

RECRUITING CHEAT SHEET

NETWORK MARKETING



Tagalog Version

TABLE OF CONTENTS

Introduction.....	4
Chapter 1:	
How To Properly Invite Your Prospect.....	5
4 Important Rules Of Inviting Your Prospect	8
Chapter 2:	
How To Pre-Qualify Your Prospect.....	11
Chapter 3:	
2 Ways To Overcome Network Marketing Objection	14
How To Overcome “Wala Akong” Pera Objection	16
How To Minimize Prospect Objections	18
How To Overcome Pyramiding Objection	20
Chapter 4:	
Recruiting Script For Friends And Family.....	23
20 Recruiting Questions You Need To Know	25
Chapter 5:	
The Right Mindset For Recruiting And Selling	29
3 Most Important Skills You Need To Succeed In Network Marketing.....	32
Chapter 7:	
3 Biggest Reasons: Why People Aren’t Join In Your Mlm Business.....	36
Chapter 8:	
Following Up Your Mlm Prospect Is Easy, If You Do This	39
Chapter 9:	
Every Top Earners Secret	43

CONGRATULATIONS!

Dahil meron ka ng give away rights para sa eBook na „to!

Ibig sabihin, pwede mong ipamigay ang eBook na 'to sa kahit kanino. Sa mga kaibigan mo, kamag anak mo, business partners mo, sa mga downlines mo, sa mga crosslines mo, uplines mo, etc...

Magagawa mo yun pero eto lang yung ilan sa mga restrictions...**You are NOT allowed to edit, modify, copy or alter any of the content from this eBook.** That“s it! Enjoy reading and learning.

INTRODUCTION

Hi Friend and Fellow Pinoy network marketer,

Ako nga pala si **John Frich Luno**, ako yung sumulat ng **Online business for newbies**. Ako din yung founder ng [Team Global Empire](#). Isa akong professional network marketer at coach. Ang isa sa mga goal kung bakit ginagawa ko to ay para matulungan ang mga pinoy network marketers na tulad mo, para makapag recruit ng maraming downlines at kumita sa kanilang business.

Welcome sa free training ebook nato. Dito sa ebook nato, matutunan mo yung mga recruiting at sponsoring cheat sheet na hindi pa nalalaman ng karamihan network marketers.

Malaki yung maging advantage mo sa mga kakumpetinsya mo kapag matutunan mo to kaya basahin mo ng buo 'tong ebook nato. Bibigyan din kita ng sample recruiting scripts na personal kong gingamit para makapag recruit ng bagong business partner kada buwan. Matutunan mo din kung paano i-handle yung common MLM objection na wala akong pera at pyramiding ba yan. At napadami pang iba.

Basahin mo to... Kung pagod ka na sa ka-kainvite pero paulit-ulit pading mga rejections ang napapala mo... Kung hanggang ngayon ay nagtataka ka kung bakit wala ka pa din mapasali at kung bakit hirap ka padin makapag pa-join kahit andami mo ng mga seminars at trainings na nattendan.

At kung sawa ka ng mag fail kahit ilang business opportunity na ang nasalihan mo, kaylangan mong basahin mabuti ang eBook nato dahil baka eto na ang solusyon sa mga problema mo.

Kaya kung handa ka na, kalimutan mo muna ang ibang ginagawa mo at magsimula na tayo!

Your Friend,

[John Frich Luno](#)

Chapter 1:

7 Tips How To Properly Invite Your Prospects

Pano ba talaga mag invite?

Ito yong karamihan tanong ng mga networkers lalo na kung bago ka pa lang sa industry nato.

Sinasabi nila para ka lang daw nag invite ng birthday party sa kaibigan, kakilala at kamag anak mo.

Ito ang kaylangan mong tandaan.

Inviting prospects is simply just let them know that you are in networking business. Don't be pushy to them to buy nor join to your opportunity.

Some people will be interested to see and listen your opportunity, some will not and just let them be. May be not now, not tomorrow, time will come.

With that said, here's the 7 tips..

Tip # 1. Invite Using Mobile Phone

Kung may kakilala ka na alam mong kaylangan din ng opportunity mo, mas mainam invite mo sila thru mobile phone kaysa face to face.

Bakit?

Kung i-invite mo sila face to face, may posibilidad na magtanong sila ng magtanong tungkol sa opportunity mo na hindi mo pwedeng sagotin don. You can share more details to them in table talk conversation or after they watched your company presentation.

Kung mag invite ka ng prospect gamit ang mobile phone at may mga tanong sila, just simply answer them to meet you and discuss things more professionally over a table.

