



Field Guide For

INDEPENDENT BUSINESS OWNERS



TQG Field Guide

Buku ini kepunyaan:

Nama: _____

ADA: _____

Email: _____

Tel: (HP) _____ (H) _____ (O) _____

Alamat Rumah: _____

Alamat Pejabat: _____

Penaja Atasan: _____

Upline Platinum: _____

Upline Emerald: _____

Upline Diamond: _____

Dalam keadaan kecemasan, sila menghubungi:

Nama: _____

Perhubungan: _____

Tel: (HP) _____ (H) _____ (O) _____

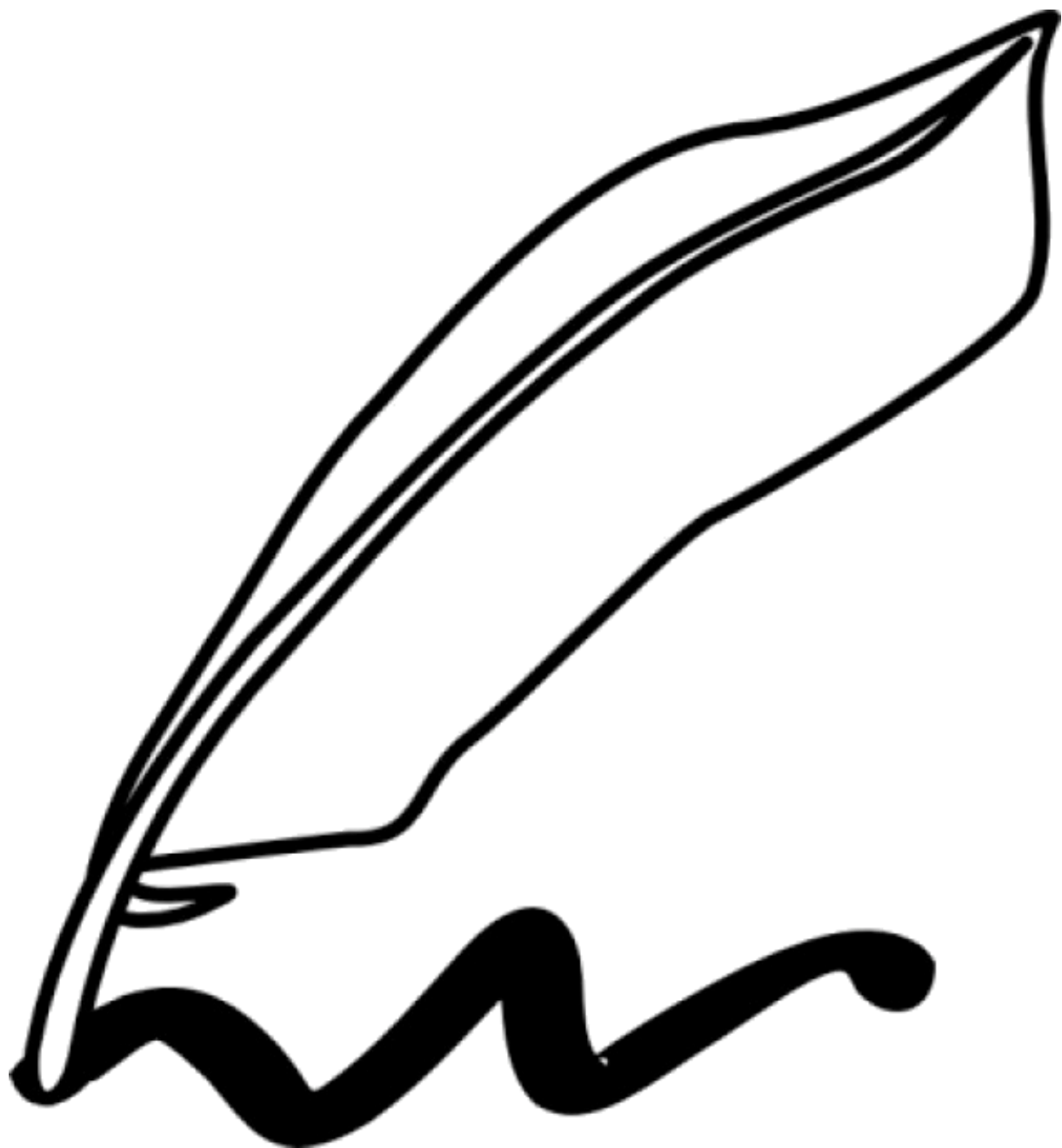
ISI KANDUNGAN

Pesanan dari Dr. Wong & Celia	i
Bab 1 Impian	2
Bab 2 Menetapkan Matlamat	6
1 Definisi Menetapkan Matlamat	6
2 Kepentingan Menetapkan Matlamat	6
3 Bagaimana Menetapkan Matlamat	6
4 Carta Impian	6
Bab 3 Pengurusan Masa dan Keutamaan	10
1 Pengurusan Masa	10
2 Keutamaan	10
2.1 Tidak Penting dan Tidak Segera	11
2.2 Tidak Penting dan Segera	11
2.3 Penting dan Segera	11
2.4 Penting dan Tidak Segera	11
3 Kunci Untuk Efisiensi	12
3.1 Persiapan Senarai Kerja Harian	13
3.2 Cara Penggunaan Senarai Kerja Harian	14
Bab 4 4 Asas	16
1 Senarai Nama	17
1.1 Peraturan dalam membina senarai nama	17
1.2 Kategori Prospek	18
1.3 Sumber Senarai Nama	19
1.4 Mencari Prospek	21

2	Menghubung & Mengundang (C&I)	23
2.1	Masa untuk C&I	23
2.2	Alat untuk C&I	23
2.3	Suasana untuk C&I	24
2.4	Skrip Panggilan	26
2.4.1	Pendekatan secara Langsung	27
2.4.2	Pendekatan Ingin Tahu	29
2.4.3	Teknik Menghulur Telefon	31
3	Tunjuk Pelan (Show the Plan, STP)	33
3.1	Persediaan sebelum STP	33
3.2	Aturan dan Suasana Tunjuk Pelan	35
3.2.1	Bersemuka (One on One)	36
3.2.2	Perjumpaan Rumah (Home Meeting)	36
3.2.3	Mesyuarat Terbuka (Open Meeting)	37
4	Susulan	40
4.1	Penutupan selepas STP	40
4.2	Bila Prospek kata “Ya”	40
4.3	Bila Prospek kata “Tidak” atau “Saya akan fikirkan.”	42
Bab 5	8 Langkah Teras	47
Bab 6	3 Kuasa ; 5 Malam ; 5 Peraturan Kardinal	53
1	3 Kuasa	53
6.1.	Kuasa Penyerahan	53
6.2.	Kuasa Perpaduan	55
6.3.	Kuasa Kata-Kata yang Dituturkan	56
2	Lima Malam	57
3	Lima Peraturan Kardinal	58

Bab 7	Papan Kenyataan dalam Bilik (BiB, <i>Board in Bedroom</i>)	60
1	Kenapa kita perlu BiB?	59
2	Bagaimana menggunakan BiB?	61
3	Apa yang perlu Anda catat atas BiB?	61
4	Lokasi Kedudukan Carta Impian	62
5	Contoh BiB	63
Bab 8	Program Helang TQG (<i>Eagle Programme</i>)	65
1	Pengamal Teras	65
2	<i>Eagle</i>	67
3	<i>Double Eagle</i>	69
4	Manfaat Utama Program Helang TQG	71
	4.1 Asas yang Kukuh	71
	4.2 Momentum	72
	4.3 Keuntungan	72
	4.4 Jaminan Jangka Masa Panjang	73
Bab 9	Citra Diri dan Percaya	75
1	Citra Diri	75
2	Percaya	77
Bab 10	Peluang Perniagaan Antarabangsa	80
Glosari		81

Pesanan Dari Dr Wong & Celia



RAKAN KONGSI

Pertama kali, Celia dan saya ingin mengucapkan tahniah kepada anda kerana memilih untuk membina perniagaan Amway bersama Pasukan TQG.

Amway merupakan peluang perniagaan yang terhebat di dunia. Ia adalah satu perniagaan di mana setiap orang boleh melakukannya tak kira tahap pembelajaran anda, latar belakang keluarga anda, status sosioekonomi anda atau pengalaman anda dalam perniagaan. Ia memberi peluang kepada mereka yang tiada peluang, harapan kepada mereka yang tiada harapan, masa kepada mereka yang tiada masa. Sesiapa saja boleh memulakan perniagaan ini, di mana kosnya sangat rendah, lebih rendah daripada nilai makan di hotel, dan menjadikannya satu perniagaan jutaan ringgit. Ia adalah perniagaan untuk setiap orang. Apa yang anda perlukan hanya satu impian yang besar dan semangat ingin berjaya.

Bermula pada 1959 oleh 2 orang jejaka, Rich De Vos dan Jay Van Andel, syarikat ini telah berkembang dari sebuah syarikat USD500,000 kepada syarikat yang bernilai jutaan bilion USD. Masa kini syarikat ini telah menjelma secara tersendiri daripada perniagaan di rumah kepada perniagaan E- Dagang Internet.

Syarikat ini mempunyai produk yang berkualiti tinggi, dari berbagai-bagai jenis rangkaian produk daripada penjagaan rumah, penjagaan diri, kesihatan dan kecantikan, hingga Hi-Tech. Produk penjagaan rumah sangat berkesan, jimat (menjimatkan wang anda), dan menjaga alam sekitar (3 Es). Rangkaian produk kesihatan kita (Nutrilite) adalah semula jadi, berasaskan tumbuh tumbuhan dari ladang- ladang organik nombor 1 di dunia. Tambahan lagi kita mempunyai produk daripada rakan stor yang terkenal di dunia perdagangan. Pelan Jualan dan Pemasaran memberi ganjaran mengikut usaha anda. Ia adalah Pelan yang adil, memberi peluang yang sama kepada setiap orang, setiap orang mempunyai tahap yang sama bila membina perniagaan ini. Pelan ini menjadi semakin baik tahun demi tahun. Banyak bonus telah ditambah. Ia adalah pelan yang berjaya bertahan dalam ujian masa gemilang dan merudum.

Ada lebih 10 jenis pendapatan dalam perniagaan ini, dan ganjaran termasuk insentif kelas pertama, pelancongan percutian yang tidak boleh dilupakan di tempat-tempat menarik.

Ia adalah perniagaan antarabangsa, dan anda boleh mengembangkan perniagaan anda di 90 buah Negara dan jajahan seluruh dunia tanpa meninggalkan Negara sendiri. Ia adalah perniagaan warisan. Perniagaan ini boleh di warisi oleh anak dan cucu anda. Perniagaan yang anda bina ini telah menjadi legenda.

Amway adalah syarikat yang mempunyai integriti yang tinggi. Ia telah membayar bonus kepada semua IBO (pemilik perniagaan sendiri) atau pengedar-pengedar tepat pada masanya sejak 1959. Trek rekod menunjukkan, walaupun Negara negara tersebut sedang mengalami pergolakan politik dan huru-hara sosial janji-janji tetap dilaksanakan.

Syarikat ini menjanjikan Garisan Penajaan (LOS) adalah termaktub. Integriti Garisan Penajaan (LOS) ini ialah untuk memastikan perniagaan yang anda bina tetap menjadi milik anda dan kekal untuk selamanya.

Tidak syak lagi Perniagaan Amway merupakan satu perniagaan yang hebat dan tidak sepatutnya kita pandang enteng walaupun perniagaan ini begitu menakjubkan, kita juga memerlukan satu sistem pembelajaran yang berkesan dan satu pasukan pemimpin yang dinamik untuk membantu kita berjaya. Disinilah TQG bersedia memenuhi peranan tersebut.

TQG bermaksud pasukan berkualiti total (Total Quality Group). Ia adalah Pasukan orang yang berkualiti tinggi membina perniagaan yang berkualiti tinggi juga, demi mencapai kehidupan yang berkualiti tinggi. Ia adalah pasukan yang memperkayakan kehidupan orang.

Sebenarnya TQG telah bermula pada tahun 1998, di bawah nama yang berlainan. Ia bermula apabila kami bergabung dengan satu sistem pembelajaran yang kuat dan berkesan.

Ia dimulakan oleh Pasukan Intan dan Zamrud tempatan. Pasukan ini telah melabur wang dan tenaga untuk menggerakkan organisasi ini.

Tiada bantuan kewangan atau tenaga daripada sumber luar.

Pasukan peneroka ini terdiri daripada pemimpin yang bekerja keras dengan penuh dedikasi.

Perjumpaan major yang pertama hanya dihadiri 600 orang. Sekarang ribuan orang menghadirinya. Kita telah berkembang pesat. Sewaktu ini, TQG telah melahirkan ramai Intan baru dan pencapaian pin-pin yang lain.

Pada masa kini banyak perubahan telah berlaku di dunia. Kita sekarang berada pada zaman informasi dan perubahan yang berlaku terlalu pantas dan menarik. Kadang-kadang bukan mudah untuk kita mengikuti perubahan tersebut tetapi kita mesti mengikuti perubahan ini, jika tidak kita akan ketinggalan.

Amway sangat peka dengan perubahan ini dan telah mengambil langkah-langkah yang patut untuk mengikut arus perkembangan tersebut. Selain daripada perubahan perniagaan dari rumah kepada perniagaan E-dagang, Amway juga telah mengambil langkah-langkah yang boleh diringkaskan kepada 3 bahagian: Penjenamaan semula, Imej baru, Identiti baru. Falsafahnya tidak berubah hanya cara penyampaianya saja.

Bekerjasama, sebagai rakan kongsi dengan Amway, TQG juga telah mengambil langkah-langkah yang serupa, malah bukan hanya mengikuti perkembangan masa, tetapi juga membawa seluruh pasukan ke tahap yang lebih tinggi. Langkah-langkah adalah: Penjenamaan semula, Imej baru, Identiti baru. Walaupun begitu, arus falsafah kita, budaya kita dan sistem pembelajaran kita tetap tidak berubah, hanya cara kita menyampaikannya saja.

TQG diwujudkan oleh pemimpin-pemimpin yang mempunyai latar belakang berbeza, dan melakukannya secara sukarela. Pemimpin-pemimpin ini mempunyai kemahiran yang berbeza, telah bekerja kuat, penuh dedikasi, jujur, amanah dan integriti yang tinggi, untuk pasukan tanpa mementingkan diri sendiri. Kerjasama dari pasukan yang hebat ini membolehkan kita menyusun semula, memperkuat semula, mengeratkan hubungan dan mempunyai strategi baru.

Oleh itu TQG merupakan sebuah organisasi yang besar, kuat dan setia kawan. Ia adalah organisasi yang mempunyai misi jangka panjang.

Ia adalah:

- Sebuah organisasi untuk membantu setiap orang membina perniagaan yang kuat dan sihat yang boleh di wariskan kepada generasi seterusnya.
- Sebuah organisasi yang berpegang teguh pada prinsip yang mulia dan integrity yang tinggi.
- Sebuah organisasi yang akan melahirkan 10 Intan setiap tahun, dan ramai lagi ahli Konsul Pengasas dalam tempoh 10 tahun ini.
- Sebuah organisasi yang bekerja rapat sebagai Rakan Kongsi Syarikat Amway.
- Sebuah organisasi yang menghormati garisan penajaan (LOS) setiap pengedar (IBO)
- Sebuah organisasi untuk generasi Y
- Sebuah organisasi yang mengikuti peredaran masa
- Sebuah organisasi di mana setiap orang, kawan atau lawan hormati
- Sebuah organisasi di mana setiap organisasi pengedar yang lain ingin tiru.

TQG dan Amway mendidik semua IBO untuk menghormati Garisan Penajaan setiap orang. Setiap IBO bekerja bersama Penaja atasan dalam Garisan Penajaan (LOS), dan bukan dengan Garisan Penajaan orang lain (crossline). Apa-apa perkara dan keadaan yang perlu diberi perhatian, rujuk kepada penaja atasan. Jika penaja atasan yang terdekat tidak dapat membantu, pergi kepada penaja atasan seterusnya, sehingga kepada Celia dan saya. Dalam keadaan yang jarang-jarang berlaku, di mana kami tidak dapat menyelesaikan masalah tersebut, sebuah temu janji boleh disusun dengan Amway di mana penyelesaian pasti boleh diberi.

Kekuatan Sistem Pembelajaran, kepimpinan yang hebat dan kerjasama yang menakjubkan dalam TQG meletakkan kita jauh dari yang lain. Ia menjadi kita satu kuasa yang disegani.

TQG menyediakan suasana yang:

- Toleransi, di mana kita belajar kesabaran
- Galakan, di mana kita belajar mendapat keyakinan
- Pujian, di mana kita belajar menghargai
- Saksama, di mana kita belajar keadilan
- Setuju, di mana kita belajar menyukai diri sendiri
- Amanah dan integriti, di mana kita belajar kepercayaan
- Penerimaan dan persahabatan, di mana kita belajar mendapat kasih sayang di dunia ini
- Keghairahan, supaya kita berjaya.

Oleh itu, bila anda membina perniagaan Amway ke tahap yang berjaya bersama Pasukan TQG dengan mengguna sistem pembelajaran TQG, anda akan menikmati kehidupan yang berkualiti yang mengandungi perkara berikut:

- Kesihatan Kewangan - Anda akan mempunyai kewangan yang cukup untuk anda hidup selesa, sepanjang hayat anda. Pendapatan anda sentiasa mengalir, bulan demi bulan, tahun demi tahun
- Kesihatan Fizikal - Kerana pendidikan kesihatan yang anda terima dalam perniagaan ini, pastinya anda belajar menjaga diri sendiri dan mereka yang berada di sekeliling anda. Anda akan memakan makanan yang seimbang, sentiasa melakukan senaman, mempunyai rehat yang cukup, dan tidak memakan makanan yang merosakkan kesihatan, mengurangkan stres dalam kehidupan seharian, berfikiran positif, bergaul dengan orang-orang positif, dan mengambil pemakanan tambahan dengan betul. Keputusannya mempunyai badan yang sihat, aktif dan bertenaga, membolehkan anda melakukan aktiviti-aktiviti yang memuaskan dalam kehidupan anda
- Kesihatan sosial - Anda berada dalam perniagaan yang berkonsepkan “Anda dapat apa yang anda inginkan setelah anda membantu orang lain mendapatkan apa yang mereka inginkan”. Kerana konsep ini anda akan membina pasukan dan berada dalam

pasukan yang terdiri daripada orang-orang yang mempunyai semangat kasih sayang dan setia kawan, anda akan berada dalam pasukan yang mengamalkan keprihatinan yang bercirikan kasih sayang dalam kehidupan harian mereka, berkongsi impian yang sama, dan yang lebih penting, kepercayaan mereka kepada anda. Sesungguhnya kehidupan sosial sebegini akan memperkayakan kehidupan anda, dan anda akan sentiasa bersemangat tinggi.

