

Materi Multimedia Training
Mitra Bisnis Aktif
Kebiasaan 5 Versi A

A person with a backpack stands on a grassy mountain peak, arms outstretched, looking out over a vast landscape of rolling green hills and a dense forest. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow over the scene.

Kebiasaan #5: Melayani Minimal 8 Pelanggan **Strategi Cerdas Membangun Aset Raksasa Menuju Freedom**

Training Mitra Bisnis Aktif (MBA) – PT Kompak Indonesia Sukses

Para member Kompak yang hebat, selamat datang di langkah krusial menuju impian Anda.

Saya benci jualan!
Saya bukan
pedagang keliling!



Saya Network Builder, Bukan Salesman!



Jebakan Mental:

Banyak Leader sukses awalnya merasa gengsi. Mereka berpikir tugas mereka hanya merekrut.

Feel (Saya Paham): Membawa produk ke sana ke mari terasa berat.

Felt (Dulu Kami Juga Begitu): Kami pikir ini tugas sales panci.

Found (Ternyata...): Melayani pelanggan bukan tentang berjualan, tapi membangun fondasi aset. Tanpa omzet produk, jaringan hanyalah piramida kosong.

Mindset: Superman vs Superteam

PENGEKER (Salesman)



Active Income
Berhenti jualan = Uang berhenti.

PENGEMBANG JARINGAN (Anda)



Passive Income
 $1.000 \text{ orang} \times 10 \text{ produk} = \text{Omzet Raksasa.}$

Kita tidak butuh satu orang sakti. Kita butuh ribuan orang yang melakukan hal kecil secara disiplin.

Hanya 8 Pelanggan. Itu Saja.

Angka 8 itu sangat kecil dibandingkan populasi di sekitar Anda!

Ini adalah '**Tiket Masuk**' agar Anda pantas disebut Pebisnis (MBA), bukan sekadar penonton.

Anda tidak perlu mengetuk pintu orang asing.
Anda tidak perlu target ratusan juta sendirian.

Cukup 8 pelanggan setia yang dilayani dengan hati.



“Jika melayani 8 orang saja tidak mau, bagaimana Anda bisa memimpin ribuan orang nantinya?”

Dari Mana Datangnya Pelanggan? (The Art of Rejection)



Jangan sedih saat ditolak! Ubah penolakan bisnis menjadi peluang produk.
"Baik Pak, jika Bapak sibuk, tidak apa-apa. Tapi kesehatan tetap nomor satu kan?
Bapak harus coba produk X untuk menjaga stamina."

Psikologi 'Obat Rasa Bersalah'



Mengapa strategi ini ampuh?

Psikologi Manusia: Kebanyakan orang merasa “tidak enak” menolak teman dua kali berturut-turut. Jika mereka sudah menolak ajakan bisnis Anda (Penolakan Besar), mereka cenderung menerima tawaran produk (Penolakan Kecil) sebagai “obat rasa bersalah”.

Voila! Anda mendapatkan pelanggan tanpa memaksa.

Jangan 'Hit and Run'!

Ubah Pembeli Menjadi Pelanggan Setia

PEMBELI	PELANGGAN (SAHABAT)
 Transaksi sekali putus	 Repeat Order rutin
 Tidak ada hubungan emosional	 Ada hubungan jangka panjang
 Hanya soal harga	 Percaya pada pelayanan Anda

Produk PT Kompak sudah dahsyat, tapi **SERVICE EXCELLENT** Itulah yang membuat mereka setia.

Seni *Follow-Up* yang Mengikat Hati



H+3

Cek Paket.

“Paket sudah dibuka belum? Cara pakainya sudah jelas?”



H+7

Cek Pemakaian.

“Sudah diminum rutin? Gimana rasanya?”



H+30

Restock.

“Produk mau habis? Mau saya bantu pesankan lagi supaya tidak putus?”

Perhatian kecil ini jauh lebih berharga daripada diskon harga.



Alasan #1: Membiayai Bisnis dari Bisnis

Keuntungan eceran dari 8-15 pelanggan adalah '**Uang Dapur**' operasional Anda.

Gunakan untuk:

- Beli Pulsa / Kuota
- Bensin Transportasi
- Tiket Seminar & Buku

Stop mengganggu uang belanja dapur rumah tangga! Biarkan bisnis ini membiayai pertumbuhannya sendiri sejak hari pertama.



Alasan #2: 'Kolam Ikan' Calon Leader

Tahukah Anda? Leader hebat seringkali lahir dari pelanggan yang jatuh cinta pada produk.

Setengah perjuangan Anda selesai karena mereka sudah percaya kualitasnya.

Saat mereka melihat kesuksesan Anda, merekalah yang pertama akan bergabung menjadi partner bisnis.



Alasan #3: Duplikasi Omzet Raksasa

Ini matematika sederhana menuju Freedom. Jika 1.000 downline Anda masing-masing melayani 8 pelanggan...

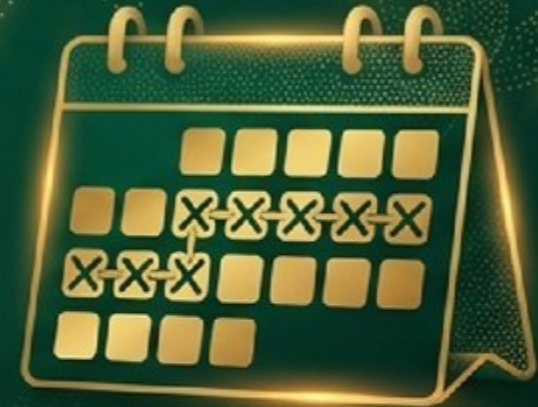
BOOM! Omzet Anda meledak ke langit.

Inilah jalan tol menuju Passive Income yang sesungguhnya.

Membangun Kebiasaan Juara (Atomic Habits)

Jangan Putus Rantai:

Tandai kalender dengan (X) setiap kali Anda melayani pelanggan. Kepuasan melihat rantai X yang panjang akan memotivasi Anda.



Aturan Dua Menit:

Malas follow-up? Katakan, "Saya hanya akan menyapa pelanggan selama 2 menit." Begitu dimulai, biasanya akan mudah diteruskan.



Jangan Jadi Bos, Jadilah Contoh!

Bisnis ini adalah bisnis duplikasi (meniru).
Anda tidak bisa menyuruh downline jualan
kalau Anda sendiri gengsi jualan!

Downline tidak mendengar apa yang Anda
katakan, mereka melihat apa yang Anda lakukan.

Jadilah Star Crown Diamond yang **memimpin**
dengan teladan.



Ringkasan: Misi Anda Bulan Ini

- ✓ **MINDSET:** Ubah 'Salesman' menjadi 'Pembangun Aset'.
- ✓ **METODE:** Tawarkan Bisnis -> Ditolak -> Tawarkan Produk.
- ✓ **ACTION:** Follow-up H+3, H+7, H+30 dengan tulus.
- ✓ **GOAL:** Layani minimal 8 Pelanggan Setia.
- ✓ **HASIL:** Uang Dapur aman, Calon Leader siap, Omzet Meledak.



Freedom Tidak Gratis, Tapi Layak Diperjuangkan!

Rekan-rekan Juara, tidak ada yang memecat Anda jika tidak melayani pelanggan.

TAPI...

Jika Anda menginginkan Freedom, kebiasaan ini adalah harganya.

Layani dengan hati, maka uang akan mengejar Anda.

Siap melayani 8 pelanggan bulan ini?

Go MBA! Go Freedom! Go Crown!