Tip # 2. Don't talk unnecessary stuff while inviting the Prospect

Maraming networkers nag invite pa lang madami na agad sinasabi about their company. Keep in mind, avoid unnecessary information to the prospects while inviting. Telling them the company name, products, business plan is totally not recommended while inviting your prospects.

Tip # 3. Be Excited and Maintain Curiosity with your Prospects

Kapag may kausap ka na prospect, make them excited to see your business opportunity while maintaining your good posture. Just think, kung bakit kaylangan ng prospect mo makipag kita sayo at tingnan yong opportunity mo. Pwedeng yong benefits ng company mo o ng team mo.

Tip # 4. Keep it short and simple

Avoid long time call with your prospect. Your invitation call should be 3-5 minutes.

Naalala mo yon FORM method? You can use this method with your prospect to make conversation.

F- Family

O- Occupation

R- Recreation

M- Message

Kapag may kausap ka na prospect, ito yong magiging conversation nyo. Example,

Ikaw: Hi Mark, kumusta ka? (give a pause & let mark speak)

(Use F method), Kumusta anak mo, / tatay/kapatid? (Let mark reply to your question)

(Use O Method), How's your job/business? Siguro Malaki na ipon mo ngayon at ini-enjoy mo nalang yong buhay, tama ba? (let him/her speak, always appreciate prospect profession)

Mostly ang isasagot ng prospect, ito hindi pa rin sapat yong kita wala pa ring ipon/baon pa rin sa utang.

You can relate yourself, sabihin mo ganon din ako dati. But now, I had found a great opportunity na pwedeng gawin part time without quitting your job/business.

Ngayon ang susunod na itatanong ng prospect, ano yan? Mukhang maganda yan.

Give very brief introduction of your opportunity.

Now, you're giving a solution to mark by offering your opportunity.

Tip # 5. Always Give Time Choice to the Prospect

After conversation above, set an appointment to your prospect. Always keep in mind, dapat ikaw ang may control at mag set ng date para magkita at i-explain yong opportunity mo.

Tip # 6. Maintain Your Posture

When you inviting your prospect make sure the prospect SHOULD NOT feel that you need him. Always remember, you are giving an opportunity to help him/her to change his life. You should always KEEP your self respect and never beg him/her just to see your business presentation.

Tip # 7. Take Confirmation

On the scheduled day when you supposed to meet a prospect, before leaving for the meeting venue you should call the prospect and confirm if he/she coming on time for the meeting. This is important so if case he/she's not coming you can utilize your time to another prospect.

4 Important Rules of Inviting Your Prospects

Sa panahon natin ngayon at sa tulong ng mga makabagong teknolohiya at internet, inviting a prospect is much easier than before. Dati kaylangan mo munang magbahay –bahay, mamigay ng flyers, mandikit ng stickers sa poste/pader, etc. para lang may makakita ng opportunity mo at magka interest.

Kung ginagawa mo pa din yung mga ganitong old school strategies nato, ang laki ng sasayangin mong panahon na dapat ginogol mo nalang kung saan mag e-enjoy kang gawin yung business mo.

In this chapter, I will share with you the 4 important rules of inviting your prospect, bago ko sabihin sayo yung apat na yun, gusto ko munang ipaintindi sayo yung tamang mindset sa pag invite ng prospect.

Inviting a prospect is to simply let them know that you are in network marketing business.

Most network marketer, they inviting a prospect with a goal to sponsor everyone. Ito yung pinakamalaking MALI sa pag invite pa lang.

Dapat, ang unang GOAL mo kapag nag invite ka ng prospect is to set up and SELL the appointment. At kapag na set muna yung appointment, it's the time to introduce your prospect to your opportunity.

With that said, here's a 4 rules of inviting your prospect.

Rule # 1. You Must Emotionally Detach Yourself from the Outcome.

This must be your primary mind set when inviting your prospect. Kung may mga kakilala, kaibigan at kamag-anak ka na gusto mong imbitahin sa opis nyo para mapakitaan ng company presentation, ito yung lagi mong tandaan, sasali man sila o hindi “OK lang”. NO hard feelings.

Nakakatampo naman kasi talaga lalo sa taong pinagkatiwalan mo, at alam mo sa sarili mo na pwede silang matulungan at magbago yung buhay nila sa tulong ng opportunity mo.

Ito yung kaylangan mong maunawaan, hindi lahat ng mga kakilala mo, kaibigan at kamag-anak ay gusto maging nesgosyante o maging networker, siguro may iilan na ipu push ka, pero halos lahat sa kanila ay i-discourage ka, sasabihan ka itigil mo na yan at maghanap nalang ng matinong trabaho.