Di bawah Sistem Pendidikan TQG yang menyeluruh, anda akan belajar:

- Mempunyai set pemikiran seorang usahawan
- Bagaimana membina jaringan anda
- Menjadi seorang pemimpin yang berkaliber untuk jaringan anda
- Menggunakan dan berkongsi produk Amway
- Menjadi “Team player” dalam TQG
- Mempunyai sikap positif, dan sikap mahu berjaya
- Mempersiapkan diri untuk berjaya
- Untuk mengatasi ketakutan peribadi, ketakutan bila mana menerima tolakan, keraguan, dan kurang keyakinan diri
- Untuk menukar kegagalan kepada kejayaan
- Kemahiran berhubung (cara Hi-Tek dan Hi-Touch)
- Untuk mengurus orang dan keadaan dengan cara yang profesional
- Rancang matlamat
- Pengurusan masa
- Pengurusan Wang

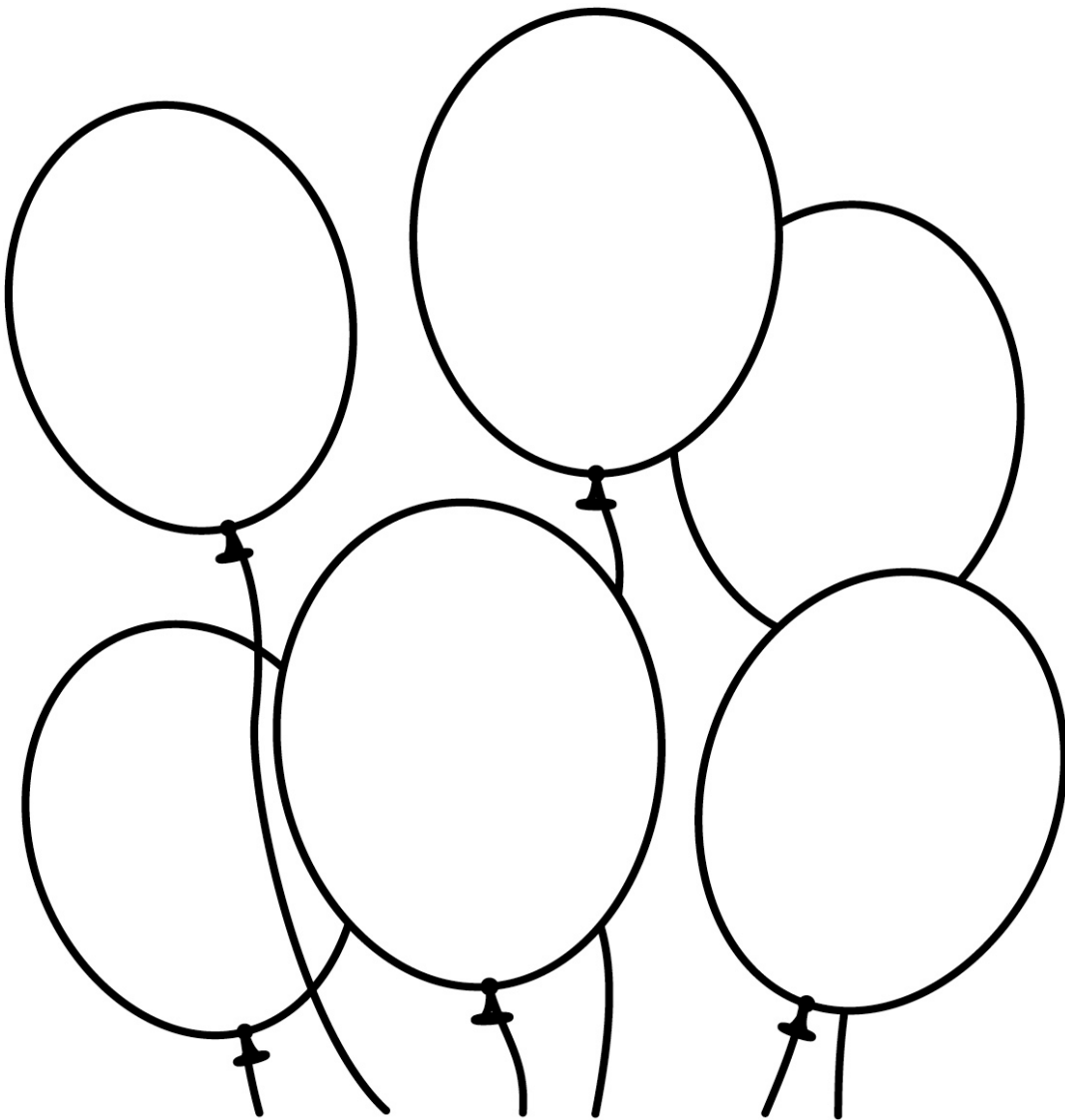
Ini adalah sebahagian daripada kemajuan diri yang boleh membantu dalam kehidupan anda. TQG menunjukkan kepada anda bahawa kejayaan peribadi anda lebih penting daripada apa yang anda dapat.

Kehidupan untuk dinikmati *Rakan Kongsi* yang merangkumi anda, Amway dan TQG menjadikan anda ‘seorang yang berkualiti total’ dan berjaya dalam ‘perniagaan yang berkualiti total’ dan menikmati ‘kehidupan yang berkualiti total’

Dr Wong Siew Fang

“Impian anda boleh menjadi
kenyataan jikalau anda berani
mengejanya”

Walt Disney



BAB 1

IMPIAN

1. “Empayar masa depan adalah empayar minda” Winston Churchill

Masa depan adalah hak milik orang yang ada impian kerana anda sedang membaca manual ini, ia membuktikan yang anda mahu mengawal masa depan anda.

Pernah anda terfikir kalau anda miliki segala yang anda inginkan - masa yang tidak terhad, wang yang tidak terhad serta memperoleh semua sumber yang anda inginkan – ketika itu, apakah yang anda akan lakukan?

Jawapan kepada soalan itu adalah impian anda.

2. Sebahagian besar daripada kita meluangkan terlalu banyak masa untuk belajar “Bagaimana nak buat sesuatu?”. Kita belajar bersungguh-sungguh untuk masuk kolej dan dapatkan Ijazah dan sebahagian kita terus belajar hingga ke tahap yang lebih tinggi. Kita setuju bahawa kemahiran teknikal itu perlu tetapi kunci kepada kehidupan bukannya terletak pada “Bagaimana nak buat” tetapi “Mengapa”. Inilah cetusan soalan untuk anda terus maju.

Jadi, apa yang menjadi “Mengapa” dalam hidup anda?

Masalah kita ialah kita selalu tidak sedar apa yang kita sedang lakukan dan mengapa kita rasa terperangkap, mungkin kita rasa kita dalam dunia kejar mengejar tikus (*rat race*) dan lama kelamaan kita sedar bahawa kita adalah tikus itu sendiri!!!.

3. Apabila kita sudah tahu “Mengapa” dalam kehidupan kita maka mulalah kehidupan itu ada makna dan tujuan. Justeru, kehidupan kita akan jadi lebih menarik kerana kita sekarang ada sebab bagi kehidupan, itulah impian kita. Impian itu jawapan pada “Mengapa”.

Daripada perspektif lain, impian adalah masa depan kita yang terancang. Impian kita adalah apa yang dirancang untuk masa depan. Jadi, apabila seseorang kata dia tidak ada impian, itu bermaksud dia tidak ada rancangan untuk masa depannya.

4. Kebanyakan orang berada dalam zon selesa kerana pada kala mereka mula berimpian, mereka mula rasa tidak selesa kerana kena mula merancang dan mewujudkan masa depan dan itu memerlukan kerja dan tenaga. Itulah sebabnya, mengapa ramai orang tidak berani untuk berimpian. Mereka rasa lebih selamat dalam zon selesa atau keadaan biasa mereka. Mereka tidak berani untuk berimpian kerana mereka tidak mahu mengecewakan diri mereka sendiri. Helen Keller seorang yang pekak dan buta pernah berkata,” Tragedi yang paling buruk menimpa seseorang adalah tidak mempunyai visi walaupun ada pancaindera”. Memang benar bahawa pancaindera yang kurang baik membatasi pandangan seseorang tetapi visi yang samar membatasi pencapaiannya.
5. Kita kena terima kenyataan bahawa di seluruh dunia ada orang yang berkeadaan sangat tidak sempurna tetapi mereka mencapai impian mereka. Kalau begitu pun mereka boleh berjaya, kita juga boleh mencapai impian kita. Kita hanya perlu menggenggam kuat pada impian kita dan percaya bahawa impian itu boleh jadi kenyataan.

Kita harus faham bahawa untuk kita berjaya dalam apa pun bidang kita mesti ada impian. Impian kita adalah pencetus utama, impian kita memberi kita keterujaan pada apa-apa yang kita lakukan, impian kita menyumbang tenaga untuk kita melakukan lebih dan impian kita memberi tolakan untuk kita ke depan bila kita mengharungi kesusahan. Impian kita juga seperti magnet motivasi. Impian menarik kita keluar dari saat-saat kegelapan kita. Kita berjaya dan maju dalam kehidupan kita kerana impian kita.

6. Sekarang ambil masa seketika untuk senaraikan impian anda. Bagaimana rupanya 'Masa depan terancang' anda?

Apakah yang anda mahu dalam masa 2 Tahun 5 Tahun dan 10 Tahun yang akan datang?

7. Senarai di bawah:-

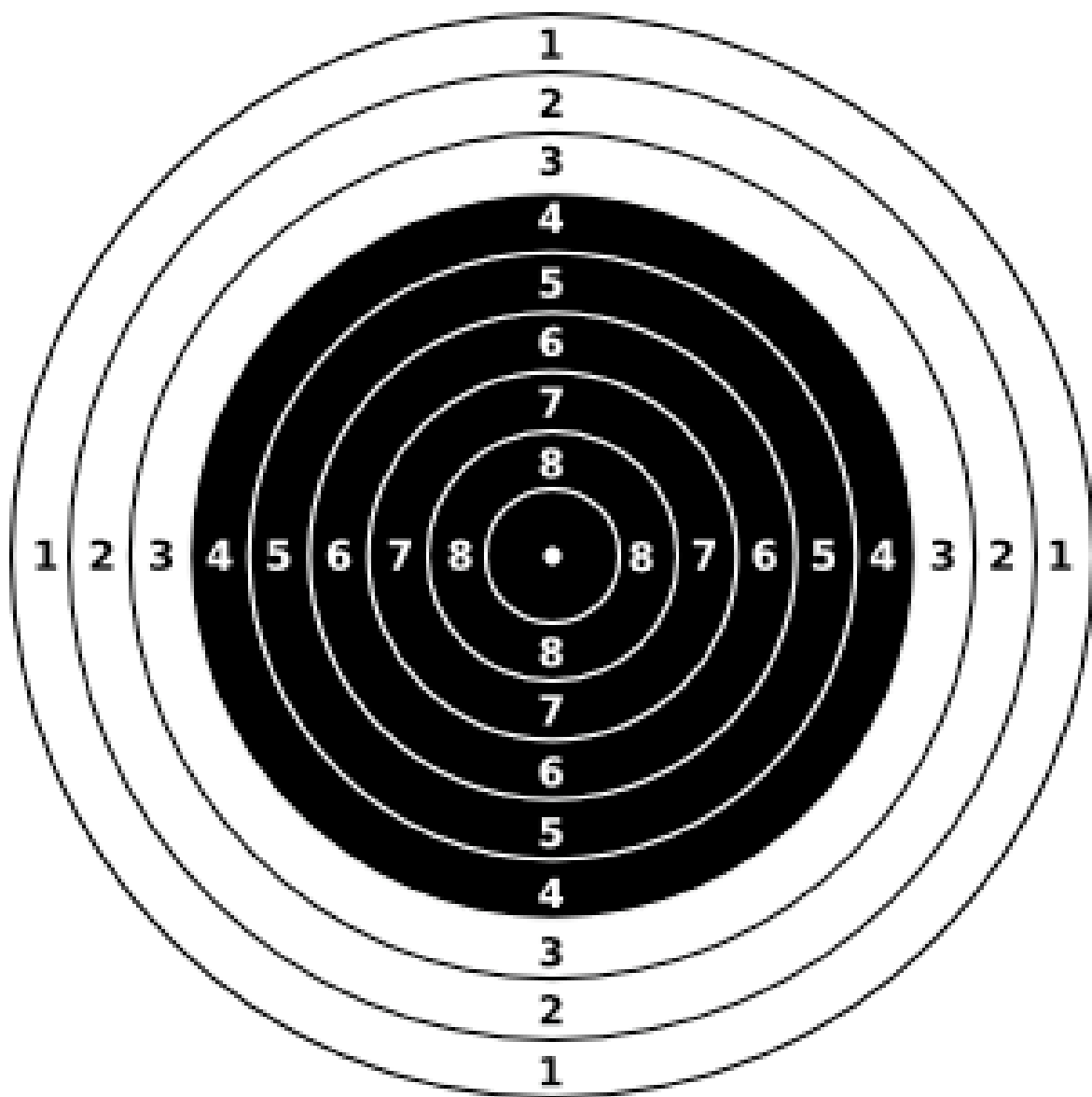
IMPIAN (masa depan terancang dalam masa 2 tahun)

IMPIAN (masa depan terancang dalam masa 5 tahun)

IMPIAN (masa depan terancang dalam masa 10 tahun)

“Kejayaan adalah realisasi
progresif sebuah matlamat
yang ideal dan berbaloi”

Earl Nightingale



BAB 2

MENETAPKAN MATLAMAT

1 Definisi Menetapkan Matlamat

Impian tidak mempunyai apa-apa makna sekiranya kita tidak menetapkan diri kita untuk mencapainya. Menetapkan Impian adalah langkah pertama menjadikan impian kita satu kenyataan. Matlamat adalah satu waktu yang ditetapkan kepada impian kita, memberikan diri kita satu jangka waktu supaya impian kita menjadi kenyataan.

2 Kepentingan Menetapkan Matlamat

Menetapkan Matlamat adalah penting kerana ia memberikan kita satu arah tuju yang jelas dan mendorong kita untuk bergerak ke arah matlamat kita. Apabila kita menetapkan matlamat, kita tidak akan mudah tersasar.

3 Kaedah Menetapkan Matlamat

Sementara matlamat kita akan meregang dan mendorong kita untuk mencapai lebih banyak dalam kehidupan kita, pada masa yang sama matlamat perlu boleh dicapai, tepat dan jelas.

4 Carta Impian

Satu cara berkesan bagi membantu kita supaya sentiasa fokus kepada matlamat kita ialah dengan memiliki satu carta impian. Terdapat beberapa maklumat dalam penyediaan carta impian kepunyaan kita:-

- 4.1 Senaraikan lima hingga sepuluh impian yang utama dan tetapkan satu tarikh bagi setiap impian.

Oleh sebab kita perlu sentiasa fokus ke atas pencapaian matlamat kita, kita perlu menyenaraikan lima hingga sepuluh impian kita yang utama.

- 4.2 Cari gambar impian.

Adalah penting kita membayangkan impian kita. Kita perlu mengumpul atau mengambil gambar-gambar matlamat kita yang menyentuh perasaan kita, supaya kita jelas dengan apa yang kita hendak mencapai.

- 4.3 Tulis sesuatu yang beremosi mengenai impian dan letakkan bersebelahan gambar impian itu.

Matlamat kita adalah sesuatu yang kita beremosi mengenainya. Apabila gambar-gambar terpahat pada otak di sebelah kanan, kata-kata juga akan terpahat pada otak sebelah kiri.

- 4.4 Letakkan carta impian kita di tempat yang boleh kita lihat setiap hari.

Meletakkan carta impian kita di tempat di mana mata dapat melihat setiap pagi apabila kita bangun tidur dan setiap malam sebelum berehat akan membantu kita untuk mengingatkan matlamat kita dan memotivasikan kita untuk terus maju.

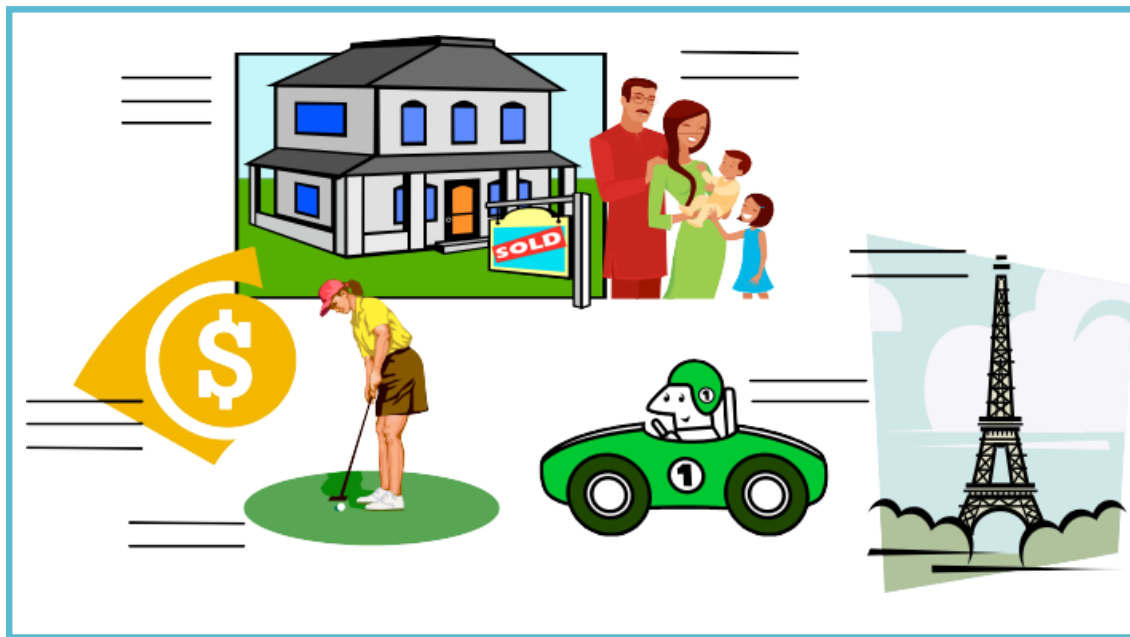
- 4.5 Bayangkan dan Pastikan matlamat

Kita perlu membayangkan matlamat dan impian kita. Dengan melihat carta impian kita dan bayangkan matlamat kita, “minda sub-kesedaran” kita akan menarik keadaan tersebut ke dalam kehidupan kita, dan dengan pemastian, kita menguatkan lagi kuasa kepercayaan yang menyokong kita untuk mencapai matlamat kita.

Apabila kita telah mencapai sesuatu matlamat yang tertentu, turunkan gambar dan gantikan dengan gambar matlamat kita yang baru. Menetapkan matlamat adalah satu proses yang berpanjangan.

Apabila kita telah mencapai satu matlamat yang tertentu, maka telah sampai masa untuk menetapkan matlamat yang lebih tinggi dan lebih besar. Ulang semula proses menetapkan matlamat dan kita akan dapati bahawa tiada apa yang mustahil.

Kita boleh pecahkan matlamat kita kepada matlamat jangka pendek, jangka sederhana dan jangka panjang dan pastikan matlamat jangka pendek dan jangka sederhana konsisten dengan matlamat jangka panjang. Adalah sangat-sangat disyorkan supaya kita berkaunseling dengan “upline mentor” kita mengenai matlamat kita bersama dengan peralatan yang disyorkan di bawah, supaya mereka dapat membantu kita mencapai matlamat kita dengan lebih berkesan.



Rujukan:	
MP3	Brad & Leslie Walgamott -How to Focused On Goals Dan & Sandy Yuen - WIG - Wildy Important Goals Set Your Goal & Achieves it By EDC Michael Hoi How to Focused On Goals oleh Brad & Leslie Walgamott
Buku	7 Habits Of Highly Effective People oleh Stephen Covey
Alat	Merancang Kejayaan: Menghubungkan Bintang-bintang (FB-PFS) Borang Penilaian Bulanan KPI (F-MKPIR) Borang Penilaian Bulanan Struktur (F-MOSR)

“Jikalau anda hendak menggunakan masa anda dengan bijaksana, anda perlu mengetahui apakah tugas paling mustahak dan berusaha bersungguh-sungguh untuknya”

Lee Lacocca



BAB 3

PENGURUSAN MASA & KEUTAMAAN

1 Pengurusan Masa

Masa dan pengurusan keutamaan amat penting dalam persekitaran perniagaan masa kini. Waktu adalah sumber daya terbatas yang penting. Ia memerlukan pengurusan setimpal dengan pengurusan wang. Jika masa adalah wang, berapa ramai orang dalam perniagaan akan menghabiskannya dengan sia-sia sebebannya tanpa sebarang perancangan tertumpu yang rapi, pengutamaan atau perancangan masa hadapan dari pulangan pelaburan?

