

TEKNIK BERKESAN UNTUK BERJAYA DALAM PERNIAGAAN JUALAN LANGSUNG (MULTI-LEVEL MARKETING)

Disusun oleh

MASLAN OMAR
Universiti Sains Malaysia

Cara BARU dalam Multi Level Marketing
Tanpa Menjual - Barangan Harian - Hanya Beli Untuk Kegunaan Sendiri
Pakej Bonus Yang Mudah Dan Menarik

(Auto Downline Builder)

<http://www.mygiantnetwork.com/index.php?web=is150>

PENDAFTARAN KEAHLIAN PERCUMA

Pendaftaran hanya memerlukan
alamat e-mail, nama, usia, no. telefon serta alamat surat-menyurat

Akan dihubungi untuk tindakan lanjut.
Terima kasih

1. Sekapur Sirih Seulas Pinang
2. Pendahuluan
3. Bab 1 : 2 Pilihan
4. Bab 2 : Cipta Semula Diri Anda
 - Menjual Barangan MLM
 - Membuat Tajaan
 - Membuat Servis
 - Anda Tidak Ada Masa Lapang?
 - Ramai Pengedar Dalam Syarikat MLM Ini
 - Mampukah Saya Memimpin Downline Saya?
 - Maintain Bulanan Sangat Tinggi
 - Benarkah Masuk Jualan Langsung Hanya Memperkaya Upline?
5. Bab 3 : Mustahilkah Menjadi jutawan Dalam MLM?
6. Bab 4 : Kualiti Yang Perlu Ada Pada Anda
7. Bab 5 : Mulakan Langkah MeN....
 - Menetapkan matlamat diri dalam perniagaan MLM
 - Memperkenalkan dan Menjual Tiada perniagaan tanpa jualan.
 - Menaja
 - Memberikan Servis
 - Membantu/Memimpin
 - Mengadakan Mesyuarat
 - Meniru/Mencontoh Upline
8. Bab 6 : Tips Untuk Berjaya - Teknik Menjual
 - Teknik Menaja
 - Teknik Mengurus dan Memimpin
9. Bab 7 : Rahsia Kejayaan Usahawan MLM
10. Bab 8 : Penutup
 - Cerita 1
 - Cerita 2
 - Cerita 3
 - Cerita 4
 - Cerita 5
 - Cerita 6

Sekapur Sirih Seulas Pinang

Untuk mendapat paparan yang lebih baik adalah dinasihatkan supaya Saudara/i Print semua artikel ini.

Saudara/Saudari Para Usahawan MLM,

MLM (Multi-Level Marketing) atau Pemasaran Pelbagai Aras atau lebih dikenali sebagai Perniagaan Jualan Langsung merupakan suatu industri yang bernilai berbilion-bilion Ringgit walaupun industri ini sebenarnya masih baru di Malaysia. Banyak usahawan jualan langsung yang telah menjadi kaya-raya dalam industri ini. Sesetengahnya menjadi jutawan setelah berkecimpung dengan perniagaan ini untuk beberapa tahun. Sesetengahnya pula hidup senang setelah menukar kerja sepenuh masa mereka dengan perniagaan jualan langsung.

Namun demikian, terdapat banyak pula yang menyertai perniagaan jualan langsung ini yang GAGAL biarpun telah mencubanya sedaya upaya. Mengapa ada yang gagal dalam perniagaan ini sedangkan ada yang berjaya pula? Ada yang mengatakan bahawa mereka GAGAL kerana mereka tidak ada nasib, tidak ada pengalaman dalam perniagaan ini, malu berjumpa dengan pelanggan, dan seribu satu macam alasan/sebab.

Sebenarnya, punca kegagalan dalam perniagaan Jualan Langsung BUKANLAH berpunca daripada nasib atau tidak ada pengalaman berniaga, tetapi disebabkan oleh KETIADAAN TEKNIK, iaitu teknik menaja, teknik menjual, teknik memberikan khidmat kepada downline, teknik membuat home party, dan beberapa teknik lain. Rata-rata mereka yang berjaya dalam perniagaan ini bukanlah mereka yang memiliki pengalaman berniaga yang menakjubkan. Mereka yang berjaya memiliki teknik yang tidak diketahui oleh orang lain.

Tanyalah kepada Puan Saadah Badrus dan suaminya, Encik Anis Kassan (JUTAWAN REVELL), Mejar Mohan dan isterinya, Elizabeth (COSWAY), Encik Zulkiflie Md Sohor (HAI-O MARKETING), Tuan Haji Mohd Roslan Ghazali (SHAKLEE), Encik Rahim Mat Hassan (SMC INTERNATIONAL (SUNSKY)), Tuan Shikh Ibrahim Shikh A. Hanam (ZHULIAN), Encik Hamid Darus (ELKEN), Encik Ismail Montak (M-PLAN), Encik Safingi Sarikin (LION BEST), (INTAN JUTAWAN CNI) Roslan Basir, (INTAN JUTAWAN CNI) Wak Ramlan, (INTAN JUTAWAN CNI) Murad Basir dan Tuan Haji Mohd Ridzwan Ahmad (CONY BIO). Itu adalah senarai pendek usahawan MLM yang telah berjaya. Mereka seperti anda juga. Tiada pengalaman berniaga, tetapi mereka memiliki teknik untuk berjaya. Bukan sedikit halangan dan cabaran yang terpaksa ditempuhi mereka. Halangan dan cabaran itu sentiasa berlegar di sekeliling mereka. Tetapi mereka berjaya juga.

Tanpa teknik, tiada sesiapa pun yang akan berjaya dalam Industri Jualan Langsung. Teknik boleh dicipta tetapi sama ada berjaya atau tidak, belum tentu lagi. Jangan gadaikan perniagaan anda dengan teknik yang anda cipta sendiri selagi belum teruji berjaya. Bacalah Panduan Lengkap Bagaimana Menjadi Usahawan MLM Yang Berjaya. Rencana panduan ini merupakan hasil kajian menyeluruh penulis tentang kegagalan dan kejayaan usahawan jualan langsung dalam MLM ini. Teknik dan kaedah yang dicatat di dalam rencana ini telah terbukti berjaya dan menjadi amalan Juara-Juara Jualan Langsung. Bacalah dengan tenang dan setelah anda menghayati kandungan rencana ini jangan lupa mengunjungi laman penaja kami yang terpapar pada banner atau link-link tertentu. Rencana panduan ini ditulis dalam Bahasa Malaysia yang mudah difahami oleh sesiapa juga yang berkecimpung dalam industri jualan langsung ini. Jadikan panduan di dalam rencana ini sebagai pemangkin kejayaan anda dalam perniagaan ini.

Pendahuluan

Buku panduan ini amat bernilai kepada mereka yang ingin berjaya dalam perniagaan jualan langsung berbanding dengan harganya yang agak murah. Rencana ini saya tulis khusus untuk sesiapa yang ingin menjadikan MLM sebagai perniagaan yang menjanjikan masa hadapan yang lebih baik. Bacalah buku ini berkali-kali dan jadikan panduan di dalamnya sebagai amalan anda setiap masa.

MULTI-LEVEL MARKETING, JUALAN LANGSUNG, DIRECT SELLING, atau apa-apa sahaja nama yang diberikan kepadanya merupakan suatu perniagaan yang paling mudah dilakukan tetapi telah disukarkan oleh mereka yang sengaja mencipta teknik dan kaedah untuk berjaya dalam sekelip mata. Ramai orang yang menjadikan perniagaan ini sebagai mata pencarian sepenuh masa atau sambil kerana beberapa sebab:

- * Modal asas yang paling minimum/kecil Memiliki "pasaraya" sendiri Memiliki "pekerja" sendiri.
- * Berupaya menentukan berapakah pendapatan (bonus) yang diingini setiap bulan.
- * Boleh dilakukan secara sambil atau sepenuh masa.
- * Berpeluang bertemu dengan pelanggan dan pengedar baru.
- * Berpeluang menjadi leader dan orang yang dihormati oleh pengedar-pengedar lain.
- * Peluang untuk menjadi senang dan kaya raya.

Jika anda ingin serius dalam perniagaan ini, anda jangan sekali-kali menoleh ke belakang lagi. Anda mesti meneruskannya. Jangan dengar komen-komen negatif yang sentiasa mahu melihat anda tidak melakukan perniagaan ini dan seterusnya menjadi gagal.

Kata-kata nakal seperti "Mana boleh kaya jual sabun", "Masuk jualan langsung, kasi kaya upline saja", "Jualan Langsung di Barat boleh kayalah, di Malaysia pirah", dan bermacam-macam lagi sering kita dengar. Kata-kata ini bukan sahaja daripada orang lain, bahkan daripada ahli keluarga sendiri termasuk isteri. Terdapat kes yang isteri menyediakan tikar, bantal, dan selimut di luar pintu kerana suaminya balik lewat daripada membuat tajaan. Ada kes yang isteri seorang pengedar yang membuat panggilan memaki hamun upline kerana membawa suaminya keluar membuat jualan dan tajaan. Semua ini merupakan asam garam dalam jualan langsung. Semuanya dilakukan oleh mereka yang mengenali MLM hanya daripada kulit atau luarannya sahaja. Mereka tidak mengenali isinya. Hanya setelah anda berjaya, barulah mereka buka mata.

Anda juga mesti sedar bahawa perniagaan jualan langsung ini bukannya magic - hari ini menjadi pengedar, esok anda boleh kaya. Perniagaan ini memerlukan masa, tenaga, komitmen, dan wawasan. Mereka yang menjadi JUARA MLM telah pun terlibat dalam perniagaan ini bertahun-tahun lamanya. Setelah mereka menemukan "resipi kejayaan", barulah mereka berjaya. Tidak ada jalan pintas untuk berjaya. Anda tidak boleh "dam" atau membeli barangan edaran anda dalam kuantiti yang banyak semata-mata untuk meraih bonus bulanan yang tinggi. Ini membunuh diri namanya.

Anda juga tidak sepatutnya menaja prospek sebarangan kerana menaja prospek tanpa mengetahui kesungguhan mereka sama seperti anda memiliki anak yang ramai tetapi semuanya tidak mahu bekerja. Anda sendiri yang akan rugi - membuang masa untuk memujuk dan menunjuk ajar mereka tetapi mereka enggan melakukannya - hanya mengumpul starter kit dan menyimpannya di dalam stor. Fahamilah kandungan rencana ini, praktikkan, dan sentiasa konsisten dalam kerja anda. Anda akan berjaya, Insya Allah. Setiap Kejayaan Bermula Dengan Satu Kegagalan !

Bab 1 : 2 Pilihan

Gagal atau Berjaya Dalam MLM ialah dua ayat pendek yang anda sendiri perlu memilihnya, iaitu adakah saya akan gagal atau adakah saya akan berjaya? Jika anda meyakini bahawa anda akan gagal sebelum berusaha bermakna anda memang telah pun gagal sebelum mencuba. Kepercayaan awal ini akan kemudiannya mempengaruhi tindakan anda seterusnya. Jika anda percaya bahawa anda akan berjaya, anda sudah pun membina asas untuk kejayaan dalam perniagaan ini. Jika pun anda gagal setelah

mempercayai bahawa anda akan berjaya, anda akan berjaya juga akhirnya.

Kegagalan merupakan batu loncatan untuk berjaya. Mengapa dikatakan begitu? Setelah anda gagal, anda akan lebih berhati-hati, menukar strategi, dan menjadikan punca kegagalan itu sebagai pengajaran yang perlu dielakkan. Setelah anda bangkit semula daripada kegagalan itu, anda akan lebih bersedia untuk tidak gagal lagi. Nampaknya, berjaya atau gagal, anda sendirilah yang menentukannya, bukan orang lain, meskipun orang lain adalah antara punca kegagalan anda. Semuanya bermula daripada kepercayaan anda. Janganlah anda membina tembok batu yang akhirnya menjadikan anda terpenjara di dalamnya. Janganlah perasaan negatif seperti "tidak boleh" menjadi penyebab anda gagal.

Mengapa tidak anda sepatutnya lebih mempercayai bahawa anda boleh berjaya daripada akan gagal dalam perniagaan ini? Kepercayaan bahawa hanya orang Barat sahaja yang boleh berjaya dalam perniagaan ini adalah sudah lapuk. Sama dengan kepercayaan tradisi, apabila malam ada hantu.

Orang Malaysia - anda sendiri - sebenarnya boleh berjaya dalam perniagaan MLM ini. Dahulu, hanya orang Barat dan Jepun sahaja boleh membuat kereta. Kini, selain dua bangsa itu, orang Malaysia juga boleh membuat kereta bahkan lebih hebat daripada kereta buatan bangsa lain. Inilah kepercayaan yang sepatutnya menjadi pegangan anda - Saya Boleh Berjaya!

Hari ini, syarikat MLM yang bertapak di Amerika yang telah bertahun-tahun berada di Malaysia sudah mendapat saingan daripada syarikat MLM yang diasaskan di Malaysia dan oleh orang Malaysia sendiri. Inilah bukti bahawa orang Malaysia - ANDA - boleh berjaya melakukannya. "Percaya Boleh Berjaya" merupakan rukun pertama kejayaan. Oleh itu, langkah pertama yang perlu anda lakukan setelah anda mendaftarkan diri sebagai pengedar ialah menanam kepercayaan boleh berjaya ini. Ini merupakan senjata paling ampuh yang dapat memecahkan apa-apa sahaja tembok diri biarpun yang dibina daripada besi keluli. Anda mesti percaya bahawa anda seperti orang lain boleh berjaya dalam perniagaan MLM ini.

