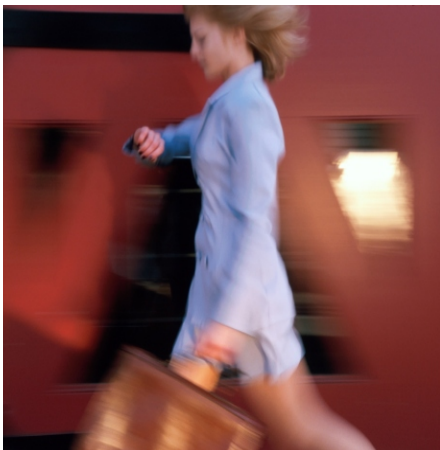


Ontdek hoe ook U vroeger én voorspoedig met pensioen kan gaan

Exclusief Rapport

Met het opdoemende vooruitzicht van “te werken tot u 70 bent” vertelt onderzoeker Angela Goldsmith hoe ook u tot het groeiende aantal mensen kan toetreden die hun voordeel halen uit de huidige economische trends. Ze vertelt hoe die mensen uit de 9-5 “Rat Race” stappen en van hun “Vrijheidslevensstijl” genieten.



Het verhaal van Jan

Iedere morgen om 6.30 wordt Jan abrupt gewekt door het geluid van zijn alarm klok. Hij slaat op de snooze knop om enkele extra minuten slaap te bekomen... maar, wat eerder lijkt op enkele seconden later... ERRRRRRRRRR, het alarm gaat opnieuw. Jan herhaalt dit nog 2 keer voor hij beseft dat het al 6u45 is en dat hij te laat zal komen. Hij moet om 7 uur het huis uit zijn om de files te vermijden!

Jan springt uit bed en snelt naar de douche - het is een race tegen de tijd die hij nooit kan winnen...

Tegen 6u55 is hij gedoucht en geschoren. Hij geeft zijn nog slapende vrouw een kus op de wang, rent dan vlug naar beneden, de keuken in voor het ontbijt: een kopje sterke zwarte koffie om wakker te worden.

Het is nog maar 7 uur. En terwijl voor Jan, en een heel leger van andere werknemers in het land, de dagelijkse 1-2 uur pendeltocht naar het werk begint, is er een groeiend deel van de bevolking dat de wekkerradio heeft weggegooid en opstaat wanneer ze gedaan hebben met slapen...en er nog voor betaald worden ook!

Jan denkt dat hij geen keuze heeft, maar op deze manier verhandelt hij zijn tijd voor geld. Hij spendeert 8 uren per dag (de pendeltijd niet inbegrepen) aan een baan die ooit plezierig was. Nu is het alsof hij het werk van twee mensen doet maar enkel voor één betaald wordt.

Hij moet vragen (of en) wanneer hij zijn vakantie kán nemen, wanneer hij een dag verlof kán hebben en wanneer hij een loonsverhoging kán krijgen. Dan zijn er de personeelsverschuivingen, kantoorpolitiek, te behalen omzetcijfers en de steeds aanwezige dreiging van jobverlies door herstructureringen. Als hij er over nadenkt dat iedereen elke maandag en dinsdag van elke week dient te werken om enkel en alleen de belastingontvanger te betalen en

pas vanaf woensdag eigenlijk iets begint te verdienen, voelt Jan zich overbelast en onderbetaald.

Stille Wanhoop

Eigenlijk kan Jan, zelfs wanneer hij het zou willen, niet stoppen met werken; hij is verhuypothekerd. Wat met de afbetaling van zijn autolening, verzekeringen en de toenemende kosten voor de alledaagse dingen? Hij leeft reeds op 125% van zijn inkomen! Zijn vrouw werkt in nachtploegen om wat extra geld in het laatje te brengen. En dat eist z'n tol...zijn kinderen worden opgevoed door de TV of zwerven tot in de late avond op straat.

Jan is een salarisslaaf geworden. Hij offerde zijn ziel op om te werken zoals iedereen dat doet, maar verdient amper genoeg om z'n hoofd boven water te houden. Hij leeft een leven van stille wanhoop.