Pengurusan masa adalah suatu proses menguruskan keutamaan tugas kita dan penjadualan tarikh masa untuk menyelesaikan mereka. Pengurusan masa membantu kita tetap fokus kepada tujuan dan tugas kita. Pada setiap titik masa, kita mempunyai gambaran yang jelas tentang apa yang harus kita lakukan dan bila kita harus melakukannya. Itulah sebabnya pengurusan masa membuat kita fokus dan menyebabkan penetapan matlamat kita lebih berkesan dengan membantu kita mencurahkan masa dan tenaga dalam hala yang betul dan pada masa yang tepat.

Adalah diakui bahawa secara umumnya 20% daripada kegiatan kita akan menghasilkan 80% kejayaan kita berdasarkan Prinsip Pareto. Oleh yang demikian, jika kita mempunyai 100 tugas dalam senarai tugas kita, mungkin sekitar 20 sahaja daripadanya yang menjadi keutamaan yang harus kita tumpukan. Oleh itu, kaedah keutamaan apa pun yang kita gunakan, kita harus memastikan ia dapat membantu kita menentukan tugas-tugas ini.

2 Keutamaan

Apabila kita berbincang tentang prosedur pengurusan masa yang berkesan dan cekap, KEUTAMAAN adalah satu perkataan kunci yang akan mempengaruhi keputusan akhir. Sehubungan dengan pengurusan masa, keutamaan boleh dibahagikan kepada empat jenis:

- (1) Tugas-tugas yang tidak penting dan tidak segera
- (2) Tugas-tugas yang tidak penting tetapi segera
- (3) Tugas-tugas yang penting dan segera
- (4) Tugas-tugas yang penting tetapi tidak segera

2.1 Tidak penting dan tidak segera

Ini merujuk kepada kegiatan yang tidak mempengaruhi kehidupan kita, seperti beberapa aktiviti yang remeh. Bahkan jika kita gagal melakukan tugas-tugas ini, atau kelewatan dalam melakukannya, akibatnya tidak akan mempengaruhi kehidupan kita.

2.2 Tidak penting dan segera

Ini adalah tugas-tugas yang memerlukan perhatian segera kita walaupun ianya tidak mempengaruhi matlamat atau kehidupan kita dengan cara apa pun, contohnya gangguan atau hal-hal mendesak.

2.3 Penting dan segera

Tugas-tugas dalam kategori ini mempunyai kesan besar ke atas akibat tujuan dan kehidupan kita. Ianya mungkin harus dikendalikan dengan segera, contohnya krisis atau projek yang mempunyai had masa untuk disempurnakan. Walaupun kita harus mengendalikan tugas-tugas ini dengan segera, jikalau kita meluangkan terlalu banyak masa dalam kegiatan dalam kategori ini, ini menunjukkan kita tidak melaburkan masa yang memadai dalam perancangan dan strategi (tugas-tugas yang penting tetapi tidak mendesak).

2.4 Penting dan tidak segera

Ini adalah tugas-tugas yang tidak mendesak tetapi akan menghasilkan perbezaan yang ketara dalam kehidupan kita jika kita gagal melakukannya. Mereka termasuk pencegahan, membina perhubungan dan perancangan. Tugas ini harus diberi keutamaan atas tugas-tugas yang lain.

Matriks Pengurusan Masa		
	Segera	Tidak Segera
Penting	Kerja yang ada had masa Jualan PV Kad kredit & Pembayaran hutang	Membina perhubungan Belajar : CDs/Buku/Perjumpaan STP
Tidak Penting	Menjawab telefon Kemas Rumah Membalas Emel Menyimpan baju-baju bila berhujan	TV Video Game Tayangan Negatif Post

2.5 Dalam membina perniagaan Amway, adalah sangat penting bagi kita mengutamakan kegiatan kita dan menangguhkan kenikmatan supaya dapat mencapai tujuan kita dalam hidup. Adalah dicadangkan untuk kita meletakkan tarikh penting seminar utama dalam kalendar kita sebelum kita mengisikan seminar yang lebih kecil, diikuti oleh kegiatan sosial yang kurang penting. Kita hendak memastikan bahawa kita melaburkan masa dalam membina perniagaan kita dengan menunjuk pelan perniagaan dan membuat demonstrasi produk sekurang-kurangnya 5 malam dalam seminggu.

Adalah penting bahawa kita menambah nilai dalam kehidupan dan perniagaan kita dengan aktiviti yang kita lakukan, dan tidak hanya membuat diri kita sibuk. Meninjau dan berbincang diari atau kalendar kita dengan penaja atasan kita yang aktif dalam sistem. Ini akan membantu kita supaya fokus dalam melakukan hal yang sepatutnya.

3 Kunci Untuk Efisien

Senarai Kerja Sehari-hari dapat membantu kita bekerja dengan lebih cekap. Senarai Kerja Sehari-hari ialah senarai semua tugas yang diutamakan yang perlu kita laksanakan.

Ianya menyenaraikan segala tugas yang harus kita lakukan, dengan tugas yang paling penting di bahagian atas senarai, dan tugas paling tidak penting di bahagian bawah senarai.

Dengan adanya sebuah Senarai Kerja Sehari-hari, kita memastikan bahawa semua tugas kita dituliskan dalam satu tempat supaya kita tidak terlupa melakukan sesuatu yang penting.

Kita merancang mengikut turutan dalam menentukan keutamaan di mana kita akan melaksanakannya, supaya kita dapat mengetahui apa yang memerlukan perhatian segera kita, dan apa yang boleh kita laksanakan kemudian.

Ketika kita menggunakan Senarai Kerja Sehari-hari dengan berkesan, kita akan jauh lebih teratur dan boleh diharapkan. Kita akan mengalami kurang stres, tenang dalam pengetahuan bahawa kita tidak melupakan sesuatu yang penting. Jika kita cerdas mengutamakan, kita akan memfokuskan waktu dan tenaga pada aktiviti bernilai tinggi, kita akan lebih produktif, dan berharga kepada pasukan kita.

3.1 Persiapan Senarai Kerja Sehari

Ini adalah bagaimana kita menyediakan Senarai Kerja Sehari (*list to-do*):

- 1) Tuliskan semua tugas yang kita perlu laksanakan. Semua tugas besar boleh bahagikan kepada tugas yang lebih kecil (Lebih baik jika tugas atau langkah-langkah tindakan mengambil masa tidak lebih dari 1-2 jam untuk diselesaikan);
- 2) Meninjau tugas-tugas ini dan memperuntukkan keutamaan dari A (sangat penting, atau sangat mendesak) sampai F (tidak penting, atau tidak sama sekali mendesak);
- 3) Jika terlalu banyak tugas-tugas dengan keutamaan tinggi, lihat semula senarai tugas-tugas tersebut dan mengenalpastikan tugas-tugas yang kurang penting. Setelah kami melakukan ini, menulis semula senarai dalam turutan mengikut keutamaan.

3.2 Cara Penggunaan Senarai Kerja Sehari

Untuk menggunakan Senarai Kerja Sehari, cuma melaksanakan tugas-tugas mengikut pengutamaan yang kita buat, mengendalikan tugas-tugas dengan keutamaan A dahulu, kemudian B, lepas itu C, dan seterusnya. Setelah kami menyelesaikan tugas-tugas yang disenaraikan, tandakan tugas tersebut.

Ramai yang mendapati bahawa adalah amat bermanfaat untuk meluangkan masa 10 minit pada akhir hari, mengorganisasikan tugas-tugas dalam Senarai Kerja Sehari untuk hari berikutnya.

Rujukan:-	
MP3	Self Management ~Time & Money by Diamond Ken Lee Success = Time & Money - Dean & Marcie Whalen Be Smart with Your Time by EDC Dan & Sandy Yuen
Buku	1) 7 Tabiat Orang Yang Sangat Efectif oleh Stephen Covey
Alat	1) Buku Perancangan TQG (T-AP)

“Kejayaan bukannya sesuatu keajaiban atau misteri. Kejayaan adalah akibat semula jadi yang terhasil daripada senantiasanya mengamalkan fundamental asas.”

- Jim Rohn



BAB 4

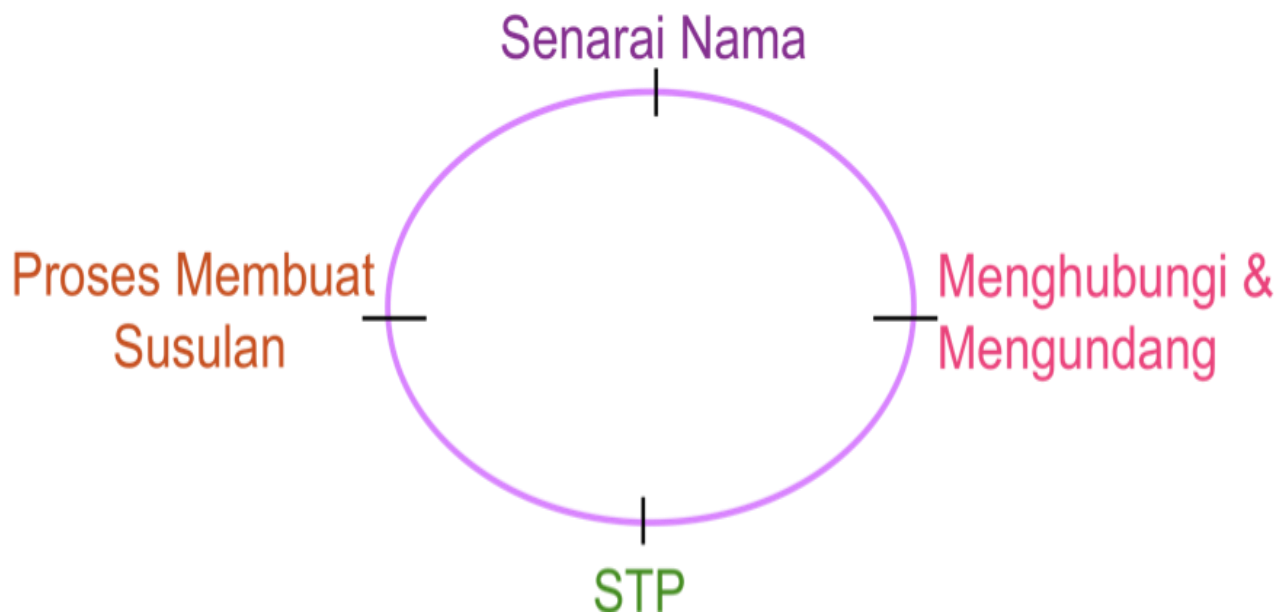
4 ASAS

Sistem TQG menolong kita mencapai matlamat kita melalui 48355 BiB.

4Asas; 8 Langkah Teras; 3 Kuasa; 5 Malam; 5 Peraturan Kardinal; Papan dalam Bilik (BiB).

Empat asas adalah tindakan asas yang perlu dilakukan oleh IBO yang komited secara berterusan supaya perniagaan Amway mereka akan mendapat hasil yang dikehendaki.

4 Asas :



1. Senarai Nama

Perniagaan Amway adalah perniagaan yang melibatkan manusia. Ianya suatu perniagaan yang kita bina untuk diri kita tetapi bukan bersendirian. Kita perlu bekerja rapat dengan penaja atasan yang aktif dan bersistem untuk perjalanan lancar ke arah kejayaan dalam Amway. Kunci kejayaan dalam perniagaan ialah menolong seramai orang yang boleh untuk mencapai impian dan matlamat mereka.

Oleh itu, sebagaimana perniagaan lain, kita akan memberi peluang terhebat kepada diri sendiri bila kita menunjukkan pelan perniagaan ini kepada seramai orang yang mungkin. Kejayaan akan menyusul bila persediaan dan peluang bertemu. Satu kelebihan peluang perniagaan ini ialah peluang memilih rakan kongsi kita.

1.1. Peraturan dalam membina senarai nama

Jangan membuat anggapan yang salah kepada sesiapa. Beri peluang kepada setiap orang untuk membuat keputusan berdasarkan fakta yang betul setelah mereka melihat pelan perniagaan ini. Kesalahan besar yang selalu kita lakukan ialah menganggap “Mereka tidak perlu duit lebih”, atau “Mereka terlalu sibuk”. Perniagaan ini adalah untuk semua orang. Pelbagai latar belakang telah berjaya dalam perniagaan Amway. Mereka yang ada kehidupan baik selalunya akan mahu kehidupan yang lebih baik dan akan lebih menghargai peluang ini.

Luangkan masa untuk menyenaraikan semua nama orang yang kita kenal, menggunakan borang senarai nama TQG (Code: F-NL). Jika senarai nama pertama kita tidak sampai 100 nama ini bermakna kita telah membuat tanggapan. Kita perlu meminta khidmat nasihat daripada penaja atasan yang aktif dan bersistem. Biasanya orang yang perlu ada dalam senarai kita ialah orang yang ada kriteria di bawah atau orang yang kenal mereka ini:

- i) Orang yang bersikap positif;
- ii) Orang yang dihormati;
- iii) Orang yang bercita-cita tinggi & ada impian;
- iv) Orang yang berusia antara 25 ke 40 tahun; atau
- v) Orang yang setaraf dengan kita dan ke atas

1.2. Kategori Prospek

Prospek boleh di kategori kepada:

- i) Ahli keluarga dan kawan
- ii) Kenalan
- iii) Orang yang tidak dikenali
- iv) “Chicken Lists”- orang yang kita segani

Setiap kumpulan boleh dibahagikan kepada kategori tempatan, luar kawasan dan antarabangsa.

Prospek “Tempatan” adalah orang yang tinggal berdekatan dengan kita. Kita boleh berjumpa dengan mereka selepas kerja, luangkan satu hingga dua jam dengan mereka untuk berkongsi pelan dan barangan dan kemudian kita akan balik ke rumah pada hari yang sama..

Prospek “Luar kawasan” adalah orang yang tinggal jauh dari tempat kita tetapi kita masih dalam kawasan pasaran Amway yang sama. Untuk berjumpa mereka kita mungkin perlu membuat perjalanan seharian.

Prospek “Antarabangsa” adalah orang yang tinggal di luar Negara di mana kita perlu membuat penajaan antarabangsa.“

1.3. Sumber Senarai Nama

1.3.1. Cara terbaik untuk memulakan senarai nama ialah meletakkan semua nama dalam telefon bimbit anda ke dalam borang senarai nama TQG.

1.3.2. Kita boleh membina senarai nama berdasarkan sejarah kehidupan kita seawal yang kita ingat.

Contoh: Kawan sebelum sekolah Kawan tadika

Kawan Sekolah rendah Kawan sekolah menengah

Kawan Universiti

Kawan sepejabat terdahulu Jiran terdahulu

1.3.3. Kawan kita sekarang. contoh:

Kawan sepejabat sekarang Kawan di gim yang kita pergi

Kawan satu kelab /kelas Jiran sekarang

1.3.4. Nama boleh didapati mengikut pekerjaan mereka.

Sebagai contoh:

Akauntan	Pegawai zat makanan	Peguam
Pentadbir	Agen harta tanah	Menteri
Pegawai bank	Jurutera	Tukang urut
Pengasuh	Perancang kewangan	Tukang paip
Kontraktor	Penjual bunga	Farmasi
Kerani	Instruktur kecergasan	Remisier
Doktor gigi	Pendandan rambut	Jurulatih sukan
Doktor	Pereka taman	guru

1.3.5. Nama mengikut minat seseorang.

Contoh: Kawan atau keluarga yang pentingkan kesihatan
pentingkan kecantikan & penjagaan kulit gemar memasak
baru bersalin
baru pindah rumah
inginkan kebebasan kewangan & kesejahteraan
gemar melancung

1.3.6. “Chicken List”, senarai yang disegani, ialah senarai orang yang kita segan, takut untuk mendekati atau tidak mudah didekati. Mereka mungkin adalah ketua kita, majikan kita, bakal mertua dan lain-lain seumpamanya. Kita perlu letakkan nama ini dalam borang senarai nama TQG supaya kita boleh mendekati mereka kemudian ketika kita lebih berpengalaman & yakin.

1.3.7. Prospek lain boleh datang dari:

- i) Mereka yang telah kita tunjukkan pelan tetapi tidak berkenan dengan perniagaan pada masa itu tetapi kita tidak memutuskan perhubungan baik.
- ii) IBO yang tidak aktif atau pelanggan semasa
- iii) IBO atau pelanggan terdahulu

1.4. Mencari Prospek

Membina senarai nama adalah proses yang dinamik dan berterusan. Kita hendaklah sentiasa menambah nama dalam senarai nama kita. Orang yang tidak kenal adalah kelompok nama yang terbesar dalam senarai nama kita. Orang yang tidak kita kenali adalah kawan yang belum kita temui.

Untuk membuat kawan baru kita perlu pandai memulakan perbualan dengan cara berikut:-

- 1) Senyum
- 2) Bertanya soalan yang mudah & jelas.
- 3) Tunjukkan minat yang ikhlas pada prospek tanpa membuat prospek itu merasa tertekan atau tidak selesa. Guna pendekatan “F.O.R.M.” (keluarga, pekerjaan, hobi, mesej), tak semestinya mengikut aturan tersebut.

1.4.1. Mulakan perbualan dengan soalan yang mudah & jelas jawapannya.

Sebagai contoh, jika kita sedang beratur dengan prospek, Tanya dia: “Encik sedang beratur ke?”

“Berapa lama encik/puan telah beratur?” “Awak tunggu teksi / bas juga ke?”

Jika kita sedang makan di kantin, Tanya dia: “Awak sedang makan tengah hari ke?”

“Encik selalu datang makan di sini?”

Jika anda tidak boleh berfikir untuk bertanya, selalunya selamat jika bertanya pasal cuaca.

1.4.2. F.O.R.M.

Untuk mendapat tahu lebih lanjut latar belakang prospek untuk menjadi kawan, kita boleh menggunakan cara "FORM".

"F" – (Family) Keluarga

Tanya dia mengenai keluarga dia & diri dia. Contoh:
"Puan ada berapa orang anak?"

"Kamu asal dari mana?"

"O" – (*Occupation*) Pekerjaan

Tanya dia mengenai pekerjaan dia dan selalu puji kerja mereka. Contoh :
"Anda bertugas di mana?" "Tugasan anda sangat penting."

"R" – (*Recreation*) Hobi

Cuba ambil tahu apa yang prospek itu suka buat pada masa lapangnya supaya kita dapat tahu masa & hari apa yang terbaik untuk membuat temu janji. Kita juga boleh tahu status kewangannya.

"M" – (Money or Message) Duit atau mesej.

Seelok-eloknya, topik ini kita bangkitkan semasa kita hendak meninggalkan prospek. Kita boleh memberi mesej yang menyenangkan kita untuk berjumpa dengan dia kembali kemudian hari. Contoh: "Anda adalah seseorang yang berpandangan jauh. Kita patut berjumpa lagi, mungkin kita dapat bekerjasama kelak. Ini kad nama saya. Encik ada kad?"

Selepas mendapat kad prospek itu, kita patut catat di atas kadnya bila & di mana kita telah berjumpa dengannya dan apa-apa informasi yang kita dapat mengenai dia. Adalah bagus untuk kita mengingatkan prospek mengenai perjumpaan itu bila kita telefon prospek itu balik.

