TRENDS HERKENNEN.

Vereisten.

1. U moet opereren in een grote groeimarkt.
2. Uniek consumeerbaar product. Uniek betekend geen concurrentie. Consumeerbaar betekend herhalingsaankopen.
3. Trends herkennen en de juiste timing, visie. Visie: een vooruitziende blik betekent;

Tijd om in te spelen op de ontwikkelingen.

Tijd om uzelf te ontwikkelen.

Niet tijdig inspelen op nieuwe trends betekend altijd dat u achter de feiten aanloopt, en de vruchten al uit de pap zijn!

Voorspelbaar gedrag van de babyboomer generatie.

De markt voorspellen en trends ontdekken is simpel als je weet waar je op moet letten. De geboortegolf die ontstond na de tweede wereldoorlog maakt dat de zogenaamde babyboom generatie, zijnde 1 miljard mensen, allemaal in een voorspelbare periode de zelfde behoefte krijgen. De babyboomers zijn anno 2010 tussen de 46 en 64 jaar oud. Waar kun je dus het beste je marketing pijlen op richten?

De groep van 64 jaar omdat je dan 18 jaar lang in een groeimarkt zit.

Met het rijzen van de leeftijd liet de babyboom generatie steeds weer een explosieve groei zien in bepaalde marktsegmenten, het uitgaansleven, de huizenmarkt, etc, etc.

De grootste behoeften die zich nu aftekenen zijn:

1. Gezondheid.
2. Anti veroudering.
3. Communicatie
4. Fun, recreatie, reizen, retro.

Hoe kunt u van deze groeimarkt(en) profiteren?

Visie is zien wat anderen (nog) niet zien.

GROTE ZAKEN BEGINNEN MET EEN SIMPEL IDEE!

Reclame

De twee grootste problemen voor elk bedrijf zijn:

1. Hoe kom ik aan klanten?
2. Hoe kan ik deze loyaal houden aan mijn bedrijf?

Bij een onderzoek van McKinsey kwam naar voren dat 67% van alle aankopen bij bedrijven en particulieren via mond tot mond reclame tot stand kwamen. Reclame maken is duur en dus niet effectief genoeg. Door de uitschakeling van de tussenhandel kunnen bedrijven via Internet kosten besparen. Vele producten en diensten lenen zich uitstekend om rechtstreeks naar de markt gebracht te worden via dit medium. De post reclame blijft echter nog steeds bestaan.

Mond tot mond reclame

Hoeveel mensen heeft U deze week naar een winkel, restaurant, film, bedrijf etc toegestuurd? Simpelweg omdat U daar zelf goede resultaten, een positieve ervaring, of een voordelige prijs kreeg? Zou U het zich voor kunnen stellen, ??? ... dat er een mogelijkheid is om alle aankopen te registreren van mensen die U naar een winkel heeft gestuurd? Als een bedrijf - U - daarvoor betaald is dat dan niet goedkoper en effectiever dan reclame maken?

Loyaliteit

Zou U daarna zoveel mogelijk bij dat bedrijf gaan shoppen? U wordt immers betaald voor het sturen van nieuwe klanten. (Dus niet verkopen!) Als dat bedrijf steeds meer klanten krijgt worden er nieuwe producten en diensten aangeboden met steeds hogere kwantumkortingen. Als dat nu eens Uw werk kon zijn? Sparetime, parttime of fulltime kunt U dit bedrijf opbouwen.

Het idee is dus simpel.

Het moeilijke is niet mensen overtuigen maar voldoende informeren. Als U altijd hard heeft gewerkt voor Uw geld is het moeilijk aan te nemen dat het anders kan. Nogmaals is het dan makkelijk om geld te verdienen? Voor de een wel en voor de ander blijkt het zelfs onmogelijk.

Worden Uw capaciteiten optimaal benut?

Dit heeft te maken met het feit of U het - VERLANGEN - heeft om te veranderen, de wil om daar wat aan te doen, en of U trainbaar bent. Buiten enkele andere capaciteiten die veel mensen bezitten maar vaak nooit goed hebben ontwikkeld, zijn verlangen, wil en trainbaar zijn de belangrijkste voorwaarden. De vraag is: "Heeft U wel eens de mogelijkheid gekregen deze capaciteiten te ontwikkelen en daarbij hulp gekregen?"

