



# VELKOMMEN

Denne guiden er for deg som har fått en presentasjon av Nikken og forretningsmuligheten, og som har avtalt et oppstartmøte i løpet av noen få dager. Den vil hjelpe deg til å være best mulig forberedt til møtet, slik at du kan ta den avgjørelsen som er riktig for deg og komme i gang på det ambisjonsnivået du selv velger.

Nikken er et unikt selskap. I over 30 år har selskapet forsket og utviklet teknologier som hjelper mennesker over hele verden. I dag har vi et komplett utvalg av produkter som hjelper vanlige mennesker til bedre helse, mer energi og velvære. Produktene er enkle å bruke uten å måtte forandre vaner, noe nesten 40 millioner kunder i over 35 land setter stor pris på.

Alle produktene er unike og har egenskaper og fordeler man ikke finner andre steder. Velværehjemmet er kombinasjonen av disse unike produktene. Nikken er det eneste selskapet i verden som har et komplett konsept med produkter som virker sammen, for optimal helse og velvære. Kombinasjonen av rent vann, ren luft, god søvn, naturlig næring, god mosjon og energiene fra naturen er mye viktigere sammen enn hver for seg. Denne kombinasjonen har forandret utallige liv til det bedre.

Nikkens forretningsmulighet er også unik. Selskapet har en 5A1-rangering hos Dun & Bradstreet. 5A1 er i praksis er den høyeste rangeringen for økonomisk soliditet man kan oppnå. Å være partner med et 5A1-selskap som har levert unike teknologier og patenterte produkter i over 30 år, i over 35 land, til 40 millioner kunder, er en unik mulighet. Du kommer i gang med din egen virksomhet fra første dag uten å måtte forske, utvikle, produsere eller importere produktene selv. Du slipper å ha lager og å levere produktene til kundene. Du bruker ikke tid og penger på å lage brosjyrer, Nikken har alt du trenger av markedsføringsmateriell, inklusiv din egen webside med webshop. Du trenger ingen ansatte, og du jobber når du vil, hjemmefra.



Som du forstår tar Nikken seg av alt som er ressurskrevende slik at du kommer i gang og kan tjene penger fra første dag. Provisjonen blir automatisk regnet ut, pengene står på din bankkonto den 15 i hver måned. Du får full og etterrettelig dokumentasjon på hver provisjonsutbetaling. Provisjonsplanen er 100% rettferdig, alle har samme mulighet og både markedet og produktene er like for alle.

Du velger selv om du bare vil selge produkter eller også bygge en organisasjon med partnere. Uansett hva du velger, så vil du få hjelp hele veien. Vi har et meget godt tilbud av presentasjoner, kurs og kongresser, samt et fantastisk kollegialt miljø. Det å kunne jobbe for seg selv, uten å være ansatt eller å ha ansatte, og likevel ha alt man trenger av hjelp, støtte og kollegialt samhold er unikt.

**Velkommen til Nikken!**



# HVILKEN TYPE VIRKSOMHET VIL DU HA?

Hva er dine ønsker og drømmer? Hvor mye må du tjene for å få den friheten du ønsker deg? Her er en kort beskrivelse av ambisjonsnivåene. Før oppstartmøtet er fint om du har gjort deg opp en mening om hva som er riktig for deg.

## 1 – KUNDE

Som vanlig kunde bestiller du produkter av din Nikken-konsulent uten å være medlem i Nikken.

## 2 - KUNDE MED RABATT

Dette er kunder som formelt har registrert seg som forhandler, men som kun ønsker å kjøpe produkter til eget bruk til forhandlerpris. Som forhandler har du ingen forpliktelse til å selge produkter, men har rett til å gjøre det om anledningen skulle by seg. Produktene bestilles rett fra Nikken.

## 3 – EKSTRAINNTEKT

Dette er for deg som ønsker en inntekt på **10-60.000 kroner, eller mer, i året**. For å komme i gang på dette nivået bør du bruke mange av produktene selv og ta i mot hjelp av din sponsor for å lære å dele produktene med andre. Om du treffer noen som kan tenke seg å starte som Nikkenkonsulent selv, anbefaler vi at du ber om hjelp fra din sponsor slik at din nye partner kommer godt i gang på det nivået vedkommende velger.

