

God helse og god økonomi

..... fra verdens ledende selskap innen velvære

Dennis Williams

Nikken Royal Ambassador

Oversatt og tilrettelagt av Sissel og Morten Andersen våren 2005

Det er hovedsaklig tre modeller man kan velge blant for å utvikle sin Nikken virksomhet: Kundesalgsmodellen, franchisemodellen eller modellen vi har brukt for å skape et imperium gjennom å introdusere mindre enn 40 mennesker til Nikken (hvorav kun 6 av disse utenfor Washington State hvor vi bor). Gjennom denne modellen genererer vi en omsetning på flere millioner dollar for Nikken hver måned, noe som gir oss en fast løpende inntekt for vår familie fra hver eneste stat i USA og fra over 20 land i hele verden. Vi gjør dette uten ansatte, uten lager og uten administrasjon og uten papirarbeid. Vi har alle de samme fordelene som et stort selskap har, uten at vi har noen av deres vanlige problemer og utfordringer. Siden vi ikke anbefaler, og aldri har brukt de første to modellene, trenger vi ikke å snakke mer om disse. Dette brevet omhandler den modellen vi har valgt: velkommen til verdens best bevarte hemmelighet!

Dennis og Ruth Williams

Nikken Royal Ambassador

Selskapet

Nikken ble grunnlagt i Fukuoka i Japan i 1975. Med kun et produkt ble Nikken det hurtigst voksende selskapet i Japans historie. I dag har vi en imponerende serie produkter som er utviklet i tett samarbeid med forskere på ledende medisinske universiteter og sykehus. Nikken kom til Nord-Amerika i 1989 etter å ha utviklet virksomheten i 7 land i Asia. I dag (2005) er selskapet representert i over 35 land over hele verden. Vårt mål er også å skape 10.000 sunne millionærer (dollar) i denne prosessen, noe som betyr at mange hundre tusen mennesker også vil få en meget god hel eller deltidsinntekt og skape seg et liv med frihet og uavhengighet.

Nikken er meget solid et selskap uten gjeld, med en "5A1" rangering hos Dun & Bradstreet (et av verdens største selskap innen vurdering av selskaper). Mindre enn 1% av de største av de 10 millioner selskaper rangert av Dun & Bradstreet vil noen gang få denne prestisjetunge rangeringen. Verdenshovedkontoret ligger nå i en topp moderne 20.000 kvadratmeter stor bygning i Irvine, California. Nikken har nær 40 millioner fornøyde kunder verden over, og har nå en omsetning på nesten 2 milliarder dollar i året.

Andre selskaper har et "formål" eller en "strategiplan", Nikken har en **filosofi**. Vi kaller den "de fem helsepilarene": en sunn kropp, sinn, samfunn, familie og økonomi. Jeg er sikker på at alt dette er ting du er opptatt av. I Nikken er alle disse fem pilarene like høye, det er først når man har balanse i disse 5 pilarene at man har det virkelig bra. Det er dette Nikken bygger sine strategier og forretningsmodeller på: å hjelpe så mange som mulig til balanse.

Produktene

Det er mange problemer i dette landet (USA) og rundt omkring i verden, og helsekrisen er en av de aller største og viktigste. I alle store aviser og magasiner, inkludert "Time", "US News & World's Reports" og "Newsweek", står det noe om helsekrisen hver eneste måned. Artikler beskriver veksten i diabetes, problemer med drikkevannet, leddgikt, hjertesykdommer og slag, overvekt, barn med astma, søvnproblemer, voksne med ADD, osv.

En annen stor krise er økonomien. Førstesidene i de samme magasinene forteller mye om dette også. Et magasin hadde et bilde av en veldig liten sjekk som var holdt i en pinsett, med teksten "hvor er min lønnsøkning" under. Et annet magasin hadde et bilde av et eldre ektepar som tørker av et bord på et gatekjøkken. Mens du leser dette er det trolig flere titalls eldre mennesker som søker på jobb hos McDonald's eller WalMart. De hadde sikkert ikke planer om å tilbringe pensjonistårene på denne måten, men de har rett og slett ikke råd til å pensjonere seg.