2. Menghubung & Mengundang

Langkah seterusnya ialah untuk membuat temu janji dengan prospek itu sama ada untuk berkongsi pelan perniagaan atau barangan. Menghubung & mengundang (C&I) adalah langkah penting dalam 4 Asas, ia memulakan perniagaan Amway kita dan memulakan momentum untuk ia bergerak. Ia juga membantu kita untuk mengatur dan menguruskan masa kita. Oleh itu, kita haruslah berdisiplin mengadakan sesi C&I secara berkala.

2.1 Masa Untuk C&I

Letakkan 2 jam daripada masa kita dalam seminggu untuk sesi panggilan untuk C&I dengan matlamat untuk memenuhi jadual kita untuk seminggu. Ahad malam adalah cadangan masa terbaik untuk membuat sesi panggilan untuk C&I ini kerana kebanyakan orang telah berehat sepanjang hari minggu dan bersedia untuk memulakan minggu baru. Jika jadual kita tidak penuh selepas sesi tersebut, digalakkan untuk membuat beberapa panggilan sehari untuk memenuhi jadual kita itu.

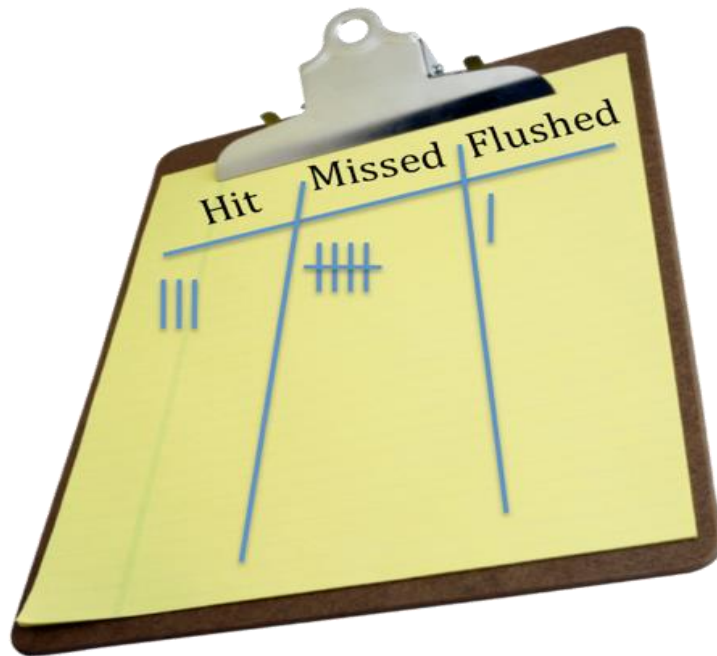
2.2 Alat Untuk C&I

Alatan tertentu adalah penting untuk memastikan sesi panggilan C&I berjaya dan menemui tujuannya. Alat yang penting ialah:

- Telefon bimbit
- Senarai nama
- Skrip untuk C&I
- Buku Harian
- (diari)
- Sehelai kertas

TQG planner telah dicadangkan sebagai diari yang patut digunakan untuk mengatur jadual kita, juga sebagai rujukan kepada sistem TQG. Helaian kertas itu adalah untuk menandakan C&I kita sama ada “Hit”(Berjaya), “Missed” or “Flushed”.

Sebagai contoh;



- “Hit” Temu janji disahkan (*appointment confirmed*)
- “Missed” Prospek tidak boleh jumpa minggu ini tetapi memberi peluang untuk masa akan datang, atau prospek tidak menjawab panggilan.
- “Flushed” Prospek menolak peluang ini.
”

2.3 Suasana Untuk C&I

Suasana terbaik untuk C&I ialah tempat yang sunyi, meja yang lapang dan alatan yang diperlukan tersedia. Secara asasnya, 3 pilihan suasana :

- i) Sesi bersendirian
- ii) Sesi bersama penaja atasan yang aktif & bersistem
- iii) Sesi berkumpulan

2.3.1 Sesi bersendirian

Ini adalah bila kita membuat panggilan bersendirian untuk memenuhi jadual minggu itu. Kita digalakkan untuk membuat sesi ini jika kita telah membuat beberapa kali sesi bersama penaja atasan yang aktif & bersistem atau berkumpulan.

Perkara yang perlu diambil kira:

- i) Buat panggilan dalam bilik yang senyap.;
- ii) Tetapkan matlamat jumlah panggilan akan dibuat atau
- iii) Tetapkan berapa lama masa yang akan diambil untuk sesi itu, tidak lebih daripada 90 minit.

2.3.2 Sesi bersama penaja atasan yang aktif & bersistem

Ini adalah digalakkan untuk IBO baru yang tiada pengalaman dalam C&I, yang masih tidak yakin untuk C&I atau bila kita hendak membuat panggilan prospek yang ada dalam senarai “chicken list” kita. Bila kita membuat panggilan bersama penaja atasan yang aktif & bersistem, kita akan digalakkan untuk membuat panggilan dan mengharungi ketakutan kita. Kita juga boleh menghulurkan telefon kepada penaja atasan kita selepas memperkenalkan beliau kepada prospek.

2.3.3 Sesi berkumpulan

Sesi ini adalah sesi bila beberapa IBO berkumpul bersama penaja atasan yang sama untuk membuat panggilan. Seelok-eloknya, bilangan IBO adalah 5 atau kurang. Semasa sesi panggilan ini, IBO bergilir-gilir membuat panggilan. Apabila seseorang sedang membuat panggilan yang lain mesti memberi perhatian. Sesi berkumpulan adalah suasana yang terbaik untuk IBO baru belajar & tiru. Kemahiran dalam sesi panggilan secara berkumpulan ini adalah suatu yang berguna. Bila IBO baru kita dapat meniru cara kita mengendalikan sesi panggilan berkumpulan ini, perniagaan ini akan berganda secara esponansi.

2.1 Skrip panggilan

IBO baru digalakkan membaca skrip panggilan bila menelefon untuk C&I. Ini menenangkan IBO semasa membuat panggilan dan membantu keyakinan mereka. Semasa membantu IBO baru membuat panggilan, sama ada dalam sesi bersama penaja atasan atau berkumpulan, penaja atasan digalakkan menggunakan skrip juga untuk menjadi contoh kepada IBO baru. Jika prospek itu telah berkahwin, pastikan kedua-dua suami isteri dijemput untuk melihat pelan perniagaan bersama.

Secara asasnya, skrip panggilan patut mengikut aturan berikut:

- i) Selesaikan prospek (berbual kosong)
- ii) Beritahu prospek kenapa kita memanggil beliau
- iii) Pastikan prospek berminat (jika prospek itu mahu melihat peluang peniagaan)
- iv) Jaga postur (*Keep the posture*)
- v) Tetapkan temu janji

Dua cara pendekatan untuk C&I:

- i) Pendekatan secara langsung (*Direct approach*)
- ii) Pendekatan ingin tahu (*Curiosity approach*)

2.4.1 Pendekatan secara langsung

Dalam cara ini, kita memberitahu prospek yang kita sedang membina perniagaan Amway dan sedang mencari beberapa orang yang berkualiti untuk mengembangkan perniagaan ini bersama. Dinasihatkan teknik ini digunakan ke atas orang yang kita rapat.

Contoh:

Selesakan prospek : “Hi, Su, Apa khabar?” (Berbual kosong kurang daripada 1 minit)

Sebab menelefon : “Saya telah memulakan perniagaan Amway dengan beberapa orang yang berdaya usaha dan kami sedang mencari beberapa orang yang berkualiti untuk mengembangkan perniagaan ini dan saya teringatkan kamu”

Pastikan minat: “Perniagaan Amway telah berkembang ke tahap baru. Ia sekarang berbeza daripada yang kita kenal dahulu. Adakah anda terbuka dan berminat untuk berjumpa dengan saya dan rakan kongsi saya untuk memahami trend terbaru ini?”

Jaga postur: “saya tak pasti kita akan dapat bekerjasama. Jika kita boleh bekerjasama lagi bagus tetapi jika kita tidak dapat saya harap anda faham.”

Tetapkan temu janji: “malam mana yang sesuai untuk kita berjumpa, Selasa atau Khamis?”

2.4.1.1 Bila menggunakan kaedah pendekatan secara langsung , kita perlu bersedia untuk menjawab beberapa soalan dan yakin bila menangani bantahan & penolakan.

Selalu menjawab dengan pendekatan “Faham, Pernah, Dapati” (“Feel, Felt, Found” approach.)

2.4.1.2 Contoh I:

“Amway adalah jualan langsung (*direct selling*), saya tak pandai menjual.” Atau

“saya tak suka menjual”

Jawapan:

“Saya FAHAM perasaan anda, saya pun PERNAH rasa begitu tetapi saya DAPATI Amway sebenarnya berbeza daripada yang kita fahami. Amway sebenarnya satu perusahaan dan sekarang kita ada sistem sokongan & pendidikan TQG yang akan membantu kita berjaya dalam Amway. Anda patut datang & lihat pembentangan perniagaan TQG dan anda akan faham maksud saya.

2.4.1.3 Contoh II:

“Mak saya telah cuba, dia kata susah.” Atau “Saya pernah buat dulu, tak jadi.”

Jawapan:

“Saya FAHAM perasaan anda, saya PERNAH rasa sama juga tetapi saya DAPATI dengan sistem sokongan & pendidikan TQG kemungkinan untuk berjaya adalah sangat besar. Adalah penting untuk anda datang & memahami sistem TQG.”

2.4.2 Pendekatan Ingin Tahu

Dalam pendekatan ini, kita tidak memberitahu prospek kita perniagaan ini adalah Amway. Walau bagaimanapun, adalah penting prospek kita tahu yang temu janji ini adalah untuk membincangkan peluang perniagaan.

Pendekatan ingin tahu juga akan menimbulkan beberapa soalan ingin tahu. Kita perlu bersedia dengan jawapan dan sentiasa pastikan kita tidak STP di dalam telefon tetapi untuk mendapatkan temu janji untuk STP.

Kadang-kala, untuk kawan rapat atau keluarga, kita tak perlu memberi penerangan yang panjang di dalam telefon.

Contoh: “Hi, Abang, Abang Shah dan Kak Mariam ada kat rumah tak Khamis malam? Saya nak datang nak cakap tentang sesuatu yang penting kepada abang dan akak.”

2.4.2.1 Contoh I:

Selesakan prospek: “Hi, Su, Apa khabar?” (Berbual kosong kurang daripada 1 minit)

Sebab menelefon: “Saya telah memulakan satu perniagaan dengan beberapa orang yang berdaya usaha dan kami sedang mencari beberapa orang yang berkualiti untuk mengembangkan perniagaan ini dan saya teringatkan kamu”

Pastikan minat: “Perniagaan kami sedang berkembang pesat. Adakah anda terbuka untuk bertemu dengan saya dan rakan kongsi saya untuk memahami lebih lanjut?”

Jaga postur: “saya tak pasti kita akan dapat bekerjasama. Jika kita boleh bekerjasama lagi bagus tetapi jika kita tidak dapat saya harap anda faham.”

Tetapkan temu janji: “malam mana yang sesuai untuk kita berjumpa, Selasa atau Khamis?”

2.4.2.2 Contoh II:

Selesaikan prospek: “Hi, Ben, apa khabar? Saya (nama), kita jumpa kat pejabat pos hari tu, ingat lagi tak? Anak kamu dah terima bungkusan yang kamu hantar hari tu?” (berbual kosong kuran 1 minit.)

Sebab menelefon : “Ben, Saya mempunyai satu perniagaan dengan beberapa orang yang berdaya usaha dan kami sedang mencari beberapa orang yang berkualiti untuk mengembangkan perniagaan ini dan saya teringatkan kamu. Saya tertarik dengan penampilan anda yang mesra & berketerampilan.”

Pastikan minat: “Perniagaan kami sedang berkembang pesat. Adakah anda terbuka untuk bertemu dengan saya dan rakan kongsi saya untuk memahami lebih lanjut?”

Jaga postur: “saya tak pasti kita akan dapat bekerjasama. Jika kita boleh bekerjasama lagi bagus tetapi jika kita tidak dapat saya harap anda faham.”

Tetapkan temu janji: “malam mana yang sesuai untuk kita berjumpa, Selasa atau Khamis?”

2.4.2.3 Contoh I:

“Perniagaan apa?” Jawapan:

“Ini adalah perniagaan pengedaran, kami mengedar barangan harian dan barangan teknologi tinggi. Agak tak sesuai jika kita bincangkannya di dalam telefon, adakah lebih baik kalau kita berjumpa pada Selasa atau Khamis?”

2.4.2.4 Contoh II:

“Syarikat apa ni?” Jawapan:

“Kita bekerjasama dengan dua kumpulan antarabangsa. Saya fikir lebih baik kita bersemuka supaya saya dapat menunjukkan beberapa gambar rajah dan bahan–bahan mengenai kedua-dua syarikat ini. Hari mana yang sesuai, Selasa atau Khamis?”

2.4.2.5 Contoh III:

“Adakah ini “direct selling” jualan langsung?”

Jawapan:

“Apa yang anda faham mengenai jualan langsung? Apa

yang anda faham itu adalah berbeza daripada perniagaan yang sedang saya bina. Saya rasa kita patut bersemuka supaya saya dapat menunjukkan rajah dan bahan-bahan mengenai kedua-dua syarikat ini. Hari mana yang sesuai untuk kita berjumpa, Selasa atau Khamis?”

2.4.3 Teknik Menghulur Telefon

Teknik ini bagus untuk IBO baru yang sedang belajar membuat panggilan. IBO baru mesti memperkenalkan dan menyanjung penaja atasannya kepada prospek kemudian baru hulurkan telefon kepada penaja atasan yang akan membantu IBO itu untuk menjemput prospek itu untuk STP. Semasa penaja atasan sedang bercakap, IBO perlu memberi perhatian.

2.4.3.1 Adalah penting untuk IBO membina keyakinan dan kepercayaan prospek kepada penaja atasan sebelum menghulur telefon kepada penaja atasan supaya prospek itu menghormati penaja atasan tersebut dan mendengar kata-katanya.

Contoh:

“Rakan kongsi senior saya, En L, ada bersama saya sekarang. Dia ada satu rangkaian perniagaan antarabangsa yang besar di banyak negara dan telah membuat keuntungan yang besar daripada perniagaan ini. Dia seorang yang bijak dan senang didampingi. Bagi saya penting untuk anda mendengar apa yang hendak dia ingin sampaikan sebentar lagi. Saya bagi dia bercakap dengan kamu sekarang.”

2.4.4 Perkara yang digalakkan dan yang dilarang semasa membuat panggilan untuk C&I

Yang digalakkan	Dilarang
Tuliskan skrip dan baca darinya	Jangan STP dalam telefon
Patikan panggilan pendek dan terus kepada matlamat	Jangan berselindung , pastikan prospek tahu ini temu janji perniagaan
Pastikan prospek tidak ada rancangan pada malam temu janji	Jangan guna perkataan “upline”, “downline”, “joining the business”, “doing part-time”, etc
Cuba timbulkan rasa ingin tahu	Jangan tanya soalan terbuka semasa menetapkan temu janji
Kawal perbualan, jawab soalan dengan soalan	Jangan hubungi lebih dari 2 kali
Jaga postur	Jangan mencabar ego.
Jemput dua kali ganda bilangan prospek yang ada mahu berada di dalam perjumpaan di rumah atau mesyuarat terbuka (<i>open meeting</i>)	Jangan perlihatkan diri anda terdesak.
Hulur telefon kepada penaja atasan jika perlu	
Jika tidak berjaya mendapat temu janji setelah 5 hingga 6 panggilan, jangan teruskan panggilan. Berhenti dan tanya penaja atasan.	

1. Tunjuk Pelan (Show The Plan, STP)

Kunci kejayaan perniagaan Amway ialah menunjukkan pelan perniagaan kepada seramai orang yang mungkin. Peluang kita menemui pemimpin yang berkualiti bertambah jika kita tunjuk kepada lebih ramai.

Dua peraturan kardinal dalam STP:

- i) Pelan yang paling teruk ialah yang tidak ditunjuk langsung.
- ii) Satu STP sama dengan satu hari perniagaan Amway anda dibuka.

3.1 Persediaan sebelum STP

Ada beberapa perkara yang perlu diberi perhatian sebelum berjumpa dengan prospek untuk STP.

3.1.1 Pemakaian

Imej kita menunjukkan kejayaan perniagaan kita dan gaya hidup yang hendak kita tonjolkan kepada prospek kita. Imej yang kita perlu tunjuk ialah sebagai penasihat gaya hidup, penasihat kewangan, penasihat kecantikan, penasihat kesihatan dan lain-lain.

Oleh itu kita perlu berpakaian segak, beri perhatian kepada kebersihan diri seperti kebersihan gigi dan gusi, rambut, kuku, kulit muka dan kasut.

Secara ringkasnya, kita perlu kelihatan rapi, bersih dan bermaruah.

3.1.2 Bersedia dengan semua kelengkapan

Sebelum kita meninggalkan rumah untuk temu janji, atau sebelum prospek tiba di rumah kita, ada beberapa benda yang kita perlu pastikan kita ada.

Contoh:

Kad nama perniagaan (*Business name card*) Carta STP

Kertas kuning untuk menulis dan pen Borang SA88 dan kit perniagaan Amway CD atau buku

Katalog Amway

Bahan bacaan daripada BSM untuk ditinggalkan kepada prospek untuk mereka kaji semula dan untuk susulan. Contoh: Senarai Nama TQG, Borang Rancangan Kejayaan TQG, Ringkasan Ganjaran Amway TQG, Borang 6-4-2 TQG

Diari TQG untuk menetapkan temu janji susulan

3.1.3 Menepati waktu

Selalu tiba sekurang-kurangnya 15 minit awal sebelum temu janji. Penting untuk kita menunjukkan perniagaan ini serius.

Bila kita tiba awal, kita berpeluang untuk memilih suasana yang terbaik untuk STP. Pastikan prospek kita memandang ke arah yang kurang gangguan.

3.2 Aturan dan Suasana Tunjuk Pelan

Perniagaan ini adalah kepunyaan kita jika kita mulai STP sendiri. Selagi kita masih bergantung kepada penaja atasan kita untuk menunjukkan pelan perniagaan ini, kita belum memperoleh perniagaan kita sendiri.

Walau bagaimanapun, bagi IBO baru, kita digalakkan bersama penaja atasan untuk menunjukkan pelan perniagaan ini sebelum mereka dibenarkan menunjuk pelan sendiri. Semasa penaja atasan menunjuk pelan, IBO baru harus memberi perhatian supaya dia dapat meniru penaja atasan. Kita belajar membuat STP daripada perjumpaan di rumah kita atau perjumpaan yang penaja atasan buat untuk IBO lain. Kita boleh hadir perjumpaan di rumah pemimpin lain jika penaja atasan (yang aktif dan bersistem) kita adalah sama dan juga turut hadir.

Satu lagi cara untuk belajar STP ialah selalu hadir mesyuarat terbuka (*Open Meeting*). Beri perhatian kepada pembentang dan catat perkara yang menarik yang kita boleh gunakan dalam STP kita.