## 4 – DELTIDSINNTEKT

Dette er for deg som vil ha flere ben å stå på og etter hvert komme opp i en inntekt på **50-300.000 kroner i året** ved siden av en normal jobb. De fleste på dette nivået kombinerer eget produktsalg med å bygge en organisasjon med gode og motiverte partnere. Du bør ta i mot praktisk hjelp fra din sponsor for å bli "sølv" i løpet av en måned eller to. På dette nivået bør du prioritere å bruke 5-15 effektive timer på virksomheten din hver uke.

## 5 - HOVEDINNTEKT / KARRIERE

Dette er for deg som etter hvert ønsker å komme opp i inntekter på over **1.000.000 kroner i året**. Det er ingen øvre grense, det er helt opp til deg selv hvor mye du vil tjene og hvor fort du vil komme dit. Hoveddelen av jobben vil være å bygge en stor og solid organisasjon som omsetter mye produkter hver måned. De aller fleste som velger dette nivået bygger Nikkenvirksomheten ved siden av sin vanlige jobb, helt til man tjener mer på Nikken enn på den vanlige jobben. Deretter kan du velge å trappe ned eller slutte i den vanlige jobben for å få full tidsfrihet og etter hvert økonomisk frihet, om du ønsker det.

Hovedforskjellen mellom en 4'er og en 5'er er at en 5'er rett og slett gjør mer av de samme tingene. En 5'er utvikler seg til å bli en leder som tar et naturlig lederansvar i organisasjonen. Du anbefales å ha mål om å bli sølv innen den første fulle måneden i Nikken. Bare det å gå sølv gir normalt en inntekt på 15-20.000 kroner, og det er jo en bra start.

Som 5'er bør du prioritere å sette av tilstrekkelig tid til virksomheten og ha en "det som skal til"-holdning.

## HVILKEN TYPE VIRKSOMHET ØNSKER DU?

Grunnen til at vi bruker kategoriseringen 1-5 er at vi ønsker å gi deg den riktige opplæringen og støtten for at du skal nå dine mål. En av de mange gode tingene med Nikken er at det faktisk er **din** virksomhet! Du kan bestemme hvilket inntektsnivå du ønsker og hvor mye tid du vil bruke. Det viktigste er å ta et valg nå og komme i gang på det nivået du velger. Du kan eventuelt bytte ambisjonsnivå senere, om du vil.

Valgt ambisjonsnivå: \_\_\_\_\_



## HVA ØNSKER DU?

Nikken ble grunnlagt av Isamu Masuda i Japan i 1974. Hans ønske var å hjelpe så mange som mulig til balanse i de 5 helsepilarene. Det hjelper lite å ha masse penger dersom man har dårlig helse. Har man god helse, men veldig dårlig økonomi, har man det heller ikke bra. Selv med mye penger og god helse er man i ubalanse dersom man ikke også har tid til å ta vare på seg selv, familien og samfunnet. Balanse er nøkkelen, og de 5 helsepilarene er Nikkens grunnleggende filosofi. Vi kan hjelpe millioner av mennesker til bedre helse gjennom produktene. Det har naturlig nok enorme positive virkninger for både sinn, familie og samfunn. I tillegg kan vi hjelpe alle som ønsker det til bedre økonomi, med tid til å nyte en livsstil med balanse.



Hva skal til for at du får balanse i ditt liv? Tenk deg 5 år tilbake, hvordan hadde du det da i forhold til frihet, fritid, økonomi, helse, og andre viktige ting i livet? Hvordan har du det i dag? Er det mye bedre i dag, eller er det omtrent det samme? Hvordan vil det bli om 5 år fra nå om du fortsetter å gjøre det samme de neste 5 årene som du har gjort de foregående 5 årene?

Hva er dine ønsker og drømmer for fremtiden? Hvordan ønsker du å ha det om 5 år, og om 10 år fra nå? Hvor mye skal du jobbe? Skal du være gjeldfri? Hvor bor du? Hvor mye reiser du på ferie? Hvordan skal helsen din være? Hvilke endringer ønsker du i livet ditt? Hva er dine grunner for å starte med Nikken, og hva skal du oppnå med virksomheten?



