



Tréningek

Ki fogja kihasználni a következő e-forradalmat, és válik ezáltal a következő e-milliomossá?

Minden korszakban, minden nemzedék életében van egy olyan újdonság, amely annyira egyedülálló, hogy örökre megváltoztatja az általunk ismert életet. A mi korunk sem kivétel.

“ Véleményem szerint világunk éppen most három trend kombinációját éli át: az internet fejlődését, a wellnesshez való vonzódást és az otthoni munkavégzés előretörését. Ezek a trendek forradalmi lángot lobbantanak fel – a világszerte ható vállalkozói forradalomét.. ”

Lexikonokban a **FORRADALOM** fogalmát mint „a gondolkodás és a magatartás átfogó, radikális, drámai és messzemenő változását” definiálják. Ha az emberek életük során átélnek egy forradalmat, ez gyakran életmódjuk radikális megváltozásával jár együtt. Történelmünk során sok ilyen „forradalommal” találkozunk, amelyek megváltoztatták az emberiség életmódját. A mezőgazdaság korszaka, az iparé és a technikáé – hogy csak néhányat említsek. Most azonban az összes korszak közül az eddig legrendkívülibb veszi kezdetét, melyről azt hiszem, hogy még egyszer meg fogja változtatni életünk és munkánk lefolyását világunkban. Ez a vállalkozók korszaka.

A világon nap mint nap mennek végbe nagy változások. A technikai központú, médiák által uralt világunkban minden nap akarva-akaratlanul mindenkit több információ ér el, mint amennyit eleinknek egész életükben kellett feldolgozniuk. A technika továbbfejlesztésével a választék is egyre nagyobb. Eldönthetjük, hol és hogyan akarunk dolgozni. Néhány éve a mobiltelefon és a személyi számítógép még **LUXUSNAK** számított, ma már a mindennapi élet szükséges része. Húsz éve sincs, hogy még meg kellett állnunk telefonfülkét keresni, ha valakit fel akartunk hívni. A ma rendelkezésünkre álló készülékekkel bárhol telefonálhatunk, lehívhatjuk az e-mailjeinket és egy nap alatt több dolgot intézhetünk el, mint korábban bármikor.

Gazdasági életünkben drámai változásokat figyelhetünk meg. Ahol korábban áthághatatlan határok osztották meg a világot, most megszokottá vált a szabad utazás, a világhálóhoz való hozzáférés, a műholdas telefonálás és a virtuális segítő, mindez képessé tesz minket arra, hogy világszerte együttműködjünk és kapcsolatba lépjünk egymással. A hagyományos **“AKADÁLYOK”** leomlottak, s mi mindannyian nyitott téren játszunk.

Ezen túlmenően a műszaki haladásnak köszönhetően most a korábban csak a tehetősebbeknek fenntartott dolgok bárki rendelkezésére állnak, bármelyik fokán áll is a társadalmi létrának. A technika életünk minden területét befolyásolja – ahogyan az üzleteinket lebonyolítjuk, az egészségünket és a jó közérzetünket, sőt, még azt is, mily módon keressük meg a kenyerünket vagy hogyan töltjük a szabadidőnket.

Száz éve gyakorlatilag lehetetlen volt, hogy valaki milliommossá váljon. Gazdasági szemszögből nézve elvben két osztály létezett: a gazdagok – meg a maradék. Az elmúlt évtizedekben azonban az emberek lassacskán felismerték, hogy rossz rendszerben éltek. Ez a rendszer örök időkre lógatta a sárgarépát az orruk előtt. Ez a rendszer rendkívül nehéz, vagy talán lehetetlenné is tette, hogy valaki elkaphassa a répát. A gazdaság jelenlegi állapotában az a tény, hogy valaki ehhez a **„RENDSZERHEZ”** tartozik, azt az érzést keltheti benne, hogy futóhomokon jár. Napirinden vannak az elbocsátások, csődök, gyárbezárások. Már nem olyan világban élünk, amelyben valaki harminc évig ugyanannál a vállalatnál dolgozhat, ahonnan aranyórával és nyugdíjjal nyugállományba vonul. Sokan rájönnek, hogy csupán egy munkahellyel már nem tudják biztosítani anyagi jövőjüket.