Kita STP dengan aturan seperti ini:

- 1) Cuba cari impian prospek kita (*the hot button*)
- 2) Konsep ESBI
- 3) Pelan 2 - 5 tahun
- 4) Latar belakang dan kekuatan syarikat.
- 5) Pengenalan ringkas TQG
- 6) Faedah kepada prospek
- 7) Kesimpulan 5 perkara dan penutup

Asasnya, 3 suasana STP:

- i) Bersemuka perseorangan (*One on One*)
- ii) Perjumpaan di rumah (*Home Meeting*)
- iii) Mesyuarat terbuka (*Open meeting*)

3.2.1 Bersemuka Perseorangan (One On One)

Ini adalah di mana kita menunjukkan pelan kepada prospek secara berdepan sama ada di tempat awam seperti McDonald, atau rumah prospek atau rumah kita.

Perkara yang perlu diberi tumpuan bila STP satu kepada satu:

- i) Tumpukan kepada impian prospek kita
- ii) Tunjukkan keikhlasan dengan melihat prospek di mata tetapi jangan merenung.
- iii) Tunjuk pelan kurang daripada 40 minit
- iv) Buat demo ringkas barangan pada akhir STP

3.2.2 Perjumpaan Rumah (Home Meeting)

Ini adalah di mana kita menjemput beberapa orang ke rumah kita, papan putih atau projektor dan komputer riba digunakan untuk STP. Aturannya seperti berikut:

- i) Tuan rumah perkenalkan pembentang
- ii) Pembentang tunjuk pelan
- iii) Pembentang atau tuan rumah buat demo ringkas
- iv) Tuan rumah menjemput tetamu untuk juadah ringan
- v) Penutup

- 3.2.2.1 Tuan rumah boleh jadi pasangan pembentang atau tuan rumah. Semasa memperkenalkan pembentang, tuan rumah haruslah menyanjung pembentang untuk membina keyakinan dan kepercayaan prospek kepada pembentang.
- 3.2.2.2 Pelan patut ditunjuk kurang daripada 40 minit. Untuk membantu penuntun memberi perhatian kepada pembentang, adakan interaksi yang menarik antara penuntun dengan pembentang.
- 3.2.2.3 Demo ringkas selepas STP. Ada orang akan lebih percaya jika mereka dapat lihat keunikan barangan Amway berbanding dengan pelan sahaja.
- 3.2.2.4 Juadah ringan selepas STP. Digalakkan menghidangkan barangan makanan dan minuman Amway ringkas supaya boleh ditiru oleh IBO.
- 3.2.2.5 Semasa menjamu selera, kita haruslah bergaul dan mengambil tahu apa yang mereka tertarik dalam pelan tadi. Kemudian kita boleh cuba “close deal”, jadi ahli atau jualan barangan.

3.2.3 Mesyuarat Terbuka (Open Meeting)

Mesyuarat ini dianjurkan oleh TQG di pusat perniagaan atau hotel untuk pembentangan pelan untuk prospek dan IBO yang berada di bawah payung jalur penajaan TQG. Pengerusi dan pembentang yang dijemput oleh TQG adalah sekurang-kurangnya Platinums dalam Amway.

Mesyuarat terbuka adalah tempat terbaik untuk membawa prospek untuk melihat kali kedua pelan ini. Ada banyak kelebihan mesyuarat ini. Seperti:

- i) Prospek akan terdedah kepada banyak pemimpin daripada latar belakang yang berbeza.
- ii) Prospek mungkin akan teruja dengan berapa ramai yang terlibat dalam perniagaan ini.
- iii) Prospek mungkin dapat rasa kaitan dirinya dengan salah seorang pemimpin di situ yang mempunyai latar belakang sama.
- iv) Prospek mungkin merasa lebih selesa mendengar bila dia tahu pembentang tidak menunjukan kata-kata mereka kepada diri dia sahaja.
- v) Prospek mungkin akan terasa tersentuh dengan kemesraan orang-orang di situ.
- vi) Prospek mungkin teruja dengan sokongan yang akan dia dapat daripada TQG.

3.2.3.1 Sebelum mesyuarat terbuka bermula:

- i) Bina keyakinan dan kepercayaan prospek terhadap pembentang dan perkenalkan prospek kepada pembentang.
- ii) Perkenalkan prospek kepada pemimpin lain di situ, terutama yang mempunyai latar belakang yang sama.
- iii) Sanjung penaja atasan kita yang aktif dan perkenalkan penaja atasan kepada prospek.
- iv) Bawa prospek duduk dekat dengan pentas pembentangan dan duduk sebelah beliau.

3.2.3.2 Semasa mesyuarat:

- i) Duduk tegak di sebelah prospek.
- ii) Beri perhatian kepada pembentang.
- iii) Beri tindak balas kepada pembentang, angguk bila setuju, gelak kepada lawak dia, dan tepuk tangan bila perlu.
- iv) Catat nota.

3.2.3.3 Selepas mesyuarat:

- i) Bawa prospek kepada penaja atasan yang aktif bersistem supaya dia boleh membantu kita memberi kata semangat.
- ii) Bawa prospek ke meja dan buat proses susulan.

2. Susulan

Proses susulan bermula sebaik sahaja STP habis, dan bila prospek menjadi IBO, proses susulan tidak berhenti sehinggalah IBO itu menjadi Platinum.

4.1 Penutupan selepas STP

Selepas STP dan demo tanya prospek pertanyaan yang positif seperti:

“Apakah yang menarik dalam perniagaan ini bagi anda?”

Keluarkan borang SA88 dan pen, dan tolong prospek buat keputusan untuk menjadi ahli. Tanya soalan seperti:

“Boleh saya tolong isikan borang supaya anda boleh memperoleh perniagaan ini sendiri? Boleh hulurkan IC anda?”

4.2 Bila prospek kata “ya”

Tolong prospek penuhkan borang SA88. Jika kita bersama penaja atasan atau pasangan, seorang membantu mereka mengisi borang manakala seorang lagi tunjukkan borang “Rancangan Untuk Kejayaan” (FB-PFS), sambungkan bintang dari 1 - 5.

4.2.1 Borang “Rancangan Untuk Kejayaan” adalah petunjuk arah yang bagus untuk penaja dan IBO baru untuk apa yang patut dibuat selepas ini. Isu seperti di bawah telah dirangkumi untuk IBO baru:

- i. Lihat apa ada dalam kit perniagaan Amway secepat mungkin
- ii. Nasihat IBO baru untuk mengisi borang-borang di bawah:
 - Borang Bonus Amway
 - Borang pendaftaran kredit kad Borang pembaharuan automatik
- iii. Nasihat IBO baru untuk menyediakan satu akaun bank yang baru untuk perniagaan Amway.
- iv. Minta IBO baru mencatat impian mereka
- v. Ajar IBO baru menetapkan matlamat, penting untuk menjadi Pengamal Teras dalam jangka masa tersingkat.
- vi. Nasihat IBO baru komited dan mula perniagaan dengan pelaburan berikut:
 - Pak perniagaan TQG
 - Barangan Amway, cuba jadi pengguna 100% secepat mungkin
 - Program pendidikan: SOCD, BOM, perjumpaan
- vii. Tolong IBO baru membuat senarai nama
- viii. Buat temu janji susulan dengan IBO baru untuk menolong dia memulakan perniagaan Amwaynya:
 - Sesi panggilan C&I
 - Perjumpaan di rumah (Home meeting)
 - Perjumpaan TQG berikutnya

Lawatan di Ibu Pejabat, RDC atau shoppe

ix. Pinjamkan CD & Buku

Buku “Total Quality Business” oleh Dr Wong Siew Fang amat digalakkan baca sebab ia membantu IBO baru mendapat tahu lebih baik lagi mengenai industri ini.

4.2.2 4 Asas ini perlu diulangi dengan IBO baru sehingga dia dapat meniru penaja atasan aktif bersistem dengan yakin.

4.3 Bila prospek kata “Tidak” atau “Saya akan fikirkan”

Bila prospek tidak mahu, cuba ambil tahu kenapa. Tanya soalan seperti berikut:

“Apa yang anda perlu tahu lagi?” atau “Ada soalan yang perlu saya jawab?”

4.3.1 Selepas menjawab kemusykilan prospek itu, cuba bantu dia untuk buat keputusan.

Walau bagaimanapun jika dia masih tidak mahu, kekalkan hubungan baik dan jadikan dia pelanggan tetap. Dengan pertanyaan ini:

“Saya hormat keputusan anda. Mungkin anda boleh jadi pelanggan tetap dan benarkan saya memberi perkhidmatan untuk anda dengan barangan kami yang berkualiti. Ada apa-apa dalam katalog ini yang berguna untuk anda atau keluarga anda?”

4.3.2 Jawab bantahan atau ketidaksetujuan

Selalu guna ‘faham, pernah, dapati’ (“Feel, Felt, Found”).
Bantahan yang selalu timbul ialah:

4.3.2.1 “Saya tak pandai menjual” atau “Saya tak pandai bercakap” atau “Saya tak pandai bergaul”

Jawab: “Saya faham perasaan anda, saya pernah rasa sama juga. Selepas saya beri masa untuk meneroka perkara ini, saya dapati sistem pendidikan dan sokongan TQG sangat membantu. Ia memberi suasana dan mentor untuk membaiki apa yang kita tidak pandai. Kalau anda ada kelapangan Isnin ini, boleh datang tengok sokongan TQG?”

4.3.2.2 “Ini bukan minat saya.”

Jawapan: “Saya faham perasaan anda, saya pun pernah rasa perkara sama. Selepas menyiasat lebih lanjut, saya dapati Amway sebenarnya berbeza daripada yang saya fahami sebelum ini. Boleh anda bukakan fikiran dan datang meneroka lagi di mesyuarat terbuka kami malam Selasa ini?”

4.3.2.3 “Saya tiada masa.”

Jawapan: “Saya faham perasaan anda, saya pernah rasa begitu. Selepas saya mula perniagaan ini saya dapati ianya untuk orang yang tiada masa. Dengan sokongan TQG, Amway akan memberi masa kita balik. Lagipun, selalunya orang yang sibuklah yang akan menjayakan sesuatu. Bolehkah anda datang dengan saya ke Pusat TQG malam Isnin ini? Saya mahu perkenalkan anda kepada beberapa orang yang pintar dan berdaya usaha yang sesibuk anda?”

4.3.2.4 “Barangan sangat mahal”

Jawapan: “Saya faham perasaan anda, saya pernah rasa seperti itu dahulu,. Selepas memeriksa dengan terperinci, saya dapati barangan Amway sebenarnya ekonomik dan menjimatkan. Ia sangat berkesan dan mesra alam. Saya suka sangat barangan Amway. Bolehkah anda datang ke bengkel kesihatan, kelas Guasha/ Artistry dll (pilih tarikh yang terdekat) hari minggu ini?”

Atau buat demo barangan ringkas

4.3.2.5 “Pasaran dah tepu.”

Jawapan: “Saya faham perasaan anda, saya pernah rasa begitu. Apa yang saya dapati ialah pasaran ini mempunyai potensi yang besar dan belum disentuh sepenuhnya. Setiap tahun, seramai 400,000 orang mencapai umur 18 tahun di Malaysia. Jika kita bercakap dengan seorang 18 tahun sehari kita hanya bercakap dengan kurang daripada 0.1% daripada mereka. Lagipun, Malaysia bukannya satu- satunya pasaran yang kita boleh mengembangkan perniagaan ini. Saya boleh perkenalkan rakan kongsi senior saya, dia sangat berpengalaman dan berjaya dalam industri ini. Bilakah boleh saya bawa anda berjumpa dengan dia?”

4.3.2.6 “Syarikat saya tidak benarkan saya buat perniagaan lain “

Jawapan: “saya faham keadaan ini. Saya dapati kebanyakan orang melabur sama ada masa atau duit selain daripada pekerjaan mereka untuk mendapat jaminan kewangan untuk keluarga. Amway memberi peluang kepada kita pada modal dan risiko yang rendah, dan membenarkan kita buat di luar masa kerja kita. Boleh anda datang ke mesyuarat terbuka kami hari Selasa ini? Saya ingin kenalkan mereka yang pernah berada dalam keadaan yang sama dengan anda. Sekarang mereka sangat berjaya dalam perniagaan Amway.”

4.3.3 Dalam apa-apa kes, jika prospek tidak terlampau negatif, tinggalkan CD atau buku supaya kita ada alasan untuk jumpa dia lagi. Buat temu janji untuk mengambil kembali CD atau buku itu. Pada temu janji itu, buat demo dengan mereka dan keluarga.

Bergantung kepada minat prospek , demo berikut dicadangkan:

Penjagaan kesihatan (Celebrity Health Watch)

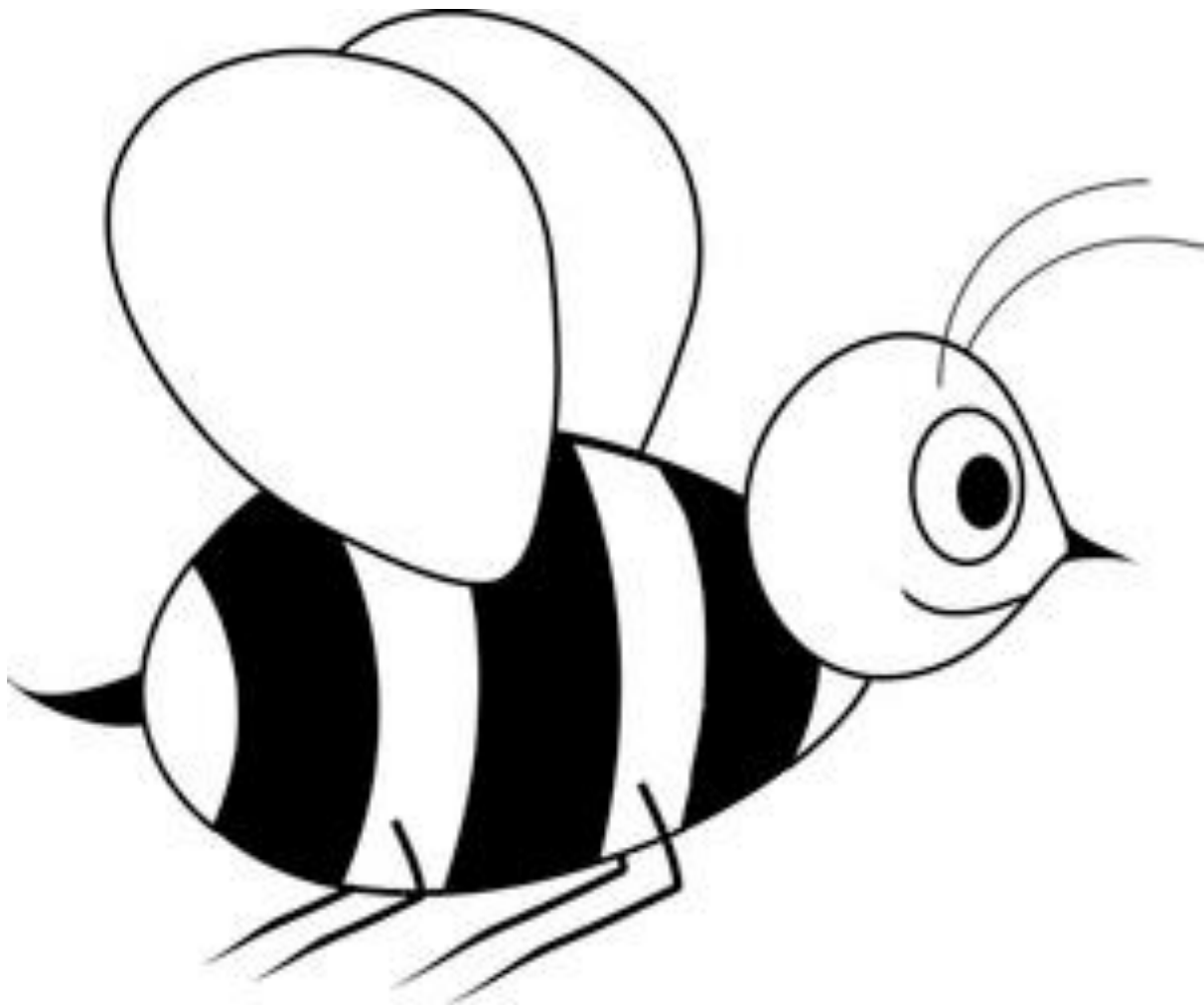
Artistry Gua Sha atau klinik kecantikan Demo masakan

Putarkan roda 4 Asas itu selalu, dan perniagaan anda pasti akan tumbuh dan berkembang. 4 Asas senang ditiru. Bila anda mempunyai cukup ramai orang yang meniru tindakan 4 Asas anda, anda akan mempunyai sebuah perniagaan Amway yang kukuh dan menuntungkan.

Rujukan:	
MP3	1) Four Basics (English) oleh Edison Sew 2) Bill Hawkins - How To contact & Invite Part 1 & 2
Buku	1) 7 Habits Highly Effective People oleh Stephen Covey 2) Reject Me I Love It! oleh John Furhman 3) You Say No I Say Go Next! oleh John Fuhrman 4) No excuse! I'm Doing it oleh Jay Rifenbary
Alatan	1) Senarai Nama (F-NL) Kad Perniagaan TQG 2) Buku Perancang TQG (T-AP) 3) Pelan Pasaran 6-4-2 (FB-642) 4) Pek Show The Plan (STP Flip Chart Dengan CD) 5) Ringkasan Pendapatan Amway (FB-15) 6) Rancang Untuk Kejayaan: Menghubungkan Bintang (FB-PFS)

“Orang yang berjaya cuma
mereka yang mempunyai tabiat
untuk berjaya”

- Brian Tracy



BAB 5

8 LANGKAH TERAS

“Kemenangan merupakan satu tabiat. Malangnya, kekalahan juga begitu.” -- Vince Lombardi

Tabiat dianggap sebagai sesuatu yang tidak penting. Pada hakikatnya, siapa kita dan siapa kita akan jadi, merupakan kesimpulan daripada tabiat bagus dan tabiat buruk kita.

8 Langkah Teras adalah ringkasan tabiat bagus (hasil persetujuan dari beratus-ratus Intan Amway berasaskan pengalaman yang membawa mereka ke kejayaan dalam perniagaan Amway) yang bakal membimbing kita supaya berjaya dalam perniagaan Amway, sekiranya kita sanggup berusaha secara berterusan. Berita baik – bukannya sesuatu yang susah untuk melakukan 8 Langkah Teras ini, ia hanya memerlukan satu keputusan.

Seperti yang dikatakan seorang yang arif, “Manusia tidak dapat menentukan masa depan mereka. Namun mereka dapat menentukan tabiat mereka, dan tabiat merekalah yang menentukan masa depan mereka.”

Langkah 1: Tunjuk Pelan Perniagaan (STP)

Untuk mencapai kejayaan yang sebenarnya dalam perniagaan Amway, seseorang itu harus memperoleh wang dan masa yang secukupnya. Untuk memperoleh wang dan masa yang secukupnya, kita harus mempunyai sekurang-kurangnya 6 orang pengedar (atau keahlian) yang memberi komitmen untuk mengusahakan perniagaan ini bersama-sama.

Bak kata, “Pemimpin dijumpai, bukannya diperbuatkan.” Kita harus tunjuk pelan perniagaan (STP) secara berterusan, sekurang-kurangnya 3 hingga 5 kali (kepada sekurang-kurangnya 3 hingga 5 orang baru) seminggu untuk mendapatkan 6 rakan-kongsi perniagaan.

Amway adalah satu “Permainan Nombor”. Semakin banyak pelan yang kita tunjukkan, semakin tingginya kebarangkalian kita menjumpai pemimpin perniagaan kita. Dalam proses ini, tahap kepercayaan kita akan melambung, dan kita akan menjadi seorang pakar STP.

