

Victorious serie,  
boek 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10 + bonus boek.  
Over geld, geluk, gedichten, grappige gebeurtenissen,  
moeilijke tijden doorstaan, verkopen, ondernemen en  
een waargebeurd verhaal



Victorious serie,  
boek 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10 + bonus boek.  
Over geld, geluk, gedichten, grappige gebeurtenissen,  
moeilijke tijden doorstaan, verkopen, ondernemen en  
een waargebeurd verhaal

---

Jasmin Hajro





Jasmin Hajro

© 2019 Jasmin Hajro

Omslagontwerp door

Jasmin Hajro

Eerste druk 2019

In deze bundel ontdek je de hele Victorious serie :

+

Korte bio van auteur Jasmin Hajro

&

#9 boek Altijd werk & altijd geld op zak,  
iedere dag.

#3 boek Het Recept voor Geluk

#1 boek Bouw jouw Fortuin

#2 boek Moneymaker

#4 boek de Reddingsboei voor banken"loyaal bankieren"

#5 boek de Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers

#6 boek Gedichten, grapjes en boek

#7 boek Victorie

#8 Victorie II

#10 boek Dingen die je Niet wil weten

extra boek Oprichting Hajro, het conglomeraat

De bio van auteur Jasmin Hajro, even kennis maken



Hallo beste lezer,  
hoe gaat het ?

Bedankt voor kopen van boek Victorie.

Mijn naam is Jasmin Hajro, ik ben geboren op 6 juli 1985 in  
Bosnie.  
Als vluchtelingen kwamen we naar Nederland, 21 jaar geleden.

Na school te hebben doorlopen & verscheidene banen...

Heb ik op 17 december 2012, mijn eerste onderneming  
opgericht: beleggingsbedrijf Jasko.

Na een succesvol eerste jaar, heb ik helaas de onderneming  
moeten sluiten.

Na een korte periode van rust, ww en tijdelijk werk. Begon ik  
weer als ondernemer.

Op 1 september 2015, heb ik onderneming Hajro opgericht.  
Sinds het begin is de kernactiviteit, het verkopen van setjes  
wenskaarten, deur tot deur.  
Tegenwoordig is het assortiment uitgebreid.

Met o.a. de verkoop van mijn 10 boeken :

- boek Bouw jouw fortuin.
- boek Moneymaker,
- boek Recept voor Geluk,
- boek De Reddingsboei voor banken"loyaal bankieren"
- boek De Ultieme Winnende Strategie voor ondernemers,
- boek Gedichten, grapjes en boek,
- boek Victorie, boek Victorie II,
- boek Altijd werk & altijd geld op zak, iedere dag,
- boek Oprichting Hajro, het conglomeraat

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

Mijn onderneming is tegenwoordig Hajro Groep,  
en bestaat uit 20 verschillende dochterondernemingen,  
die onderdeel zijn van 1 overkoepelende organisatie.

Voor meer informatie over mijn onderneming &  
de stichting, ga naar [www.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.nl)



boek Altijd werk & altijd geld op zak, iedere dag

Hoi beste lezer,  
hoe gaat het ?

Ik ben Jasmin Hajro,  
en je hebt zonet in mijn bio een aantal dingen  
kunnen lezen over mij.

Ik ben nou 32 jaar en woon in Doetinchem,  
in Nederland. Ik werk als verkoper  
namens oprichting Hajro.

Ik verkoop sets wenskaarten,  
cadeaumokken en boekjes.  
Een deel van de opbrengst gaat naar 40 Goede Doelen toe.  
Je kunt er alles over vinden op  
[www.hajrobv.nl](http://www.hajrobv.nl)

Maar dat is wel eens anders geweest.....  
Heel anders.....

Het was 2015 's avonds rond een uur of 10.  
Ik liep buiten,  
zonder geld,  
met mijn telefoon waar geen beltegoed op stond.

Het begon te regenen,  
dat kon ik er nog wel bij gebruiken....

Ik wist niet waar ik naar toe moest....