Kaya kaylangan mong ihiwalay ang sarili mo emotionally from the outcome.

Kung hindi mo kayang kontrolin at ihiwalay ang emosyon mo sa mga negatibong pangyayari, posibleng masira pa ang mabuting relasyon nyo sa mga taong nasa paligid mo.

Rule # 2. Be Yourself

Always be a first-rate version of yourself, instead of a second-rate version of somebody else."

~ Judy Garland

Hindi ko nilalahat, pero karamihan sa mga networkers kung ano-ano nalang sinasabi o pang ha-hype para lang maimbita sa opis at pilitin na sumali yung prospect nila.

Just be yourself, just work on being your best self.

Rule # 3. Be Passionate

Have a passion in what you do. Having enthusiasm can be contagious, people love to be around the positive, enthusiastic, loving life type of person.

Kung nag e-enjoy kang i-invite yung prospect mo thru phone call, just do it. (I highly recommend phone call than text when inviting a prospect, amateur networker just text their prospect, while professional use phone call)

Kung mas prefer mo naman i-invite yung prospect face to face, just do it. Just be passionate.

Rule # 4. Have A Strong Posture

In my opinion, rule # 1, detaching yourself from the outcome and having a strong posture will go hand in hand.

Having a strong posture can't let anyone discourage you and affected by those that are negative in network marketing opportunity being presented to them.

Kung mabilis kang ma apektuhan at magpadala sa mga negtibong tao, it means that you have a lack of strong posture.

If you have ever watched a professional network marketer, you will have noticed that they are strong, confident and bold with their message. You won't find them apologizing or defending their position or opportunity.

How To Obtain Strong Posture?

Strong posture starts from investing yourself through education, educating yourself could develop your self-confidence, then can build up your POSTURE.

For more information of obtaining a strong posture [click here](#).

Chapter 2:

How To Pre-Qualify Your Prospect

May dalawang klase ng network marketers na kinabibilangan mo sa ngayon, ito yong AMATEUR networker at PROFESSIONAL networker.

Amateur Networker doing such unethical and Unprofessional ways on promoting their opportunity. Ito na yong facebook tagging, pang hype, pamumusakal, pamimilit ng mga kaibigan, kamag-anak, kakilala (aka KKK) na hindi naman interesdo sa network marketing business, etc.

Professional Networker attracts prospect.

Isang skill na kaylangan mong matutunan para maging Professional networker ay kung paano mag qualify o mag sort out ng prospect mo.

Remember, network marketing is a sorting people business.

Ang mangyayari kasi kapag hindi mo na sort out yong prospect mo, ang laki ng sasayangin mong oras na dapat ginogol mo nalang don sa mga interesadong prospect na willing makinig sa opportunity mo. Puros negative at skeptical ang makakausap mo.

Ang dahilan pa kung bakit gugustuhin mo na i-qualify ang prospect mo, may mga tao kasi puro complain nalang lagi kung bakit hindi pa din sila kumikita sa bisnes nila (kahit wala naman silang ginagawa). Gusto mo ba maging ka partner yong mga ganong klaseng tao? syempre hindi.

Network marketing is not a get rich quick scheme. Susubukin ka talaga kung gaano kaba katatag sa mga pangarap mo along the way. Nan don na yong **REJECTION, FRUSTRATION at FAILURE**. Please lang , wag kang sumuko may friend.

Know Their Reason WHY

Simple lang, hanapin mo yong mga tao na kagaya mo.

Kagaya mo na may deep reason WHY kung bakit ginagawa mo yong business.

Kagaya mo na naniniwala sa sarili na kaya maging successful sa industry nato.

I love talking people doing network marketing business, ito ang isang dahilan kung bakit sobrang passionate ako na ituro sayo yong mga nalalaman ko sa network marketing.

Eto yun ilan pang dahilan kung bakit gusto mong kausapin ay yong mga taong may malalim na reason WHY.

- Are decision makers
- Are risk takers
- Sila yong gagawa ng massive actions
- Sila yong magtatagal sa team mo
- Sila yung tutulong sayo para i-build ang business mo

Ngayon bibigyan kita ng script na pwede mong itanong sa prospect mo kung qualified ba sya na maging ka partner mo sa bisnes mo. Sabihin na natin na may nag inquire sayo na prospect mula don sa post mo, ads o any marketing promotion na ginagawa mo.

Ito yong pwede mong itanong..

