

Tjen penge uden at gå på arbejde

Så har du frihed til selv at bestemme



René Ejsing

www.ReneEjsing.com

Indhold

Indledning.....	4
Er arbejdet og økonomien sikret?.....	5
Tid til forandringer	5
Hvad er "hjemmeforretning" for en størrelse?	7
24 timer i døgnet - hele kloden rundt	7
Er der fremtid i en hjemmeforretning?.....	8
"Giv og få" princippet.....	8
Alle hjælper alle	8
Mange muligheder - Vælg den bedste løsning.....	9
Mikro-Business eller et selvstændigt arbejde?.....	9
Virtuelt fællesskab	11
Nye tider – Nye muligheder.....	11
Små virksomheder er pressede	11
Små virksomheder får stor virtuel konkurrence	12
Hvad sker der lige nu?	12
Højkonjunktur for mikro-business	13
Hvordan starter du på den rigtige måde?	14
Er der nogen der vil betale for din tid og indsats?.....	14
Hvordan fungerer det?	15
Partner og team program.....	15
Konkurrenter eller partnere?	16
Hvad er det, der skaber så unikt et fællesskab?	16
Styrken i et fællesskab.....	16
Hvorfor fejler mange?	17
Disciplin	17
Målet bag målet.....	17
Fokus	18

Mindset	19
Opstarten af en mikro-business.....	20
Simpel igangsætning	20
Arbejde kontra mikro-business.....	20
Indtægt og vækst	21
Min erfaring	21
Hvad vil give afkast?	22
Hvordan markedsfører du en mikro-business?	23
Lær dig at annoncere online	24
Hvordan vælger du den rigtige forretningsmodel?	25
Din succes og vejen dertil.....	26
Er en micro-business noget for dig?.....	27
Hvad skal der til – Kan jeg finde ud af det?	27
Jeg har en tilståelse.....	29
Det gyldne spørgsmål.....	29
Tjen penge uden at gå på arbejde - Så har du frihed til selv at bestemme.....	31
Afslutningsvis.....	33
Tillæg.....	34

Indledning

*Mange har ønske om at tjene penge uden at gå på arbejde,
eller følelsen af at måneden er for lang i forhold til indtægten*

Jeg vil med denne E-bog vise mulighederne for at få det sidste af udsagnet ovenover til at være fortid for dig, og vise dig hvordan du kan tjene penge uden at arbejde for andre.

Jeg vil give dig nogle af mine erfaringer og tanker omkring hvordan du kan tage de første afgørende skridt mod at skabe din helt egen hverdag hvor tid og sted har mindre betydning, hvor friheden i arbejdet og glæden i hverdagen er opnåelig for enhver der ønsker det.

Hvad du skal overveje, og hvad der er de bedste forudsætninger for at du kan nå dine egne mål ved at tage skeen i egen hånd, handle efter at nå dine egne ønsker og drømme, og hvad der skal til for at du når dem.

Gennem læsningen vil du se hvad jeg selv havde af forudsætninger og hvad jeg opstillede som afgørende for at realiserer det selv. Det har givet mig friheden i min egen dagligdag, og jeg ønsker at du skal opnå det samme. Hvis det altså er det du gerne selv vil.

Mine erfaringer og opstillede forudsætninger har vist sig at holde til fulde. Jeg har selv på relativt kort tid kommet fra at have tabt alt hvad jeg havde, til at have et indholdsrigt arbejde hjemmefra privaten, hvor der hver eneste dag er fortsat vækst og muligheder for fremtiden.

Jeg håber og ønsker at de næste sider vil give dig indsigt i hvad du selv gerne vil, hvordan det er muligt og hvordan du kommer dertil.

God læselyst

René Ejsing

Gennem den senere tid har der været store økonomiske ændringer i samfundet og for den enkelte.

Der er gennem en årrække blevet investeret og brugt penge som aldrig før, både privat og i virksomheder. Forbruget er faldet, stagneret, og i et vist omfang steget lidt på nogle punkter igen i nogle erhverv og for private.

I samme periode er interessen for iværksætterkultur steget. Og specielt inden for området online forretning og "mikro-business" hjemmefra. Her er omsætningen tværtimod steget. Hvorfor mon det?

Se med og bliv inspireret...

Er arbejdet og økonomien sikret?

Jeg har set lidt på hvad der siges og skrives i nyhederne, og i de sociale medier som Facebook og lignende og talt meget om det i min omgangskreds. Rigtig mange snakker om deres arbejde, og er bekymrede for fremtiden og hvad der vil ske. Rigtig mange ønsker forandringer i deres hverdag, med mere frihed og større tryghed i økonomien.

Nogle mangler arbejde, men der er ikke job at få hvor de bor. Andre ønsker ny karriere og udvikling i det job de har, men ser ikke at der er muligheder for det, i den ansættelse de har nu, og der er nedskæringer næsten over alt. Jeg ser, at rigtig mange ønsker og søger efter forandringer i arbejdslivet, men de har ikke de muligheder de søger umiddelbart, som situationen har udviklet sig på det seneste.

Et par gange om ugen har jeg den glæde, at følges med min søn til badminton. Når vi cykler hjemmefra og til hallen hvor han træner, kører vi igennem noget industriområde. Vi bor i en mindre provinsby der er præget af store industrieventyr og -virksomheder. Eller rettere, var præget af. Efterhånden ligger det meget øde hen.

I vores lokalsamfund er der forsvundet rigtig mange arbejdspladser i de senere år, og der er ikke rigtig udsigt til at det vil vende i nær fremtid. Det gør sig gældende i det meste af landet lige nu. Ja, endda i store dele af EU og den vestlige verden som helhed.

Jeg tror det er derfor der er stor søgen efter andre muligheder, det at drive egen forretning som iværksætter, kommer på manges læber, som en mulighed for at sikre en indtægt af en given størrelse, og et indholdsrigt arbejdsliv.

Nu er der rigtig mange former for iværksætter, og nødvendigvis ikke forbundet med stor risiko og mange arbejdstimer. Men mere herom i kommende afsnit.

Jeg selv har været indehaver af en mindre virksomhed og forretning med salg og service på markedet indenfor fritid og oplevelser for familien.

Det var et rigtigt spændende foretagende med nogle fantastiske oplevelser. Det var en erfaringsrig tid. En af mine store erfaringer med denne forretning var, at der er enorme udgifter forbundet med at eje og drive en mindre virksomhed. Det er en meget stor belastning for indtjeningsgraden i den daglige drift.

Udgifterne til lønninger, lokaler, lager etc. samt de mange krav der var fra forskellige myndigheder udgjorde en meget stor del af den totale omsætning, og dermed også en stor risiko. Resultatet blev en lukning i starten af finanskrisen, hvor kravene over for bankerne blev skærpet og givet videre til deres kunder.

Jeg var herefter en erfaring rigere, og samtidig måtte jeg indse, at jeg total set havde mistet en meget stor sum penge på projektet.

Tid til forandringer

Efter at have sundet mig over den økonomiske afklapsning jeg havde fået, og min erfaringer rigere med forretning, begyndte jeg at tænke over min fremtid. "Hvad så nu? Hvilke muligheder er der? Hvad kan jeg berige min omverden og mig selv med?"

Efter nogle overvejelser og søgen i de muligheder der er for at have, og drive en forretning kom jeg til en konklusion.

Elektroniske medier indeholder uanede muligheder. I dag har noget nær alle adgang til internettet, ejer en mobiltelefon med netadgang, som smartphone, iPad, iPhone eller en og anden "online ting". Uanset hvor man befinder sig i verdenen kan de fleste være online. Det giver enhver mulighed for at kommunikere på nye måder. Det at se hjemmesider og tjekke e-mail på farten er noget nær normalen for de fleste.

Ved at lægge to og to sammen kom jeg til følgende konklusion. Alle der ønsker det, kan på denne måde drive egen forretning, uanset hvor de befinder sig. Internettet har åbnet op for nye områder og samtidig giver det mulighed for det de fleste drømmer om. Friheden, en komfortabel dagligdag, og uafhængigheden med indtægt i egen forretning.

Enhver der ønsker en komfortabel livsstil i frihed, med rejser og oplevelser, kan starte en forretning der kan udføres på Internettet med en PC og via telefonen. Denne type virksomhed, i daglig tale kaldet "mikro-business" eller "hjemmeforretning", er tiltalende. Den giver store og gode muligheder og frihed for dem der har lyst og mod på denne form for selvstændigt arbejde.

"Tro på Livet! Der vil altid leve mennesker,
som skaber et mere betydningsfuldt,
vidtfavnende og indholdsrigt liv"
~W.E. DuBois

Hvad er "hjemmeforretning" for en størrelse?

Der er mange udsagn omkring hvad en "hjemmeforretning" er, eller kan være for noget. Som udgangspunkt er en hjemmeforretning mindre end det vi i daglig tale kalder en mindre virksomhed med få ansatte.

En hjemmeforretning har en virtuel eksistens og ingen ansatte. Den drives som udgangspunkt kun af én person ved hjælp af kommunikation i en form der er let tilgængelig for alle. F.eks. via en hjemmeside på Internettet eller et telefonnummer interesserede kan ringe til.

En hjemmeverksamhed kan være attraktiv at starte, netop fordi den ikke kræver stor startkapital, ikke har ansatte, er uden lager eller lokaleomkostninger og dermed er forholdsvis billig i daglig drift. Det betyder at indehaverens risiko er minimeret til et absolut minimum.

Der behøves i de fleste tilfælde ingen specielle tilladelser af nogen art. Finansieringen af en opstart kan for de fleste klares gennem deres daglige husholdning, eller med en mindre kassekredit.

Det var her jeg selv tændte på idéen. Opstart af en "normal" virksomhed vil i mange tilfælde ikke kunne gøres for under en halv til en hel million. Ved en hjemmeverksamhed er der en meget billig opstart og nærmest ingen risiko overhovedet. Og oveni det har næsten alle de redskaber der skal til for en start som pc, internetforbindelse og telefon.

24 timer i døgnet - hele kloden rundt

En vigtig faktor for en virksomhed og butik er som regel placeringen. Ved at anvende Internettets muligheder er der ingen krav til åbningstider eller fysisk placeringen af din forretning. Du har dermed frihed til at vælge hvor, og hvornår du arbejder. Du har frihed til selv at vælge.

Med en hjemmeforretning online er det muligt at vise forretningen for en stor gruppe af personer hjemme hos dem selv. Helt uden at de skal bevæge sig ud og fysisk hen til din forretning. Det er derfor muligt at markedsføre kloden rundt, til en stor skare af mennesker, på tværs af landegrænser. Helt uden ekstra omkostninger.