Ik kon niemand bellen.  
Ik had wel een aantal vrienden gehad,  
maar daar had ik nauwelijks contact mee.

Ik ging naar het speeltuintje in  
onze wijk....  
De vorige keer ben ik daar ook heen gegaan.

De vorige keer,  
toen ik ook 's nachts op straat stond.

Het was this niet uit te houden voor mijn moeder,

ze wou de huissleutel hebben.  
Ik gaf haar de sleutel en ging weg...

Het is niet haar huis, maar zij betaalt de huur.

Daar stond ik dan,  
dakloos,  
op straat,  
in de regen.....

Het begon kouder te worden.

In dat speeltuintje heb ik geschild  
in zo'n soort houten huisje

Ik was boos,  
toen ik afgekoeld was,  
begon ik helderder na te denken.  
En me af te vragen waar ik heen moest  
en wat ik moest doen ?

Toen het licht begon te worden  
liep ik naar het centrum van de stad.

Alles was nog dicht, te vroeg.

De kerk zat ook dicht.

Ik had gehoord van zo'n opvang  
waar een vriend van mij het over had gehad.

Hij is verhuist naar England.

Dus liep ik naar de Iris opvang toe.

Ik kon mijn verhaal doen,  
en kreeg een kopje koffie met melk erin  
(ik drink nooit melk in mijn koffie)

En ze hadden Geen plaats voor mij !

Dus de mensen die je horen te helpen,  
kunnen je niet helpen.

Fuck de hulp.

Ik kon naar de dagopvang toe,  
maar dat was alleen overdag.  
's Nachts kon ik buiten slapen.

Onderweg naar de dagopvang,  
dacht ik :  
Ik moet naar Arnhem, naar Appco toe.

Om te gaan verkopen,  
als energieadviseur  
heb je altijd werk.

Bij de dagopvang  
kon ik betalen voor een maaltijd.  
Maar ik had helemaal geen geld.  
Ik kon op de pof wel een maaltijd krijgen.

Ik moest me inschrijven bij de gemeente  
voor een bijstand uitkering.

Even naar buiten om te roken,  
eventjes gepraat met een paar daklozen,  
die daar ook waren.

Weer naar binnen.  
Er was telefoon voor me,  
mijn zusje en haar toenmalige vriend belden.

Ze kwamen me ophalen.....

Eenmaal thuis gingen we eten,  
ik had honger als een beer.  
Ik was zo pissig  
dat ik mijn moeder niet kon aankijken.  
Ik keek naar de tafel.

Omdat ik zo boos was,  
tegen haat aan....  
Zo nijdig.

De vraag of ik iets had geleerd ?

Eventjes gepraat,  
sorry gezegd.

En ik ging naar bed,  
uitgeput.

Ik had de hele nacht niet geslapen.

Die nacht was er niemand,  
ze stonden niet in de rij voor me  
om me te helpen.

Zelfs de mensen die me hoorden te helpen,  
wiens werk het is.  
Konden niks voor me doen.



Nou,  
de volgende keer dat iemand tegen je zegt  
dat geld niet zo belangrijk is.

Dan praat ie uit z'n reet  
en niet uit z'n verstand.  
En dat moet je hem of haar ook  
duidelijk maken.

Als je geen geld hebt kun je geen eten en drinken kopen.  
Heb je 3 maanden geen geld om je huur te betalen,  
dan sta je op straat en  
ben je dakloos.  
Heb je 2 maanden geen geld om eten en drinken  
te kopen, dan ga je dood.

Ik zag in dat het huis waar we in woonden niet van mij is.  
En de tuin ook niet.  
Ik had bijna niks.  
Behalve wat kleding,

300 boeken  
en wat dingetjes.

Ik kreeg er een hekel aan om klusjes te doen  
in de tuin.

Want het is niet mijn tuin.

Ook, eerst zet ik je op straat  
en daarna mag je klusjes voor me gaan doen.

Je bent niet goed wijs, dacht ik.