EIGEN ERVARING

Omdat ik zelf de stap genomen heb om te veranderen weet ik wat dit betekende voor mij, angst en twijfel, stel dat het mij niet lukt ? Worstelt niet iedereen met dit probleem? De twee redenen die door mensen worden aangegeven om deze zakelijke mogelijkheid af te wijzen zijn; geen tijd en geen geld. Maar zijn dit niet juist de twee

belangrijkste redenen om daar iets aan te veranderen? De meeste mensen zijn maar 20 centimeter verwijderd van succes. Dat zit, zo heb ik ervaren, tussen de oren: Anders leren denken!

Dit bedrijf gaat U niet succesvol maken maar U krijgt de gereedschappen, training en begeleiding om er een succes van te kunnen maken. Uiteindelijk komt het wel op Uzelf aan, het maken van een eerste beslissing. Vertrouwen krijgen en verder uitbouwen. Net als bij een sporter die over een paar jaar een doel wil bereiken vergt dit training en lange termijn planning.

Wie zoek ik.

Mijn persoonlijke ervaring is dat ik de afgelopen jaren meer geleerd heb over de economie, gezondheid en over mijzelf dan de vele, vele jaren daarvoor. Ik zoek dan ook mensen die het verlangen hebben hun toekomst veilig te stellen en daarvoor de juiste dingen willen doen om succesvol te worden. Mensen die hun afspraken nakomen, doorzettingsvermogen hebben en zich niet laten beïnvloeden door onbegrip van anderen.

Mensen werk

Communiceren is het moeilijkste vak in de wereld dat je NOOIT perfect zal gaan beheersen. De grootste uitdaging is om het in ieder geval te proberen en constant te verbeteren.

Niet leuk om te horen, geld gebrek!

Iedereen wil gezond blijven. De meest gestelde vraag bij voedingssupplementen gebruik; "Wat kost dat". Dit betekent dat geld gebrek (of prioriteit) de reden is dat mensen niet optimaal, en velen zelfs niet eens minimaal voor hun kostbaarste bezit kunnen zorg dragen. GEZONDHEID!

De meeste mensen hebben van nature een hekel aan veranderingen. Vrees voor het onbekende kan sommige mensen zelfs totaal verlammen. Heeft u de opties van beide keuzes wel eens afgewogen? Wat zou voor u de beste keuze zijn?

WAT IS DE STERKSTE MOTIVATIE FACTOR > WILLEN OF MOETEN?

Ik WIL heel veel, net als zoveel mensen, maar dat is zeker nog geen motivatie om mij in beweging te zetten om dat te bereiken.

Ik WIL wel gaan sporten, maar het MOET niet regenen.

Als ik ontevreden ben met mijn baan WIL ik wel iets anders maar ga ik ook op zoek, of kijk ik als er wat op mijn pad komt?

Als er echter ontslag dreigt dan MOET ik gelijk op zoek anders kan ik alle kosten niet meer betalen.

Steeds weer zijn er banen die verdwijnen naar het buitenland en het gaat niet alleen meer om laag geschoolden, maar WILLEN mensen zien dat het misschien ook hen kan treffen of MOET het eerst de realiteit zijn?

Als ik na mijn pensioen een goede levensstijl wil behouden MOET daar een offer tegenover staan in de vorm van een aanvullend pensioen. Maar is de WIL wel aanwezig om daar nu geld voor opzij te zetten? (Of heb je liever een doorlopend inkomen NA je pensioen)

Als ik op vakantie WIL en ik kom geld te kort dan is het MOETEN verdienen van wat extra geld geen bezwaar omdat ik er heel snel voor beloond word.

Het hele leven draait om het maken van keuzes, en de WIL om daar iets mee te doen.

Soms is de stok achter de deur, het MOETEN niet aanwezig. Vaak ontbreekt ook de MOED.

Het maken van een korte termijn planning WIL nog wel lukken, maar het doel MOET niet te ver in de toekomst liggen voor de meeste.

Ik WIL gezond oud worden, enig idee wat u daar voor MOET doen?

Ik WIL meer zekerheid, MOET je dan risico vermijden, of juist de MOED hebben een beetje risico te nemen?

Let others lead small lives, But not YOU.

