

Tips Presentasi Dalam Beberapa Menit

June 19th, 2010 by | Filed under [Sales dan Marketing](#), [Tips MLM](#).



Presentasi merupakan cara ampuh dalam memperkenalkan suatu tawaran bisnis. Tak terkecuali bisnis MLM yang kita jalani.

Anda mungkin pernah menghadiri suatu presentasi bisnis bukan? Beberapa menit saja biasanya tidak cukup untuk memaparkan daya tarik bisnis Anda.

Secara umum, kita membutuhkan 30-60 menit untuk bicara. Tapi, apakah yang harus kita lakukan bila hanya kurang dari 10 menit waktu yang dimiliki prospek untuk mendengarkan presentasi kita?

Jangan panik! Berikut ini adalah tips untuk mempresentasikan bisnis Anda dalam waktu singkat:

1. Awali dengan tujuan yang spesifik. Apa yang Anda inginkan dari prospek? Ingin dia menjadi pelanggan? Atau bergabung menjadi anggota tim Anda? Biasakan untuk membuat harapan yang spesifik dalam hati sebelum memulai sebuah presentasi.
2. Pahami kebutuhan audiens. Pikirkan mengapa mereka mau menghadiri undangan presentasi Anda. Cari tahu siapa saja mereka, latar belakangnya dan apa harapan mereka dari presentasi ini.
3. Ceritakan apa saja yang bisa diberikan oleh bisnis ini bagi kehidupan mereka. Juga bagaimana cara Anda menempatkan diri untuk membantu mereka.
4. Ungkapkan sedikit tentang hasrat/impian Anda. Ini penting! Manusia selalu terinspirasi oleh hasrat/impian seseorang, termasuk mendengarkan apa yang menjadi impian seseorang dan cara ia meraihnya.
5. Buatlah presentasi yang interaktif.
6. Selipkan sedikit tips, langkah-langkah memulai atau teknik menjalankan bisnis yang Anda tawarkan. Bukankan Anda mengharapkan audiens merasa mendapatkan sesuatu yang berharga dari presentasi Anda? Karena itu, selalu paparkan sekilas informasi yang bisa membantu mereka mencapai tujuan/impian mereka.

INGAT! Tugas utama Anda dalam presentasi singkat ini adalah untuk membangun citra dan menarik minat prospek Anda. Bila Anda berhasil melakukan dua hal tersebut, maka kesuksesan sudah menanti Anda.

:: Enjoy your MLM pathway, never give up! ::

Cara Menciptakan Tim Bisnis Yang Besar

June 18th, 2010 by | Filed under [Leadership dan Training](#), [Motivasi dan Pengembangan Diri](#), [Prospek dan Downline](#), [Tips MLM](#).



Saya baru saja menghadiri sebuah pelatihan. Seperti biasa, momen ini membuat saya bersemangat dan berpikir. Sebagai seorang pebisnis MLM sekaligus trainer, hasrat terdalam saya adalah mengembangkan grup bisnis yang besar.

Bila seseorang baru bergabung dalam tim saya, sangat penting baginya untuk mendapatkan pengetahuan awal bisnis secara tepat.

Saya garis bawahi beberapa hal yang penting bila Anda ingin memulai sebuah tim bisnis yang solid.

a. Maksimalkan perasaan senang. Saat seseorang baru memulai bisnis MLM-nya, perasaan senang besar artinya. Dan sebagai sponsor, Anda harus membantu member baru Anda merencanakan bisnisnya hingga beberapa minggu ke depan agar perasaan positif dan senang yang dimilikinya tetap terjaga.

Caranya?

Bantu mereka mendapatkan penghasilan dengan segera. Bisnis MLM biasanya punya sistem penjualan eceran yang memungkinkan seseorang mendapatkan penghasilan sejak hari pertama bergabung. **Bila seseorang mampu menghasilkan uang dengan segera, rasa senang akan bisnisnya akan terjaga.**

b. Selalu menjaga kontak. Usahakan dan rencanakan untuk berkenalan setiap member baru dalam tim Anda, satu per satu, selambatnya satu bulan pertama setelah mereka bergabung. Kenali mereka. Ketahui harapan dan impian mereka. Bersenang-senanglah dengan menyapa dan mengobrol dengan mereka.

c. Bantu downline Anda untuk membuat rencana kerja bulanan. Minimal, bantu mereka untuk membuat rencana hingga 30 hari ke depan. Membuat rencana kerja itu penting, dan yang pasti, bekerja dan bertindak sesuai rencana yang dibuat. Rencana itu bisa berupa mengadakan pertemuan di rumah, membuat janji dengan prospek atau sekedar membuat

kartu berisikan berita “*Saya mempunyai sebuah bisnis*” untuk dikirimkan pada kerabat dan teman.

Apapun itu, bantu tim baru Anda untuk membuat rencana, sebab ini akan membuat mereka paham cara menggerakkan bisnisnya.

d. Tetapkan tujuan bisnis dengan jelas. Lalu tuliskan. Ini penting! Lalu bertemulah dengan anggota tim Anda dan ajak mereka berbagi tujuan bisnis. Lalu bantu mereka merencanakan tindakan untuk mencapai tujuan tersebut.

e. Satu lagi yang sangat penting: Ajak setiap anggota tim Anda untuk mengembangkan diri! Pengembangan diri adalah bagian terbesar dalam menyumbang kesuksesan seorang pebisnis MLM. Sebab rasa takut seringkali menyerang siapa saja dalam bisnis ini.

Rasa takut atas penolakan, takut gagal, takut dicemooh dsb. Karenanya, **PENTING SEKALI** menyiapkan pikiran dan mental agar rasa takut tidak menghentikan kita. **Salah satu caranya adalah: pengembangan diri.**

f. Nikmati perjalanan bisnis Anda. Sederhanakan setiap masalah yang Anda temui. Berkawanlah dengan anggota tim Anda. Bersenang-senanglah dengan mereka. Dalam bisnis ini, penting untuk mengobrol, tertawa, tersenyum dan bersenang-senang. Nikmatilah...

Percayalah bahwa Anda pasti SUKSES!

**diterjemahkan dari tulisan Lisa Willard

:: *Enjoy your MLM pathway, never give up!* ::



Type-tipe Pelaku Bisnis MLM

July 22nd, 2010 by | Filed under [Prospek dan Downline](#).



MLM adalah bisnis yang unik.

Pekerjaan utama pebisnis MLM yang serius adalah merekrut member baru dan membina mereka agar dapat segera menjalankan bisnisnya semandiri mungkin.

Tapi tidak semua orang yang bergabung dalam bisnis ini memiliki visi dan impian yang sama dengan para leader.

Karena itu, kita sebagai leader harus mampu mengidentifikasi keinginan mereka satu-persatu dan bekerja sesuai dengan karakter serta tujuan mereka bergabung. Kita tidak bisa memaksakan kehendak kita pada mereka.

Secara umum, ada empat tipe utama member MLM. Pahami mereka agar kita bisa menelaah pekerjaan kita dan sejauh mana kerja sama yang bisa kita terapkan untuk mencapai kesuksesan. Siapa saja mereka, baca ulasan berikut:

SI PEMAKAI PRODUK

Mereka senang berbelanja produk yang ditawarkan. Senang memanfaatkan potongan harga dan segala macam promosi khusus member. Mereka menggunakan produk untuk konsumsi pribadi karena merasa cocok.

Membangun bisnis atau mencari konsumen bukanlah pekerjaan yang mereka inginkan. Fokus mereka adalah PRODUK dan DISKON.

Perlakukan mereka dengan baik, sebagai konsumen. Mereka biasanya senang mendengar ada produk baru atau penawaran promosi baru. Maka, setialah memberi informasi bagi mereka dan mudahkan bagi mereka untuk mengakses produk.

SI PENJUAL

Mereka bergabung dengan bisnis MLM dengan tujuan utama untuk berdagang. Mereka senang dengan keuntungan dari diskon yang disediakan perusahaan bagi member dan menggunakannya untuk meraih keuntungan cepat dari perdagangan. Fokus mereka adalah MENJUAL PRODUK.

Mereka akan memberi Anda omset grup yang lumayan. Dalam satu bulan, omset pribadi mereka biasanya diatas rata-rata omset pribadi member yang lain. Mereka menggerakkan produk dengan cepat tapi bukan pembangun jaringan.

Sebisa mungkin, perhatikan kebutuhan mereka akan persediaan barang dan katalog. Dan tidak perlu memaksa mereka untuk merekrut. Usaha ini mungkin akan sia-sia, meski secara berkala informasikan saja perkembangan teman-teman dalam bisnis dan hadiah/bonus yang berhasil mereka raih.

SI PEMBANGUN BISNIS

Mereka adalah golongan yang bisa melihat gambaran utama keuntungan bisnis MLM. Yaitu sebagai satu jaringan bisnis yang akan memberikan penghasilan besar bila dibangun dengan baik hingga membesar.