Het verhaal van Jan is voor vele mensen al té herkenbaar geworden. Velen kunnen, financieel gezien, hun hoofd maar net boven water houden. Indien zij zouden stoppen met werken, zouden ze in moeilijkheden geraken. Hoe zit dat bij u? Stel uzelf de volgende vraag: "Indien u morgen zou stoppen met werken, hoelang zou het dan duren vooraleer uw geld op zou zijn...?"

Nu, het goede nieuws is dat er een mogelijkheid bestaat om een financiële veiligheid op te bouwen. Een opportuniteit voor mensen zoals U en ik, mensen die niet over duizenden euro's moeten beschikken om te investeren.

Dit speciale rapport vertelt u wat u kan doen om uw financiële veiligheid in eigen handen te nemen.

Laat ons eerst even nader bekijken waarom het nu, meer dan ooit, belangrijk is om financiële gezondheid na te streven.

Werkzekerheid

Is in het huidige economische klimaat werkelijk elk beroep bestand tegen recessie? Het is een droevig feit dat levenslange werkzekerheid tot het verleden behoort. Vroeger raakte ok banenverlies hoofdzakelijk de fabrieksarbeiders, nu raakt dit aan mensen van alle niveaus en van alle leeftijdsklassen. Dit omdat bedrijven afslanken of uitwijken naar andere landen, waar arbeid goedkoper is. Onze ouders en leraren "verkochten" aan velen onder ons de droom dat wanneer u het goed deed op school en een goede opleiding kreeg, u een 45 jarenplan in een veilige baan bij een bedrijf zou krijgen. U zou dan met pensioen gaan op 60-65 jarige leeftijd en een pensioenuitkering ontvangen die u in staat zou stellen om uw gouden jaren met uw kleinkinderen door te brengen. U zou in uw vrije tijd die dingen kunnen doen die u altijd had willen doen, maar nooit tijd voor had. Helaas...gedurende de voorbije 10 jaren ontwikkelde zich een storende factor in dit vooropgesteld "ideale" beeld.

De Pensioenen Tijdbom

Nog nooit eerder hebben zoveel mensen hun toekomst verweerd op de aandelenmarkt dan gedurende de laatste jaren. Sommige bedrijven, op zoek naar geld, leenden uit hun eigen pensioenfondsen. Ze gingen failliet en lieten hun werknemers met lege handen achter, zonder het belofde "appeltje voor de dorst".

Het is duidelijk dat de regering niet in staat zal zijn om in het jaar 2010 de pensioenen nog verder te financieren. Er zullen dan 5 maal zoveel 60-jarigen als 16-jarigen zijn. Die 60-jarigen behoren tot de Baby-Boom generatie kinderen geboren na de oorlog - op weg naar hun pensioen.

Ondertussen denken de overheden er zelfs over na om de pensioengerechtigde leeftijd op te trekken naar 70 jaar. Ik vraag u: "Kan u uzelf in uw huidige baan zien tot u 70 bent? Welke voorzieningen heeft u getroffen om uw levensstijl te behouden indien u niet langer in staat zou zijn om te werken?"



Werken als zelfstandige

Eén optie die werknemers zoals Jan hebben, is hun eigen zaak beginnen.

Echter, het aanvankelijke plezier van het "eigen baas zijn" vervaagt spoedig wanneer u beseft dat u nu in plaats van de "gewoonlijke" 8-uren, nu dagen werkt van 12-uren: In een eigen zaak zal u immers meer tijd en inspanning investeren.

Nadat u uw leveranciers, reclamekosten, werknemers, belastingen, enz. hebt betaald, blijft vaak u als laatstbetaalde over uw loon - vaak minder dan het minimum salaris. Spoedig komt u tot het besef dat u niet de zaak bezit - uw zaak bezit u!

Statistieken tonen aan dat ieder jaar 1 op 5 bedrijven de deuren sluit. Velen halen zelfs hun vijfde verjaardag niet. Zelfstandige Michel Bols, die zijn eigen computerzaak had, rapporteert: ik nam de beslissing geen "salaris-slaaf" meer te zijn, maar besepte al gauw dat ik een "zelfstandige-slaaf" was geworden. Ik had het altijd druk, druk met mezelf te ruïneren!"

Als u de 21^{ste} eeuw financieel wil overleven, moet u beslist controle vinden over uw financiën.

Wat is de beste manier om dit te doen?