"Business Week magazine", hadde sommeren 2004 en stor artikkel de kalte "The Benefits Trap" (frynsegodefella). Gamle selskaper som tidligere lovet milliarder av dollar til pensjonerte arbeidstagere sier nå at de rett og slett ikke kan betale det de har lovet. De har mer enn nok med å overleve i konkurransen med nye firmaer som utfører samme tjeneste med vesentlig færre ansatte og lavere kostnader. For å konkurrere må de gamle selskapene rett og slett eliminere sine pensjonsordninger. America West Airlines har fullstendig slettet sin pensjonsplan for 7.000 av sine piloter. United Airlines har gjort akkurat det samme. I 1985 var det 112.000 amerikanske selskaper som hadde pensjonsordninger for sine ansatte, i dag er det kun 35.000. Alle som forventer at samfunnet eller arbeidsgiveren skal ta vare på dem når de blir pensjonister bør absolutt tenke seg grundig om.....

La oss se på helsekrisen først.....

Når folk ikke føler seg helt friske går de vanligvis til leger og forventer at han/hun skal "reparere dem". Helsevesenet er egentlig et "sykevesen", de tilbyr å reparere deg, men ikke å hjelpe deg til å unngå å bli syk. Sykevesenet er alt for lite opptatt av å forebygge sykdommer og å hjelpe innbyggerne til å være friske og føle seg vel.

Dette er noe den enkelte må ta hånd om selv, og dette åpner for et enormt marked for velværeprodukter. Paul Zane Pilzer, økonom, forfatter, rådgiver for presidenter og næringslivstopper, sier at det hvert år blir brukt 1,5 billion dollar (ca. 10.000 milliarder kroner) på "sykdomsindustrien" i USA alene, en industri hvor ingen egentlig ønsker å være en kunde. Han estimerer at i løpet av noen få år vil den nye industrien som fokuserer på forebygging og velvære vokse fram og bli nesten like stor som sykeindustrien, med over 1 billion dollar årlig omsetning. Dagens voksne generasjon er de som vil bygge opp under denne veksten fordi de er villige til å bruke mye penger på å beholde det som er viktigst for dem: sin ungdom og helse.

Nikken har utviklet et unikt konsept som vi kaller **velværehjemmet**..... det er dette som er vårt hovedprodukt. Et velværehjem er et hjem hvor alle som bor der bruker alle de innovative teknologiene Nikken, for å forebygge sykdommer og ha maksimal velvære og energi. For optimal helse og velvære bør du sørge for å ha et **sertifisert velværehjem** (Nikken har en egen sertifiseringsordning). Et velværehjem hele familien det absolutt beste miljøet å leve i for optimalisere sin totale helse.

Nikken har nylig inngått et samarbeid med University of California, Irvine, Medical Center. Faktisk har en av fløyene på dette sykehuset fått navnet "Nikken Imaging Center". Der driver de forskning blant annet i samarbeid med Magnetic Health Foundation i Japan. En av legene fra UCI Medical Center fortalte Nikkens ledelse følgende: *"I nær fremtid når folk oppsøker sin lege for å få hjelp til å kurerer en sykdom vil gode, kunnskapsrike leger undersøke dem og i mange tilfeller forklare pasienten at han/hun må begynne å ta ansvar for egen helse. Så vil legen ta fram reseptblokken og foreskrive et stk Nikken velværehjem. Pasienten tar med seg resepten til sin lokale Nikken Velværekonsulent, får hjemmet sitt innredet med disse teknologiene og høyst sannsynlig får dekket kostnaden helt eller delvis fra sitt forsikringssselskap (tilsvarende blå resept i Norge)".* Tenk hvilket marked vi står oven for!

Det er ca 100 millioner hjem i Nord Amerika. Å hjelpe kun 1% av disse til å bli et sertifisert velværehjem betyr alene et marked på over 5 milliarder dollar i USA, og tilsvarende i Europa. Vi har ikke en gang begynt å skrape i overflaten på dette enorme potensialet. Faktum er at du som leser dette nå i dag sannsynligvis er blant de første 1-2% som hører om Nikken.

Så dette er Velværehjemmet, total velvære på en enkel og rimelig måte. Produkter laget for å gi alle mulighet til å ta vare på sin egen og families helse, produkter som tilfredsstiller alle de essensielle behov i livet. La oss se litt nærmere på disse essensielle behovene som til sammen skaper et velværehjem:

Søvn

Hva bruker vi i en tredjedel av livet på, om vi gjør det vi bør gjøre? Det er riktig, vi sover! Hvis du hadde hatt et valg, ville du ikke da ha valgt at hele familien skulle fått den mest avslappende og restituerende søvnen det var mulig å få? Hvorfor skulle du ønske noe annet? Nikkens sovesystem leveres i alle størrelser og er et grunnprodukt i vår virksomhet. Sovesystemet består av en magnetisk madrass, pute og dyne, og dynen har i tillegg "langbølget infrarød teknologi" som føler kroppstemperaturen og normaliserer den. Er du for varm blir du kaldere, hvis du er for kald blir du varmere. Personlig klarer jeg meg nå med mindre søvn enn før, og har mer energi hele dagen. Vi har enormt mange fantastiske produktopplevelser fra mennesker som bruker dette high-tech sovesystemet i sine hjem.

