



Het Verhaal van een Everseller





Harland

Nog nooit at ik er.

Als ik aan kippen denk, dan zie ik eerder een klein boerderijtje voor me
waar kippen scharrelen tussen onze konijnen.

Maar toch.. het verhaal van Harland Sanders
wil ik je niet onthouden.

De man die je laat zien dat je nooit
te oud, te ouderwets of te vaak afgewezen
kunt worden in je leven.

En dat het mogelijk is vijftig jaar
enthousiast te zijn over een product.





1930

Het was het jaar 1930 toen Harland Sanders veertig werd en de lokroep niet langer fluisterde, zelfs niet meer mopperde of zuchtte maar zijn bed omkieperde en sommeerde: Nu! Jaar na jaar hadden vrienden gezegd dat hij de beste kip bereidde. Maar het was er nooit de tijd voor. En zeker niet in dat jaar. Toen banken omvielen, fabrieken op slot gingen, boerderijen werden verlaten en mensen uit hun huis werden gezet. Overal in Amerika verrezen Hoovervilles, sloppenwijken gebouwd van kratten, verlaten auto's en ander schroot.

In dat jaar begon Harland Sanders kip te bereiden voor de klanten van het benzinestation in Corbin. Gewoon in de keuken van zijn eigen appartement, dat naast zijn station lag. Het zou leiden tot de snelle bereidingswijze die zijn bedrijf later mede naam en faam zou geven.

Hoewel het land ten onder leek te gaan aan de Grote Depressie startte hij een wegrestaurant. Daar ontmoette hij zijn tweede vrouw Claudia, een moeder van twee kinderen, die er destijds serveerster was. Ze besteedden samen negen jaar aan het verfijnen van de juiste mix van kruiden.

Het eindresultaat: een kip met elf kruiden en specerijen.
Klaar in zeven minuten.





1009

Toen Harland het tijd vond om Amerika te veroveren, bleef Claudia het restaurant en leven thuis runnen. En Harland? Hij reed rond met het voorstel dat voor elke kip die volgens zijn recept werd bereid hij vijf cent zou krijgen. Hij werd keer op keer afgewezen. Het verhaal gaat hij 1009 keer een 'nee' kreeg. En toen zijn eerste ja.

Met die eerste handdruk begon zijn franchise-succes. Het ging niet langer om enkele kippen, maar over restaurants geheel gewijd aan zijn recept. In 1963 waren er zeshonderd Kentucky Fried Chickens. Het leidde ertoe dat hij eigenaar werd van een van de grootste bedrijven ter wereld. Met nu meer dan 30 miljard dollar omzet.



Vijftig jaar enthousiast blijven over een kip met elf kruiden. En dat vieren in de beleving. Ook daarin waren de Sanders van de eversellers. Harland droeg altijd een wit-linnen pak en zwarte strik, zomer en winter. Claudia koos jurken die, zoals ze zelf zei, de kwaliteit uitstraalden van Amerika voor de burgeroorlog. Daarmee reisden ze, ook toen de keten verkocht was, door Amerika om te zien of de kwaliteit aan hun hoge eisen voldeed. Te weten: een kip. Met elf kruiden en specerijen. Bereid binnen zeven minuten.

‘Dat je er langer over deed dan anderen, betekent niet dat je faalde. Ik begon KFC op mijn 65ste.’ Kolonel Sanders



VRAAG: Wat is jouw Kip met elf kruiden?



CASSIE PHILLIPS

Let them, van Cassie Phillips

If they want to choose something or something over you. Let them.

If they want to go weeks without talking to you. Let them.

If they are okay with always putting themselves first. Let them.

If they are showing you who they are and not what you perceived them to be.

Let them.

If they want to follow the crowd. Let them.

If they want to judge or misunderstand you. Let them.

If they act like they can live without you. Let them.

If they want to walk out of your life and leave,

hold the door open and Let them.

Let them lose you.

You were never theirs because you were always your own.

So let them.





UITNODIGING

**Schrijf al jouw bezwaren op
En vul aan met:
Laat ze.**

En lees dan verder



CASSIE PHILLIPS

Let them, van Cassie Phillips

...

*Let them show you who they truly are. Not tell you.
Let them prove how worthy they are of your time.
Let them make the necessary steps to be a part of your life.
Let them earn your forgiveness.
Let them call you to talk about ordinary things.
Let them take you out on a Thursday.
Let them talk about anything and everything
just because it's you they are talking to.*

*Let them have a safe place in you.
Let them see the heart in you that didn't harden.*

Let them love you.'