9 bahagian daripada 10 bahagian rezeki adalah dalam bidang perniagaan. Jenis perniagaan yang paling mudah dilakukan ialah perniagaan jualan langsung. Kaum Cina di Malaysia menjadi senang kerana mereka percaya bahawa mereka boleh berjaya dalam perniagaan. Anggapan "Lihat dulu baru percaya" sepatutnya dihapuskan dan digantikan oleh "Percaya dan buat dulu, akan ada hasilnya". Jangan bazirkan masa, wang, dan tenaga anda hanya semata-mata anda percaya bahawa anda tidak akan ke mana dalam perniagaan ini. Sepatutnya anda tidak menurunkan tandatangan dalam borang keahlian syarikat MLM jika anda sudah pun menyimpan kepercayaan "Tidak Boleh Berjaya". Mulakan langkah pertama ini dengan "Saya Akan Berjaya!" Bertindaklah Sekarang Sebelum Hayat Melayang!

Bab 2 : Cipta Semula Diri Anda

Ramai orang yang menyertai jualan langsung tidak "mencipta semula diri mereka". Apakah maksudnya?

Manusia mempunyai pelbagai ragam dan salah satu ragam itu ialah ego di dalam diri. Mereka percaya bahawa hanya mereka sahaja yang baik atau betul. Mereka tidak mahu menerima teguran atau tunjuk ajar. Dalam MLM, anda mesti membuang ego anda. Anda mesti bersedia menerimateguran dan tunjuk ajar biar pun yang memberikan teguran atau tunjuk ajar itu adalah orang yang lebih muda daripada anda. Inilah yang dikatakan "cipta semula (recreate)".

Jangan tutup hati dan telinga anda daripada menerima sesuatu yang baik demi memajukan perniagaan anda. Anggapan bahawa anda lebih pandai atau sudah pandai perlu anda kikis. Anda mesti bersedia diberi tunjuk ajar dan bersedia untuk belajar. Ilmu perniagaan ini tidak terbatas. Anda mungkin tidak mengetahui semua perkara mengenai MLM tetapi orang yang memberi anda tunjuk ajar itu mempunyai pengetahuan tentang perkara yang tidak anda ketahui. Anda mesti bersedia untuk terus belajar. Ilmu perniagaan jualan langsung yang anda pelajari hari ini tidak akan relevan lagi pada 4-5 tahun akan datang. Jadi, anda mesti memperuntukkan masa pada setiap hari untuk belajar ilmu perniagaan MLM

yang baru sama ada melalui pergaulan dengan orang lain, seminar, rally, konvensyen, atau membacanya daripada buku-buku dan majalah yang berkaitan.

Anda juga jangan kedekut mengajar orang lain, khususnya pengedar baru yang menjadi downline anda. Anda mesti mencurahkan segala pengetahuan yang ada pada anda untuk mereka. Jika mereka berjaya menyerap segala pengetahuan anda dan mempraktikkannya, anda akan lebih segera berjaya. Downline anda bukan ditaja untuk ditinggalkan tetapi sangat dahaga akan tunjuk ajar anda. Ajarlah mereka agar mereka berjaya juga. Mereka berjaya, anda berjaya juga.

Anda jangan sekali-kali percaya bahawa hanya syarikat MLM tertentu sahaja yang akan menjanjikan kejayaan mutlak. Semua syarikat MLM adalah sama. Walaupun pelan pemasarannya berbeza tetapi matlamatnya adalah sama. Kejayaan bukan terletak pada apa nama syarikat MLM itu tetapi kejayaan terletak pada apa yang anda lakukan. Satu perkara yang mesti anda ingat sentiasa dan mesti anda hebahkan kepada downline anda ialah Perniagaan MLM menjanjikan kekayaan tetapi bukan menjadi asas untuk cepat kaya.

Menjadi kaya dan menjadi cepat kaya adalah berbeza. Menjadi kaya adalah benar tetapi menjadi cepat kaya adalah hampir mustahil. Tidak ada sesiapa pun yang telah menjadi cepat kaya dalam industri ini. Yang ada hanyalah yang menjadi kaya setelah bertahun-tahun menjadi pengedar.

Sebagai perbandingan dan contoh, Puan Saadah Badrus yang menjadi pengedar REVELL dan kini dianggap sebagai salah seorang jutawan dalam industri ini di Malaysia hanya menjadi kaya setelah 4 tahun bersama syarikat ini setelah gagal mencapai impian beliau bersama 13 buah syarikat MLM lain sebelumnya.

Jangan percaya juga jika ada orang yang berkata: Jika ingin berjaya, tajalah prospek sebanyak mungkin. Anggapan ini adalah songsang. Tidak ada gunanya, anda menaja sehingga beratus-ratus orang ahli baru, tetapi mereka tidak aktif atau anda sendiri tidak mempunyai masa yang banyak untuk menunjuk ajar mereka.

Yang penting dan yang menjanjikan kejayaan dalam perniagaan ini ialah organisasi yang kuat dan aktif biar pun dianggotai hanya oleh puluhan orang sahaja. Mungkin anda masih ingat akan kata-kata hikmat Soekarno : Berikan aku tujuh orang pemuda, nescaya gunung akan aku ratakan. Ini bererti kuantiti ahli bukan prasyarat untuk berjaya. Kejayaan dalam perniagaan ini bergantung sepenuhnya pada kualiti yang ada pada ahli. Seperti Soekarno, beliau meminta 7 orang pemuda, bukannya 700 orang tua!

Jika selama ini anda tergolong di kalangan orang yang tidak suka bergaul dengan orang lain, maka anda haruslah mengubah sikap ini. Dalam MLM, anda mesti bergaul dengan orang lain. Dengan bergaul, anda boleh membuat jualan, membuat penajaan, dan yang terpenting, anda akan memperoleh pengetahuan baru untuk memajukan perniagaan anda.

Masalah adalah asam garam dalam MLM. Semua pengedar MLM ada masalah. Tetapi, anda MESTI menganggap masalah itu sebagai cabaran. Seperti masalah yang mesti diatasi, cabaran juga mesti anda harungi. Setelah cabaran itu dapat anda atasi, maka di hadapan akan terbentang jalan lurus menuju kejayaan. Orang yang takut menghadapi cabaran tidak akan berjaya. Jangan berumah di tepi pantai jika anda takut akan ombak yang melanda. Jangan berniaga, jika anda takut rugi atau gagal.

Sebenarnya, perniagaan MLM ini perniagaan tanpa risiko. Jika anda rugi pun, anda hanya rugi sedikit. Jadi, apa yang mesti anda takutkan? Anda bukan berniaga bermodalkan ribuan ringgit. Anda hanya bermodalkan tidak pun sampai RM100 semasa anda menerima starter kit anda. Ramai pengedar yang saya temui sering berkata bahawa mereka takut menjual dan menaja. Saya sendiri tidak faham akan apa yang ditakuti oleh mereka. Mereka takut kalau-kalau bakal pelanggan mereka enggan membeli barangan mereka sedangkan mereka belum pun memperkenalkan barangan itu. Jika sudah pasti, bakal pelanggan menolak barangan itu, itu hanyalah dia seorang sedangkan di negara ini, terdapat jutaan penduduk. Seperti kata basahan, belum cuba belum tahu.

Jika anda takut, anda mesti menghapuskan perasaan takut itu dengan menemui paling kurang 10 orang pelanggan setiap hari. Saya jamin bahawa setelah anda menemui seorang pelanggan yang mahu membeli barangan anda, perasaan takut itu akan bertukar menjadi seronok. Kadang-kadang, ada orang yang takut menghampiri rumah kosong kerana sudah ada perasaan takut sebelum memasuki rumah itu. Orang begini perlu masuk sekali saja ke dalam rumah kosong itu, nescaya akan hilanglah perasaan takutnya terhadap rumah itu. Anda hanya perlu menemui seorang pelanggan atau seorang prospek baru sahaja untuk menghapuskan perasaan takut yang tidak berasas itu. Terdapat beberapa andaian awal yang negatif yang sentiasa bermain-main dalam fikiran pengedar baru, iaitu:

- * Menjual barangan MLM adalah sukar
- * Belum tentu prospek ingin menjadi ahli
- * Leceh membuat susulan selepas jualan pertama (servis pelanggan)
- * Tidak ada masa lapang untuk berniaga
- * Sudah ramai pengedar dalam syarikat MLM ini
- * Mampukah saya memimpin downline saya?
- * Jualan Minima Bulanan (maintain) amat tinggi
- * Masuk jualan langsung untuk memperkaya upline

Menjual Barangan MLM

Adalah silap jika anda beranggapan bahawa menjual barangan edaran anda, anda mesti pergi dari sebuah rumah ke sebuah rumah sambil mengetuk pintu rumah pelanggan. Anda tidak perlu berbuat demikian. Anda perlu membuat jualan kepada diri anda dahulu. Anda mesti mencuba barangan itu untuk menikmati keberkesannya. Jika anda tidak menggunakannya (menjual kepada diri anda), bagaimana anda hendak menerangkan kebaikan produk anda kepada pelanggan anda? Setelah anda telah mengetahui kebaikan produk itu sendiri, perkenalkanlah (to introduce) (BUKAN MENJUAL!) atau berkongsilah (to sharing) kepada orang yang paling rapat dengan anda seperti adik-beradik anda dan kawan rapat anda.

Percayalah, jika bilangan mereka 10 orang, anda akan secara automatik akan mendapat 10 orang pelanggan baru kelak kerana sudah menjadi resam manusia, seorang manusia akan mempunyai kenalan yang lain. Dengan ini, pelanggan anda akan bercambah tanpa anda sedari sedangkan anda hanya memperkenalkan barangan anda hanya kepada orang yang paling rapat dengan anda.

Anda janganlah cuba menjadi supersalesman dengan pergi dari pintu ke pintu kerana saya percaya sebagai manusia, kita tidak ada kudrat seperti itu.

Membuat Tajaan

Jangan memulakan penajaan terhadap orang yang belum anda kenali melainkan prospek itu ialah orang yang dikenali betul oleh downline anda. Anda harus meneliti kesungguhan prospek itu sebelum anda menawarkan starter kit kepada mereka. Prospek yang berbakat dan berkualiti dapat anda kenali melalui masa anda membuat pembentangan tentang peluang perniagaan ini. Lazimnya, mereka yang berbakat dan berkualiti ialah yang sentiasa menumpukan perhatian pada pembentangan/demonstrasi yang anda lakukan dan sentiasa pula mengemukakan soalan-soalan yang baik.

Satu jalan mudah untuk membuat penajaan adalah kepada orang yang rapat dengan anda yang telah pun merasai kebaikan produk yang anda perkenalkan itu. Katakan secara lembut (slow-talk) kepada mereka bahawa jika mereka menjadi pengedar produk itu, mereka akan mendapat sekurang-kurangnya 2 faedah, iaitu mereka dapat membeli produk itu mengikut harga pengedar (biasanya terdapat diskaun 25% bagi setiap produk) yang lebih menjimatkan dan mereka akan mendapat perniagaan sendiri untuk meraih pendapatan sampingan setiap bulan.

Jika syarikat MLM memperuntukkan pengumpulan kopun, mereka akan mendapat peluang untuk memiliki barangan lain yang tidak terdapat dalam senarai produk syarikat secara percuma apabila jumlah

kopun yang dikumpul oleh mereka mencukupi untuk melayakkan mereka menerima hadiah.

Seperti menjual (memperkenalkan) di atas tadi, mereka juga akan membuat penajaan kepada orang yang dikenali oleh mereka setelah mereka menjadi pengedar. Saya percaya, daripada 10 orang yang menjadi pelanggan anda akan ada 4-5 orang yang benar-benar berminat untuk menjadi pengedar.

Membuat Servis

Ramai pengedar beranggapan bahawa servis tidak perlu bahkan suatu perbuatan leceh. Pada anggapan mereka, pelanggan tidak memerlukan servis. Servis amat perlu dalam MLM kerana servis umpama iklan produk biasa yang biasa ke udara di televisyen atau disiarkan di akhbar. Anda tidak boleh membuat iklan produk dalam televisyen atau akhbar kerana salah dari segi Akta Jualan Langsung. Jadi, servislah pengganti iklan. Dengan servis, anda telah menunjukkan kesungguhan anda terhadap perniagaan ini dan komitmen anda untuk membantu pelanggan anda. Jika anda tidak membuat servis, anda tidak akan mengetahui masalah yang dihadapi oleh pelanggan anda setelah menggunakan produk itu. Jika produk itu mendatangkan masalah kepada pelanggan anda dan anda tidak membuat servis, anda akan dituduh tidak bertanggungjawab menjual/memperkenalkan produk yang tidak berkualiti. Jika pula produk itu memberikan kebaikan kepada pelanggan anda dan anda tidak membuat servis, anda telah kehilangan peluang keemasan untuk memperkenalkan barangan lain dalam senarai produk syarikat MLM anda.