Luft

En annen ting vi gjør i våre hjem, og over alt ellers, er å puste. Igjen, er det ikke sunn fornuft å velge at hele familien skulle puste den reneste, sunneste luften som mulig? Nikkens Air Power 5 luftrensere kombinerer 5 trinns filtrering med generering av negative ioner og aromaterapi. Innendørs luftforurensning er et av de verste problemene i private hjem i dag. Ev venn av meg har en laserbasert partikkelteller som viser hvor mange partikler (støv, forurensninger) det er i en kubikkfot med luft. I et hjem viste telleren at det var 765.000 partikler per kubikkfot. Etter å ha kjørt Air Power 5 på turboinnstilling i 20 minutter var tallet redusert til under 1.000. Spørsmålet til familien som bodde der var rett og slett: "hvilken luft vil dere helst at familien skal puste?"

Du har sikkert merket hvor frisk og opplagt du føler deg når du er i naturen, for eksempel nærheten av en foss eller elv, og hvor lett det er å puste etter et tordenvær. I begge disse tilfeller er det høye konsentrasjoner av "negative ioner" i luften. I naturen kan det være inntil 100.000 negative ioner pr. kubikkcentimeter nær strender, fosser eller rett etter tordenvær. Vanlige konsentrasjoner av negative ioner er normalt rundt 2.000-4.000 pr. kubikkcentimeter, mens innendørs, i nærheten av motorveier eller elektronisk utstyr kan det være så lite som 100 negative ioner pr. kubikkcentimeter. Air Power 5 genererer hele 700.000 negative ioner pr. kubikkcentimeter i Turbomodus, og det uten å produsere den farlige gassen ozon.

De aller fleste andre luftrensere som har ionegenerator produserer ozon som et biprodukt. Ozon er klassifisert som en giftig gass av EPA. Her er noen interessante ting du bør merke deg. Hvis du har en av disse "luftdeodorantene" som du kan sette i stikkontakten kombinert med ozon gir et interessant biprodukt - Formaldehyd. En av grunnene til at noen sier at luften lukter ren og frisk når de oppholder seg i nærheten av ozonproduserende luftrensere er at ozon rett og slett brenner sensorene i nesen din slik at luktesansen blir dårligere. Det blir som å kjøre på motorveien og du sier "Dennis, jeg tror vi har et problem: oljelampa begynte nettopp å lyse". "Ikke noe problem", sier jeg, "jeg har en avbitertang her så jeg bare kutter ledningen til lampen og problemet er løst". Selvsagt har du fremdeles et seriøst problem.....

Vi har hatt mange dramatiske produktopplevelser fra mennesker som bruker denne spennende teknologien, som gir familien den beste luften det er mulig å fylle lungene med.

Vann

Kroppen vår består av 70-80% vann. Er det ikke sunn fornuft å gi familien det beste, reneste og sunneste vannet det er mulig å drikke? Nikken har fantastiske vannrensesystemer som gir rent, energirikt og levende PiMag vann. Vi kan også gjøre vannet enda bedre gjennom å optimalisere det i et annet produkt som tilsetter oksygen (fra lufta), supermagnetiserer og optimaliserer vannets molekylstruktur så det hydrerer cellene våre bedre enn noe annet vann. Dette vannet er så likt det du finner i en fjellbakk som overhodet mulig.

Naturlig næring

Mesteparten av den maten vi spiser i dag er hva vi kan kalle "prosessert mat", mat som inneholder mye tilleggstoffer (kjemikalier) og som har mindre næring enn kroppen egentlig trenger. Mange mennesker erkjenner dette og velger å ta forskjellige former for kosttilskudd for å få optimal helse. Nikken har en overlegen serie produkter som ikke kan ses på som normale kosttilskudd, men som **naturlig næring** fra naturlige kilder (Whole Foods).