Du kan drive din forretning lige hvor du ønsker det. Fra sommerhuset, campingpladsen, feriestedet, ved køkkenbordet eller i stuen. Det er dig selv der vælger og bestemmer. Der er ingen der presser dig eller forlanger at du møder på et bestemt tidspunkt. Ingen kræver resultater af dig nu og her. Du er din egen chef i alt hvad du foretager dig. En dejlig tanke...

Rent faktisk kan alle, uanset hvilke kvalifikationer de har, starte og drive en hjemmeforretning og udføre deres arbejde virtuelt og mobilt. Forudsætningerne for at starte ligger mest i din indstilling og holdning til det at drive en hjemmeforretning. Det vigtigste er dit "tankesæt", hvad man på engelsk kalder dit *mindset*.

Er der fremtid i en hjemmeforretning?

Teknologien og Internettets muligheder bevirker at verden bliver mindre og meget mere tilgængelig som arbejdsplads for alle, både nationalt og internationalt.

Som det ser ud lige nu, og i nær fremtid er mulighederne uendelige. Der er for mig at se ingen fare for at det bliver begrænset fremover, selvom det måske bliver på andre forudsætninger og vilkår der kan drives forretning i denne branche.

"Giv og få" princippet

Jeg har gennem mit eget online virke fundet stor glæde og anvendelse i andres hjemmeforretninger. Her hjælper alle hinanden på bedste måde. Når jeg har behov for hjælp til noget i min forretning, har jeg kontakt med andre der driver forretning hjemmefra. På den måde giver jeg indtjening til deres forretning, og jeg bliver hjulpet i min egen forretning.

Princippet om at give og modtage, og i den rækkefølge, er meget udpræget og anvendt inden for denne branche, da vi alle ønsker udbredelse af vores arbejdsform.

Alle hjælper alle

Det er ikke i mange brancher hvor man med fordel kan arbejde på tværs og betragte en konkurrent som en kollega og partner på samme tid. Det kan du her i online universet med stor fordel for alle.

Det er lidt som en stor familie. Hvis du selv vælger at starte en hjemmeforretning betyder det at du aldrig vil være ladt alene. Du kan altid få råd, vejledning og hjælp hvis du ønsker det, og hvis du selv søger det.

Set fra min stol er der et helt unikt samarbejde imellem hjemmeverksamheder i vores branche. Ud fra min erfaring fra andre virksomheder jeg selv har drevet, eller har været med til at drive, er der som oftest lang vej til den hjælp man har brug for til de forskellige problemstillinger man oplever i hverdagen.

I denne branche er der derimod adgang til vejledning og hjælp direkte i egne rækker, eller i egen familie hvis man kan sige det. Der er altid en, der har en idé eller et løsningsforslag man kan gøre brug af, uden at man skal opsøge forskellige instanser. Det er en meget væsentlig faktor for personlig succes, at der er let adgang til hjælp og vejledning. F.eks. gennem en mentor.

"Man udvikler sig selv
ved at udvikle andre"
~ R.G. Ingersoll

Mange muligheder - Vælg den bedste løsning

Den rigtige forretningsløsning for dig, gør en stor forskel på hvor hurtigt du vil lære det der skal læres, og hvor hurtigt du kan skabe en stabil indkomst.

Det er faktisk ret nemt at udvælge en passende forretningsmodel. Men lad os først klarlægge hvad det er du ønsker dig, og gerne vil gennem dit arbejde.

Mikro-Business eller et selvstændigt arbejde?

Hvad mener jeg med det spørgsmål? Hvad er forskellen på mikro-business og selvstændigt arbejde?

Mikro-business: Her starter og driver du egen forretning hjemmefra, og deler din forretningsidé med andre der ønsker det samme. Her har du partnere, konsulenter og kontakter, der ligeledes driver deres egen mikro-business hjemmefra. Det foregår på mange måder som f.eks. i et netværk eller teams med formidling af andres produkter, formidle dine egne produkter til en kundegruppe online. Du giver dermed mulighed for at købe din viden, og har skabt din egen indkomst.

Selvstændigt arbejde: Her bruger du de kvalifikationer og færdigheder du har på forhånd. Du bruger dem til at levere serviceydelser, lidt ligesom et normalt job, bare på time- eller sagsbasis for andre.

Det er uden den store tvivl indenfor mikro-business, hvor de største penge er at tjene, og hvor du får den største grad af frihed. Der er dog altid personer der foretrækker at arbejde som selvstændig på time- eller sagsbasis for andre, og for hvem det lige er sagen.

Nogle af de kvalifikationer og færdigheder der efterspørges inden for time- og sagsbranchen er:

- Kundesupport
- Salgskonsulenter/Telefonsalg
- Grafiske designere
- Korrespondenter/Oversættere
- Korrekturlæsere/Renskrivere
- Tekniske assistenter
- Programmører til online applikationer
- Skribenter/Bloggere
- Personlige assistenter
- Dokumentationsresearcher
- Etc..

Har du nogle af ovenstående færdigheder og kvalifikationer, er det muligt at skabe et arbejde ud fra dit eget hjem som time eller sags betaling. Andre har nemlig behovet for at få løst den slags opgaver du er kompetent til at løse.

Jeg anvender selv personer der arbejder som selvstændige på time- og sagsbasis til forskellige opgaver jeg skal have udført.

Jeg vælger denne løsning, når jeg kan se at der er en opgave jeg skal bruge uforholdsmæssig meget tid på selv, i forhold til hvad jeg skal betale for at få det løst af en anden, eller blot ønsket om frihed.

Der er dog nogle væsentlige udfordringer, der bliver stadig større, og som du skal tage i betragtning.

- A) Mange time- og sagsjobs bliver i stigende grad outsourcet til lande hvor lønningerne er meget lavere end vi vil arbejde for herhjemme. Helt ned til kr. 1.200-2.500,- for en person pr. måned, hvilket vi vil betragte som nærmest ingenting for et fuldtidsjob.

Den teknologi der er til rådighed i dag med online-telefoni, online møder og online redskaber gør, at det er meget let at sende arbejdet hele kloden rundt, til de der udfører det til billigste pris. Nærmest alle ejendomsmægler gør dette i dag med de billeder de tager af de huse der er til salg. De sender billeder ud til aften, og de ligger klar i mailen næste morgen til kommende salgsannoncer.

Arbejde der p.t. ikke sendes ud af landet er inden for det sprog specifikke område, eller hvor der kræves hyppig personlig kontakt. Rigtig meget inden for programmering, grafisk design, billedbehandling etc. bliver sendt ud af landet.

De færdigheder du vil klare dig bedst med, skal derfor være betydelig bedre end det, der tilbydes andre steder på kloden, og inden for områder hvor man ikke kan anvende fremmedsprog. Det skal som udgangspunkt være en niche.

- B) Du er at betragte som freelance arbejder, der altid skal være på jagt efter nye opgaver mellem hvert projekt du udfører. Her er det nødvendigt til stadighed at markedsføre dig selv for at skaffe nye kunder.

Til markedsføring kan du anvende reklamer/annoncer, online såvel som offline. Eller du kan se i opslåede jobannoncer og så tilbyde din assistance i stedet for at den pågældende virksomhed skal ansætte en person på fuld tid. Du skal altid have øjne og ører åbne for de mulige arbejdsopgaver der byder sig.

Uanset hvad du vælger, skal du opbygge en forretning og kundekreds. Du skal finde den løsning der giver bedst afkast, både på kort og lang sigt, så du kan få en rigtig god forretning ud af det. Når du under alle omstændigheder skal markedsføre din forretning, hvorfor så ikke en mikro-business?

Måske synes du det virker som om jeg er fortaler for en online forretning hjemmefra (mikro-business), på bekostning af et selvstændigt arbejde på time- eller sagsbasis eller et normalt job. Og, ja, det har du fuldstændig ret i. I det følgende vil jeg begrunde mit valg lidt nærmere, og forklare hvorfor jeg mener du bør overveje og vælge mikro-business. Uanset dine nuværende kvalifikationer.

Virtuelt fællesskab

Internettet har gjort det muligt for enhver at dele sine tanker og budskaber med hele verden uden hensyntagen til tid og sted. Det åbner muligheder for nye forretningsområder for de der har noget at give til andre, ved at dele sine egne tanker, erfaringer og kundskaber.

Jeg har haft den glæde, at være til en konference i USA for nylig, med mange andre ligesindede. Her mødte jeg rigtig mange personligheder, der alle havde tilfælles at de driver mikro-business hjemmefra. Det at have et fællesskab online med en forretning giver rigtig mange gode og positive oplevelser, også i den "virkelige" verden.

Jeg mødte personer, jeg på forhånd allerede havde kontakt med fra den virtuelle verden. Det var lidt underligt, og samtidig en fantastisk følelse, at blive tiltalt af personer, jeg aldrig havde mødt personligt før, med et "Hej, det du skrev og fortalte om gav virkelig mening og hjalp mig. Tak for det!"

Det er her styrken i en virtuel virksomhed kommer stærkest til udtryk. Alle hjælper og har gavn af hinanden, gennem erfaring og vidensdeling på tværs af landegrænser og uden hensyntagen til om man er kolleger eller konkurrenter i normal forstand.

Nye tider – Nye muligheder

Som tiden og udviklingen skrider frem, bliver kommunikationen lettere og hurtigere. Flere og flere virksomheder flytter store mængder af deres eksistensgrundlag online og gør det til et virtuelt forehavende.

Det bliver mere og mere almindeligt med hjemmearbejdspladser og fjern-arbejde hvor den enkelte ikke møder op på en bestemt adresse hver dag, eller hvor virksomheder udliciterer til andre. Det har i mange år været brugt f.eks. inden for regnskabsføring og bogholderi m.m.

Virksomheder og forretninger møder i stor udstrækning også deres kunder virtuelt via Internettet gennem reklamer og markedsføring. Mange kunder har set varen eller serviceydelsen online før de tager kontakt til forhandleren for at købe.

Omkostningerne er blevet meget mindre med tiden, og kundekredsen er nu betydelig mere spredt. Du kan, uden problemer, sidde hjemme i stuen og handle varer eller ydelser med en virksomhed i et helt andet land. Du kan endda præsenteres for varer uden at hverken forretning eller dig som kunde har haft et personligt møde. Alt foregår online nemt og bekvemt for alle uanset placering på kloden.

Små virksomheder er pressede

Mikro-virksomheder er så små, mobile og billige i drift at det har gjort det mere vanskeligt for små forretninger med fysiske rammer at overleve på markedet. Tag f.eks. en fysisk butik der handler med hårde hvidvarer fra en bestemt adresse.

