



Selamat Bergabung dalam Team



Buku Kerja Foundation Pack

Penulis: Ir. Djoko H. Komara

Penasehat: Dato' DR. H. MD Radzi Saleh

Dengan dukungan Board of Director K-SYSTEM Indonesia

Cetakan Pertama Mei 2004

Cetakan Kedua Juli 2004

Cetakan Ketiga April 2005

Cetakan Keempat Desember 2007

Cetakan Kelima Februari 2010

Cetakan Keenam Juni 2012

Cetakan Ketujuh Januari 2015

Dibuat oleh PT.K-SYSTEM INDONESIA

Untuk Kalangan Sendiri

Daftar Isi

Daftar isi.....	3
Pendahuluan	4
Sistem Pendukung K-SYSTEM	5
K-SYSTEM dan Anda	7
Apa yang K-SYSTEM harapkan dari Anda	28
SEGITIGA-S	29
SIKAP	30
Impian & Goal	31
Buku, Kaset dan Pertemuan.....	38
Edifikasi & Teachable	44
SERVIS	47
Gunakan Produk 100%	48
Bersaksi	50
Pelanggan minimal 5-10 orang	52
Komunikasi dengan Pelanggan.....	54
Mencapai Standar PBV & PGBV	55
SPONSORING	57
Membuat Daftar Nama/Prospecting.....	58
Mengundang/Membuat Janji	69
Presentasi	82
Follow Up	86
Konsultasi	94
Bimbing	96
Penghargaan K-SYSTEM	103
Flowchart Zero to Hero	107
Glossary.....	108

Pendahuluan



Selamat bergabung bersama tim K-SYSTEM untuk membangun usaha global Anda bersama K-LINK dengan benar. Banyak peluang bisnis dan cara yang ditawarkan untuk mendapat penghasilan. Kami percaya keputusan Anda telah memilih yang terbaik dan berkembang bersama K-LINK yang didukung oleh program K-SYSTEM.

Foundation Pack yang dilengkapi *workbook* (Buku Kerja) ini dirancang untuk memperkenalkan program K-SYSTEM kepada Anda serta jaringan Anda, dalam menjalankan usaha Anda bersama K-LINK secara mudah dan cepat.

Paket ini dinamai Foundation Pack karena di dalamnya terdapat cara bagaimana membangun pondasi dengan tepat dan benar bagi pembangun usaha jaringan. Sistem pendukung K-SYSTEM dirancang untuk membantu Anda membangun jaringan yang kuat dan solid dengan cara yang sederhana sehingga mudah diduplikasi siapa saja.

K-SYSTEM adalah sebuah sistem pendukung yang dikelola bersama oleh para leader K-LINK bersama perusahaan K-LINK. Hal ini untuk menghindari terjadinya distorsi sehingga tetap berada pada posisinya untuk mendukung usaha Anda bersama K-LINK.

Anda akan tetap selalu menjadi kunci terpenting dalam usaha Anda, seiring jaringan Anda yang semakin besar. Kami percaya Anda telah memilih yang terbaik dalam hidup untuk meraih sukses sesuai dengan Impian Anda.

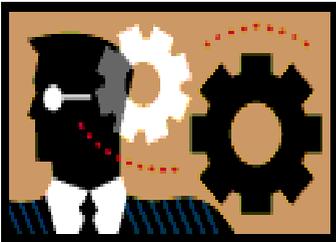
Salam Hangat,

K-SYSTEM

Sistem Pendukung K-SYSTEM

Sistem pemasaran Multi Level Marketing merupakan sistem yang relatif baru khususnya dalam masyarakat Indonesia, sehingga pengetahuan tentang bagaimana membangun jaringan yang solid juga merupakan hal yang baru.

Banyak distributor yang mencoba menjalankan usahanya menggunakan strategi-strategi pemasaran konvensional, sehingga tanpa disadari membangun pondasi jaringan yang rapuh dan tidak dapat bertahan lama. Hal ini yang akhirnya melahirkan opini bahwa usaha MLM adalah usaha musiman yang tidak bertahan lama. Padahal jika seorang distributor mengerti bagaimana membangun jaringan dengan benar dan solid, bisnis MLM merupakan bisnis yang dapat diandalkan untuk mewujudkan impian orang-orang yang mau bekerja dengan benar.



K-SYSTEM menjawab kebutuhan ini, melalui sistem pendukungnya, memberikan arah, ukuran-ukuran, menciptakan lingkungan dan kebiasaan kerja yang membantu Anda dalam menemukan dan melatih jaringan usaha yang handal. Anda akan terlatih untuk

dapat mengenali orang-orang yang bukan hanya mempunyai impian tetapi mau bekerja untuk mewujudkannya menjadi kenyataan. Mereka adalah calon-calon pemimpin terbaik dalam jaringan bisnis Anda. Orang-orang tersebut mempunyai kemauan untuk maju, lebih dari orang lain yang telah merasakan cukup.

Program K-SYSTEM dibuat sesederhana mungkin namun sangat handal, agar dapat dikerjakan oleh semua distributor dengan latar belakang yang berbeda-beda. K-SYSTEM juga membuat suatu alur tahapan yang jelas untuk diikuti, sehingga memudahkan duplikasi

terjadi. Duplikasi adalah kunci keberhasilan dalam membentuk jaringan yang besar dan solid.

Menjalankan bisnis Anda bersama K-LINK dengan program K-SYSTEM, membuat fenomena keberhasilan usaha Anda, dimana kebebasan keuangan dan kebebasan waktu, dapat diperoleh dalam waktu yang bersamaan tanpa harus memilih salah satunya dalam waktu relatif singkat.

Dalam program K-SYSTEM, Anda mempunyai sebuah *team* dalam garis sponsorisasi yang akan membantu Anda.

Kenalilah orang-orang kunci berikut ini :

Peringkat	Nama	No. ID	Telepon/HP
Sponsor			
Partner Sejati			
Emerald Mgr			
Leaders Club			
Diamond Mgr			
Crown Mgr			
C. Ambassador			
Senior CA			
Royal CA			

(Tuliskan upline terdekat Anda yang mempunyai peringkat di atas)

*K-SYSTEM merupakan sistem pendukung usaha K-LINK
Selamat bekerja dan jangan pernah menyerah, sukses menanti Anda!*



K-SYSTEM dan Anda

Apa yang dapat diharapkan dari K-SYSTEM?

1. Arah yang Benar

K-SYSTEM memberikan langkah-langkah yang sederhana namun tepat untuk diikuti, sehingga mencapai hasil yang maksimal.



2. Seminar & Pelatihan

Seminar dan pelatihan-pelatihan berkualitas yang diorganisir oleh K-SYSTEM dan K-LINK.

Sistem pelatihan dikelompokkan lima kategori yang disebut sebagai Program Profesional, khusus dan kategori umum, seperti:

Program Profesional 01

Pelatihan untuk calon member dan distributor:

- **Modul Pelatihan:**
 - ☑ BOP (*Business Opportunity Presentation*)
 - ☑ G-BOP (*Grand Business Opportunity Presentation*)

Program Profesional 02

Pelatihan untuk distributor:

- **Modul Pelatihan:**
 - ☑ NEO (*New Entrepreneur Orientation*)
 - ☑ KMP (*K-Link Marketing Plan*)
 - ☑ BT (*Business Training*)
 - ☑ TTP (*Training The Presenter*)
 - ☑ PSM (*Partner Sejati Meeting*)
 - ☑ BOB (*Best of The Best*)

Program Profesional 03

Pelatihan untuk distributor yang berperingkat Manager ke atas

- **Modul Pelatihan:**
 - ☑ RTLC (*Road to Leaders Club*)

Program Profesional 04

Pelatihan untuk distributor yang berperingkat Emerald Manager ke atas

- **Modul Pelatihan:**
 - ☑ TTT (*Train The Trainer*)

Program Profesional 05

Pelatihan untuk distributor yang berperingkat Diamond Manager ke atas

- **Modul Pelatihan:**
 - ☑ RTCA (*Road to Crown Ambassador*)

Khusus

Pertemuan Khusus untuk Leaders Club

- **Modul Pertemuan:**
 - ☑ LCG (*Leaders Club Gathering*)

General

Pertemuan untuk semua distributor

➤ **Modul Pertemuan:**

- ☑ *RN/RD (Recognition Nite/Recognition Day)*
- ☑ *Anniversary*
- ☑ *Product Talk*
- ☑ *Open Years Seminar (OYS)*



Business Opportunity Presentation (BOP)

- **Pengertian:** *Pertemuan terbuka untuk memperkenalkan peluang bisnis yang bertujuan untuk meyakinkan prospek yang telah dipresentasi dalam **home meeting** atau **one on one** dalam mengambil keputusan untuk bergabung.*
- **Tujuan:**
- ☑ *Memberikan bukti bahwa peluang yang K-LINK tawarkan merupakan pilihan yang tepat.*
 - ☑ *Tidak ada tanya jawab.*

- **Materi:** 1,5 jam – 2 jam.
 - ☑ *Membuka pikiran tentang pentingnya kesehatan.*
 - ☑ *Product Knowledge (pembahasan satu sampai dua produk secara detail).*
 - ☑ *Demo Produk (3 produk: K-Liquid Chlorophyll, Omega Squa, dan K-LINK Kinotakara).*

Durasi materi di atas : maksimal 45 menit.

 - ☑ *Kesaksian produk (1-2 orang) (durasi : 5 menit).*
 - ☑ *Pernyataan yang menguatkan dari ahli kesehatan (durasi : 10 menit).*
 - ☑ *Membangun kepercayaan terhadap K-LINK (diperkuat dengan video Company Profile).*
 - ☑ *Marketing Plan (durasi : 20 menit).*
 - ☑ *Kesaksian sukses (Sebutkan Nama & Latar Belakang) (durasi : 10 menit).*
 - ☑ *Promosi Support K-SYSTEM (durasi :10 menit).*
 - ☑ *Closing (durasi : 5 menit).*

- **Tools:**
 - ☑ *Transparansi OHP atau laptop, LCD dan Produk Demo.*
 - ☑ *Absensi.*
 - ☑ *Brosur.*

- **Pembicara:** *Leader lokal (MC, pembicara produk, pembicara Marketing Plan).*

- **Tempat:**
 - ☑ *Ruang meeting Stokis setempat.*
 - ☑ *Jumlah peserta : 30-50 orang (disesuaikan).*
 - ☑ *Pertemuan ini diorganisir oleh K-SYSTEM dengan bantuan Stokis setempat dan Manager Area K-LINK.*

- **Dibawa pulang peserta:** *Brosur (jika peserta dipungut biaya).*

A. Grand Business Opportunity Presentation (G-BOP)

- **Pengertian:** *Pertemuan terbuka untuk memperkenalkan peluang bisnis dalam skala yang lebih besar. Pertemuan ini bertujuan untuk lebih meyakinkan prospek yang telah*

dipresentasi sebelumnya dalam mengambil keputusan bergabung.

➤ **Tujuan:**

- ☑ *Memberikan bukti nyata bahwa peluang yang K-LINK tawarkan merupakan pilihan yang tepat dengan bantuan film dan animasi.*
- ☑ *Bukti nyata dengan menghadirkan orang yang telah berhasil sembuh menggunakan produk K-LINK dan orang yang telah sukses secara finansial dari peluang usaha K-LINK.*
- ☑ *Meyakinkan prospek-prospek potensial yang sulit untuk mengambil keputusan untuk bergabung dalam K-LINK.*
- ☑ *Diadakan di kota-kota tertentu yang telah rutin mengadakan BOP yang dihadiri oleh ratusan prospek dengan pengulangan 2 kali sebulan.*

➤ **Materi:** 2 jam- 2,5 jam.

- ☑ *Sama dengan BOP*

➤ **Tools:**

- ☑ *Laptop, LCD, sound system dan Produk Demo.*
- ☑ *Materi power point untuk produk dan Marketing Plan.*
- ☑ *Musik.*
- ☑ *Absensi.*

➤ **Pembicara:** *Silver Leaders Club (Gold, Platinum & Executive Leaders Club hanya untuk closing). Pembicara produk dipilih oleh perusahaan yang memiliki kesaksian unik. MC merupakan MC yang handal dan dapat menghidupkan suasana. Keberhasilan G-BOP banyak ditentukan oleh MC.*

➤ **Tempat:**

- ☑ *Gedung/Hotel tiket seharga Rp10.000.*
- ☑ *Jumlah peserta minimal 200 orang.*
- ☑ *Pertemuan ini diorganisir oleh K-LINK dibantu oleh Stokis dan koorwil K-SYSTEM.*

B. New Entrepreneur Orientation (NEO)

- **Pengertian:** *Pelatihan tentang pemberian arahan, pengetahuan-pengetahuan dan keahlian-keahlian utama tentang awal karir sebagai pengusaha dalam membangun jaringan yang benar.*
- **Tujuan:**
 - ☑ *Pembekalan pengetahuan entrepreneur dan effective skill.*
 - ☑ *Memiliki keyakinan bahwa K-LINK merupakan yang terbaik.*
- **Materi:**
 - ☑ *Apa itu K-System.*
 - ☑ *Membangun Customer Base.*
 - ☑ *Konsep Cleansing, Balancing, Activating.*
 - ☑ *Product Knowledge.*
 - ☑ *Membangun Impian.*
 - ☑ *Commitment & 100% Persistence.*
 - ☑ *Effective Sponsoring.*
 - ☑ *10 Keharusan (Do).*
 - ☑ *10 Pantangan (Don't).*
 - ☑ *K-LINK is The Best.*
- **Pembicara:** *Silver atau Gold Leaders Club. Jika belum ada dapat digantikan oleh distributor Partner Sejati untuk NEO yang bersifat lokal.*
- **Durasi:** *5 jam.*
- **Tools:**
 - ☑ *Laptop, LCD.*
 - ☑ *Absensi.*
- **Tempat:**
 - ☑ *Ruang meeting Stokis setempat.*
 - ☑ *Menggunakan gedung ditambah dengan memungut iuran Rp5.000 s/d Rp20.000 per orang.*
 - ☑ *Jumlah peserta disesuaikan.*
 - ☑ *Pertemuan ini diorganisir oleh K-SYSTEM dengan bantuan Stokis setempat dan Manager Area K-LINK.*

C. K-Link Marketing Plan (K-MP)

- **Pengertian:** Pembekalan pengetahuan Marketing Plan Lengkap yang diperlukan semua distributor.
- **Tujuan:**
 - ☑ Pembekalan pengetahuan Marketing Plan
- **Materi:**
 - ☑ Pendalaman Marketing Plan Lengkap. (Plan A & Plan B)
 - ☑ Strategi penyusunan Jaringan
- **Pembicara:**
 - ☑ Silver Leaders Club Above. Jika belum ada dapat digantikan oleh distributor Partner Sejati.
- **Durasi:** 3 jam
- **Tools:**
 - ☑ LCD
 - ☑ Video Testimoni Kesuksesan Marketing Plan
 - ☑ Leaflet Marketing Plan
 - ☑ Absensi
- **Tempat:**
 - ☑ Ruang Meeting Stokis setempat tiket Free 1 bulan 1 x
 - ☑ Menggunakan Gedung ditambah dengan memungut iuran Rp.5.000 s/d Rp.10.000/orang (2 bulan 1 x)
 - ☑ Pertemuan ini diorganisir oleh K-System dengan bantuan stokis setempat dan Manager Area K-Link
- **Di bawa pulang peserta:** Leaflet Marketing Plan.

D. Business Training (BT)

- **Pengertian:** Pelatihan langkah-langkah dalam sponsoring dan membangun jaringan yang benar. Servis terhadap pelanggan dan bagaimana membimbing jaringan distributor yang aktif dalam membangun jaringan

- **Tujuan:**
 - ☑ *Pembekalan pengetahuan Sponsoring*
 - ☑ *Standarisasi langkah-langkah dalam sponsorisasi*
 - ☑ *Pembekalan pengetahuan Servis & Membimbing*
 - ☑ *Lebih mendalam tentang langkah-langkah dalam Servis dan Membimbing*

- **Materi:**
 - ☑ *Lakukan dengan System*
 - ☑ *Membangun impian*
 - ☑ *Pemakaian 100 % produk*
 - ☑ *Buat Daftar nama & prospekting*
 - ☑ *Mengundang & membuat janji*
 - ☑ *Membina Pelanggan*
 - ☑ *Presentasi*
 - ☑ *Follow Up*
 - ☑ *Gunakan Alat bantu*
 - ☑ *Goal : Menjadi Partner Sejati*

- **Pembicara:** *Silver atau Gold Leaders Club. Jika belum ada dapat digantikan oleh distributor Partner Sejati*

- **Durasi:** *3.5 jam*

- **Tools:**
 - ☑ *Laptop; LCD*
 - ☑ *Absensi*

- **Tempat:**
 - ☑ *Ruang Meeting Stokis setempat*
 - ☑ *Menggunakan Gedung ditambah dengan memungut iuran Rp.5.000 s/d Rp.10.000/orang*
 - ☑ *Jumlah peserta disesuaikan*
 - ☑ *Pertemuan ini diorganisir oleh K-System dengan bantuan stokis setempat dan Manager Area K-Link*

E. Training The Presenter (TTP)

- **Pertertian:** *Pelatihan bagaimana berbicara di depan umum dengan benar.*

- **Tujuan:**
 - ☑ *Melahirkan presenter-presenter handal.*
 - ☑ *Teknik dalam berbicara di depan massa.*

- **Materi:**
 - *Memperoleh keyakinan diri dalam presentasi massa.*
 - *Role play presentasi kelompok.*
 - *Teknik Presentasi Massa.*
 - *Role play presentasi di depan audiens.*

- **Pembicara:**
 - ☑ *Silver Leaders Club – above, dan berhasil menjadi presenter handal yang telah ditunjuk perusahaan.*
 - ☑ *Pihak manajemen.*

- **Durasi:** 2 hari.