Franchise ondernemingen

Vele mensen kiezen voor een veiliger optie, namelijk "franchising". Hierbij krijgt u een kant-en-klare formule aangeboden. De keerzijde is dat voor de betere franchisezaak u tot €1 miljoen moet investeren om te mogen beginnen. Dit voordat u ook maar enige winst heeft gemaakt! Met een investering van € 28.000 kan u misschien ovens gaan reinigen of een restaurant uitbaten!

Of u nu geld verdient of niet, de franchisegever verdient altijd. Hij ontvangt zijn startgelden en maandelijkse royalty's op uw inkomsten, niet op uw winst. Het hoeft ons dus niet te verbazen dat statistieken aantonen dat één derde van alle franchises faalt.

Netwerk Marketing

Gelukkig bestaat er een andere manier om financiële zekerheid te ontwikkelen...het is een manier die reeds tienduizenden mensen in de wereld toepasten om uit de "Rat Race" te kunnen stappen. Ze spenderen nu meer tijd met hun familie, genieten van hun financiële vrijheid. Ze hebben nu een inkomen waarvan zij vroeger enkel konden dromen.

Het is Netwerk Marketing of Referentiemarketing. Grote bedrijven zoals IBM, Citibank, Virgin, Avon, AOL en Toyota sluiten zich aan bij deze nieuwe manier van distributie. Door het inzetten van teams van onafhankelijke verdelers die mond aan mond reclame gebruiken, stijgt de winst opnieuw. Cijfers tonen eenmaal aan dat 93% van de business gebeurt door mond aan mond reclame.

U vraagt zich waarschijnlijk af wat Netwerk

Marketing is? Het is een methode van distributie die een combinatie is van het succesvolle franchise concept, maar dan met de vrijheid van het runnen van een eigen zaak, zonder hoge kapitaalsinvesteringen en zonder de kopzorgen van het traditionele zaken doen.

Word uw eigen baas!

Eén van de aantrekkelijkste punten van Netwerk Marketing is de kans om uw eigen baas te zijn in plaats van gecombineerd te worden door iemand anders. "Voor mij kwam 'de klik' toen mijn werkgevers weigerden verlof te geven op het ogenblik dat mijn zoontje ziek was," zegt Ann Smith. Ze verliet een winstgevende baan om een carrière in Netwerk Marketing te beginnen. Ze is nu financieel onafhankelijk, en heeft nooit meer teruggeblikt naar haar vroegere baan.

Flexibele Uren

"Het leuke was dat ik reeds een beduidend inkomen via Netwerk Marketing verdiende. Ik deed dit in bijberoep, 's avonds en soms in de weekends." Dit maakt Netwerk Marketing aantrekkelijk voor zowel werknemers, werkzoekenden als thuisblijvende moeders. Het geeft u de ademruimte om een inkomen te ontwikkelen, dat in korte tijd het inkomen van uw huidige baan of zaak overstijgt.

Ann gaat verder "Het voordeel van het werken van thuis uit is dat ik buiten de piekuren kan reizen en nooit in volgepakte treinen hoeft te zitten of het spitsuur moet trotseren".

Fiscale voordelen

Het loon dat u verdient gedurende de eerste 2 dagen van de week dient om de belastingontvanger te betalen. Eén van de voordelen van werken als zelfstandige is dat u eerst uw uitgaven in mindering brengt van uw inkomsten en daarna pas belast wordt. Werknemers krijgen het kleinste stuk van de taart: hun inkomen wordt eerst belast en daarna worden hun uitgaven ervan afgetrokken. Hetgeen overblijft is dikwijls niet genoeg om met rond te komen.

Netwerk Marketing biedt u een mogelijkheid tot persoonlijke belastingverlaging. Denk aan uw auto-uitgaven, cursussen, zakenreizen, zakenlunchen, telefoonrekeningen, boeken, zelfs een gedeelte van uw hypotheek of huur kan beschouwd worden als zakenuitgaven die van uw inkomen uit uw Netwerk Marketing bedrijf kunnen afgetrokken worden.

Reismogelijkheden

Indien u graag de wereld zou rondreizen, dan is dit iets voor u. Netwerk Marketeers met internationale netwerken genieten van een levensstijl die vergelijkbaar is met die van rijke beroemdheden. Sue Booth uit Londen vertelt: "Ik begon mijn Netwerk Marketing bedrijf 8 jaar geleden vanaf mijn keukentafel en nu reis ik regelmatig..."