Denne butik lever udelukkende af kunder i nabolaget, eller de der lige kommer forbi på vejen. Det er sjældent at en kunde vil komme langvejsfra for at handle der.

Virtuelle og mikro-virksomheder vil ganske enkelt overtage meget af markedet fordi de er så let tilgængelige for en stor kundekreds, uanset hvor kunden befinder sig i landet. Eller på kloden, for den sags skyld.

Små virksomheder får stor virtuel konkurrence

Jeg læste en artikel med overskriften: "Otte millioner reservedele styres fra bærbart en-mands-kontor". Denne "mand" er kun sig selv og driver sin forretning fra sit hjemmekontor via PC, telefon og internettet. Gennem gode leverandøraftaler kan han levere reservedele og udstyr til biler over hele Europa inden for ét døgn.

Han har før drevet en fysisk virksomhed inden for branchen med ansatte, lager og hvad der ellers hørte sig til. Omkostningerne ved denne virksomhed var for store i forhold til indtjeningen. Det var ifølge artiklen en af årsagerne til omlægning og online foretagen i stedet for.

Nu har han flere varer at sælge, større omsætning, større indtjening, er meget mere fleksibel som virksomhed. I princippet har han hele Europa som kundekreds i stedet for kun sit eget lokalområde.

Det skal nævnes, at han i denne sammenhæng selvfølgelig har haft enorme udgifter til udvikling og opstart af sin virksomhed. Dvs. han har ikke minimeret sin økonomiske risiko. Men princippet er der: Hvor blev den lille lokale virksomhed med ansatte af? På sigt blev den udkonkurreret af den virtuelle mikro-business.

Tendensen er, at små virksomhedsejere er pressede, og ser sig om efter andre muligheder for at have en selvstændig indtægt. Mit bud er at mange nuværende iværksættere, der ejer og driver mindre virksomheder, vil komme online og finde nye muligheder og leveveje der.

Ligeledes vil mange af de personer der har, eller havde, deres daglige arbejde hos de små virksomheder søge nye muligheder for en anden levevej, arbejde og indtægt. Det bliver i mine øjne en tvungen nødvendighed for mange at skabe deres egen indtægt for at have en økonomisk sikkerhed, og være uafhængig af et "normalt" arbejde når jobmarkedet skifter karakter.

Mange små virksomhedsejere vil tage det som en ny opgave og udfordring, se mulighederne i de forandringer jeg lige har beskrevet. Det sker både i vores eget land og globalt lige nu. Mange vil se på det som en mulighed for at skabe eget job, tilegne sig nye færdigheder og kvalifikationer. Og, ikke mindst, for at sikre deres egen økonomiske fremtid og have en indholdsrig hverdag.

Hvad sker der lige nu?

Nogle lover tonsvis af penge over en weekend. Andre mener de kan sælge det billigste produkt på markedet o.s.v.. Med de mange tilbud og muligheder der er for at starte egen forretning online, er der mange der undersøger de forskellige forretningsområder og derefter starter for sig selv.

Der er rigtig mange annoncer for forretningsmuligheder på Internettet og i trykte medier. Nogle er bedre og mere tillidsvækkende end andre, men fælles for de fleste er, at de giver dig mulighed for at træffe en selvstændig beslutning og valg ud fra forskellige tilbud om forretningsmuligheder.

Nogle er helt igennem seriøse og fornuftige valg, og andre er mere tvivlsomme. Jeg har selv stiftet bekendtskab med begge kategorier, både før og efter jeg havde valgt mit eget område. Jeg har dog aldrig følt mig snydt på nogen måde, selvom det har kostet mig nogle penge undervejs i processen. Valget og vurderingen er altid ens egen.

Helt nøgternt, mener jeg: Verdensøkonomien er nedadgående, og den ser ikke ud til at blive meget bedre i nær fremtid. Det er ikke en let sag at få et godt lån til virksomhedsopstart, og et drømmejob er ikke det nemmeste at finde når mange mister deres arbejde.

På den ene eller anden måde skal vi finde alternative løsninger, både nu og i fremtiden. Det er nødvendigt for de små virksomhedsejere der må dreje nøglen om, men også for arbejdstagere der mister deres job på grund af det, og ikke mindst for dem der brænder for friheden og selvstændigheden med foden under eget bord.

Vi må som enkeltpersoner indse, at der ikke er noget, eller nogen der vil komme og redde os. Der er ikke udsigt til, hverken nu eller i fremtiden, at nogen "derude" dukker op med en redningsplanke.

Vi ser allerede nu, at der er en stigende interesse for det at have en mikro-business af en art. Mange har taget skeen i egen hånd for at lære de færdigheder der skal til for at drive en mikro-business. Ganske enkelt fordi det bliver klart for flere og flere at sådan kommer de tættest på en sikker indtægt fremover og kan opnå eller opretholde den livsstil de ønsker.

Højkonjunktur for mikro-business

Vi ser, og vil se at denne forretningsform boomer og bliver taget op af mange. De der vælger at handle først, er dem andre vil se på som de garvede i branchen og som de vil følge som eksempel. Det åbner mange døre for de handlekraftige personer der vil få et forspring fordi de er på forkant af udviklingen.

De personer der allerede er i gang, kan drage fordel af de erfaringer og den viden de har tilegnet sig. De vil være eksperterne og vide hvordan man gør. Denne viden kan de give videre til andre og vil derved skabe synergieffekt i deres egen forretning. Det kan de endog sælge som serviceydelse eller produkt til andre der følger efter dem.

De forhold har vi set inden for mange andre brancher. F.eks. har de fleste franchiseforretninger deres succes på baggrund af et forspring. De der kommer hurtigst frem er dem med mest erfaring og viden inden for deres område.

Mulighederne er dog altid lige for alle, og de der vælger at vente kan udmærket opnå større succes end de mere erfarne, inden for de fleste online forretninger. De har nogen at kigge efter, høste erfaringer fra, og dermed kan de skabe en hurtig vækst og indarbejde deres egne ideer i forretningskonceptet de selv vælger.

En mikro-business der viser vejen for andre og skaber muligheder for andre, vil helt klart stå stærkere. Det er lidt ligesom i alle andre forhold: jo flere der er samlet et sted, jo flere kommer der til.

Hvordan starter du på den rigtige måde?

Som jeg har været inde på, er der en stigende interesse og tilgang til mikro-business branchen, og mulighederne er store. Men hvordan kan du gøre mulighederne til en profitabel forretning?

Du kan gøre det ved at formidle produkter for andre virksomheder og modtage provision. Dette gør du ved at lære, at markedsføre online eller offline til dem, der er interesseret i de pågældende produkter og ydelser og evt. selv ønsker egen forretning hjemmefra.

Som udgangspunkt har du den bedste start lige uden for din gadedør. Her er der rigtig mange personer, du er på talefod med og kender. I denne branche er det lige som alle andre steder i samfundet. Hvad der bliver anbefalet af en ven/bekendt lytter vi tit og ofte efter og følger som gode råd og vejledninger.

Jeg vil ikke anbefale, at du laver dine egne produkter som det første, med mindre du har noget helt unikt at dele, og med mindre det er målet for din mikro-business. Der er forhold hvor det er indlysende med eget produkt. F.eks. hvis du er eller ønsker at være forfatter, skal du selvfølgelig skrive og udgive din egen bog, eller hvis du har en specifik erfaring og færdigheder i en niche område etc.. Her kan du anvende de samme principper for markedsføring.

Det er ret enkelt. Lær at arbejde på denne måde og giv din erfaring videre. Enten ved at formidle en virksomheds produkt eller ydelse, eller ved at du sælger dit eget produkt eller din egen ydelse.

Er der nogen der vil betale for din tid og indsats?

Det er indlysende hvilke fordele der er ved at fremme og formidle produkter for andre virksomheder, og modtage provision og kommissioner for det.

Virksomheden eller personen du formidler produkter for har stor fordel ved det. De sparer nogle led ved ikke selv at have en stab af sælgere og andre ansatte på lønningslisten uanset om de arbejder effektivt og giver profit til virksomheden eller ej. På denne måde betaler de ikke for spildtid, fravær, sociale ydelser m.m.

I den forbindelse belønnes de personer der formidler produkterne. De får betaling for deres indsats og den tid de anvender, fordi der udbetales kommission, provisioner og bonusser. De har dermed kun en udgift direkte svarende til den indtægt de har.

De udbetalinger der foretages for formidlingen ligger typisk på 20-50% af salgsprisen alt efter hvilken produkttype der er tale om. De højeste udbetalinger er typisk for serviceydelser og rene online produkter i kategorien "digitale produkter, kurser, og uddannelse" inden for et givet område.

Hvor der er et fysisk produkt der skal produceres, pakkes og sendes, er der af gode grunde ofte lavere provisioner, men salgspriserne er ligeledes som udgangspunkt højere. Derfor kan der være god fortjeneste på formidling af fysiske produkter.

Når du udfører et salg, betaler virksomheden dig for det. På den måde er du i gang med din egen forretning. Hvis du ikke gennemfører et salg er der ingen der vil bebrejde dig noget. Virksomheden har jo

ingen udgift hvis du ikke sælger, og er på den måde lidt ligeglad, selvom den vil betale dig godt for de salg du udfører.

Hvordan fungerer det?

Virksomheder har udarbejdet et produkt/ydelse de mener, er godt og som vil gavne kunden der køber. Men virksomheden har ikke, eller ønsker ikke, at binde ressourcer i en salgsafdeling og en stab til at markedsføre og sælge produktet eller ydelsen.

Nogle virksomheder har hele baggrunden for deres eksistens og kundekreds baseret på at kunne give dig en provision og indtægt på deres produkter. Selve deres forretnings idé kan bygge på en kompensationsplan de søger en partner til, og som de udbetaler provision for hvert salg han eller hun gennemfører.

Der er forskellige former for affiliate programmer, afhængigt af produkt og forretningsidé. Nogle er opbygget med kun ét niveau, andre med flere niveauer for provisions og kommissions udbetalinger.

De programmer, der kun har ét niveau kan du typisk tilmelde dig ganske gratis, eller ved selv at købe et af deres produkter. I nogle tilfælde er der et lille månedligt medlemskab for at tilmelde sig og have denne mulighed.

Fordelen ved affiliate programmer i ét niveau er typisk, at du kun skal annoncere for et produkt uden at lave andre ting, og uden at tale med folk. Der er typisk en salgsside online, som du blot henviser til for at gennemføre et salg, der vil blive sporet til dig, så du kan få din provision udbetalt. Det anvendes f.eks. i stor stil af virksomheden amazone.com.