Et av de viktigste produktene er Jade GreenZymes, som er en ren juice fra ungt bygggress, verdens mest næringsrike matplante med over 80 næringsstoffer. Et annet spennende produkt er Lactoferrin Gold, som er utviklet av den verdenskjente Dr. Naidu, et produkt som blant annet styrker immunforsvaret enormt. Våre aller nyeste produkter innen "Whole Foods" er Ciaga, verden aller mest antioksidantrike juice med en ORAC verdi på 800 (Noni-juice har 436). Den inneholder konsentrat fra over 14 organisk dyrkede frukt og bær, inkludert både Aloe Vera og granateple. Ingen andre selskaper i verden er i nærheten av å ha produkter tilsvarende dette, uansett hva du sammenligner med.

Mosjon

Alle vet at de bør mosjonere, men de aller fleste tar seg ikke tid til å gjøre det, eller de har rett og slett ikke nok energi til å gjøre det. Nikken har løst dette problemet ved at du rett og slett bytter sko, og bruker CadioStrides i stedet. Disse er utviklet i samarbeid med medisinske universiteter og sykehus og hjelper deg til å forme, stramme opp muskler og brenne kalorier gjennom normale, daglige aktiviteter.

Hudpleie

Huden er kroppens største organ og absorberer masse kjemikalier som for eksempel klor fra vannet i dusjen. Nikken har et dus-hode som filtrerer bort forurensninger og fjerner effekten av, samtidig som det gjør vannet magnetisk. Vi har også en fantastisk serie med botaniske hudpleieprodukter som renser og pleier huden, og en unik ansiktsmaske som tilsvarer en fullstendig SPA-behandling til under en tiendedel av prisen. Alle disse produktene er laget både for menn og kvinner.

Energi

I dagens samfunn, med høyt tempo og mye stress, er det mange mennesker som føler at de trenger mer energi. Det er dette Nikken faktisk startet med, produkter som gir energi om dagen og om natten. Disse produktene er gode alternativer til medisiner og kirurgi, gjennom at de gir mennesker energi på en enkel måte uten at man behøver å innta noe. Du kan rett og slett sitte på dem, ha de på deg eller ligge på dem. De er meget økonomiske i bruk, naturlige og har ingen bieffekter. De er fantastiske for de fleste ubehag forskjellige steder på kroppen, fra de minste ubehag til store ting som ofte reduserer livskvaliteten. En veldig spennende teknologi er vår biaxiale roterende magnetteknologi, med vår BodyEnergizer i spissen. Denne teknologien vil sannsynligvis i ettertid bli betraktet som like viktig som telefonen og computeren.

Hvis du ikke allerede har prøvd noen av disse produktene bør du gjøre det så fort som mulig. Et bra sted å starte er gjennom en "Demo-pakke" og en "Karriere-pakke" eller en av de andre pakkene Nikken har satt sammen for deg som ønsker å prøve ut flere av teknologiene. Etter over 13 år i Nikken blir vi fortsatt overrasket over hva produktene kan gjøre hver eneste dag.

Oppsummering

Nikken er et internasjonalt multimilliondollar selskap med en 5A1 rangering og 40 millioner fornøyde kunder i over 35 land. Vi er i verdens raskest voksende bransje, Velværebransjen, som er estimert å vokse fra 200 milliarder dollar til 1 billion dollar innen år 2010 i USA (omtrent tilsvarende i Europa). Vi er det eneste selskapet i verden som tilbyr total velvære gjennom balanse i de 5 helsepilarene. Tusenvis av leger, helsepersonell, terapeuter og profesjonelle idrettsutøvere fra hele verden bruker og supporterer disse produktene, og bidrar til vår vekst.

Finanskrisen

Jeg nevnte tidligere at det også er en finansiell krise i dette landet. De aller fleste familier er bare 3 måneder unna et finansielt hjerteinfarkt eller slag. Det jeg mener er at hvis de mistet sin inntekt ville de fleste miste både hus, hjem og kanskje til og med sin familie i løpet av 3 måneder. Her er en trist statistikk: I dette landet er det hvert år flere personer som går personlige konkurser enn som fullfører gymnaset. Det er noe galt med dette bildet, synes du ikke? Penger er ikke alt, men det er utrolig viktig når du prøver å skape et normalt liv. Noen mennesker setter penger som omtrent like viktig som luft; når du trenger det så trenger du det. Jeg leste for en stund siden at 50% av personlige konkurser skjer fordi noen i familien blir alvorlig syk, og ikke kan jobbe. Kombinasjonen av manglende inntekt og store utgifter til behandling for å bli frisk har rett og slett ruinert dem.