- **Tools:**
 - ☑ *Laptop, LCD, sound system.*
 - ☑ *Video “Elang”.*
 - ☑ *Video Closing “You Can”.*
 - ☑ *Materi power point semua modul pelatihan.*
 - ☑ *Handout.*
 - ☑ *Kaset dan alat perekam.*
 - ☑ *Absensi.*
 - ☑ *Kamera foto.*
 - ☑ *Lembar penilaian.*
 - ☑ *Flipchart presentasi saku.*
 - ☑ *Musik.*
 - ☑ *Running sheet Training The Presenter.*

- **Peserta:** *Terbuka untuk semua distributor.*

- **Tempat:**
 - ☑ *Ruang meeting stokis setempat*
tiket Rp 75.000 s/d Rp



200.000.

- ☑ *Peserta tidak disediakan penginapan.*
- ☑ *Jumlah peserta antara 40- 100 orang.*
- ☑ *Pertemuan ini diorganisir oleh K-SYSTEM dengan bantuan Stokis setempat dan Manager Area K-LINK.*

- ***Dibawa pulang peserta:*** Handout, flip chart dan sertifikat (kelengkapan tergantung biaya yang dipungut kepada peserta).

F. Partner Sejati Meeting (PSM)

- ***Pengertian:*** Pertemuan khusus untuk distributor yang sudah mencapai peringkat Partner Sejati dengan tujuan untuk meningkatkan kualitas Partner Sejati.
- ***Tujuan:***
 - ☑ *Komitmen Partner Sejati.*
 - ☑ *Standarisasi dan meningkatkan mutu Partner Sejati.*
- ***Materi:***
 - ☑ *Pendalaman Good Team Player (pemain kelompok yang baik).*
 - ☑ *Accountable (dapat diandalkan).*
 - ☑ *Responsible (bertanggung jawab).*
 - ☑ *Cooperative (bekerja sama).*
 - ☑ *Unity (kesatuan).*
 - ☑ *Team Work (kerja tim).*
 - ☑ *Pentingnya Segitiga-S.*
 - ☑ *Promosi yang Efektif.*
- ***Pembicara:*** Distributor berperingkat minimal Crown Ambassador dan Gold Leaders Club atau pihak manajemen K-LINK.
- ***Peserta:*** Distributor yang minimal penyandang pin Partner Sejati.
- ***Durasi:*** 3 jam.

- **Tempat:**
 - ☑ Ruang meeting Stokis.
 - ☑ Gedung atau hotel tiket Rp10.000 s/d Rp20.000.
 - ☑ Jumlah peserta minimal 100 orang.
 - ☑ Pertemuan ini diorganisir oleh K-SYSTEM dengan bantuan Stokis setempat dan Manager Area K-LINK.

G. Best of The Best (BOB)

- **Pengertian:** Pelatihan yang melahirkan disiplin diri dan fokus untuk sukses. Menyadari jati diri dan potensi terbaik dari yang terbaik di dalam dirinya.
- **Tujuan:**
 - ☑ Disiplin, Komitmen dan Fokus.
 - ☑ Sembuh dari penyakit kegagalan.
 - ☑ Menemukan impian yang fokus dan jelas.
 - ☑ Menemukan dan menggunakan yang Terbaik dari Yang Terbaik dalam dirinya untuk sukses.
- **Materi:**
 - ☑ Leadership.
 - ☑ Sikap dan mental positif.
 - ☑ Pemrograman alam bawah sadar.
 - ☑ Teknik.
 - ☑ Disiplin diri.
- **Pembicara:** Tim Manajemen K-LINK.
- **Peserta:**
 - ☑ Distributor yang memiliki 3 frontline.
 - ☑ Mengisi formulir pendaftaran.
 - ☑ Pada kota tertentu persyaratan minimal yang berperingkat Manager.
 - ☑ Sehat baik fisik maupun psikis, tidak mengidap penyakit jantung, asma akut, epilepsi akut atau gangguan kejiwaan.
 - ☑ Dress code peserta K-SYSTEM.
 - ☑ Membawa kaos, celana dan sepatu olah raga.
 - ☑ Membawa kalkulator dan alat tulis.

- ☑ *Sudah hadir di tempat pertemuan paling lambat jam 8 pagi pada hari pertama dengan membawa fotocopy formulir pendaftaran.*
- ☑ *Bila menginap, membawa perlengkapan untuk menginap dua hari satu malam.*

➤ ***Durasi: 2 hari.***

➤ ***Tools:***

- ☑ *Laptop, LCD, sound system.*
- ☑ *Video pendukung.*
- ☑ *Materi power point.*
- ☑ *Kaset dan alat perekam.*
- ☑ *Kamera.*
- ☑ *Handout.*
- ☑ *Pakaian pemenang.*
- ☑ *Musik.*
- ☑ *Absensi.*
- ☑ *Sertifikat.*

➤ ***Tempat:***

- ☑ *Tiket sebesar Rp 350.000 s/d Rp 500.000 per orang (bila tidak menginap) dan Rp 750.000 s/d Rp1.500.000 (bila menginap).*
- ☑ *Hotel atau Cottage.*
- ☑ *Tidak termasuk biaya transportasi.*
- ☑ *Jumlah peserta minimal 300 orang.*
- ☑ *Pertemuan ini diorganisir oleh K-LINK dibantu oleh Stokis dan koorwil K-SYSTEM.*

➤ ***Dibawa pulang peserta: Handout dan sertifikat.***

H. Road to Leaders Club (RTLCL)

- ***Pengertian: Pelatihan untuk langkah-langkah dan strategi bagi distributor berperingkat Manager ke atas untuk mencapai Leaders Club dengan cepat.***

- **Tujuan:**
 - ☑ *Membangun motivasi untuk mencapai Leaders Club secepatnya.*
 - ☑ *Program mencapai Leaders Club dalam 8 bulan.*
 - ☑ *Membangun jaringan yang kuat.*

- **Materi:**
 - ☑ *4 Pillars of Success.*
 - ☑ *Dream & Goals.*
 - ☑ *Struktur Bisnis yang Baik.*
 - ☑ *Sikap & Kepemimpinan Seorang LC.*
 - ☑ *Membangun Customer Base.*
 - ☑ *Strategi Emerald Kualifikasi Leaders Club.*
 - ☑ *Keputusan Berkualitas.*

- **Peserta:**
 - ☑ *Distributor aktif minimal berperingkat Manager.*
 - ☑ *Jumlah minimal 250 orang.*

- **Pembicara:**
 - ☑ *Distributor minimal Crown Ambassador yang berperingkat Gold Leaders Club.*
 - ☑ *Atau pihak Manajemen.*

- **Durasi:** 7 jam.
- **Tools:**
 - ☑ *Laptop, LC.*
 - ☑ *Sound system.*
 - ☑ *Screen.*
 - ☑ *Video pendukung.*
 - ☑ *Materi power point.*
 - ☑ *Kamera.*
 - ☑ *Musik.*
 - ☑ *Absensi.*

- **Tempat:**
 - ☑ *Hotel atau gedung.*
 - ☑ *Tiket sebesar Rp100.000 per orang.*

- ☑ *Pertemuan ini diorganisir oleh K-LINK dibantu oleh Stokis dan koorwil K-SYSTEM.*

I. Train The Trainer (TTT)

- ***Pengertian:*** *Pelatihan untuk penyeragaman bahasa dari isi materi modul-modul pelatihan K-SYSTEM, untuk presenter lokal, propinsi dan nasional.*
- ***Tujuan:***
 - ☑ *Melahirkan presenter-presenter handal.*
 - ☑ *Penguasaan dan penyeragaman materi-materi K-SYSTEM (Business Opportunity Plan, dan lain-lain).*
 - ☑ *Melahirkan sikap dan pola pikir yang benar.*
- ***Materi:***
 - ☑ *Good Team Player.*
 - ☑ *Do and Don't for Presenter.*
 - ☑ *Standarisasi penyampaian slides dalam BOP.*
 - ☑ *Contoh analogi penyampaian.*
- ***Pembicara:***
 - ☑ *Pihak manajemen.*
 - ☑ *Distributor minimal Platinum Leaders Club.*
- ***Durasi:*** *3 hari 2 malam.*
- ***Peserta:***
 - ☑ *Distributor yang telah lulus dan bersertifikat Training The Presenter dan minimal berperingkat Emerald Manager.*
- ***Tools:***
 - ☑ *Laptop, LCD, sound system.*
 - ☑ *Video Pendukung.*
 - ☑ *Materi power point.*
 - ☑ *Kamera.*
 - ☑ *Handout.*
 - ☑ *CD power point.*
 - ☑ *Musik.*
 - ☑ *Absensi.*

Sertifikat.

➤ **Tempat:**

Hotel atau Cottage.

Tiket sebesar Rp1.250.000 s/d Rp1.500.000 per orang.

Menginap dua malam.

Tidak termasuk biaya transportasi.

Jumlah peserta 100 orang.

Pertemuan ini diorganisir oleh K-LINK dibantu oleh Stokis dan koorwil K-SYSTEM.

➤ **Dibawa pulang peserta:** *Handout, sertifikat, CD power point, musik dan film pendukung.*

J. Road to Crown Ambassador (RTCA)

➤ **Pengertian:** *Pelatihan untuk langkah-langkah dan strategi bagi distributor berperingkat Diamond Manager ke atas untuk mencapai Crown Ambassador dengan cepat.*

➤ **Tujuan:**

Membangun motivasi untuk mencapai CA secepatnya.

Program dari nol menjadi CA dalam 2 tahun.

Membangun leadership yang berwibawa.

Membangun jaringan yang kuat.

➤ **Materi:**

APA arti CA bagi Anda?

Karakteristik dan Kepemimpinan.

Membangun bisnis di daerah.

Go ELC.

Financial Planning.

Keluarga yang Bahagia dan Sukses.

Motivasi & Closing.

➤ **Peserta:**

Distributor aktif minimal berperingkat Diamond Manager.

Jumlah minimal 100 orang.

➤ **Pembicara:**

- ☑ *Distributor pemegang pin Executive Leader Club.*
- ☑ *Atau pihak manajemen.*

➤ ***Durasi: 2 hari.***

➤ ***Tools:***

- ☑ *Laptop, LCD.*
- ☑ *Sound system.*
- ☑ *Screen.*
- ☑ *Video pendukung.*
- ☑ *Materi power point.*
- ☑ *Kamera.*
- ☑ *Musik.*
- ☑ *Absensi.*

➤ ***Tempat:***

- ☑ *Hotel atau gedung.*
- ☑ *Tiket sebesar Rp 600.000 per orang.*
- ☑ *Pertemuan ini diorganisir oleh K-LINK dibantu oleh Stokis dan koorwil K-SYSTEM.*

K. Leaders Club Gathering (LCG)

➤ ***Pengertian:*** *Pertemuan khusus untuk distributor pemegang pin Leaders Club untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia.*

➤ ***Tujuan:***

- ☑ *Komitmen Leaders Club.*
- ☑ *Standarisasi dan meningkatkan mutu Leaders Club.*
- ☑ *Meningkatkan wawasan dan kualitas sumber daya manusia.*
- ☑ *Meningkatkan sikap mental positif.*
- ☑ *Melahirkan pemimpin sejati yang dapat diandalkan.*

➤ ***Materi:***

- ☑ *Kepemimpinan.*
- ☑ *Sikap positif.*
- ☑ *Goal baru.*
- ☑ *Tidak terlena.*
- ☑ *Money Management.*

- ☑ Team Work.
- ☑ Unity.
- **Pembicara:**
 - ☑ Distributor berperingkat RCA Executive Leaders Club.
 - ☑ Manajemen K-LINK.
 - ☑ Pembicara tamu Profesional baik tingkat nasional atau internasional.
- **Peserta:** Distributor pemegang pin Leaders Club.
- **Durasi:** 3 Hari.
- **Tempat:**
 - ☑ Hotel atau gedung atau cottage tempat wisata.
 - ☑ Jumlah peserta seluruh Leaders Club.
 - ☑ Tiket disesuaikan.

L. Recognition Nite/Day (RN/RD)

- **Pengertian:** Perayaan kesuksesan, pemberian penghargaan, kiat-kiat dan kisah sukses distributor dengan skala besar. Banyak keputusan dan Leader lahir pada pertemuan ini.
- **Tujuan:**
 - ☑ Motivasi dan memberikan bukti keberhasilan dalam skala yang besar.
 - ☑ Mempertahankan momentum.
 - ☑ Melahirkan keputusan menuju Leader yang kuat.
 - ☑ Memberikan gambaran yang lebih jelas tentang peluang usaha K-LINK.
 - ☑ Menunjukkan apa yang bisa didapat dari kesuksesan usaha bersama K-LINK.
 - ☑ Memberikan inspirasi dan bukti kehandalan peluang K-LINK dan system pendukung K-SYSTEM.
 - ☑ Belajar dari kepemimpinan dan kiat-kiat dari Leader yang sukses.
 - ☑ Perayaan kemenangan.

- **Materi:**
 - ☑ Penghargaan untuk minimal Silver Leaders Club baru.
 - ☑ Penghargaan untuk minimal Manager baru.
 - ☑ Success Story dari distributor yang sudah sukses.
 - ☑ Motivasi dan kiat-kiat teknis.
 - ☑ Hiburan.
 - ☑ Door Prize.

- **Pembicara:**
 - ☑ Distributor Crown Ambassador baru yang di Recog saat itu.
 - ☑ Pihak manajemen.

- **Durasi:** 4- 5 jam.

- **Tools:**
 - ☑ Laptop, LCD.
 - ☑ Sound system.
 - ☑ Screen.
 - ☑ Follow spot.
 - ☑ Video pendukung.
 - ☑ Materi power point.
 - ☑ Kamera.
 - ☑ Musik.
 - ☑ Registrasi bagi yang naik peringkat.
 - ☑ Pin dan penghargaan.
 - ☑ Dikelola oleh Event Organizer Profesional.

- **Tempat:**
 - ☑ Covention Room di hotel atau gedung.
 - ☑ Tiket sebesar Rp 50.000 – Rp 100.000 per orang.
 - ☑ Jumlah peserta minimal 2.000 orang.
 - ☑ Pertemuan ini diorganisir oleh K-LINK dibantu oleh Leader dan EO Profesional.

M. Anniversary K-LINK Nasional/Internasional

- **Pengertian:** Perayaan ulang tahun berskala besar yang diadakan sekali setahun yang menyelenggarakan pemberian penghargaan, kiat-kiat dan kisah sukses distributor. Banyak keputusan dan Leader lahir pada pertemuan ini.

➤ **Tujuan:**

- ☑ *Motivasi dan memberikan bukti keberhasilan dalam skala yang lebih besar lagi.*
- ☑ *Mempertahankan momentum.*
- ☑ *Melahirkan keputusan menuju Leader yang kuat.*
- ☑ *Memberikan gambaran yang lebih jelas tentang peluang usaha K-LINK.*
- ☑ *Menunjukkan apa yang bisa didapat dari kesuksesan usaha bersama K-LINK.*
- ☑ *Memberikan inspirasi dan bukti kehandalan peluang K-LINK dan sistem pendukung K-SYSTEM.*
- ☑ *Belajar dari kepemimpinan dan kiat-kiat dari Leader yang sukses.*
- ☑ *Penghargaan dan penyematan pin K-LINK.*
- ☑ *Perayaan kemenangan.*

➤ **Materi:**

- ☑ *Penghargaan Crown Ambassador baru ke atas.*
- ☑ *Success Story dari distributor yang sudah sukses.*
- ☑ *Motivasi dan kiat-kiat teknis.*
- ☑ *Tarian hiburan.*
- ☑ *Door prize.*

➤ **Pembicara:**

- ☑ *Distributor berperingkat minimal Crown Ambassador baru.*
- ☑ *Pihak manajemen.*

➤ **Durasi:** 4-6 jam.

➤ **Tools:**

- ☑ *Laptop, LCD.*
- ☑ *Sound system.*
- ☑ *Screen.*
- ☑ *Follow spot.*
- ☑ *Video pendukung.*
- ☑ *Materi power point.*
- ☑ *Kamera.*
- ☑ *Musik.*



- ☑ *Registrasi bagi yang naik peringkat.*
- ☑ *Pin dan penghargaan.*
- ☑ *Dikelola oleh Event Organizer profesional.*

➤ ***Tempat:***

- ☑ *Covention Room di hotel atau gedung.*
- ☑ *Tiket disesuaikan.*
- ☑ *Jumlah peserta minimal 10.000 orang.*
- ☑ *Pertemuan ini diorganisir oleh K-LINK dibantu oleh Leader dan EO Profesional.*

N. Product Talk

- ***Pengertian:*** *Memberikan pemahaman tentang produk yang dipasarkan oleh K-LINK.*

➤ ***Tujuan:***

- ☑ *Memberikan bukti bahwa produk yang K-LINK tawarkan merupakan produk berkualitas dan pilihan yang tepat.*
- ☑ *Membuka pikiran akan pentingnya kesehatan.*

➤ ***Materi:***

- ☑ *Product knowledge.*
- ☑ *Konsultasi kesehatan dan produk.*
- ☑ *Demo produk.*
- ☑ *Kesaksian produk.*

➤ ***Pembicara:***

- ☑ *Dokter, ahli kesehatan, Product Executive dan Leaders yang ditunjuk.*

➤ ***Durasi:*** *3 jam.*

➤ ***Tools:***

- ☑ *LCD.*
- ☑ *Laptop.*
- ☑ *Pointer.*

O. Open Years Seminar

- ***Pengertian:*** *Perayaan Awal Tahun dalam skala besar, kiat-kiat dan kisah sukses para distributor. Banyak keputusan dan leader lahir pada pertemuan ini.*
- ***Tujuan:***
 - ☑ *Mempertahankan momentum.*
 - ☑ *Motivasi dan memberikan bukti keberhasilan.*
 - ☑ *Melahirkan keputusan menuju Leader yang kuat.*
- ***Materi:***
 - ☑ *Motivasi dan kiat-kiat teknis.*
 - ☑ *Success Story dari distributor yang sudah berhasil.*
- ***Pembicara:***
 - ☑ *Distributor berperingkat RCA ELC dan Manajemen.*
- ***Durasi:*** *4 jam.*
- ***Tools:***
 - ☑ *Laptop, LCD.*
 - ☑ *Sound system.*
 - ☑ *Screen.*
 - ☑ *Follow spot.*
 - ☑ *Video pendukung.*
 - ☑ *Materi power point.*
 - ☑ *Kamera.*
 - ☑ *Musik.*
- ***Tempat:***
 - ☑ *Covention Room di hotel atau gedung.*
 - ☑ *Tiket sebesar Rp 35.000 per orang.*
 - ☑ *Jumlah peserta minimal 1.000 orang.*
 - ☑ *Pertemuan ini diorganisir oleh K-LINK dibantu oleh EO.*

3. Alat-alat Pendukung

K-SYSTEM secara profesional memproduksi materi-materi pendukung, seperti rangkaian buku, kaset, CD, VCD dan pin penghargaan yang akan membantu dalam pelatihan, pengembangan kepribadian dan duplikasi kepemimpinan di dalam jaringan bisnis Anda.