**De 5 helsepilarer – dette ønsker jeg å forandre med Nikken****En sunn kropp:****Et sunt sinn:****En sunn familie:****Et sunt samfunn:****En sunn økonomi:****Inntekt – dette ønsker jeg å tjene på Nikken****Månedsinntekt om 2 måneder:****Månedsinntekt om 1 år:****Årsinntekt om 5 år:**

# KOM I GANG

For å oppnå det du ønsker med virksomheten er det viktig å komme i gang på riktig måte. På oppstartmøtet avtaler du og din sponsor diverse aktiviteter som gjør at du kan tjene penger allerede første uke, om du vil. For at oppstartmøtet skal bli så effektivt som mulig ønsker vi å informere om de viktigste tingene vi anbefaler for den første tiden i virksomheten her. Detaljene avtaler du med din sponsor, avhengig av hva du selv ønsker, dine ambisjoner og hvor fort du vil i gang.

## 1 - NIKKENKONSULENT

Å formelt bli en Nikkenkonsulent er naturlig nok det første som bør skje. I praksis betyr det å bestille startpakken, som blant annet inneholder produktkataloger, DVD'er og håndbøker. Som Nikkenkonsulent har du rett, men ingen plikt, til å kjøpe produktene til forhandlerpris, selge produktene og til å hjelpe nye partnere i gang.

Du bør også abonnere på eNikken, Nikkens internettbaserte verktøy. eNikken gjør alt det praktiske enkelt; produktbestilling, registrere partnere, holde oversikt over organisasjonen og laste ned dokumenter. Velg gratisutgaven eller oppgrader til flere tjenester, som for eksempel egen hjemmeside og webshop.

## 2 – PLANEN FOR Å BLI SØLV

Om du velger ambisjonsnivå 4 eller 5 anbefaler vi at du går "sølv" så fort som mulig. Sølv er første ledernivå i provisjonsplanen, og i praksis det viktigste nivået å fokusere på de første månedene. Sølv gir deg maksimal fortjeneste eget salg, 45 % av forhandlerprisen for de fleste produkter. Samtidig har du maksimal provisjon på omsetningen fra din organisasjon. Sølv er også et viktig steg mot gull, hvor du kan ta del i Nikkens bilprogram og senere i husprogrammet.

Stort sett alle som går sølv gjør det ved siden av en vanlig jobb, hjem og familie. Det er ikke vanskelig, men krever en viss innsats over noen uker. De fleste tjener minst 15.000 kroner den måneden de går sølv, ofte mer. Og når vi vet at sølv er starten på en karriere i Nikken, så kan det å gå sølv være et smart første mål. Planen for å gå sølv er derfor en av de viktigste tingene å snakke om på oppstartmøtet, om du ønsker å tjene bra i starten og mye mer etter hvert.

## 3 – EGNE PRODUKTER

For å kunne snakke om produktene med kunnskap og integritet, er det viktig at du bruker produktene selv. Det er opp til deg hva du ønsker å starte med, men vi anbefaler at du her som mål å bo i et komplett velværehjem så fort som mulig. Det er viktig for din egen helse, for at du skal få egen erfaring med produktene og for at du skal ha produkter å vise fram til andre. Her er tre anbefalinger:

1. **Velværehjem startpakken.** Inneholder et godt utvalg av noen av de mest populære produktene.
2. **Et komplett velværehjem.** Består av Velværehjem startpakken, et valgfritt sovesystem og en komletteringspakke med flere andre viktige produkter, blant annet luftrensere.
3. **Demopakken.** Kombiner gjerne pakkene over med en demopakke, som er et sovesystem beregnet for utlån og demonstrasjoner.

Velger du pakkene får du 10 % rabatt i forhold til å kjøpe i produktene separat. Pakkene kan også gi bonuspoeng, som i praksis gjør at du raskere tar nye steg i provisjonsplanen. Dette er ekstra gunstig dersom du velger å bli sølv så fort som mulig. Alt dette får du mer informasjon om på oppstartmøtet.

Uansett om du velger å starte med et par såler eller et komplett velværehjem, så bør du tenke på produktkjøpet som en investering. Noen velger å skaffe seg produktene gradvis etter hvert som de tjener penger, andre velger et bredt utvalg med en gang.