Pembangun bisnis mengerti bahwa rekrutmen adalah nyawa dalam bisnis ini dan mereka melakukannya. Mereka lebih fokus pada PROSES BISNIS ketimbang PRODUK. Rata-rata mereka akan merekrut tipe pemakai produk dan tipe penjual.

Bantulah mereka untuk terus memahami sistem, cara merekrut dan memperlakukan prospek atau downline baru. Mereka golongan yang siap dibina dan mau belajar saat ada waktu untuk melakukannya. Jangan lelah untuk memberi mereka asupan beraneka informasi.

SI PENGGERAK BISNIS

Inilah tipe member MLM yang “mendapatkan poin inti”. Mereka paham bahwa untuk menciptakan bisnis yang besar, mereka harus **MENGGERAKKAN** bisnisnya, bukan sekedar “membangun”.

Mereka tidak berfokus pada bisnis, bukan juga pada proses bisnis tapi pada **KEKUATAN BISNIS**. Fokus mereka ada pada **merekrut perekrut dan penggerak bisnis lainnya**.

Bila penjual fokus pada **PRODUK**, pembangun bisnis fokus pada **ACTION** maka penggerak bisnis fokus pada **MINDSET**. Mereka punya gambaran utuh yang sangat kuat atas apa yang mereka impikan dari bisnis ini.

Perlakuan terhadap mereka haruslah:

- **Buat target dan kejar terus mereka untuk merealisasikan target tersebut**
- **Pelatihan untuk pengembangan diri**
- **Bangun kepemimpinan dalam diri mereka**

Pebisnis MLM tipe penggerak bisnis adalah orang-orang yang terlibat 100% dan pemberani. Mereka memahami konsep kesejahteraan, kemakmuran, kebebasan finansial dan bukan sekedar kekayaan atau bonus bulanan yang menggiurkan.

Impian mereka biasanya berupa gambaran **GAYA HIDUP** yang mapan. Ini melampaui nilai-nilai finansial dari bonus yang ditawarkan. Dan inilah kekuatan yang menggerakkan mereka untuk menjalankan bisnis MLM yang Anda tawarkan.

Sudah siap menelaah pribadi-pribadi luar biasa dalam grup Anda?

:: Enjoy you MLM pathway, never give up! ::

Menyerah?

July 23rd, 2010 by | Filed under [Motivasi dan Pengembangan Diri](#).



Dalam bisnis MLM, seberapa sering Anda berkata, atau mendengar orang berkata: “*Saya menyerah deh*”.

Atau mungkin tiba-tiba orang-orang ini, bahkan mungkin Anda sendiri, mendadak menghilang, lenyap bagai ditelan bumi. Apa yang terjadi?

Mereka, mungkin juga Anda, berpikir bahwa bisnis ini bisa dimenangkan hanya dalam beberapa bulan kerja. Betul bukan?

Saat Anda menyaksikan seorang leader bisa meraih kesuksesan dalam waktu cepat, pasti Anda bertanya-tanya bagaimana cara dia meraihnya dan mengapa hal seperti itu tidak terjadi dalam bisnis Anda. Benar bukan?

Pertanyaan ini lazimnya diikuti dengan perasaan frustrasi dan *down*. Hm, sebelum Anda frustrasi, sebaiknya baca dulu tulisan berikut. Semoga bisa menginspirasi.

Harap diingat, saat Anda terjun dalam bisnis MLM, sebenarnya Anda sudah melangkahkan diri ke jalur kebebasan finansial. Hanya saja, proses ini tidak mungkin terjadi dalam semalam!

Sangat penting untuk memasukkan pesan ini dalam kepala Anda: bisnis MLM bukanlah sekedar usaha untuk menghasilkan pendapatan. Ini adalah bisnis pengembangan diri yang memerlukan waktu. Semakin banyak investasi waktu yang Anda lakukan untuk menjadi seorang leader, kelak Anda akan semakin sukses. Konsep ini sangat mendasar dan paling mempengaruhi kesuksesan seseorang dalam MLM.

Saat saya memulai bisnis MLM, saya tidak punya kemampuan apapun. Saya mencoba banyak cara selama bertahun-tahun. Bila mengingat ini, rasanya saya dulu begitu gila. Saya ingat pada suatu malam, keluarga besar saya mengadakan acara makan malam bersama. Salah satu dari mereka bertanya, “*Kamu sudah menghasilkan uang berapa banyak dari MLM?*”. Saya teragap dan tidak bisa menjawab. Bagi saya, perjalanan bisnis ini sungguh merupakan kerja keras, ongkos yang mahal, menghabiskan banyak waktu dan membutuhkan banyak kesabaran. Banyak sekali pengorbanan saya. Tapi saya tidak pernah menyerah. Saya tetap bekerja keras, mengabaikan semua rasa sakit, terus meningkatkan kemampuan dan kekuatan pribadi saya hingga akhirnya memiliki sebuah jaringan bisnis yang sukses

Kebanyakan orang berlatar belakang pekerja kantoran, atau karyawan. Mindset mereka tentang penghasilan sangat berbeda dengan konsep yang ada dalam bisnis MLM. Maka bila Anda terjun ke bisnis ini, mula-mula ubahlah cara Anda berpikir.

Mindset

Mulailah berpikir seperti seorang pebisnis, dan yakinlah bahwa bisnis yang Anda jalankan adalah bisnis sungguhan yang nyata serta menguntungkan. Anda tidak lagi memiliki bos dan segala keputusan bisnis tergantung pada Anda sendiri. Mulailah merencanakan bisnis Anda, bekerja keras, disiplin, konsisten dan terus menjaga komitmen. Pada suatu hari, Anda kan mendapati keadaan ini sebagai bagian dari gaya hidup Anda!

Pola pikir karyawan yang lain adalah penghasilan/gaji akan diterima segera setelah pekerjaan berhasil diselesaikannya. Pebisnis itu lain. Bayarannya baru akan mereka terima beberapa waktu kemudian, bisa berbulan-bulan bahkan beberapa tahun kemudian setelah bisnis mereka membesar. Seorang pebisnis memahami konsep MEMBAYAR DI DEPAN dan MENUNDA KESENANGAN. Inilah sebabnya pelaku bisnis MLM yang sudah memiliki mental entrepreneur mampu bertahan hingga sukses, mereka memiliki persyaratan mindset yang dibutuhkan. Mereka tidak mudah menyerah.

Berlatih

Untuk memunculkan atau menguatkan mental entrepreneur dalam diri Anda, saran saya: **berlatihlah**. Biarkan diri Anda dibina oleh mentor, coach, pelatih atau motivator bisnis yang diundang oleh perusahaan atau grup bisnis Anda.

Secara rutin, [datanglah ke pertemuan bisnis](#), rajinlah membaca buku-buku motivasi dan sering-seringlah berkonsultasi dengan para leader atau sponsor Anda. *Bila Anda gagal dalam bisnis ini, menurut saya, Anda memang sudah merencanakan kegagalan itu dengan tidak melatih diri sebaik-baiknya.*

Meraih kesuksesan dalam bisnis MLM merupakan satu anugerah dalam hidup saya. Beberapa tahun terakhir saya sakit dan tidak mungkin mampu bekerja. Seandainya saya tidak memiliki bisnis ini dan bekerja selayaknya karyawan, pasti saya sudah diminta untuk mengundurkan diri atau bahkan dipecat. Saya bahagia bila ingat betapa selama tiga hingga lima tahun pertama berbisnis MLM, saya sungguh-sungguh berusaha untuk sukses. Kesuksesan itu telah memberi saya penghasilan pasif saat ini, saat saya tidak berdaya karena sakit.

Jadi, saran saya, bila percaya bahwa melalui bisnis ini Anda bisa mencapai impian Anda: **JANGAN PERNAH MENYERAH!**

Dan, ketika Anda merasa begitu ingin menyerah, ingat, saat Anda menjalankan bisnis ini, sesungguhnya Anda sudah mengambil beberapa langkah menuju kebebasan finansial Anda. Bersabarlah, teruskan...

**Diterjemahkan dari artikel Sue Seward di MLM.com*

:: Enjoy your MLM pathway, never give up! ::

Bagaimana, sih, Cara Memotivasi Downline?

June 16th, 2010 by | Filed under [Leadership dan Training](#), [Prospek dan Downline](#), [Tips MLM](#).



Dalam bisnis MLM, memotivasi downline termasuk dalam daftar pekerjaan kita. Masih bingung bagaimana cara memberi motivasi yang manjur?

Berikut pakar MLM berbagi rahasia...

“Memimpin dengan memberikan contoh, ini adalah cara terbaik untuk memotivasi downline kita, tim bisnis kita. Tapi ingat, memberikan contoh tidak berarti kita bersikap seperti cheerleader atau senantiasa menemani si downline ya!”