Let others argue over small things, But not YOU.

Let others cry over small hurts, But not YOU.

Let others leave their future in someone else's hands, But not YOU.

- Jim Rohn

HET BEKENDE <VERSUS> HET ONBEKENDE

1. Het bekende!

U weet wat u heeft, u weet ook dat voor de meeste mensen de situatie er op zijn best gelijk blijft uitzien. Meer aannemelijk is echter dat uw besteedbaar inkomen langzaam maar zeker achteruitgaat, net als in de afgelopen vijf jaar. Voor het overgrote deel betekent dit ook dat de pensioenleeftijd wordt verhoogd en het inkomen drastisch wordt verminderd (pensioen van 70% naar 50% middenloonsregeling). Heeft u na uw 40ste een nieuwe baan gevonden dat is er een grote kans dat een volgende reorganisatie u weer treft (last in, first out). U weet dat de kwaliteit van de gezondheidszorg achteruit holt en als het noodlot u treft de uitgekleden sociale voorzieningen er automatisch voor zorgen dat uw lifestyle op zijn kop gezet wordt. Zo ziet er dus uw vertrouwde wereld uit.

2. Het onbekende?

Is een doel voor ogen hebben, financiële onafhankelijkheid. Niet wetende wat er op je pad zal komen. Leren door vallen en opstaan, sterker worden, zelfvertrouwen opbouwen. De enige zekerheid is dat andere mensen al gepresteerd hebben wat je zou willen bereiken. Het bewijs is dus geleverd alleen kunt u dat ook realiseren?

Risico & Beloning

U blijft doen wat u nu doet en gelooft wat u nu gelooft. Dat is het bekende. Wordt uw succes afgemeten aan mensen die het slechter hebben of beter? Dat laatste is het

onbekende opzoeken. Het verlangen aanwakkeren om te verbeteren. Als je nooit probeert kan je nooit falen. Als je echter nooit probeert kan je ook nooit winnen.



Over mijzelf;

In 1999 zette een reorganisatie mij voor het blok toen het bericht kwam dat ik boventallig was. Twee jaar later nam ik zelf de beslissing, als een van de weinigen, om ontslag te nemen. Elke dag een negatieve werksfeer, mij niet gezien! Er werd een traject ingezet van persoonlijke ontwikkeling en sloot mij aan bij een netwerkmarketing bedrijf. Volgde lezingen in Amerika, kwam in contact met een Amerikaans Laboratorium en ging hun preventieve gezondheid testen promoten in Nederland. Ik kwam erachter dat dokters zich nog niet bezig houden met gezondheid preventie en dat de media een andere agenda hebben dan onafhankelijk nieuws brengen. Ook het netwerkmarketing bedrijf waar ik mij bij aangesloten had werd, ondanks enkele successen, ingeruild voor een bedrijf dat beter bij mij paste. Verder ging ik werken als ZZP'er.

Intussen werd mijn verworven kennis ook benut voor andere zaken, de verkoop via Internet van verschillende producten en affiliate marketing.

Residueel inkomen: De afgelopen vier jaar heb ik toch stap voor stap kunnen werken aan een Residueel inkomen. Enerzijds door de commissie uit netwerkmarketing en anderzijds door Google AdSense advertenties. Om ditzelfde bedrag elke maand te ontvangen uit rente over kapitaal had ik de afgelopen tien jaar 105.000 euro moeten sparen! Verder werken we aan een project dat er veelbelovend uitziet en heb ik nog inkomen uit directe verkoop via Internet.

Over mijn gezondheid maak ik mij totaal geen zorgen. De kennis die ik daaromtrent verworven heb, en dagelijks toepas, maakt het leven een stuk simpeler. Van ongezond ben ik in tien jaar tijd naar super gezond gegaan.

Indien dit verhaal u wel aanspreekt neem dan contact met mij op. Wellicht kent u wel iemand waarvan u denkt dat hij of zij daar wel in geïnteresseerd zou kunnen zijn. . Het kan wel eens het belangrijkste bericht van uw leven worden?

Maak er een leuke dag van!

- Henk Mutsaers

T: 0162 515 623 M: 06 2735 3369 eMail: de@uitdaging.net Skype: uitdaging

Internet

<http://www.uitdaging.net>