Maar omdat ik geen geld in het huis bracht,  
of mee betaalde in de vaste lasten,  
kon ik door mee te helpen  
enige inbreng laten zien.

Was de redenering.

Daarvoor,  
voor die nacht op straat.

Was ik toen ik geen werk kon vinden,  
behalve productiewerk (dat ik toch nooit lang volhield)  
Een eigen bedrijf begonnen.

Jasko genaamd.

Want ik hield van beleggen  
en ik kon het ook.

Ik belegde voor mijzelf,  
toen ik een vaste baan had als kok  
bij Palestra/Landal stroombroek.

Dus kon ik het beleggen ook  
professioneel voor andere mensen gaan doen.

Ik had geen ervaring met verkopen  
of met jezelf verkopen.

Ik vond 5 klanten,  
mijn vader, mijn moeder, mijn zusje,  
mijn exvriendin en een vriendin van mijn moeder.

Plus mijn eigen geld belegde ik in de portfolio.

Ik belegde voornamelijk in beleggingsfondsen,  
waardoor het risico klein was.

En we in veel verschillende bedrijven  
wereldwijd belegd waren.

Er zat zo'n 1600,- in de portfolio.

Het waren centjes van winst nemen  
dagelijks bijna.

Ik keerde de beloofde 10% rendement uit.

En een bonus rendement van 2,5%

Ik doneerde een bescheiden bedragje  
aan een Goed Doel,  
namens Jasko.

Het was duidelijk niet genoeg om  
van te leven.

Er zou een ton in moeten zitten,  
zodat ik tientjes en honderdjes winst maakte.

Ik begon opties te kopen.  
Ik had daar geen ervaring mee.  
Verloor wat geld.

Maakte wat winst.

Verloor nog wat.

Mijn zusje trok weer in bij ons,  
nadat haar relatie uit was gegaan.  
Die jongen was niet goed voor haar geweest,  
ze kwam met schulden terug.

Dus er was niet genoeg geld thuis voor  
3 mensen. Mama's minimumloon

onderhield 3 mensen.

Als er een rekening kwam voor de  
gemeentebelasting (jaarlijks 500,- euro)  
dan kon het niet betaald worden.

Ik geloofde erg in mijn bedrijf  
en wou niet iets anders gaan doen.

Ik had ook patent aangevraagd  
voor mijn financiële systeem en  
mijn idee voor een fonds.  
Waar mijn bedrijf op gebaseerd was.

Maar ik moest eigenlijk wel.

Ik begon toen met Hajro Klusjes,  
voor mensen huishoudelijke taken doen  
of de tuin, tegen betaling.

Ik kon bij een oudere man in de buurt  
schoonmaken en stofzuigen,  
afstoffen.

Toen ben ik ook naar werk gaan zoeken  
via uitzendbureau's.

Ik kon beginnen bij Rabelink  
als lader/losser.

Uiteindelijk heb ik me in 2015  
bij de Kamer van koophandel uitgeschreven.

Ik was erg verdrietig.  
En werd een beetje futloos.

Een soort hulpverlener wou dat ik een  
toestemingovereenkomst  
tekende,  
waardoor weinig meer over mijn leven te zeggen had.

Kutwijf  
Kuthulp.

Ik geloofde niet meer in hulp.

Zelfhulp was de beste hulp,  
zei papa een keer.

En de enige hulp denk ik

Mijn zusje had ondertussen  
al iets van 5 jaar ervaring met verkopen.  
(Ze is maar 5 jaar jonger hoor,  
geen klein kind ofzo)

Ze was een nieuw bedrijf begonnen met haar  
nieuwe vriend en een collega van vroeger.

Uw voordeel nu vof.



Met haar vriend waren ze ook een stichting  
aan het oprichten.

Stichting samen leven met een ander.

Ik heb de oprichtingakte gezien,  
opgemaakt door 026notariaat te Arnhem.

En ik kreeg een kans om wenskaarten te gaan verkopen.

Oh ja,

dat laden/lossen baantje

is gegaan zoals alle andere baantjes,

die ik niet wou doen.