Maksud dari memberikan contoh adalah selalu membantu mengarahkan si downline/tim cara untuk fokus membangun bisnis, membantu mereka memahami poin apa saja yang bisa meningkatkan kesuksesan, dan cara menduplikasi usaha/kerja kita, sebagai upline.

Memberikan contoh juga berarti membangun relasi yang baik, menanamkan kesabaran, menjadi mentor dan menyemangati mereka. Pemahaman akan karakter masing-masing downline akan sangat membantu kita untuk menyesuaikan cara kerja sama yang terbaik.

Meskipun MLM terkenal sebagai “bisnis relasi”, tapi sesungguhnya ini adalah bisnis kepemimpinan (leadership business). Seorang pemimpin tidak diukur dari sebanyak apa pengikut yang dimilikinya, tapi sebanyak apa pengikut yang terinspirasi olehnya.

Bila Anda adalah seorang pebisnis MLM, penting sekali untuk memahami kunci-kunci sukses dalam bisnis ini. Meraih penghasilan yang tinggi dan mendapatkan kebebasan finansial erat kaitannya dengan hubungan yang Anda jalin dengan para downline, besarnya motivasi mereka, kesetiaan pada tim, dan duplikasi.

Mari kita bahas satu-persatu poin-poin diatas:

Relasi Pertemanan

Pada mulanya, kebanyakan orang bergabung dengan dengan bisnis MLM karena alasan uang. Memang biasanya motif ini yang dikedepankan saat sponsor melakukan presentasi.

Namun faktanya, dalam bisnis MLM kita akan dihimbau untuk selalu melakukan aktivitas *rekrut-rekrut-rekrut* dan pendekatan personal dengan member baru kita. Tambahan, saat akan melakukan follow-up, kita juga senantiasa diminta oleh upline/sponsor untuk melakukan follow-up yang personal, bukannya via autoresponder (bagi yang melakukan bisnis MLM secara online).

Saran-saran diatas bukan tanpa alasan, sebab bisnis MLM memang bisnis pertemanan. Kedekatan hubungan personal menjadi titik terpenting dalam bisnis ini.

Hubungan baik sudah harus mulai diciptakan sesaat setelah kita bertemu prospek. Setelah mereka bergabung dalam tim, kita harus berupaya mengenali satu persatu anggota tim kita dan memberikan penghargaan atas kehadiran mereka dalam bisnis ini. Pendekatan semacam ini biasanya manjur untuk memotivasi grup kita agar tetap tekun dan fokus.

Loyalitas

Seringnya, mereka yang bergabung di bisnis MLM hanya untuk menghasilkan uang dan mengabaikan sisi pertemanan akan cepat pergi dari bisnis ini. Memahami bisnis MLM adalah menyadari bahwa kesetiaan terhadap tim menjadi salah satu faktor kunci kesuksesan.

Maksudnya adalah, sebagai seorang leader, kita harus menanamkan pondasi kesetiaan ini pada downline-downline kita, sampai mereka mandiri, mampu menduplikasi sistem loyalitas ini serta menjadi mentor bagi tim mereka masing-masing.

Duplikasi

Duplikasi memiliki arti: Kita memiliki satu sistem bisnis yang sederhana, sistem pelatihan dan pemasaran yang mudah untuk ditiru serta fasilitas yang memadai untuk melakukan follow-up dan membangun relasi pertemanan.

Arti lainnya adalah: Sistem kepemimpinan yang siap membantu member-member baru untuk melakukan prospeking, pertemuan dan berkomunikasi, hingga akhirnya mampu memotivasi para downline untuk meniru gaya bisnis kita.

Dalam bisnis MLM, kemampuan dan kemauan duplikasi adalah kunci sukses. Sekuat mungkin, bangunlah kemampuan Anda untuk mendorong downline-downline Anda melakukan duplikasi.

Keyakinan

Sekali saja kita mampu membuktikan bahwa kesuksesan dalam bisnis MLM adalah SESUATU YANG MUNGKIN, kita telah menanamkan keyakinan yang sangat penting pada downline kita untuk meraih kesuksesan.

Karena itu, berusaha untuk menarik dan mengajak grup Anda dalam pertemuan dengan leader dan membuka sesi-sesi konsultasi agar downline Anda terbuka dan termotivasi untuk terus.

Tanggung Jawab

Bagaimana kira-kira cara kita bisa menanamkan di benak downline untuk bertanggung jawab atas kesuksesan mereka sendiri?

Mungkin kalimat ini dapat menggugah mereka: *“Bila Anda sukses di bisnis ini, sebenarnya bukan karena saya, tapi karena Anda sendiri. Dan bila Anda gagal, itu juga bukan karena saya, tapi karena Anda sendiri”*

Tapi kita sadari bahwa tidak setiap orang akan mempan dinasehati seperti itu. Ada orang-orang tertentu yang harus dibantu dan dimotivasi dengan sangat kuat agar tetap tekun. Tugas kitalah, sebagai sponsor, untuk melakukannya.

Intinya, setiap individu butuh pendekatan kepemimpinan yang berbeda. Maka bantulah hingga mereka mampu menduplikasi dan memimpin grup mereka sendiri.

Dan segera, kesuksesan akan kita raih!

Jalan Sukses di Bisnis MLM

June 27th, 2010 by | Filed under [Basic Bisnis MLM](#), [MLM Online](#), [Tips MLM](#).



Tidak sedikit orang yang mengadu peruntungan di bisnis MLM, tapi biasanya hanya sedikit yang sukses. Fakta ini agak ironis sebenarnya bila dikaitkan dengan ALASAN yang membuat seseorang gagal di bisnis ini.

Bisnis MLM sudah didesain sedemikian rupa sehingga SANGAT MUDAH bagi siapa saja untuk berpartisipasi didalamnya. Tambahan, prosedur untuk menjalankan bisnis ini cenderung sangat sederhana sehingga sering diremehkan.

Celaknya, segala kemudahan ini pasti akan berlaku sepanjang bisnis MLM masih ada. Sebab bila kemudah partisipasi dan prosedur ini dibatasi, idealisme yang mendasari bisnis MLM akan rusak. Bisnis MLM didasari oleh pemikiran adanya **kesetaraan** dan **peluang yang sama** untuk sukses dan gagal bagi siapa saja. Beredarnya cerita atau laporan statistik yang menyebutkan bahwa rata-rata pebisnis MLM gagal bukanlah alasan bagi anda untuk masuk dalam kelompok gagal. Pastikan bahwa diri anda tidak termasuk kelompok rata-rata.

Ok, sebelumnya mari kita lihat apa saja kualitas rata-rata itu agar anda terhindar dari sikap tersebut:

Pertama, kelompok rata-rata adalah mereka yang TIDAK SERIUS dengan konsep BEKERJA dan MEMBANGUN BISNIS. Mereka lebih percaya pada faktor keberuntungan dan meyakini bahwa peluang dalam bisnis MLM serupa dengan investasi modal (saja), tanpa usaha dan kerja, lalu tiba-tiba pada satu waktu akan menghasilkan pasif income.

Memang banyak oknum perusahaan MLM atau sponsor yang membuat janji dan iming-iming menyesatkan semacam itu. Sebenarnya (mungkin) mereka tidak bermaksud berbohong, hanya saja tidak mengatakan keseluruhan fakta dalam berbisnis MLM. Kadang juga didasari oleh motif bujuk rayu sehingga terlalu membesar-besarkan sisi penghasilan dan keuntungan bisnis.

Ironisnya, meski cara kerja seperti diatas jelas-jelas menyudutkan bisnis MLM, masih saja ada yang menggunakan cara-cara itu demi keuntungan cepat.

Kedua, rata-rata pebisnis MLM tidak mau menyempatkan diri untuk menghadiri pelatihan. Mereka menginginkan jalan sukses yang mudah dan cepat, yang mensyaratkan sedikit pembelajaran dan sedikit kerja. Fakta ini semakin menguat dengan maraknya berbagai bisnis MLM online yang memunculkan tipe-tipe pebisnis malas yang terjebak dalam paradigma serba instan.

Ketiga, kurangnya kesabaran. Ini adalah syarat mutlak bagi siapa saja yang memimpikan kesuksesan. Banyak sekali pebisnis MLM yang sudah melakukan kerja yang benar selama periode waktu tertentu, lalu berhenti. Mereka tidak cukup sabar untuk meneruskan usaha mereka hingga sukses tiba. Orang lazimnya sudah ingin melihat hasil dalam beberapa bulan pertama kerja. Biasanya, sukses di bisnis MLM baru akan tampak dalam 6 bulan hingga 2 tahun (sukses tahap pertama), tergantung kerja keras kita. Setelah mampu mencapai tahap pertama kesuksesan, pebisnis biasanya akan termotivasi untuk bekerja lebih keras dan lebih percaya diri. Tapi bila tidak cukup sabar, pebisnis MLM dipastikan tidak pernah melewati tahap kesuksesan apa pun.