Jika anda memberikan servis (susulan selepas membuat jualan), pelanggan anda akan berasa dihargai dan akan mencari anda untuk membeli produk yang sama pada masa hadapan setelah produk itu habis digunakan. Jadi, servis bukan perbuatan yang leceh tetapi suatu kaedah untuk menyemai perasaan saling mempercayai antara anda dengan pelanggan anda.

Gunakan servis untuk menjual lebih banyak barangan baru dalam senarai barangan yang ada dalam syarikat MLM anda.

Anda Tidak Ada Masa Lapang?

Semua orang mempunyai masa yang sama - 24 jam, 4 minggu sebulan, 12 bulan setahun, atau 365 hari setahun. Pengedar yang telah berjaya juga mempunyai masa yang sama. Pengedar yang mengatakan bahawa mereka tidak ada masa lapang sebenarnya membuat andaian salah. Jika anda bekerja dengan kerajaan, anda ada masa lapang pada hujung minggu. Jika anda bekerja mengikut shif, akan ada masa lapang sebelum tiba masa bekerja.

Peliknya, pengedar yang berkata bahawa mereka tidak ada masa lapang, masih ada masa menonton televisyen atau berjalan-jalan di bandar pada hujung minggu. Sebenarnya, mereka hanya memberikan alasan tidak logik. Anda mesti keluar daripada zon keselesaan sekarang ini agar anda dapat masuk ke dalam zon keselesaan itu sampai bila-bila. Maksudnya, anda mesti mengorbankan masa rehat/masa lapang anda untuk beberapa tempoh dengan membuat perniagaan MLM ini sungguh-sungguh kerana apabila anda sudah berjaya kelak, anda akan masuk semula ke dalam zon keselesaan ini.

Sebagai pengedar sambilan, anda hanya perlu memperuntukkan lebih kurang 1-2 jam yang berkualiti untuk perniagaan ini, bukannya 12 jam! Yang paling baik mencipta masa lapang adalah dengan membuat jadual khusus perniagaan MLM ini. Binalah jadual secara sistematik. Jika anda memperuntukkan masa antara 1 hingga 2 jam sehari untuk perniagaan ini, maka jangan bazirkan masa itu dengan aktiviti yang tidak berfaedah. Bekerjalah dengan bijak, bukan bekerja dengan kuat.

Ramai Pengedar Dalam Syarikat MLM Ini

Ramai pengedar merungut. Macam mana hendak menjual dan menaja kerana sudah ramai pengedar dalam syarikat MLM ini? Memang benar terlalu banyak pengedar dalam sesebuah syarikat MLM tetapi

bukan semua pengedar berdaftar yang benar-benar serius melakukan perniagaan ini.

Hanya 5% sahaja yang bergiat aktif sementara selebihnya telah "tidur". Jika anda pengedar yang masih aktif, ini peluang anda untuk mendapatkan jualan dan tajaan yang sepatutnya menjadi jualan dan tajaan pengedar yang "tidur" itu.

Penduduk negara ini bertambah setiap hari dengan kelahiran bayi. Ini bermakna pada setiap hari, anda mempunyai pelanggan yang belum anda dekati. Ini bermakna pada setiap hari, beribu-ribu orang penduduk Malaysia yang merayakan hari jadinya yang ke-18 yang lazimnya had umur layak menjadi pengedar. Inilah bakal prospek anda. Jika anda masih aktif, saya percaya, anda akan dapat membuat jualan produk baru syarikat MLM anda kerana kebanyakan syarikat MLM di negara ini telah mengeluarkan barangan baru untuk memenuhi keperluan pelanggan.

Pelanggan pengedar yang "tidur" kini menanti kedatangan anda. Jadi, anda tidak harus melepaskan peluang itu. Ada pengedar yang nombor kehliannya (ID Number) sekitar 6XXXXXX telah pun mencapai hirarki tertinggi mengatasi pengedar lama yang nombor Idnya sekitar 4 hingga 5 angka. Saya berani memberikan jaminan bahawa jika anda tidak mendapat seorang pun pelanggan setelah anda berusaha memperkenalkan produk anda kepada mereka, saya sendiri akan membeli produk anda.

Adalah amat mustahil tidak ada seorang pun yang mahu membeli produk anda setelah anda berusaha memperkenalkannya. Jangan jadikan suatu alasan "Sudah banyak orang buat" sehingga anda tidak mahu menjalankan perniagaan ini.

Mampukah Saya Memimpin Downline Saya?

Perkataan "memimpin" perlu anda tukar kepada "membantu". Ada boleh membantu orang lain seperti anda membantu isteri di dapur, membantu anak-anak menyelesaikan masalah kerja sekolah, membantu orang tua melintas jalan, dan sebagainya. Ingatlah, sebelum anda mampu membantu (memimpin), anda telah pun terlebih dahulu dibantu (dipimpin) oleh upline anda. Tiru bagaimana upline anda membantu anda dahulu. Itulah cara mudah untuk membantu downline anda.

Dalam MLM ini, tiru-meniru kaedah adalah tidak salah. Dengan pengetahuan yang anda pelajari daripada upline anda, anda gunakanlah untuk membantu downline anda. Seringlah menghubungi mereka dengan bertanyakan soalan : "Apa yang boleh saya bantu?", "Di mana kita hendak pergi hari ini/esok?", "Ada apa-apa masalahkah semasa membuat jualan/tajaan?", dan pelbagai pertanyaan yang menjerus kepada usaha untuk menghulurkan bantuan. Jika anda masih kekurangan ilmu memimpin/membantu, hadirilah seminar, mesyuarat mingguan/bulanan, rally, konvensyen yang dianjurkan oleh syarikat, atau baca buku-buku kepimpinan dalam perniagaan. Dengan penambahan ilmu itu, anda pasti akan menjadi pemimpin MLM yang berwibawa.

Maintain Bulanan Sangat Tinggi

Terdapat syarikat MLM yang menetapkan jualan minimum bulanan yang agak tinggi untuk melayakkan pengedar menerima bonus. Seperti yang dinyatakan di atas, maintain bulanan itu bukanlah suatu masalah jika anda berusaha untuk menjual produk anda kepada pelanggan anda. 250 Point Value untuk anda layak menerima bonus bukanlah besar jika anda membuat jualan. Jika anda malas atau enggan membuat jualan, dengan syarikat MLM yang menawarkan maintain bulanan terendah pun, anda masih tidak akan layak untuk menerima bonus.

Saya sendiri telah menyaksikan beberapa orang pengedar dalam sebuah syarikat MLM tempatan yang maintainya hanya RM30 (sekarang RM50) bukan berasaskan point value (PV), masih gagal memperoleh bonus kerana mereka tidak melakukan jualan hatta untuk membeli barangan bagi kegunaan peribadi mereka.

Jadi, sama ada maintain bulanan syarikat itu tinggi atau rendah, ini bukanlah penghalang kepada anda untuk terus menjalankan perniagaan ini. Mengapa pengedar dalam sebuah syarikat MLM beribu pejabat di Amerika yang maintainnya sekitar 250PV (bersamaan lebih kurang RM400-500) masih dapat memperoleh bonus mereka pada setiap bulan? Jawabannya ialah mereka tetap melakukan jualan biar pun terdapat saingan.

Benarkah Masuk Jualan Langsung Hanya Memperkaya Upline?

Perniagaan MLM adalah perniagaan peribadi. Anda berniaga bukan untuk upline anda. Jika anda bekerja dengan bersungguh-sungguh, anda yang akan merasai hasilnya, bukannya upline anda. Mana-mana upline yang menganggap bahawa setelah mereka menaja ramai pengedar baru lalu mereka duduk goyang kaki, maka mereka akan tersingkir. Terdapat syarikat jualan langsung di Malaysia yang pelan pemasarannya membenarkan downline "memotong" upline yang tidak berusaha sungguh-sungguh.

Jika upline anda menerima bonus yang lumayan dan mereka masih berusaha sungguh-sungguh, maka itu adalah adil kerana mereka mendapat hasil daripada kesungguhan mereka. Saya telah menyaksikan beberapa orang usahawan MLM yang menerima bonus dalam lingkungan RM3,000 hingga RM5,000 sebulan telah kehilangan nikmat itu setelah mereka sambil lewa melakukan perniagaan ini. Sebaliknya, downline mereka pula yang menerima bonus dalam jumlah sebegitu. Inilah keistimewaan MLM.

Anda bukan bekerja untuk memperkaya upline anda. MLM yang asli bukan Skim Cepat Kaya atau Skim Piramid/Binary Scheme yang bertopengkan MLM. Dalam MLM Skim Binari atau Piramid, upline boleh duduk goyang kaki sedangkan downlinenya bertungkus-lumus bekerja. Hanya Piramid Di Mesir Kukuh Berdiri Piramid Di Malaysia Semuanya Roboh!

Bab 3 : Mustahilkah Menjadi jutawan Dalam MLM?

Dalam sesi seminar, konvensyen, rally, dan mesyuarat mingguan atau bulanan, penceramah syarikat sering berkata bahawa usahawan boleh menjadi kaya dalam perniagaan ini - menjadi jutawan! Ramai pengedar yang sangsi dengan kata-kata penceramah ini. Benarkah boleh menjadi jutawan dalam perniagaan ini? Kedengarannya agak mustahil. Ya, kata-kata ini memang agak mustahil tetapi ini tidak bererti ia tidak boleh menjadi kenyataan. Dalam agama pun, dikatakan bahawa 9 bahagian daripada 10 bahagian rezeki terdapat dalam bidang perniagaan. Ini bermakna bahawa 90% kekayaan dapat digali dalam perniagaan. Jika anda pengedar yang mahu bergelar usahawan jutawan, anda perlu percaya bahawa anda boleh menjadi jutawan dalam perniagaan ini tetapi bukanlah dalam sekelip mata.

Menjadi jutawan dalam jualan langsung samalah dengan membina bangunan. Asas/tapak perlu dibina sebelum anda membangunkan dinding konkrit. Setelah tingkat demi tingkat dapat dibina, barulah anda boleh memasang/membina mercunya. Membina sebuah bangunan tidak dapat dilakukan dalam sehari dua, tetapi berbulan-bulan. Jika bangunan itu bangunan mercu tanda, masa yang lama amat diperlukan.

Boleh atau tidak menjadi jutawan MLM adalah soal kedua. Persoalan asasnya ialah mahu buat atau tidak mahu buat. Anda sabar atau tidak dalam perniagaan ini. Bukanlah menjadi rahsia bahawa: Jika mahu menjadi kaya, berniagaalah!" Peniaga-peniaga yang menjadi kaya-raya seperti Pengerusi Microsoft, Bill Gates "mencipta keperluan orang ramai", bukannya "memenuhi keperluan orang ramai". Orang ramai/pelanggan tidak menyangka produk keluarannya akan dikeluarkan tetapi beliau mengeluarkannya kerana sedar bahawa produk itu kelak akan menjadi keperluan orang ramai pada masa akan datang.

Dalam MLM, senarai produk telah tersedia. Kegunaannya juga telah diketahui. Misalnya, sabun cuci digunakan untuk mencuci. Anda menjual sabun cuci. Ini bererti anda hanya memenuhi keperluan pelanggan yang mahu menggunakan sabun cuci untuk membasuh pakaian. Untuk lebih berjaya dan berlainan daripada pengedar yang lain, anda perlu "mencipta keperluan pelanggan" melalui sabun cuci. Misalnya, terdapat sabun cuci yang dirumus sedemikian rupa sehingga menjadi serba guna

(multi-purpose). Selain dapat dijadikan sabun cuci, dapat pula dijadikan baja tanaman atau membersihkan barangan kemas daripada kekotoran daki. Pendek kata, anda mesti kreatif. Anda mesti menjadikan sesuatu produk yang anda edarkan bukan sahaja dapat digunakan untuk kegunaan biasa tetapi juga dapat digunakan untuk kegunaan yang lain.

Jika anda berjaya, anda akan mendapati bahawa produk tersebut menjadi best-sellers. TETAPI, jangan mereka-reka faedah/kegunaan lain yang belum anda uji sepenuhnya kerana jika tidak benar, anda sendiri yang akan rugi.

Anda boleh menjadi jutawan dengan memastikan produk syarikat anda dapat dijual secara banyak. Katakan, sekotak sabun cuci dijual pada harga pengedar RM13.00. Jika anda dapat menjual sebanyak 100,000 kotak sebulan, maka jualan anda berjumlah RM1,300,000. Untung runcit yang bakal anda terima ialah RM325,000 bagi setiap jualan. Jumlah isi rumah di negara ini bukan setakat 100,000 buah tetapi berjuta-juta. Jika hanya 10% daripada 22,000,000 orang di Malaysia membeli sabun cuci anda, maka jualan anda ialah $(RM13.00 \times 2,200,000) = RM28,600,000$. Tetapi, anda tidak mungkin dapat menjual sebanyak 2,200,000 kotak sabun sebulan. Anda mesti mendapatkan bantuan. Cara terbaik adalah dengan menaja prospek yang berbakat dan berkualiti, bukan sahaja di dalam daerah anda tetapi juga di luar daerah dan negeri anda.

Dengan bantuan downline anda, barulah anda akan dapat melakukan jualan berjuta-juta kotak sabun sebulan ke seluruh negara agar anda memperoleh bonus bulanan ratusan ribu ringgit sebulan. Anda perlu juga membuat jualan ulangan bagi produk yang sama dan membuat jualan susulan bagi produk yang lain. Inilah rahsia jutawan MLM.