Mindannyian két lehetőség közül választhatunk: úgy dönthetünk, hogy továbbra is függő foglalkozást űzünk, így csak korlátozottan befolyásolhatjuk az életünket és amit az életben elérünk (én ezt rossz rendszernek, illetve a rossz útnak nevezem). De úgy is dönthetünk, hogy függetlenek leszünk. Teljesen megszabadulva attól, hogy valaki ellenőrizze a jövedelmünket. A saját választás szabadsága – a szabad döntés az időnkéről.



“ Azt hiszem, manapság nem a véletlen műve, hogy valaki milliommos lesz-e, hanem a saját akaraté. ”

Merész állításom a következő: Azt hiszem, manapság nem a véletlen műve, hogy valaki milliommos lesz-e, hanem a saját akaraté. Gyakorlatilag bárkiből

lehet milliommos, akinek középosztálybeli jövedelme van. Ez tulajdonképpen egészen egyszerű! Csak a következő három fokozatot kell megtenni:

1. Meg kell érteni, hogyan és hol keletkezik és halmozódik fel a jólét.
2. El kell sajátítani a jólét felhalmozásának bizonyítottan működő modelljeit.
3. Ezeket a modelleket következetesen alkalmazni kell.

Átlagembereknek nem kell többet tenniük ahhoz, hogy milliós vagyont

halmozzanak fel: megértés, lemásolás, a rendszerek következetes alkalmazása.

A legendás hírű focisták tudják, hogy a meccs megnyeréséhez az a fontos, hogy ne oda álljon az ember, ahol a labda van, hanem oda, ahol majd lesz. A labdarúgás hasonlít a jólét képzéséhez. Ahhoz, hogy valaki új korszakunkban meggazdagodhasson, azt kell látnia, hol lesz a **„LABDA”**, nem azt, hogy hol volt. Előre kell pillantania a jövőbe, ennek a jövőnek a nagy része pedig, kedves barátaim, az internet népszerűségében rejlik.

Az internet a legjobb gazdagsággerjesztő, amit valaha is kitaláltak

Az **E-COMMERCE**, ahogyan nevezik, a kényelmesség szinonimája. Manapság az ember online megvásárolhat mindent, amit csak egy üzletben megkapna. Nem csak azt – gyakorlatilag szinte mindenről azonnal információhoz juthat. Ha az embernek valamire szüksége van, ha az ember valamit tudni akar, automatikusan az interneten keresi a dolgokat vagy a válaszokat. A **GOOGLE** szó időközben igévé is vált sok nyelvben. Ha valamiről információt keresünk, egyszerűen bekapcsoljuk az internetet, és németül mondván „googeln”.

E-commerce = kényelmesség

A **FORRESTER RESEARCH** független technikai és piackutató vállalkozás szerint az e-commerce felé vezető trend minden évben erősödik, és 2010-ig előreláthatóan 329 milliárd dolláros bevételt ér el. A mai ügyes vállalkozók kihasználják ezt a trendet és az internetet arra, hogy megépítsék saját „csővezetékeiket”. A mai internetes vállalkozók tudják, hogy az e-commerce segít az információk gyorsabb megtalálásában, a termékek vásárlásának könnyítésében, és egészében véve az életminőségünk javításában.

Ma gyakran használják a „**PARADIGMAVÁLTÁS**” fogalmát annak leírására, mi történik akkor, amikor az em-

berek megváltoztatják a nézeteiket, hogy feldolgozzák az életükben végbement mélyreható változásokat. A paradigma fogalom jelentése „modell vagy látásmód”. A paradigmák a nézeteinket visszatükröző gondolkodási minták – megmutatják, hogyan látjuk a világot és benne a mi helyünket. A paradigmaváltást tehát egyik gondolkodásmódról a másikra való áttérésként képzelhetjük el.

Ahogy az internet felpörög, úgy növekszik a változások (és a velük járó esélyek) tempója, lélegzetelállítóvá válik! Az internet nem egyszerűen a srác, aki a kollégiumi szobájából e-mailben kér zsebpénzemetést a szüleitől – mint ahogyan az autó sem csak arra szolgál, hogy a vasárnapi mise után kirándulni menjen vele a család. Az ilyesmi csak egy apró szeletke egy akkora tortából, mint az egész bolygól!