Bisa disimpulkan ketiga hal yang dibutuhkan untuk sukses:

1. Serius.

Serius dengan apa yang dikerjakan dan serius dengan tujuan yang ingin dicapai. Bila ada yang mengatakan bahwa bisnis MLM tidak memerlukan kerja keras atau bahwa upline-lah yang akan mengerjakan semua pekerjaan, maka pastikan bahwa perkataan itu bohong.

2. Investasi: waktu dan uang.

Penjualan, iklan dan pemasaran membutuhkan pengetahuan dan teknik, bahkan yang paling sederhana sekalipun. Khususnya bila bisnis MLM akan dijalankan secara online, maka ada pengetahuan-pengetahuan dasar yang harus dipunyai seorang pebisnis. Maka bila anda tidak suka mempelajari hal-hal baru, bahkan seandainya hal tersebut dapat mendatangkan uang, jangan berharap bias sukses di bisnis MLM.

3. Sabar.

Bertahanlah dengan bisnis MLM anda sampai benar-benar meraih kesuksesan. Bila anda tidak berkenan untuk menunggu hingga sukses, lebih baik jangan bergabung di bisnis MLM.

:: *Enjoy your MLM pathway, never give up!* ::

Tiga Hal Penting Untuk Mengembangkan Bisnis MLM Anda

June 9th, 2010 by | Filed under [Basic Bisnis MLM](#), [Tips MLM](#).



Tahun pertama dalam bisnis MLM (network marketing) sering menjadi saat yang sulit dan melelahkan. Bagaimana tidak, di tahun ini kita bergabung dan belum memiliki penghasilan atau penghargaan apa pun. Kita masih sendirian tanpa member tim downline dan kesulitan untuk membuktikan pada orang lain akan keuntungan luar biasa yang ditawarkan bisnis MLM.

Pebisnis MLM yang sukses paham bahwa kekayaan sebenarnya akan datang setelah satu periode kerja, biasanya dalam enam bulan atau satu tahun kemudian. Ini adalah masa investasi, dalam bentuk pikiran, tenaga dan uang.

Ada beberapa poin yang penting bagi kelangsungan dan perkembangan bisnis MLM yang kita jalankan. Poin-poin ini begitu sederhana namun jitu. Mereka yang sudah sukses dalam bisnis MLM meyakini kesaktian tips ini dan merekomendasikannya bagi para pembaca.

1. Tuliskan alasan Anda bergabung dan menjalankan bisnis ini.

Tuliskan dengan jelas apa yang Anda lihat dalam bayangan ingin Anda capai: kebebasan waktu dan financial, jumlah rekening, dsb.

Anda boleh berpikir bahwa langkah-langkah semacam ini tidak penting. Tapi ingat bahwa apa yang Anda tulis akan terekam kuat di benak dan mendekatkan Anda pada realitas yang Anda inginkan. Langkah kecil ini sudah berulang kali terbukti manjur.

Simpan baik-baik impian Anda dalam hati dan benak. Lakukan afirmasi kecil setiap hari sambil membaca catatan kecil berisi daftar impian yang Anda buat. Anda akan tertantang untuk mewujudkannya dan tetap tekun bekerja saat menghadapi saat sulit.

2. Miliki keyakinan (belief) dalam diri Anda.

Anda bisa membuat daftar alasan mengapa Anda menjalankan bisnis MLM, Anda juga bisa menetapkan tujuan dan membuat rencana. Tapi hanya bila Anda yakin bahwa semua hal tersebut akan Anda capai, barulah hal-hal lainnya mungkin untuk diraih.

Keyakinan inilah yang harus terus Anda pegang saat Anda baru mulai menuliskan daftar impian, saat Anda mulai merencanakan langkah dan strategi bisnis Anda hingga kelak sudah mencapai tujuan final di bisnis ini.

Kadang sulit memang mengelola keyakinan dalam diri. Itu sebabnya dalam bisnis MLM kita membutuhkan mentor. Mentor inilah yang akan membantu kita untuk tetap termotivasi dan menemukan jiwa kepemimpinan dalam diri.

3. Menghadiri pertemuan dan pelatihan yang diadakan oleh perusahaan dan kelompok bisnis MLM Anda.

Dua kesempatan ini akan memberikan pelatihan bisnis yang penting serta motivasi. Yang tidak kalah penting juga membangun keyakinan (belief) dalam diri Anda atas apa yang sedang Anda lakukan.

Saat Anda bertemu dan mengenal orang-orang sukses dalam bisnis Anda, maka akan muncul keinginan untuk meniru apa saja yang mereka kerjakan untuk sampai disana. Cepat atau lambat, Anda akan menemukan jalan kesuksesan juga. Dalam pertemuan bisnis Anda juga akan berjumpa dan menguatkan ikatan emosi dengan para leader dan tim Anda.

Biasanya, setelah acara pertemuan berlangsung, para pebisnis MLM akan mengabarkan soal dahsyatnya acara tersebut pada anggota tim-nya yang tidak bisa hadir. Sharing cerita ini besar artinya untuk memberi motivasi dan menguatkan keyakinan akan bisnis yang sedang dijalankan. Mereka biasanya akan terdorong untuk hadir di pertemuan selanjutnya.

Memang masih banyak tips seputar cara meraih sukses dalam bisnis MLM, namun ketiga poin diatas merupakan tips utama yang terbukti selalu membuahkan hasil.

Coba yuk!

:: Enjoy your MLM pathway, never give up! ::



gaji kantor NUMPANG LEWAT ??

ayo gabung di d'BC NETWORK
bisnis online yang sudah terbukti!
GRATIS training Internet marketing

Saya Takut Gagal!

April 11th, 2011 by | Filed under [Motivasi dan Pengembangan Diri](#).



Takut gagal adalah alasan yang paling sering saya temui saat memprospek orang dan si prospek memutuskan untuk menunda atau menolak bergabung.

Kalau boleh beradu argumen nih, sebenarnya tidak ada kata gagal kok dalam hidup bila kita bisa melihat sukses sebagai sebuah proses. Jadi bila kita tidak mau berdamai dengan yang namanya proses, saat kita jatuh maka akan menyebutnya sebagai "gagal". Kalau kita bertekad untuk sukses, kegagalan ini bisa saja di-stop dengan cara segera 'take action' lagi, cepat-cepat mengambil peluang baru lagi yang jumlahnya jutaan dan tercecer dimana-mana. Masalahnya, maukah kita?

Saat kita memutuskan untuk terus maju, tidak ada kegagalan. Kita hanya ada dalam dua keadaan: **sejenak jatuh dan [akhirnya] sukses.**

Semua bisnis beresiko

Bila kita bermaksud memasuki dunia bisnis, selalu ada peluang untuk kehilangan sejumlah uang dan waktu. SEMUA bisnis memiliki resiko ini. Bila kita ingin berhasil, peluang dan resiko sebenarnya ada dalam genggaman kita kok 😊. Mereka yang tidak berani mengambil keputusan apa pun tidak akan menjadi apa-apa.

Tidak seorang pun ingin kehilangan uang, begitu juga saya. Tapi bukan berarti kita bisa menunda atau membatalkan sebuah keputusan bagus hanya karena takut kan?

Dalam bisnis MLM, sebenarnya resiko keuangannya sangaaaaat kecil. Eh, tapi selama Anda bergabung dengan bisnis MLM sungguhan ya! Sebab diluar sana banyak lho yang mengaku bisnis MLM tapi nyatanya hanya sejenis bisnis permainan uang. Bisnis MLM yang sesungguhnya punya ciri-ciri sebagai berikut: *biaya pendaftaran member yang relatif kecil, tidak menjanjikan konsep cepat kaya dan menuntut kerja keras dari mereka yang berniat serius.*

Pernah beberapa kali saya merekrut member yang tidak benar-benar mau bekerja untuk bisnis MLM-nya. Mereka berpikir kalau sudah join jadi member MLM maka bisnisnya akan berkembang sendiri. Hm, sebuah pemikiran yang 100% salah pastinya! Saat kita bergabung dengan sebuah bisnis MLM, sebenarnya itulah saatnya untuk: BEKERJA!

Sering juga para member MLM ini mau bekerja, tapiiiii tidak konsisten dan menyerah terlalu cepat. Atau, beberapa juga melakukan kecurangan saat memprospek dan merekrut member baru. Entah itu menipu, merekrut lalu membiarkan member barunya begitu saja [tidak melakukan pembinaan dengan baik], atau melakukan kecurangan lain. Ingat ya, kesuksesan

jangka panjang hanya bisa dimiliki oleh mereka yang memiliki mental baik dan melakukan servis dengan sempurna.

Jangan pernah berpikir bahwa bisnis MLM bisa dibangun dalam sekejap, berkembang tanpa kerja keras dan tanpa investasi uang.

Jadi, asalkan kita berani melakukan investasi dalam uang dan tenaga, berani mengambil keputusan dan berproses, berani TAKE ACTION, maka: Jangan takut gagal! 😊

Selamat bergabung, selamat bekerja!