Å starte med et komplett velværehjem og en demopakke koster ikke mer enn fra ca. 850 kroner i måneden (finansiert via Resurs Bank over 5 år). Så lenge du tjener minst dette beløpet på Nikken i måneden, kan du i praksis bo i et Velværehjem gratis fra første dag! Velg den metoden som er riktig for deg.



#### 4 – AUTOSHIP

Autoship er en praktisk måte å få faste leveranser av forbruksvarene hver måned. Med Autoship får du ytterligere 10-35 % rabatt på kosttilskudd, hudpleie og vannfilterpatroner. Dermed tjener du enda mer når du selger disse varene, eller sparer penger på forbruksvarer du velger å bruke selv.

#### 5 – NAVNLISTE

Jobben vår er å dele produktene med så mange som mulig. En måte er gjennom eget salg. En annen måte er gjennom å hjelpe i gang partnere slik at dere til sammen kommer i kontakt med mange flere kunder enn du ville gjort alene. Velger du ambisjonsnivå 3, har du hovedfokus på å selge produkter. Velger du nivå 4 eller 5, vil du fokusere mest på å hjelpe i gang andre forhandlere. Uansett valg, så er det viktig å starte med en liste over kontakter du ønsker å informere.

Med dette er du forberedt på oppstartmøtet, som vil kunne være starten på en virksomhet som kan forandre ditt liv. I over 30 år har Nikken-konsulenter i mer enn 35 land hjulpet mennesker til bedre helse, men også til et liv med bedre økonomi. Noen har valgt å gjøre Nikken til sin karriere og lever i dag et liv med muligheten for å styre tiden 100% selv, uten å måtte gå på en fast jobb til en fast tid hver dag. Andre har valgt Nikken for å tjene en betydelig ekstra inntekt ved siden av en vanlig jobb eller som en hyggelig ekstraintekt. Uansett ambisjonsnivå er ønsket om å hjelpe andre mennesker en viktig faktor.

Nikken er ingen døgnflue, og når du starter din Nikkenvirksomhet er det viktig at du heller ikke ser på din virksomhet som en døgnflue. Nikken er ikke vanskelig, men som alt nytt trenger man litt tid på å innarbeide gode vaner og få ting ”under huden”. Derfor anbefaler vi at du deltar på så mye som mulig, bruker produktene så aktivt som mulig og følger de rådene du får så godt som mulig. Du kommer til å få mange hyggelige opplevelser underveis, og naturlig nok noen utfordringer som i alle andre ting du involverer deg i.

Følger du en god plan og jobber for å oppnå dine drømmer, vil du lykkes! Folk ønsker velvære, de ønsker å forebygge og ha et bra liv. De fleste trenger også høyere inntekter, blant annet på grunn av den kraftige økningen i renteutgifter den siste tiden. Med Nikken kan vi hjelpe folk til begge deler!

På baksiden av heftet er det plass til å skrive 60 navn, skriv gjerne ned så mange som mulig før oppstartmøtet. Ikke tenk på om du tror de trenger produktene eller om de er interessert i å tjene penger. Det viktigste kriteriet er at de er hyggelige og ikke bor for langt unna. Jobben vår er å informere dem om Nikken på en saklig og riktig måte, så er det opp til dem selv om de ønsker å kjøpe noe av deg eller ønsker å se videre på forretningsmuligheten. Vi skal ikke overtale eller overbevise noen, bare informere og la folk velge selv. Akkurat som du har gjort.

#### 6 – AKTIVITETER

På oppstartmøtet avtaler du og din sponsor konkrete aktiviteter de nærmeste ukene. Hvor ofte og hvilke aktiviteter er avhengig av ditt ambisjonsnivå, hvor fort du vil tjene penger og hvor mye du vil tjene. Uansett er det viktig at du tar med deg en ukeplanlegger (7'sans, avtalebok) slik at du er klar for å gjøre konkrete avtaler med din sponsor på møtet.



# NAVNLISTE

Hyggelige mennesker jeg kan tenke meg å informere om produktene eller forretningsmuligheten.

1		31	
2		32	
3		33	
4		34	
5		35	
6		36	
7		37	
8		38	
9		39	
10		40	
11		41	
12		42	
13		43	
14		44	
15		45	
16		46	
17		47	
18		48	
19		49	
20		50	
21		51	
22		52	
23		53	
24		54	
25		55	
26		56	
27		57	
28		58	
29		59	
30		60	