Hvad jeg, og mange andre, ser som endnu bedre i den forbindelse er de programmer hvor der udbetales kommission i flere niveauer. Her har du mulighed for en større indtjening, plus fortjeneste på et medlemskab og evt. gensalg, fordi du allerede én gang har udført et godt stykke arbejde. Det er på sin vis en mere retfærdig, og tidssvarende måde at blive belønnet og afregnet på.

Her er der givetvis nogle personer der står lidt af og erklærer at det da må være ulovligt. De bruger f.eks. udtryk som: pyramide, pengespil, lyssky gråzone, bondefangeri etc. etc. Men har de ret? Nej, det mener jeg ikke i de fleste tilfælde. Ikke hvis de rigtige forudsætninger er opfyldt. Jeg vil beskrive nogle af disse forudsætninger i et tillæg der er at finde til sidst i dette dokument.

Partner og team program

Når der er tale om det at arbejder i flere niveauer kan du opbygge et team af kunder gennem partnerskaber der alle arbejder sammen. Når der bliver formidlet et salg af produkter eller ydelser i dit team, vil du modtage en del af denne omsætning i provision i flere niveauer i hele teamet.

Alle de der arbejder i dit team vil have deres egen indtægt med det samme, når de formidler produkterne. Du får her selv en andel, og vil modtage en provision af deres omsætning.

”Nogle mennesker kan gå gennem en skov
uden at se noget brænde”
~ *Engelsk ordsprog*

Konkurrenter eller partnere?

Virksomheder og forretninger indenfor samme branche vil som udgangspunkt altid være konkurrenter på deres produkter og ydelser, og vil gøre alt for at sælge først og mest.

Inden for mikro-business branchen er der en positiv tendens til det modsatte. Alle hjælper alle så længe det er seriøst og de har gensidig respekt for hinandens forretninger. Vi betragter hinanden som en stor familie der arbejder sammen mod det samme mål. Vi hjælper hinanden og andre interesserede til den succes alle ønsker at opnå.

Hvad er det, der skaber så unikt et fællesskab?

Denne forretningsform er blevet til en slags familieforetagende. Personer fra alle samfundslag og med alle typer af fagområder har taget del i denne branche, hvor de ivrigt hjælper andre i gang og til succes. Hjælpen og motivationen gives mange gange gratis til interesserede, andre gange er det mod betaling alt efter hvad det drejer sig om.

Hvad er det der gør, at de er villige til at hjælpe andre til succes i deres egen forretning? Det er ganske enkelt fordi de brænder for sagen, og har stået i samme situation som dig der nu ser nærmere på det, og tager beslutning om hvorvidt du selv vil noget af det samme. Jo mere succes der er for dem der starter, jo mere succes har alle, og dermed bliver alles erfaring og viden til gode for alle andre.

“Giv og få” princippet.

Giver du noget til de personer du har kontakt med og som du møder, kommer det igen mange gange, og uden spørgsmål. Det er alt i alt den bedste, hurtigste og nemmeste måde at komme frem til dine egne mål.

Styrken i et fællesskab

Tingene har det med at gå op i en højre enhed når man omgiver sig med “ligesindede”, der har samme mål med livet.

Når grupper af mennesker samles omkring samme mål er der en uskreven lov om, at ting falder på plads og idéer bliver født og efterfølgende udlevet i hverdagen.

Napoleon Hill har gennem sit livs bog og mesterværk “Tænk Dig Rig!” gengivet styrken i en Master Mind Gruppe. En gruppe af mennesker, der er samlet i et fællesskab for at løse en given opgave.

Hans påstand og erfaring er, at når en sådan gruppe samles vil der være en harmoni og samklang der giver resultater af dimensioner, der ikke ville være opnåelige gennem en enkelt persons tanker og handlinger.

Har du nogensinde grublet over et problem eller en opgave der ligesom ikke ville gå hul på, og hvor der ikke rigtigt ville komme en løsning? Og så var du sammen med andre der havde deres tanker i samme retning og ville noget af det samme, hvor en løsning eller idé pludselig udsprang som helt indlysende! Hvorfor mon det? Var det styrken af et fællesskab?

Det der har hjulpet mig meget på vej, er den værdi der er gennem fællesskab med personer, hvor vi alle har samme mål. Her kommer idéer og løsninger frem, og derefter succesen med dem.

Hvorfor fejler mange?

Det er ganske simpelt at starte og drive en mikro-business, men det kræver noget af dig som ønsker at arbejde på denne måde. Det er faktisk så simpelt at lethed er en af de største faldgrupper for at fejle i denne branche.

- Disciplin
- Målet bag målet
- Fokus
- Mindset

Disciplin

Det kræver disciplin med dig selv, din tid, og overfor dit produkt. Du kan have det bedste produkt, det bedste system og den bedste kompensationsplan i verden, men hvis du ikke er disciplineret nytter det ikke noget.

Timothy Ferriss har i sin bog "4-timeres arbejdsuge" beskrivelser af de forhold der skaber faldgruber, og hvordan man kan ændre det. F.eks. skitserer han forholdet omkring den moderne tidsalder med alle de kommunikationsmidler vi er omgivet af. Meget af den tid vi anvender, kan "spares væk" hvis vi slukker og lukker alt medens vi arbejder og ikke bliver forstyrret eller distraheret i det vi udfører, og hvis vi kun arbejder effektivt med det væsentlige. At holde fokus på opgaven og målet er af rigtig stor vigtighed.

Hvis du ikke har bogen og ikke har læst den, vil jeg opfordre dig til at anskaffe et eksemplar og få den læst. Det i sig selv vil være meget givende, uanset hvad du arbejder med i dag eller vælger at arbejde med fremover.

Det vigtigste for at få udført det stykke arbejde der skal til, er at være disciplinær med din tid. Find noget sammenhængende tid i løbet af ugen. Alt fra 20 minutter og opover. Sæt det i et skema og arbejd efter det.

Målet bag målet

Hvad er dit mål for livet, dit job, eller med at drive en mikro-business? Er det selvstændigheden, friheden, pengene eller noget helt andet?

Mange, der starter med en mikro-business har ét mål. PENGE. Gerne rigtig MANGE PENGE som målet over alle mål. Vi fantaserer, ønsker og drømmer i en uendelighed om PENGE.

Hvis det er målet for dig, og kun dette mål, er det mit råd til dig at du dropper det med det samme. Glem alt om det nu, og glem også hvilken som helst anden selvstændig karriere du havde i tankerne som det, der skulle give dig de mange penge.

Jamen er det ikke det, det hele går ud på? Handler det ikke om at skabe en sikker indtægt og drive en sund forretning for at kunne betale regninger, og købe det vi har behov for i det daglige? Jo det gør det, men...

Find og se målet bag dit mål om penge, så du kan rette dit fokus imod det. Det kan være frihed til at arbejde hvornår du ønsker, tid sammen med familie og venner, rejser og oplevelser, hjælp og støtte til dem der har behov, at kunne give andre personer den livsstil de ønsker og drømmer om eller noget helt andet.

Ved at rette fokus mod mulighederne, når du har de penge du drømmer om og når penge ikke er noget problem, vil du have en vision og mål for dit arbejde. Det vil give dig en passion og et engagement, der er meget større og der med meget større sandsynlighed, vil føre dig til dit egentlige mål. Penge i sig selv er blot tal, et plastikkort eller noget papir uden værdi i sig selv.

Ordet "penge" er i langt de fleste menneskers tanker noget negativt, noget der aldrig er der når der er behov for dem, og som der altid for lidt af. Ved at fokusere på penge alene er det allerede noget negativt, en mangel, og så fokuserer du i virkeligheden på det, du mangler. Hvis du tænker "ingen penge," vil du aldrig opnå at have rigeligt med penge.

Skab en vision, en drøm og billede af hvad du vil kunne udrette med pengene, og hvordan din ideelle dag vil være, og hold fokus mod dét i stedet for. Herved har du synliggjort dit mål for dig selv, og kan gå efter det mål, der virkelig er værdifuldt, ikke blot et stykke papir uden værdi. Pengene skal så at sige have et sted at komme hen, ellers er det værdiløst og dit arbejde for dem vil nemt kunne blive en daglig "kamp" i stedet for glæde.

En anden lille krølle ved det er: Hvis det kun er penge du evt. kan miste ved at starte op, kan du nemt komme over din investering på f.eks. 1.500 eller 75.000 kr. Men er det din drøm om frihed, rejser, bilen, drømmehuset, tid med familien etc. der "mistes" er din indsats for at nå målet mangedoblet. At tabe 1.500 kan alle overkomme, men det ikke at indfri sine ønsker og drømme vil være et stort tab.

Fokus

Hold fokus på målet, din vision og arbejd ihærdigt mod det, uden at leve i en drøm om fremtiden, men vær nærværende i dit arbejde lige præcis nu. Du kan ikke træffe beslutning omkring noget der ikke er, eller som du mener måske vil være "engang".

Der er rigtig mange der starter en mikro-business, som ikke ser på det som en reel forretning.

De starter op og ser frem mod fortjeneste uden den nødvendige indsats, og den investering af tid og ressourcer som også er nødvendigt at foretage. De vender sandsynligvis tilbage til dagligdagen med afslappethed, fjernsyn, surfe på internettet efter andre muligheder, for denne virkede ikke. Desværre ender disse mennesker med at indtage en meget afslappet holdning, og deres indtjening udebliver, og de begynder at skælde ud på systemet, produktet, ydelsen eller egne evner. Ja, alt er galt med alt og alle. Og det var jo også kun de 1.500 kr. der mistes, eller var det drømmen og friheden?

Hvis du som ny i denne branche vil tilegne dig al viden og være en mester på alle områder inden du sætter i gang, kommer du aldrig i gang. Du mister overblikket og har ikke fuld opmærksomhed på dit projekt, og din motivation daler for hver dag der går.

Start med de første små skridt og lær undervejs.

Vær seriøs, lær færdighederne, og udfør arbejdet. Hold fokus mod det, der er målet, og det, der satte dig i gang. Næmlig de ønsker og de drømme du havde for din dagligdag og livet som helhed.

Mindset

Definitionen af det engelske ord "Mindset" er blandt andet vores måde at tænke på, vores attitude, livssyn, sind, mentalitet og overbevisning.

Hvordan man tænker og handler er af stor betydning for succes. Arbejd med dit mindset og handlemønstre. Det er en væsentlig faktor i denne type virksomhed, og rent faktisk også for alt andet du sætter dig for i livet. Din indstilling til dig selv og til din forretning er altafgørende.