Ik kwam een aantal keer te laat,

en daarna kwam ik helemaal niet opdagen.

De wenskaarten verkopen,

zou een goede training zijn

om uiteindelijk als energieadviseur

langs de deuren te gaan.

Het verkoop proces is hetzelfde.

100 mensen spreken per dag,  
3 rondjes lopen zodat je iedereen spreekt  
in je terry(werkgebied)  
De pitch (je presentatie)  
is hetzelfde bij ieder persoon die  
je spreekt.  
Enz.

Ik kreeg training van hun,  
Emina mijn zusje en haar vriend.  
Ik begon ook seminars te kijken  
over sales (verkoop)  
op Youtube.

De pitch te oefenen.

Ik begon enthousiast te worden.

Op een dag zat ik thuis  
naar de wenskaarten te kijken.  
En dacht ik kan het,

ik kan wat ze doen.

En wat kan er nou gebeuren,  
als ik de pitch vergeet,  
of niet uit mijn woorden kom.

Emina zei dat het ergste  
een doorslam was.  
Als iemand de deur voor je neus dichtsmijt.  
Ha, alleen dat ?

Dus ik nam mijn pitch op een briefje mee,  
een geldtasje en een aantal sets wenskaarten.

En begon te lopen en te verkopen,  
iik begon gewoon in mijn woonstraat...

Voor ik er klaar en wel voor was.

Ik verkocht een aantal setjes,  
de mensen waren veel aardiger dan ik had verwacht.

Ik denk dat veel mensen iets goeds willen doen.  
Ook al is het een setje kaarten kopen  
voor het Goede Doel.

De stichting mag beloningen geven aan haar  
bestuur en medewerkers.

De website van de stichting deed het even niet.  
Emina en haar vriend gingen uit elkaar.  
Hij had de nota voor de oprichtingsakte  
nooit betaald.

De stichting was technisch nog niet opgericht.

Om van het gedoe af te zijn.  
En lekker door te kunnen gaan met verkopen,  
wat ik ondertussen leuk begon te vinden.

Heb ik met de gespaarde opbrengst  
van mijn kaartenverkoop  
een eigen stichting opgericht.  
Waarbij wel alles in orde was.  
En dat is natuurlijk :  
stichting Giveth Life

Een website ervoor gemaakt,  
en ik ging vrolijk verder verkopen.

Toen kwam de politie een aantal keer,  
want ze vonden dat ik aan het collecteren was.

Ik was aan het venten,  
in mijn hoofd is collecteren :

met een geldbus langs de deuren gaan.

Ik verkocht een product.

Zij dachten anders....

Ik had me alweer ingeschreven bij de Kamer  
van koophandel,  
om als onafhankelijk energieadviseur  
te kunnen gaan verkopen.  
Met onderneming Hajro.

Om van dat onnodige gedoe met de  
politie klaar te zijn.  
Besloot ik om namens mijn onderneming Hajro  
wenskaarten te gaan verkopen.

En een deel van mijn opbrengst aan Goede Doelen te doneren.

De kans zat erin dat in de toekomst de kaartenverkoop  
minder zou worden,  
door Facebook, Whatsapp

digitale kaarten etc.

Dus ik moest wat verzinnen,  
dat mensen altijd zouden gebruiken,  
maar waar ik er wel een aantal van in mijn tas  
mee kon nemen.

Ik kwam op het handigsetje...

Een mok gevuld met snoepjes,  
met een theelepeltje, een aansteker en een pen.  
Ingepakt als een cadeautje.

Want de mensen zullen wel altijd hun koffie  
of thee uit een mok blijven drinken.

Ik wou het ook steeds groter  
en beter doen. Een mooie winkel  
wou ik van mijn onderneming maken.

Uiteindelijk was het dat ook op  
[www.hajro.nl](http://www.hajro.nl)

Daarna kocht iemand dat domein.  
Toevallig. Volgens mij was er niks toevalligs aan.

Moest ik een nieuwe website maken,  
het oude webadres staat op mijn  
duizenden visitekaartjes,  
op de flyers,  
op mijn boeken.