Ikaw: Hi Prospect name thanks sa inquiry mo, may mga gusto muna akong itanong sayo para malaman natin parehas kung para sayo ba tong opportunity nato at kung qualified ka ba sa team naming. Ok lang ba?

Kapag positive or oo ang naging sagot nila, it's time to ask their reason WHY.

Alamin mo kung anong reason bakit nila gusto or bakit nila kaylangan na magkaroon na additional income, para malaman mo na qualified ba sila na prospect para sa bisnes mo.

You can ask them example these questions..

Q. Anong reason bakit ka naghahanap ng extra income?

Q. Anong reason bakit mo kaylangan ng additional income?

Q. Curios lang, bakit ka interesado na magkaroon ng source of income?

Q. Pwede mo bang i-share kung bakit gusto mo magkaroon ng addtional income?

Pakinggan mong maigayon sa isasagot nila.

Don sa isasagot nila, dun ka magkakaroon ng clue kung qualified ba sila.

Chapter 3: HANDLING OBJECTIONS

2 Ways To Overcome Network Marketing Objection

Una sa lahat gusto kong maintindihan mo na hindi mo maha-handle ang isang objection kung ang objection ay hindi naman totoo.

Karamihan kasi ng mga objection na matatanggap mo ay mga palusot lang ng mga hindi interesadong prospects. Oo, totoo! Kung gusto mong mabawasan yung bilang ng mga palusot na natatanggap mo, make sure na ma-qualify o ma sort out mo ng maige ang mga prospects mo.

Normal lang ang mga objections sa ating business. Pero alam mo ba na ngayon bihira na kong makatanggap ng mga objections. Sinisiguro ko kasi na qualified na prospects lang ang mga kakausapin ko.

Hindi ako nag-aaksaya ng oras sa mga prospects na hindi naman qualified. Yung mga tipo ng prospects na walang sapat na reason why para mag-start ng kanilang sariling business.

Ang isa pang pagkakamali ng madaming networkers ay pinipilit nilang i-handled yung mga palusot na objections. Hindi mo maha-handle ang palusot na objections. Mapapagod ka lang at mag-aaksaya ka lang ng panahon.

Ang tanging mga matutulungan mo lang na ma-overcome yung kanilang mga concerns ay yung mga talagang interesado at yung mga prospect na nakita kung ano yung nakita mo sa network marketing, yung bigger vision at yung dream.

Professional networkers sort people, amateur networkers convince people.

#1. You Can Not Handle Objections Without Knowing Their Reason Why First

Kung gusto mo ma handle at mabawasan yung objection galing sa prospects mo, kaylangan alamin mo muna yung wants, desire, problems o yung tinatawag na reason why ng prospect mo.

Yung reason why kasi ng prospect mo ay pwede mong gamitin para ma handle mo ng tama yung objection..

#2. Identify The Objection If Its Real Or Palusot

Isa sa pinaka simple and effective na paraan para i-handle yung objections ay sa pamamagitan ng pagtatanong. Tatanungin mo yung prospect mo kung totoo ba talaga yung objection nila o nagpapalusot lang.

Sa pamamagitan din kasi ng pagtatanong malalaman mo agad kung qualified ba yung prospect mo. Magagawa mong makapag save ng time at makapag focus ka lang sa mga taong qualified at interesado.

Ito yung example na pwede mong sabihin para malaman mo kung nagsasabi ba ng totoo o nagpapalusot lang yung prospect mo.

Prospect: *“Wala akong pera”*

Ikaw: *Pwede bang magtanong? Ok lang ba sayo kung magtapatan tayo sa isa’t-isa?*

Prospect: *Yes bakit?*

Ikaw: *Ibig mo bang sabihin ay interesado ka sa business na to pero wala ka lang pera O sinasabi mo lang na wala kang pera dahil mabait kang tao at ayaw mo kong ma-offend kaya hindi mo kaagad masabi na hindi ka interedado?*

Kapag sinabi nilang hindi sila interesado, eto sabihin mo..

Ikaw: *Sabi ko na eh..Hahaha. .Ikaw talaga..Walang problema, I understand..Hindi naman kasi talaga para sa lahat ang business nato. Ang hinahanap ko lang ay yung interesadong matulungan ng opportunity nato.*

This is direct question to your prospect, dito mo kasi malalaman kung palusot lang yung objection ng prospect o nagsasabi ba ng totoo.

Kung gusto mong maka pag save ng oras at ma minimize yung objection mula sa prospect mo. Ang tanging kakausapin mo lang ay yung qualified at interesadong tao.

Mostly kasi na nagbabato ng objection ay yung mga tao na hindi interesado at nagpapalusot lang.