Naar de USA en Europa!

Netwerk marketingbedrijven met vertakkingen in USA, Australië, Canada, Nieuw-Zeeland enz. bieden de kans om uw familievakantie te

koppelen aan een fantastisch zakelijke opportuniteit.

Persoonlijke ontwikkeling

Heeft u genoeg van de competitieve mentaliteit van de bedrijfsweld? Maakt de kantoorpolitiek u misselijk? Bent u het moe om achter uw werknemers aan te lopen? Dan zal het opbouwen van wederzijdse ondersteunende relaties in Netwerk Marketing voor u een verfrissende verandering betekenen.

Netwerk Marketing is een zaak van zélf succesvol worden. Dit wordt u door anderen te helpen succesvol te worden. Hierbij worden levenslange vriendschappen en zakenrelaties gesmeed. Iedereen werkt zelfstandig, doch staat er qua training en support niet alleen voor.

"Ik veranderde van een verlegen, introverte persoon met beperkte sociale vaardigheden tot een geloofwaardige expressieve leraar en trainer, en dit in twee jaar tijd. "Dankzij Netwerk Marketing ontwikkelde ik nieuwe vaardigheden", zegt Natalie Brecht. "Het opende ook een andere wereld, die van seminars, boeken, cd's en video's over persoonlijke ontwikkeling". Een wereld waarmee ik anders nooit in contact was gekomen.

Onbeperkt Inkomstenpotentieel

In tegenstelling tot een job of een zaak, zijn de verdiensten in Netwerk Marketing ongelimiteerd. U kan een extra 200-300 € / maand verdienen om uw autolening of hypotheek af te betalen. Of u kan 1000-2000 € / maand bijverdienen om uw huidig inkomen aan te vullen of om te sparen voor uw droomhuis.

U kan ook een levenslang blijvend inkomen opbouwen en tot 5000 € per maand en méér verdienen. "Het hangt er gewoon vanaf hoe groot je dromen zijn" zegt Michael Brooking, "Ik help mijn mensen hun dromen te identificeren en maak samen met hen een plan op om dat inkomen ook te gaan verdienen." Hij gaat verder: "Wat me het meest aansprak in deze business is het feit dat u een 5-cijfer inkomen kan verdienen, werkend van thuis-uit op parttime basis, zonder personeel en met weinig investeringen. Dit is de hemel op aarde, niet?"

Hoe is het mogelijk dat iemand op deze manier meer geld verdient dan de Eerste Minister? Alles draait rond het veranderend economisch klimaat.

Distributie Revolutie

Veel winkels vertrouwen op de *oude Industriële Eeuw* om hun goederen aan de man te brengen. Bijvoorbeeld: het maken van een potje huidcrème kost enkele eurocenten. Daarna wordt het verscheept naar een groothandelaar die het op zijn beurt distribueert naar een voorraadplaats, daarna gaat het naar een winkel waar tenslotte de klant de crème koopt.

Elke betrokken persoon in deze ketting verhoogt de prijs van het product om zijn kosten te dekken en winstgevend te zijn.

Daarbovenop zijn er de reclamekosten van TV-

en radiospots, van beroemdheden in tijdschriften die hun naam verkopen om het product aan de man te brengen. Bijgevolg koopt u de huidcrème, die slechts enkele eurocenten kost om te produceren, nu aan € 50! Dit systeem hield 100 jaren geleden steek, maar werkt nu niet meer.

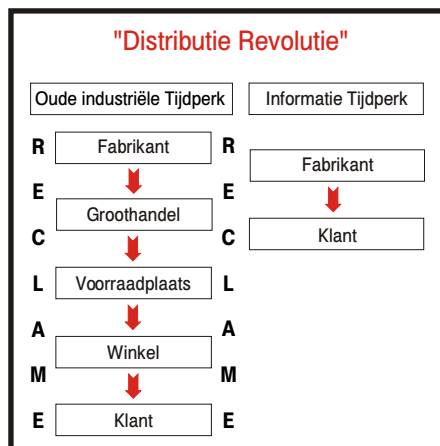
Met de komst van Internet, nachtverzendings, fax, e-mail, en gesofistikeerde computerprogramma's, zijn we beland in het Informatie Tijdperk. Netwerk Marketing bedrijven, produceren (in de meeste gevallen) hun goederen zélf en verzenden ze rechtstreeks naar de klant, namelijk Uzélf.