Kon ik alles opnieuw doen.

Nou de nieuwe en verbeterde website  
is natuurlijk [www.hajro bv.nl](http://www.hajro bv.nl)  
en heeft een leuke en unieke  
E-winkel.

Met alleen maar Hajro producten.

Ik hou natuurlijk heel erg van mijn onderneming Hajro.  
Het is als een kindje voor me.



We doen ook goed,  
en steunen veel Goed Doelen,  
en mijn boeken kunnen enzen echt helpen.  
Om gelukkiger en rijker te leven,  
en om hun bedrijf profitabeler te maken.

Ik verdien mijn geld met verkopen.

Dus de royalties ( de opbrengst)  
van mijn boeken gaan naar het Goede Doel

Een goede stichting,  
namelijk stichting Giveth Life.  
Die al gezinnen een steuntje in de rug heeft gegeven.

Ik zou je graag meer vertellen over Hajro,  
want het gaat veel goede dingen doen,  
maar de bedoeling van dit boek  
is om je iets anders te vertellen.

Je kan natuurlijk altijd  
het eboek Oprichting Hajro,  
het conglomeraat

Gratis downloaden  
op [www.hajrobov.nl](http://www.hajrobov.nl)  
ga dan via de E-winkel  
naar mijn authormaplight bij Lulu.  
Je komt daar vanzelf door op een van mijn  
boeken te klikken in de E-winkel,  
op [www.hajrobov.nl](http://www.hajrobov.nl)

Zoals je ziet,  
heb ik sinds die nacht op straat  
altijd werk en altijd cash geld op zak,  
iedere dag van de week kan ik verkopen en verdienen.  
Dankzij de verkoop (sales)

Blogartikel :

**Verkopers verkopen iets aan mensen,  
de ondernemingen waar die verkopers voor werken maken  
winst.**

**Van die winst wordt een deel aan belastingen betaald,  
van dat geld betaalt de overheid voorzieningen  
die we allemaal wel eens gebruiken.  
Voorzieningen zoals de brandweer, de politie, ziekenhuizen,  
wegen (infrastructuur).**

**Ook zijn ondernemingen degenen die het meeste doneren  
aan**

**Goede Doelen.**

**En ondernemingen geven ook meer geld dan wie dan ook,  
uit aan  
sponsoring van sportclubs en sportverenigingen.**

**En ook niet onbelangrijk :  
ondernemingen geven miljoenen mensen werk.**

**Dus er is niks mis met commercie en  
commerciële bedrijven.**

Hoe kunnen die bedrijven dat doen ?

Door de verkoop.

Door producten of diensten te verkopen aan mensen,  
komt er geld ( omzet & winst )  
die bedrijven binnen.

En door de verkoop komt er geld in jouw broekzakken.

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

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

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

" Zoals je vast al begrepen hebt, verdien ik mijn geld door te  
verkopen voor mijn eigen bedrijf. Dat is mijn werk.

De opbrengst van mijn boeken gaat naar het Goede Doel.

Ik schrijf uit ervaring, ik schrijf om mensen vooruit te helpen. "

Nou 700 keer 5,- euro =  
3500,- euro

Maar verkijk je niet op dat bedrag....

Voor iemand die dakloos was,  
en nou werk heeft tot aan zijn pensioen.

Iedere dag werk & geld in de zak,  
iedere dag

Is het aardig.

Bedenk je dat als je iemand helpt overstappen  
van bijvoorbeeld de Nuon,  
naar EnergieDirect. Wat voordeliger is.  
Jij 50,- euro verdient.

Als energieadviseur.

En 50 euro keer 700 klanten =  
35000,- euro

Vind 20 mensen per maand,  
die je helpt overstappen van energieleverancier,  
(dat betekent dat je een formuliertje invult)  
en je verdient  
 $20 \times 50,- = 1000,-$

Met 40 klanten per maand verdien je  
2000,- euro per maand.

Je hoeft maar 1 of 2 klanten per dag te vinden.