Nogle giver op uden ihærdigt at have arbejdet for sagen, og de gør det ofte lige før tingene ellers ville falde på plads og lykkes for dem.

Den største udfordring for mange der ønsker at være iværksætter, ligger i mindset og personlig udvikling. Jeg vil gå så langt som til at sige, at hvis du ikke arbejder med dit mindset, kan din forretning blive en kamp, i stedet for en glæde i hverdagen, uanset hvilken type forretning du måtte vælge.

"Den kraft, der fører til succes, er den kraft, der findes i dit sind." Det er så sandt, og jeg giver Napoleon Hill fuldstændig ret. Det er præcist det, der gør forskellen på det succesrige og det "normale" menneske.

Mindset, sind, indstilling!

Prøv at se dig om efter de personer der har opnået succes. Har de været mere end normalt intelligente? Har de haft kvalifikationer udover det sædvanlige?

Nej. Men de har alle haft et mindset og et sind der gjorde det hele muligt. Det er ikke de medfødte evner, graden af intelligens, eller uddannelse, der har gjort forskellen. Det er udelukkende deres indstilling, og det at de gjorde hvad der var nødvendigt for at nå i mål. Hver eneste dag, og uden ophør, arbejdede de mod det ene mål, uanset hvad der mødte dem af modgang og nederlag undervejs.

Derfor, bliv ved med et ukueligt engagement og passion for det, du gør. Arbejd med mindset og personlig udvikling. Planlæg dit arbejde, og arbejd efter planen. Stop ikke, bliv ved og din succes kommer helt af sig selv.

Opstarten af en mikro-business

Jeg har i et tidligere kapitel beskrevet fordelene ved en mikro-business. Jeg vil nu komme med en lille uddybning af hvordan du kan skabe en indtægt ved det.

Ved at drive en mikro-business, er der helt klart nogle forhold der gør det endnu simplere at drive virksomhed, end når man har en fysisk forretning.

Som forretningsmodel er denne form for virksomhed ganske enkelt genial. Du behøver ikke selv at producere en vare/ydelse eller være lagerførende af et produkt og selv levere det til kunderne. Skåret helt ind til benet består arbejdet blot i at henvise en kundegruppe til produkterne.

Indkomsten du har ved det, består som hovedregel af de provisioner og bonusser du modtager for at henvise til produkter, som du selv gør brug af. Det har givet, og giver, rigtig mange personer en god indtægt og har derved også givet mange mennesker en selvstændig indtægt og levevej.

Det er fuldt ud muligt at skabe en indkomst ved at vise vej, og anbefale produkter til andre. Herigennem har du en direkte indtægt. Efterfølgende, eller på samme tid, kan du anbefale en forretningsmulighed til dine kunder, hvorved de også får mulighed for at drive en mikro-business og skabe en karriere for dem selv.

Du er nu ved at opbygge din egen forretning med selvstændige personer der alle ønsker det samme som dig. Det er en forretningsmodel og mulighed du selv tager del i, og samtidig anbefaler til andre. Oveni får du også bonusser for de henvisninger dine nye kunder foretager.

Simpel igangsætning

Når du skal i gang med din egen mikro-business, vælger du at hjælpe en gruppe mennesker med at løse deres problemer, eller indfri deres behov, eller ønske for et produkt. Det er hele ideen. Du viser din løsningsmulighed for andre, og dermed hvordan deres ønske kan indfries gennem det du tilbyder. Meget enkelt, ikke?

Når du hjælper andre til at opfylde deres ønsker og behov, kommer din indtægt helt automatisk. Det er ved at gøre det, det er muligt for dig, at opnå det du selv ønsker. Se ikke kun på hvad du selv ønsker, men på hvordan du kan hjælpe andre. Det er her din egen succes virkelig vil komme til dig, og gennem det du kan indfri dine egne drømme om frihed og glæde i din dagligdag og livet som helhed.

Arbejde kontra mikro-business

I den "normale" arbejdsverden er der en virksomhedsejer der har ansatte til at udføre forskellige funktioner i den daglige drift. Ansatte får typisk en løn for udført arbejde, uanset hvor mange penge dette arbejde direkte giver til virksomheden og ejeren. Du modtager som ansat ofte den samme løn uanset hvordan det går firmaet og ejerne.

I en mikro-business er det lige omvendt. Jo mere du som person er engageret og leverer en indsats, jo mere tjener du. Et ekstra incitament og en ekstra motivationsfaktor i denne type forretning er ganske indlysende.

Ved at være ihærdig, og hjælpe andre til at opnå det de ønsker, skabes der selvstændige job til andre, og du vil have en indtægt, uden udgifterne til lager, løn, lokaler etc.

Du bliver betalt direkte for din indsats, og det er som ofte meget mere givende. Mange er bange for at opgive en normal og fast indtægt, men det er jo også fuldt ud muligt at starte i fritiden uden at skippe et godt job for at starte.

Jeg tror det mest er en slags frygt for om man nu er god nok, om man kan finde ud af det osv.. Her drejer det sig udelukkende om mindset og indstilling til dig selv, og det du arbejder med. Det er nøglen til din egen succes.

Indtægt og vækst

Har du dit eget produkt, bog, service til et niche marked er det bare at sætte i gang. Fremstil dit produkt og gør det salgs bar på internettet. Anvend de systemer der er let tilgængelige og få det sat op på en måde der arbejder døgnet rundt, året rundt for dig.

En anden måde er at tage del i en forretningskoncept, og starte din egen micro-business ud fra det. Her er der mange muligheder for en god og hurtig start, der med tiden vil give dig en tilbagevendende indkomst.

Gennem mikro-business modeller med flere niveauer er der mulighed for vedvarende og gentagende indtægt. Det er klart at anbefale en model med flere niveauer, for at du kan skabe den succes og indtægt du ønsker. Der er systemer med 2, 5, 8+ niveauer og til det uendelige.

Systemer med mange niveauer har typisk en mindre udbetaling up-front. Du vil her have mange flere personer i dit team af partner, men de er ligeledes meget billige at deltage i og som bekendt: mange bække små, skaber en stor å.

Du vil her typisk opleve større tilgang af personer i teamet, da det er billigt, nemt og enkelt at starte op og komme i gang, frem for systemer med få niveauer hvor der er en forholdsvis høj startpris for selv at komme i gang.

Nogle gange kan det endog være gratis, eller meget tæt på at være gratis. Men...

Gratis er i min verden lig med ingen indtægt, eller meget lille indtægt for meget arbejde. Det bedste fra to verdener, eller systemer er muligheden for en fornuftig up-front kommission, plus langsigtet tilbagevendende indtægt fra flere niveauer for den indsats du har leveret.

Min erfaring

Jeg har selv stiftet bekendtskab med, og deltaget i, forskellige selskaber og systemer gennem tiden, gået i gang og fejlet. Fejlet er måske ikke lige det rette ord, for jeg lærte noget hver gang. Det gav mig indsigt og erfaring i hvad der var godt og hvad der virkede, og hvad der var mindre godt og ikke gav resultater.

Det at skabe erfaring er ikke at fejle, det er at lære og dermed få større indsigt og erfaring til at handle og vælge rigtigt fremover.

Som jeg nævnte i starten, gik jeg i gang med at undersøge hvilke muligheder der var for at skabe min egen indtægt hjemmefra med de midler jeg havde til rådighed, uden at skulle ud i store investeringer af penge, materialer og ressourcer. For mig var risikominimering et must, og jeg ville kunne udføre arbejdet hjemmefra, eller hvor jeg nu ønsker at arbejde og drive min forretning.

De selskaber jeg tidligere havde haft med at gøre, og fik kendskab til, havde ofte en ting tilfælles. Der skulle lægges rigtig mange timer uden for hjemmet, med kørsel til præsentationer af produkterne, og til andre for at præsentere forretningsmuligheden. Eller der var rigtig store udgifter forbundet med opstart og opbyggelse af systemerne til forretningen inden det gav et afkast. Der var lang tilbagebetalings tid for investeringerne.

Jeg havde stor udgift til mange kørte kilometer, forsendelser og tillægsprogrammer for at få det til at virke nogenlunde optimalt. Oveni var der en del arbejde hvor jeg skulle være hjemmefra, og havde efterhånden et enormt lager af produkter, jeg ikke selv kunne anvende etc. etc..

Trods det var det faktisk ret sjovt det meste af tiden, og en tid jeg ikke vil være foruden.

Min erfaring, og det jeg lærte, gjorde at jeg opstillede nogle forhold der skulle være opfyldt for min forretning. Jeg besluttede, at min næste forretning skulle være anderledes, og en "ægte" mulighed for at arbejde hjemmefra, uden kørsel, uden lager, og uden omkostninger til alle mulige former for ekstra ting der også lige skulle til.

Hvad vil give afkast?

I min søgen fandt jeg hurtigt ud af at ikke alle selskaber indenfor netværksmarkedsføring og direkte salg er skabt for kundens vækst og succes, men nogle snarere for at give indehaverne af systemet, og selskabet bag en rigtig god fortjeneste.

Mange af deres "How-To" produkter og ydelser hævder at ville lære kunderne at blive millionærer over en weekend eller noget i den stil. Det skal her retfærdigvis siges at der er nogle rigtig gode, og dybt seriøse produkter og systemer i denne kategori, og at de helt klart giver værktøjer og redskaber til at fremme et produkt.

Jeg mener at "How-To" produkter er meget gavnlige, og faktisk en nødvendighed at investerer i, hvis du ønsker at lære nogle færdigheder eller at tilegne dig viden. Det er her du trækker på en enorm viden og erfaring fra andre der har gået vejen før dig

Når du selv har dygtiggjort dig på nogle specifikke områder inden for branchen, vil det være en indlysende og god forretning for dig selv at udarbejde sådanne produkter. Du vil selv, og meget hurtigt, oparbejde en erfaring der er langt større en de fleste. Denne erfaring og viden kan du nemt og enkelt omsætte til dine egne små produkter og vejledninger til andre.

Hvordan markedsfører du en mikro-business?

Når du har valgt at starte en mikro-business, er det altafgørende du synliggør den for dine kunder. Det er lige så vigtig som den bedste placering i byen for en tøjbutik.

Lav en hjemmeside, eller gør brug af de hjemmesider der er fra den virksomhed du har valgt at arbejde med. Det er her meget vigtigt at de sider du vil markedsføre over for dine kunder er helt dine egne. Det er vigtigt af to årsager: 1. Du vil have fuld kontrol over dine sider, det er dig der ejer dem. 2. Du skal fremstå unik og selvstændig for ikke at "ligne" alle andre. Og det er muligt at annoncerer online med dine egne sider. Det kan ikke lade sig gøre med såkaldte "Klar til brug" sider der alle er ens fra samme virksomhed.