4. Budaya Konsultasi Bisnis

Konsultasi bisnis secara berkala dengan *upline-upline* Leader yang sukses.

Apa yang K-SYSTEM harapkan dari Anda?

1. Kemauan

Miliki motivasi. Ini adalah karir Anda, temukan hal-hal yang membuat Anda mempunyai kemauan keras untuk berhasil.

2. Komitmen

Komitmen adalah mengerjakan apa yang perlu dikerjakan dengan kondisi apapun juga. Tentunya dalam proses belajar Anda akan sedikit kurang yakin dan membuat kesalahan-kesalahan. Teruslah berusaha sampai Anda mahir.

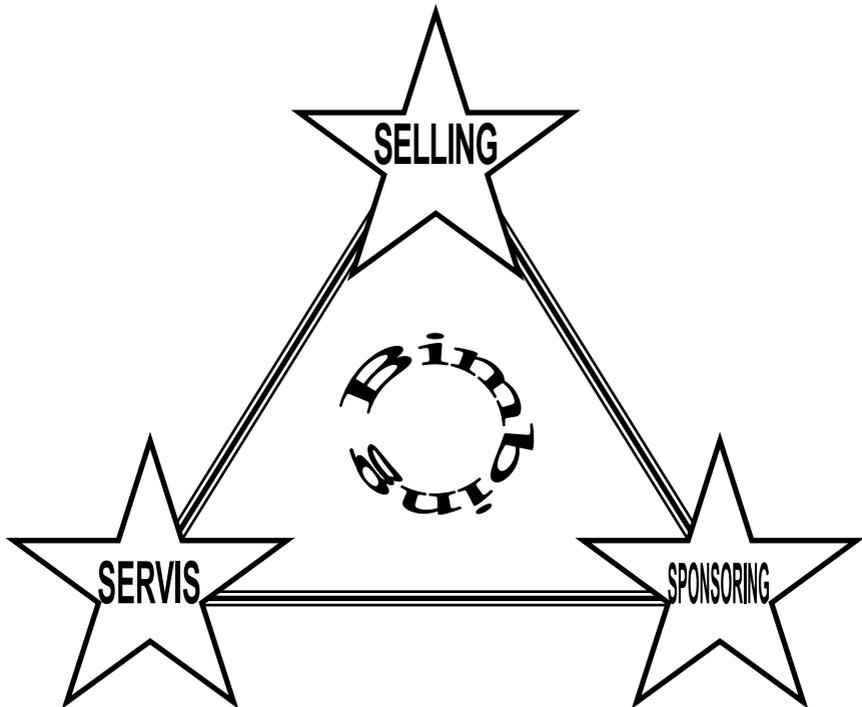
3. Teachable

Hati yang mau dan dapat diajar untuk maju.

4. Persistence

Keuletan dan pantang menyerah. Diperlukan pelari maratho yang solid untuk membangun usaha jangka panjang, bukan pelari cepat (*sprinter*) namun jangka pendek.

SEGITIGA-S



Sikap



Sikap adalah yang menentukan 80% keberhasilan distributor dalam usaha jaringan. Untuk mempunyai sikap yang benar dalam membangun jaringan, Anda harus melalui tahapan berikut :

1. Impian dan *Goal*.
2. Membaca buku bertema positif minimal 10 menit per hari.
3. Mendengarkan CD/Kaset minimal 1 kaset per hari.
4. Hadir di setiap Pertemuan (datang awal, pulang akhir).
5. Edifikasi dan *Teachable*.

SIKAP

Impian dan Goal

Semua manusia mempunyai impian, tetapi dengan banyaknya persoalan dan tidak mempunyai kendaraan yang baik dalam mewujudkan impiannya menjadi kenyataan, maka manusia secara alami melupakan impiannya untuk menghindari stress, bahkan ada kebudayaan yang mengajarkan untuk tidak muluk-muluk. Dengan kemajuan dunia yang semakin canggih, banyak peluang-peluang emas muncul,

yang memungkinkan impian menjadi kenyataan, bahkan untuk menghasilkan hal yang besar, manusia harus berpikir besar pula, maka impian harus digali dan dikembangkan lagi.



Banyak orang yang salah membedakan antara keinginan, kebutuhan dan impian. Keinginan dapat berdimensi jauh ke depan tetapi hanya bersifat sementara, tidak mendesak dan tidak mempunyai kekuatan emosional yang besar untuk mewujudkannya.

Kebutuhan bersifat mendesak dan mempunyai kekuatan emosional yang besar untuk mewujudkannya, tetapi tidak berdimensi jauh,

sehingga hasilnya pun tidak jauh, hanya untuk menutup kebutuhan-kebutuhan jangka pendek yang mendesak.



Impian mempunyai dimensi jauh ke depan dan mempunyai kekuatan emosional yang besar untuk mewujudkannya.

Impian bersifat sangat emosional, impian yang kuat tumbuh dari benih cinta, baik cinta diri maupun orang lain (keluarga, anak, dsb). Kalau manusia mempunyai impian dan memiliki peluang/kendaraan yang memungkinkan untuk mewujudkannya akan timbul suatu komitmen. Komitmen adalah suatu antusiasme dan keteguhan hati terhadap sesuatu, semakin besar harapan untuk mencapai sesuatu itu, semakin besar antusias yang akhirnya berkembang menjadi obsesi. Dengan bermodal impian yang jelas Anda akan memperoleh energi yang besar dan tidak mudah surut pada saat jalan yang Anda lalui menemui kesulitan.



Usaha Anda bersama K-LINK adalah sebuah karir sehingga Anda harus memotivasi diri sendiri.



Coba Anda renungkan:

- Apakah sudah puas dengan gaya hidup keluarga Anda?
 - ✓ Apakah Anda punya cukup waktu untuk keluarga?
 - ✓ Bagaimana dengan pendidikan anak Anda?
 - ✓ Bagaimana kewajiban beribadah Anda?
 - ✓ Bagaimana dengan liburan keluarga Anda?
- Apakah sudah puas dengan keuangan Anda?
 - ✓ Apakah Anda terbebas dari hutang?
 - ✓ Apakah Anda dapat membiayai apa yang Anda sukai?
 - ✓ Bagaimana keuangan Anda pada saat sudah tidak dapat bekerja lagi?

Galilah apa yang dapat memotivasi Anda:

1. Apa yang menjadi prioritas utama Anda?
 - Penghasilan Tambahan.
 - Mempunyai Bisnis Sendiri.
 - Pengembangan Kepribadian.
 - Meninggalkan warisan yang berharga.
 - Membayar Hutang.
 - Membeli Rumah Baru.
 - Membeli Mobil Baru.
 - Berlibur ke luar negeri.
 - Lebih banyak waktu luang.
 - Membantu Sesama.

- Menunaikan kewajiban beribadah.
- Passive Income*.
- Kebebasan Keuangan.

2. Mengapa Anda memilih hal tersebut?

3. Mengapa hal tersebut penting bagi Anda?

4. Berapa besar biaya yang dibutuhkan untuk mewujudkannya?

5. Apa akibatnya jika Anda tidak mengambil peluang usaha K-LINK ini?

6. Apa yang terjadi dengan Anda jika hal itu tidak terwujud?

7. Apakah Anda siap melakukan segala sesuatu yang diperlukan untuk mewujudkannya?

Buatlah Buku Impian setelah Anda menemukan Impian Anda. Cobalah gambarkan pada sebuah buku atau album. Jangan hanya dipikirkan saja, karena pikiran manusia mudah terganggu oleh masalah-masalah di sekitarnya. Pada saat Anda menghadapi saat-saat sulit dalam perjalanan kesuksesan Anda, buku Impian Anda-lah yang akan menyelamatkan dari kegagalan.

Jadikan Impian Anda modal dan sumber energi dalam menjalankan usaha Anda bersama K-LINK.

Buatlah Goal dengan jelas :

1. Penghasilan:

Setelah 3 bulan? Rp _____

Setelah 6 bulan? Rp _____

Setelah 12 bulan? Rp _____

2. Tujuan:

Apa yang Anda ingin lakukan dengan penghasilan tersebut?

Untuk pakaian, perabot, renovasi rumah, mobil baru, bayar hutang, liburan ke luar negeri, naik haji, umrah, sesuatu untuk anak-anak;

Tujuan-tujuan _____ *Tanggal tercapai?*

- a. _____
- b. _____
- c. _____

3. Cara Kerja: (*Lihat kualifikasi Partner Sejati dan Leaders Club pada halaman 103 & 104*)

- a. Kapan rencana Anda mencapai kualifikasi Partner Sejati Emas? _____
- b. Kapan rencana Anda mencapai kualifikasi Partner Sejati Platinum? _____
- c. Kapan rencana Anda mencapai kualifikasi Silver Leaders Club? _____
- d. Kapan rencana Anda mencapai kualifikasi Gold Leaders Club? _____
- e. Kapan rencana Anda mencapai kualifikasi Platinum Leaders Club? _____

4. Peringkat:

- a. Kapan mencapai Manager? _____
- b. Kapan mencapai Ruby Manager? _____
- c. Kapan mencapai Emerald Manager? _____
- d. Kapan mencapai Diamond Manager? _____

e. Kapan mencapai Crown Manager? _____

f. Kapan mencapai Crown Ambassador? _____

g. Kapan mencapai Senior Crown Ambassador? _____

h. Kapan mencapai Royal Crown Ambassador? _____

5. Berapa jam per minggu Anda siapkan untuk bekerja agar tujuan-tujuan Anda tercapai?

- a. 1-5 jam b. 6-10 jam c. 11-20 jam d. Setiap Saat

6. Bagaimana Anda mengatasi penundaan?

7. Bagaimana caranya Anda bisa lebih berani?

Jika Anda sulit menjawab pertanyaan nomor 6 dan 7 itu tandanya Anda perlu menghadiri pelatihan Best of The Best. Penuhi persyaratannya dan secepatnya daftarkan diri Anda pada Best of The Best terdekat.

SIKAP

Buku, Kaset dan Pertemuan

Bisnis yang Anda jalankan adalah bisnis manusia, dimana kemampuan Anda dalam membangun hubungan antar manusia akan menjadi kunci terpenting, sehingga perkembangan kepribadian Anda akan menentukan perkembangan jaringan Anda.

Setiap prospek yang memutuskan bergabung dengan bisnis ini, karena mereka percaya kepada Anda, mereka bukan bergabung dengan K-LINK atau K-SYSTEM tetapi mereka bergabung dengan Anda.

Program K-SYSTEM dibuat satu paket dengan perkembangan kepribadian Anda, sehingga kalau Anda betul-betul menjalankan program K-SYSTEM dengan baik, maka otomatis perkembangan kepribadian Anda akan berjalan makin baik, sesuai dengan berjalannya waktu.

Buku, CD/Kaset dan Pertemuan adalah sarana terpenting dalam membentuk sikap yang benar. Sikap yang positif, optimis, meningkatnya keahlian dalam berhubungan dengan manusia, memupuk percaya diri. Apa yang sering masuk ke dalam otak kita itu yang akan tercermin keluar. Kalau yang sering masuk ke dalam otak kita hal-hal negatif, pesimis, maka yang akan keluar dari otak kita juga hal-hal yang negatif dan pesimis. Pemikiran seperti itu akan menghalangi 80% kesuksesan Anda, karena itu hal yang terpenting dalam buku, kaset dan pertemuan bukan pengetahuannya, tetapi masukan positifnya.



Pentingnya Membaca Buku

Saat Anda membangun jaringan yang besar, Anda akan menemui banyak orang dengan berbagai karakter dan sifat yang berbeda-beda. Buku-buku yang dianjurkan akan banyak membantu Anda untuk



mengatasi hal tersebut dan belajar lebih banyak dalam berhubungan dengan orang lain. Buku-buku yang dianjurkan adalah juga salah satu sarana untuk mencapai pengembangan pribadi Anda

Distributor dianjurkan membentuk dan mempunyai kebiasaan membaca buku yang dianjurkan minimal 10 menit/hari, dengan membaca buku-buku positif dan bersikap “mau belajar” perkembangan pribadi Anda akan benar-benar bertambah.

Buku yang dianjurkan dibeli dan dibaca pertama kali adalah :

- a. Buku “Berpikir dan Berjiwa Besar” – David J. Schwartz.
- b. Buku “Mencari Kawan dan Mempengaruhi Orang Lain” – Dale Carnagie.

Baca Buku Berpikir dan Berjiwa Besar bab 12, 2 dan 10 terlebih dahulu dan ada beberapa buku yang akan direkomendasikan untuk dibaca.

Tuliskan 5 buku pertama yang Anda baca, di bawah ini;

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Pentingnya Mendengarkan CD/Kaset

Untuk berhasil dalam usaha ini, Anda perlu “belajar”, “melakukan” dan “mengajar”. Anda belajar dari kaset-kaset bagaimana menguasai teknik-teknik yang dibutuhkan untuk membangun jaringan yang besar. Anda dapat belajar terus menerus dengan CD/Kaset yang dianjurkan secara berulang-ulang. CD/Kaset akan memurnikan informasi sampai kedalaman yang terdalam sekalipun pada jaringan Anda. CD/Kaset berperan penting dalam standarisasi dan berjalannya sistem dengan baik dan benar.

CD/Kaset di K-SYSTEM akan dikelompokan sebagai berikut:

1. CD/Kaset Pengetahuan (*Teaching Cassettes*).
Berisi teknik dan semua pengetahuan yang diperlukan.
2. CD/Kaset Kepemimpinan (*Leadership Cassettes*).
Berisi tentang hal-hal yang berkaitan dengan kepemimpinan.
3. CD/Kaset Motivasi (*Motivational Cassettes*).
Berisi motivasi dan kisah sukses.

Tuliskan 5 CD/kaset pertama di luar Foundation Pack yang Anda dengar, di bawah ini;

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Pentingnya Hadir di Setiap Pertemuan

Seminar dan Pertemuan K-SYSTEM didesain lengkap untuk mengantarkan motto K-SYSTEM : “*We turn from Zero to Hero*”.

Semuanya memiliki fungsi dan tujuan spesifik pada jenjang karier dalam membangun bisnis Anda bersama K-LINK.

Kelebihan Pertemuan dan Seminar yang tidak terdapat pada CD/kaset dan VCD adalah atmosfer, suasana dan getaran semangatnya. Banyak motivasi, komitmen dan keputusan dari mereka yang berhasil lahir pada pertemuan dan seminar.



Anda tidak tahu di pertemuan mana dan kapan Anda atau *downline* Anda akan tergerak untuk mengambil keputusan, komitmen yang akan menjadi momen penting dalam keberhasilan Anda. Maka hadirilah semua pertemuan dan seminar di kota Anda, untuk memberikan contoh kepada jaringan Anda.

Jadilah tuan rumah pada setiap pertemuan, datang awal dan pulang akhir. Anda adalah orang kunci yang menciptakan suasana dan atmosfer menjadi kondusif bagi prospek dan jaringan Anda. Anda harus tahu kapan bertepuk tangan dan kapan tertawa.



Tuliskan tanggal pertama kali Anda hadir dalam pertemuan di bawah ini;

<i>Pertemuan</i>	<i>tanggal</i>
<input type="checkbox"/> Business Opportunity Presentation (BOP)	()
<input type="checkbox"/> Grand Business Opportunity Presentation (G-BOP).....	()
<input type="checkbox"/> New Entrepreneur Orientation (NEO)	()
<input type="checkbox"/> K-Link Marketing Plan (KMP).....	()
<input type="checkbox"/> Business Training (BT).....	()
<input type="checkbox"/> Partner Sejati Meeting (PSM)	()
<input type="checkbox"/> Training The Presenter (TTP)	()
<input type="checkbox"/> Best of The Best (BOB).....	()
<input type="checkbox"/> Road to Leaders Club (RTLCL)	()
<input type="checkbox"/> Train The Trainer (TTT).....	()
<input type="checkbox"/> Leaders Club Gathering (LCG).....	()
<input type="checkbox"/> Road to Crown Ambassador (RTCA).....	()



- Recognition Nite/Day (RN/RD)..... (_____)
- Anniversary K-LINK Nasional/Internasional (_____)
- Product Talk (PT)..... (_____)
- Open Year Seminar (OYS) (_____)

SIKAP

Edifikasi & Teachable

Edifikasi

Edifikasi adalah suatu sifat menghargai, menghormati dan mempromosikan. Edifikasi tersirat melalui ucapan, tindakan dan ekspresi Anda. Sifat ini sangat signifikan untuk para pembangun jaringan.