Langkah 2: 100% Penggunaan Sendiri

Untuk berjaya dalam perniagaan Amway, belajarlah berfikir bagi sebuah kedai – membeli dengan lebih bijak, bukannya yang lebih murah. Sebagai seorang pengedar Amway, kita memiliki sebuah perniagaan pengedaran borong antarabangsa, yang memasarkan beraneka barangan kegunaan harian.

Konsep perniagaan Amway yang unik (iaitu duplikasi) kerana itulah kita wajiblah menjadi pelanggan terbaik buat diri sendiri supaya menghasilkan satu pasaran pengguna setia yang besar. “Menukarkan jenama anda, bertukarlah masa depan anda.” Kita boleh mempergunakan “wang yang tetap dibelanjakan (anyway money)” untuk menukar barangan rumah tangga kepada “estet runcit (retail estate)”.

Memang ternyata, barangan Amway bermutu tinggi, bernilai dan mesra alam. Paling penting, barangan Amway memberikan “Jaminan Kepuasan (Satisfaction Guaranteed)”. Dicadangkan supaya kita menjanakan sekurang-kurangnya 300PV jumlah perniagaan persendirian dalam setiap bulan (makan sedikit, guna sedikit, jual sedikit).

Langkah 3: Membina 10 - 20 Pelanggan Runcit

Sekiranya kita melakukan Langkah 1 dan Langkah 2 dengan baik, membina kumpulan pelanggan runcit tidaklah menjadi satu masalah. Matlamat kita ialah memperoleh sekurang-kurangnya 10 hingga 20 pelanggan tetap yang berbelanja dalam Amway setiap bulan.

Kita boleh mengambil kesempatan dari aktiviti-aktiviti TQG seperti “Health & Wellness Workshop”, “Beauty & Glamour Workshop” atau “Home Meeting”, “Demonstrasi Masakan” dan sebagainya yang dianjurkan oleh upline Platinum kita demi mencapai matlamat ini.

Langkah 4: Melanggan SOCD

CD audio merupakan sumber maklumat yang hebat sebab ia murah dan mudah. Melalui SOCD, kita dapat menerima pendidikan terbaik mengenai perniagaan, baiknya dalam keadaan selesa di ruang tamu kita, mahupun dalam perjalanan pergi-balik kerja.

Malah, kita berpeluang mendengar nasihat dari pakar-pakar yang paling berjaya dalam perniagaan Amway (Zamrud, Intan dan ke atas dari TQG) setiap hari. Mendengar kepada sekurang-kurangnya satu SOCD setiap hari akan membantu menjauhkan diri kita dari pemikiran negatif.

Langkah 5: Melanggan Buku Bulanan (BOM)

Pemimpin merupakan Pembaca. Melalui pembacaan harian selama 20 minit ke atas, anda sempat membaca sebuah buku dalam masa sebulan, atau 12 buah buku dalam masa setahun! BOM TQG terdiri dari buku-buku yang dicadangkan oleh pemimpin-pemimpin TQG yang berjaya, merangkumi tajuk galakan diri, pengurusan masa, penentuan matlamat, kemahiran komunikasi, perhubungan suami-isteri, kecenderungan terkini ekonomi dan perniagaan dan sebagainya. Fikirkanlah, dengan meluangkan hanya 1% daripada masa sehari anda untuk membaca BOM, pulangannya begitu lumayan sekali.

Langkah 6: Menghadiri Kesemua Perjumpaan / Mesyuarat TQG

Perjumpaan mingguan (Perjumpaan PASE, Mesyuarat Terbuka “Open Meetings”) dan majlis besar (“Dream Weekend”, “Family Reunion”, “Free Enterprise Day”, “PHD Seminar”) adalah sama kepentingannya.

Pergaulan dengan pemimpin yang berjaya merupakan kunci kepada kejayaan dalam perniagaan ini. Perjumpaan dan mesyuarat dalam TQG dapat membekalkan kita maklumat, pendidikan, inspirasi, galakan, interaksi dan juga pengesahan. Yang paling baik, IBO kita akan meniru tindakan kita ini. Justeru sistem ini dapat menjaga perniagaan kita, walaupun tanpa kehadiran kita.

Langkah 7: Kaunseling

“Hasrat utama kita dalam kehidupan ialah menjumpai seseorang yang boleh menjadikan kita seorang yang sehebat mungkin.”

(“Our chief wants in life who shall made us what we can be.”)

– Ralph Waldo Emerson

Sistem TQG adalah unik kerana ia mementingkan “mentorship”. Sentiasa meminta tunjuk-ajar (sekurang-kurangnya sekali sebulan dengan menggunakan Borang F-MKPIR dan F-MOSR) daripada upline sistem kita yang aktif (sebaiknya Platinum dan ke atas), ini membantu kita supaya mengelakkan diri dari kesilapan yang pernah mereka lakukan dalam perniagaan ini. Walau bagaimanapun, kita haruslah bersedia untuk ditunjuk-ajar dan berkeinginan untuk belajar, supaya memperoleh faedah yang paling banyak dari “counseling”.

Langkah 8: Komunikasi

Amway adalah perniagaan yang berpusatkan orang. Belajar untuk berkomunikasi setiap hari dengan upline sistem kita yang aktif, dan juga IBO kita. Perhubungan yang ikhlas dan erat antara “upline” dan “downline” adalah mustahak kerana ia akan membantu kita mengharungi cabaran dalam perniagaan mahupun dalam kehidupan.

Rujukan:	
MP3	1) The 8 Core Steps (English) oleh Brandon Choi 2) Science of Nutrition & Supplementation oleh EDC Dr Ignatius Augustine 3) Better Understanding of TQG Education System Part 1 & Part 2 oleh FC Dr Wong 4) Bagaimana Mengekalkan Kesihatan Optimun Sepanjang Ramadhan oleh Dr Wazi 5) Susulan Dan Susulan Berterusan by EDC Dr Siti Ena
Buku	1) Pemasaran 101 Cara Meniru oleh Burke Hedges 2) Kuasa Prosumer oleh Bill Quain 3) Household Gold oleh Steve Price 4) How to win Friends & Influence People oleh Dale Carnegie 5) Rich Dad Poor Dad oleh Robert T. Kiyosaki 6) Katalog Produk Amway 7) Everyone Communicates, Few Connect oleh John. C. Maxwell 8) Optimal Health Revolution oleh Duke Johnson 9) What Your Doctor Doesn't Know about Nutritional Medicine May Be Killing You oleh Dr Ray D. Strand
Alatan	1) Shop@Home Form (FE-SAH) 2) Monthly KPI Review Form (F-MKPIR) 3) Monthly Organization Structure Review Form (F-MOSR)

“Polisi itu banyak, Prinsipal
beberapa sahaja; Polisi boleh
diubah, Prinsipal tidak akan
berubah.”

- John C. Maxwell



BAB 6

3 KUASA ; 5 MALAM ; 5 PERATURAN KARDINAL

1. Tiga Kuasa (3 Kuasa).

Persaingan di kalangan perniagaan di dunia hari ini tidak lagi terhad kepada kualiti produk, apa yang lebih penting ialah budaya korporat.

3 kuasa adalah asas kepada budaya TQG, ia juga adalah faktor penting dalam membina satu perniagaan atau pasukan yang besar. Kita perlu mengamalkan dan mempromosikan budaya ini. 3 kuasa ini akan membantu kita mengatasi banyak cabaran yang akan kita hadapi dalam perjalanan mencapai kejayaan.

1.1 Kuasa Penyerahan

Ramai orang tersalah faham “menyerah” bermakna “mengalah”. Sementara mengalah kepada orang lain menghilangkan kekuatan kita, menyerah memberikan kita kekuatan. Jika tiada “penyerahan”, seluruh pasukan hilang arah tuju dan ini adalah musuh paling besar dalam perniagaan Amway.

Sistem TQG mengajarkan bahawa sekiranya kita ingin berjaya, kita perlu menyerah kepada Korporat Amway, sistem TQG dan penaja sistem atasan yang aktif. Untuk membantu kita maju dalam perniagaan, kita perlu mematuhi arah tuju syarikat, sistem pembelajaran, mempromosi dan mengamalkan semua peralatan dan majlis syarikat dan TQG. Mengamalkan cara kita sendiri yang belum diuji tanpa pertamanya berkaunseling dengan “upline” kita akan menjurus kepada pembaziran tenaga dan masa.

Berikut adalah faedah-faedah menyerah kepada sistem “upline” yang aktif:

- i. Menikmati faedah dari pengalaman dan bantuan daripada “upline” kita. Kita adalah orang baru dalam industri yang keseluruhannya baru. Kita mungkin telah mencapai satu status profesional yang dihormati dalam profesion kita sendiri atau perniagaan konvensional, tetapi Amway adalah sebuah industri yang keseluruhannya berbeza dan baru kepada kita. Rahsia kejayaan adalah kebolehan merendahkan diri kita, boleh diajar dan belajar daripada penaja atasan yang aktif berkembang maju. Sekiranya kita menyerah kepada mereka dengan sepenuh hati, kita akan mendapat faedah yang lebih banyak daripada kebijaksanaan dan bantuan mereka.
- ii. Memperkuatkan kepimpinan kita dalam memimpin pasukan.

Apabila kita sanggup untuk menyerah kepada penaja atasan kita, “downline” kita akan meniru kita dan menyerah kepada kepimpinan kita. Penyerahan akan memperkuat lagi kepimpinan kita. Kepimpinan adalah kuasa untuk mempengaruhi orang lain untuk maju ke hadapan kepada arah tuju dan matlamat yang sama.

Berikut adalah sebahagian daripada cara yang berkesan untuk mengamalkan kuasa menyerah:-

- i. Bina perhubungan baik dengan penaja atasan kita:-

Jadi seorang kawan akrab kepada penaja atasan kita. Kita perlu belajar untuk mempercayai sepenuhnya penaja atasan kita. Penaja atasan kita tidak akan berbuat sesuatu yang menyakiti kita; Sekiranya dia berbuat demikian, ini akan menyakiti dirinya sendiri. Hargai dan lindungi penaja atasan kita, kerana kita mempunyai ramai “downline” tetapi hanya seorang penaja atasan sahaja.

- ii. Mengiktiraf penaja atasan kita dan memuji “downline” kita.

Sentiasa ingatkan “downline” kita apa yang telah diajarkan oleh penaja atasan platinum, zamrud atau intan kita. Semakin ramai “downline” kita menghormati penaja atasan kita maka lebih banyak pengaruh penaja atasan kita ada ke atas “downline” kita. Seterusnya beliau akan mempunyai kuasa untuk memberi kuasa kepada kita dan membantu kita menyelesaikan cabaran perhubungan dalam pasukan kita dengan lebih berkesan.

1.2 Kuasa Perpaduan

Perpaduan adalah kuasa. Dr. Wong Siew Fang selalu berkata, “Untuk berjaya dalam skala kecil anda hanya perlu bergantung ke atas diri anda sendiri, tetapi untuk memperoleh kejayaan yang lebih besar anda perlukan satu pasukan”. Kuasa perpaduan ialah menggabungkan kekuatan setiap orang, dengan itu setiap kita mencapai lebih banyak. Semua pemimpin yang bijak tahu bagaimana menggunakan pasukan yang besar untuk membina pasukan peribadi yang lebih kecil. Pasukan yang besar tidak dibina dengan usaha satu orang.

Kuasa perpaduan bermula dengan kuasa penyerahan. Jika kita menyerah kepada Korporat Amway, penaja atasan sistem TQG, secara semula jadi akan terdapat kuasa perpaduan. Sebagai pemimpin, kita belajar mengiktiraf “crosslines”, berkhidmat kepada penaja atasan dan sentiasa mendahulukan pasukan kita. Tidak perlu bertanya berapa banyak kita dapat daripada pasukan atau sistem, sebaliknya bertanya berapa banyak sumbangan kita kepada pasukan dan sistem. Dengan ini pasukan kita akan bersatu dan akan berasa sukarela untuk terus mengikuti dan menyerah kepada penaja atasan mentor kita.

1.3 Kuasa Kata-Kata Yang Dituturkan.

Semenjak 1994, Masaro Emoto dari Pusat Kajian IHM di Jepun dan pasukannya telah mengkaji kristal air. Baru-baru ini mereka telah menerbitkan penemuan mereka dalam buku “The Hidden Messages In Water” dan membuktikan bahawa air yang membawa pesanan “kasih sayang, ingat budi, dan kesucian” mempunyai kristal dalam bentuk dan corak yang cantik; sementara air yang membawa pesanan “kebencian, kesakitan dan ketidaksabaran” akan memaparkan bentuk dan corak yang hodoh. Kata-kata kita, nada suara, ucapan dan niat mempunyai kuasa yang sama.

Kata-kata kita sangat berkuasa. Jika kita dapat menyebutnya dengan jelas, maka ia akan menjadi kenyataan. Kita hidup mengikut cara kita bertutur kerana apa yang kita tuturkan akan menentukan bagaimana kita berfikir dan bagaimana kita berfikir akan memutuskan bagaimana kita bertindak dan bagaimana kita berfikir menentukan cara hidup kita. Sekiranya kita menuturkan kata-kata positif kita akan dapat hasil yang positif; dan sekiranya kita menuturkan kata-kata negatif kita akan dapat hasil yang negatif.

Kita harus sebutkan sahaja apa yang kita mahukan seolah-olah kita telah pun memilikinya. Kita perlu menegaskan apa yang kita ingin peroleh meskipun kita masih belum memilikinya, maka hanya setelah itu kita akan boleh mendapatkannya.

Tuliskan bagaimana kita berkomunikasi dan memotivasikan diri kita sendiri. Mulakan hari kita dengan memotivasikan dan berkomunikasi secara positif dengan diri kita sendiri dengan menggunakan skrip tersebut setiap pagi. Ia akan menjadi satu kebiasaan berfikiran positif, yang akan membawa kita kepada tindakan positif dan akhirnya akan membantu kita merealisasikan impian kita.

Rujukan:-	
MP3	1) Kuasa oleh EDC Dr Siti Ena 2) 3 Powers (English) oleh Diamond Peter Kwong 3) Positive Mindset oleh F.Di Bob & Shelly Kummer 4) Better Understanding of TQG Education System Part 1 & Part 2 oleh FC Dr Wong
Buku	1) Ten Powerful Phrases for Positive People oleh Rich Devos 2) How to be like Rich DeVos oleh Pat William 3) Simply Rich oleh Rich Devos 4) Magic of Thinking Big oleh David J. Schwartz

2. LIMA MALAM (5 Malam)

Berusaha dengan gigih 5 malam seminggu dalam membina perniagaan ini. Masa dan usaha yang dilaburkan ke dalam peluang perniagaan yang baik akan membawa kejayaan. Tidak ada kegagalan dalam perniagaan ini, hanya yang menyerah kalah. Sekiranya kita tidak menyerah kalah, berterusan berusaha 5 malam seminggu untuk 2 hingga 5 tahun, setiap orang akan berjaya dalam perniagaan ini.

Apa yang membezakan cara hidup kita sekarang dengan cara hidup intan yang ideal ialah masa. Ini adalah perniagaan kita sendiri, tiada siapa yang memastikan kita bekerja, kita perlu mendisiplinkan diri kita sendiri, aturkan masa sendiri, untuk sementara waktu lupakan sesetengah kegiatan, berterusan berusaha 5 malam seminggu, jadikan ia satu amalan dan berusaha untuk perniagaan yang kita dan keluarga kita miliki. Sekiranya seseorang berhenti dari bertindak, dia tidak mengalah kepada perniagaan ini, dia mengalah kepada impiannya.

Rujukan:-	
MP3	1) Better Understanding of TQG Education System Part 1 & Part 2 oleh FC Dr Wong 2) Character in Action oleh Brad & Julie Duncan 3) Taking Actions, Getting Results oleh Paul Tsika 4) Put Your Dream to the Test Part 1 & 2 oleh John C Maxwell
Buku	1) Question are the Answers oleh Allan Pease 2) Total Quality Business oleh FC Dr. Wong 3) Parables of the Pipelines oleh Burke Hedges 4) Back 2 Basics oleh Bill Quain 5) The Act of Attraction in Business oleh Tamsen Garrie 6) Eat that Frog! Oleh Brian Tracy

3. LIMA PERATURAN KARDINAL

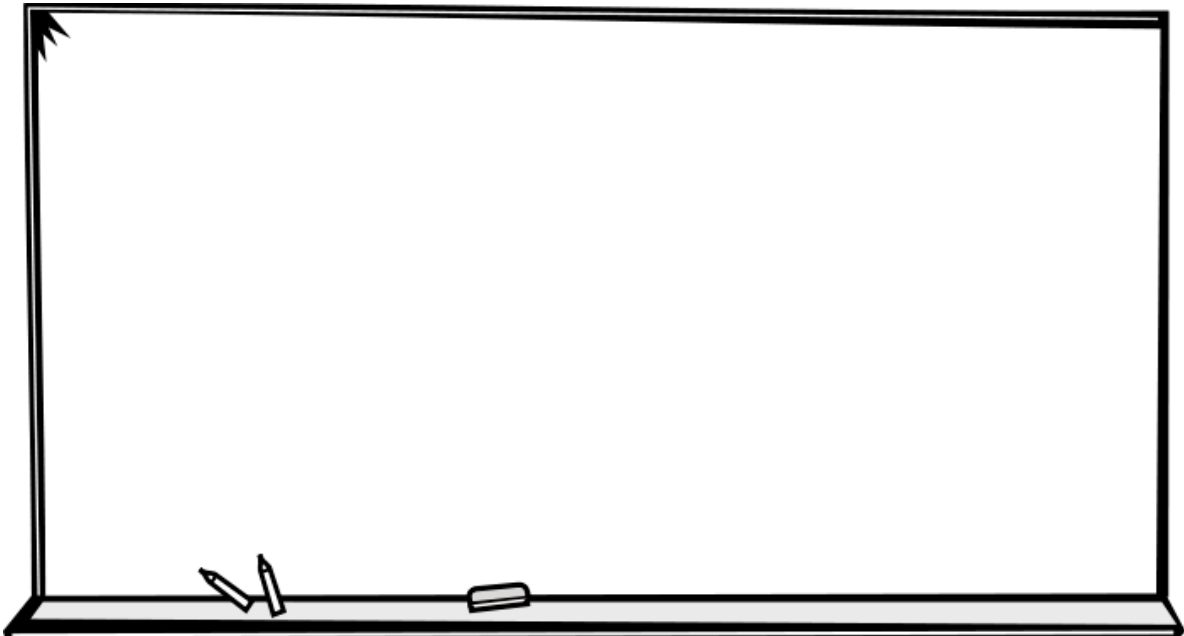
Kita belajar daripada sejarah, ramai maharaja kehilangan tanah air mereka sebabkan seks, wang dan ego. Begitu juga, perniagaan Amway adalah perniagaan tentang orang. Kunci kepada perkembangan yang berterusan adalah perpaduan dan harmoni dalam pasukan. Oleh itu, adalah sangat penting kita mengikut Peraturan kardinal:-

1. Jangan membuat sesuatu yang baru sebelum merujuk kepada penaja atasan sistem yang aktif.
2. Jangan lemparkan negatif “downline” atau “crossline”. Cabaran pergi ke penaja atasan.
3. Jangan merendah-rendahkan ego atau agama sesiapa.
4. Jangan menghutangkan wang sesiapa.
5. Jangan mengganggu pasangan sesiapa.

Rujukan:-	
MP3	Better Understanding of TQG Education System Part 1 & 2 oleh FC Dr. Wong The 5 Level of Leadership Part 1 & 2 oleh John C Maxwell
Buku	1) How to win Friends & Influence People oleh Dale Carnegie 2) The 5 Love Languages oleh Gary Chapman 3) Living Your Best Life oleh Dr Eric Plasker

“Perancangan yang bagus membentuk keputusan yang bagus. Itulah sebabnya perancangan bagus boleh menjadikan impian yang sukar dipercayai satu kenyataan.”