Ne feledjék – itt az egész civilizációt érintő változásokkal van dolgunk! Az autó csak a kezdet volt lényegesen nagyobb dolgok előtt. Először jött az autó – azután az autópályák – azután kereskedelmi repülőutak sugárhajtású repülőgépekkel – azután a Holdra szállás és az űrkutatás.

Ugyanez érvényes a személyi számítógépekre és az internetre – a jövő nagyobb dolgokat hoz – **SOKKAL NAGYOBBAKAT!** Ha pontosan szemléljük, az internet csak mintegy tíz éves. Annyiban nagyon hasonlít a Vadnyugathoz, hogy az úttörő szellemű emberek nagy esélyeket látnak benne. Óriási autópálya az, amely éppen épül! Ezen autópálya mentén itt-ott éppen bevásárlóközpontok létesülnek. Az éppen lejárású nagy változások sok remek lehetőséget kínálnak. Az önálló vállalkozóvá válással kapcsolatban a legnagyobb mítoszok egyike ez a gyakran ismételt klisé: „Ahhoz, hogy pénzt tudj csinálni, pénzre van szükséged.” Ezt a kifogást ismételt hallom olyan emberektől, akik okot keresnek arra, hogy olyanok maradjanak, amilyenek: függő foglalkozásúak és kispénzűek.

De a pénzhiány soha nem volt elfogadható mentség egy sikertelen üzlet alapításához – ma pedig, amikor a nagy teljesítményű technika annyira jól elérhető és olcsó, még kevésbé az. Minden, amire ma szükség van, annak a felismerése, hogy megfelelő időben a megfelelő helyen kell lenni, és akkor már csak akarni kell: kihasználni a történelem legnagyobb gazdasági forradalma által nyújtott esélyt.

A hagyományosan szükséges beruházások miatt korábban a vállalkozások alapítása és fenntartása a tehetősek

kiváltsága volt. Most azonban bárki – társadalmi állásától függetlenül – hozzájuthat a szükséges eszközökhöz. A történelem során az átlagember soha nem érhetett el ugyanazokat a gazdagságot teremtő eszközöket, mint a gazdagok. A föld évszázadokon át a királyoké, az összes nyersanyag az olaj- és acélmágnásoké és az összes gyár az iparbároké volt.

Korábban a hozzájutás előtti akadályok túl magasak voltak, de most ezek az akadályok eltűntek. Az internet eltüntette őket. Bárki otthonról vállalkozást alapíthat, és az internet óriási hatalmát használhatja cége felépítéséhez. Bill Gates szerint

“ az internet változásokat
idéző elő, és át fogja rendezni
a dolgokat.”

Az e-commerce azt az előnyt nyújtja, hogy nem kell nagy készleteket tartálékolni, nincs szükség alkalmazottakra és nem keletkeznek közös költségek. A játéktér mindenki számára nyitott, és már csak az eredményesség iránti akarat szükséges.

Korunk további megatrendje a wellness iránti rendkívül nagy érdeklődés.

A **WELLNESS** 500 milliárd dolláros forgalmat elérő ipar, a fogalmat általában a test és a szellem egészséges egyensúlyának leírására használják, amely egyensúly általánosan jó közérzethez vezet. A lehetőségek tudatosulásának és a sikeresség érdekében történő tudatos kiválasztásának aktív folyamata. Jelenleg évente több mint kétezer dollárt fordítanak a betegségek tüneti kezelésére. A múltban csak nagyon keveset költöttek a megbetegedés megakadályozására. A **WELLNESS** trendje változtat ezen.

Az emberi szervezetnek naponta 13 vitamint, valamint bizonyos ásványokat kell felvennie a normális működéshez. A legtöbb ember messze nem fogyasztja el az ezekből az anyagokból szükséges napi mennyiséget, s ezért vitaminhiányban szenved. Ennek tünetei például a hangulatingadozás, gyengeség, izületi fájdalmak, gyenge látás és még sok egyéb. Idővel a hiány súlyosabb egészségi problémákhoz vezet, mint például szívbetegségekhez, rákhoz stb.