Keep in mind, network marketing is always a sorting of people business.

How To Overcome “Wala Akong Pera” Objection

May dalawang klase ng prospect na nagsasabi sayo sa ganitong objection.

Yong iba nagsasabi talaga na wala silang pera, yong isa naman ay yong nagpapalusot lang.

70-80 percent na prospect yong nagsasabi na wala silang pera ay nagpapalusot lang. Oo toto yon, (Pwera nalang kung yong na invite mo sa BOM ay mga pulubi sa kalye. Yon talaga nagsasabi sila na totoo na wala silang pera.)

I don't really consider this as objection. Madalas ginagawa lang ito ng prospect na palusot to easy way out.

Madalas mong matanggap ang ganitong klaseng objection kapag hindi mo na pre-qualify o na sort out yong prospect na kinakausap mo.

Para ma handle mo ng tama ang objection na to kaylangan mo muna alamin kung nagpapalusot lang ang prospect mo o nagsasabi ba talaga sila ng totoo.

Dahil ang matutulungan mo lang talaga ay yong mga taong intersado at talagang desidedo.

Eto yong pwede mong sabihin kung nagsasabi ba ng totoo yong prospect mo o nagpapalusot lang.

Prospect: *Wala akong pera*

Ikaw: *Pwede ba magtanong, Ok lang ba kung magtapatan tayo sa isat isa?*

Prospect: *Yes, Bakit?*

Ikaw: *Ibig mong sabihin ay interesado ka sa business na to pero wala kang pera O sinasabi mo lang to na wala kang pera dahil mabait ka at ayaw mo akong ma offend kaya hindi mo agad sinabi na hindi ka interesado.*

Kapag sinabi ng prospect na hindi talaga sila interesado. Ito sasabihin mo

Ikaw: *sabi ko nga eh. Hahaha. Ikaw talaga walang problema, hindi naman kasi para sa lahat yong business nato. Ang hinahanap lang naming ay yong taong interesadong matulungan ng opportunity nato.*

OR you can ask for a Referral..

May kilala ka bang gustong kumita ng additional income_____per month na pwedeng matulungan sa business na to.

Kapag sinabi ng prospect na interesado sila pero wala lang talaga silang pera. Ang gawin mo ay turuan kung pano mag isip ang mayayaman – madiskarte

Ganito ang pwedeng mong sabihin sa prospect mo.

Ikaw: *Naintindihan ko yong sitwasyon mo. Nuong una kung nakita tong business nato ganyan din yon sitwasyon at sinabi ko. Wala akong pera.*

Peron a realize ko..kung wala akong gagawin na paraan at kung wala akong gagawin na bago wala din magyayaring bago. Kung 5 years ago sinasabi ko na wala akong pera. Malamang 5 years from now paulit-ulit ko pa din sasabihin ang salitang wala akong pera.

Kaya ginawa ko gumawa ako ng paraan (Tell your prospect kung anong ginawa mong paraan para makapag raise ng puhunan)

Eto yong gusto kung itanong sayo..gusto mo ba habang buhay sasabihin yong salitang wala akong pera?

Prospect: *Syempre hindi*

Ikaw: *Ano yong 3 bagay na pwede mo gawin para makagawa ka ng paraan at para makapag raise ng puhunan.*

Bigyan mo ng ballpen at papel yung prospect mo at paglistahin mo ng tatlong bagay kung paano sila makahanap ng pang invest.

Yung ginawa mo ay binigyan mo ng solusyon yung problema ng prospect mo. At hindi ito yung pamimilit, dahil sinabi nya mismo na gusto nya yung opporunity, kaso lang wala syang pera.

How To Minimize Prospect Objections

Madalas ang dahilan kung bakit nagbibigay ng objection ang isang prospect ay dahil may mas malalim na tanong sa isipan nila na gusto nilang masagot.

Kung ikaw ang nag e-explain ng business o kung ikaw ang magbibigay ng presentation sa prospects mo, always address these first concerns ng mga prospects sa simula pa lang para ma minimize mo ang mga objections kapag i-close mo na ang prospect mo.

Eto yung ilan sa mga tanong o concerns na nasa likod ng isipan ng mga tipikal na prospect.

1. Can I Trust You?

Alam mo ba na unang-una nasa isipan ng mga prospects mo ay ang tanong na ito “Mapagkakatiwalaan ko ba tong tao na to?”

Sa dami ba naman ng mga nababalita sa TV at internet na mga taong naloloko at nai-scam, very normal na lang ngayon sa isang prospect ang hindi basta-basta magtiwala.