UITNODIGING

**Schrijf nu het vervolg
Op jouw
Laat ze . . .**



WWW.CHRISTINEPANNEBAKKER.ORG
christine@pannebakker.org





AUTEURSRECHT:

“DE EVERSELLER” + alle onderdelen

Copyright © O2 BVBA/La Garçon/TRUUS DRUYTS

Christine Pannebakker

Concept, merk, quotes, methode

SABAM AC/II/23695

Europees Depot nr 1908-00002-80081-5080

De Everseller: 202504-d2ca0515ac16

Stagepower: 202504-c0ec1dffaefe

202504-08797dbc9982 Doelen versus zelfsabotage

202504-4576790b4891 Het Grote Genietmenu

202504-150c99ccfdae De Mastermind

202504-d36b55b0afe3 De A Lijst

202107-7f7e9d7993ad Succes Archetype Motivational Sleeping Qui

202301-c820aa8f28aa Succes Natuurlijk

1908-00002-80081-5080 Personal Upgrading Cursus

1907-00002-78098-8905 De Saboteur 1

1904-00002-75959-699 Spreken voor professionals

1808-00002-66153-5011 100 redenen waarom ik van je hou

1709-00002-23502-7410 Instant Charisma Powertools

1607-00001-97101-665 money masterplan

1604-00001-94331-6016 You-Power

Voor meer info kan je terecht op:

www.christinepannebakker.org

www.christinepannebakker.nl

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, door middel van druk, fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de auteur.



DISCLAIMER

Alle producten , methodes, inzichten en diensten van dit bedrijf zijn enkel bedoel voor opleiding en informatie.

Niets in deze cursus, op de websites, workshops of op welk platform dan ook, zij het live of virtueel, is een belofte of garantie. Ik geloof niet in “snel resultaat zonder wat te moeten doen- methoden”, wel in actie ondernemen, waarde bieden en de best mogelijk service bieden op de meest constant mogelijke manier. De methoden en materialen zijn bedoeld om je je potentieel te helpen bereiken en om meer inkomen te genereren door gebruik te maken van de aangeboden methoden, ideeën, inzichten, gereedschappen en strategieën.

Ik ken je niet en de resultaten in jouw leven zijn jouw verantwoordelijkheid. Akkoord? Ik wil je enkel helpen om het verschil te kunnen maken in de wereld.

Zoals wettelijk gestipuleerd geef ik geen garanties over jouw vermogen om resultaat te genereren , zelfs al geef ik het beste van wat ik op dit moment te bieden heb om specifieke doelen te behalen. Mijn bedrijf en ikzelf geven geen financieel, boekhoudkundig, gerechtelijk, wettelijk en/of medisch advies. Ik ben een coach en deel met jou de methoden die voor mezelf gewerkt hebben en voor vele anderen. Ik ben geen arts, psychiater, psycholoog,... ik ben coach.

Resultaten die vermeld worden in deze cursus of op welke platformen dan ook , illustreren de concepten en mogen niet geïnterpreteerd worden als gemiddelde resultaten, exacte inkomens, of belofte of garantie voor feitelijke of toekomstige resultaten. Beslissingen die jij neemt gebaseerd om welke info dan ook , verstrekt door ons bedrijf in onze producten, events, services, website, neem ze enkel met de wetenschap dat er ook wat horden op je pad kunnen komen daarmee, want je gaat misschien iets volstrekt nieuws doen in je leven.

Wees voorzichtig en win steeds het advies in van gekwalificeerde professionals als je een verandering beoogt in je levensstijl of in een business of financieel nieuw plan. Bespreek het met je arts, boekhouder, advocaat of professioneel adviseur, voor je met deze of andere info aan de slag gaat. Jij bent de enige die verantwoordelijkheid heeft over de beslissingen in jouw leven, je acties en je resultaten.

Door je registratie, aanschaf of engagement met deze materialen en methoden verklaar je je akkoord om geen pogingen te ondernemen ons/mij verantwoordelijk te maken voor jouw beslissingen, acties of resultaten, op geen enkel moment onder geen enkele voorwaarde.

Ik geef het toe, een hoop legaal verhaal , maar het is belangrijk om open en transparant te zijn. Integriteit is voor mij erg belangrijk , daar ligt de lat hoog voor mij. En voor jou ook, dat weet ik zeker.

Dank je . Het is fijn om je te leren kennen en voor jouw succes, Jouw Liefde, Jouw Grootste Geluk te mogen supporteren.

Hou van jezelf!