Mivel ehhez a témához az interneten egyre több kutatási eredmény érhető el könnyen, a wellnessipar igen nagy növekedést mutat fel. Ma az embereket jobban érdekli az, hogy egészségesek maradjanak, mint hogy egyszerűen csak reagáljanak a megbetegedésre.

Ezt a wellness felé irányulást összehasonlíthatjuk a repülés fejlődésével. A Wright testvérek és hihetetlen találmányuk – a repülőgép – sikere előtt senki nem gondolt volna arra, hogy repüljön. Még azután sem lelkesedtek a gondolatért, amíg csak láthatóvá nem váltak az első eredmények. A betegségek megelőzésével is hasonló a helyzet – már jó ideje létezik, de csak most lett iránta nagyobb az érdeklődés.

Ez az érdeklődés a babyboom-nemzedékből indult ki. Ezek az emberek, akik nem csak emlékezni szeretnének arra, milyen érzés volt fiatalnak lenni, hanem továbbra is fiatalnak szeretnék érezni magukat, nagy gazdasági hatalmat jelentenek. Készek is pénzt költeni olyan termékekre és szolgáltatásokra, amelyek segítségével egészségesebbnek, aktívabbnak, energikusnak és fiatalabbnak érzik magukat.

A „**WELLNESSMOZGALOM**” ezenfelül a fiatalabb korosztályoknál is igen kedvelt. Az X és Y generációk egyre inkább tudatában vannak annak, milyen hosszú távú következményekkel jár az egészség elhanyagolása, és egyre nagyobb mértékben érdeklődnek az ilyen információk iránt. A megelőzés érdekében cselekedni „cool” lett, és ezek a fiatalabb emberek minden évben egyre több pénzt költenek olyan termékekre, amelyek segítenek abban, hogy tovább és egészségesebben élhessenek.

Wellness = táplálkozás + sport + higiéné
+ stresszkezdés + egészségvédelem

A wellness nem más, mint a táplálkozás, a sport, a higiéné, a stresszkezdés és az egészségvédelem kombinációja. Ha ezeket a dolgokat kombináljuk egymással, a magunk számára egész életünk folyamán előállíthatjuk és fenntarthatjuk a testi jó közérzet állapotát. De ez a trend nem csak ahhoz vezet, hogy jobban érezzük magunkat – még hasznat is húzhatunk belőle.





A leggyorsabban gyarapodó kisebbséget azok a személyek alkotják, akikből a wellness-iparban milliomos lesz.

Jelenleg a lakosság 90 százaléka rendelkezik otthonában internetes hozzáféréssel. 2010-ig a lakosság 30 százaléka fog az interneten keresztül wellness-termékeket vásárolni. Bár ez a forradalom definitíve lehetőségek áradatát teremti, arra is gondolnunk kell, hogy ahol high-tech van, ott fontos szerepet kell játszania az emberek közötti kapcsolatnak is.

Minden vállalkozás emberekből és emberek által él. Mindegy, hogy Ön termékeket, például cipőt vagy zuhany sapkát, vagy szolgáltatásokat, például telefonálást vagy hosszú lejáratú kölcsönöket kínál fel, üzletében még mindig mindenekelőtt emberekkel van dolga.

Mindegy, hogy Ön olyan vállalkozó-e, akinek a címe ténylegesen létező épületet jelent, vagy olyan, akinek az „E-GAZDASÁGBAN” új, internetes címmel bíró vállalkozása van – az üzleteit még mindig emberekkel bonyolítja le.

“ A sikere attól függ, mennyire jól tud az emberekkel kommunikálni. ”

Bármilyen területen tevékenykedik is az üzletével, a sikere attól függ, mennyire jól tud az emberekkel kommunikálni, mennyire jól tudja meghallgatni őket, tud nekik segíteni, valamit eladni, tanítani, mennyire tudja inspirálni, bevonni és szeretni őket.