Door het elimineren van alle tussenpersonen kunnen zij tot 65% van de kosten uitsparen. Een deel wordt geïnvesteerd in ontwikkeling en onderzoek. De rest wordt verdeeld onder de klanten onder de vorm van bonus commissies. Bonussen omdat het product aanbevolen werd via mond aan mond reclame.

Dit soort distributie wordt Direct Marketing genoemd en deze bedrijven worden door de DSA (Direct Selling Association) gecontroleerd.

Royalties - Passief Inkomen

Onafhankelijke verdelers creëren een netwerk van klanten en van andere onafhankelijke verdelers. Telkens wanneer een product zich door de distributieketen begeeft, krijgt iedereen van die keten een bonus commissie. De



fabrikant verkoopt zijn producten exclusief via deze distributieketen en geeft beloningen gebaseerd op een compensatieplan dat varieert van firma tot firma. Hoe meer inspanningen u levert om een team uit te bouwen, hoe meer u beloond wordt.

U kan het een beetje vergelijken met het ontvangen van een commissie door het schrijven van een hitsong of een bestseller. JK Rowling, auteur van de "Harry Potter" boeken, ontvangt royalties via haar auteursrechten en marketing gadgets.

Wanneer u een eigen distributieketen uitbouwt, ontvangt u een commissie telkens wanneer een product door het netwerk beweegt.

Uiteindelijk wordt uw netwerk zo groot dat u royalties ontvangt van mensen die u zelfs niet eens kent!

Sharon Sylverster zegt "Ik heb zelf persoonlijk

slechts 50 mensen geïntroduceerd in mijn organisatie, maar door gedurende de laatste 5 jaar mijn mensen te trainen en te coachen, is mijn netwerk uitgebreid tot meer dan 3000 mensen, waarvan ik de meesten zelfs niet ken. Ik ontvang nu elke maand een bedrag dat overeenkomt met wat ik vroeger per jaar verdiende."

Omdat de producten gemaakt zijn van bestanddelen van topkwaliteit, zijn zij doeltreffend en is de klantentevredenheid en -trouw zeer hoog.

De Europese Droom

Wat heeft u nodig om succesvol te zijn bij deze manier van zakendoen?

Deze manier van ondernemen legt geen beperking op qua geslacht, leeftijd, opvoeding, achtergrond of huidskleur. Het enige dat u nodig heeft is 7-10 uren per week en een droom die u wil waarmaken.

Er zijn meer vrouwelijke miljonairs in deze business dan in enige andere industrietak.

Zowel 18-jarigen als 70-jarigen werden succesvol in Netwerk Marketing. Het succes is volledig afhankelijk van de inspanning en kan in 2-4 jaren bereikt worden afhankelijk van het plan dat u volgt. "Deze business is perfect voor iedereen, maar niet iedereen is perfect voor deze business" zegt Randy Gage, Multimiljonair ondernemer.

Velen verwarren deze business met de verkoopsector, maar hoewel er plaats is voor de verkoopstypes, is het vooral een zaak van onderwijzen en trainen van een team. De mensen die succesvol zijn in Netwerk Marketing zijn dikwijls onderwijzers, trainers en huisvrouwen.

Geheimen van de Rijken

Studies over miljonairs brachten aan het licht dat indien u oprecht rijk wil zijn, u twee dingen nodig heeft:

Eerst moet u **uw eigen baas** zijn - 97% van 's werelds miljonairs zijn "self made". Het is duidelijk dat u nooit rijk zal worden als u voor iemand anders werkt.

Ten tweede dient u het **hefboom principe** te hanteren. Dit wordt het best verklaard door de woorden van één van de rijkste mannen in de wereld, namelijk John Paul Getty: "Ik heb liever 1% van de inspanningen van 100 mensen, dan 100% van die van mezelf.

Bijvoorbeeld: wanneer u 25 € verdient voor het wassen van één venster, dan is er een grens aan het aantal vensters dat u in één dag kan wassen. Wanneer u echter een team van ruitenwassers heeft en u verdient 5€ op elk venster dat zij poetsen, dan heeft u zelf meer tijd vrij om voor hen "vuile" vensters te gaan zoeken die zij kunnen poetsen. Op die manier haalt iedereen er profijt uit, heeft u het hefboom principe toegepast, én verdient u meer.