Cara Memprospek Teman-teman di Facebook

April 17th, 2011 by | Filed under [MLM Online](#), [Tips MLM](#).



“Ada facebook?”

Pertanyaan ini sudah selalu jadi pertanyaan wajib saat bertemu dengan seorang kawan lama atau kenalan baru

“Si Anu ada facebook?”

Ini juga kerap kita tanyakan pada kawan saat ingin mengetahui kabar kawan yang lain.

Sekarang ini facebook membuat kita semua jadi terhubung satu sama lain. Kita saling bercerita tentang apa saja disana. Tapi, bagaimana ya cara untuk mengenalkan bisnis MLM kita pada kawan-kawan via facebook?

Berikut ini adalah tips yang biasa saya lakukan. Mohon maaf bila terkesan lambat. Bila Anda tidak bermaksud memiliki hubungan pertemanan yang hangat dan ingin langsung melakukan

kontak bisnis, maka tips ini tidak berlaku. Saya sendiri menikmati proses berteman dan menginginkan dampak jangka panjang dari sebuah persahabatan. Ok, baca ya 😊

Setelah seorang teman menerima ajakan pertemanan, ucapkan salam dan terima kasih, lalu tanyakan kabarnya bisa melalui email pribadi atau menuliskan di wall-nya.

Baca status-status mereka satu per satu dan beri komentar selama beberapa minggu ke depan

Melalui pembicaraan yang terjadi, perhatikan 'suara hati' kawan-kawan Anda. Apa saja yang menjadi harapan dan keinginan mereka.

Disisi Anda, sesekali update-lah status tentang bisnis Anda. Apa yang Anda lakukan dengannya, apa perasaan Anda saat menjalankan pekerjaan tersebut dan apa saja yang sudah Anda dapatkan dari bisnis tersebut. Bila selama beberapa minggu terakhir Anda berhasil menciptakan hubungan yang baik dengan kawan-kawan di facebook, mereka pasti memperhatikan status Anda.

Bila ada beberapa kawan yang tinggal dekat dengan Anda, sesekali buatlah sebuah pertemuan di kafe atau rumah sekedar untuk reunian. Tetap fokus pada menciptakan hubungan baik, tapi sebutkan soal bisnis Anda sesekali atau bawakan mereka katalog produk dari bisnis Anda.

Bila Anda memiliki Facebook Page untuk bisnis Anda, umumkan saja di profil Anda dan undanglah kawan-kawan Anda untuk meng-klik LIKE di page tersebut bila mereka memang tertarik.

Anda akan tahu bila sebuah pertemanan online yang baik sudah terbangun dengan seseorang atau lebih. Sementara, lanjutkan saja dengan sebuah pertemanan biasa.

Bila akhirnya Anda bisa merasakan penerimaan yang baik dari kawan-kawan Anda soal bisnis yang Anda kerjakan, seperti sudah memesan beberapa produk, atau bertanya seputar bisnis tersebut, atau menyatakan beberapa harapan pribadi yang belum tercover dalam kehidupan mereka saat ini maka cobalah mulai melakukan pendekatan yang lebih terarah ke penawaran bisnis. Perlu Anda sebutkan juga bahwa penawaran ini tidak bersifat memaksa dan Anda memerlukan jawaban ya/tidak sekedar untuk memenuhi rasa ingin tahu, bukan ingin menekan.

Ya, tips diatas memang menekankan pada pentingnya hubungan pertemanan yang baik dan menunggu sampai ada penerimaan dari kawan-kawan Anda. Saya menggarisbawahi ini: orang lain harus TAHU, SUKA dan PERCAYA sebelum akhirnya mau bekerja sama dengan kita. Jadi jangan terlalu memaksakan diri berjualan atau merekrut tanpa dasar hubungan pertemanan yang cukup baik.

Saya Cinta MLM. Ini Alasannya:

April 24th, 2011 by | Filed under [Serba Serbi MLM](#).



Banyak teman dan orang dekat saya menanyakan mengapa saya memilih bisnis MLM sebagai karir, seringkali saya hanya menjawab, “*Ya senang aja, kerjanya bebas, duitnya banyak*”.

Tapi apa hanya itu? Tidak.

Pada tulisan kali ini, saya ingin menjawabnya secara utuh. Ini lho yang bikin saya suka berbisnis MLM:

- Saya mencintai peluang pengembangan diri yang ditawarkan bisnis ini. Benar-benar membuat saya termotivasi untuk tumbuh.
- Saya menikmati saat membantu orang lain (para downline saya) untuk mencapai titik terbaik yang mereka impikan.
- Saya senang berbagi ilmu, di bisnis ini kesempatan seperti itu banyak sekali
- Saya suka sekali saat menyadari bahwa saya bebas mengatur dan menjalani pekerjaan ini. Saya sendirian, merdeka tapi tidak kesepian sebab pondasi bisnis ini adalah kerja sama dan saling support.
- Saya merasa lega saat bekerja sebab tahu bahwa apa yang saya kerjakan berdampak panjang pada masa depan finansial saya, kebebasan finansial saya. Saya tidak hanya akan digaji untuk kurun waktu tertentu saat masih bisa bekerja.
- Saya sangaaaaaaat menyukai internet dan saya bekerja dengan internet!!!. Bisa Anda bayangkan perasaan saya setiap harinya?
- Saya senang bisa mengatur jam kerja saya sesuai dengan kebutuhan anak-anak dan rumah tangga, sebab bagaimana pun saya ini istri dan ibu. Bekerja bisa saya lakoni tanpa merasa bersalah sudah meninggalkan rumah dan anak-anak.
- Saya senang bertemu, berteman dan bekerja sama dengan beraneka macam orang. Dan di bisnis ini saya bertemu mereka semua.
- Saya merasa tanpa beban untuk memulai bisnis ini sebab modalnya tidak seberapa dan memang tidak butuh banyak modal untuk dijalankan.
- Jujur, saya amat terpesona dengan peluang finansial yang ditawarkan bisnis ini. Luar biasa...

Jadi, kalau memang Anda sudah ada dalam sebuah bisnis MLM, coba sesekali merenung untuk bertanya pada diri sendiri kenapa sih memilih untuk bergabung, apa yang suka dari bisnis ini, apa yang membuat Anda tertarik untuk mencoba?

Coba tuliskan seluruh rasa suka Anda pada bisnis ini di sehelai kertas dan baca ulang. Saya yakin Anda akan menemukan kembali kegembiraan bekerja dan menemukan kembali impian-impian yang pernah Anda buat saat dulu bergabung.

Saya sendiri tersenyum lebar saat menuliskan ini dan kembali sadar bahwa bergabung di bisnis ini adalah pilihan yang menyenangkan 😊

Bila Anda masih dalam tahap berpikir-pikir untuk bergabung, cobalah berpikir lebih serius sebab banyak sekali kesenangan dan peluang yang akan Anda dapatkan di bisnis ini, benar-benar lebih banyak dari Anda kira 😊

Compensation Plan: Hal Penting Yang Harus Anda Ketahui

May 2nd, 2011 by | Filed under [Basic Bisnis MLM](#).



Beberapa waktu lalu saya mengobrol dengan seorang kawan di kantornya. Dia adalah member dari sebuah bisnis MLM makanan kesehatan dan sedang memutuskan untuk berhenti dari bisnisnya ini.

Saat bercerita, saya melihat bahwa dia tipe yang bersemangat. Dia mau kerja keras dan dia pun punya grup yang cukup berkembang. Saya heran kenapa dia memutuskan untuk berhenti dari bisnisnya ini. Jawabannya sederhana: *“Saya gak bisa bekerja keras seperti ini dengan penghasilan hanya sejuta. Usaha yang harus saya keluarkan terlalu besar, hasilnya tidak seberapa dan belum bisa menggantikan gaji kantor saya. Saya merasa kalau ngajak orang lain join dalam bisnis saya supaya jadi kaya dengan cara yang mudah kok merasa berbohong ya”*.

Sebagai pebisnis MLM juga, saya merasa terkejut mendengar cerita ini. Lalu saya tanyakan, “Emang business plan-nya kayak apa sih?”. Dan dia menjelaskan... bla bla bla...

Jujur, saya punya pendapat bahwa menjalankan bisnis MLM adalah salah satu cara cerdas untuk menjadi kaya. Sistemnya, bila kita jalankan dengan benar memang bisa mengantarkan seseorang pada tingkat kemakmuran yang sangat baik, dengan cara kerja yang lebih sederhana dari rata-rata bisnis lain yang non-MLM.

Tapi, ada satu hal yang HARUS DIKETAHUI oleh seseorang sebelum dia bergabung dengan sebuah bisnis MLM. Ini adalah hal yang sangat penting, menurut saya.

Apa itu?

COMPENSATION PLAN

Compensation Plan adalah program/sistem pembagian bonus yang dimiliki oleh sebuah perusahaan MLM terhadap para distributornya. Dalam bahasa yang lain kadang disebut sebagai marketing plan atau business plan.