Ha nincs a vonal végén két ember, akkor a telefon nem más, mint egy nagy levélnehezék. Ugyanez érvényes a számítógépekre is. Az igaz, hogy az

internet egy nagyon hasznos és hatékony eszköz. Talán a legjobb eszköz, amit valaha is feltaláltak, mégsem szabad elfelejtenünk, hogy egy eszköz még mindig azért van, hogy az ember életét gazdagítsa. Nézz meg a közvetlen értékesítéseket – ezek tökéletesen példázják azokat a vállalkozásokat, amelyeknél a high-tech és a szoros kapcsolat a lényeg. A közvetlen értékesítés rendszere több mint száz éves. A célból alakították ki, hogy kapcsolatokat teremtsenek a vállalatok és a fogyasztók között az áruk és szolgáltatások árának csökkentése érdekében. A közvetlen értékesítés azért működik, mert mi mindnyájan szívesen vesszük, ha valakitől közvetlen kapcsolatban jó tanácsokat és ajánlásokat kapunk. Az egészségünk javítására szolgáló új termékekről szívesen hallunk olyan emberektől, akik maguk is kipróbálták ezeket a termékeket, maguk is érezték a hatásukat.

Ha vállalkozásalapításról van szó, a közvetlen értékesítés keretében tevékenykedő cég alapítása egész sor előnyt jelent. Az alapító maga határozhatja meg a munkaidejét és az elvégzendő munka mennyiségét. Dolgozhat teljes vagy részmunkaidőben, ahogy a legjobban tetszik. Anyagilag függetlenné válhat és új képességeket szerezhet, miközben személyisége továbbfejlődik. A közvetlen értékesítésben szert tehet passzív jövedelemre – ez a képességektől vagy a nettó forgalomtól függetlenül, rendszeresen ismétlődő bevétel.

Az online közvetlen értékesítés az online vállalkozás alapításának egyik legnagyobb hasznot hozó lehetősége.

“ A WellStar esély háromszorosan biztos, hiszen a WellStarnak sikerül kombinálnia az úttörő teljesítményt és az internet hatalmát a wellnessipar haladásával és a közvetlen értékesítés stabilitásával. ”

Az online közvetlen értékesítés sikere érdekében azonban néhány alapvető dolgot figyelembe kell vennie annak a vállalkozásnak a kiválasztásánál, amelyikkel együtt akar működni. Először is egy tapasztalt vállalkozást kell keresni, amely a szükséges támogatást nyújtja Önnek, ehhez pedig párosuljon az üzleti tevékenység üzéséhez szükséges bevált rendszer. Újdonsült vállalkozóként időt és pénzt takarít meg, ha bevált és sikeres rendszert alkalmaz, amely megadja, hogyan kell vezetni a vállalkozást. Ott már fordítottak időt arra, hogy megtalálják, mi működik, mi nem, és aki megfogadja a tanácsot, az üzletében sokkal gyorsabban haladhat, mint mások, akik mindenáron ragaszkodnak a saját módszerük kipróbálásához.

Ennek a hajtóereje akkora, mint egy expresszvonat mozdonyáé. A WellStarnál tudják, hol lesz a „labda”, és úgy állnak fel, illetve a termékek terítőit úgy állítják fel, hogy a siker biztos legyen. Mindenkinek, aki vállalkozóként sikeres akar lenni, már csak fel kell ugrania, és máris élvezheti a mozgást ezzel az egyedülálló és tökéletesen felállított vállalkozással.

A WellStart az teszi ilyen egyedülállóná, hogy sikerült a wellnessiparban egy rést kitöltenie – angol kifejezéssel ez a rés a personal health coaching.

A cégalapításhoz hasonlóan valamikor ez a terület mint ipar szintén a szupergazdagok kiváltsága volt. A sztárok és a különösen gazdag emberek előjoga volt, hogy személyes edző-tanácsadót, egészségi és étkezési tanácsadót fogadjanak fel. Eddig a legtöbb átlagember magára maradt, egyedül kellett megtalálnia, mit tehet saját magáért a wellnesst illetően. Emiatt gyakran csalódtak, elvesztették a reményt. A WellStar változtatott ezen, mindenki számára megfizethetővé téve a személyes wellnesstanácsadást. Ezt

a világ első virtuális személyi 3D tanácsadó platformja tette lehetővé.

A WellStarnak köszönhetően a személyes wellness- és fitnesstanácsadás bárki számára lehetséges, függetlenül a társadalmi státuszától.