Untuk mendapatkan belian ulangan daripada pelanggan anda, anda wajib membuat servis dan harus bijak menghidu peluang untuk memperkenalkan produk lain/baru kepada pelanggan anda itu. Jika sebelum ini, pelanggan A hanya membeli sabun cuci anda, kini anda berpeluang menambah senarai produk dalam menu belian pelanggan anda itu. Perkara yang sama perlu anda hebahkan dan ajarkan kepada downline anda supaya mereka juga mencontoh cara anda berniaga. Jika semua downline anda mempraktikkan khidmat servis anda itu, anda akan mendapati jualan bulanan kumpulan anda akan "boom" pada bulan itu dan bulan-bulan berikutnya. Ringkasnya, untuk menjadi usahawan berjaya dalam MLM sehingga mencapai taraf jutawan, anda perlu menjadi seperti ayah yang mempunyai sikap dan sifat yang baik dan mengajarkan serta menyerapkan sikap dan sifat itu kepada anak-anak anda. Jangan menjadi seperti ketam yang menyuruh anaknya berjalan lurus sedangkan ia sendiri masih berjalan bengkok-bengkok. Jika anda mahu downline anda melakukan 3 perkara tersebut, anda mesti melakukannya juga.

Jangan cakap tidak serupa bikin kerana kelak tembelang anda akan pecah juga. Jika ini terjadi, anda akan kehilangan kredibiliti. Downline tidak akan mempercayai anda dan tindakan anda sendiri.

Selain itu, anda mesti telah benar-benar memahami semua produk dalam senarai produk syarikat MLM anda - harganya, faedahnya, masalah-masalah yang pernah dihadapi oleh pelanggan anda dan cara mengatasinya, cara menggunakan produk supaya lebih berkesan. Tujuannya adalah supaya anda tidak tergagap-gagap semasa cuba menerangkan kelebihan produk anda dan semasa anda disoal tentang produk itu. Banyak kes yang menunjukkan pengedar tidak dapat menjawab soalan pelanggan berkaitan dengan produk itu kerana kekurangan maklumat. Terdapat kes pengedar tersilap memberikan maklumat tentang sesuatu produk. Jadi, anda mesti "mencintai" produk anda. Sekiranya anda telah benar-benar "mencintainya", mudahlah anda menyelami "isi hatinya". Mudah jugalah anda memperkenalkan produk itu kepada pelanggan anda tanpa sebarang kesilapan.

Anda perlu arif tentang pelan pemasaran syarikat. Dengan kefahaman yang menyeluruh, anda akan dapat membina wawasan untuk diri anda -berapa lama jangka masa yang anda perlukan untuk mencapai sesuatu hirarki, berapa banyak bonus bulanan yang ingin anda hajati, berapa banyak prospek yang perlu anda taja. Ramai yang berkecimpung dalam jualan langsung tidak memahami pelan pemasaran secara menyeluruh. Bagaimana mereka hendak membuat tajaan sedangkan untuk mengira bonus bulanan yang bakal diperoleh pun mereka tidak mampu? Inikan pula untuk menerangkan pelan

pemasaran itu kepada prospek mereka. Pelan pemasaran ini umpama seorang gadis yang ingin anda perkenalkan kepada ibu bapa (pelanggan) anda. Jika anda tidak mengenali gadis (pelan pemasaran) itu secara menyeluruh - namanya, alamat kediamannya, ibu bapanya, dan sebagainya, jangan salahkan ibu bapa (pelanggan) anda jika mereka enggan menerimanya sebagai menantu (menjadi downline) anda. Ringkasnya, dengan pelan pemasaran, anda akan dapat menetapkan matlamat perniagaan anda.

Anda Belajar, Anda Sedar
Anda Faham, Tiada Waham
Anda Buat, Anda Kuat

Bab 4 : Kualiti Yang Perlu Ada Pada Anda

Dalam perniagaan yang prospek keuntungannya adalah besar seperti perniagaan jualan langsung, seseorang pengedar mesti memiliki beberapa kualiti sebagai seorang usahawan. Perniagaan MLM ialah perniagaan yang melibatkan orang ramai yang mempunyai pelbagai ragam, tingkat sosial, kerenah, dan ego yang tersendiri. Jika anda ingin berjaya, anda perlu menyukai orang ramai. Semua orang ingin dirinya dihargai. Dengan memandang orang ramai yang mungkin bakal pelanggan atau tajaan anda sebagai orang tidak penting (nobody), anda telah pun kehilangan. Ini bererti anda tidak perlu meneruskan perniagaan MLM ini kerana tidak ada hasilnya.

Anda wajib sekali menyetujui kata-kata orang ramai meskipun mereka hanyalah pekerja pemungut sampah. Customers always right! Jika pun anda perlu mempertikaikan pendapat atau kata-kata mereka, biarlah dengan jalan yang paling lembut, bukan dengan cara destruktif - mematikan terus pendapat itu. Anda boleh memilih kata-kata berdiplomasi seperti : "Betul kata Encik Zul, tetapi ...", "Saya bersetuju dengan Encik Zul, tetapi ...".Ini bermakna anda perlu mengesyakan pendapat bakal pelanggan atau tajaan anda sebelum anda membetulkan fakta yang salah.

Dengan ini, bakal pelanggan/tajaan anda akan berasa bahawa ia benar dalam perkara itu dan merasakan dirinya dihargai. Ingatlah semua orang ingin menjadi manusia. Tidak ada orang yang ingin melihat kemanusiaannya ditidakkan oleh orang lain. Orang ramai akan membeli produk anda atau bersetuju menjadi downline anda dengan melihat siapa anda.

Dalam MLM, ungkapan "Jangan menilai kandungan buku daripada kulitnya" adalah tidak benar. Orang ramai akan menilai kandungan buku daripada kulitnya. Bagaimana pelanggan hendak membeli produk minyak wangi anda sedangkan anda datang kepadanya dalam keadaan berbau peluh? Bagaimana pelanggan hendak membeli sabun cuci anda sedangkan semasa berhadapan dengan mereka baju anda comot/kotor? Anda hendak menjual shampoo anti-kelemumur sedangkan pada bahu baju anda bertaburan sisa kelemumur. Mahukah pelanggan mempercayai produk edaran anda?

Dalam MLM, anda perlu "menjual" diri anda terlebih dahulu. Penampilan anda adalah "jualan pertama" anda sebelum anda menjual produk anda. Katakan anda pergi bertemu dengan bakal pelanggan anda dengan berbaju T, berseluar jeans, dan berselipar. Ada 2 gambaran yang akan terlintas pada fikiran mereka - "Mungkin dia ini penagih yang terdesak menjual barang untuk membeli dadah" atau "Bagaimana dia hendak menjual barang (katakan: sabun cuci) sedangkan dia sendiri tidak terurus" Jika ini penampilan pertama anda, anda TIDAK akan dapat menjual apa-apa!

Lihatlah karakter seorang penjual profesional. Ada antara mereka, berbaju kemeja lengan panjang (kadang-kadang memakai kot), bertali leher, berseluar slack, memakai stokin, berkasut, berambut pendek yang diminyak dan disikat rapi. Penampilan sebegini akan memberikan sentuhan pertama pada produk yang ingin anda tawarkan kepada pelanggan anda. Anda kena menyesuaikan cara anda berpakaian. Jika anda menawarkan produk atau peluang perniagaan ini kepada golongan profesional, anda berpakaianlah seperti yang dinyatakan itu. Jika anda ingin menemui golongan kelas rendah, tanggalkanlah tali leher anda. Jika tidak, mereka akan berasa rendah diri. Mereka akan beranggapan bahawa bidang ini hanya untuk orang kelas menengah sahaja.

Penampilan kedua yang perlu ada pada diri anda ialah wajah yang segar sentiasa. Jika anda misalnya, menjual produk vitamin atau makanan tambahan, tetapi wajah anda lesu, pelanggan tidak akan mempercayai anda. Demikian juga jika anda ingin membuat penajaan. Bagaimana prospek anda hendak percaya bahawa perniagaan ini adalah perniagaan sampingan yang dilakukan 1-2 jam sehari sedangkan anda dilihat oleh mereka sebagai orang yang penat bekerja seperti baru selesai bekerja dari pukul 8 pagi hingga 4.30 petang. Semuanya kerana wajah anda yang lesu tidak bermaya. Jadi, pastikan anda cukup tidur sebelum anda menemui pelanggan/prospek anda.

Berkunjung ke rumah pelanggan/prospek yang baru anda kenali memerlukan anda memperkenalkan diri setelah anda membuat temu janji dengan mereka. Sekarang ini, terlalu banyak "penyamun tarbus". Anda wajib mengembalikan ingatan pelanggan/prospek anda bahawa anda pernah membuat temu janji atau pernah berjumpa dengannya sebelum ini. Jangan terus memperkenalkan produk anda. Praktikkan langkah pertama : Kenali mereka, tanyakan latar belakang, puji sekitaran rumah mereka, dan jadikan perkenalan yang mungkin berlangsung beberapa minit itu seperti anda telah kenal lama terhadap mereka. Tanya pendapat mereka sama ada mereka pernah mendengar nama syarikat MLM anda atau produk keluaran syarikat MLM anda. Jika mereka sudah mengenalinya, anda mulalah bertanyakan sama ada mereka pernah menggunakan salah satu produk syarikat MLM itu. Jika belum, ini peluang anda. Jika mereka pernah menggunakannya, perkenalkan produk lain.

Jika mereka mengatakan bahawa mereka menunggu pengedar lain daripada syarikat yang sama untuk memperkenalkan produk yang anda tawarkan itu, katakan bahawa anda hanya membantu pengedar itu memperkenalkan produk syarikat. Terpulanglah kepada mereka sama ada untuk membeli produk itu daripada pengedar tersebut atau daripada anda. Jika mereka bersetuju, inilah peluang anda untuk menunjukkan bahawa anda lebih baik daripada pengedar yang lain. Jangan sekali-kali berhujah bahawa pengedar yang lain itu tidak bertanggungjawab.

Katakanlah bahawa daripada sesiapa pun pelanggan itu hendak membeli produk itu tidak penting. Yang penting produk syarikat itu haruslah produk syarikat MLM anda. Inilah kaedah diplomasi yang akan memberikan keyakinan pelanggan bahawa anda berfikir terbuka dan mulalah mereka tertarik pada anda. Tidak mustahil jika anda memberikan servis kepada mereka, mereka akan menjadi pelanggan tetap dan mungkin akan menjadi tajaan anda. Semasa anda, memperkenalkan produk anda atau menawarkan peluang perniagaan ini kepada prospek anda, ingatilah 5 HURUF - S.E.B.A.B.

Setiap kali, anda memperkenalkan produk, terangkan kelebihan produk dengan perkataan SEBAB. Begitu juga jika ingin mereka menjadi downline anda, terangkan dengan SEBAB mengapa mereka MESTI mendaftarkan diri dan menjalankan perniagaan ini. Banyak pengedar yang menawarkan produk dengan berkata : "Belilah satu. Barang ini bagus." Tanpa menerangkan SEBAB barang itu bagus. Tekan suara anda semasa menyebut perkataan SEBAB itu bagi menunjukkan bahawa anda serius dan seolah-olah sebagai suatu janji/jaminan yang pelanggan anda tidak akan rugi membelinya.

Begitu juga jika anda mahu menaja mereka. Berikan SEBAB mengapa mereka perlu berada dalam organisasi anda. Setelah anda selesai menerangkan perihal produk anda atau menerangkan kelebihan perniagaan MLM ini, sekali lagi anda perlu bermain dengan perkataan SEBAB ini sebagai penutup penyampaian anda. Misalnya: "Adakah apa-apa SEBAB puan tidak bersetuju dengan kelebihan produk ini?", "Adakah apa-apa SEBAB mengapa Encik tidak perlu memiliki salah satu daripada produk syarikat saya?", "Adakah apa-apa SEBAB puan rasa perniagaan ini tidak menguntungkan?", atau "Adakah apa-apa SEBAB mengapa Encik tidak dapat mendaftar sebagai ahli syarikat saya?" Jika penerangan anda sebelumnya telah lengkap dan jelas, maka TIDAK ADA APA-APA SEBAB yang menggagalkan anda daripada menjual walau satu pun produk kepadanya ataupun gagal menguja semangat mereka untuk menjadi downline anda.

Namun demikian, terdapat pelanggan/prospek yang menolak produk/peluang perniagaan yang anda tawarkan. Jika ini terjadi, anda jangan kecewa. Kaji sebab penolakan mereka. Ada yang akan memberikan alasan belum ada duit, produk itu tidak sesuai dengan cita rasa mereka, alasan "Tunggu Dulu", berdiam diri dengan harapan anda cepat-cepat beredar, alasan produk anda tidak bermutu, dan sebagainya.