Her er noe du virkelig bør tenke gjennom og dele med andre: Det er fire mulige forhold mennesker kan ha mellom tid og penger:

1. Det er noen som har mye tid og ikke noen penger. Dette er ofte folk som er hjemløse og lever på gaten. Jeg tror ikke noen av oss frivillig ville valgt dette forholdet, å ha mye tid og være blakk. Følelsen av frykt er ofte noe man opplever i en slik situasjon. For eksempel "Hvordan skal jeg skaffe meg mitt neste måltid?".
2. Er akkurat det motsatte av det første. Det er noen mennesker som har masse penger og ingen tid. Jeg tror ikke noen av oss egentlig ønsker denne situasjonen heller. Mye tid men ingen tid til å være sammen med familien eller gjøre ting man liker å gjøre – en slik situasjon skaper ofte følelsen av både sinne og frustrasjon. Dette er mennesker vi ofte hører si: "Det er bare 10 år til jeg blir pensjonist" eller "nå er det bare 3 måneder igjen til neste ferie".
3. Dette er de som har mye penger og mye fritid. Jeg er sikker på at det er dette forholdet alle egentlig ønsker seg. Mye penger og mye fritid er faktisk det beste produktet Nikken har å tilby: FRIHET. Dette kan defineres på mange måter, men en av de jeg ofte tenker på er å aldri igjen behøve å spørre seg selv: "Har jeg

tid?" eller "Har jeg råd?" til å gjøre det jeg ønsker å gjøre når jeg ønsker å gjøre det, til å hjelpe de jeg ønsker å hjelpe uten å måtte tenke på om jeg har tid eller råd til det. Det er frihet for meg. Følelser knyttet til denne tilstanden er glede, fred og mening. Å vite at selv om du aldri skulle få deg en normal jobb igjen ville du likevel fortsette å tjene penger.

4. Vel, hvis du har fulgt med fram til nå er det bare et forhold igjen mellom tid og penger, og det er de som verken har tid eller penger. Dette er faktisk det forholdet de aller fleste jeg møter har. Følelser knyttet til dette forholdet er trolig en kombinasjon mellom de to første; nemlig frykt, sinne og frustrasjon. Hvem ville frivillig valgt et slik forhold? Så hvorfor er det så mange mennesker som har det nettopp slik? Jeg tror det er fordi de har blitt lært helt gale prinsipper om det å tjene penger.

På skolen lærer alle å bli en ansatt. Ordet "kindergarden" kommer fra Prussia, hvor Kinder betyr barn og Garden betyr å vokse. De odler fram barn til å bli soldater. Vi bruker i prinsipp den samme utdannelsesmetoden for å odle fram barn til å bli ansatte. Jeg er sikker på at dette er hva dere alle har blitt lært opp til. Få deg gode karakterer, få deg en utdanning, skriv masse jobbsøknader, skaff deg en jobb i et bra selskap, jobb hardt, prøv å klatre litt i rangstigen i firmaet, spar litt penger og forhåpentlig lever du lenge nok til å gå av med pensjon og leve lykkelig resten av livet. Hvordan fungerer dette i virkeligheten. Vel, i praksis er det ikke slik det fungerer. En gjennomsnittlig student ender opp med å ha 11 forskjellige jobber, med 5 forskjellige karrierer gjennom sitt arbeidsliv. Vårt utdannelses system er laget for industrialderen, som faktisk endte i 1989. Nå er vi i informasjonsalderen, men utdannelsessystemet har ikke klart å holde tritt med utviklingen.

De aller fleste mennesker har problemer med å få endene til å møtes. Løsningen blir ofte at de jobber enda mer og enda hardere.

Måter å jobbe på:

1. Den vanlige jobben. Hvis en person ikke kan overleve på den vanlige jobben forsøker de å øke sin inntekt med å jobbe overtid eller gjennom å finne en ekstra jobb. Mange jobber mellom 40-70 timer i uka for å få endene til å møtes, uten likevel å ha et fullverdig liv.
2. Finn en bedre betalt jobb. Fremdeles er du begrenset av antall timer du kan jobbe pr. dag.
3. Start et lite enmannsfirma. Selg timene dine gjennom å selge tjenester eller varer. De er fremdeles begrenset til hvor mange salg du kan gjøre eller tjenester du kan levere pr. dag.
4. Ansett personer som jobber for deg. Det å eie et firma kan være lønnsomt. En gjennomsnittlig firmaeier har også et enormt stort ansvar og må forholde seg til veldig mye: ansettelse, oppsigelser, opplæring, forsikringer, lisenser, skatter, leasingavtaler, lover og regler, regninger, store investeringer, markedsføring, annonsering, titals arbeidsmiljølover, sosiale kostnader for ansatte og mange andre kostnader og risikoer. Hardt arbeid! 60-70 timer i

uken eller mer, og vanligvis er det firmaet som eier dem og ikke de som eier firmaet. Statistisk sett viser det seg at 80% av alle nye firmaer er borte i løpet av de første 5 årene.