Suatu perkataan yang sama diucapkan oleh orang yang berbeda, berdampak berbeda. Itulah sebabnya dunia periklanan banyak menggunakan orang-orang idola dan dikenal banyak orang seperti



artis, penyanyi, atlet dan figur publik lainnya, karena mereka mempunyai kekuatan, kharisma, reputasi dan kredibilitas. Semuanya itu dibangun dalam jangka waktu panjang. Jika untuk mensponsori orang perlu membangun semuanya itu terlebih dahulu, maka diperlukan puluhan tahun untuk berhasil.

Teknik edifikasi inilah yang akan mempercepat bisnis Anda, namun bukan edifikasi yang dimanipulasi. Edifikasi yang tulus akan memberikan dampak yang luar biasa. Semua orang mempunyai sisi positif dan negatif. Fokuslah kepada pada sisi positifnya yang dapat membantu membangun bisnis Anda.

Anda dapat mengedifikasi siapa saja, kecuali diri sendiri. Juga untuk membangun kekuatan, Anda perlu orang lain untuk mengedifikasi Anda.

Edifikasi harus timbal balik. Jika Anda menerima edifikasi tanpa memberikan kembali kepada *downline* atau *upline* Anda, maka segera Anda akan menemukan diri Anda terbebani banyak pekerjaan karena hanya Anda yang mempunyai kekuatan, reputasi dan kharisma yang diperlukan sehingga bisnis Anda akan tumbuh dengan lambat.

Siapa yang diedifikasi?

Hal-hal yang berkaitan dengan membangun bisnis Anda, seperti:

- Perusahaan K-LINK.
- Manajemen K-LINK.
- Produk dan Marketing Plan K-LINK.
- Program K-SYSTEM.
- CD/Kaset, VCD dan Pertemuan.
- Upline dan sponsor Anda.
- Pembicara Pertemuan.
- Downline* Anda.

Sebaiknya Anda melakukan edifikasi terbanyak kepada *upline*/sponsor yang sering membantu Anda, karena mereka memerlukan kekuatan dari Anda untuk membantu Anda.

Kapan Edifikasi terpenting dilakukan?

Edifikasi dilakukan setiap saat, namun yang terpenting pada saat-saat seperti :

- Edifikasikan *upline*/sponsor yang akan presentasi *Home Meeting* di rumah Anda.
- Pada saat *Home Meeting* untuk mengajak orang ke BOP, edifikasikan seorang *upline* yang lebih tinggi untuk dikenalkan pada saat BOP.
- Edifikasikan *downline* Anda pada saat mereka memperkenalkan prospeknya kepada Anda.
- Edifikasikan *upline* dari luar kota yang akan membantu Anda

- ☑ Edifikasikan *downline* Anda di luar kota, di depan jaringannya setiap saat ada kesempatan bertemu.
- ☑ Edifikasi semua pembicara / presenter pertemuan.

Teachable

Teachable adalah sikap seseorang yang siap belajar. Orang yang mempunyai sikap *teachable* adalah orang yang akan maju dalam bidang apapun. Rendah hati adalah kata kunci untuk dapat mempunyai sifat *teachable*. Jangan merasa sudah matang, karena itu pertanda sebentar lagi akan busuk, tetaplah merasa hijau, untuk terus mempunyai ruang dalam belajar. Apalagi pada K-LINK terdapat K-SYSTEM yang mempunyai sistem yang sangat mudah dilakukan setiap orang namun mempunyai kekuatan yang luar biasa.

Orang yang *teachable* tidak akan mempertanyakan tetapi langsung melakukan. Jadi kalau sikap *teachable* ini dibudayakan kepada seluruh jaringan, maka tak dapat dibayangkan pesatnya pertumbuhan jaringan Anda.



Servis



Servis adalah yang menentukan 60% mengapa orang tetap berbisnis dengan Anda dan untuk melakukan servis dengan benar harus melalui tahapan:

1. Gunakan produk 100% (pakai 5-10 jenis produk).
2. Ceritakan (bersaksi) kepada 3 orang per hari.
3. Pelanggan minimal 5-10 orang.
4. Komunikasi dengan pelanggan.
5. Mencapai standar PBV & PGBV.

SERVIS

Gunakan Produk 100%

Distributor harus yakin terhadap produk dari usahanya sendiri. Produk-produk K-LINK sudah terbukti sangat manjur dan efektif dengan reaksi yang relatif cepat. Keyakinan timbul dengan mengalami sendiri produk-produknya. Anda bukan seorang *salesman* namun seorang pengusaha. Jadi jangan Anda berpikir bahwa produk-produk tersebut sekedar produk K-LINK, namun produk tersebut adalah produk dari usaha milik Anda sendiri.

Pengertian pakai produk 100% berarti semua produk usaha Anda bersama K-LINK yang dapat Anda gunakan.



Bekal pengetahuan produk secara teoritis juga diperlukan untuk menjelaskan kepada pelanggan-pelanggan yang memerlukannya. Walaupun sebagian besar pelanggan akan lebih tertarik pada kesaksian produk, namun ada sebagian orang yang memerlukan penjelasan-penjelasan yang berbaur ilmiah yang merupakan daya tarik tersendiri dan mencerminkan bahwa Anda menguasai secara profesional produk yang Anda tawarkan.

Baca brosur, buku panduan, Info K-LINK, literatur-literatur produk dan dengarkan CD/kaset pengetahuan produk. Sering mengikuti pertemuan-pertemuan yang membahas tentang produk.

Tuliskan produk yang Anda gunakan secara rutin

- | | |
|-----------|-----------|
| 1. _____ | 11. _____ |
| 2. _____ | 12. _____ |
| 3. _____ | 13. _____ |
| 4. _____ | 14. _____ |
| 5. _____ | 15. _____ |
| 6. _____ | 16. _____ |
| 7. _____ | 17. _____ |
| 8. _____ | 18. _____ |
| 9. _____ | 19. _____ |
| 10. _____ | 20. _____ |

SERVIS

Bersaksi

Manusia pada dasarnya bersifat baik dan memiliki kecenderungan untuk membagikan dan mempromosikan hal-hal yang dirasakan baik terlepas apakah hal tersebut memberikan keuntungan atau tidak. Para distributor yang telah memakai produk-produk K-LINK secara teratur dan merasakan manfaatnya, secara otomatis akan mempromosikan khasiat produk yang digunakannya.

Promosi ini akan betul-betul menarik dan wajar. Motivasi yang terbentuk cenderung membantu orang lain untuk sembuh daripada ketimbang motivasi memanfaatkan orang. Sebagian besar konsumen lebih tertarik pada cerita-cerita kesembuhan. Hanya sedikit saja konsumen yang lebih tertarik terhadap teori-teori tentang reaksi-reaksi kimia atau biologis yang rumit.

Dengan cara ini distributor yang tidak berbakat menjual pun akan lebih mudah menceritakan pengalamannya tentang produk yang dikonsumsi dan tanpa terasa telah menjual produk dengan mudah. Pendekatan lewat produk ini sering lebih berhasil.



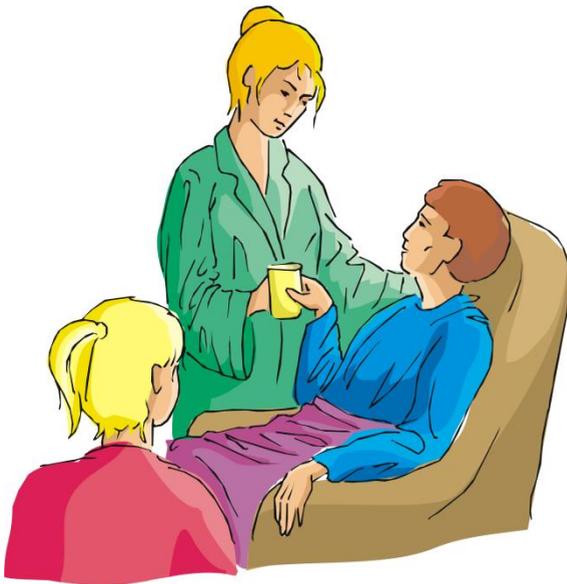
Memiliki goal untuk bercerita kepada 3 orang per hari menjadi lebih mudah jika Anda betul-betul menggunakan 100% produknya, Anda pun tidak akan kehabisan cerita.

Ceritakan pengalaman Anda menggunakan produk, ..

SERVIS

Pelanggan minimal 5-10 orang

Dasar dari usaha Anda bersama K-LINK adalah produk yang terjual. Penghasilan Anda dibayar berdasarkan poin yang didapat dari produk yang terjual dalam jaringan Anda. Memiliki pelanggan minimal 5-10 orang merupakan langkah yang penting dalam keberhasilan Anda. Jaringan Anda akan melihat dan menduplikasikan jika Anda tidak melakukan langkah ini. Seringlah menunjukkan secara sengaja kepada jaringan Anda bahwa Anda benar-benar memiliki minimal 5-10 pelanggan setia.



Anda beruntung karena produk usaha Anda bersama K-LINK sebagian besar adalah produk yang habis terpakai, sehingga tingkat pembelian kembalinya tinggi. Hal ini akan mempermudah mendapatkan pelanggan.

Proses mendapatkan pelanggan adalah: Anda pakai produknya, bersaksi kepada 3 orang per hari, orang

mencoba produk yang Anda ceritakan, Anda servis dengan menjadi konsultan bagi pembeli-pembeli Anda, sehingga beberapa pembeli akan menjadi pelanggan Anda.

Tuliskan Pelanggan Anda:

No	Nama	Telp/HP	Ultah	Produk
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				

SERVIS

Komunikasi dengan Pelanggan

Setelah Anda memiliki pelanggan, jalinlah hubungan yang erat bersama mereka. Jadilah konsultan bagi mereka. Selalu hubungi mereka seminggu setelah membeli produk Anda. Apalagi jika mereka mencoba produk baru. Tanyakan manfaatnya, ajari dengan sabar bagaimana menggunakan produk dengan benar. Cobalah lebih banyak mendengarkan apa yang mereka bicarakan.



Miliki tanggal-tanggal penting pelanggan Anda; seperti tanggal kelahirannya, pernikahan, ulang tahun anaknya, dsb. Kirimlah kartu ucapan sebagai penghargaan. Anda juga dapat memberikan promosi spesial. Hubungi mereka untuk lebih menjalin hubungan baik, jangan hanya selalu menghubungi mereka untuk berbicara bisnis saja.

Semua hal di atas adalah bentuk pelayanan (servis) Anda kepada pelanggan. Anda perlu mempertahankan seluruh pelanggan setia Anda dengan memberikan servis yang baik bagi mereka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 60% faktor alasan pelanggan terus berbelanja pada Anda adalah karena servis Anda. Bahkan faktor servis jauh mengalahkan faktor harga dan mutu dari produk.

SERVIS

Mencapai Standar PBV & PGBV

Anda akan jauh lebih efektif dan efisien dalam melakukan kegiatan apapun, jika mempunyai tujuan dan standar yang perlu dicapai. Begitu juga halnya dalam memiliki pelanggan, target utamanya adalah untuk memenuhi standar BV yang diperlukan.

Ada banyak standar dalam Marketing Plan dari berbagai macam penghasilan yang Anda bisa dapatkan. Namun dasar dari semua standar tersebut adalah PBV & PGBV. Jika semua dalam jaringan aktif Anda memenuhi dua standar ini Anda akan memiliki bisnis yang besar.

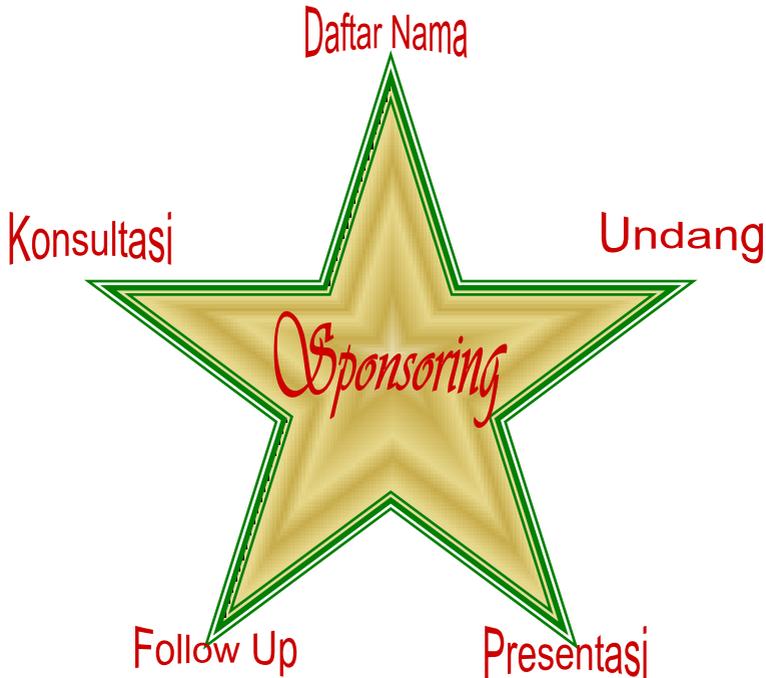


PBV adalah poin yang dihasilkan dari produk yang Anda pesan dari K-LINK. PGBV adalah poin yang dihasilkan dari produk Anda ditambahkan dari produk jaringan Anda yang belum mencapai Manager. Jadi dasar dari segala standar adalah PBV Anda dan masing-masing individu jaringan Anda.

Standar PBV ada tiga tingkatan, yaitu 100BV, 200BV dan 400BV. Anda dapat memilih salah satu dari ketiga standar di atas tergantung dari besar-kecilnya keinginan Anda terhadap penghasilan yang akan diraih dalam usaha Anda bersama K-LINK.

Besar kecilnya standar yang Anda tetapkan berbanding lurus dengan penghasilan yang akan Anda dapatkan. Semakin besar standar yang Anda penuhi semakin besar penghasilan Anda. Jika Anda memenuhi standar maksimal dan menduplikasikannya kepada seluruh jaringan aktif Anda, maka Anda akan mendapatkan penghasilan maksimal dari setiap posisi pada jenjang karier Anda.

Sponsoring



Sponsoring adalah 80% kegiatan Anda dalam membangun jaringan yang mampu menghasilkan pemasukan yang mengalir terus menerus, yaitu dengan menstandarisasi kegiatan-kegiatan sebagai berikut :

1. Membuat Daftar Nama/Prospecting.
2. Mengundang/Membuat Janji.
3. Presentasi.
4. Follow Up.
5. Konsultasi.

SPONSORING

Membuat Daftar Nama/Prospecting

Membuat Daftar Nama

Daftar nama sangat penting dibuat dan berguna antara lain;

1. Menggali potensi terpendam yang berharga dari distributor.
2. Meningkatkan kepercayaan diri bagi distributor baru.
3. Setiap orang rata-rata dapat menulis 50 sampai 70 nama orang yang dikenalnya dalam waktu 10 - 20 menit. Jika setiap orang dalam daftar nama tersebut masing-masing diberi waktu yang sama sehingga dapat menuliskan 50 nama maka terjadi potensi pelipatgandaan yang luar biasa. ($50 \times 50 = 2.500$ daftar nama).
4. Membantu mengatur strategi pendekatan secara sistematis pengembangan usaha Anda.
5. Membantu Anda menentukan skala prioritas dalam langkah mengundang.

Langkah-langkah Membuat Daftar Nama

1. Tuliskan daftar nama Anda.
2. Bantu *downline* Anda untuk membuat 20 - 50 daftar namanya yang diisi pada buku ini pada waktu *follow up*.
3. Buatlah daftar dari semua nama orang yang Anda kenal, bukan orang yang Anda pikir mau menjalankan bisnis K-LINK atau Anda kenal dekat saja. Dalam tahap ini jangan pilih-pilih, tulis semua. Banyak kenalan yang Anda pikir tidak mungkin menjalankan usaha ini, justru mereka sukses di usaha ini, dan mereka akan tetap bergabung usaha ini. Bedanya pada Anda atau orang lain yang akan mensponsorinya.
4. Setelah tertulis semua, cari alamat dan nomor telepon dari nama-nama yang Anda tulis. Beri tanda jika orang yang Anda tulis bersifat fleksibel, ambisius dan dinamis. Anda dapat menggunakan penilaian 5 - 10 untuk membedakan tingkatannya.

5. Selalu tambah nama-nama dari kenalan Anda yang terlupa. Jika Anda tiba-tiba mengingat misalnya pada saat Anda membaca buku telepon, menonton TV, dsb.
6. Untuk membantu Anda membuat daftar nama atau membantu *downline* Anda dalam membuat daftar nama, cobalah tuliskan penggolongan nama-nama berikut ini :



- Anggota keluarga : ayah, ibu, kakak, adik, paman, bibi, sepupu, keponakan, misan, dan anggota keluarga dari pasangan Anda, dsb.
- Rekan kerja Anda / seprofesi, teman sekantor, *supplier*, nasabah, klien, partner usaha, rekan kerja di kantor Anda yang terdahulu, dsb.
- Lingkungan sekolah: SD, SMP, SMU, perguruan tinggi, guru, kepala sekolah, dosen, teman/pembicara seminar

yang Anda ikuti dan orang yang Anda kenal di lingkungan sekolah anak Anda.