Hujah-hujah/langkah yang boleh anda gunakan untuk mengatasi penolakan pelanggan/prospek anda:

- * "Perniagaan ini modalnya hanya RM35 (nyatakan yuran menjadi ahli) sahaja berbanding dengan hasil yang akan Encik peroleh. Jika Encik mendaftar sekarang, Encik boleh mendapat duit bila-bila masa sahaja. Mungkin hari ini. Mungkin juga esok. Wang RM35 itu akan Encik dapatkan balik apabila Encik menjual beberapa jenis produk. Saya jamin, kalau Encik dapat memperkenalkan beberapa produk ini kepada pelanggan, wang RM35 yang Encik laburkan untuk perniagaan ini akan Encik dapat balik. Encik dapat balik wang Encik dan perniagaan ini sekaligus. Bolehkan? RM35 ini kalau dibelanjakan di kedai, dalam beberapa minit sahaja, akan bertukar tangan kepada peniaga. Tetapi kalau Encik laburkan dalam perniagaan ini, Encik akan bakal mendapat lebih daripada RM35, bukannya sebulan tetapi selama-lamanya. RM35 bukanlah jumlah yang besar. Kalau Encik terlibat dalam perniagaan yang saya perkenalkan ini, RM35 tidak mustahil akan menjadi RM350, RM3,500, RM35,000, RM350,000, atau jumlah wang yang tidak terhad."
- * "Sabun cuci ini memang terkenal di Malaysia. Sudah banyak orang memuji keberkesannya. Sebab itulah sabun cuci ini menjadi TOP SALES syarikat kami. Miskin kaya menggunakannya."
- * "Minyak wangi ini walaupun dibotolkan di Malaysia tetapi bahan-bahan untuk membuatnya diimport khusus dari Perancis setanding dengan minyak wangi berjenama mahal. Encik belum pernah mencubanya. Kalau Encik sudah mencubanya beberapa kali, Encik akan menyukainya. Dulu, nenek moyang kita berjalan kaki. Sekarang, kita pula memakai kereta. Maknanya, kita perlu mencuba memandu kereta dan jangan terus berjalan kaki. Lama-kelamaan kita akan seronok memandu kereta. Begitu juga dengan produk ini. Cita rasa manusia sentiasa berubah-ubah. Mungkin produk ini tidak menjadi cita rasa Encik kerana Encik belum mencubanya. Cubalah beberapa kali. Saya yakin Encik akan serasi menggunakannya."
- * "Jangan "Tunggu Dulu". Buat dulu, baru tunggu hasilnya. Kena buat sekarang sebelum orang lain rebut peluang. Ada banyak orang yang sedang menunggu pengedar seperti saya menaja mereka. Ada apa-apa SEBAB Encik perlu tunggu dulu?"
- * "Kalau Puan beli sekarang, Puan boleh menggunakannya sekarang juga."
- * "Kalau Encik beli sekarang, saya akan selalu memberikan khidmat selepas jualan kepada Encik."
- * "Ada apa-apa penerangan saya yang kurang jelas? (Ini bagi 'mendesak' pelanggan/prospek bersuara jika mereka membisu setelah anda selesai memberikan penerangan) Boleh saya tahu, mana keterangan saya yang masih meragukan Puan?"
- * "Bolehkah Encik beritahu saya, mana produk/bahagian yang masih tidak jelas kepada Encik?"
- * Ada pelanggan/prospek akan memberikan alasan produk kita mahal. Jawablah: "Memang harganya mahal, tapi kalau dibandingkan dengan barang yang sama di pasaraya, Encik akan mendapat lebih kepuasan/kelebihan daripada produk kami."
- * Jika alasan bahawa modal asas perniagaan ini adalah agak besar (katakanlah RM55.00 untuk menjadi ahli), katakan: "Kalau dibandingkan dengan berniaga di gerai yang modal asasnya paling kurang RM200, saya kira modal perniagaan ini jauh lebih murah. Encik hanya ambil barang dari stokis bila ada pesanan. Hantar kepada pelanggan, Encik dapat balik modal dan untung runcit."
- * Ada prospek yang berkata: "Dulu saya pernah masuk Syarikat X, tapi habuk pun tarak". Jawablah dengan tenang: "Puan, bukan semua syarikat MLM adalah sama. Ada syarikat yang menjanjikan bulan dan matahari yang sukar dicapai. Tetapi, syarikat MLM kami tidak berjanji jika tidak mampu berbuat demikian. Buktinya, banyak usahawan kami yang telah berjaya asalkan Puan berusaha." Atau "Tak semestinya selepas kita jatuh dari motorsikal, kita jalan kaki dan biarkan motorsikal itu di situ. Kegagalan hari lalu merupakan batu asas kejayaan masa depan."
- * Jika prospek tidak berminat menjual: "Baiklah, Encik tidak payah menjual. Encik jadi ahli, Encik beli dari stokis, Encik akan dapat diskaun/harga pengedar."
- * Jika prospek berkata: "Saya nak tengok awak berjaya dulu .." Jawablah dengan tenang: "Jangan tunggu saya berjaya dulu kerana kalau saya berjaya, saya sudah kaya. Apa kata kalau kita berjaya sama-sama, dan kaya sama-sama."
- * Jika ada yang berkata: "Jual sabun mana boleh kaya" Katakan: "Memang jual sabun tidak boleh kaya, tetapi syarikat kami bukan hanya menyediakan sabun, ada banyak produk lain. Lagi pun, syarikat kami menyediakan pelan pemasaran yang menjanjikan wang dan kekayaan. Orang Pakistan jual kain pun boleh kaya, bukan jual tunai, tetapi hutang. Pernahkah Encik baca berita

akhbar, seorang warganegara Pakistan yang ditangkap pihak berkuasa di Sabah merayu supaya dibebaskan kerana beliau masih belum mengutip RM90,000 hutang daripada pelanggannya?"

- * Ada yang berkata : "Saya tak yakin masuk jualan langsung boleh berjaya". Jawab : "Banyak syarikat telekomunikasi yang jika berfikiran begitu, kita tidak akan dapat memakai telefon bimbit. Mereka buat walaupun mereka belum tahu orang Malaysia mampu beli atau tidak. Hasilnya, dimana-mana pun kita lihat orang bawa telefon bimbit. Begitu juga dengan jual barang secara langsung. Encik kata tak boleh berjaya, tetapi semakin ramai yang berjaya, semakin banyak yang jadi jutawan atau semi-jutawan."
- * Mereka berkata : "Bagaimana saya nak buat, saya tidak pandai bercakap?" Jawablah : "Pernahkah Encik mengajak rakan anda makan di mana-mana restoran?" Jika dijawab "Ya", katakan: "Berniaga jualan langsung ini sama juga dengan ajak orang lain makan di restoran. Ajak untuk menikmati kelazatan wang. Lagi pun, Encik bukan buat perniagaan ini seorang diri, bercakap seorang diri. Saya boleh bantu. Kalau Encik sudah mampu membuatnya sendiri, barulah Encik buat sendiri."

Perlu disedari bahawa terdapat bakal pelanggan/prospek yang telah membina tembok "Tidak Mahu". Jika anda bertemu dengan mereka ini, and jangan membuang masa. Bermohonlah dengan cara baik untuk pergi. Ucapkan terima kasih kerana mereka sudi melapangkan masa mendengar penerangan anda. Beredarlah dengan tekad bahawa anda akan menemui mereka sekali lagi dengan strategi yang lain pula. Kajiilah sebab-sebab mereka begitu kuat mengatakan tidak mahu. Ingat, dalam banyak kes, bakal pelanggan yang kerap mengatakan "Tidak Mahu" itu merupakan aset bernilai kepada anda. Mereka "Tidak Mahu" kerana banyak sebab - mungkin mereka mahu menguji kesabaran dan ketahanan anda, mereka telah pun mendapatkan gambaran salah tentang imej jualan langsung, mereka belum mengenali anda sepenuhnya, dan lain-lain. Anda perlu mencuba sekali lagi pada masa akan datang dengan strategi yang lain pula. Jika anda berhasil merobohkan tembok "Tidak Mahu" itu dan menukarkannya menjadi "Mahu", maka mereka merupakan bakal tajaan yang akan komited dengan perniagaan ini. Jadi, jangan berputus asa dengan penolakan sebegini.

Enggan Bererti Makan Sepinggian
Mahu Bererti Makan Selalu

Bab 5 : Mulakan Langkah MeN...

Ada usahawan yang berjaya memberikan jawapan secara berseloroh apabila saya tanya tentang apakah maksud MLM? Mereka mengatakan bahawa MLM ialah singkatan (akronim) "MULAKAN LANGKAH MEN-". Ada juga yang berkata, MLM ialah MEETING LARUT MALAM. Seloroh yang kedua akan memberikan imej tidak sihat pada industri jualan langsung seolah-olah memberikan gambaran bahawa apabila menjalankan perniagaan ini, kita perlu bekerja keras sampai larut malam.

Secara jujur, saya menyukai akronim ciptaan yang pertama itu kerana bunyinya lebih logik. Saya merumuskannya sebagai:

M pertama	=	Menetapkan matlamat diri dalam perniagaan MLM ini
M kedua	=	Memperkenalkan produk kepada orang terdekat/dikenali
M ketiga	=	Menaja pelanggan yang berpuas hati dengan produk itu
M keempat	=	Memberikan servis kepada pelanggan/downline
M kelima	=	Membantu/Memimpin downline
M keenam	=	Membuat mesyuarat kumpulan
M ketujuh	=	Meniru teknik, kaedah, dan strategi upline

Menetapkan matlamat diri dalam perniagaan MLM

Berniaga dalam MLM ini merupakan berniaga secara jangka panjang. Oleh itu, anda mesti mempunyai matlamat yang jelas, fleksibel, bertempoh, dan mudah dicapai. Tanyakan kepada diri anda, berapa lama

anda mesti memperuntukkan masa untuk mencapai hirarki/pangkat tertentu. Jangka masa itu biar logik. Jangan terlalu singkat kerana jika tidak dapat dicapai, anda akan berasa kecewa. Jangan pula terlalu lama kerana anda akan menjadi tidak serius untuk melakukannya. Jangan membuat matlamat yang terlalu sukar dicapai.

Misalnya, anda mahu mencapai pangkat Triple Diamond dalam tempoh 5 tahun. Ukurlah kemampuan anda dengan matlamat yang anda set itu. Usahawan yang berjaya telah menghabiskan masa lebih daripada 5 tahun untuk menikmati hirarki yang tertinggi dalam syarikat MLMnya. Matlamat itu mestilah jelas dan dapat dicapai.

Jika anda menginginkan pendapatan melebihi RM15,000 sebulan, anda mesti menentukan dengan jelas berapa banyak jualan bulanan yang perlu anda buat dan berapa ramai tajaan yang perlu anda miliki.

Misalnya, untuk mendapatkan bonus RM5,000 sebulan, anda perlu menjual paling kurang 5 produk yang harga keseluruhannya berjumlah RM150.00 setiap hari, menaja seorang prospek setiap hari dan prospek melakukan sebagaimana anda melakukannya. Hitungan anda itu mungkin dalam bentuk begini:

Jualan Peribadi = $RM150.00 \times 30 \text{ hari} = RM4,500$ X 25% Untung Runcit Anda = RM1,125.00 sebulan

Tajaan Anda = $RM150.00 \times 30 \text{ org} = RM4,500$ X 30 hari = RM135,000 sebulan

Jualan Kumpulan Anda = $RM135,000 + RM4,500 = RM139,500$

Katakan Bonus Anda 20%, Bonus Downline Anda 10% kerana anda merupakan ketua kumpulan mereka, kiraan bonus yang anda terima ialah: Override Anda terhadap downline anda ialah 10%. Ini bermakna daripada RM4,500 yang dibuat oleh downline anda, anda menerima: 1 downline = $RM4,500 \times 10\% = RM450$ 30 downline = $RM450 \times 30 \text{ orang} = RM13,500$ Bonus peribadi anda sendiri = $RM4,500 \times 20\% = RM900$ Jumlah keseluruhan

Pendapatan Anda = $RM900 + RM13,500 + RM1,125 = RM15,525.00$ sebulan. Ini belum termasuk bonus-bonus insentif yang saya percaya semua syarikat MLM menawarkan ganjaran seperti ini.

Seperti yang saya katakan tadi, ukurlah kemampuan anda dengan matlamat yang ingin anda capai. Menetapkan matlamat termasuk juga kegiatan merancang perniagaan setiap hari. Dalam hal ini, anda perlu mempunyai jadual kerja yang jelas dan mesti dilakukan.

Misalnya: Berapa jam masa yang anda ambil untuk menjalankan perniagaan ini setiap hari? Berapa orang prospek yang MESTI anda taja setiap hari? Berapa banyak produk yang perlu anda perkenalkan dan jual setiap hari? Aturkan jadual itu mengikut masa kelapangan anda dan MESTI anda lakukan sedaya upaya. Masa yang anda peruntukkan itu adalah masa yang produktif yang mesti anda isikan dengan bermanfaat.

Usah sia-siakan/abaikan prospek yang telah berjaya anda taja kerana masa yang anda peruntukkan itu begitu bernilai untuk anda membiarkan tajaan anda seperti perahu tidak berkemudi. Pastikan bahawa had/kouta jualan anda untuk setiap hari dapat anda capai.

Memperkenalkan dan Menjual Tiada perniagaan tanpa jualan.