Så hva er løsningen?

Hvordan kan du tjene penger og klatre på inntektsstigen uten alle disse begrensningene og bekymringene som er beskrevet i de 4 punktene over?

Du må fremdeles være firmaeier..... men svaret erdu må eie den "ideelle" virksomheten. Firmaet må ha noen spesielle kjennetegn.

- Det må være lett å starte, og kunne drives hjemmefra.
- Det må være lett nok til at hvem som helst kan gjøre det, og likevel profesjonelt.
- Det må være fritt for kompleksiteten og problemene andre firmaer har:
- Ingen store investeringer
- Ingen risiko
- Ikke noe lager
- Ikke noe utstyr
- Ikke noe behov for ansatte
- Ingen administrative kostnader

Den ideelle hjemmebaserte virksomheten må gi deg følgende fordeler:

- Du er din egen sjef
- Du kan bygge deg opp på deltid mens du jobber full tid på din vanlige jobb om du ønsker det
- Vokse uten å ansette eller betale noen
- Ha ubegrenset inntekspotensial
- Ha kontroll over økonomien
- Bygge finansiell sikkerhet og uavhengighet
- Ha mer fritid og ro i sinnet
- Ha det moro
- Ikke innebære "salg" på den måten folk flest tenker på salg på

Nikken er helt unik, og vi markedsfører oss på en unik måte. Vi er konsulenter..... konsulenter hjelper mennesker å løse sine problemer, Vi tilbyr informasjon. Vi demonstrerer og går god for disse unike og fantastiske produktene, og Nikken som selskap selger dem. Nikken har ingen butikker. De selger ikke til store varehus. I stedet selger de produktene direkte til sluttkunden. De bruker en metode vi kan kalle "direkte fra fabrikant til kunde"-metoden.

Den vanlige måten produkter blir solgt på i vår virksomhet er direkte mellom kunden og selskapet. De går ikke gjennom mange mellomledd, slik som for eksempel agenter og butikker. Du er selv i virkeligheten en lojal kunde og medlemsregistrerer, for å kalle det det. Din jobb er å finne kunder til Nikken gjennom å referere nye kunder til selskapet, og evt. Registrere dem som medlemmer, samtidig som du ser etter andre "entreprenører" som ønsker å gjøre det samme som deg. Selskapet betaler deg en prosentandel av alt disse kundene kjøper fra dette punktet og i all framtid.

La oss si at du gikk inn i det nærmeste Sears-varehuset og viser ditt Sears-kort ved kassen. De leser av kortet, og sier "unnskyld meg, jeg kommer snart tilbake". Når han kommer tilbake har han med seg en konvolutt med penger til deg. Du spør: "hva er dette?" Ekspeditøren ser på deg og sier "vel i forrige uke kom naboen din inn og kjøpte ny innredning til badet sitt . Han fortalte at det var du som hadde anbefalt ham å gå til Sears. Dette er din fortjeneste – takk skal du ha". Vel, Sears gjør ikke dette, men det er slik Nikken gjør det.

Nikken gir deg en sjanse til å bli betalt mange ganger for innsatsen du gjorde tidligere. Du trenger bare å registrere kunder til selskapet en gang. Kunden har sin egen konto, kjøper rett fra selskapet og selskapet sender deg din provisjon hver eneste måned. Det er slik med kabel-TV selskapet ditt, de registrerer deg en gang og de tar imot penger fra deg hver eneste måned. Eller banken din: du tegner en lånekontrakt med dem en gang og mottar renteinntekter hver eneste måned.

Tenk på dette: Du har ditt eget firma, men du er ikke alene. Nikken som selskap:

- Tar alle finansielle risikoer
- Håndterer alle lover og regler i forhold til myndighetene
- Produserer og holder lager for alle produktene
- Tar imot alle ordene
- Ordner alt papirarbeidet
- Står for all kundesupport og Internettbasert ordremottak
- Står for betalingsordninger f.eks. gjennom kredittkort
- Pakker og sender produktene rett til kunden
- Tar hånd om alle ansatte, computere etc.