- Lester R. Bittel



BAB 7

PAPAN KENYATAAN DALAM BILIK (BiB, Board In Bedroom)

1 Kenapa Kita Perlu BiB?

Amway adalah satu karier, satu profesion, satu perniagaan besar, satu perniagaan turun temurun dengan pendapatan pasif dan satu cara hidup.

Untuk mendapat keuntungan yang besar dalam perniagaan Amway dan menjadikan impian kita satu kenyataan, kita perlu memberi tumpuan ke atas perkembangan perniagaan Amway kita.

Kita mungkin sudah tahu bahawa perniagaan Amway adalah sebuah kenderaan untuk mendapat apa yang kita mahu dalam hidup. BiB akan membantu kita merealisasikan impian kita melalui Amway kerana tumpuan kita mungkin boleh diganggu oleh rutin harian kita; kehidupan boleh mengganggu perjalanan kita dan menghalang kita daripada mencapai sesuatu yang besar dalam Amway.

Satu cara yang boleh mengingatkan/membantu kita untuk berada dalam jalan yang betul untuk mencapai impian & matlamat adalah BiB (BOARD IN BEDROOM), ia mengurangkan gangguan tumpuan kita dan lebih fokus dalam perniagaan Amway kita. Layan BiB sebagai kawan baik kita yang sentiasa mengingatkan kita apa yang kita perlu buat.

2 Bagaimana Menggunakan BiB?

Selepas berkaunseling dengan penaja atasan yang aktif dalam sistem Platinum/Zamrud/Intan, kita akan tahu apa yang kita mahu capai dalam tahun fiskal Amway (September ke Ogos tahun berikutnya).

Apa yang kita catat di atas BiB sangat penting untuk membantu kita memberi tumpuan sepanjang masa. Ia bagai peta persendirian untuk memberitahu kita sama ada kita sedang bergerak ke arah yang betul, matlamat kita.

3 Apa Yang Perlu Kita Catat Atas BiB Kita?

1. Catatkan matlamat kita untuk tahun fiskal Amway (Sept-Ogos) di sebelah atas (jangan ubah matlamat ini sehingga tahun berikutnya).
2. Catat apa yang kita mahu capai pada bulan semasa contoh September.

Apa tahap PV kita mahu capai pada bulan semasa dan berapa ramai kita mahu menaja lebar dan dalam (matlamat berbeza setiap bulan).

3. Catat semua aktiviti bulan itu contoh PASE, Achiever Rally dan semua majlis yang kita mahu hadir.
4. Kita perlu tahu apa yang kita perlu buat setiap hari untuk berada di perjalanan yang betul untuk mencapai matlamat bulanan kita.
5. **ADALAH PENTING** kita tengok papan ini setiap malam sebelum tidur dan setiap pagi selepas bangun.

Tujuan menengok PAPAN itu dua kali sehari adalah untuk mengawal dan menilai apa yang kita telah buat hari itu dan apa yang perlu dibuat esok hari.

Kita perlu tengok keseluruhan kumpulan kita untuk melihat bagaimana dan siapa kita patut membantu untuk mencapai matlamat mereka. Dengan itu secara tidak langsung kita akan mencapai matlamat kita.

Bekerjasama rapat dengan kumpulan kita, mereka rakan kongsi perniagaan kita.

6. Lukis IBO aktif kita atas papan ini, siapa mereka mungkin berubah setiap hari.

Dalam masa kita aktif mengusahakan perniagaan Amway kita, adalah penting kita berkomunikasi dengan penaja atasan aktif dalam sistem kita seminggu sekali, walaupun telah berkaunseling sebulan sekali.

4 Lokasi kedudukan carta Impian

Tumpuan kedudukan lokasi adalah ianya mudah untuk dilihat. Sesuatu yang mudah dilihat akan membina suasana, manakala suasana tadi akan memudahkan pembinaan habit.

Bila habit sudah terbina, lebih mudah untuk anda praktis BiB setiap hari dalam kehidupan anda. Antara kedudukan yang bagus untuk meletakkan BiB anda adalah seperti berikut:

1. Suis Lampu Bilik
2. Ruang Kerja
3. Ruang Tamu
4. Partition Pejabat
5. Tempat Tidur
6. Skrin Mobile Handphone
7. Diatas Bantal Tidur (ini kerana anda perlu alihkan setiap kali ingin tidur, jadi anda akan terlihat setiap masa)

Kekerapan yang mencukupi adalah 2 kali sehari, sekali bangun pagi dan sekali sebelum tidur. Waktu pagi sebaiknya anda bangun melihat carta impian anda sekali sebelum membuka telefon bimbit dan buat kerja lain.

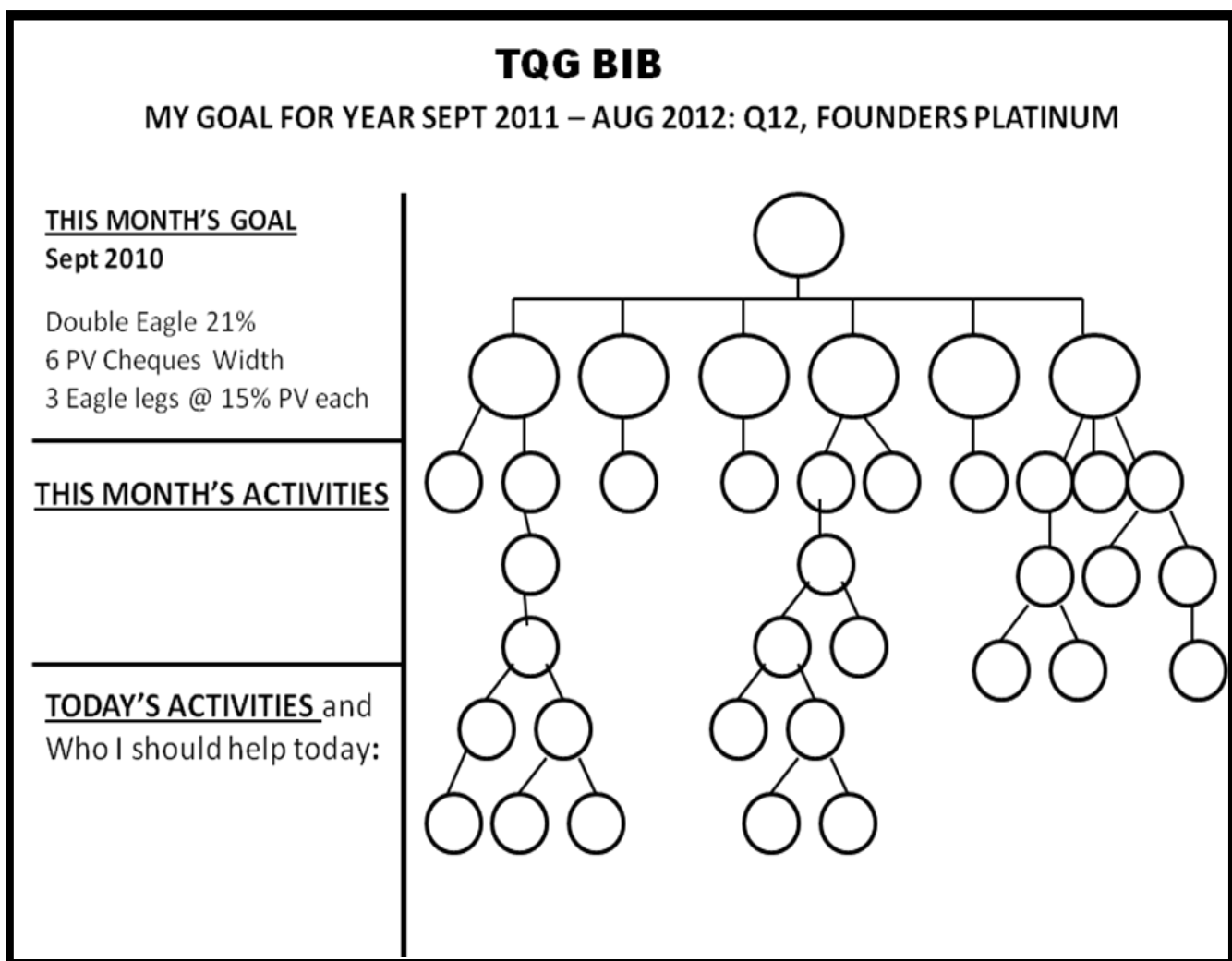
5 Contoh BiB

INILAH CONTOH BiB YANG KITA AKAN KELIHATAN:

MATLAMAT SAYA UNTUK TAHUN SEPT 2010 - OGOS 2011:
PLATINUM Q12 PENGASAS

September: Double Eagle @21%

6 PV checks dengan 3 Eagle legs @ 15% PV setiap satu



“Helang tidak terbang dalam
kumpulan, anda perlu mencari
mereka satu demi satu”

- H Ross Perot



BAB 8

PROGRAM HELANG TQG (EAGLE PROGRAMME)

Program Helang TQG dibentuk untuk membantu IBO membina rangka yang kukuh daripada permulaan dan untuk menanam etos kerja yang betul dalam membina perniagaan Amway yang berjaya. Sistem TQG sangat berguna bila kita betul-betul mengamalkannya.

Terdapat 3 peringkat dalam Program Helang TQG, iaitu :

1. PENGAMAL TERAS
2. EAGLE
3. DOUBLE EAGLE

1 PENGAMAL TERAS

Pencapaian Pengamal TERAS adalah langkah pertama dalam Program Helang TQG.

Moto : Menjadi contoh yang baik.

1.1 Seorang Pengamal TERAS sentiasa mengamati dan menjalani aktiviti-aktiviti 8 LANGKAH TERAS seperti berikut:

1. STP sekurang-kurangnya 10 kali sebulan atau menaja sekurang-kurangnya 2
2. Menjadi pengguna 100%, menjana sekurang-kurangnya 300 PV sebulan termasuk jumlah jualan kepada pelanggan
3. Mengembangkan pelanggan tetap

4. Melanggan SOCD, mendengar CD setiap hari
5. Melanggan Buku Bulanan (BOM), membaca sekurang- kurang 20 minit setiap hari
6. Hadir SEMUA majlis dan perjumpaan
7. Berkaunseling dengan penaja atasan yang aktif dalam sistem sebulan sekali
8. Sentiasa berhubung dengan penaja atasan yang aktif dalam sistem serta ahli kumpulan anda.

1.2 Tempoh masa yang disyorkan untuk mencapai Pengamal TERAS :
1- 3 bulan

Program yang disyorkan : Get Moving Seminar (GMS)

Get Moving Seminar adalah seminar setengah hari yang direka khas untuk membantu kita mencapai Pengamal TERAS.

1.3 Mencapai Pengamal TERAS tidak berdasarkan pada kemampuan kita, sebaliknya ia berdasarkan pada kerelaan dan kesungguhan kita. Oleh sebab itu, kita perlu mencari sebab- sebab yang kuat mengapa kita ingin membina perniagaan ini. Jalankan aktiviti-aktiviti 8 LANGKAH TERAS dengan tekal sehingga ia membentuk satu kebiasaan. Jangan memilih apa yang hendak dilakukan dan apa yang tidak hendak dilakukan kerana aktiviti-aktiviti ini telah dipertimbangkan dengan teliti untuk membantu kita mengimbangi pertumbuhan perniagaan dan pertumbuhan peribadi.

1.4 Mencapai Pengamal TERAS bukan untuk sebulan sahaja, ia harus diulang layak setiap bulan.

Ingat, perniagaan kita bermula hanya apabila kita beramalan sebagai Pengamal TERAS!

2 EAGLE

Peringkat seterusnya yang perlu dicapai apabila anda sudah memenuhi syarat sebagai Pengamal TERAS ialah EAGLE.

Moto : Menjadi seorang pemimpin yang berdikari

Pemimpin Eagle mengamati, menjalani dan menguasai 8 LANGKAH TERAS seperti berikut dengan ketekalan. Ini akan membantu kita menguatkan iman, meningkatkan keyakinan dan komitmen terhadap perniagaan kita.

2.1 8 Langkah Teras untuk EAGLE adalah :

1. STP 3 hingga 5 kali seminggu atau menaja sekurang-kurangnya 2
2. Menjadi pengguna 100%, menjana sekurang-kurangnya 300 PV sebulan
3. Mendapatkan 10-20 pelanggan, minimum 100 PV
4. Melanggan SOCD, mendengar CD setiap hari
5. Melanggan Buku Bulanan (BOM), membaca sekurang-kurang 20 minit setiap hari
6. Hadir SEMUA majlis dan perjumpaan
7. Berkaunseling dengan penaja atasan dalam sistem sebulan sekali
8. Sentiasa berhubung dengan penaja atasan yang aktif dalam sistem serta ahli kumpulan kita

2.2 STRUKTUR:

Menaja sekurang-kurangnya 6 IBO dalam kelebaran, 3 cabang mendapat Bonus Pencapaian tiap-tiap bulan 3 cabang melanggan SOCD & BOM

3 cabang sentiasa menghadiri majlis & perjumpaan

Sekurang-kurangnya 10 IBO melanggan SOCD & BOM, dan menghadiri semua majlis dan perjumpaan

2.3 Tempoh masa yang disyorkan untuk mencapai EAGLE : 3 - 6 bulan

Program yang disyorkan : Kejohanan Projek Eagle

Kejohanan Projek Eagle adalah latihan intensif selama 2 bulan mengandungi aktiviti-aktiviti yang direka khas untuk membantu kita membuat mengatasi potensi maksimum diri, mengembangkan kemahiran kepimpinan dan untuk mencapai EAGLE 12% - 21%. Seperti helang, kita akan melayang tinggi, menangkap peluang, mengatasi cabaran, menumpukan fokus dan tujuan. Kita akan mengambil inisiatif sendiri untuk melaksanakan aktiviti-aktiviti teras dan tidak perlu diingatkan. Kita mengetahui perniagaan kita dengan baik dan mampu berhubung dengan orang.

2.4 Duplikasi pemimpin sistem atasan kita yang aktif dan menjadi contoh yang baik. Menaja sekurang-kurangnya 6 lebar dan mencari 3 IBO yang aktif. Bantulah mereka menduplikasikan Pengamal TERAS. Apabila kita mempunyai 3 cabang ulang kelayakan pengamal TERAS setiap bulan, kita akan mempunyai struktur helang yang kukuh.

3 DOUBLE EAGLE

Pada peringkat Double Eagle, kita mulai memisahkan diri daripada kerumunan.

Moto : Menjadi pemimpin yang berkebolehan

Double Eagle mengamati, menjalani dan menguasai 8 Langkah Teras dengan ketekalan dan membantu membina pemimpin-pemimpin dalam organisasinya.

3.1 8 Langkah Teras untuk DOUBLE EAGLE adalah :

1. STP 3-5 kali seminggu
2. Menjadi pengguna 100%, menjana sekurang-kurangnya 300 PV sebulan.
3. Bina 10-20 pelanggan, minimum 100 PV
4. Melanggan SOCD, mendengar CD setiap hari
5. Melanggan Buku Bulanan (BOM), membaca sekurang- kurang 20 minit setiap hari
6. Hadir SEMUA majlis dan perjumpaan
7. Berkaunseling dengan penaja atasan aktif dalam sistem sebulan sekali
8. Sentiasa berhubung dengan penaja atasan yang aktif dalam sistem serta ahli kumpulan kita

3.2 STRUKTUR:

- 6 cabang mendapat Bonus Pencapaian tiap-tiap bulan
- 6 cabang melanggan SOCD & BOM
- 6 cabang sentiasa menghadiri majlis & perjumpaan 3 cabang Eagle

3.3 Tempoh masa yang disyorkan untuk mencapai DOUBLE EAGLE : 6 - 12 bulan

Program yang disyorkan : People Heading Diamond (PHD)

Program People Heading Diamond adalah seminar 2 hari untuk Peyandang Perak ke atas, khas direka untuk mereka berinteraksi dan belajar dari Diamond 'kenapa' jadi Diamond dan 'bagaimana' memenuhi syarat menjadi Diamond.

3.4 Sebagai pemimpin Double Eagle, struktur kita harus mempunyai 12 – 15 kelebaran. Kenal pasti 3 kaki lagi yang berminat untuk memajukan perniagaan ini. Ulangkan proses membantu mereka mencapai Pengamal Teras. Lebih penting lagi, kita bekerja dengan 3 cabang Pengamal TERAS yang pertama dan membantu mereka memenuhi syarat sebagai Eagle. Adalah amat penting untuk kita sendiri mengasah kemahiran kepimpinan kita supaya kita dapat mengetuai Eagle kita dan mendidik-bina mereka menjadi pemimpin.

3.5 Pemimpin yang terus berusaha dan maju dan membawa pertumbuhan untuk organisasi mereka akan mempengaruhi banyak lagi dan membentuk pasukan yang berjaya di sekitar mereka.

Dengan membuat perancangan yang teratur dan kaunseling yang kerap dengan pemimpin sistem atasan yang aktif, kita akan memimpin sebuah perniagaan yang kukuh dan menguntungkan.

4 Manfaat Utama Program Helang TQG

Manfaat mengikuti Program Helang TQG adalah

1. Asas yang kukuh
2. Momentum
3. Keuntungan
4. Jaminan jangka masa panjang

4.1 Asas yang kukuh

Apabila kita telah memutuskan untuk memulakan perniagaan Amway, amalkan 8 Langkah TERAS dengan bersungguh-sungguh dan penuhi kelayakan sebagai Pengamal TERAS dalam masa 90 hari.

Kunci asas untuk berjaya adalah disiplin dan kecekalan. Kejayaan bermula daripada kita. Apabila kita telah mengamalkan kebiasaan PENGAMAL TERAS, langkah seterusnya adalah untuk membina struktur kumpulan.

Kita hendaklah meluaskan kelebaran dengan menaja sekurang-kurangnya 2 setiap bulan dengan konsisten. Kita perlu menaja sekurang-kurangnya 6 lebar dalam masa sesingkat yang mungkin agar kita dapat mencari 3 orang yang ingin membina perniagaan ini bersama kita.

Bantulah ketiga-tiga IBO ini melaksana 8 Langkah Teras dan memenuhi syarat-syarat sebagai TERAS dalam masa 90 hari juga. Ini akan membantu kita membina struktur Eagle dan seterusnya struktur Double Eagle. Ingat, struktur yang elok akan memberikan asas yang kukuh.

4.2 Momentum

Cara terbaik untuk mewujudkan momentum adalah dengan memiliki kelebaran yang cukup. Momentum adalah penting untuk menjamin pertumbuhan yang berterusan dalam perniagaan kita.

Namun, kebanyakan orang berhenti menaja setelah mereka telah mengenal pasti 1 atau 2 IBO yang aktif. Mereka menumpukan pada perkembangan cabang-cabang yang aktif ini dan tindakan mereka menjadi beku tiada lagi perubahan. Ini menyukarkan mereka untuk meningkat kepada peringkat seterusnya dalam perniagaan mereka.

Sebaliknya, apabila kita mengikuti program TQG Helang, kita akan meneruskan kegiatan TERAS dan akan menaja sekurang-kurangnya 2 sebulan dengan konsisten. Struktur lebar menggalakkan persaingan yang sihat dan memberikan cukup ruang untuk IBO kita memahami perniagaan ini, demikian membolehkan mereka mencari sebab untuk membina perniagaan ini. Kita juga tidak akan mengenakan tekanan yang tidak perlu pada IBO kita.