Secara umum compensation plan menyangkut level-level/jenjang karir, nilai bonus dan hadiah-hadiah saat mencapai level tertentu dan target minimum omset yang harus dicapai untuk masuk dalam kategori level tertentu.

Seringnya, bagian ini agak diabaikan seseorang saat dia diundang dalam presentasi bisnis MLM. Titik perhatian seringkali ada pada biaya join, jenis produk, harga tiap produk dan poin belanja pribadi yang harus dicapai oleh seorang member. Bila di titik perhatian ini semuanya terasa “mudah”, orang biasanya tertarik untuk join sambil berpikir saya akan cepat kaya setelah ini.

Salah? Tidak... hanya saja agak bodoh, ya? 😊

Bisnis itu bisnis, bukan hobi. Jadi saat Anda diprospek oleh seseorang untuk join dengan bisnis MLM-nya, berpikirlah seperti seorang pebisnis. Tanyakan semua hal secara detail. Tanyakan untung ruginya, tanyakan besarnya usaha dan investasi bulanan yang harus dikeluarkan untuk mengerjakan bisnis tersebut. Lalu, tanyakan soal compensation plan-nya dan berhitunglah kira-kira berapa besar KERJA Anda untuk mencapai satu titik penghasilan yang diinginkan.

Bicara bisnis pasti kita bicara uang bukan? Bicara hasilnya secara finansial, bukan jenjang karir/level saja. Iya kan?

Jadi mari bicara tentang itu!

Misal nih, saya pernah bergabung dengan sebuah bisnis MLM produk kesehatan. Saat dipresentasi, dikatakan bahwa di bisnis ini omset bisa diakumulasi dan level tidak pernah turun. Wah! Saya sangaaaat tertarik... Lalu saya join dan setelah saya jalani, ternyata (menurut saya) soal kestabilan pendapatan jadi “susah” dengan konsep diatas. Sistem ‘omset diakumulasi’ membuat tiap member dalam grup saya jadi belanja sebutuhnya saja, tidak ada poin tertentu yang menantang dan harus dikejar untuk naik level. Padahal penghasilan kan pastinya tergantung omset bukan? Sistem level tidak pernah turun pun agak menyesatkan (sekali lagi, menurut saya lhooo), sebab level boleh jadi tidak turun tapi tanpa ada kepastian penghasilan per bulannya. Level yang dikembalikan ke NOL tiap awal bulan memang terasa sulit, tapi jadi jelas tantangan apa yang saya hadapi apa bila ingin berpenghasilan sekian juta rupiah.

Tantangan yang jelas membuat saya bisa membuat kalkulasi yang tepat untuk menghitung besarnya usaha dan investasi kerja.

Nantinya, soal mudah atau sulit itu relatif kok. Ada hal-hal yang bagi Anda mudah, bagi prospek ternyata sulit. Sama, ada bisnis-bisnis MLM tertentu yang bagi saya sulit, bagi orang

lain mudah. Ilustrasi diatas itu misalnya, bagi saya kerja di MLM produk kesehatan tersebut sulit, tapi yang sukses banyak juga 😊.

Di postingan ini, saya hanya ingin menyampaikan pesan saja agar rekan-rekan menanyakan compensation plan bisnis MLM yang akan rekan-rekan geluti agar nantinya tidak ada kekecewaan sebagaimana teman saya diatas: *“untuk mendapatkan sejuta kok kerjanya keras banget”*.

Bila rekan-rekan sedari awal sudah paham sistem pembagian bonusnya, compensation plan-nya, pasti juga sudah paham cara berhitung modal+kerja vs hasil. Bahwa untuk dapat sekian juta usahanya kira-kira harus seperti ini, dst. OK, tanyakan dan pelajari betul soal **compensation plan** yaaa...

Selamat bekerja! 😊

Menemukan Mentor Yang Tepat

May 9th, 2011 by | Filed under [Leadership dan Training](#).



Dalam MLM, Setiap Orang Butuh Arahan

Salah satu cara tercepat dan paling efektif untuk menjalankan bisnis MLM adalah melakukannya dibawah bimbingan seorang mentor atau leader. Maksudnya, mencari seseorang yang bervisi sama dengan kita dan meminta bantuannya untuk mengantarkan kita ke jenjang karir yang tinggi dalam bisnis.

Dibawah ini ada beberapa saran untuk mencari mentor yang tepat dan cara memanfaatkan bantuannya untuk kenaikan level kita.

Mencari Mentor Yang Tepat

Mencari mentor yang tepat sebenarnya tidak beda kok prosesnya dengan mencari penata rambut atau dokter gigi yang tepat. Intinya, kita merasa nyaman bekerja dengan dia. Kita harus mempercayainya, menghargainya dan senang bertindak dibawah bimbingannya.

Berdua, Anda dan si mentor sama-sama punya tujuan untuk maju. Si mentor tidak harus seorang marketer handal yang terkenal, sebab untuk itu Anda bisa belajar pada orang-orang khusus yang memang sudah top dibidangnya.

Cukup seorang memahami dengan baik seluk-beluk bisnis yang Anda geluti, yang berpikiran maju, positif, punya visi yang sama dengan Anda, bisa memahami Anda dengan baik dan memahami impian-impian Anda serta mau bekerja sama untuk meraih target-target karir Anda.

Dalam bisnis Oriflame yang saya jalani saat ini, mentor bisa saya dapatkan dari para upline dari garis sponsorisasi saya. Karena bisnis ini saya jalankan secara online, saya jadi bisa mengontak mereka untuk bertanya dan minta bimbingan melalui internet.

Selain itu, sebagai sebuah perusahaan induk, kantor Oriflame pun mensupport para konsultannya (sebutan bagi para pebisnis MLM Oriflame) untuk bisa berkonsultasi soal bisnis pada para sales manager di tiap kantor cabang.

Apa sih yang bisa dilakukan oleh para mentor untuk mendukung kemajuan kita?

- memberi kejelasan hal-hal apa saja yang penting bagi kemajuan bisnis
- mengidentifikasi persoalan-persoalan yang akan kita hadapi dalam bisnis ini
- memberi saran seputar cara dan alat kerja apa yang bisa kita manfaatkan untuk maju
- membantu kita membuat target dan menuliskan aksi apa yang dibutuhkan untuk sampai pada target
- menjawab aneka pertanyaan kita atau membantu kita mencari jawaban atas pertanyaan tersebut
- membantu mempersingkat waktu menuju kesuksesan
- menampung ide dan rencana-rencana kita
- menyemangati dan memotivasi kita
- membuat kita menepati janji dengan diri kita sendiri
- ikut merayakan kesuksesan kita

Jadiii, seorang mentor benar-benar bisa membuat karir MLM Anda melejit lho! Misal, Anda kesulitan mencari prospek, seorang mentor adalah orang yang akan membantu Anda keluar dari kesulitan ini. Dia akan membantu Anda menemukan prospek-prospek yang Anda butuhkan dengan berbagai ide dan cara.

Hanya saja, dalam bisnis MLM, saran, cara, alat, dan rencana kerja membutuhkan Anda terlibat didalamnya. Jadi, jangan salah ya, mentor bukan orang yang dipekerjakan oleh Anda. Dia bekerja bersama Anda, Anda tetap harus ikut dalam kerja itu.

Anda tertarik berbisnis MLM dan sedang mencari mentor yang tepat? Hubungi saya yaaaaa.... 😊

Saat Tak Ada Yang Membantu...

May 16th, 2011 by | Filed under [Serba Serbi MLM](#).



Setiap orang yang bergabung dengan bisnis MLM, selalu diberitahu tentang hal ini: *“Bisnis ini adalah milikmu dan untuk dirimu sendiri, bukan untuk upline atau sponsormu, tapi kamu tidak sendirian kok sebab kita akan bekerja dalam tim”*. Kalimat tadi mengisyaratkan bahwa kita sebagai member akan selalu mendapatkan bantuan dari rekan-rekan dari tim sponsor. Begitu juga saat kita sudah memiliki sekelompok downline, bantuan kita untuk mereka sangat diharapkan.

Ok, gambaran diatas adalah bentuk sempurna sebuah bisnis MLM. Tapi, dalam kenyataannya tidak selalu seperti itu. Kadang bantuan itu ada namun sifatnya tidak personal, melainkan kolektif dengan grup downline si upline yang lain. Atau, kadang bantuan yang kita harapkan tidak sebanyak dan selengkap yang bisa diberikan oleh si upline. Dan tentu saja apa pun bentuk bantuan yang disediakan oleh para upline tidak menjamin kita akan sukses.

Jadi gimana dong? Apa lantas kita bisa mengatakan bahwa bisnis MLM itu bohong? Tidak seperti itu yaaa...