A WellStar lehetővé teszi a személyes egészségi célok tervezését, sőt, saját online TANÁCSADÓT ad mindenki mellé, hogy ne lépjen le a WELLNESS ÚTJÁRÓL.

A gyors kommunikáció és tanulás iránti vágy, a gazdasági emelőhatás sebessége és erőssége, a kényelmesség és hatásosság, a babyboom-nemzedék igényei, a wellness iránti erős kereslet és az anyagi függetlenségre törekvés – a WellStar kész mindezen tényezőkhöz kihasználására.

WellStar = termékek + internet + a WellStar sikerrendszer

Az álomszerű üzleti siker öt kritériuma:

1. Passzív, idővel megtérülő jövedelem (Ön egyszer dolgozik, és mindig visszatérő bevételei vannak)
2. Növekedő piac a terméke számára
3. Örökölhető és eladható
4. Megismételhető és duplikálható (sokszor használható tesztanyomó)
5. Csekély befektetés és alacsony üzemi ráfordítás (ideális módon otthonról végezhető)

Ha talál olyan vállalkozást, amelyik az összes kritériumnak megfelel (úgy, mint a WellStar), akkor biztos nyert talált. Az embereknek mindazonáltal nem csupán az a fontos,



hogy mesésen menő e-vállalkozás tulajdonosaivá váljanak, hanem hasznot akarnak húzni a sikeres üzletből. Ezen háttér előtt a mesés üzleti siker kritériumainak mindegyikét pontosabban meg kell szemlélnünk, meg kell vizsgálnunk a hasznukat.

1.kritérium: Passzív, idővel megtérülő jövedelem

A különbség azok között, akik fizetéstől fizetésig élnek, és azok között, akik anyagilag függetlenek, a napi idejük felhasználásának módjában rejlik. Amikor Ön a WellStarral álmai cégét építi, elkezd az idejét az idővel megtérülő jövedelmének a felépítésére fordítani – saját magát beemlenni az anyagi sikerbe!

2.kritérium: Növekedő piac

Mialatt a kiszorított piacokon emberek milliói egyre kevesebb pénzért egyre többet dolgoznak, addig a maguk elé üdítő trendeket tűző vállalkozások új generációja azt a növekedő piacot képviseli, amely Önnek jólétet és biztonságot teremthet. Ez a növekedő piac a dinamikájával úgy járul hozzá az Ön sikeréhez, mint ahogy a szörföst magával ragadja az egyre növekvő hullám.

3.kritérium: Örökölhető és eladható

Nem az számít, hogy Ön éppen hol áll, hanem az, hogy öt vagy tíz év múlva hol fog állni. Álmainak megvalósításához az első lépés az a döntés, hogy az álomvállalkozását olyan céggel hívja életre, mint a WellStar. A második lépés a nyugalomba vonulás megtervezése arra az esetre, ha ki akar válni az üzletből vagy nem akar vagy tud tovább dolgozni.

Nem aludna jobban, ha tudná, hogy a családja, a szerettei biztonságban vannak arra az esetre, ha Önnel valami történne? Nem látná szívesen, ha erőfeszítései gyümölcseként tőkét halmozhatna fel, miközben ugyanakkor a jövedelmét is megtermeli? A függő foglalkoztatás soha nem adható el, soha nem adható örökségbe. Egy álom-e-vállalkozás viszont mindkét elvárásnak meg kell hogy feleljen.

4.kritérium: Lemásolható, duplikálható rendszer

Ha eredményes akar lenni, ez logikus módon azt jelenti, hogy azt kell tennie, amit eredményes emberek tesznek. Ha

tehát eredményes álomvállalkozást akar felépíteni, olyan eredményes üzleti modellt kell lemásolnia, mint amilyen a WellStar modellje.

Valaminek a lemásolásához nem kell, hogy Einstein legyen az ember. Csak józan észre van szükség. Sikeres mentorok megtanítják Önt az eredményes ténykedéshez szükséges bevált rendszerek alkalmazására. Ha egyszer megértette a rendszert, és eléri az első eredményeket, Ön fogja a rendszert új partnerekkel megismertetni – ők pedig a saját újabb partnereikkel ... és így tovább.