Kaya importante na magawa mo kaagad na makapag establish ng TRUST sa iyong prospect. Importante na makapag build ka agad ng instant rapport sa prospect mo.

Kung ikaw ang nagpe-present ng opportunity mo sa prospect, mai-eliminate mo tong concern na to kung magfo-focus ka sa pagtatanong. Kapag ikaw kasi ang nagtatanong, mas mararamdaman ng prospect mo na sincere ka kumpara sa ikaw yung salita ng salita kaka-explain sa business mo

Para ka makapag build agad ng relationship sa prospect mo, kaylangan humanap ka ng mga bagay na magka pareho kayo.

For example pwede mong itanong sa prospect kung anong probinsya nya?, anong trabaho nya?, ilang taon kana sa work mo? may asawa at anak kana ba?, etc. Sa isasagot ng prospect mo, kaylangan i-relate mo yung sarili mo sa kanya.

Halimbawa kung may asawa't anak kana din, kung may current job ka at ginagawa mo lang ang business mo ng part time, kung pareho ba kayo ng probinsya, etc.

Be honest kung talagang may pagka pareho kayo, matalino yung prospect, mararamdaman nila kung nagsasabi ka ng totoo or nag-iimbento ka lang para ang makapag-convince.

2. Can I Do It?

Ang kadalasan na dahilan ng mga objections ay kapag ang isang prospect ay hindi naniniwala sa sarili nya na kaya n'ya yung ginagawa mo.

Tuwing gumagawa ako ng presentation, sinisigurado ko na simple at madaling intindihin ang aking explanation. Kasi alam ko na kapag nakita ng prospect mo na komplikado ang business mo, iisipin nya kaagad na hindi nila kaya o mahirap ang ginagawa mo.

Kapag nakita kasi ng prospect na ikaw mismo ay hirap sa ginagawa mo, parang binigyan mo na din ng ideya kung anong gagawin nila kapag sumali.

May ibang prospect din kasi talaga na walang believe sa kanilang sarili, hindi natin sila masisi dahil kapag tungkol sa pag bi-business na yung pag uusapan parangang hirap gawin sa kanila.

Karaniwan mong maririning ay “ hindi ako magaling sa pag bi-business eh”, “ mahirap makapag recruit”, kulang sila ng self confidence sa pag tayo ng sariling business.

Bilang professional networker trabaho natin na matulungan sila sa misconception na yun, matulungan silang maitawid sa mga problema nila.

To persuade them na kaya nila.

3. Can You Help Me?

People don't want to do things on their own. Starting a business ay isang nakakabang idea para sa maraming tao. Make sure na ipaalam mo sa prospect mo na hindi n'ya gagawin ang business n'ya ng mag isa.

Siguraduhin mo na malaman ng prospect mo kung paano mo o ng team n'yo s'ya matutulungan at matuturuan. Ipakita mo yung game plan ng team n'yo, yung mga tools na ginagamit nyo, yung mga trainings na inaaral nyo, etc.

Make sure din na ipakilala mo ang prospects mo sa mga key leaders ng team nyo. Ipaalam mo na may mga taong tutulong sa kanya para gawin ang magiging business nya.

How To Overcome Pyramiding Objection

Natanong kana ba ng prospect mo sa objection na pyramiding ba yan? Nagka utal-utal kaba sa pagsagot o hindi mo nasagot yung objection nato dahil hindi mo alam mismo yung isasagot mo sa prospect.

Pyramiding Objection ay isa sa pinaka common na MLM objection na mai-encounter mo sa yung network marketing career. Pero halos karamihan ng mga networkers ay hindi alam kung paano sagotin to, yung iba nga walang ideya kung ano-ano yung mga common MLM objections.

Makakaranas ka ng ganitong klaseng objection kung hindi mo na sort out o nasala yung prospect mo.

Kung hindi mo pa alam kung paano sagotin to bibigyan kita mamaya ng sample scripts para magamit at mapag-aralan mo.

Kaylangan mong maintindihan na may ilang rason kung bakit naitanong sayo ng prospect mo yung ganitong klaseng objection(pyramiding).

Kaya nila tinaong dahil posibleng..

May bad experience na sila dati

May kakilala sila na nabiktima ng scammer

Kulang sila sa kaalaman sa MLM industry / uneducated prospect

Due to negative publicity of media

Sa dami ba naman napabalita ngayon sa TV na nabiktima ng scammer, illegal investment, etc. Gusto lang makatiyak ng prospect mo na hindi mapupunta sa wala yung pera na pinang invest nila.