Når du udarbejder og opsætter din egen hjemmeside, anbefaler jeg, at det er den første side dine kunder får at se. Der er nogle gode værktøjer og programmer du kan anvende for at gøre det simpelt. Du behøver ikke at være ekspert indenfor hjemmesider og kodning for at kunne opsætte hjemmesider.

Jeg har selv udarbejdet materiale, skabeloner og kurser i det, med "step-by-step" vejledninger i hvordan du gør det. Du vil have adgang til alt det du har behov for til at komme godt i gang gennem dine egne sider. Enten ved det jeg selv har udarbejdet til mine teams, eller gennem mine anbefalinger til materiale jeg selv har testet og ved der virker.

Alt er tilgængeligt for dig online, anvend de rigtige produkter og redskaber, og det er ganske simpelt og lige til at lære. Jeg har en liste på min hjemmeside hvor du kan se hvad jeg selv anvender. Hvis du ikke selv vil opsætte systemerne er der altid en anden mikro-business der vil gøre det arbejde for dig, ofte til meget overkommelige priser. Alle hjælper alle husker du nok fra tidligere afsnit.

Efter du har opsat din egen side, eller anvender den der er tilgængelig for dig, er det bare at sætte i gang. (Som nævnt ovenfor anbefaler jeg personlige sider for at have total kontrol over din markedsføring)

Her har du følgende valgmuligheder:

- a) Fortælle om det til dem du kender og møder i dagligdagen, plus giv dem din www adresse. (hurtig start og indtægt)
- b) Skrive eller annoncerer i forskellige medier online og offline
- c) Lær at annoncerer online ved f.eks. Google, facebook, banner annoncering og lignende plus alle de gratis medier der er tilgængelige.

Nu er du i gang med at være synlig for en gruppe af personer, og du vil have kunder herfra til din egen forretning. Du modtager nu udbetalinger for dine egne henvisninger til virksomheden og produkterne.

Internettet giver uendelig muligheder for markedsføring, udbredelse af kendskabet til dig, dit produkt eller ydelse. Der er dog nogle meget håndgribelige forudsætninger du skal tage i betragtning hvis du ønsker at have indtægt i din forretning fra dag ét af.

- 1) Rigtig mange af alle der starter inden for denne branche har stiftet bekendtskab med produktet og systemet gennem personlige anbefalinger.

- 2) Netværksmarkedsføring bygger på relationer og personlig kontakt. Vis hvem du er, hvad du står for, og vær dig selv. Du opnår størst anerkendelse og succes på denne måde. Lær de nødvendige færdigheder og udvid dine komfortzoner.
- 3) Vær tilgængelig for de personer der vil i kontakt med dig. Det er en meget vigtig faktor i din opstart for at du er troværdig og "levende" person.

Nøglen til den hurtigste igangsætning og de første succes historier i din egen forretning ligger i dit nærmiljø. Start her og du vil helt uden tvivl være rigtig godt i gang. Med det er på den lange bane meget sjover og givende at have en forretning der nærmest kører på autopilot online.

Lær dig at annoncere online

Det er i dag muligt for de fleste selv at lære sig at annoncere online. Der findes rigtig meget godt undervisning i hvordan det mestres på rette måde. Vær lidt kritisk hvis du tilmelder dig og køber nogle kurser online. Uanset hvor godt, eller dårligt, du mener et kursus du har købt måtte være, vil der altid være nogle guldkorn du kan tage i brug. Jeg har selv købt et utal af kurser og materiale for at lære færdighederne, og for at vide hvad der virker nu og hvor tendenserne går hen.

De to grundmuligheder der er for annoncering online er:

1. Artikel skrivning på blogs og i forums.
2. Betalt annoncering af forskellig art, der henviser til din hjemmeside.

Personligt er jeg mest til betalt annoncering. Her kommer der resultat få timer efter annoncen er sat i gang. Jeg ser betalt annoncering som det mest effektive og givende, efter det er lært. Her har du mulighed for at målrette og annoncere til rigtig mange på en gang.

Artikel skrivning og anvendelse af video kanaler derimod skaber opmærksomhed og tillid til dig som person, hvis der er værdi i det du deler online. Det er ganske gratis og at fortrække hvis du ikke har midler til annoncering, men der er en vis forsinkelse med det. Der går lidt tid fra du har udgivet noget, til der kommer besøgende til din hjemmeside ad den vej.

En kombination af de to muligheder vil altid optimere din synlighed på internettet og være meget givende.

Der er selvfølgelig også den mulighed at du lejer en anden mikro-business til at varetage din annoncering og publicering af materiale. Det er meget brugt i denne type forretning.

Jeg anbefaler at vente med at leje andre, indtil du har en fornuftig indtægt i din egen forretning, da det kan være en temmelig bekostelig affære at starte op. Hvis, eller når du vælger denne mulighed kommer friheden ved denne type forretning rigtig til syne.

Den helt store fordel ved denne type online forretninger er som nævnt, at der ikke er begrænsninger i hvor mange du kan nå med dine annoncer. Du er på den måde ikke bundet til en lille liste af personer på et stykke papir, eller til et lille lokalområde. Du har hele landet, ja endda det meste af kloden som din arbejdsplads. Mulighederne er uendelige. Det er kun fantasien der sætter grænser.

I forhold til ovenstående er der i nogle systemer og virksomheder oplæring og vejledninger i hvordan du annoncerer på bedst mulig måde, eller et team af kvalificerede personer der kan hjælpe dig i gang med det. Hvis der er det, er grunden lagt til hurtig vækst i din forretning. Du vil aldrig stå alene med dine spørgsmål og der er altid hjælp at hente i virksomheden og/eller i teamet.

Hvordan vælger du den rigtige forretningsmodel?

I udvælgelse af forretningsmulighed og produkt er der for mig nogle forhold der bør tages i betragtning inden start. Herunder er nogle af de forhold jeg vægtede meget højt i min udvælgelse som du kan kombinere med dine egne.

1. Værdi: Produktet/ydelsen skal have værdi for dig og dine kommende kunder, også uden at dine kunder vælger at tage del i forretningsmuligheden.
2. Tilgængelighed: Det skal være let at modtage produktet, og tage det i anvendelse. Helst uden eget lager og forsendelse. (Direkte levering online, ingen bundne midler i lager eller aldrig af produkt)
3. Vækst: Virksomheden/selskabet bag skal være økonomisk stabil, have global vækst og troværdighed. Markedsføring og distribution skal være muligt kloden rundt. (Virksomheden er der også om nogle år. Globalt marked og vækst mulighed)
4. Synlighed: Forretningen skal i daglig drift kunne gøres synlig online på internettet hjemmefra, såvel som offline. Der skal være værktøjer, systemer og oplæring tilgængelig eller henvisninger til det.
5. Dupliker bar: Systemerne og værktøjerne skal være let tilgængelig og dupliker bar for skabelse af egen forretning og vækst. (Sikrer hurtig igangsætning. Lav indlæringskurve)

NOTE: Dupliker bar er rigtig godt og en af nøglerne. Vær dog opmærksom på hvad du duplikerer! Fakta er at det generelt kun er 3% der starter i denne branche der har så meget succes at de kan leve af det inden for en overskuelig tidsramme, og det er selvsagt ikke de 97% vi ønsker at duplikerer.

Ovenstående er et udpluk af de mest væsentlige forudsætninger jeg selv havde for min udvælgelse. Efterfølgende har jeg erfaret at der er en meget væsentlig faktor, jeg ikke havde med på min liste da jeg gennemgik forretningsmulighederne jeg havde fundet interesse for.

Mentor: Jeg erfarede ret hurtig hvor stor værdi og styrke der er i at have en mentor. En person der selv har gået vejen at modtage oplæring og vejledning fra på nærmeste hold. Det er af uvurderlig stor betydning at have en mentor på denne måde. Enten direkte, eller i teamet der tages del i. En positiv erfaring rigere må jeg sige...

Mange systemer/selskaber har "kun" en sponsor/distributør, der udelukkende har til formål at tegne nye kunder op, og således ikke er særlig synlig efter et køb. En følelse af "tak for pengene og held og lykke til dig". Tja, det er også en erfaring jeg har gjort mig undervejs.

"Hvis der er noget du ikke kan lide, så lav om på det.

Hvis du ikke kan lave det om,
så lav om på din egen holdning.

Lad være med at beklage dig."

~Maya Angelou

Din succes og vejen dertil

Det er hvad det hele drejer sig om. Hvordan du starter en sund og givtig forretning hjemmefra køkkenbordet, stuen, kontoret eller hvor du nu vælger at være. Vi har været igennem nogle af de faktorer jeg har erfaret er de vigtigste, og tanker omkring det.

Men hvordan kommer vi et stridt nærmer i retningen af det for dig?

Det handler i bund og grund om at gøre det du gerne vil og har lyst til. Gør det endnu mere og hjælpe andre til at gøre det de gerne vil og har lyst til. Der vil dog altid være noget du ikke har lyst til lige nu, der skal gøres. Det er lige uden for din nuværende komfortzoner og færdigheder din succes er.

Langt de fleste har lyst til at gøre det de gerne vil, eller lære at gøre de ting der skal til for at opnå det de gerne vil. Find ud af hvad du gerne vil opnå, og hvad du vil gøre for at nå det, hjælp andre til det samme og du når dine egne opsatte mål, helt uden tvivl.

- De fleste ønsker ikke at være sælgere i ordets normale forstand
- De ønsker ikke at være en "sælgertype" og gøre hvad de gør
- De fleste vil gerne være dem selv, uden at "påtage sig" en anden person, og foregive at være en anden end de rent faktisk er
- Langt de fleste ønsker at arbejde ud fra egen personlighed, helt nede på jorden hvor de kan slappe af i det de gør

Hvordan kan du så gøre det du gerne vil, være dig selv og nå de resultater du så inderligt gerne vil?

Skab relationer til andre du møder og gerne vil hjælpe. Giv dig selv lov til at udvælge og finde de personer du gerne vil arbejde sammen med mod jeres fælles mål. Ved at give dig selv lov til at vælge og skabe relationer, skal du aldrig mere "jage" forretningspartner og alt hvad der har en puls.

Der er over den seneste tid sket en positiv ændring inden for MLM, direkte salg, netværksmarkedsføring eller hvad du ynder at kalde det. I dag er det mere "Relationsmarkedsføring". Det er ikke kæmmet over én kam, men det er tendensen.