4.3 Keuntungan

Sambil kita berkongsi pelan perniagaan ini dan menaja sekurang-kurangnya 2 sebulan, berkongsi juga produk- produk supaya kita dapat membina rangkaian pelanggan tetap biasa dan prosumers. Memiliki struktur yang luas akan membantu kita mendapat bonus pencapaian yang lebih tinggi.

4.4 Jaminan Jangka Masa Panjang

Kelebaran memberikan keuntungan, kedalaman pula memberikan jaminan. Kedalaman sangat penting untuk kejayaan kita kerana ia membantu jangkarkan lagi perniagaan kita. Kita harus bekerja rapat dengan pemimpin sistem atasan kita yang aktif pada cabang kita yang paling aktif untuk membina akar tunggang (taproot). Pandu mendalam sehingga kita mengenal pasti seorang pemimpin dan terus berusaha pada cabang ini sehingga terdapat 4 TERAS dalam. Sambil pemimpin atasan kita bekerja pada cabang kita yang terkuat, kita pula perlu menaja lebih lebar dan teruskan membina kedalaman pada cabang-cabang ini. Belajarlah daripada pengalaman membina kedalaman pada cabang pertama kita daripada pemimpin sistem atasan kita yang aktif .

Tiket untuk jaminan jangka panjang dalam perniagaan ini adalah dengan membina akar tunggang (taproot) di dalam setiap 6 kumpulan TERAS kita. Dengan itu, barulah kita akan mempunyai jaminan dan perniagaan yang berterusan yang boleh diwariskan kepada generasi masa depan kita dan ini akan memberikan kita kebebasan peribadi.

Sekiranya layak dilakukan, adalah wajar melakukannya dengan betul dan bila dilakukan dengan betul kita tidak perlu mengulanginya lagi.

Rujukan:-	
Majlis	Project Eagle Programme
MP3	Think Long Term oleh Theron & Darlene Nelsen Live Long & Prosper oleh Paul Tsika Short Term vs Long Term oleh EDC Theron Darlene
Buku	Parables of the Pipelines oleh Burke Hedges Copycat Marketing 101 oleh Burke Bedges Total Quality Business oleh FC Dr. S. F. Wong
Alatan	Merancang Untuk Kejayaan: Menghubungkan Bintang (FB-PFS) Gambaran Menyeluruhan : Bagaimana Mendapat RM400,000 setahun? TQG EAGLE PROGRAM English Version TQM-Core-Plan-Ver3.0

“Citra diri menentukan batas
pencapaian seseorang”

– Maxwell Maltz



BAB 9

CITRA DIRI DAN PERCAYA

CITRA DIRI

Citra diri tidak hanya merujuk pada penampilan fizikal seseorang tetapi juga merujuk pada ucapannya, sopan santun, perilaku dan bagaimana ia berurusan dengan orang-orang dan hal-hal. Walaupun mempunyai pandangan yang baik dapat membantu dalam beberapa hal dalam mensosialisasikan, apa yang pada akhirnya akan memutuskan citra diri yang baik adalah watak dan pengekanan diri. Jika kita mempunyai citra diri yang baik, orang akan suka berada di sekitar kita.

1. Kita perlu memastikan bahawa penampilan fizikal kita selalu terhormat. Ini akan meningkatkan citra diri kita. Kita akan berasa baik dan alami perasaan yakin tentang apa yang kita lakukan. Penampilan fizikal meliputi:-
 - 1.1 Wajah yang bersih dan menyenangkan
 - 1.2 Rambut yang kemas
 - 1.3 Pakaian yang setimpal
 - 1.4 Gigi yang bersih dan sihat
 - 1.5 Kuku bersih dengan kepanjangan yang sesuai
 - 1.6 Menyingkirkan bau badan
 - 1.7 Menjaga tubuh supaya sihat dan tokoh
 - 1.8 Sentiasa berhati-hati tentang postur

2. Pidato kita adalah salah satu bahagian yang paling penting dalam citra diri. Belajar menjadi elegan dan belajar seni komunikasi dengan orang lain: -

- 2.1 Jangan mengumpat

- 2.2 Jangan buat gurauan yang tak bermakna

- 2.3 Jangan mengejek atau mentertawakan orang

- 2.4 Jelas dalam pidato dengan nada suara yang tepat

- 2.5 Jelas dalam mesej kita, supaya orang lain dapat memahami anda dengan mudah.

- 2.6 Belajarlah kurang berbicara tetapi lebih banyak mendengar

3. Belajarlah menghargai masa, menghormati masa dan jangan lewat.

“Ketepatan masa adalah sifat baik yang tegas dan tekal orang yang bersungguh-sungguh, dan sopan santun serta berbudi bahasa bak putera raja.”
- Edward G. Bulwer-Lytton

4. Kejujuran, integriti dan menepati janji

“Jika anda kehilangan sesuatu harta, anda sebenarnya tidak kehilangan apa-apa; Jika anda kehilangan kesihatan, anda kehilangan sesuatu; Tetapi jika anda kehilangan karakter, anda kehilangan segala-galanya.”

5. Persefahaman, menghormati orang lain dan memperlakukan orang lain dengan hormat

6. Berlatih mengawal diri, menguruskan emosi kita

“Mengasihani diri sendiri adalah musuh yang paling teruk kita semua, jika kita menyerahkan diri kepada perasaan kasihan- diri, kita tidak akan menyumbang sebarang yang bagus dalam dunia ini. ”– Helen Keller

7. Berusaha bersungguh-sungguh, memiliki sikap mental yang positif,

memiliki tujuan yang jelas dalam fikiran

Citra diri yang baik adalah aset kita dalam perniagaan pemasaran rangkaian kita. Bukan hanya pelanggan kita lebih mempercayai kita, yang lebih pentingnya, ini dapat membantu kita untuk memiliki percaya dan keyakinan yang lebih kuat untuk mengejar impian kita. IBOs Amway dengan citra diri yang baik mempercayai bahawa mereka telah membuat pilihan yang betul, dan akan berusaha berterusan ke arah matlamat mereka sehingga berjaya. Mereka tidak dipengaruhi oleh perkara negatif. Sikap mental yang positif mereka akan membuat mereka lebih optimis, bertenaga, dinamik dan bersedia untuk mengatasi cabaran.

PERCAYA

1. Apa pun minda kita dapat terfikir dan percayai, ianya boleh dicapai. Tidak ada yang mustahil. Percaya adalah permulaan keajaiban.
2. “MEMPERCAYAI adalah mengetahui bahawa setiap hari itu adalah permulaan yang baru.
Yakin bahawa keajaiban terjadi, dan impian boleh menjadi kenyataan.

MEMPERCAYAI adalah melihat malaikat menari-nari di celah awan,
mengetahui hairan angkasa yang penuh bintang,
dan kebijaksanaan manusia yang mendarat pada bulan.

MEMPERCAYAI adalah mengetahui nilai benar sebuah hati
yang prihatin, kemurnian dalam mata anak-anak, dan
keindahan tangan dimamah usia,
sebab melalui ajaran merekalah kita belajar tentang kasih
sayang.

MEMPERCAYAI adalah membangkitkan kekuatan dan
keberanian dalam diri kita,
Apabila sampai masanya untuk memungut serpihan dan mulai semula.
Mempercayai adalah mengetahui bahawa kita tidak
bersendirian,
Bahawa hidup adalah suatu kurniaan, dan inilah waktunya
kita bersyukur.

MEMPERCAYAI adalah mengetahui bahawa Kejutan yang istimewa menunggu untuk terjadi, Dan semua harapan dan impian kita akan dicapai Jika sekiranya kita percaya
 - Pengarang tak diketahui” (pg. 135 of Total Quality Life)

3. Ramai orang menjadi luar biasa apabila mereka mulai berfikir yang mereka boleh melakukan sesuatu. Apabila mereka mempercayai diri sendiri, mereka memperoleh rahsia terutama untuk berjaya. - Norman Vincent Peale
4. Satu-satunya halangan di antara seseorang dan matlamat hidupnya, cumalah kesanggupan untuk mencuba dan percaya untuk mempercayai yang dia boleh berjaya. - Rich DeVos
5. Kita akan mengalami cabaran dalam semua perniagaan. Kita pasti mengalami kesulitan atau rasa kehilangan tumpuan pada suatu masa. Walau bagaimanapun, jika kita mempertahankan sikap positif, dan percayai bahawa itu adalah sebahagian daripada perjalanan menuju kejayaan, kita akan belajar untuk mengharungi cabaran tersebut, kita akan memaju tanpa ketakutan.
6. Melalui sistem pendidikan TQG, kita akan mendapatkan pola fikir dan mempelajari prinsip-prinsip kejayaan. Selain buku-buku dan CD, kita juga boleh belajar melalui kerjasama dengan para pemimpin TQG yang berjaya, dan merasai keajaiban kuasa percaya.

Rujukan:-	
MP3	Dream & Faith – The Journey to A70 and Beyond oleh CA Ninoy Feed your Faith, Starve Your Doubt oleh Dan & Sandy Yuen Faith Need = Motivation oleh FC Ron Georgia Lee Puryear
Buku	Magic of Thinking Big oleh David J. Schwartz Ten Powerful Phrases for Positive People oleh Rich Devos Simply Rich oleh Rich Devos Believe! Oleh Rich Devos Hope from My Heart: 10 Lessons for life oleh Rich Devos Compassionate Capitalism oleh Rich Devos Total Quality Business oleh FC Dr. S. F. Wong

“Dunia dengan jelas muncul di
depan mata kita. Anjakan ke
hadapan, peluang-peluang di
hadapan adalah sangat besar”

– Carly Fiorina



BAB 10

PELUANG PERNIAGAAN ANTARABANGSA

Bila kita menjadi seorang pengedar Amway, kita dengan serta-merta mempunyai satu peluang untuk meluaskan perniagaan antarabangsa kita ke negara lain yang Amway telah pun beroperasi. Kita boleh merujuk Manual Perniagaan Amway bagi negara-negara yang Amway telah beroperasi dan untuk lebih memahami prosedur dan manfaat membina satu perniagaan antarabangsa Amway.

Sementara kita dengan aktifnya membina perniagaan tempatan, kita patut juga memikirkan untuk berkongsi peluang perniagaan yang menakjubkan ini dengan kawan-kawan dan saudara-mara di seberang laut supaya mereka juga dapat mengambil peluang dan manfaat daripada perniagaan ini.

Kita boleh merujuk kepada borang Senarai Nama Antarabangsa TQG dalam lampiran untuk menolong kita memajukan senarai prospek antarabangsa kita.

Sentiasa periksa dengan upline kita yang aktif dalam sistem mengenai apa yang terbaik untuk mendekati prospek antarabangsa kita, dan berkaunseling dengan upline kita yang aktif dalam sistem untuk menentukan sponsor angkat prospek antarabangsa kita, kerana adalah penting kita mengikuti barisan sponsor kita semasa membina perniagaan antarabangsa kita.

GLOSARI (GLOSSARY)

A

Rali Untuk Pencapai (Achievers' Rally):

Rali diadakan secara bulanan di bandar besar untuk mengiktiraf IBO TQG yang mencapai kejayaan cemerlang pada bulan sebelumnya. Pengiktirafan diikuti dengan pengajaran dan motivasi oleh penceramah jemputan.

Kit Perniagaan Amway (Amway Business Kit):

Satu kit mengandungi penerangan perniagaan Amway, termasuk pelan pemasaran dan katalog.

B

Kecantikan & Glamor (Beauty & Glamour):

Kegiatan yang dijalankan untuk membawa kesedaran tentang kecantikan dan trend menggunakan produk Artistry.

Buku Bulanan (Book of the Month - BOM):

Langganan suku tahun buku-buku yang membawa kepada sikap mental yang positif dan buku-buku yang berkaitan trend dan perniagaan Amway.

Jumlah Perniagaan (Business Volume - BV):

Angka untuk pengiraan dan bayaran bonus

C

TERAS (CORE):

IBO yang mengamalkan 8 langkah teras TQG dengan rajin dan tekun.

Cover Dish:

Perjumpaan “Pot-Luck” untuk IBO dengan pengajaran oleh platinum upline dan ke atas.

Crossline(s)

IBO yang bukan daripada barisan penganjuran yang sama tetapi berkongsi upline yang sama.

D

Kedalaman (Depth):

IBO di dalam downline anda.

Intan (Diamond):

Intan ialah IBO Platinum yang secara peribadi/angkat/antarabangsa menaja 6 kumpulan yang setiap satu layak pada 21% untuk 6 bulan.

Downline:

IBO di dalam organisasi Amway anda.

Majlis Impian Hujung Minggu (Dream Weekend):

Salah satu perhimpunan besar TQG diadakan setiap tahun untuk memberi penekanan pentingnya impian dalam membina perniagaan Amway. Kebiasaannya penceramah jemputan dari seberang laut dijemput untuk berkongsi pengalaman mereka dan mengajar pada hujung minggu.

E

Zamrud (Emerald):

Zamrud ialah IBO platinum yang secara peribadi/angkat/antarabangsa menaja 3 kumpulan yang setiap satu layak 21% untuk 6 bulan dalam tahun fiskal.

F

Pertemuan Perpaduan Keluarga (Family Reunion – FRU):

Salah satu perhimpunan besar TQG diadakan setiap tahun untuk memberi penekanan kepada nilai kekeluargaan dalam membina perniagaan Amway. Kebiasaannya penceramah jemputan dari seberang laut akan dijemput untuk berkongsi pengalaman mereka dan mengajar pada hujung minggu.

Hari Perusahaan Bebas (Free Enterprise Day – FED):

Salah satu perhimpunan TQG diadakan setiap tahun, kebiasaannya pada awal tahun fiskal Amway untuk memberi penekanan ke atas semangat perusahaan bebas yang merupakan asas perniagaan Amway. Intan yang baru layak dan ke atas diiktiraf semasa FED. Kebiasaannya penceramah jemputan dari seberang laut akan dijemput untuk berkongsi pengalaman dan mengajar pada hujung minggu.

Penaja Angkat (Foster Sponsor):

IBO yang menaja secara tempatan prospek yang diperkenalkan oleh seseorang dari pasaran asing Amway.

G

Seminar Terus Bergerak (Get Moving Seminar – GMS):

GMS adalah seminar untuk membantu IBO baru menumpukan perhatian dalam perniagaan. Pengenalan ringkas perniagaan Amway dan sistem TQG akan diberikan semasa seminar.

H

Seminar/Bengkal Kesihatan & Kesejahteraan (Health & Wellness workshop/seminar):

Bengkel atau seminar untuk membawa kesedaran kesihatan dan kesejahteraan, dan untuk mengajar orang ramai tentang peningkatan kesihatan dan kesejahteraan menerusi Nutrilite.

Perjumpaan Di Rumah (Home Meeting):

Perjumpaan yang diadakan di rumah bertujuan menunjukkan potensi perniagaan Amway kepada sekumpulan kecil prospek.

I

Penganjur Antarabangsa (International Sponsor):

Apabila prospek anda menjadi ahli di pasaran asing Amway, anda menjadi penaja antarabangsa prospek tersebut.

L

Cabangan (Leg):

Kumpulan downline yang dimajukan melalui satu IBO.

Barisan Penajaan (Line of Sponsorship – LOS):

LOS merujuk kepada keturunan satu perniagaan Amway IBO iaitu semua upline di dalam pasukan upline IBO.

Peta LOS (LOS Map):

Carta LOS yang menunjukkan semua IBO di dalam organisasi Amway seseorang.

N

Night Owl:

Perjumpaan pendek (satu kumpulan kecil di dalam satu LOS dengan upline Platinum masing-masing dan ke atas) selepas perjumpaan diikuti dengan minum kopi atau teh.

Nuts & Bolts:

Pengajaran pendek (tidak melebihi 30 minit) dijalankan oleh platinum upline atau ke atas kepada kumpulan kecil di dalam LOS mengenai apa yang kurang di dalam cabang (leg) dengan tujuan memperbaiki keadaan. Ini biasanya dilakukan semasa perjumpaan di rumah (home meeting).

O

Satu Sama Satu (One On One):

Perjumpaan diantara IBO dan orang perseorangan atau pasangan di mana dia berkongsi potensi perniagaan Amway.

Perjumpaan Terbuka (Open Meeting):

Perjumpaan diadakan pada setiap minggu oleh TQG dan terbuka kepada semua IBO TQG dan prospek mereka dengan tujuan berkongsi potensi perniagaan Amway.

Gambaran Keseluruhan (Overview):

Pengenalan ringkas mengenai konsep perniagaan Amway dengan tujuan menilai sama ada prospek berminat mengetahui lebih lagi tentang perniagaan.

P

Orang Menuju Intan (People Heading Diamond- PHD):

Satu seminar yang diadakan pada hujung minggu untuk Pengeluar Perak (Silver Producer) dan ke atas sahaja, menyediakan pemimpin secara mental untuk mara ke tahap intan dalam perniagaan Amway.

Bonus Pencapaian (Performance Bonus):

Bonus yang dibayar oleh Amway pada setiap 15 hari bulan bulan berikutnya kepada IBO yang mempunyai jumlah perniagaan tidak kurang dari 250 PV. Jumlah bonus pencapaian yang dibayar berdasarkan pencapaian pada keseluruhan bulan.

Platinum:

Platinum ialah IBO yang telah mencapai 6 bulan kelayakan Pengeluar Perak dalam masa 12 bulan.

Nilai Mata (Point Value - PV):

Nilai yang diberi kepada setiap produk dalam bentuk mata (point) yang akan menentukan “pin” dan tahap peratusan bayaran bonus pencapaian kepada IBO

Pamiran Produk (Product Fair):

Pamiran dianjurkan oleh TQG bertujuan mempamir dan mempromosi produk yang dipasarkan melalui Amway.

Pembelajaran Produk & Sistem (Product & Sistem Education – PASE):

Latihan setiap minggu untuk memberi pengetahuan tentang produk yang dipasarkan melalui Amway dan sistem pembelajaran TQG.

Projek Helang (Project Eagle):

Satu kursus yang diadakan pada beberapa hujung minggu bagi menyediakan dan melatih IBO yang telah menjadi TERAS untuk membina perniagaan mereka mengikut struktur helang.

S

Borang SA88:

Borang yang dilampirkan bersama kit perniagaan Amway yang perlu diisi dan diserahkan kepada Amway untuk menjadi pengedar Amway.

Penajaan (Sponsoring):

Satu tindakan menjadikan prospek seorang ahli dalam perniagaan Amway.

Arahan Tersedia CD (Standing Order CD):

Program langganan CD setiap suku tahun iaitu 2 CD setiap bulan untuk 3 bulan.

T

Akar Tunjang (Tap Root):

Memberi tumpuan dan bekerja dengan downline kedalaman yang paling aktif dalam satu barisan utama dalam satu cabang (leg).

Pek Perniagaan TQG (TQG Business Pack):

Satu set bahan bacaan dan peralatan perniagaan direka oleh TQG untuk membantu IBO baru mula membina perniagaan Amway.

Perancang TQG (TQG Planner):

Kalender dengan penerangan ringkas dalam Bahasa Malaysia, Inggeris dan Cina mengenai pelan pemasaran dan sistem TQG dengan tujuan membantu IBO merancang aktiviti dengan lebih baik semasa membina perniagaan Amway.

U

Upline:

Seseorang (mereka) dalam LOS yang menaja IBO ke dalam perniagaan Amway

Mentor Upline (Upline Mentor):

Platinum upline atau “pin” lebih tinggi yang mendidik dan mengajar IBO secara peribadi.



FAMILY FREEDOM HOPE REWARD