- Teman di lingkungan olahraga dan hobi Anda dan pasangan Anda.
- Tetangga, tetangga orang tua, tetangga mertua, dsb.
- Orang-orang yang hadir pada pesta pernikahan Anda.
- Teman Anda pada saat berlibur.
- Agen asuransi yang pernah menghubungi Anda.
- Orang yang pernah menawarkan bisnis jaringan kepada Anda.
- Agen properti yang pernah menawarkan kepada Anda.
- Teman-teman pasangan Anda.
- Teman-teman Anda yang bekerja sebagai:
 - ✓ Dokter : umum, mata, kulit, gigi, psikolog, spesialis, ahli gizi, sinthe, akupuntur, laboratoris, perawat.
 - ✓ Pengacara/advokat, jaksa, hakim, notaris.
 - ✓ Aktris/Aktor film, penyanyi, pemusik, pencipta lagu, penata tari, penari, pesulap, badut, kamerawan, produser, *event organizer*, *production house*, pembawa acara.
 - ✓ Karyawan salon, desainer, model, penjahit.
 - ✓ Arsitek, sipil, pemborong, drafter.
 - ✓ Pedagang : elektronik, baju, buku, perabot, mobil, komputer, CD, VCD.
 - ✓ Atlet, pelatih, pemilik lapangan.
 - ✓ Pengusaha roti, kue, restoran, warung.
 - ✓ Ahli : listrik, antena, IT, *software developer*, *webdesigner*; teman anggota milis, teman chatting.
 - ✓ Penjual : mobil, motor, sepeda; montir bengkel; pegawai : sekolah mengemudi, jasa membuat STNK.
 - ✓ Apoteker; penjual di toko obat, karyawan apotek.
 - ✓ Polisi, tentara, pejabat, bupati, gubernur, menteri, anggota DPR/DPRD, Duta Besar, pegawai negeri, Ketua RT / RW.
 - ✓ Anggota : organisasi pemuda, partai politik, assosiasi, yayasan.

- ✓ Akuntan, penjual saham / danareksa, bankir, pegawai bank.
- ✓ Penjual jasa servis : radio, TV, kulkas, jam; pemilik jasa pembersih dan servis AC.
- ✓ Pilot, pramugari, penjaga boarding pesawat.
- ✓ Manager kantor, sekretaris, *head hunter*.
- ✓ Pemuka Agama, ulama, pendeta, pendoa.
- ✓ Wartawan, editor, fotografer.
- ✓ Mahasiswa, peneliti.



No	N a m a	Alamat	Telp/ HP	F	D	A	T	Jumlah	SP
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
6.									
7.									
8.									
9.									
10.									
11.									
12.									
13.									
14.									

No	N a m a	Alamat	Telp/ HP	F	D	A	T	Jumlah	SP
15.									
16.									
17.									
18.									
19.									
20.									
21.									
22.									
23.									
24.									
25.									
26.									
27.									
28.									
29.									
30.									
31.									
32.									
33.									
34.									

No	N a m a	Alamat	Telp/ HP	F	D	A	T	Jumlah	SP
35.									
36.									
37.									
38.									
39.									
40.									
41.									
42.									
43.									
44.									
45.									
46.									
47.									
48.									
49.									
50.									
51.									
52.									
53.									
54.									

Anda tidak dibatasi waktu dalam menulis daftar nama. Tuliskan terus daftar nama Anda. Dengan acuan di atas, Anda dapat menuliskan 100 daftar nama dengan mudah. Dari 100 daftar nama dengan cepat dapat diubah menjadi 200, 300 bahkan lebih.

Memilah Daftar Nama

Setelah membuat daftar nama, Anda pilih daftar nama sesuai dengan kategori FDAT. Kategori FDAT adalah sebagai berikut :

Fleksibel (F): Orang yang mudah bergaul dengan orang lain, memiliki relasi yang luas. Gampang sekali kenal dengan orang lain, memiliki kemampuan prospecting bawaan.

Dinamis (D): Orang yang mobilitasnya tinggi, sehingga memiliki relasi hampir di seluruh Indonesia bahkan di luar negeri. Menguasai banyak bahasa asing, dan mempunyai pengaruh, kedudukan dan wibawa di mata masyarakat luas.

Ambisius (A) : Orang yang memiliki kemauan yang keras untuk maju, etika kerja yang tinggi dan *workaholic*. Mau kerja keras untuk kebutuhan yang mendesak, seperti orang yang terhimpit hutang, mau menikah dalam waktu dekat, menyekolahkan anaknya, dsb.

Teacheable(T): Orang yang mau belajar, terbuka terhadap informasi (*open mind*), rendah hati.

Membuat Penilaian

Buat penilaian antara 1-3, dari setiap Daftar Nama Anda untuk menentukan **skala prioritas**.

Setelah mereview dan memberi nilai pada Daftar Nama Anda, maka Anda dapat menganalisa untuk menentukan prioritas dari nilai mereka sebagaimana berikut :

Skala Prioritas ke 3 (SP 3)

Nilai 4-6 : Orang-orang yang kurang potensial. Golongan ini dapat Anda gunakan sebagai latihan mempraktikkan langkah-langkah dalam **Sponsoring**, yaitu mengundang, presentasi dan *follow up*.

Skala Prioritas ke 2 (SP 2)

Nilai 7-9 : Setelah Anda memiliki jam terbang yang cukup sehingga memiliki pengalaman yang memadai untuk mengundang, presentasi dan *follow up* orang-orang dalam golongan ini.

Skala Prioritas ke 1 (SP 1)

Nilai 10-12 : Orang-orang yang mempunyai potensi tinggi, Anda memerlukan kesabaran dan pantang menyerah dalam menghadapi orang golongan ini. Libatkan *upline* Anda dan jalankan edifikasi dengan efektif. Jika Anda telah memiliki kepercayaan diri yang tinggi, Anda tidak perlu menunggu *upline* Anda lagi.

Konsultasikan daftar nama Anda kepada sponsor atau *upline* aktif Anda. Pada saat *home meeting* pertama di rumah Anda, sebaiknya undanglah orang-orang dalam Skala Prioritas 2 nilai 7-9. Kecuali jika saat konsultasi *upline* Anda menyarankan untuk mengundang daftar nama berprioritas SP 1 nilai 10-12.

Prospecting

Daftar Nama adalah potensi yang luar biasa dalam pengembangan usaha jaringan. Untuk menambahnya Anda dapat melakukan *prospecting*. *Prospecting* adalah teknik penambahan daftar nama.

Sering terjadi dalam kisah-kisah distributor yang sukses, *leader* terbesar dalam jaringan mereka ditemukan dari hasil *prospecting* yang ditemui saat antri di bank, di dokter gigi atau dimana saja. Jangan pernah ragu dalam *prospecting*. Anda tidak pernah tahu, mungkin besok akan bertemu dengan *leader* terbesar Anda. Jika tidak melakukan *prospecting* saat itu, sebenarnya Anda telah kehilangan aset ratusan juta rupiah tanpa Anda sadari.

Persiapan Prospecting:

1. Siapkan Kartu Nama.
2. Buat *goal*, tambah 1 atau 3 nama baru dalam sehari.

Langkah-Langkah Prospecting:

1. Memecahkan kebekuan (*Ice Breaking*)

Tersenyum dan menyapa orang terdekat Anda. Jangan terlalu lama paling lambat 30 detik saat jarak Anda dengan prospek kurang dari satu meter. Jika terlalu lama Anda berdiam diri terjadi kebekuan yang akan lebih sulit untuk dipecahkan.

2. Basa-basi

Tanyakan hal-hal umum seperti keadaan cuaca, pekerjaan, situasi politik, dsb.

3. Beri pesan bisnis

Masuk pada inti pesan bahwa Anda sedang menjalankan sebuah usaha/proyek dan saat ini Anda sedang memikirkan ekspansi usaha dan membutuhkan mitra kerja yang serius. Namun jangan jelaskan keseluruhan (*curious approach*) karena Anda masih mempertimbangkannya.

4. Bertukar kartu nama

Mintalah kartu nama/alamat/nomor telepon prospek Anda. Anda juga harus memberikan kartu nama, agar diingat oleh prospek Anda. Buat janji bertemu kembali untuk membicarakan lebih lanjut tentang usaha Anda.

5. Hubungi prospek Anda

Undang prospek, jangan lebih dari satu minggu setelah Anda bertemu. Jika terlalu lama kemungkinan besar prospek sudah lupa dan tidak responsif lagi pada Anda.

Lakukan *prospecting* sesegera mungkin walaupun daftar nama Anda masih banyak. Jangan pernah menunda. Anda tidak pernah tahu orang yang Anda temui besok bisa menjadi distributor tersukses dalam jaringan Anda.



SPONSORING

Mengundang/Membuat Janji

Buat janji untuk dapat bertemu dengan orang-orang yang ada dalam daftar nama Anda, untuk dijelaskan secara lengkap tentang bisnis ini bukan hanya garis besarnya saja.

Dalam tahap membuat janji tujuan utamanya adalah mengatur waktu untuk bertemu, bukan untuk menjelaskan/presentasi, ambil poin-poin yang menarik prospek sebagai pendekatan Anda.

Persiapan sebelum mengundang

1. Sesering mungkin mendengarkan kaset cara mengundang.
2. Persiapkan dua sesi presentasi dalam satu minggu, serta kapan dan dimana Anda akan mengundang. Sebaiknya membuat presentasi di rumah Anda dengan bantuan *upline* untuk melakukan presentasi.
3. Konsultasikan dengan *upline* saat memilih orang-orang dari daftar nama yang akan diundang dan buat skala prioritas.
4. Berlatih cara mengundang dengan *upline*.

Langkah-langkah mengundang

1. Sikap yang benar

Anda mengundang untuk menawarkan sebuah peluang emas, dimana orang yang diundang, jika menangkap peluang yang Anda tawarkan mempunyai potensi untuk lebih sehat dan makmur bahkan dapat melebihi dari yang Anda raih. Sikap Anda dalam mengundang tidak mengemis tetapi juga tidak arogan. Penolakan atau rasa pesimis mereka terhadap peluang ini cenderung disebabkan kurangnya informasi sehingga mereka kurang mengerti seberapa besar nilai dari peluang yang Anda tawarkan.

2. Tujuan Mengundang

Saat mengundang, yang ada dalam benak Anda bukan siapa yang mau menjalankan usaha K-LINK, namun siapa teman-teman Anda yang sedang mencari sebuah peluang emas untuk menyelesaikan masalah-masalahnya. Baik masalah keuangan, hutang, biaya sekolah anak, waktu luang bersama keluarga, mobil baru, rumah baru, *passive income*, dsb. Anda dapat membantu mereka untuk mewujudkan impiannya melalui bisnis yang luar biasa ini.

3. Cara Mengundang

Ada beberapa cara dalam mengundang :

a. Telepon

Mengundang menggunakan telepon sangat efektif untuk distributor baru dan untuk daftar nama yang belum Anda undang untuk bisnis ini.

b. Tatap Muka

Mengundang dengan cara tatap muka efektif digunakan pada orang-orang yang telah Anda undang lebih dari dua kali, tetapi belum bisa datang.

c. Pesan melalui *voice mail*, faks, undangan, atau SMS

Cara mengundang ini tidak efisien sama sekali, jangan pernah melakukan langkah poin c ini tanpa disertai langkah a atau b.



Pesan, undangan, SMS, faks hanya berguna sebagai catatan bagi prospek Anda.

4. Singkat

Ciptakan keterbatasan waktu agar Anda tidak terpancing untuk menjelaskan semua (presentasi) lewat telepon.

5. Konfirmasi

Biasakan melakukan konfirmasi untuk memastikan apakah orang yang Anda undang dapat datang atau tidak.

Anda yang memegang peranan

Terlepas apapun tanggapan mereka, Anda adalah yang tetap menguasai situasi.

“Saya ingin bertemu dan memperlihatkan beberapa diagram dan angka kepada Anda di kertas,” atau *“Saya menemukan produk yang luar biasa, saya sudah menggunakan dan manfaatnya luar biasa.....(ceritakan pengalaman Anda menggunakan produk), saya rasa Anda juga memerlukannya, dan kita bisa membuat bisnis dari produk ini, bisakah Anda datang untuk kita tes produknya dan kita bicarakan rencana bisnisnya”* atau *“Saya tidak tahu pasti apakah ini dapat berjalan untuk Anda, tetapi mengapa kita tidak bertemu dahulu dan saya akan menjelaskan beberapa angka dan keuntungan yang masuk akal kepada Anda, ini menarik sekali dan saya rasa Anda pasti tertarik”*

Alasan menelepon

“Saya pernah bertemu Anda beberapa hari yang lalu di.....dan saya terkesan dengan (visi, ambisi, sikap, komentar Anda, dsb)”.

Waktu yang terbatas

“Saya tidak mempunyai banyak waktu saat ini, sehingga saya tidak dapat bercerita banyak, tetapi saya ingin katakan tujuan saya menelepon Anda”.

Membuat Janji

“Saya mempunyai haridan.....yang luang, mana yang terbaik dimana kita dapat bertemu dan membicarakan lebih lanjut”.

Hal-hal dalam mengundang

1. Jangan berdebat walau komentar-komentar mereka negatif. Tugas Anda adalah membuat janji.
2. Jangan perlihatkan kekecewaan Anda jika prospek Anda membatalkan janji, tetapi langsung buat janji baru untuk pertemuan berikutnya.
3. Jika prospek Anda sudah menikah, selalu undang pasangannya untuk datang.
4. Konsultasikan pada *upline* Anda hal-hal yang Anda alami dalam mengundang.
5. Lakukan latihan mengundang bersama *upline* Anda.
6. Pada saat mengundang berbicaralah dengan wajar, jangan kaku.
7. Jika mengundang prospek yang bekerja satu kantor dengan Anda, sebaiknya undanglah dengan menggunakan telepon internal kantor.
8. Gunakan hal yang menarik bagi prospek Anda. Contoh : teman Anda sedang kesulitan biaya untuk sekolah anaknya, katakan bahwa dalam undangan ia akan menemukan solusi dari masalahnya.
9. Jangan ciptakan kesan bahwa presentasi akan dihadiri banyak orang sehingga kedatangan prospek Anda tidak penting.

10. Ciptakan kesan bahwa pertemuan ini akan membicarakan bisnis, sehingga mintalah konfirmasi jika prospek Anda tidak dapat datang memenuhi undangan.
11. Selalu mempunyai target dalam mengundang, minimal 10 orang per hari. Jangan berhenti sampai orang kesepuluh berbicara dengan Anda, walaupun 7 orang pertama mengatakan menolak untuk datang.
12. Ingat bisnis ini adalah permainan statistik. Semakin banyak Anda mengundang orang, akan semakin banyak kemungkinan yang akan datang. Semakin banyak yang datang akan semakin banyak yang akan bergabung. Jadi jangan pernah menyerah, coba satu kali lagi dan satu kali lagi.
13. Berlatihlah terus-menerus sampai Anda menemukan dan menguasai cara mengundang dengan benar, efektif dan cocok untuk Anda.
14. Jawab pertanyaan prospek Anda dan akhiri kalimat Anda selalu dengan pertanyaan.
15. Jika Anda kurang nyaman menggunakan pendekatan bisnis, gunakan pendekatan produk, kesehatan dan demonstrasi produk.

Contoh-contoh mengundang

Contoh 1

Anda :

“Saya menemukan produk yang luar biasa, saya sudah menggunakan dan manfaatnya luar biasa.....(ceritakan pengalaman Anda menggunakan produk), saya rasa Anda juga memerlukannya, dan kita bisa membuat bisnis dari produk ini, bisakah Anda datang untuk kita tes produknya dan kita bicarakan rencana bisnisnya”

Prospek :

“Wah produk apa ya? Tolong jelaskan saja langsung lewat telepon, sepertinya menarik.”

Anda :

“Saya dapat saja menjelaskannya, tetapi akan lebih enak kalau Anda melihatnya sendiri dan sekaligus saya lakukan demo. Jadi kita tunggu sampai hari _____, saya tunggu kedatangan Anda dan istri Anda pada hari _____, sampai jumpa.”

Contoh 2

Anda :

“Hai Bapak/Ibu.., saya _____(sebutkan nama Anda). Saya menemukan satu cara yang baik untuk menghasilkan uang dengan bekerja sama dengan sebuah perusahaan internasional yang berkembang pesat dan sedang mencari 2 orang kandidat yang berpotensi. Kami ada pertemuan hari _____pukul 18.58, dan Anda dapat datang untuk mempelajarinya.”

Prospek :

“Wah kedengarannya menarik sekali, tolong jelaskan sedikit.”

Anda :

“Saya dapat saja menjelaskannya, tetapi daripada sepotong-sepotong dan terjadi salah pengertian sebaiknya kita tunggu sampai hari _____. Di sana Anda akan dijelaskan semuanya. Saya tidak tahu apakah Anda tertarik tetapi tidak ada salahnya kalau Anda pelajari lebih dahulu siapa tahu ini yang Anda cari selama ini. Saya tunggu kedatangan Anda dan istri Anda pada hari _____, sampai jumpa.”

Contoh 3

Anda :

“Hai Bapak/Ibu, saya _____ (nama Anda). Sebetulnya waktu saya terbatas, sekarang saya sedang ditunggu untuk meeting, namun saya sempatkan menghubungi bapak. Saya baru saja mengetahui suatu cara yang baik dalam mendapatkan penghasilan tambahan. Seandainya nanti uang dan waktunya sesuai dengan jadwal bapak, apakah Bapak dengan istri bisa datang untuk mempelajari peluang ini?”

Prospek :

“Nanti saya lihat jadwal, mungkin bisa, coba jelaskan lebih lanjut.”

Anda :

“Tentu saja Pak, kebetulan sekali pada hari _____ (hari yang telah ditentukan oleh Anda) saya mengumpulkan beberapa rekan saya yang serius untuk mendiskusikan lebih terperinci mengenai peluang ini. Saya tidak tahu apakah kesempatan ini cocok untuk Bapak dan Ibu. Tetapi saya sedang mencari partner 2-3 orang lagi untuk kami ajak bekerja sama. Ok, saya tunggu Bapak dan Ibu pada hari _____ jam.18.58!”

Contoh 4

Anda :

“Apakah Anda dan pasangan masih berminat untuk _____ (merenovasi rumah, membeli mobil, membeli rumah, membiayai orang tua naik haji, membayar hutang, menyekolahkan anak keluar negeri dsb, sesuaikan dengan keinginan/masalah mereka)? Kebetulan saya menemukan cara yang bagus bagi Anda berdua untuk mewujudkannya melalui suatu kesempatan bisnis yang spesial. Bisakah Anda berdua datang ke rumah kami hari _____ pukul 18.58? Nanti saya akan jelaskan secara terperinci di sana.”