Kalau kita sudah memutuskan untuk SERIUS menjalani bisnis MLM, kita harus sepenuhnya memahami bahwa kesuksesan kita adalah tanggung jawab diri sendiri. Betul! 100% ada ditangan kita. Jadi meski orang lain, para upline misalnya, tidak memberi cukup bantuan karena kesibukannya, kita harus berusaha mencari bentuk-bentuk bantuan yang lain, dari perusahaan induk atau dari trainer marketing profesional misalnya. Hal paling sederhana bisa dalam bentuk

membaca buku-buku motivasi atau sharing dengan sesama pebisnis MLM, carilah yang sudah sukses pastinya.

Dalam bisnis MLM yang saya tekuni, Oriflame, saya merasakan besarnya dukungan dari perusahaan induk. Perusahaan ini memiliki banyak cabang di berbagai kota besar. Di setiap cabang, selalu tersedia jadwal training dan aneka aktivitas yang bisa kita manfaatkan untuk mengembangkan jaringan. Dukungan lainnya adalah website dengan alamat www.oriflame.co.id yang memuat informasi sangat lengkap, mulai dari katalog online, aneka promosi bulanan, cara berbisnis, sejarah perusahaan dan masih banyak lagi. Tampilan website-nya pun luar biasa menarik. Tambahan, katalog Oriflame selalu dibuat baru, sebanyak 13 kali dalam setahun. Belum lagi beraneka flyer dan event offline yang rutin diadakan oleh pihak manajemen.

Dukungan sangat besar juga saya dapatkan dari grup bisnis tempat saya bernaung dalam bisnis ini, [dBC-Network](#). Grup yang pertama kali menciptakan sistem online untuk menjalankan Oriflame ini memiliki banyak pelatihan, baik online maupun offline, begitu banyak landing page yang bisa kita gunakan untuk berpromosi, forum untuk berkomunikasi dan website khusus grup bagi tiap membe-nya yang memuat berbagai informasi, baik untuk visitor ataupun member sendiri dalam member area.

Namun, kemandirian dan kemaunan untuk kerja keras tetap nomor satu. Ada banyak pebisnis MLM yang tidak selamanya beruntung, mendapatkan beraneka bentuk dukungan dari timnya, namun tetap sukses. Sukses, sekali lagi tergantung pada besarnya impian si pelaku dan kerasnya kerja untuk meraih impian tersebut.

Tetap semangat, selamat bekerja!

Sukses yaaa... 😊

Tags: [dbc-network](#), [oriflame](#), [training ML](#)

[Pelajaran dari Proses Prospekting dan Sponsoring](#)

September 5th, 2011 by | Filed under [Prospek dan Downline](#).



Ada banyak hal yang bisa kita petik dari proses prospekting dan sponsoring member baru.

Beberapa poin dibawah ini adalah hasil pengalaman saya 😊

#1. Ungkapkan Tentang Diri Kita, Apa Adanya dan Santailah...

Nyawa dalam bisnis MLM adalah merekrut. Kita butuh merekrut orang baru setiap saat, sejak kita memulai bisnis ini hingga kita sudah ada di level karir yang tinggi sekalipun.

Banyak orang baru yang merasa alangkah akan mudah bagi para leader untuk merekrut, sebab pasti orang sudah percaya dan melihat buktinya. Tapi buat yang baru mulai bagaimana? Kita belum punya penghasilan yang memadai dan pengalaman leadership yang mumpuni. Bagaimana bisa merekrut orang dalam kondisi seperti ini? Apakah kita harus berbohong? Berpura-pura sudah sukses?

Tidak!

Jadilah diri kita apa adanya. Santai saja saat kita ketahuan prospek melakukan kesalahan atau mendadak tidak tahu harus bagaimana. Dalam bisnis MLM, setiap orang memang belajar dari awal lagi. Itulah sebabnya setiap orang bisa masuk dan menjajal bisnis ini, sebab diperbolehkan untuk melakukan kesalahan 😊

Bersama upline leader Anda, dan bersama tim management di perusahaan Anda, kita perlahan akan belajar cara menjalankan dan mengelola bisnis ini kok.

Jadi, ciptakan pribadi yang terbuka dan jujur. Lakukanlah prospekting dan sponsoring secara rileks. Bila ada ilmu yang belum dikuasai, libatkan sponsor leader Anda atau tim management di perusahaan untuk mengajari Anda.

#2. Tidak Perlu Menekan atau Memaksa Orang Untuk Bergabung

Meski merekrut adalah nyawa di bisnis ini, lakukanlah dengan anggun. Tugas kita adalah menyebarkan informasi tentang bisnis ini seluas-luasnya agar orang tahu apa keuntungannya bergabung di bisnis kita.

Bicara tentang bisnis MLM adalah bicara tentang impian, tentang jumlah uang yang ingin dimiliki oleh seseorang, tentang kebebasan waktu yang ingin dia nikmati. Inilah alasan kita tidak perlu terlalu ngotot saat menawarkan orang lain untuk bergabung, sebab masing-masing orang memiliki impian sendiri.

Area ini bukan tanggung jawab kita, bukan urusan kita untuk merealisasikannya. Tugas kita hanya menyampaikan dan menawarkan, akhirnya terserah pada masing-masing orang untuk mengambil atau membuang peluang yang kita presentasikan.

#3. Pimpinlah Tim Anda dengan Hati dan Fokus

Saat kita memimpin dengan hati, berfokus pada hal-hal terbaik yang ada dalam tim kita.

Menjawab ya dan tidak secara jujur dan membiarkan diri kita yang sebenarnya muncul saat menjalankan bisnis ini, inilah saatnya tim kita akan berkembang dengan pesat.

Bisnis MLM sangat dipengaruhi oleh hubungan yang sangat baik antara leader dan timnya, antara sponsor dan prospeknya. Jadi, tanyakanlah pertanyaan-pertanyaan berikut bagi diri Anda:

- *Apakah tim Anda mempercayai Anda?*
- *Bisakah mereka menjalin hubungan yang baik dengan Anda?*
- *Apakah mereka merasa bahwa Anda memahami mereka? Memahami persoalan mereka? Memahami kebutuhan mereka?*
- *Apakah mereka merasa Anda mampu membantu mereka meraih kesuksesan yang mereka impikan?*
- *Apakah mereka percaya kalau Anda akan berkomitmen untuk membantu hingga mereka sukses?*
- *Apakah mereka yakin bisa mencapai kesuksesan yang ditawarkan oleh bisnis ini?*

Perbaiki sikap Anda, perbaiki keterampilan pribadi dan kepemimpinan Anda agar bisa menjawab pertanyaan-pertanyaan diatas dengan baik.

Perkembangan bisnis Anda di dunia MLM sangat dipengaruhi oleh kemampuan Anda menjawab keraguan-keraguan diatas lho!

#4. Sponsori Kelemahan Anda

Maksudnya?!

Setiap orang memiliki kelemahan. Bekerja dalam bisnis MLM tidak berarti Anda harus menutupi kekurangan-kekurangan Anda dan berpura-pura jadi orang hebat.

Salah satu kelebihan bisnis MLM, menurut saya, adalah kesempatan yang terbuka luas bagi kita untuk tumbuh. Setiap hari menjadi pribadi yang lebih baik asalkan mau belajar. Kita bisa saling berbagi dengan anggota tim: kelemahan kita mereka tutupi dan kelemahan mereka kita tutupi. Masing-masing mengupayakan hal terbaik yang bisa diberikannya, tanpa perlu menjadi sempurna seketika.

Selamat bekerja sama dengan tim bisnis Anda ya 😊

Sukses,

Andinie Sunjayadi

Step-step Penting Dalam Merekrut

September 12th, 2011 by | Filed under [Basic Bisnis MLM](#).



Kali ini, yuk kita sharing sedikit tentang step-step penting saat merekrut. Kira-kira apa aja sih ya? Ok, saya bagi sedikit apa yang saya ketahui soal ini ya 😊

Pertama: Bisnis MLM adalah bisnis yang sempurna untuk setiap orang. Tapi, gak semua orang punya kapasitas yang cukup memadai untuk menjalankan bisnis ini. Kenapa? Iyalah... Gak semua orang lho mau mengerjakan bisnisnya, gak semua orang merelakan waktunya untuk diinvestasikan di bisnis ini. Banyak lho orang yang senengnya nonton TV atau jalan-jalan di mall seharian saat punya waktu luang. Dia malas untuk melakukan hal lain, apalagi yang namanya harus kerja sampingan, jalanin bisnis MLM, waaah gak banget deh!

Nah, buat model orang seperti ini, kita memang gak bisa membantu apa-apa lho!

Kesimpulannya, pada tahap awal merekrut: Pahami bahwa kita bisa merekrut SIAPA SAJA. Jangan ragu untuk memprospek SIAPA SAJA. Pada tahap awal, jangan mengkotak-kotakkan prospek, siapa pun bisa masuk dan menjalankan bisnis ini. Penyaringan kita lakukan di tahap berikutnya, bukan pada saat merekrut ya!