A koncessziós üzlet szokása szerint a WellStarnál a vállalkozástulajdonosok saját maguknak dolgoznak. A WellStar az összes e-üzlettársának átfogó online támogatást nyújt, melynek része a Webstar e-commerce oldal, virtuális tanácsadó, könyvek, helyszíni rendezvények, konferenciák, CD-k, DVD-k és az üzleti tevékenység részleteivel megismertető személyes oktatások. Így elvezetik Önt a nem termelékeny munkától a saját üzletének felépítésére és bővítésére szolgáló bevált, lemásolásra érdemes stratégiákhoz.

Álomvállalkozásának sikerét a koncessziós üzlet királyának, a McDonald's-nak a tanulságát megfogadva biztosítja: Csináld egyszerűre és duplikálhatóra!

5.kritérium: Csekély befektetés és alacsony üzemi ráfordítás

Tudja-e, mi az új vállalkozások megbukásának a legfontosabb oka? Nincs elég tőkéjük. Ha a vállalkozás felépítése alatt túl magasak a közös költségek, egyre inkább lemarad az ember. Én már csak tudom, hiszen én is így jártam!

Megfelel a WellStar az álom-e-vállalkozás kritériumainak?

Minden vonatkozásban! A WellStarral otthonról vezetett e-vállalkozás azért annyira jó, mert Ön egy perc alatt az ágyból a munkahelyére ér, és csak minimális közös költségek kapcsolódnak hozzá. A WellStarral Ön megteremtheti a saját ökonómiai emelőkarját, s ezzel passzív jövedelemhez juthat, amelyből egész életén át hasznot húz. Az Ön előnye, hogy globális piacon működik, ahol bárki, bárholnan az ügyfele lehet. A WellStar e-üzlet által olyan dolgot építhet fel, amelynek hasznát még gyermekei és unokái is élvezhetik. A WellStar egyszerű, lemásolható rendszert szállít Önnek, és a csekély befektetésnek és üzemi költ-

ségeknek köszönhetően az Ön sikere valóban már csak annyira van Öntől, ameddig az egérrel kattint.

Kezden több mindent az idejével a technika segítségével

Figyeljen ide, ismerem embereket, akik óriási, mesésen sikeres e-üzletet építettek fel a konyhaasztal mellől egy ceruzával, jegyzetfüzettel és telefonnal. De miért nehezebbé meg főlösegesen a dolgát? Ha valamit „már mindig úgy csinált”, nem jelenti azt, hogy jó is volt.

Úgy áll a dolog, mint házépítésnél. Sokkal gyorsabban építhet, ha a fát körfűrészszel szabja le, mint ha kézi fűrészszel dolgozna. Álmai vállalkozását ugyanígy sokkal gyorsabban felépítheti, ha a WellStar által rendelkezésére bocsátott high-tech eszközöket használja hozzá.

Ne áltassuk magunkat – az E-GAZDASÁG előnyeinek teljes kihasználásához szükség van ennek a gazdaságnak az eszközeire: internetes hozzáféréssel rendelkező számítógépre. Az internet emelőerejének kihasználása által a WellStar segít Önnek abban, hogy álmai vállalkozását gyorsabban és nagyobbra építse fel, mint ahogyan valaha is elmerete volna képzelni.

A SZERZŐRŐL

A tökéletes rendszer elérhető közelségben van. Az álmok ereje vitathatatlan. Legyen a WellStar partnere, váltsa valóra az álmait. Döntse el még ma, hogy részesévé válik az E-FORRADALOMNAK, vágjon bele, hogy Ön legyen a következő e-milliomos. Kezdje el építeni a saját „csövezetékét” úgy, hogy WellStar vitalitási tanácsadóként álljon az internet, a wellness és az otthonról üzött e-üzlet trendjének élére.



Burke Hedges bestseller író és vezető E-Network vállalatok tanácsadója. Több, mint húsz éve vezető szerepet játszik a személyes és anyagi szabadságért vívott keresztes hadjáratban. Eddig megjelent könyveit húsz nyelvre lefordították, világszerte több, mint négymillió példány kelt el belőlük.

www.BurkeHedges.com