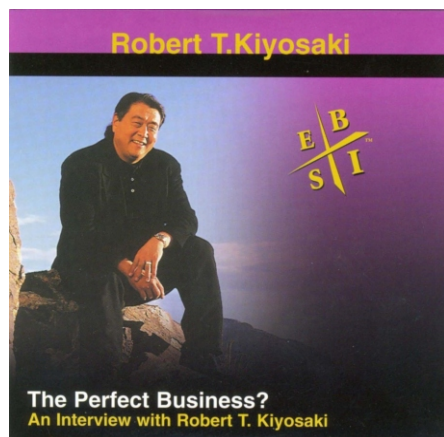
U kan dit hefboom principe ook toepassen door uw geld te investeren in aandelen en beleggingen, andere industrieën en vastgoed. Op die manier laat u uw geld voor u werken. Een principe dat rijke mensen toelaat hun rijkdom uit te breiden.

Maar wat gedaan als u niet die duizenden euro's hebt om te investeren

U kan de tijd die u spendeert in uw Netwerk Marketing Business als een hefboom laten werken. Dit houdt in: samenwerken met uw team, ze trainen en coachen, onderrichten hoe ze een systeem kunnen volgen, hen helpen hun droom te verwezenlijken zodat uiteindelijk ook die van u vervuld wordt.

Rijke Vader, Arme Vader

Internationale schrijver, investeerder en financieel adviseur, Robert Kiyosaki, schrijft in zijn wereldbepaald boek "Rijke Vader, Arme Vader", over de 4 "kwadranten" van de zakenwereld.



Aan de linkerkant is er het "E-kwadrant", de "E's" de werknemers, de meerderheid van de bevolking, die hun tijd inruilen voor geld, onderbetaald zijn en veel te zwaar belast worden door de regering, net zoals Jan. Sommigen schuiven door naar het "S-kwadrant"; dat van de zelfstandige. Echter, het "S-kwadrant" bevindt zich nog steeds aan de linkerzijde van de kwadranten. Mensen in dit kwadrant worden slechts betaald als zij werken, en zijn nog steeds onderbetaald en overbelast zoals hierboven uitgelegd.

Kiyosaki leert ons dat, wanneer u écht welvarend wil worden, U naar de rechterkant van het kwadrantensysteem moet doorschuiven, naar het "B-kwadrant" van de Big Business, die de kracht van het hefboomeffect gebruikt. Daarna kan u uw geld als hefboom gebruiken door investeerder te worden, en zo door te schuiven naar het I-kwadrant.

Het enige probleem hierbij is dat de uitbouw van een traditionele "Big Business" te riskant is en erg duur. Maar het is mogelijk om in één stap van de linkerkant van het kwadrant naar de rechterkant te springen, en dit door Netwerk Marketing, een Big Business met weinig risico en beperkte investeringen. Kiyosaki citeert "De rijken bouwen netwerken, terwijl al de rest naar werk zoekt"

Netwerk Marketing bestaat reeds meer dan 50 jaar en genereert een omzet van 80 biljoen €/jaar. Dit door de inzet van verscheidene mensen uit 100 landen ter wereld. Op de universiteit van Illinois, USA, geeft men

Michael Brooking - Een Professioneel Netwerker

"In 1988 stapte ik van het vliegtuig met enkel 5 pond op zak. Ik kon nergens heen. Ik verbleef de laatste 5 jaar in Spanje waar ik verschillende restaurants oprichtte en actief was in immobiliën. Maar mijn business partnerschap verslechterde, en om een lang verhaal kort te houden, ik verloor alles waarvoor ik zeer hard gewerkt had."

"Nadat ik enkele weken terug in Engeland was, slaagde ik er in een verblijfplaats te vinden en een job als rij-instructeur. Op dat ogenblik in mijn leven was ik alleen, blut, depressief en leefde in een één-kamer-appartementje. Ik moest elke ochtend om 6 uur opstaan om tegen 7 uur te starten met de rijlessen. Het was een echte nachtmerrie. Ik kwam voor het eerst in contact met Netwerk Marketing via Melba, een van mijn studenten.