Contoh 5

Anda :

“Saya tengah merintis usaha baru yang kelihatannya berpotensi besar, dan saya memerlukan 2-3 partner lagi untuk mengembangkannya. Saya sudah ada beberapa calon dan Anda termasuk di dalamnya. Saya ingin menjelaskan pada Anda hari _____ dapatkan Anda berdua dengan istri Anda datang ke rumah saya pukul 17.58?”

Contoh 6:

Anda :

“Hallo, saya _____ (sebutkan nama Anda), entah apakah Anda masih ingat dengan saya atau tidak. Kita bertemu minggu lalu di kereta api ke Surabaya (dokter gigi, Bank, dsb). Seperti perbincangan kita waktu itu bahwa saya memiliki usaha sendiri. Apakah Anda dan suami berminat untuk mendapat penghasilan tambahan?” _____ (kalau mereka bilang ya) _____

“Baiklah, mari kita mengatur waktu untuk bertemu. Saya perlu jelaskan hal-hal tentang bisnis ini di atas selembar kertas. Bagaimana kalau hari _____ pukul 18.58 di rumah saya / di rumah makan _____?”

Contoh 7:

Anda :

“Halo, bagaimana kabar Anda? Seorang teman saya yang memiliki usaha distribusi yang maju pesat dari Yogyakarta kebetulan sedang berada di kota ini. Usaha distribusinya memiliki konsep yang menarik dan berpotensi untuk berkembang pesat. Beliau sedang mencari rekanan kerja yang tepat untuk mengembangkannya di kota ini dan saya teringat dengan Anda. Beliau menyediakan waktu pada hari _____ jam 16.58 di rumah saya/Hotel _____ lounge _____, bagaimana? Saya, Anda dan suami Anda di sana.

Contoh 8:

Anda :

“Halo, apa kabar? Bagaimana keadaan rematik/tekanan darah/asma (penyakit) Anda/Ibu/Istri? Saya tahu sebuah produk yang dapat membantu meringankan bahkan menyembuhkan penyakit Anda/istri/Ibu. Banyak yang sudah menggunakan dan sembuh, dan kebetulan produk ini dapat kita kelola menjadi bisnis dan memberikan penghasilan tambahan. Saya sudah siapkan waktu pada hari _____ jam 16.58 di rumah saya. Bagaimana?”

Beberapa pertanyaan paling sering dalam mengundang

Setelah menerapkan mengundang seperti contoh-contoh di atas, besar kemungkinannya prospek Anda tidak langsung menyanggapi atau memberikan janji untuk dapat datang tetapi mengajukan beberapa pertanyaan. Pertanyaan paling sering diajukan dalam mengundang adalah :

- A. Tolong jelaskan sedikit!
- B. Modalnya besar?
- C. Produknya apa?
- D. Jualan ya?
- E. Ini MLM?

Cara menjawabnya :

A. Prospek : *“Oh ya? menarik sekali. Tetapi bisa tolong ceritakan sedikit?”*

Anda : *“Saya ingin sekali menjelaskan pada Bapak dan Ibu, maka kami menyediakan waktu untuk itu. Saya mengundang Anda berdua ke rumah kami pada hari _____ nanti pada jam 18.58. Apakah Anda sudah tahu jalan ke arah rumah kami?”*

Prospek : *“Kalau Anda tidak dapat menjelaskan sedikit sekarang, rasanya saya dan istri ragu untuk datang.”*

Anda : *“Bukannya saya tidak dapat menjelaskan, Pak. Tetapi ibarat kita potong rambut kan tidak mungkin lewat telepon. Begitu juga dalam menjelaskan bisnis yang saya tawarkan, saya memerlukan gambar dan diagram. Saya rasa Pak Andi mengerti maksud saya. Bagaimana apakah Bapak dan Ibu bisa datang ke rumah saya?”*

Prospek : *“Maaf kalau begitu saya tidak dapat datang!”*

Anda : *“OK, sayang sekali. kalau begitu, saya akan mencari orang lain untuk saya ajak kerja sama dalam bisnis saya, terima kasih banyak.”*

B. Calon Prospek : *“Modalnya besar, ya?”*

Anda : *“Modalnya relatif kecil, bahkan lebih kecil dari buka bisnis tambal ban. Tetapi jelas potensi penghasilannya jauh melebihi bisnis tambal ban, yang jelas kita menjalankan bisnis untuk mencari uang bukan untuk membuang uang. Bagaimana? Istri bapak juga bisa ikut datang kan?”*

C. Calon Prospek : *“Ada kaitannya dengan produk? Apa sih produknya?”*

Anda : *“Sebelum saya jawab, saya ingin bertanya dulu, menurut Bapak kesehatan dan uang lebih berharga mana?”*

Calon Prospek : *“Berharga dua-duanya, tetapi kalau tetap harus memilih salah satu, jelas lebih berharga kesehatan.”*

Anda : *“Tepat sekali, kesehatan lebih berharga dan produk dalam bisnis yang saya tawarkan adalah produk yang mengcover kesehatan dan kesehatan dari penyakit yang mudah ditemukan, sehingga nilai bisnisnya tinggi. Jadi ini peluang untuk mendapatkan keduanya tanpa perlu memilih. Sehat dan kaya. Nah saya tunggu Anda dan Istri pada hari_____, jam. 18.58 di rumah saya, Apakah Anda sudah tahu jalannya?”*

D. Calon Prospek : *“Apakah ini bisnis jualan?”*

Anda : *“Apakah Bapak dan Ibu suka jualan?”*

Calon Prospek : *“Wah saya paling tidak bisa jualan.”*

Anda : *“Cocok sekali Pak, saya juga tidak suka. Bagaimana kalau kita bertemu di rumah saya hari _____ jam 18.58?”*

E. Calon Prospek : *“Apakah ini bisnis MLM atau K-LINK?”*

Anda : *“Ya betul, Apa yang Bapak ketahui tentang MLM atau K-LINK?”*

Anda dengarkan pendapat mereka. Jangan berdebat dengan komentar-komentar mereka walaupun sangat negatif dan Anda tahu persis bahwa komentar mereka salah. Anda maklumi saja karena sebagian orang tidak tahu persis tentang MLM atau K-LINK. Mungkin mereka pernah membaca tentang MLM di majalah atau pernah bertemu dengan distributor MLM lain atau K-LINK yang tidak memberikan kesan baik.

Setelah Anda mendengarkan dengan sabar komentar mereka sampai selesai, sekali lagi jangan berdebat, ajukan pertanyaan :

“Apalagi yang Bapak ketahui?”

“Apakah Bapak pernah melihat presentasinya lengkapnya?”

“Apakah Bapak sudah mendengar tentang penghasilan global sharing, infinity, dan yang lainnya?”

“Saya dulu juga mempunyai pandangan yang sama dengan Bapak tentang MLM atau K-LINK, bahkan lebih buruk lagi. Tetapi setelah saya melihat presentasinya secara lengkap dan semakin banyak mendapatkan informasi dari sumber yang benar, pandangan saya tentang MLM atau K-LINK berubah.

Ibaratnya, dulu saya tahu gajah hanya belalainya saja sehingga saya berpendapat bahwa Gajah adalah makhluk sejenis ular dan kalau ada orang yang mengatakan bahwa gajah dapat menumbangkan pohon, saya akan bersikeras mengatakan bahwa itu bohong.

Lihat secara keseluruhan dulu sehingga kita dapat melihat dengan perspektif yang lebih baik. Saya optimis pandangan Anda akan berubah sama seperti yang saya alami. Jadi nanti bisa kan datang dengan istri ke rumah saya pada hari _____jam 18.58?"

Cara mengundang ini tidak akan selalu berhasil. Tetapi berdasarkan pengalaman orang-orang yang sukses di bisnis ini, jika Anda melakukan dengan benar, maka kebanyakan mereka akan menyatakan kesediaannya untuk memenuhi undangan Anda.

Kalau mereka sudah menyatakan kesanggupan untuk hadir, jangan dilanjutkan dengan pembicaraan lain atau terlalu lama berbasi-basi. Sebelum mengakhiri pembicaraan Anda harus konfirmasi lagi.

Contoh :

"Baik, Pak Andi sampai jumpa hari _____jam 18.45. Saya percaya Pak Andi akan memenuhi janji. Apakah Bapak sudah mencantulkannya pada Agenda Bapak ? Kalau nanti ada hal-hal yang sangat penting sehingga Bapak dan Ibu tidak dapat hadir, silahkan menghubungi saya melalui telepon secepatnya agar saya dapat mengatur segala sesuatunya. Terima kasih Pak Andi."

Kemudian tutup telepon Anda.

Beri tanda pada Daftar Nama Anda, nama-nama yang telah diundang dan tidak hadir. Pilih beberapa orang (konsultasikan dengan *upline* Anda) mana yang akan diundang lagi sampai tiga kali mana yang lebih dari tiga kali. Setelah tiga kali diundang selalu membatalkan janji, pertimbangkan untuk menggunakan pendekatan produk.

Tawarkan produknya dan setelah seminggu mengkonsumsi produk tanyakan hasilnya. Anda bisa mengundang lagi untuk dipresentasi. Presentasi juga bisa dilakukan di rumah mereka. Mintalah referensi daftar nama sebanyak 10 orang yang memerlukan produk ini atau memerlukan penghasilan tambahan.



SPONSORING

Presentation

Presentation dapat dilakukan dengan berbagai cara, yaitu;

- ☑ **Home Meeting:** presentasi dihadiri lebih dari satu orang yang diadakan di rumah distributor.
- ☑ **One on One presentation:** presentasi perorangan yang diadakan dimana saja.
- ☑ **Table Presentation:** presentasi meja yang dihadiri lebih dari satu prospek yang diadakan di meja baik meja restoran/warung maupun meja yang disediakan di kantor atau Stokis K-LINK.
- ☑ **Business Opportunity Presentation:** presentasi terbuka yang dihadiri lebih banyak orang, yang diadakan oleh perusahaan di ruang presentasi perusahaan, atau yang dikordinasi oleh leader K-SYSTEM atau K-LINK di kantor maupun di hotel atau ruang pertemuan.

Mempersiapkan Home Meeting :

1. Presentasi di ruang tamu. Penataan ruangan sewajarnya, jangan diatur seperti ruang pertemuan. Anda dapat menyiapkan kursi tambahan namun tidak perlu diletakan di ruang tamu. Hanya sebagai persiapan jika prospek yang datang lebih banyak dari kursi tamu Anda.
2. Presentasi tidak bersamaan dengan acara lain seperti arisan, pesta, reuni, pertemuan dharma wanita, ulang tahun, dsb.



3. Hilangkan gangguan suara selama presentasi. Kecilkan/matikan volume telepon, televisi, *handphone*. Amankan binatang peliharaan, sedapat mungkin tenangkan anak-anak.
4. Berpakaian rapi. Kenalkan para tamu dan ciptakan obrolan santai antar mereka, sampai *upline* yang membantu Anda presentasi datang.
5. Hargai *upline* Anda, perlakukan *upline* layaknya tamu istimewa, sehingga saat prospek Anda melihatnya, mereka akan mendengarkan presentasi *upline* Anda.
6. Mulailah presentasi tepat waktu. Jangan menunggu yang belum datang, dan menyebutkan siapa-siapa yang belum datang.
7. Selama presentasi berlangsung jangan sediakan kue-kue atau minuman, sehingga konsentrasi prospek Anda tidak terpecah.
8. Menjadi tuan rumah yang baik, membuka presentasi, memperkenalkan *upline* yang akan presentasi. Setelah selesai tutup presentasi dan persilahkan tamu untuk menikmati yang hidangan yang Anda siapkan.
9. Selama presentasi berjalan, beri contoh pada prospek Anda dengan duduk dan membuat catatan.
10. Gunakan alat bantu presentasi, seperti *clear holder*, *filing system*, *flipchart* dan *whiteboard*.

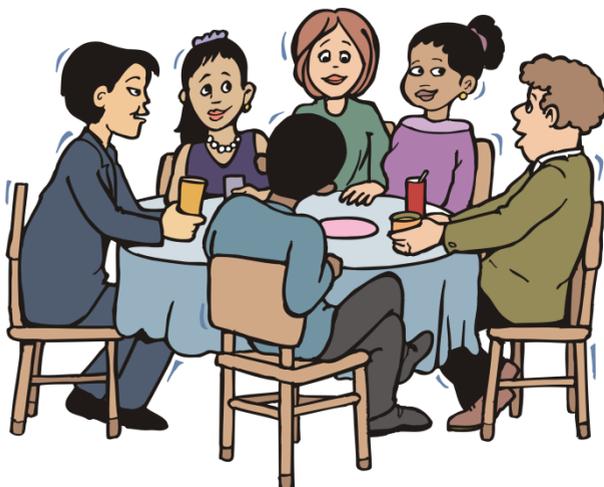
Melaksanakan One on One Presentation

One on One Presentation adalah presentasi kepada satu orang prospek Anda, hal ini dapat Anda lakukan dimana pun; di restoran, kereta api, pesawat terbang, kapal laut. Jangan melakukan presentasi jika waktunya terlalu singkat. Gunakan *flipchart* untuk presentasi.



Melaksanakan Table Presentation

Table presentation adalah presentasi kepada dua sampai dengan lima orang yang dilakukan di sebuah meja dimana prospek Anda duduk di depan satu meja dengan Anda. Gunakan *clearholder* dan kertas kosong.



Melaksanakan BOP

1. Siapkan ruangan, tata kursi. Bisa merupakan ruangan yang disewa di Hotel atau ruang pertemuan lain.
2. Siapkan peralatan : OHP/LCD, transparansi, *laptop*, *sound system*, meja penerimaan tamu, *white board*, *whiteboard marker*, penghapus dan *laser pointer*.
3. Alat bantu mengundang ada dua, yaitu: sistem menjual undangan dan yang lebih sederhana, tanpa undangan tetapi membayar stiker nama sebagai tanda masuk.
4. Persiapkan panitia : presenter produk, presenter sistem, MC, penjaga meja penerimaan, dan MC. Konfirmasi leader-leader yang akan maju untuk melakukan kesaksian sukses dan kesembuhan. Distributor Partner Sejati dan Leaders Club harus melakukan fungsinya sebagai pemain kelompok yang baik.
5. Tidak menggabungkan acara ini dengan acara lain, seperti acara reuni, arisan, rapat, dsb.
6. Menggunakan pakaian formal dan rapi. Minimal berdasi resmi K-System. Akan lebih baik jika menggunakan jas untuk pria dan wanita menggunakan scarf resmi K-System.
7. Pembukaan acara yang dilakukan oleh MC berisi :

- ☑ 10% dari pembicaraan MC bertujuan: menciptakan suatu konteks dan memberikan contoh konkret dari pokok pembicaraan sehingga para pendengar dapat merangkaikannya.
 - ☑ 10% dari pembicaraan MC bertujuan: menjelaskan bagaimana pokok pembicaraan akan membantu pendengar memperoleh sasaran, tujuan, dan keuntungan-keuntungan yang dapat mereka raih.
 - ☑ 80% dari pembicaraan MC bertujuan: mempromosikan presenter, bicarakan hal-hal yang positif dan relevan berkaitan dengan topik yang akan dibawakannya. Jangan sekali-kali berbohong atau dilebih-lebihkan. Sebaiknya sembunyikan hal-hal yang negatif atau ubahlah menjadi positif.
8. Mulai presentasi tepat waktu.
 9. MC meminta dengan hormat agar peserta mematikan *handphone* dan mencatat.
 10. Para leader menghidupkan suasana dengan tepuk tangan dan bersemangat.
 10. Kesaksian leader singkat dan padat, berisi latar belakang, apa yang sudah didapat dan satu kalimat motivasi.
 11. Para leader memberikan contoh kepada prospek dengan mencatat dan menyiapkan kertas serta pena untuk prospek.
 12. Untuk menyingkat waktu dan menghindari suasana yang negatif tidak ada tanya-jawab selama presentasi. Tanya jawab dianjurkan setelah selesai acara presentasi secara informal bukan dari atas panggung lagi.
 13. Leader-leader yang tidak ikut sebagai panitia sebaiknya menggunakan *dress code* resmi K-System.
 14. BOP sebaiknya diadakan minimal seminggu sekali pada setiap kota, yang diorganisir oleh para leader kota tersebut dan bekerja sama dengan K-SYSTEM.

SPONSORING

Follow Up

Setelah presentasi usai adakan *follow up* langsung atau maksimal 2 sampai 3 hari kemudian untuk *closing*, mencoba produk dan membimbing SEGITIGA-S, dengan menggunakan Foundation Pack.



Prinsipnya bahwa niat baik selalu pendek umurnya, sehingga pada tahap ini distributor dapat memotivasi dan mempromosikan prospek untuk mengambil keputusan bergabung. Dalam *follow up* distributor harus mampu dalam menyelesaikan setiap keberatan-keberatan prospek (*handling Objection*). Tujuan *follow up* bukan hanya *closing* tetapi lebih dalam lagi, yaitu mengajarkan bagaimana memulai menjalankan bisnis ini dengan benar, mulai membimbing untuk mengisi buku kerja Foundation Pack.

Tahapan Melakukan Follow Up

Tahap Pertama : Menjawab Keberatan-Keberatan

1. Produknya mahal, sedang tidak punya uang, apa lagi sekarang krisis moneter.
2. Saya tidak pintar berbicara, saya tidak mempunyai teman.
3. Saya pikir-pikir dahulu karena saya tidak cocok untuk bidang ini.
4. Saya tanyakan dulu kepada suami/istri.
5. Saya sudah join di banyak perusahaan MLM, tidak ada yang jalan.
6. Saya tidak mempunyai waktu untuk menjalankan bisnis ini.