Oprigtige, ærlige og åbne relationer skaber de bedste kontakter, den bedste synergi og den meste stabile vækst i din forretning på den lange løbebane, både nu og fremover. Gode stabile relationer skaber synergi, hvor det at nogle opgiver hvad de har sat i gang, bliver et meget lille mindretal i din forretning.

Der er dog et lille men...

At gøre hvad du har lyst til nu og her er ikke altid nok. Hvis du f.eks. har mest lyst til at se fjernsyn, surfe på nettet, være sammen med din hund, bruge tiden på fisketur eller sidde på stranden fører det dig ikke til dit mål. Alt det kommer i rigt mål når du har sat din forretning op.

Jeg antager du har lyst til en forandring i din dagligdag, have mere tid til dine egne interesser, have en indkomst der kan indfri dine ønsker, have friheden til at arbejde hvor og hvornår du selv ønsker det. Ganske enkelt at være selvbestemmende og leve det liv du drømmer om.

Se altid målet bag målet som vi har været inde på i tidligere afsnit. Det er det du har lyst til ikke, og for at komme der til vil der altid være nogle ting der skal læres, færdigheder der skal oparbejdes. Engang havde du sikkert også lyst til at kunne køre bil. Det skulle også først læres, så simpel er det.

At vælge den rette virksomhed, det rette produkt, et godt system og god forretningsplanen kan hjælpe dig til at nå dine egne mål meget hurtigere på samme måde som en god skarp kniv er både bedre og hurtigere til at skære kød ud i de fineste skiver, men det vil ikke alene bestemme dine resultater...

De resultater du gerne vil se, starte alle som én med dig.

Det var da jeg selv fik øjnene op for det og indså sandheden: "alle resultater starter med mig selv" at min forretning fik væksten der førte til at jeg nu kan kalde mig fuldtids iværksætter inden for netværksmarkedsføring online, og have friheden til at bestemme min hverdag selv. Være min egen chef.

Jeg holdt ganske enkelt op med at bekymrer mig "om jeg var god nok, om jeg virkelig kunne det, om jeg kunne gøre det til virkelighed etc." Jeg fokuserede 100% på at blive til en "gøre". Skride til handling og lære det der var nødvendigt. En gentagende daglig handling uden bekymring om resultatet ude i fremtiden, men fokus på hvad jeg skulle foretage mig lige nu som det næste skridt for at nå til mit ønskede resultat.

Jeg har adskillige gange sagt at denne form for forretning er for alle, og det er som udgangspunkt også rigtig. Alt hvad skal til, har du i dag.

Det er helt op til dig selv at gøre brug af hvad du er i besiddelse af nu – Din vilje til at ville, din passion for at nå det du sætter dig for og en daglig handling der vil føre dig til dine mål. Hvis ikke du oprigtig vil, ikke har et inderligt ønske om at nå det, og er villig til at tage daglige skridt i den rigtig retning gennem dine handlinger når du det aldrig. Vil du påtage dig dette engagement er der ingen tvivl om at du vil have succes.

Er en micro-business noget for dig?

For at komme nærmere et svar på det, er der tre enkle spørgsmål du skal stille dig selv:

1. Er du bekymret for dit nuværende job, erhverv eller forretning vil give dig den indtægt du har behov for eller ønske om, nu og i fremtiden?
2. Vil det være gavnligt og rart at du samtidig med din nuværende indtægt, afsatte nogle timer hver uge til at opbygge din helt egen hjemmeforretning og skabe en ekstra indkomst, eller hel indtægt?
3. Har du svaret "JA" til nr. 1 & 2?, og er du oveni villig til at lære online markedsføring er det helt klart noget for dig.

Når nu du har svaret "JA" til ovenstående, vil jeg opfordre dig til at gribe din chance nu, og komme i gang. Du har hermed alle forudsætninger der skal til for at opnå det du virkelig ønsker dig. Så enkelt er det!

Hvad skal der til – Kan jeg finde ud af det?

Det er rent faktisk ganske enkelt og jeg vil helt uden tøven sige at alle kan finde ud af det. Hold det helt simpelt. Alt starter som bekendt med en tanke, der fører til et billede/forestilling af resultatet, som til slut skaber handlingerne der giver resultatet.

Du har alle forudsætninger for at ville lykkes med din egen forretning når blot du holder det ønskede resultat for øje, med vedvarende handlinger og udholdenhed.

Jeg ved det for nogle kan lyde lidt afskrækkende at der skal vedvarende handling til, og rent faktisk ydes en indsats. Der er mange der påstår at have den "gyldne knap" at trykke på og det hele kører af sig selv. Det er ikke sandheden og den knap, eller system om du vil, eksisterer ikke. Så vil alle havde gjort det uden tøven, og uanset prisen.

Der er rigtig gode systemer og teknikker til hvordan du kan opsætte en forretning så den kører nærmest på autopilot, og det virker fuldt ud, ingen tvivl om det. Men der skal stadig en handling til for at sætte det op, føre det ud i livet, og holde det kørende, for at indtægten kommer løbende.

Der er ingen tvivl om at jeg er fortaler for denne måde at drive forretning på, og heller ingen tvivl om at det virker. Jeg vil gerne at så mange som mulig vil tage det i anvendelse, inklusiv dig, for det er herved at du kan skabe en gentagende indkomst, opnå at tjene penge uden at gå på arbejde og have din frihed i hverdagen til at gøre hvad du selv ønsker.

Pointen her er at du også i denne branche skal dygtiggøre dig. Arbejde for sagen og gøre det der skal til. Det er nødvendigt at se det som en rigtig forretning, og ikke kun et peg og klik vej til penge. Det virker ikke hverken nu, eller i længden.

Men når det er sagt kan det gå rigtig rigtig hurtigt med at skabe din egen indtægt og vækst. Mulighederne her er så enormt meget større end i det vi i daglig tale kalder et "normalt" job, og det er tilgængelig for alle.

Det kan læres og anvendes af alle uanset nuværende kvalifikationer og forkundskaber. Det er her viljen og udholdenheden kommer ind i billedet. Sæt dig for at du vil lære det, fortsæt til det er lært og sat i gang. Du har gjort det før i livet når der var noget du enten hjertens gerne ville, eller noget der var en tvungen nødvendighed at gøre. Gør det igen er min opfordring til dig, og oplev succesen gennem dine egne handlinger. Jeg er sikker på du aldrig vil fortryde det.

Hvor startes der så, hvordan tager du de afgørende første skridt?

Et godt bud jeg vil nævne igen for at have en rigtig god og hurtig start med din egen online forretning er: Tag del i en god og solid forretningsmulighed, eller skab dit eget produkt, vis det til andre og hjælp dem til det samme. Det er ved at give til andre og hjælpe dem at din egen succes vil komme. Anvend de rigtige værktøjer og online redskaber der er tilgængelig og sæt din forretning op.

Tillykke du er nu på vej til din helt egen indkomst og uafhængighed fra et "normalt" arbejde. Du er på vej mod dit mål og opfylde dine egne ønsker for dig selv, din familie og dem du holder af.

Du har alle muligheder for at sikre din økonomi og fremtid – Leve det liv du drømmer om!

Spørgsmålet er om du vil?

" There are people that sit and talk about where they want to be,
and there are people who go out and be who they want to be"

~ Ukendt

Jeg har en tilståelse

Jeg har arbejdet mig igennem mange forskellige kurser, gennemgået et utal af forretningsmuligheder og virksomheder der er online, med de indtægtsmuligheder de giver gennem deres produkter. Jeg har brugt enorm mange timer og rigtig mange penge i processen så derfor...

Jeg ønsker, at arbejde sammen med de rigtige personer i min egen mikro-business, men dermed ikke givetvis med alle typer af personer... i kraft af, at du stadig er med så langt som nu, er det en meget god indikation af, at du er den rette type og person jeg vil holde af at have et rigtig godt samarbejde med.

Det har som før nævnt, overhovedet ingen betydning hvilke færdigheder og evt. erfaring du har i dag, eller om du er helt ny i din viden om denne branche. Du vil have adgang til alt hvad du har behov for, til at starte din egen forretning og få den i rette gear meget hurtig, så du kan nyde tiden og succesen du altid har gået og drømt om.

Adgang til alt betyder ikke en "magisk knap" du blot skal trykke på, og pengene herefter vælter ind på bankbogen. Det betyder i alt sin enkelthed at jeg vil vise dig hvad jeg gør, hvor jeg har lært mig færdighederne der skal til og hvad jeg har fundet som de bedste redskaber og værktøjer der er online til at drive en forretning med.

Det jeg har fundet godt og rigtig, ud af alle de mange systemer, tilbud og forretningsmuligheder jeg har været igennem vil du have adgang til. Noget er ganske gratis, andet har en pris. Fælles for det hele er at jeg med sikkerhed ved at det virker, og det er meget mere værd end tiden og prisen når det omsættes til reel handling.

"At sætte mål er ikke hovedsagen.
Det vigtigste er at beslutte,
hvad man vil gøre for at nå dem
og holde sig til denne plan"
~ Tom Landry

Det gyldne spørgsmål

To af de store gyldne spørgsmål, der næsten aldrig slår fejl:

1. Et spørgsmål, der for mig er helt uvæsentlig, er: "Skal der betales skat af det".

Ja, selvfølgelig skal der betales skat. Der er ikke nogen som helst indkomst der ikke skal svares skat af, og der er ingen grund til at gøre noget til et lyssky foretagende ved at omgå love og regler på nogen måde overhovedet.

Og nok det mest vigtige for dig lige nu:

2. "Når jeg sætter i gang og starter op med at drive en forretning online, kan du så med sikkerhed, garantere mig at jeg vil have succes og indtægt i min egen forretning?"

Svaret er så absolut: "NEJ, jeg kan ikke garantere dig indtægt og succes", og "tidshorizonten er meget forskellig for den enkelte" Ingen garantier og tidshorisont af nogen art!

Når det lige som er sagt, er der heller ingen tvivl om at netop din chance for en god og sund forretning allerede er meget større end gennemsnittet. Du er ved at du læser dette, og er med endnu, en person med de rette kvaliteter. Passion og viljestyrke der vil nå i mål uanset hvad.

Du er allerede nu blandt toppen. En person der har større vilje og viden end mange andre,
og din egen Succes er allerede sat i gang

Jeg ser med glæde frem til at arbejde sammen med dig,
se dig ved målet bag målet.
Det er mit ønske for dig

Brug din vilje til at ville, din viden og kunnen i din egen forretning. Hermed er du allerede over halvvejs i mål. Det er jeg ikke et eneste øjeblik i tvivl om.