In het begin was ik sceptisch. Ik dacht dat ik deur-aan-deur verkoop moest doen, en dat wou ik niet. Maar ik was blut en bereid om mijn scepticisme opzij te zetten. Ik wou wel iets meer vernemen ik had ten slotte niks te verliezen.

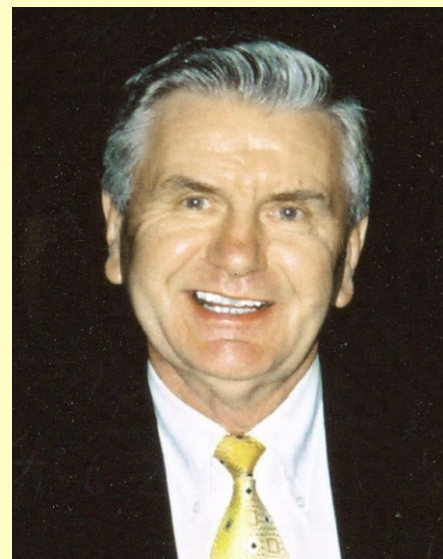
Mijn vriend Melba vertelde me over de business en hoe ik producten kon verkopen indien ik dit wou. Maar het echte succes komt er door het werken met andere gemotiveerde mensen. Je leert hen succesvol te worden door het volgen van een systeem. Eens dat mijn euro gevallen was, voelde ik de opwindende "opwellen." Ik kon opnieuw gaan dromen en geloven in de dingen die ik wou bereiken.

Ik was te druk bezig met allerlei zaken om 7 à 10 uur te vinden om voor mijn business te werken. Maar ik besepte dat, indien ik niks veranderde aan de situatie in mijn leven, ik binnen vier jaar nog steeds in diezelfde situatie zou zitten, maar dan wel 4 jaar ouder en nóg steeds blut.

Ik besliste toen om te starten. Ik herinner me nog dat mijn eerste cheque 5 € was. Dat was niet veel, maar ik had besloten om me 7 à 10 uur per week te engageren en mijn team goed op te leiden en te trainen. De cheques werden snel groter en groter. Ik vond de 7 à 10 uur door minder naar TV te kijken.

Ik ging aan de slag. Ik vond de mensen die méér

cursussen op licentiaatniveau over deze business. Het wordt gepromoot door ondernemers zoals Donald Trump, Robert Allen (auteur van het boek "One Minute Millionaire") en Randy Gage, een man die van bordenwasser in een restaurant uitgroeide tot een Multi Miljonair en dit door Netwerk Marketing.



wilden met hun leven. Ik gebruikte een systeem dat mijn team ook kon volgen.

In het begin werkte ik parttime tot mijn inkomen goed was toegenomen. Ik nam ontslag en ging fulltime.

Nu, 5 jaar later, heb ik meer tijd om door te brengen met de kinderen. Ik reis de wereld rond om daar ook mijn business verder uit te bouwen. Ik heb nieuwe mensen ontmoet en heb meer vrienden dan ooit tevoren.

Ik werk wanneer ik wil en ik werk continu aan mijn persoonlijke ontwikkeling. Mijn inkomen heeft nu geen limiet, dus ik kan het aan wanneer de intresten of de oliepijzen stijgen.

Netwerk marketing is eenvoudig, maar zoals in elke business komt het niet vanzelf... Ik denk dat actief zijn in netwerk marketing nog altijd veel beter is dan slaaf te zijn van je eigen zaak of van je job. Wat ga jij doen wanneer je op pensioen gaat?

De meeste mensen beseffen niet dat ze zeer weinig zullen hebben om van te leven eens ze op pensioen zijn. Dit is het beste pensioenplan dat ik ken, en je kan het doorgeven aan je kinderen!

Wat nu?

Als u tevreden bent met uw job en/of inkomen, dan is deze business niets voor u...

Maar als u niet wil werken tot uw 70 jaar, of als u meer tijd wil doorbrengen met uw kinderen en familie, dan wil u misschien eens op een ernstige manier met Netwerk Marketing kennismaken. U weet maar nooit of dit niet de enige manier is om vroeg én welvarend op pensioen te kunnen gaan.

Voor meer informatie, contacteer:
The Freedom Lifestyle