Tiada jualan tanpa terlebih dahulu diperkenalkan. Memperkenalkan produk bukanlah sukar. Anggapkan sahaja bahawa anda mahu berkongsi kelebihan produk dengan pelanggan anda. Anda jangan memaksa pelanggan membelinya. Biarkan mereka membeli dengan hati terbuka kerana mereka yang membeli produk anda secara rela akan menjadi pelanggan tetap (regular customer) anda. Jual produk kepada diri anda dahulu sebelum dikongsikan dengan orang terdekat dengan anda.

Menaja

Selalulah anda menyemaikan dalam fikiran anda bahawa menaja bermakna anda memberikan peluang perniagaan kepada pelanggan/prospek anda. Jangan berfikir bahawa anda mahu menaja mereka kerana anda ingin segera memperoleh pendapatan besar. Anda menaja mereka kerana anda mahu mereka berjaya dalam perniagaan ini. Jika mereka berjaya, anda juga akan berjaya. Untuk mereka berjaya, anda kena membantu mereka berjaya dengan memberikan tunjuk ajar. Ingatlah bahawa anda menaja mereka kerana anda mahu membebaskan mereka daripada masalah kewangan.

Menaja bukanlah aktiviti yang susah. Menaja sama seperti perbuatan seorang jejaka yang berminat dengan seorang dara lalu berusaha memikatnya. Jika berjaya, alangkah seronoknya. Jangan fikirkan bahawa menaja prospek ini sesuatu yang menakutkan. Menaja prospek ini adalah kegiatan yang sangat menyeronokkan. Seronok kerana anda akan dan telah menambah koleksi sahabat anda. Seronok kerana prospek/tajaan anda itu adalah harta/aset anda. Seronok kerana seperti wakil rakyat, anda telah mendapatkan seorang pengundi baru yang mengundi anda.

Memberikan Servis

Memberikan servis kepada pelanggan bermakna anda prihatin terhadap mereka, anda ingin memastikan pelanggan anda berpuas hati, dan anda ingin pelanggan anda membuat belian ulangan ataupun membuat belian produk lain. Memberikan servis kepada downline anda bererti anda ingin mengetahui apakah masalah yang dihadapi oleh mereka dalam perniagaan ini, siapakah bakal prospek yang bakal ditaja oleh mereka, sejauh manakah mereka telah memahami skop jualan langsung syarikat MLM anda, dan yang lebih penting untuk merapatkan hubungan antara anda sebagai pemimpin dengan mereka sebagai usahawan baru.

Membantu/Memimpin

Anda mungkin pernah mendengar kalimat ini : Semua orang adalah pemimpin. Anda adalah pemimpin diri anda sendiri. Jika anda berkumpul, anda menjadi kumpulan anda. Dalam agama Islam, Rasulullah bersabda: Apabila terdapat dua orang dalam perjalanan, maka wajiblah mereka melantik seorang sebagai ketua. Mahu atau tidak, anda mesti memimpin. Pimpin downline anda dengan mencontoh stail kepimpinan tokoh-tokoh jualan langsung yang telah berjaya atau mengikut gaya kepimpinan upline anda. Bukan semua orang dilahirkan sebagai pemimpin tetapi ilmu kepemimpinan boleh dipelajari. Usah fikirkan bahawa anda tidak ada bakat memimpin, maka anda tidak dapat memimpin. Anda perlu belajar memimpin. Pernahkah anda memimpin orang tua melintasi jalan raya, atau menasihati seseorang supaya jangan bertindak melulu, atau menasihati anak-anak anda supaya belajar rajin-rajin agar berjaya, atau menasihati rakan anda supaya berhati-hati semasa memandu?

Jika ya, bermakna anda sebenarnya boleh memimpin orang lain. Memimpin downline dalam MLM sama dengan memimpin orang lain dalam tindakan sehari-harian. Bak kata usahawan MLM yang pernah saya temui : Memimpin adalah semudah ABC.

Mengadakan Mesyuarat

Mesyuarat khususnya dalam kumpulan anda harus anda lakukan seminggu sekali. Mesyuarat penting sebagai sesi mengumpul maklum balas antara anda dengan downline anda dan seterusnya mengatur strategi bagi memperluas pasaran perniagaan anda. Mesyuarat tidak harus disempitkan maksudnya dengan melihat mesyuarat hanya boleh diadakan di dalam bilik/pejabat khas. Anda berkumpul dengan seorang dua downline anda sambil menikmati kopi atau nasi di restoran sambil membincangkan masalah dan strategi perniagaan anda, itu juga dinamakan sebagai mesyuarat - mesyuarat tidak formal.

Sama ada mesyuarat itu formal atau informal, bercatat atau tidak bercatat, tidak ada bezanya asalkan

disusuli dengan tindakan penyudah yang tepat. Mesyuarat formal di kalangan ahli kumpulan sebaik-baiknya membincangkan kaedah dan strategi menjana pasaran. Perlu anda sedari bahawa maklumat strategi kumpulan anda adalah senjata ampuh yang eksklusif yang tidak perlu anda hebahkan kepada orang lain kecuali kepada ahli kumpulan anda.

Ingatlah bahawa perniagaan adalah suatu peperangan. Untuk berjaya dalam peperangan, anda mesti memiliki senjata ampuh dan strategi berkesan yang tidak harus jatuh ke tangan pihak lain. Mesyuarat yang bagus bukanlah mesyuarat yang berisikan ceramah motivasi bam-bam-bum-bum. Motivasi sebegini tidak akan mendatangkan kesan besar kepada downline anda.

Motivasi yang baik adalah menunjukkan cara berkesan untuk berjaya dalam perniagaan ini. Jika pun anda ingin memberikan ceramah yang berapi-api, biarlah isi ceramah relevan dengan tajuk/topik yang menjadi agenda mesyuarat - agenda perniagaan jualan langsung. Jangan meleret-leret sehingga akan memuakkan downline anda. Jangan anda sangka, pendengar tergelak kerana mereka suka akan ceramah anda. Mereka ketawa kerana anda mungkin mencuit hati mereka tetapi kandungan ceramah tidak sampai kepada sasaran. Jangan menyangka pendengar serius dan ternganga mendengar ceramah bam-bum-bam-bum anda kerana belum tentu setiap ceramah anda telah dapat difahami oleh pendengar/downline anda. Sebaik-baiknya sampaikan ceramah anda secara perlahan, jelas, satu persatu supaya semua maklumat yang ingin anda sampaikan dapat sampai pada sasarannya.

Meniru/Mencontoh Upline

Perniagaan MLM ini menghalalkan perbuatan tiru-meniru (mencontoh) sikap dan sifat pemimpin. Permulaan yang baik kepada usahawan adalah meniru upline. Contohnya bagaimana upline anda telah berjaya menjadi pemimpin dan memperoleh pendapatan yang agak baik.

Anda berhak meniru sikap dan sifat sesiapa juga yang telah berjaya dalam perniagaan ini. Anda boleh meniru jadual bekerja orang lain yang telah berjaya. Anda juga boleh meniru bagaimana usahawan cemerlang berjaya menaja begitu banyak downline yang berkualiti. Anda boleh meniru apa-apa sahaja yang memberikan manfaat kepada anda mengikut jalan yang baik.

Lakukanlah MLM (Mulakan Langkah MeN..) dengan 7M ini secara berperingkat-peringkat dan jangan terburu-buru. Lakukan secara konsistens.

Meniru Dalam Ujian, Anda Kandas

Meniru Dalam MLM, Anda Mualim

Bab 6 : Tips Untuk Berjaya - Teknik Menjual

Senaraikan nama-nama orang yang anda kenali berserta nombor telefon, dan alamat kediaman mereka. Hubungilah mereka dengan alasan untuk menziarahi mereka. Semasa berada di dalam rumah pelanggan anda, berbasa-basilah terlebih dahulu. Jangan terus kepada matlamat anda untuk menjual barangan. Perkenalkanlah produk anda setelah anda yakin bahawa pelanggan anda telah cukup selesa dengan kedatangan anda dan bersedia untuk mendengar penerangan anda.

Jualan yang baik dan menguntungkan adalah dengan menjemput mereka ke rumah anda. Anda mungkin boleh mengadakan jamuan/kenduri doa selamat. Setelah selesai acara jamuan dan setelah berbasa-basi, maka mulakanlah tujuan sebenar anda mengundang mereka. Dalam home party seperti ini, orang yang paling kedekut mengeluarkan wang untuk membeli barang pun akan mengeluarkan wang kerana berasa malu di hadapan khalayak ramai. Sentiasa bersedia dengan pen dan buku pesanan jualan setelah selesai memberikan penerangan produk.

Tanyakan soalan ini: "Berapa banyak Encik Saidon hendak?" sambil bersedia untuk mencatatkan pesanan mereka.

Jika produk yang ingin anda jual itu memerlukan demonstrasi, lakukan demonstrasi dengan tenang. Kebanyakan demonstrasi yang menunjukkan kelebihan dan keberkesanan barangan akan lebih mudah memberikan kepercayaan pelanggan terhadap barangan itu.

Jual diri anda terlebih dahulu sebelum anda menjual produk anda. Misalnya, jika anda menjual makanan tambahan seperti vitamin, tunjukkan bahawa anda memang sihat 100% dan tidak berpenyakit. Cipta suasana yang pelanggan memang sangat memerlukan produk anda itu. Misalnya, jika dinding rumah pelanggan anda comot oleh contengan anak-anaknya, perkenalkan produk anda yang dapat menghilangkan kesan contengan itu dengan serta-merta.

Tukar persepsi pelanggan anda agar membeli daripada anda bagi produk yang sama yang ada di pasaraya. Misalnya, jika anda menjual produk syampu, tunjukkan bahawa syampu anda adalah lebih baik daripada syampu yang berlegar di pasaran terbuka.

Buat persediaan mengenai produk yang akan anda jual bagi mengelakkan anda teragak semasa membuat penyampaian penerangan produk. Selalulah membawa sampel produk. Jangan menjual dengan katalog sahaja. Kewangian bedak jualan anda tidak akan dapat dihidu melalui katalog.

Sentiasa yakin bahawa produk anda yang berharga hanya beberapa ringgit itu akan terjual kerana kereta yang berharga ribuan ringgit itu pun masih ada yang mahu membelinya.

Sentiasa bawa maklumat sokongan seperti testimonial/surat akuan pelanggan yang berpuas hati terhadap produk anda. Untuk mencari pelanggan, anda boleh membuat iklan dalam bentuk flyer (bukan surat layang) atau poster. Flyer atau poster bersaiz A4 itu boleh anda masukkan ke dalam peti surat rumah di kawasan kediaman anda, diselitkan pada wiper kereta di ruang letak kereta, atau anda memberikan komisyen kepada penjual surat khabar agar mereka menyisipkan flyer atau poster anda ke dalam surat khabar untuk edaran hari itu. Jika mereka menghubungi anda, yakinlah bahawa mereka merupakan pelanggan yang memang berminat dengan produk anda.

Buat iklan dalam surat khabar tanpa memaparkan nama barangan atau nama syarikat MLM anda tetapi memaparkan produk yang menjadi keperluan pelanggan. Misalnya: INGIN MENJADI SIHAT SENTIASA? Sila hubungi : Ahmad Idham, 010-8130519 Atau datang sendiri ke alamat : Blok 5, Lot 456, Jalan Merpati 3, Taman Merpati, Sandakan, Sabah.

Ada usahawan yang saya lihat menyertai ekspo perdagangan untuk menjual produk jualan langsung. Ada yang menyewa tapak jualan di pasar minggu untuk tujuan yang sama. Walaupun kaedahnya berbeza, tetapi matlamatnya sama dan sasaran jualan adalah besar.

Buat jualan besar-besaran (big sales) pada musim tertentu. Misalnya, jika anda menjual produk jus, buat jualan besar-besaran ketika musim perayaan. Buat penerangan/demo pada 4-5 barangan sahaja yang anda pilih sendiri (pilih kategori produk yang best-seller) supaya pelanggan anda tidak terkeliru dan bingung jika anda menerangkan semua jenis produk.

Buat jualan susulan bagi produk yang lain. Semasa menjual, cuba tarik perhatian mereka untuk membeli, bukan memaksa mereka membeli. Membeli kerana tertarik oleh kelebihan barangan akan menghasilkan pembelian ulangan dan susulan.

Buatlah demo mudah, meskipun hanya dengan meminta mereka menyapukan losyen pada tangan.

Teknik Menaja

Ketika menjual, anda boleh juga menaja. Kebanyakan pengedar memperkenalkan produk, pelan pemasaran, dan kelebihan berniaga secara jualan langsung. Jadi, anda melakukan 2 kerja pada sesuatu masa. Lazimnya, terdapat 2 kategori pendengar, iaitu mereka yang tidak berminat berniaga dan mereka yang berminat berniaga. Bagi kategori pertama, anda hanya boleh menjual produk anda, sementara bagi

kategori kedua, anda menaja mereka. Setiap pesanan produk, jangan masukkan ke dalam senarai pesanan untuk anda, tetapi anda berikan kepada pendengar yang serta-merta mahu menjadi downline anda. Ini adalah untuk memberi mereka semangat, iaitu sebaik-baik sahaja mereka mendaftarkan diri sebagai ahli/pengedar, mereka telah pun mempunyai pelanggan serta-merta.