Zie je wat de mogelijkheden zijn in de verkoop ?

Ook voor jou dus.

Je kan heel simpel beginnen  
door pennen voor een eurotje te gaan verkopen.

Op zaterdag.

1,- per pen.

Daarna setjes wenskaarten.

5,- per set.

Daarna stroom&gas,  
de overstap regelen,  
door een formuliertje in te vullen.

50,- per klant.

Daarna stofzuigers of auto's  
enkele honderden euro's  
per klant.

Daarna huizen,  
10.000,- euro of meer  
per klant

Werk tot aan je pensioen!  
Baanzekerheid.

Het beste is het als het bedrijf waarvoor je  
verkoopt iets goeds doet.  
Dan doe jij ook iets goeds  
en voel je je gewoon goed erover.  
Omdat je iets meer doet,  
dan een product of dienst verkopen.

Daarom verkoop ik graag voor Hajro,  
omdat ik er 40 Goede Doelen mee steun,

en de klant ook.

Je kan bij Hajro vrijwilliger worden,  
als je wil.

Dan loop je op zaterdag te verkopen.

En je krijgt er een vergoeding voor.

Je leert het vak.

En doet goed,

door Goede Doelen te steunen.

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

of je er een goed gevoel over hebt.

Neem dan contact op via post of email.

En anders kun je altijd ergens anders

beginnen in de verkoop.

Of je eigen webshop starten



Als je voor Hajro wil verkopen.....

Dan word je getraind door dezelfde persoon  
die mij heeft leren verkopen. Mijn zusje.

Emina Hajro heeft inmiddels 8 jaar ervaring met  
verkopen (sales)

Ze heeft een trackrecord.

Ze heeft een kantoor gehad met 20  
verkopers.

Ze heeft tientallen mensen getraind  
tot verkoper.

En ze heeft duizenden sales gemaakt.

Ze is de eigenaar van EnergieNu,  
dat is de overkoepelende organisatie  
van Hajro en Hajro Groep.

Je vindt het op [www.energienu.nl](http://www.energienu.nl)

Verkopen is een heel belangrijk beroep.  
Zoals je in dat Blogartikel hebt kunnen  
lezen draait de economie  
dankzij verkopers.

Ambtenaren worden er ook van betaald,  
door de belating op winsten van bedrijven.

Je kan trots zijn als je een verkoper wordt  
of bent.

Nou ik heb je verteld  
hoe de verkoop letterlijk mijn leven heeft gered.

Dat ik nou werk heb tot aan mijn pensioen  
en daarna nog als ik wil.

Ik heb je de mogelijkheden laten zien,  
van wat de verkoop je kan opbrengen,  
als je uiteindelijk duurder producten en  
diensten gaat verkopen.

Of makelaar wordt =  
verkoper van huizen en bedrijfsruimten.

Je begrijpt dat ik met mijn onderneming Hajro,  
wat tegenwoordig Hajro Groep is,  
andere mensen  
dezelfde kans wil geven.  
Als de kans die ik heb gekregen

Ja ik heb ondertussen 4 keer 3  
verschillende uitkeringen aangevraagd.  
Allemaal afgewezen.

Ik kan niet rekenen op de gemeente of het UWV.

Maar ik kan wel rekenen op mijzelf en de verkoop!

Iedere dag.

Ik heb van maandag 18 september 2017 tot en met  
woensdag 27 september 2017,  
10 dagen achter elkaar lopen verkopen,  
en 22 sales in totaal gemaakt.  
Dus iedere dag sales gemaakt & iedere dag winst gemaakt.

Iedere dag geld verdient.

Dat kan jij ook.

Hopelijk heb ik je kunnen enthousiasmeren  
over de verkoop.  
En begin je te verkopen.  
Of je stuurt iemand die je kent,  
die werk en geld nodig heeft  
de verkoop in.

De verkoop, Waar altijd werk is.

Geef diegene dan ook een exemplaar van dit boek,  
zodat het hem of haar  
vooruit helpt.