Yung goal mo para sagotin tong objection nato ay i-educate mo yung prospect sa pagkakaiba ng pyramiding scheme/ illegal sa legit MLM business.

Kapag tinanong ka ng ganitong klaseng objection wag kang maging defensive sa company nyo. Kundi itanong mo sa prospect kung ano yung reason kung bakit nila natanong tong objection nato.

Ito yong pwede mong isagot sa prospect mo.

Prospect: *Pyramiding ba to?*

Ikaw: *Anong ibig mong sabihin yong illegal?*

Prospect: *Oo*

Ikaw: *Yong tipong nangangako na mag invest ka lang tapos do-doble na ang pera mo kahit wala kang gagawin?*

Prospect: *Oo*

Ikaw: *Ganun ba ang hinahanap mo?*

Prospect: *hindi*

Ikaw: *Ok, that's good dahil kabaliktaran ito non*

Teach him/her kung anong pinag kaiba ng legit MLM business at pyramiding scams. Pero halos sinabi muna din sa kanya ang mga yon.

Dahil hindi ka nangangako na kikita sila kahit wala silang ginagawa.

Pinaalam mo na may makukuha silang kapalit sa investment nila yon product or services na inooffer mo.

Nilinaw mo na para kumita sila ay may dapat gawin

Answer # 2:

Prospect: *Pyramiding ba to?*

Ikaw: *Magandang tanong yan, pwede mo bang sabihin kung anong unang pumasok sa isip mo kapag nadidinig mo ang salitang pyramiding?*

Prospect: *Yong illegal or Yong scams*

Ikaw: *Tama ka dyan ang pyramiding ay mga scams. May bad experience kana ba don?*

Prospect: *Wala naman may nakita lang ako sa TV na parang ganyan*

Ikaw: *scam ba ang hinahanap mo?*

Prospect: *hindi*

Ikaw: *Ok that's good kasi hindi ito ganun. Gusto mo bang ituro ko sayo ang pagkakaiba ng legitimate business sa pyramiding scams?*

Note: I'm assuming na inaral mong mabuti ang pagkakaiba ng legitimate MLM business sa pyramiding scams. Explain mo lang mabuti sa prospect mo na well knowledgeable ka about sa topic at sa MLM industry.

Ngayon alam muna yung isasagot sa prospect mo kapag tinanong ka ng ganitong klaseng objection.

Try implementing this strategy now.

Chapter 4:

Recruiting Script For Friends And Family

Karamihan sa mga tanong na natatanggap ko mula email ay kung paano daw ma invite o ma recruit yung friends at family nila? O yung mga WARM market (kakilala) natin. Ito kasi yung turo sa MLM company trainings sa atin, yung kausapin lahat ng mga kakilala natin.

Mag lista ka ng 100 na tao na mga kakilala mo, tapos isa-isahin mo silang i-invite para tingnan yung opportunity mo. Ginawa moba yun? Nag lista ka din ba ng 100 na tao na mga kakilala mo? Ito yung mga kaibigan, kakilala at mga kamag anak mo.

Nung bago pa lang ako sa network marketing business ko ay kunti lang talaga yung mga kakilala ko. Lumaki kasi ako sa probinsya (Surigao), halos lahat ng mga friends, kakilala at mga kamag anak ko ay nan dun lang.

Pumunta lang kasi ako dito sa maynila para mag hanap ng trabaho pagkatapos kung mag graduate nung college.

Wala pa akong ka ideya nun kung ano ba yung network marketing, na invite lang din ako ng kaibigan ko at na-explainan, sa subrang excited kinabukasan nag withdraw ako ng pera para pang pay in. At dun na nag-umpisa ang lahat.

Kagaya ng ibang networkers, subrang nahirapan din ako sa business ko nun. Wala akong ideya kung paano i-invite yung mga ka-trabaho ko, kaibigan at yung mga kakilala ko. Karamihan kasi sa kanila ay subrang negative, skeptical, at closed minded.

Sa ginawa kung pag-aaral sa industry nato, natutunan ko na hindi lahat ng tao ay willing mag start ng network marketing business. Yung hanapin mo lang ay yung may desire sa buhay kagaya mo, I'm sure may burning desire ka sa buhay kaya mo ginagawa yung business mo.

Ngayon, pag usapan naman natin kung paano mo i-invite yung friends at family mo para tingnan yung business presentation nyo. May hinanda akong script para magamit mo sa pag invite sa kanila.