Anda mesti mahir dan berpengetahuan luas tentang pelan pemasaran syarikat MLM anda. Kalau mereka/prospek ingin tahu akan berapa banyak wang yang bakal diperoleh, anda mesti menerangkannya dengan pengiraan berpandukan pelan pemasaran. Mulakan dengan pengiraan amaun yang kecil dahulu, perlahan-lahan anda menerangkan jumlah wang yang bakal diperoleh mereka apabila mereka mencapai pangkat-pangkat tertentu. Semasa menerangkan pengiraan bonus, mulakan dengan langkah memberikan contoh jualan yang mudah dicapai. Jangan berkata : "Kalau anda dapat menjual RM500 sehari ..." kerana walaupun ada orang yang dapat menjual lebih daripada RM500 sehari, tetapi masih banyak (terutamanya yang belum biasa berniaga) yang tidak dapat menjual produk dalam kuantiti itu. Mulakanlah dengan amaun jualan kecil : "Katakan anda dapat menjual RM50.00 sehari ..." kerana jualan dengan amaun kecil mungkin hanya melibatkan 2-3 produk sahaja. Tujuannya adalah supaya bakal pengedar tidak merasakan bahawa jualan langsung ini kerjanya adalah sukar.

Sama seperti menjual, semasa anda berada di rumah atau bertemu dengan prospek, jangan terus bercerita tentang perniagaan ini. Anda bertanyalah tentang keluarganya. Anda ceritakan juga tentang keluarga anda. Misalnya: "Masih ada 4 orang anak saya yang bersekolah. 2 di sekolah rendah, 2 lagi di sekolah menengah. Tambang bas sekolah untuk mereka sahaja RM60.00 sebulan. Buku kerja perlu dibeli. Ada sahaja buku yang mahu dibeli. Rumah saya belum habis bayar. Satu bulan RM450. Kereta RM500 sebulan. Habis gaji saya sebulan untuk perbelanjaan. Untuk disimpan pun tidak cukup. Nasib baiklah saya ada buat perniagaan sampingan. Dapat juga saya menyimpan ...". Mereka akan tertarik kerana anda membuat perniagaan sampingan untuk membolehkan anda menabung. Tentu mereka akan bertanya tentang apakah jenis perniagaan yang anda jalankan. Nah, mulakanlah niat anda untuk menaja mereka dengan memberitahukan jenis perniagaan, jumlah bonus yang telah anda terima selama ini (paling baik anda memfotostat semua baucer/cek bonus yang anda terima untuk ditunjukkan kepada mereka), latar belakang syarikat, senarai pengedar yang telah berjaya, pelan pemasaran syarikat, dan jenis barangan yang tersenarai dalam menu produk syarikat. Setelah anda selesai memberikan penerangan dan mereka berminat untuk menjadi downline anda, anda jangan terburu-buru meminta mereka mengisi borang keahlian. Anda MESTI MEMASTIKAN SAMA ADA MEREKA SERIUS BERNIAGA ATAU TIDAK.

Kemukakan beberapa soalan yang akan memberi anda kepastian sama ada mereka akan menjadi rakan kongsi perniagaan anda yang berbakat dan berdaya maju atau sebaliknya.

- (a) Sanggupkah awak menunggu sehingga 3 bulan sambil berusaha, barulah anda melihat hasil perniagaan anda seperti bonus RM1,000 sebulan?
- (b) Mampukah awak mendapatkan paling kurang 5 orang rakan/saudara-mara anda yang benar-benar berminat berniaga?
- (c) Adakah awak rela mengorbankan RM200.00 sebagai modal asas perniagaan ini termasuk membayar yuran keahlian?
- (d) Sanggupkah awak mengorbankan masa selesa awak selama 2-3 jam sehari untuk perniagaan ini?
- (e) Sanggupkah awak menerima tunjuk ajar biarpun daripada rakan kongsi kami yang paling muda?

Jika mereka memberikan jawapan positif terhadap semua soalan itu, yakinlah bahawa mereka akan menjadi downline anda yang bakal menyeronokkan.

Anda boleh menaja di mana-mana sahaja. Di kedai kopi/restoran, di pusat membeli-belah, di jalan, di kaki lima, atau di mana-mana sahaja. Tetapi, anda hanya boleh menerangkan perihal perniagaan ini secara ringkas sahaja dan berakhir dengan anda meminta alamat rumah dan nombor telefon mereka. Jangan memberikan penerangan panjang lebar di tempat-tempat begini kerana banyak gangguan yang boleh menyebabkan prospek anda tidak tenang dan akan memberikan jawapan berupa penolakan.

Seperti menjual, anda juga mesti bersedia dari segi fizikal dan mental sebelum anda pergi ke rumah prospek anda. Anda harus telah bersedia dan menjangkakan soalan-soalan yang bakal dikemukakan oleh mereka. Jawapan-jawapan pada soalan yang anda jangkakan itu haruslah positif yang menjurus pada akhirnya mereka berminat pada perniagaan ini. Bawalah sampel produk, testimonial tertentu, dan starter kit kosong. Anda boleh pergi berseorangan tetapi jika berpasangan adalah lebih baik. Bawalah isteri/suami anda, jika ada. Tujuannya adalah supaya terdapat 2 pengaruh, iaitu anda mempengaruhi prospek sementara pasangan anda mempengaruhi pasangan prospek. Dengan ini, anda akan mendapat downline pasangan ideal yang bersama-sama berminat dalam perniagaan ini. Ramai pengedar yang berjaya dalam perniagaan ini merupakan pasangan yang saling membantu.

Terdapat syarikat yang menyediakan rakaman video berhubung dengan kenyataan/testimonial usahawan yang berjaya. Jika syarikat anda juga menyediakan khidmat yang sama, bawa bersama alatan ini kerana sangat berguna untuk menarik minat prospek menyertai anda. Alatan audio visual adalah lebih mudah menyedarkan prospek. Mereka akan lebih yakin terhadap latar belakang syarikat dan apa yang dapat disediakan oleh perniagaan ini kepada mereka.

Semasa menyampaikan penerangan, anda mesti **MENEKANKAN FAEDAH, FAEDAH, FAEDAH** membeli produk dan menyertai MLM. Padamasa ini, anda **MESTI MENDAPATKAN JAWAPAN "YA"** daripada prospek/prospek-prospek (jika menaja secara berkumpulan) anda dengan mengemukakan soalan-soalan yang akan memberikan jawapan "Ya". Misalnya: Mahukah anda mendapatkan pendapatan seperti anda bekerja 8 jam sehari sedangkan anda hanya bekerja selama 2 jam sahaja? Mahukah anda sendiri yang menentukan jumlah pendapatan yang akan anda peroleh? Mahukah anda bebas daripada masalah kewangan selama-lamanya? Mahukah anda mendapatkan keuntungan segera tanpa perlu menunggu cukup bulan? Mahukah anda mempunyai wang yang lebih supaya anda dapat melancong, membeli barangan idaman anda selama ini? Mahukah anda menukarkan masa lapang anda dengan wang?

Jawapan "Ya" berkali-kali tetapi logik akan mempengaruhi prospek anda berminat untuk berniaga. Anda boleh juga mengemukakan kenyataan yang akan membuatkan prospek berfikir mendalam dan akhirnya akan bersetuju untuk menyertai anda dalam perniagaan ini. Misalnya: Harga barang semakin meningkat. Perbelanjaan sekolah anak-anak bertambah setiap hari. Bil-bil air, elektrik perlu dibayar setiap bulan. Tetapi, gaji tak naik-naik juga. Cukup bulan, habis gaji. Simpanan tiada. Macam mana kita dapat hidup begini selama-lamanya? Apa akan jadi kepada kita jika suatu hari nanti kita tidak mampu bekerja? Tidak ada insurans. Tidak ada pendapatan sampingan. Apa akan jadi pada anak-anak kita? Sekolah mesti diteruskan tetapi di mana kita nak cari wang? Sekarang ini, kerajaan melaung-laungkan teknologi maklumat. Kita hanya mampu mendengar saja. Hendak beli komputer pun kita tak mampu. Nak beli komputer cara ansuran, kita akan tambah hutang pula.

Hai, kalau begini buta ITlah anak-anak kita. Orang asing yang baru datang ke negara kita semalam telah kaya-raya. Mereka datang bukan saja bekerja buruh kontrak. Ada antara mereka berniaga. Orang India dan Pakistan jual kain. Kelmarin, mereka jalan kaki. Esok mereka tunggang motorsikal. Lusa, mereka pakai kereta. Tapi kita? Kita hanya mampu berangan-angan untuk kaya. Ambil nombor dengan harapan mengena. Orang asing ligat berniaga. Mereka kaya. Kita masih bergelut dengan masalah kewangan. Nampaknya, kita akan merempatlah di bumi sendiri.

Kenyataan-kenyataan ini akan menyebabkan prospek anda berfikir untuk mengubah masa depan mereka.

Teknik Mengurus dan Memimpin

Jika anda mempunyai lebih daripada sebuah kumpulan, galakkan ketua kumpulan anda itu mengadakan mesyuarat mingguan mereka masing-masing. Anda harus hadir sebagai penceramah dan pembimbing yang akan menunjukkan cara berkesan melakukan perniagaan ini. Jika anda mempunyai downline baru, anda harus ikut downline anda dalam aktiviti menjual dan menaja sehingga mereka mampu berdikari. Pada setiap bulan, anda harus mengumpulkan semua downline anda dalam mesyuarat bulanan. Agenda mesyuarat harus berkisar pada strategi menawan pasaran. Anda juga boleh menjemput penceramah

jemputan daripada upline anda yang telah berjaya untuk menaikkan semangat downline anda. Apabila anda telah mempunyai kumpulan yang besar, kekerapan menjual anda perlu anda turunkan dan gantikannya dengan kekerapan memimpin dan mengurus. Mengurus kumpulan sama dengan mengurus anak-anak. Mereka tidak boleh dimarahi, dipaksa melakukan, dihina, dan sebagainya. Mereka harus dibelai. Pujian perlu dibuat apabila mereka berjaya melakukan jualan atau penajaan. Anda mesti mendengar pendapat mereka biarpun mungkin anda tidak bersetuju.

Ringkasnya, hati mereka jangan dilukai sedikit pun. Kalau terluka, mereka akan mengambil tindakan sama ada enggan melakukannya lagi atau bertukar kepada syarikat MLM lain/upline lain dengan mematikan keahlian mereka di bawah organisasi mereka.

Sebagai ketua organisasi, anda harus mengenali downline anda paling kurang sampai ke generasi ke-4. Mintalah bantuan downline anda yang menjadi ketua kumpulan anda untuk memperkenalkan downline mereka kepada anda. Tujuannya adalah supaya ikatan anda dengan mereka walaupun hanya bertaraf "cicit" anda tidak terputus. Ikatan yang kuat akan memperkuat organisasi anda. Sebagai ketua kumpulan, anda MESTI POSITIF walaupun downline anda telah mulai negatif. Jika mereka melihat anda masih tetap bersemangat, mereka akan bersemangat kembali.

Hari Ini, Menganyam Impian
Esok, Melakar Rancangan
Lusa, Mulakan Perjalanan
Kelak, Sampai Ke Tujuan

Bab 7 : Rahsia Kejayaan Usahawan MLM

Anda perlu sedar bahawa berniaga dalam perniagaan jualan langsung ini hampir sama dengan gambaran piramid terbalik dan menegak. Piramid menegak mewakili kerja anda sementara piramid terbalik mewakili hasil usaha anda. Apabila anda bermula (lihat dasar/tapak piramid menegak), banyak masa yang terpaksa anda korbankan, tetapi hasilnya amat sedikit. Lama-kelamaan, dengan kesabaran, anda naik sedikit demi sedikit. Apabila anda berada di atas/puncak, semakin sedikit kerja anda, tetapi hasil usaha anda adalah besar.

Oleh itu, anda jangan terlalu excited untuk berjaya dengan cepat. Jika anda terlalu excited, akhirnya anda akan kecewa dan terus enggan melakukan perniagaan ini. Anda perlu bersabar. Berusahalah perlahan-lahan. Tawakkal. Lambat-laun anda akan sampai ke puncak juga.

Berikut adalah beberapa rahsia kejayaan usahawan-usahawan MLM yang saya kutip.

- a. Bergaul dengan segenap lapisan masyarakat. Dari celah-celah lumpur itu mungkin ada permata berharga.
- b. Bekerjasama sesama ahli kumpulan. Lakukan perniagaan ini bersama dengan pasangan anda. Kerja berdua akan lebih mendatangkan hasil mutlak. Berilah tunjuk ajar anda dengan ikhlas. Jangan tanya diri anda berapakah hasil yang akan saya dapati dengan menolongnya. Tanyalah, berapakah hasil yang akan downline saya peroleh kalau saya membantunya. Downline anda berjaya, anda juga akan berjaya.
- c. Sediakan strategi anda yang berbentuk sistem yang akan menjadi panduan dan amalan kumpulan anda.
- d. Buat perancangan anda dan mestilah anda komited dengan perancangan anda itu.
- e. Jangan abaikan downline anda. Setiap permohonan bantuan daripada mereka walaupun generasi di bawah perlu anda penuhi.
- f. Anggap perniagaan ini sebagai peperangan. Anda tidak boleh tewas/gagal. Jika tewas/gagal, berakhirlah riwayat hidup anda. Dengan ini anda akan bermati-matian mempertahankan perniagaan ini.
- g. Luangkan sedikit masa anda untuk memikirkan idea kreatif yang dapat menjayakan perniagaan anda.