Du trenger ikke gjøre noen av disse tingene, men du vil fremdeles tjene penger

Faktisk så er det enda bedre enn dette. De vil betale deg for mye mer enn den tiden du bruker. De betaler deg ikke bare for de ordrene de kundene du har referert til dem har lagt inn, de betaler deg også for de ordrene som deres kunder legger inn, i inntil 6 generasjoners dybde.

La oss gå tilbake til eksempelet med Sears. Tenk at du gikk tilbake til Sears måneden etter at du fikk din første betaling og denne gangen får du enda mer penger. Når du spør hvor denne betalingen kom fra sier ekspeditøren ”du vet den naboen din, han som kjøpte baderomsinnredningen? Vel, han fikk så god service hos oss at de anbefalte oss til sin kusine som faktisk kom og kjøpet et helt kjøkken, Så dette er din bonus på det salget” Hvis dette stemte ville ikke du da sendt alle du kjente til Sears, så fort som mulig?

Vel, som sagt, Sears gjør ikke dette, men det er akkurat hva Nikken gjør. Etter hvert som din virksomhet vokser trenger du aldri å ansette noen, jobbe lengre arbeidsdager eller leie et større lokale og få større kostnader. Inntekstpotensialet i denne virksomheten er i praksis ubegrenset. Nikken setter aldri noen grense for hvor stor omsetning de vil tillate deg å generere for dem, og derfor setter de heller ikke noen grense for hvor stor inntekt de vil sende til deg og din familie. Ruth og jeg har personlig introdusert Nikken til kun 6 personer utenfor staten Washington, men inntekten vår i dag kommer fra hver eneste stat i USA og fra 20 andre land. I løpet av en måned genererte vi så mye som 16 millioner dollar i omsetning for Nikken.

Vi har noen mennesker i vårt team som kun ønsker å tjene noen få hundre dollar i måneden. \$500 i måneden kan avverge de aller fleste konkurser. Noen tjener \$1000, \$3000 eller \$5000 i måneden på deltid. Noen jobber full tid, blir ledere og skaper andre ledere i teamet sitt. Et av Nikkens mål er å skape 10.000 sunne millionærer i 100 land innen år 2010. Det er helt opp til deg om du vil være en av dem. Vi har allerede startet denne prosessen, gjennom å ha hjulpet 35 av våre venner så langt til å ha tjent over \$1.000.000 i bonus fra Nikken. Vi kjenner alle sammen, varierte bakgrunner, variert utdannelse osv. Et ungt par gjorde det før de var 30 år. Et annet par startet ikke før de var i 70-årene. Alle har en ting til felles, sammen med oss, de er vanlige mennesker som velger å leve et uvanlig liv, og vi fant denne fantastiske muligheten kalt Nikken som har gjort det mulig for oss.

I tillegg til skattefordelene det er å drive en virksomhet hjemmefra ønsker Nikken å betale både for din nye bil og et nytt hjem. Så hvorfor ikke la dem gjøre det? I vårt team har vi hundrevis av mennesker som kjører nye, flotte biler som Nikken i praksis betaler for, og flere titall som lever i hus som Nikken er med å betaler. Dette kommer i tillegg til deres normale Nikken inntekt. I Nikkens håndbok står det nøyaktig hva som skal til for å få hus og bil fra Nikken. Gjør det som skal til, og du har fått det – så enkelt er det.

En av de viktigste tingene å være klar over er at den kontinuerlige, løpende inntekten vi snakket om tidligere gjerne kan oversettes med ”den beste pensjonsordningen eller forsikringen” en familie kan ha.

Et perfekt eksempel er oss selv. I 1996, i vårt 5 år i virksomheten, hadde jeg ikke tatt nok hensyn til kostholdet, jeg trente ikke nok eller hva grunnen enn måtte være....

Jeg fikk et stort helseproblem. Jeg ble skrevet ut av sykehuset 30. september etter 6 bypass operasjoner av hjertet. I oktober kunne jeg ikke jobbe, men jeg hadde mye tid til å tenke. En av tingene jeg tenkte på var hva jeg ville gjort om jeg fremdeles hadde vært en bilselger når dette hendte meg. Det var dette jeg jobbet med før Nikken, jeg jobbet i en Ford bilforhandler i Yakima i Washington. Hvem skulle ha solgt en bil eller lastebil for meg hvis jeg ikke hadde kommet meg på jobben? Svaret er INGEN. Jeg vet ikke hva jeg skulle ha gjort. Trolig hadde jeg dødd av skrekk, gått konkurs eller begge deler. Uten inntekt, store sykehusutgifter og uten mulighet for å jobbe. Men pga. Nikkenvirksomheten behøvde jeg ikke å bekymre meg.