Næste skridt er her
<http://reneejsing.com/start/>

"Optimisme er en forudsætning for,
at man kan nå resultater,
og kilden til mod og ægte fremskridt"
~*Nicholas Murray Butler*

Tjen penge uden at gå på arbejde - Så har du frihed til selv at bestemme

Vi er her tilbage til overskriften for denne E-bog.

Det er din tid. Tid til at nå højere niveauer af personlig og økonomisk succes. Tid til at leve et liv, du selv har fuld kontrol og indflydelse på.

Har du det der skal til?

Ja det er jeg sikker på når du er med her nu, og viser din interesse, har du kvaliteterne. Det er jeg overbevist om! Ønsker du det, og vil du handle på det?

Det ved du kun selv, men vil du virkelig ændre din hverdag, og siger noget af det samme som herunder:

- Jeg vil, og ønsker at tage hånd om min egen dagligdag
- Jeg er motiveret og engageret i det jeg foretager mig
- Jeg er positiv og motiveret for at lære nye færdigheder, og bruge dem
- Jeg har et stort ønske om forandring i mit liv, og vil gøre hvad end der skal til for at lykkes
- Jeg ønsker at komme videre og opnå det jeg virkelig fortjener
- Jeg ved, ingenting kommer af sig selv, og der kræves en indsats af mig

Når du gør det, har du et stort ønske om forandring, og vil nå dine egne mål.

Herunder har du nogle svar på de spørgsmål der ofte er i tankerne:

Hvordan ved jeg om jeg har færdigheder og kvalifikationer til dette?

Hvis du har et ønske om forandring i din hverdag, både personligt, livsstil og økonomi, har du kvalifikationer. Du har alt hvad der skal til, din vilje til at lære og handle. Der er altid noget der kan læres, udvikles og forbedres. Ellers havde du jo opnået dine mål.

Skal jeg have bestemte forkundskaber?

Nej det behøver du ikke at have. Det vigtigste er dig som person og din indstilling til tingene. Du skal være villig til at tilegne dig nye færdigheder eller udvikle dem du har, og ønsker at være dig selv i dit arbejde med en positiv og engageret sind. Lidt engelskkundskaber er dog en god ting, da rigtig meget i online universet er engelsk. Bare rolig. Da jeg selv startede var det med udgangspunktet for en 20 års gammel 8. klasses engelsk, og det er gået meget godt endda.

Hvad skal jeg gøre nu?

Se dit mål bag målet og handel på det. Det er udelukkende dig der kan tage det første skridt i den rigtige retning mod målet. Ikke andre. Som før nævnt: Det afhænger først af dig og din indstilling til at ville lykkes, og din vilje til at skabe egen succes. Dernæst kommer de rette forudsætninger, redskaber, partnerskaber og styrken i et godt samarbejde.

Jeg er overbevist om du vil se tilbage på det som det rigtige skridt for dig nu du vælger og siger til dig selv "Ja, nu skal det være, jeg vil det og er villig til at gøre alt hvad der skal til"

"Udgangspunktet for alle resultater er lyst.
Hav altid dette for øje.
Ringe lyst skaber ringe resultater,
ligesom små bål kun skaber ringe varme"

~ Napoleon Hill

Oprigtig Ønske + Fokuseret Viljestyrke + Væsentlig Handling = Succes

Vil du vente? – Lade drømme være drømme? – Eller Starte på rejsen til dine mål?

<http://reneejsing.com/start/>

Afslutningsvis

Vi har gennem de sidste sider været igennem mangt og meget af de erfaringer og tanker jeg har gjort mig i forhold til denne branche. Jeg er overbevist om at det på et eller andet niveau har været givende for dig at læse, og givet dig som læser inspiration til egen mikro-business af en art. Det er en meget spændende branche der altid vil være i udvikling og vækst. Mulighederne for dig og den enkelte vil kun blive større. Der er i mine øjne uendelig vækstmuligheder for alle der virkelig ønsker selvstændigheden og et liv i frihed.

Har du i dag en mikro-business af en art, eller er der en du har udset dig at tage del i? Jeg håber det er den samme som jeg, men hvis ikke det er, vil jeg stadig ønske dig alt mulig held og lykke på din egen vej, og jeg vil med glæde se dig på toppen i den virksomhed du så måtte vælge.

P.S.:

Jeg ved ikke om du har gjort dig erfaringer i denne branche og haft, eller har succes med det. Om det er helt nyt for dig og lidt underlig med denne form for forretning. Men jeg ved én ting med sikkerhed i kraft af at du læser med her.

Du vil og kan opnå succes. Det er helt op til dig selv om du vil nå i mål, til målet bag målet. Der er ikke nogen, eller noget som helst der kan tage det fra dig, kun dig selv der kan vælge ikke at ville det.

**"Job eller selvstændighed.
Er et job sikker i dag?
Giver det den indtægt, frihed og livsstil du ønsker?"
Giv dig se/v en chance!**

Jeg er en virkelig og levende person der ønsker dig det bedste...

... derfor: har du spørgsmål til hvad du har læst eller noget andet relateret til det, skal du altid føle dig fri til at kontakte mig.

Med et inderligt ønske om en fantastisk dag og fremtid for dig, med frihed, glæde og succes

René Ejsing

<http://www.reneejsing.com>

Skype: reneejsing

+45 81 61 89 68 rene@reneejsing.com

Tillæg

I et tidligere afsnit var vi inde omkring det udsagn der nogle gange flourerer i folkemunde. Alt inden for Netværksmarkedsføring og Direkte salg er "Pyramide", "Pengespil", "lyssky gråzone", "Bondefangeri" etc. etc.

Er det nu det?

Hvad kommer disse udsagn af, hvor har de rod?

Disse udsagn kommer naturligvis fra eksempler på personer, selskaber og virksomheder der handlede i direkte strid med loven eller befandt sig i en meget mørk zone. Selskaberne havde det ene formål at flytte penge fra "godtroende kunder" i en matrix system, der udelukkende tilgodeså stifterne, eller de først ankommende personer i virksomhedens bonusplan/matrix, og lod resten sejle deres egen sø med et "Tak for pengene, held og lykke til dig"

Jeg er udmærket klar over, at der har været, og måske stadig er enkelte virksomheder og selskaber der måske går ind under denne kategori. Men det er heldigvis ikke mange af dem. Dem der måske stadig gør, har ikke ingen overlevelsessevne i tiden, og vil ikke have en historie eller år på bagen. Hold dig fra dem hvis du ser det.

I dagligdagen derimod, er det meget udbredt med netværksmarkedsføring og direkte salg i rigtig mange brancher.

Har du nogensinde fået brev fra dit forsikringselskab med en lille lap hvorpå der stod: Henvi en mulig interesseret person til os. Vi vil, som tak for hjælpen, sende dig gaven XXXX, en check på kr. XX,-, eller du vil få X% i rabat på det næste års police, for din henvisning.

Har du f.eks. et tidsskrift/avis abonnement hvor du er blevet tilbudt noget af det samme, en gave, gratis XX mdr. på dit eget abonnement etc. Måske din arbejdsgiver har tilbudt dig en form for ydelse, ud over din normale løn, hvis du kunne hjælpe med at skaffe en kunde eller få løst en specifik opgave af nogen du kender i dit netværk.

Du formidler i dit netværk, og modtager en eller anden form for betaling for din henvisning/salg/hjælp.

Det er der rigtig mange der har, og det er netværksmarkedsføring. Der anvendes netværk til at reklamere og skaffe nye kunder til butikken. Ganske simpelt netværksmarkedsføring i et niveau, nogle gange endda to eller flere.

Det er blot nogle dagligdags eksempler på at vi næsten alle har del i en form for netværksmarkedsføring allerede, men selvfølgelig ikke direkte ens, og sammenlignelig med at have egen forretning på den måde.

Derudover er der selvfølgelig også de etablerede selskaber og virksomheder der anvender direkte salg og netværksmarkedsføring som deres primære distributionskanal i Danmark og mange andre lande.

Eksempler: Tupperware, Herbalife, Amway, LR-International, Berry.EN, ACN, NuSkin m.f.. De har alle været på markedet i en kortere eller længere periode og årrække, og alle er virksomheder og selskaber inden for direkte salg og netværksmarkedsføring.

De har alle vist deres eksistensgrundlag, uden at det har givet anledning til at erklære dem ulovlige og tvunget dem lukket i Danmark eller andre lande. De har alle konsulenter der har en indtægt på forretningsmuligheden i større eller mindre stil, og selvfølgelig også nogle der blot er forbruger af produkterne der tilbydes.

Jeg hverken vil eller kan, blåstemple eller sortliste det ene eller det andet selskab. Blot konstatere at det er meget anvendt og anerkendt inden for forskellige områder og brancher, også her i Danmark.

Det skal være anvendelige produkter/ydelse til markedspris. Kommission/bonusplan der tilgodeser den enkelte konsulentens egen indsats uden at flytte penge op til nogen "top". Det må derfor ikke være et system der har til hovedformål at flytte penge opad i et system, heller ikke selvom det er knyttet til et produkt/ydelse der ikke har værdi i forhold til prisen.

Jeg er på ingen måde jurist og hverken kan, eller vil kunne blåstemple, eller sortliste nogen som helst, men blot konstatere at gjort rigtig, er det fuldt og helt lovligt og en reel forretningsmulighed for den enkelte der ønsker at gøre brug af det og arbejde på denne måde.

Men ja, inden for alt er der nogle gange et "sort får" her og der. Bare gå lige så stille uden om det, og klø på med dit eget fornuftige valg. Der er enorme muligheder og stor fremtid i denne branche for dem der ønsker det.

Min erfaring og syn på sagen: De seriøse spillere inden for direkte salg og netværksmarkedsføring vil altid sikre sig kundens/konsulentens retslige lovlighed. Ellers ville de ikke kunne overleve og have succes med deres virksomhed, hverken nu eller fremover. Kunden og kundens muligheder ved forretningen og glæden ved produkterne er og bliver indtægtskilden for dem. Den er der ingen seriøs virksomhed der ønsker at sætte over styr på nogen måde.

Er du bekymret og i tvivl om disse forhold i en given virksomhed må du rådspørge professionelle inden for lovgivning.

"Den eneste begrænsning for at vi kan realiserer morgendagen
er vores egen tvivl for dagen i dag"
~ Franklin D. Roosevelt

NOTE: Der tages forbehold for taste og trykfejl, fejl udtalelser, ændringer af nævnte beløb, etc..
Dette dokument er underlagt politik om Personbeskyttelse, Vilkår & Copyright
der kan ses i sin fulde længde på siden her: <http://reneejsing.com/doc/politik.html>