- h. Sentiasalah anda merendah diri walaupun anda telah berjaya. Sikap ini akan menyebabkan sesiapa pun tidak merasa rendah diri apabila bergaul dengan anda.
- i. Sentiasalah anda memberikan keyakinan kepada downline anda bahawa mereka pasti, lambat atau cepat, mengecapi kejayaan.
- j. Sentiasa berkata kepada diri sendiri : Aku berniaga kerana mengejar kepuasan, bukannya wang. Jika anda puas, wang akan datang bergolek.
- k. Mesti sanggup menentang arus. Orang tak buat cara ini, anda buat. Jika orang lain tidak buat, anda buat, anda akan berjaya.
- l. Mesti sanggup belajar dan diajar oleh sesiapa sahaja meskipun daripada downline sendiri. Walaupun anda sudah berjaya, anggapkan sahaja anda belum berjaya. Dengan ini, anda akan sentiasa berusaha.
- m. Sentiasa turun ke bawah. Jangan hanya melihat dari atas walaupun anda telah berjaya.
- n. Beri motivasi kepada diri sendiri. Berikan hadiah kepada diri anda apabila anda berjaya melakukan sesuatu. Hadiah itu mungkin berupa tidur seketika untuk merehatkan otak anda.
- o. Sekali anda melakukan perniagaan ini, anda mesti melakukannya setiap hari. Jangan dibiarkan ada hari anda tidak melakukannya kerana dikhuatiri semangat anda akan luntur.
- p. Jangan berprasangka buruk kepada orang lain. Yang zahir tidak semestinya mencerminkan yang batin.
- q. Cakap mesti serupa bikin. Jangan menyuruh downline melakukan sesuatu tetapi anda buatlah dahulu sebelum downline anda mencontohinya.
- r. Sentiasa setia pada syarikat. Sifat kangaroo tidak ada dalam resipi kejayaan usahawan MLM.
- s. Sentiasa riang kerana keriang akan meredakan ketegangan.
- t. Anggapkan bahawa melakukan perniagaan sebagai ibadah.
- u. Jangan anggap perniagaan jualan langsung ini sebagai cuba-cuba atau main-main sahaja. Anggapkan perniagaan ini sebagai penentu hidup dan mati anda.
- v. Berikan kail kepada yang memerlukannya, jangan berikan ikan. Biasanya, apabila anda sudah berjaya, banyaklah orang yang mendekati anda semata-mata kerana wang. Jangan berikan wang kepada mereka, berilah starter-kit.
- w. Jangan merasa rendah diri walaupun anda berhadapan dengan taikun perniagaan. Jika pun mereka tidak berhasrat menjadi downline anda, mereka mungkin menjadi pelanggan tetap anda yang berpotensi.
- x. Sentiasa mencari ilmu/pengetahuan baru terutamanya yang berkaitan dengan perniagaan jualan langsung sama ada daripada pergaulan, bahan bacaan, atau daripada teknologi maklumat.

Apabila Sudah Di Puncak, Jangan Lupa Rumput Di Bumi

Bab 8 : Penutup

Saya mengakhiri rencana ini dengan beberapa cerita yang sangat besar pengajaran moralnya.

Cerita 1

Kononnya, terdapat sebuah negeri yang rajanya tidak mempunyai seorang putera, tetapi hanya mempunyai seorang puteri. Raja itu menjadi sugul sentiasa kerana baginda tidak mempunyai pengganti. Akhirnya, baginda meminta pendapat bendahara baginda. Sang bendahara mencadangkan agar salah seorang daripada hamba rakyat dipilih sebagai menantu baginda. Raja bersetuju tetapi siapakah yang harus dipilih.

Ada yang mencadangkan supaya seorang pemuda gagah dipilih tetapi dibantah oleh pembesar yang lain dengan alasan, sebelum raja mangkat, raja akan digulingkan oleh pemuda gagah yang menjadi menantu raja itu. Berbagai-bagai cadangan dikemukakan tetapi semuanya tidak dapat digunakan.

Akhirnya puteri raja bersuara: "Ayahanda, anakanda mencadangkan agar sesiapa juga yang berjaya menyeberangi sungai yang menjadi sempadan di antara istana kita dengan kampung hamba rakyat,

maka orang itulah yang sanggup anakanda kahwini." Raja dan para pembesar bersetuju kerana mereka yakin bahawa hanya pemuda yang terbaik sahaja yang akan berjaya menyeberangi sungai yang telah banyak meragut nyawa penduduk negeri itu. Di lubuk sungai itu, tinggal sekeluarga buaya yang sudah sekian lama mengganas membaham penduduk yang leka di tepi sungai. Diumumkanlah hasrat puteri raja itu.

Tibalah hari diadakan sayembara itu. Salah seorang pemuda yang kelihatan sasa terjun ke dalam sungai itu. Belum pun sampai di pertengahan sungai, pemuda itu berenang patah balik kerana dilihatnya beberapa ekor buaya tiba-tiba muncul di permukaan air.

Lebih kurang 99 orang pemuda yang berusaha untuk berenang ke seberang sungai telah berpatah balik ke tebing sungai permulaan sayembara. Setelah itu, agak lama, tidak ada sesiapa pun yang terjun ke dalam sungai. Beberapa ketika kemudian, kedengaran deburan air. Seorang pemuda kurus berenang tergesa-gesa pontang-panting menuju ke daratan di seberang sungai. Dia berjaya sampai ke tebing. Semua orang bertepuk tangan sebaik-baik sahaja pemuda kurus itu sampai ke tebing.

Sebaik-baik sahaja naik ke atas, pemuda itu berkata: "Ampunkan patik tuanku. Bukan patik mahu terjun ke dalam sungai itu, tetapi patik ditolak orang. Sebaik-baik sahaja berada di air, patik melihat bayangan buaya di dalam air. Sebab itulah patik bermati-matian berenang ke tebing untuk menyelamatkan nyawa patik." Raja ketawa dan berkata: "Tidak mengapa orang muda. Apa pun alasan awak, awaklah yang berhak mengahwini puteri beta dan bakal menjadi pengganti beta."

Moral ceritanya ialah orang yang tidak berhasrat untuk menjadi berjaya dalam perniagaan MLM ini pun masih boleh berjaya. Inikan pula anda yang sudah pun menetapkan matlamat untuk berjaya dalam perniagaan ini.

Cerita 2

Pada suatu masa dahulu, ada seorang pemuda yang mahu mendalami ilmu persilatannya. Ia mendengar bahawa di sebuah gua, terdapat seorang pertapa yang telah terkenal kerana bukan sahaja mempunyai ilmu persilatan yang tinggi bahkan kaya dengan ilmu kebatinannya. Pergilah pemuda itu mencari pertapa itu. Akhirnya dia berjaya. Pertapa itu memberikan syarat kepada pemuda itu. Jika pemuda itu berhasrat untuk menjadi muridnya, pemuda itu mesti pergi ke suatu tempat dan membawa balik sebutir batu yang sejuk kepadanya. Pemuda itu sanggup. Setelah diberitahukan di mana tempat itu, pergilah pemuda itu ke situ.

Setibanya di situ, pemuda itu mendapati memang banyak batu di situ tetapi dia tidak tahu batu mana yang dimaksudkan oleh pertapa itu. Dia mengambil sebiji batu dan dilepaskannya. Ternyata batu yang baru diambalnya itu panas membara. Dia mengalas tapak tangannya dengan kain pengikat kepalanya untuk mengurangkan bahang kepanasan. Satu persatu batu itu dipegangnya dan dibuangnya kerana dirasakannya panas.

Akhirnya, tidak ada sebutir batu pun di situ. Dia terfikir, mungkin pertapa itu menipunya kerana tidak ada pun batu yang sejuk di situ. Pada fikirannya, pertapa itu hanya memberikan alasan untuk tidak mahu menerimanya.

Moral ceritanya ialah kita jangan takut menghadapi cabaran kerana antara banyak cabaran itu tentu ada hikmah di sebaliknya. Jika pemuda itu tidak mengalas telapak tangannya dengan kain, sudah tentu dia akan merasa akan ada sebutir batu yang betul-betul sejuk. Bagaimana pemuda itu hendak membezakan batu yang sejuk daripada batu yang panas kalau tangannya beralas? Bagaimana anda akan mencapai kejayaan kalau anda takut akan cabaran.

Cerita 3

Dua orang pelari hendak berlumba lari di trek. Mereka dibekalkan dengan beberapa pasang kasut trek pelbagai jenis. Pemuda pertama tanpa berfikir panjang lagi terus menyarung salah satu daripada kasut trek itu lalu memecut hingga sampai ke garisan penamat. Dari garisan penamat, dilihatnya pesaingnya masih lagi memilih-milih kasut trek yang sesuai untuk perlumbaan itu.

Moral ceritanya ialah anda jangan berlelah kerana orang lain telah pun bermula dan mungkin telah berjaya. Jangan juga terlalu memilih syarikat MLM yang perlu anda sertai. Pilih-memilih itu bukan prasyarat untuk berjaya. Prasyarat kejayaan ialah mahu buat dan terus buat.

Cerita 4

Pernahkah anda mendengar cerita anjing dengan bayang-bayang. Sang anjing yang sedang menggonggong tulang itu melepaskan tulang yang ada di dalam mulutnya hanya semata-mata melihat bayangnya sendiri yang juga sedang menggonggong tulang.

Moralnya : Apabila anda sudah berada di dalam mana-mana syarikat MLM, anda jangan sekali-kali terpengaruh oleh ajakan atau khabar bahawa ada sebuah syarikat MLM lain yang lebih bagus lalu anda tidak mahu lagi menjalankan perniagaan dalam syarikat MLM yang sedia ada dan menyertai syarikat MLM yang baru itu pula. Jika ini tindakan yang anda ambil, anda akan rugi seperti anjing yang kehilangan tulang yang digonggongnya itu.

Cerita 5

Di Florida, diceritakan bahawa telah tiba musim berombak. Aktiviti papan luncur menjadi pesta di pesisir pantai. Di gigi pantai, seorang pemuda duduk sambil berfikir. "Kalau gunakan 2 papan luncur tentu lebih seronok daripada menggunakan sebuah papan luncur". Setelah habis berfikir, pemuda itu pun mengambil dua papan luncur lalu pergi ke gigi pantai. Pada mulanya, dia memang seronok kerana kedua-dua belah kakinya berpijak pada papan luncur tetapi sebaik-baik sahaja ombak besar melandanya, dia terhumban dan kepalanya cedera terkena batu yang kebetulan ada di situ kerana gagal mengimbangkan badan dan kakinya pada kedua-dua papan luncur itu.

Moralnya: Jangan terlalu tamak. Berniaga lah dengan sebuah syarikat MLM sahaja. Jangan menyertai lebih daripada sebuah syarikat MLM kerana akhirnya anda tidak akan berupaya mengurus perniagaan anda.

Cerita 6

Dua orang pegawai pemasaran telah diarahkan oleh majikan mereka untuk membuat tinjauan sama ada kasut boleh dijual kepada penduduk di sebuah negara di benua Afrika. Kedua-dua pegawai itu berlepas ke negara itu. Seminggu kemudian, pegawai pertama balik dan membuat laporan kepada majikannya. "Bos, saya fikir, kita tidak boleh jual kasut di sana. Semua orang di situ tidak memakai kasut bahkan tidak pun mengenali kasut."

Beberapa minit kemudian, pegawai kedua pula balik dan membuat laporan. "Bos, masa depan syarikat kasut kita di sana sungguh cerah." Sang majikan terkejut. "Bagaimana? Kata pegawai pertama tadi, orang di sana tak kenal kasut. Macam mana kita nak jual kasut?" Pegawai kedua berkata, "Senang saja, bos. Memang orang di sana tak kenal kasut dan tidak memerlukan kasut tetapi kita mesti mewujudkan keadaan yang akan menyebabkan mereka memerlukan kasut dan akhirnya kenal akan kasut." Majikan ingin tahu, "Bagaimana?" "Kita upah orang taburkan paku dan paku tekan di jalanan di tempat mereka lalu-lalang dan kita buka kedai kasut di tengah jalan itu."

Moral ceritanya ialah pertama, anda mesti kreatif. Anda harus mencipta keadaan yang pelanggan akan memerlukan produk yang anda pasarkan. Anda tidak harus bergantung pada kegunaan tradisi produk

itu. Kedua, anda jangan membuat penilaian berdasarkan pemerhatian kasar. Jangan berpendapat bahawa kerana begitu banyak orang berjual produk yang sama di suatu tempat, maka tidak ada peluang untuk anda mencari keuntungan.

Anda Percaya, Anda Buat, Anda Berjaya!

Cara BARU dalam Multi Level Marketing
Tanpa Menjual - Barangan Harian - Hanya Beli Untuk Kegunaan Sendiri
Pakej Bonus Yang Mudah Dan Menarik

(Auto Downline Builder)

<http://www.mygiantnetwork.com/index.php?web=is150>

PENDAFTARAN KEAHLIAN PERCUMA

Pendaftaran hanya memerlukan
alamat e-mail, nama, usia, no. telefon serta alamat surat-menyurat

Akan dihubungi untuk tindakan lanjut.
Terima kasih