Dalam menjawab keberatan-keberatan, jawablah hanya keberatan yang sebenarnya. Beberapa keberatan yang diutarakan adalah bukan keberatan yang sesungguhnya. Bagaimana Anda dapat membedakan antara keberatan semu dan keberatan sejati? Penjelasan detail bisa Anda dapatkan di kaset SPONSORING pada *Foundation Pack*. Setelah Anda menemui keberatan sejati, bagaimana cara menjawabnya? Ada beberapa contoh di bawah ini. Anda juga dapat membaca buku "*Questions are The Answers*" dari Allan Pease.

Contoh Cara Menjawab Pertanyaan yang Sering Muncul

Umumnya prospek banyak menemukan keragu-raguan atas bisnis, produk atau pada dirinya.

Pertanyaan dan penolakan yang sering muncul serta cara pemecahannya:

Q : Produknya mahal.

A : *Mari kita perhatikan juga nilainya. Jika nilainya seimbang dengan harganya tentu bukan berarti mahal. Meskipun harganya rendah, jika nilainya lebih rendah dari harga, berarti mahal.*

Q : *Saya tidak mempunyai uang.*

A : *Justru bisnis ini akan membuat Anda mempunyai uang lebih banyak. Selama Anda mempunyai kemauan yang cukup keras, maka dengan mudah dapat memiliki usaha ini. Caranya mari buat daftar nama, dan kita akan pilih dengan skala prioritas mana-mana saja dalam daftar nama Anda yang dapat saya bantu untuk menjadi pelanggan produknya. Keuntungan dari menjual retail ini yang akan menjadi modal awal di bisnis Anda.*

Q : *Saya tidak pintar berbicara.*

A : *Bisnis ini tepat untuk Anda, produknya berkhasiat sehingga tidak perlu banyak bicara, cukup coba dan produknya akan 'berbicara' sendiri.*

Q : *Saya belum pernah mendengar nama perusahaan ini.*

A : *Untuk itulah saya perkenalkan kepada Anda, berarti Anda pun punya kesempatan bagus untuk memperkenalkan bisnis ini kepada orang lain.*

Q : *Saya tidak punya teman.*

A : *Justru dengan bisnis ini Anda akan punya banyak teman. Mari buat daftar nama, dan tentukan skala prioritas. Orang dalam daftar nama Anda yang nilainya besar dalam kategori F (Fleksibel) dalam skala prioritas memiliki banyak teman dalam hidupnya. Mari kita undang dan sponsori mereka terlebih dahulu.*

Q : *Saya mau pikir-pikir dulu.*

A : *Tidak usah ragu-ragu untuk bergabung, karena untuk memulainya tidak membutuhkan banyak uang. Bagaimana Anda tahu kalau belum mencobanya dengan sungguh-sungguh? Tidak ada saat yang tepat di dunia ini selain saat ini. Jangan kita baru menggali sumur pada saat kita kehausan.*

Q : *Saya tidak cocok untuk bidang ini.*

A : *Semua sama. Mulai dari awal, pada saat kita lahir juga tidak dapat berbicara dan berjalan. Dengan mencoba kita menemui kegagalan, mencoba lagi, akhirnya tumbuh dan berkembang.*

Q : *Saya tanyakan dulu kepada suami (istri atau keluarga di rumah).*

A : *Kalau Anda mau buka toko, tentu berkonsultasi dengan pemilik toko yang sukses dan benar-benar tahu di bidangnya. Tidak mungkin bertanya kepada pemilik toko yang bangkrut, atau kepada orang yang hanya tahu dari cerita orang lain tetapi tidak pernah buka toko sama sekali. Nah, Saya ingin memperkenalkan Anda dengan seorang yang telah sukses di bisnis ini, (kenalkan pada upline Anda, jika kebetulan upline tidak bersama Anda saat itu, Anda dapat mengajak dan memperkenalkannya di BOP). Saat itulah Anda dapat menanyakan hal-hal yang masih kurang jelas tentang bisnis ini.*

Q : *Saya sudah bergabung di banyak perusahaan MLM lain dan gagal.*

A : *Justru Anda akan dapat melihat lebih jelas keunggulan K-LINK baik dari produknya yang terbukti bagus dan dalam waktu yang relatif singkat terasa khasiatnya. Jaringannya multi nasional, sehingga Anda mempunyai bisnis Internasional. Strategi pembagian bonusnya pun adil, terdapat bonus global multi nasional, 2 penghasilan dalam satu jaringan dari Plan A dan B, serta berpeluang besar untuk mewujudkan impian kita. Jika Anda fokus pada satu MLM Anda akan sukses. Ada pepatah mengatakan, 'Jangan kejar dua kelinci, atau Anda akan kehilangan keduanya'.*

Q : *Sekarang sedang krisis moneter, saya tidak mau boros*

A : *Justru di situasi krismon, bisnis ini cocok sekali. Daripada kita menghabiskan energi untuk memikirkan bagaimana mengurangi pengeluaran, lebih baik kita gunakan energi tadi untuk memikirkan bagaimana menambah penghasilan. Bisnis K-LINK adalah peluang yang baik untuk menambah penghasilan, Anda tidak perlu keluar dari pekerjaan untuk menjalankannya.*

Q : *Saya sedang menghemat untuk dana kesehatan.*

A : *Saya setuju kesehatan merupakan hal yang penting. Lebih baik mencegah daripada mengobati adalah prinsip yang sangat baik dalam kesehatan. Produk K-LINK adalah produk untuk kesehatan. Jika dibandingkan dengan pengobatan yang mahal, produk K-LINK membantu menjaga kesehatan dan menghemat banyak biaya.*

Q : *Saya tidak punya waktu untuk hadir di BOP.*

A : *Sebetulnya pertemuan ini mempermudah pemahaman kita. Kita akan mendapatkan informasi detail tentang produk dan sistemnya melalui pertemuan BOP. Anda akan saya perkenalkan kepada upline saya dan Anda dapat menggali informasi yang dirasa belum jelas.*

Q : *Saya tidak punya waktu untuk menjalankan bisnis ini.*

A : *Tepat sekali, karena kita tidak harus membuang waktu untuk melakukan door to door sales, melainkan membangun jaringan melalui dua orang yang Anda sponsori secara langsung. Dengan sistem jaringan inilah kita dapat menghemat waktu banyak dari pada sistem konvensional. Bahkan jika Anda jalankan sistemnya dengan benar dan menduplikasikannya, maka dalam waktu yang tidak terlalu lama jika dibandingkan dengan bisnis konvensional, Anda akan memiliki banyak waktu untuk keluarga.*

Q : Saya pernah mengkonsumsi produk sejenis ini, tapi tidak ada hasilnya.

A : *Justu itulah Anda perlu mencoba produk ini, sehingga bisa membandingkan dengan produk yang Anda konsumsi sebelumnya.*

Q : MLM susah, yang mendapat bonus hanya orang yang lebih dahulu join.

A : *MLM K-LINK berbeda dengan MLM lain, marketing plan-nya adil, siapa bekerja lebih baik akan mendapat bonus lebih besar, sudah banyak terjadi downline memiliki penghasilan lebih besar dari upline-nya.*

Q : Itu kan Money Game

A : *K-LINK menggunakan sistem Marketing Plan yang baik, sehingga dapat masuk kedalam APLI (Asosiasi Penjual Langsung Indonesia) yang merupakan organisasi yang menentang keras perusahaan berkedok MLM yang mempraktekkan Money Game.*

Jika Anda mendapat pertanyaan yang sulit dijawab, sebaiknya segera menghubungi sponsor/*upline* Anda. Umumnya orang merespon secara negatif karena mereka tidak mendapat informasi sebanyak yang Anda mengerti, jadi bersabarlah, jangan berdebat. Sukses untuk Anda!

Tahap Kedua :

Mempromosikan dan Menjual Foundation Pack

Selalu promosikan dan jual *Foundation Pack* pada prospek yang bergabung dengan Anda dan mempunyai kemauan untuk aktif membangun jaringan. Bawa selalu *Starter Kit dan Foundation Pack* yang baru.

Tahap Ketiga :

Membantu mengisi Buku Kerja Foundation Pack

1. Membantu menemukan tujuan dan *goals*.
Anda akan kurang nyaman untuk menanyakan impiannya, namun dengan membantu mengisi buku Kerja Anda dapat menggali impian dan *goals*-nya.
2. Membantu menuliskan Daftar Nama.
Isi kolom Daftar Nama pada buku kerja dan bantu membuat daftar nama, berikan permainan dengan mengatakan bahwa setiap orang normal rata-rata dalam waktu 15 menit dapat menuliskan 50 nama.
3. Mengajari cara mengundang.
Berlatihlah cara mengundang dengan mereka berkali-kali sampai mereka merasa yakin dan tidak canggung lagi.

Jelaskan bahwa mereka tidak perlu membawakan presentasi dulu. Anda atau orang lain akan membantu presentasi beberapa kali, sehingga mereka ada kesempatan belajar. Jelaskan juga hal-hal yang perlu dipersiapkan presentasi di ruang tamunya.

4. Bagaimana menyiapkan *Home Meeting*.
5. Menjelaskan program K-SYSTEM.

Tahap Empat : Booking Home Meeting 2x di rumahnya

Secepatnya buat jadwal 2x *Home Meeting* di rumahnya. Jika Anda menunda artinya selamanya tidak akan pernah ada *Home Meeting* di rumahnya. Ajukan selalu pertanyaan yang mengandung 2 pilihan jawaban saat mengatur hari apa akan diadakan *Home Meeting*. Pelajari kaset SPONSORING untuk detailnya.

Tahap Kelima : Mempromosikan Pertemuan K-SYSTEM

Jelaskan pentingnya pertemuan dalam membangun jaringan. Berikan jadwal kegiatan nasional bulanan. Selalu membawa minimal 2 tiket RD (*Recognition Day*) terdekat, dan jual 2 tiket tersebut kepada distributor aktif baru Anda, untuk hadir bersama pasangannya.

Semakin banyak orang dalam jaringan Anda yang hadir dalam pertemuan, semakin banyak orang yang bersemangat, bekerja dan menghasilkan pertumbuhan jaringan, omset dan penghasilan Anda.

Tahap Enam : Closing/Registrasi

1. Jelaskan isi dari Starter Kit K-LINK.
2. Promosikan dan tawarkan Foundation Pack K-SYSTEM.
3. Promosikan dan tawarkan tiket pertemuan.
4. Jelaskan prosedur mendaftar di K-LINK.
5. Isi Formulir Permohonan Distributor.

Hal-Hal yang perlu dibawa pada saat Tindak Lanjut:

1. Starter Kit K-LINK.
2. Foundation Pack.
3. Tiket pertemuan.
4. Buku-buku yang disarankan (yang baru) dan bawa juga buku Anda yang telah berisi coretan dan *highlight* (bukan untuk dipinjamkan) tetapi ceritakan pengalaman Anda membaca buku.
5. Kaset-kaset atau CD K-SYSTEM.
6. Buku Impian Anda (ceritakan impian Anda).
7. Buku *Company Profile* K-LINK.

SPONSORING

Konsultasi

Setiap juara mempunyai pembimbing yang baik, memberikan konsultasi yang bermutu serta efisien, sehingga Anda tidak perlu melakukan *trial and error* yang banyak menghabiskan uang, tenaga dan waktu Anda. Konsultasi akan mempercepat usaha Anda.

Pembimbing diperlukan karena pengalaman dan pengetahuannya juga karena untuk bisa melihat keadaan lebih objektif.

Konsultasi merupakan kebutuhan utama bagi semua *network builder* untuk menentukan di kaki mana dan di titik mana Anda menginvestasikan waktu dan tenaga. Konsultasi juga untuk menunjukkan ukuran normal dalam bisnis ini. Konsultasi akan menjaga karier Anda untuk tetap dalam jalur yang benar saat menuju puncak.

Sikap dalam Konsultasi

Pemimpin yang baik, diawali dari pengikut yang baik. Seseorang yang mahir bermain piano yang belajar dengan cara otodidak dibandingkan dengan yang mahir dengan cara kurikulum yang terpolakan akan lebih mudah mengajarkan ilmunya kepada orang lain. Kunci pertumbuhan jaringan Anda ditentukan bagaimana Anda dapat menduplikasikan kepada semua jaringan aktif Anda.

Sikap dengan hati terbuka dan *teachable*. *Teachable* adalah sikap kemauan yang haus untuk belajar. Anda boleh bertanya kepada *upline* Anda namun jangan mempertanyakan. Lebih banyak mendengar pada saat konsultasi.

Isi lembar konsultasi :

Coba fokus kepada hal yang belum Anda miliki, tapi bukan hanya pada grup yang sudah Anda miliki saja. Jadi “*game plan*” Anda harus mencerminkan itu.

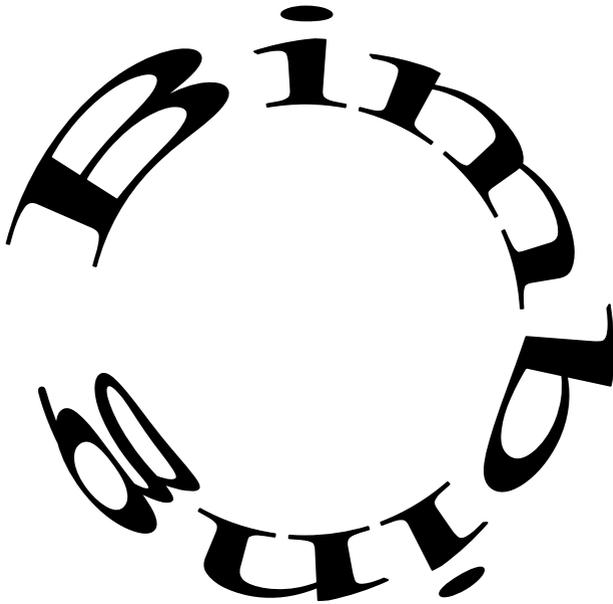
Jika Anda datang hanya dengan gambar grup Anda dan hanya membicarakan mereka, Anda tidak akan membicarakan bisnis yang Anda miliki.

Kesalahan kita dan banyak orang adalah hanya membicarakan grup yang sudah ada. Sementara *game plan* Anda harus menunjukkan 3 hal:

- Goal* jangka panjang : 1-2 tahun ke depan
- Goal* jangka menengah : 6 bulan ke depan
- Goal* jangka pendek : bulan depan!

Konsultasikan strategi kerja jaringan Anda sekali setiap bulan, paling tepat minggu terakhir bulan, untuk membahas rencana bulan depan. Untuk konsultasi informal dapat Anda lakukan setiap saat, melalui telpon, sms, dan sebagainya.

Bimbingan



Bimbingan merupakan kegiatan terpenting dalam membangun jaringan yang besar. Sistem yang baik 80% diduplikasikan lewat langkah bimbingan di lapangan bukan lewat *training* di atas panggung :

1. Memberi contoh yang benar di lapangan.
2. Duplikasikan sistem dengan benar :
 - A melakukan kepada B.
 - B melakukan kepada C dengan bimbingan A.
 - C melakukan kepada D dengan bimbingan B.

BIMBING

Membangun jaringan yang besar dan solid, kuncinya memiliki sistem yang sederhana namun *powerful*. Anda sudah memilikinya dalam K-SYSTEM, yang perlu Anda lakukan adalah menduplikasikan kepada jaringan. Jika usaha Anda bersama K-LINK ingin berubah menjadi bisnis yang dapat menghasilkan *passive income* maka fokus kerja Anda selama 1 sampai 3 tahun ini adalah menduplikasikan K-SYSTEM sejauh 3 sampai 5 lapis ke dalam tiga kaki utama Anda. Itulah sebabnya jika Anda mahir dan fasih dalam menjalankan SEGITIGA-S namun tidak menjalankan langkah



membimbing, maka Anda akan terbebani dengan banyak pekerjaan. Hanya Anda yang mahir dan tentunya usaha Anda akan lambat, karena tenaga dan waktu Anda yang sangat terbatas.

Untuk menduplikasikan pengetahuan sistem yang benar, secara teori dapat melalui

Pertemuan, Kaset dan Buku. Ternyata pengetahuan teori saja tidak cukup karena akan banyak salah persepsi atau salah interpretasi, sehingga pengetahuan teori hanya bermanfaat maksimum 20% saja dalam proses duplikasi. Hal paling efektif dan efisien adalah dengan cara memberikan contoh di lapangan. *Downline* aktif dimana Anda fokus bekerja akan melihat langsung kerja Anda melakukan poin-

poin penting dalam SEGITIGA-S. Langkah inilah yang bermanfaat sampai dengan 80% dalam menduplikasikan sistem dengan benar.

Dalam menjalankan usaha jaringan Anda selalu berperan sebagai pemimpin, yang memberikan teladan kepada mereka. Karena mereka hanya melakukan apa yang Anda lakukan, bahkan kadang dengan frekuensi dan pengulangan yang lebih rendah dari yang Anda lakukan.

Setiap Anda melakukan poin-poin penting, pastikan ada *downline* Anda yang belajar langsung di lapangan. Jangan pernah Anda bekerja sia-sia sendiri tanpa ada *downline* yang belajar dengan melihat langsung di lapangan. Tunjukkan dengan sengaja kepada mereka hal-hal di bawah ini :

Sikap

- ☑ Tunjukkan buku impian Anda dan bimbing mereka untuk memiliki buku impian.
- ☑ Tunjukkan buku-buku yang Anda sudah atau sedang baca. Bacalah buku di depan mereka. Tunjukkan coretan, garis bawah dan *highlight* yang menunjukkan bahwa Anda sudah membaca buku-buku itu. Promosikan pentingnya buku dengan menceritakan pengalaman Anda membaca buku.
- ☑ Tunjukkan kaset yang sedang Anda dengar. Dengarkan kaset di depan mereka dan Kaset Foundation Pack serta buku kerja Anda.
- ☑ Tunjukkan bahwa Anda sudah memiliki tiket RN terdekat.
- ☑ Tunjukkan edifikasi di depan mereka, dan sifat *teachable* Anda.