Kedua: Presentasi bisnis saat merekrut harus mencakup keseluruhan hal dalam bisnis yang Anda tawarkan: profil perusahaan, produk -jenis dan fungsi, jenjang karir, sistem pembagian bonus, dan dukungan dari grup bisnis serta perusahaan induk. Jangan lupa kupas sedikit tentang cara menjalankan bisnis ini.

Presentasi bisnis bisa Anda lakukan melalui media apa saja: tatap muka, online, webinar atau audio-visual menggunakan bantuan CD/DVD/video. Tugas kita adalah memastikan bahwa prospek sudah mendapatkan keseluruhan informasi penting dalam tahap pertama ini.

Ketiga: Follow Up. Proses ini merupakan perpanjangan dari presentasi. Lakukan hal ini maksimal 2x24 jam setelah prospek mendapatkan informasi pertama via presentasi. Tidak ketinggalan, tetap lakukan follow up setiap dua mingguan atau bulanan. Beri mereka informasi-informasi terbaru tentang bisnis atau kemajuan Anda pribadi dalam bisnis MLM yang Anda tekuni. Sebisa mungkin, manfaatkan media sosial dan jejaring sosial yang sedang marak. Jadilah teman mereka agar prospek follow up terasa ringan dan menyenangkan.

Keempat: Ikhhlaskan 😊. Maksud dari tahap ini adalah biarkan, bebaskan prospek untuk memilih. Biarkan mereka berkata "YA" dan "TIDAK" tanpa tekanan apa pun dari Anda. Ingat, meski bisnis ini sempurna untuk siapa saja, tapi tidak semua orang akan mau menjalankannya.

Bila prospek setuju untuk bergabung, segera daftarkan dan lakukan pelatihan awal [getting started] dan bila tidak, ikhlaskan 😊. Anda bisa segera mencari prospek-prospek baru, bukan? Saya ingatkan sekali lagi, tugas Anda dalam proses merekrut adalah BUKAN merekrut kandidat terbaik [kita tidak akan pernah tahu tentang ini sampai mereka benar-benar fokus menjalankan bisnisnya kan?]. Tugas Anda adalah membuat list sebanyak-banyaknya dan memprospek sebanyak-banyaknya dan segera mengeluarkan mereka yang menolak untuk bergabung agar energi Anda bisa dialihkan pada prospek-prospek baru. Itu saja...

Nah, selamat merekrut yaaaa... Sukses!

MLM-Cheers,

^Andinie Sunjayadi^

Tags: [merekut](#), [presentasi](#), [prospekting](#), [rekrut](#)

« [Pelajaran dari Proses Prospekting dan Sponsoring Tracking Prospek, Bagaimana Caranya?](#) »

Leave a Reply

[Jangan Menyerah, Dong!](#)

September 26th, 2011 by | Filed under [Hukum Bisnis MLM](#), [Motivasi dan Pengembangan Diri](#).



Saat kamu bergabung dengan sebuah bisnis MLM,

Anda sadar gak sih kalau Anda tuh baru bergabung sama bisnis BENERAN?

Bukan bisnis main-main, bukan bisnis kecil-kecilan, bukan bisnis ecek-ecek dan bukan bisnis iseng-iseng?

Bisnis MLM adalah bisnis besar. Dari senior-senior yang sudah sukses, Anda pasti tahu betul betapa besarnya penghasilan dan fasilitas yang disediakan perusahaan bagi para leader, bukan? Tapi, bisnis ini butuh waktu. Juga butuh usaha yang tidak sedikit untuk mengantarkan Anda sampai di titik sukses.

Saat memulai bisnis MLM, berpikirlah sebagai seorang pelari maraton, bukan sprinter. Anda tidak mungkin akan kaya dalam semalam, sukses hanya dalam beberapa minggu atau bulan. Bahkan tidak jarang Anda butuh waktu lebih dari setahun untuk memetik hasilnya. Apalagi kebanyakan orang menjalankan bisnis ini secara sambilan, disela-sela kesibukan kantor, bisnis utama, menyelesaikan perkuliahan atau sambil mengurus rumah tangga.

Dalam bisnis biasa, Anda harus kerja keras secara konsisten setiap hari. Anda juga dituntut untuk punya komitmen, fokus, punya minat yang serius, mengatur waktu dengan baik, menciptakan hubungan bisnis yang kuat dan membuat rencana serta strategi. Sadarkah Anda, bahwa untuk menjalankan bisnis MLM pununtutannya sama!

Jadi, bila Anda merasa jalan di tempat atau bahkan merasa gagal dengan bisnis MLM yang sedang Anda jalani, jawab dulu pertanyaan berikut:

1. Seberapa banyak waktu yang Anda alokasikan untuk menjalankan bisnis MLM Anda setiap harinya?
2. Seberapa banyak Anda bersedia untuk menginvestasikan waktu dan uang untuk modal, untuk belajar dan untuk memutar bisnis Anda?
3. Seberapa banyak pikiran yang sudah Anda curahkan untuk memikirkan berbagai strategi, perencanaan dan action untuk sukses?
4. Berapa banyak orang yang sudah Anda hubungi dan follow up setiap harinya?

Bila Anda belum punya jawaban yang sama dengan para leader sukses Anda, berarti Anda BELUM GAGAL, hanya belum memberikan yang terbaik bagi jalan MLM pilihan Anda.

Saran saya, jangan mundur, jangan putus asa dan jangan menyerah. Pikirkan lagi bisnis ini dengan serius dan mulai lagi dengan impian untuk sukses yang lebih serius, perencanaan yang lebih matang dan keberanian untuk action yang lebih nyata!

Siap?

SUKSES yaaaaa...

Salam MLM, Andinie

Tips Untuk Mensponsori Super Leader Dalam Bisnis Network Marketing Anda

Orang-orang yang menjalankan bisnis network-marketing cenderung berpandangan bahwa cara untuk mencapai kesuksesan adalah dengan mensponsori super leader untuk bergabung dalam bisnis network-marketing yang mereka jalankan. Walaupun demikian, untuk merekrut seorang super leader tidaklah mudah. Kadang kala, kita secara kebetulan berhasil mensponsori seorang super leader, kadang kala seorang super leader secara perlahan-lahan berkembang dari nol, kadang kala malah super leader tersebut yang menemukan kita. Kalau begitu, bagaimanakah cara terbaik untuk menemukan seorang (atau beberapa orang) super leader???

Secara definisi, seorang super leader adalah seseorang yang bergabung dan menjalankan bisnis network-marketing dan kemudian dapat mengembangkan bisnisnya secara signifikan dan menghasilkan volume penjualan produk yang tinggi. Tentu saja orang-orang yang menjalankan bisnis network-marketing sangat mendambakan untuk dapat merekrut sebanyak mungkin super leader ke dalam organisasi network-marketingnya karena super leader tersebut akan memberikan kontribusi komisi dan royalti yang tinggi kepada sponsornya.

Kalau begitu, bagaimana caranya supaya Anda dapat merekrut super leader ke dalam organisasi network-marketing Anda?

Untuk dapat merekrut super leader, Anda harus mulai dari diri Anda sendiri. Mulailah berperilaku seperti seorang super leader dalam kegiatan Anda sehari-hari.

Bagaimana pola perilaku seorang super leader sehari-hari?

1. Jangan berharap seorang distributor baru dapat langsung sukses dalam bisnis network-marketing jika tidak memperoleh dukungan dari seorang sponsor yang memiliki komitmen. Sebagai seorang sponsor, Anda harus bersedia memberikan bantuan dan training kepada distributor dan downline Anda supaya mereka dapat sukses dan menjadi seorang super leader.
2. Seorang super leader secara konsisten memberikan contoh dalam menggunakan produk dari perusahaan network-marketing yang ia jalankan. Anda harus mempercayai kualitas produk yang ditawarkan oleh perusahaan network-marketing Anda. Jika tidak, bagaimana mungkin Anda dapat meyakinkan orang lain untuk menggunakan produk yang Anda jual?

3. Jangan berpikir bahwa dengan bergabung menjadi distributor perusahaan network-marketing, seseorang akan otomatis menjadi kaya dan mencapai kebebasan finansial. Seorang super leader harus secara konsisten menjalankan bisnis network-marketingnya. Yang dimaksud dengan menjalankan bisnis network-marketing adalah dengan mengadakan presentasi, merekrut, dan mendidik downline.

Dengan menerapkan pola perilaku di atas, Anda secara tidak langsung menciptakan kesan bahwa Anda benar-benar serius dalam menjalankan bisnis network-marketing Anda. Dengan memberikan contoh yang baik kepada downline-downline Anda, mereka akan lebih serius dalam menjalankan bisnis network-marketing mereka. Jika diterapkan secara konsisten, mudah-mudahan downline Anda juga semakin terarah dalam menerapkan pola perilaku seorang super leader dan akan berdampak positif pada bisnis network marketing Anda.

Selamat mencoba.