Våre Nikkenkolleger er i virkeligheten blitt gode venner, akkurat som en familie. Faktisk er vært firmamagasinet kalt Nikken Family magazine. Jeg er sikker på at om noen i din familie har et problem, så vil resten av familien støtte opp. Vel dette var akkurat på samme måten. Når ryktet gikk om at jeg hadde et problem, var det ikke grenser for hvilken omsorg og kjærlighet jeg mottok. Hjemmet vårt så ut som en blomsterbutikk. Jeg mottok så mange kort og brev, og når jeg skulle flytte dem i en stor bag veide det mer enn jeg hadde lov til å løfte de første ukene etter operasjonen. På slutten av året, når vi gikk gjennom inntektsutskriftene fra Nikken, sa jeg til min kone: "er ikke dette fantastisk? Jeg har ikke hatt muligheten til å jobbe de siste 3 månedene. Dette er kun vårt 5 år i virksomheten og det å tjene så mye penger som Nikken har sendt oss dette året – jeg ville ha måttet jobbe 37 år hos Ford for å tjene like mye.

Kan du tenke deg en forsikringsselger som sitter ved kjøkkenbordet ditt og sier: "vi har en fantastisk, ny forsikringsordning her.... Hvis du ikke kan jobbe på flere måneder – ikke noe problem. Da vil vi sende deg like mye som du vil tjene på 37 år" Selvfølgelig finnes det ingen slik polise, og hvis det fantes ville ingen ha hatt råd til premien. Og hva var premien vi betalte? Noen få timers arbeide i uken.....Hjelp andre til å forandre livet sitt for alltid. Ganske billig, er det ikke?

Et av parene vi har hjulpet til å forandre livet sitt til det bedre var Wince og Mary Spider fra Oldham, South Dakota. De var bønder, og bygde en fantastisk virksomhet i midt-vesten. Dessverre døde vår venn Wince for noen få år siden. Hans kone Mary, følte i sitt hode at hun ikke hadde noen spesielle kunnskaper. En stund etter at Wince døde skrev Mary et hyggelig brev til oss hvor hun uttrykte sin takknemlighet. Hun takket oss igjen og igjen for at vi hadde kommet til South Dakota og introdusert dem for Nikken, høsten 1992. Hun sa at denne virksomheten og disse produktene har fullstendig forandret livet til hele familien; hennes barn, hennes brødre og søstere osv. Hun sa også at hun ikke vet hva hun hadde gjort om hun ikke hadde hatt Nikken når Wince døde. Hun ville absolutt ikke ha kunnet drive farmen. Men nå slapp hun å tenke på det, og hun viste det med å legge ved en kopi av sin siste utbetaling fra Nikken. Den var på over \$84.000.

Når du fyller ut en søknad om å bli en Nikken Velværekonsulent vil du se at de verken spør om din CV, din alder, rase, kjønn, utdanning eller om du tidligere har hatt suksess eller fiasko. Alt de spør om er navn, adresse, telefon nummer og din bank konto så de vet hvor de skal sende deg dine bonuser. Det Nikken tilbyr alle som

fyller ut søknaden er en lik mulighet til å bli så ulik som det er mulig å bli. Dette finner du ikke i noen annen type jobb.

Vi elsker det vi jobber med. Vi har det mer moro enn noen skulle ha lov å ha i en jobb. Det som driver oss er ikke bilene, pengene osv. Det er å forandre menneskers liv. Det er et liv med mening.

Jeg tenkte på dette for en stund siden. Har du noen gang hørt noen som reiser hjemmefra si til sin partner/ektefelle: "jeg beklager, kjære, jeg bare må gå å jobbe golf i dag." Mennesker jobber ikke golf eller tennis eller basketball. De spiller. Og noen tjener masse penger mens de gjør det.

Vi har et fantastisk team her med Nikken. Og vi inviterer deg til å bli en del av det. La oss alle gå å "spille Nikken" og å gjøre en betydelig forskjell i verden. Hvis du liker mennesker, har omsorg og ønsker å starte en livsstil i stedet for bare å leve, så er du på rett sted til rett tid.

Sett deg ned sammen med personen som gav deg dette brevet. De vil hjelpe deg til å komme i gang med å gjøre drømmer til virkelighet.

Dennis & Ruth Williams

Nikken Royal Ambassadors