Servis

- ☑ Tunjukkan produk-produk yang Anda gunakan. Pakai produk di depan mereka. Ceritakan pengalaman menarik Anda menggunakan produk.
- ☑ Tunjukkan Anda bersaksi tentang produk yang Anda gunakan kepada orang lain/teman Anda di depan mereka.
- ☑ Tunjukkan bagaimana Anda melayani pelanggan di depan mereka.
- ☑ Tunjukkan bagaimana Anda berkomunikasi kepada pelanggan-pelanggan Anda di depan mereka.
- ☑ Tunjukkan Anda telah memenuhi standar PBV & PGBV maksimum.

Sponsoring

- ☑ Tunjukkan daftar nama Anda, dan bantu mereka untuk membuat daftar nama.
- ☑ Tunjukkan bagaimana Anda mengundang prospek, dan bantu mereka mengundang 1-2 prospek pertama mereka.
- ☑ Tunjukkan bagaimana Anda presentasi dan ajari mereka menyiapkan *home meeting*
- ☑ Tunjukkan bagaimana Anda *follow up* dengan benar.
- ☑ Tunjukkan bagaimana Anda *booking* jadwal konsultasi dengan *upline* (namun mereka tidak boleh ikut pada saat Anda melakukan konsultasi kepada *upline* Anda) dan bantu mereka untuk konsultasi dengan Anda.

Bimbing

- ☑ Tunjukkan pada saat Anda membimbing *downline* Anda yang lain di depan mereka (bisa saja *downline* itu adalah *crossline* mereka).
- ☑ Tunjukkan bagaimana membimbing dengan menggunakan *checklist*.

Bagaimana Menggunakan Checklist

C*hecklist* adalah alat yang berguna untuk dapat membimbing distributor aktif Anda. Konsultasikan kepada *upline* siapa yang akan Anda bimbing secara langsung di kedalaman tiap kaki Anda. Bekerjalah dengan mereka 1 sampai 3 bulan pertama untuk melakukan semua hal yang tertulis dalam *checklist* pada orang tersebut. Mintalah *copy checklist* kepada *upline* Anda. Simpan *checklist* satu *leg* dalam satu map, jika Anda bekerja pada 3 *leg* sekaligus, milikilah 3 map yang berisi *checklist* distributor yang Anda bimbing sampai masuk ke kedalaman. Dengan cara ini Anda membangun pondasi tiang pancang yang kokoh sampai pada kedalamannya dalam jaringan Anda.

CHECKLIST FORM

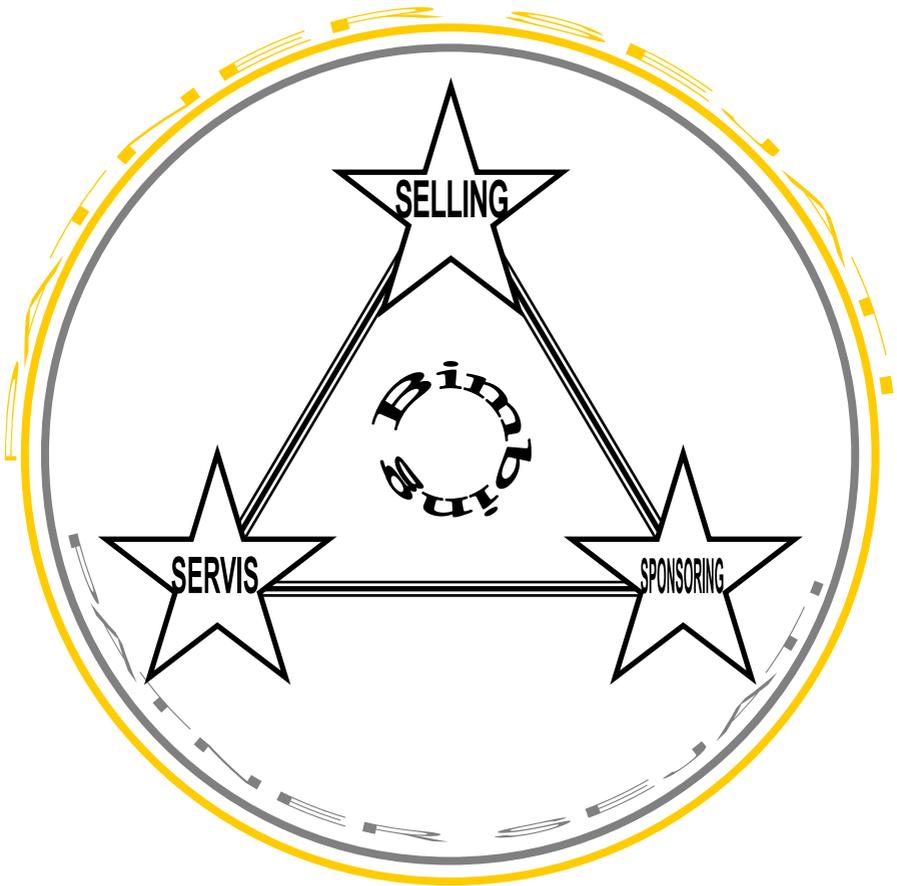
Nama Downline : _____ **Phone :** _____
Tanggal Join : _____ **Sponsor :** _____
Front line : **or Downline :** , **Kedalaman :** _____, **dari Leg ke :** _____

Checklist	tanggal
<input type="checkbox"/> Memiliki daftar nama panjang yang sudah di review.....	[_____]
<input type="checkbox"/> Mempunyai Dreambook.....	[_____]
<input type="checkbox"/> Mendengar dan memiliki Foundation Pack.....	[_____]
<input type="checkbox"/> Latihan cara mengundang.....	[_____]
<input type="checkbox"/> 2x home meeting di rumahnya.....	[_____]
<input type="checkbox"/> Melihat Anda 24x follow up & tahu cara menghadapi kendala.....	[_____]
<input type="checkbox"/> Punya jadwal BOP,GBOP,PT,NEO,KMP,TTP,BOB & RD.....	[_____]
<input type="checkbox"/> Langgan Kaset / CD / Digital Audio.....	[_____]
<input type="checkbox"/> Memiliki & Membaca 2 buku penting (Berjiwa Besar/Mencari Kawan).....	[_____]
<input type="checkbox"/> Mempunyai demo produk presentasi.....	[_____]
Sudah hadir ke pertemuan : <input type="checkbox"/> BOP <input type="checkbox"/> NEO <input type="checkbox"/> TTP <input type="checkbox"/> RN <input type="checkbox"/> TTT <input type="checkbox"/> BT <input type="checkbox"/> PT <input type="checkbox"/> KMP <input type="checkbox"/> BOB <input type="checkbox"/> RTLK	
<input type="checkbox"/> Pemakai 100% produk/minimal 10 jenis produk.....	[_____]
<input type="checkbox"/> Memiliki 5-10 Pelanggan tetapan minimal PBV 400.....	[_____]
<input type="checkbox"/> Melakukan Presentasi sendiri baik 1o1 atau Home Meeting	[_____]
<input type="checkbox"/> Melakukan 2x follow up dengan benar didampingi Anda.....	[_____]
<input type="checkbox"/> Melakukan konsultasi dengan benar	[_____]
<input type="checkbox"/> Memenuhi kualifikasi Partner Sejati.....	[_____]
<input type="checkbox"/> Memenuhi kualifikasi Leaders Club.....	[_____]
Perkenalkan dan punyai Goal untuk : <input type="checkbox"/> Partner Sejati..... [_____] <input type="checkbox"/> Diamond Manager..... [_____] <input type="checkbox"/> Leaders Club..... [_____]	
<input type="checkbox"/> Menjadi Presenter di Acara BOP.....	[_____]
<input type="checkbox"/> Membimbing downlinenya dengan menggunakan checklist.....	[_____]

Selesaikan tugas Anda dan Anda akan mempunyai Leaders berkualitas dari orang ini adalah bijaksana kalau Anda selalu mengkonsultasikan dengan upline aktif Anda

sukses !

SEGITIGA-S



Penghargaan K-System

Penghargaan dan pin yang diberikan K-LINK adalah pin yang menunjukkan hasil kerja. Kemudian bagaimana cara kerjanya? Banyak orang yang bekerja dengan cara yang benar namun belum langsung terlihat hasilnya, sehingga perlu diberi penghargaan sebagai upaya memotivasi agar ia terus menggunakan cara tersebut. Sebab ada kecenderungan sebagian orang untuk memilih jalan pintas yang bersifat jangka pendek untuk mendapatkan hasil yang instan, namun tidak berkelanjutan.

K-SYSTEM menyediakan *tools* untuk para *upline* aktif yang minimal setingkat lebih tinggi untuk dapat memberikan penghargaan kepada *downline*-nya yang aktif pada acara *Orientation and Commitments Training* (O & C). Buatlah suasana dan budaya untuk memperlakukan dengan sangat istimewa orang-orang yang mendapatkan penghargaan dari K-SYSTEM.

Jangan pernah menurunkan standar atau berkompromi dengan memberikan penghargaan kepada *downline* yang sebenarnya belum memenuhi kualifikasi dengan harapan dapat memotivasi mereka. Hal ini akan menghancurkan jaringan Anda. Segera Anda akan menemukan jaringan Anda dipenuhi dengan orang-orang lemah yang menggunakan pin K-SYSTEM. Bukannya *downline* yang termotivasi tetapi kehancuran yang Anda akan dapatkan.

Penghargaan pada K-SYSTEM, yaitu:

- 1. Partner Sejati.*
- 2. Leaders Club Silver, Gold, Platinum dan Executive.*

Kualifikasi Partner Sejati Gold

1. Presentasi minimal 30x per bulan.
2. Minimal 400 PBV setiap bulan.
3. Menjalankan Δ S dan langganan kaset.
4. *Good Promotor* (promotor yang baik).
5. *Good Team Player* (pemain kelompok yang baik).
 - Accountable* (dapat diandalkan);
 - Responsible* (bertanggung jawab);
 - Cooperative* (dapat bekerja sama dengan baik);
 - Unity* (kesatuan dan kebersamaan);
 - Team Work* (bekerja tim).

Kualifikasi Partner Sejati Platinum

1. Presentasi minimal 30x per bulan.
2. Minimal 400 PBV setiap bulan.
3. Menjalankan Δ S dan langganan kaset.
4. *Good Promotor* (promotor yang baik) *dan memiliki 3 legs Partner Sejati Gold.*
5. *Good Team Player* (pemain kelompok yang baik).
 - Accountable* (dapat diandalkan);
 - Responsible* (bertanggung jawab);
 - Cooperative* (dapat bekerja sama dengan baik);
 - Unity* (kesatuan dan kebersamaan);
 - Team Work* (bekerja tim).

Kualifikasi Partner Sejati di atas dilakukan terus sebagai suatu kebiasaan bekerja. Penghargaan diberikan setelah Distributor memenuhi seluruh kualifikasi tiap bulan dalam 3 bulan berurutan. Penghargaan diberikan oleh upline yang peringkatnya setingkat lebih tinggi.

Kualifikasi Silver Leaders Club

1. Seorang Partner Sejati.
2. Minimal mempunyai 5 *frontlines*.
3. Pembimbing yang handal (mempunyai 3 *legs* Partner Sejati).
4. Penghasilan 10 juta per bulan.
5. Fokus dan Komitmen.
 - Tidak terdaftar dan menjalankan MLM lain;
 - Keanggotaan di K-LINK atas nama sendiri;
 - Telah mengikuti modul pelatihan K-SYSTEM.

Kualifikasi Gold Leaders Club

1. Seorang Partner Sejati.
2. Minimal mempunyai 5 *frontlines*.
3. Pembimbing yang handal (mempunyai 4 *Legs* Partner Sejati & 1 *Legs* Leaders Club).
4. Fokus dan Komitmen.
 - Tidak terdaftar dan menjalankan MLM lain;
 - Keanggotaan di K-LINK atas nama sendiri;
 - Telah mengikuti modul pelatihan K-SYSTEM.

Kualifikasi Platinum Leaders Club

1. Seorang Partner Sejati.
2. Minimal mempunyai 8 *frontlines*.
3. Pembimbing yang handal (mempunyai 5 *Legs* Partner Sejati & 2 *Legs* Leaders Club).
4. Fokus dan Komitmen.
 - Tidak terdaftar dan menjalankan MLM lain;
 - Keanggotaan di K-LINK atas nama sendiri;
 - Telah mengikuti modul pelatihan K-SYSTEM.

Kualifikasi Executive Leaders Club

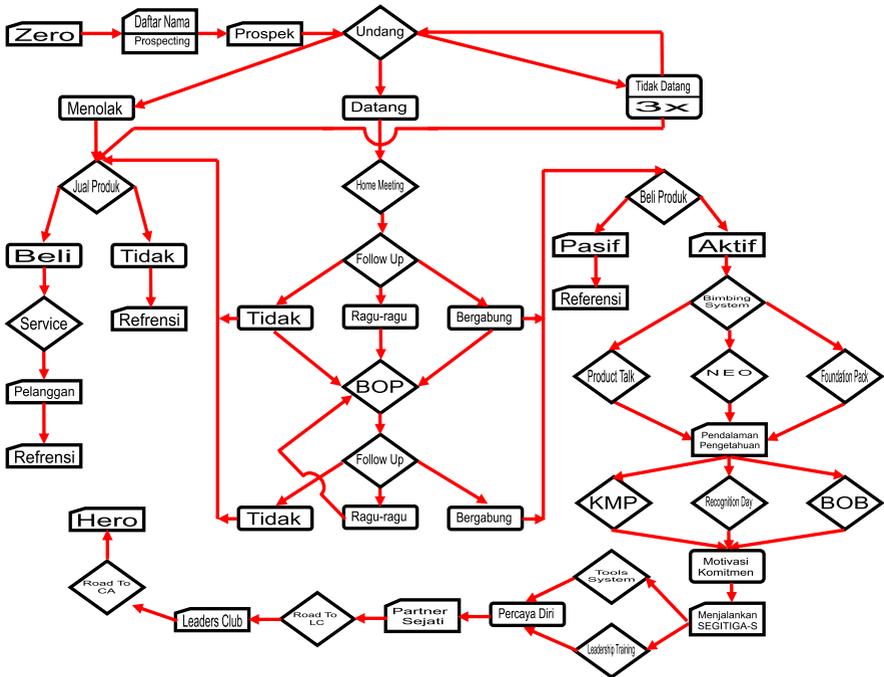
1. Seorang Partner Sejati.
2. Minimal mempunyai 8 *frontlines*.
3. Pembimbing yang handal (mempunyai 5 *Legs* Partner Sejati & 3 *Legs* Leaders Club).
4. Fokus dan Komitmen.
 - ☑ Tidak terdaftar dan menjalankan MLM lain;
 - ☑ Keanggotaan di K-LINK atas nama sendiri;
 - ☑ Telah mengikuti modul pelatihan K-SYSTEM.

*Kualifikasi di atas dilakukan terus sebagai suatu kebiasaan bekerja.
Penghargaan diberikan setelah Distributor memenuhi seluruh kualifikasi tiap
bulan dalam 3 bulan berurutan.*

Penghargaan diberikan oleh perusahaan dengan rekomendasi dari uplinenya



Flowchart ZERO to HERO



We Turn
From Zero to Hero

Glossary

1. **Closing:** Penutupan sebuah pertemuan, biasanya berisi renungan yang menggarisbawahi materi utama pertemuan.
2. **Crossline:** Jaringan distributor yang bukan satu garis sponsorisasi jaringan Anda.
3. **Downline:** Jaringan distributor di bawah anggota kedistributoran Anda dalam garis sponsorisasi jaringan Anda.
4. **Edifikasi:** Mempromosikan dan menghargai dalam wujud tindakan dan sikap.
5. **Filing System:** Sebuah rangkaian brosur yang berisi manfaat, kesaksian dan pengetahuan produk yang dirangkai dalam satu map.
6. **Flipchart:** Lembaran presentasi yang dirancang untuk dibawa dengan mudah.
7. **Flowchart:** Alur kegiatan/tahapan sesuatu kegiatan.
8. **Follow up:** Tindak lanjut, setelah seseorang dipresentasikan yang bertujuan untuk menjawab pertanyaan, menyakinkan dan *closing* baik bergabung, membeli produk atau memberikan referensi daftar nama.
9. **Frontline:** Jaringan distributor di atas anggota kedistributoran Anda dalam garis sponsorisasi jaringan Anda.
10. **Global Sharing:** Bonus yang perhitungan pembagiannya berdasarkan omset seluruh K-LINK di berbagai negara.
11. **Home Meeting:** Pertemuan yang bertujuan memperkenalkan produk dan peluang usaha K-LINK yang diadakan di ruang tamu.
12. **Infinity:** Bonus Plan B yang dihitung tanpa batas ke bawah jaringan Anda.
13. **Infomasi Genealogy:** Informasi jaringan sponsorisasi berdasarkan keturunan.
14. **Marketing Plan:** Sistem perhitungan kompensasi bonus.
15. **One on One:** Pertemuan yang bertujuan memperkenalkan produk dan peluang usaha K-LINK yang dilakukan orang per orang.
16. **Passive Income:** Penghasilan yang mengalir tanpa Anda meluangkan waktu dan tenaga.
17. **Product Knowledge:** Pengetahuan produk baik manfaat, dosis, komposisi bahan, dsb.
18. **Prospecting:** Menambah kenalan baru yang dapat Anda ajak untuk bermitra dengan Anda.
19. **Sponsor:** Distributor yang garis sponsorisasinya langsung di atas Anda.
20. **Tools:** Alat bantu untuk mempermudah pekerjaan Anda.
21. **Upline:** Jaringan distributor di atas anggota kedistributoran Anda dalam garis sponsorisasi jaringan Anda.
22. **Vital Sign:** Tanda-tanda penting yang perlu diperhatikan untuk menunjukkan kesehatan usaha Anda.