When inviting your friends and family, lagi mong tandaan ng wag kang magpaapekto sa mga posibleng mangyari. **Don not emotionally attached to the outcome.**

Importanteng matutunan mo na ihiwalay yung sarili mong emosyon sa posibleng resulta. Kung ni-reject ka ng friends at family mo, ok lang yan, hindi pa time nila para mag start ng sariling business.

Kung pumayag naman sila at sumali sa opportunity mo, then great, i-guide mo sila at tulungan mo sila sa pinasok nilang business.

Wag mong hayaan na masira yung relasyon ng kaibigan mo o nung pamilya mo dahil lang hindi sila sumali sa opportunity mo.

Tandaan mo na hindi naman talaga ikaw yung ni-reject nila kundi yung opportunity mo. Hayaan mo lang sila na makapag decide, wag mo silang pilitin na sumali.

Yung trabaho mo lang ay maibigay sa kanila yung information na kaylangan nila, then let them decide kung para ba talaga sa kanila yun.

Scripts for friends and family

The best way to invite your friends and family is to let them know that you're in the business. Ang pinaka unang goal mo ay ipaalam sa kanila na nasa network marketing business ka. Maging honest ka lang sa sasabihin mo, ito yung pwede mong sabihin sa kanila.

Ikaw: Kumusta_____? May bago akong business, kakaumpisa ko lang at subrang excited na ako dito. Naniniwala ako sa produktong ito at inaasahan kung lalago pa ito lalo. Gusto kung simulan nato at kaylangan ko ng suporta at tulong mo. Pwede ka bang maging first customer ko at sabihin mo sa akin yung maging feedback mo dito sa product nato. Pwede ba____?

OR

Ikaw: Hi_____, May bago akong business, kakasimula ko pa lang at subrang excited na ako gawin to. Kaylangan ko lang ng suporta at tulong mo. Pwede ka

bang maging first customer ko at sabihin mo sa akin yung maging feedback mo dito sa product. Pwede ba ____?

Subra simple lang at straight forward tong script nato. Kung sasabihin ng friend o family mo na ayaw kung i-try yan o hindi ako willing tingnan yan. Wag mo silang pilitin sumali o bumili, mga amateur networker lang yung mga namimilit, humahabol, at nagmamakaawa.

Bilang professional networker dapat may good posture tayo o high standard sa sarili natin. Just respond them by saying thank you, at nirespeto mo yung desisyon nila.

20 Recruiting Questions You Need To Know

Gusto mong dumami yung ma recruit mo at lumaki yung kinkita mo?

Taposin mong basahin tong article nato, I will give you some recruiting tips that I personally used to recruit new reps and how you can steal this.

Easiest Way To Recruit Is To Attract People To YOU

This is one of my favourite strategy called “ATTRACTION MARKETING”, kung hindi ka kumportable sa pagkausap ng hindi mo kakilala, pamimilit ng mga kamag anak mo at kung mahiyain ka.

My friend, wag kang mawalan ng pag-asa dahil meron ibang paraan. Ang gawin mo ay pag-aralan itong attraction marketing, pwede mong umpisahan panoorin tong [video nato](#).

MLM Recruiting and How to Close More People

Madalas may nagtatanong sa akin..Ano daw yung pinaka best and effective way to close prospect?

Ito sabihin ko sayo..

“The best way to close prospect is to have **them** do the closing”

Oo, pinakamadaling paraan na natutunan ko ay kung paano yung prospect mo mismo yung magko close sa sarili nila, ang gagawin mo lang ay tanungin sila ng tama. Tanungin mo kung bakit sila nagka interest sa opportunity mo at kung qualified ba sila na maka partner mo.

Kung baga, parang nag interview ka lang, ikaw yung boss at yung prospect mo naman yung aplikante.

Kung hindi mo gusto yung isasagot ng prospect mo, simply reject them. I want you to have a mindset like a BOSS. Ikaw naman talaga yung boss dahil ikaw yung may opportunity.

Wag kang gumaya sa karamihan networkers na madalas kung nakikita, kapag may kakausapin sila na prospect ay subrang madal-dal. Ine explain kaagad nila yung business nila ng hindi muna ina alam kung anong gusto ng prospect

For example, pag may prospect na nagtanong sayo kung ano yung business mo? Ang unang gagawin mo ay alamin kung bakit nila natanong yun. Alamin mo kung bakit sila interesado? Bakit gusto nila magkaroon ng extra income? Anong gagawin nila sa pera? Paano makakatulong sa kanila yung pera?

“Closing your prospect is by asking them the right questions”

20 MLM Recruiting Questions

1. Open ka ba sa isang side project na hindi makakasagabal sa ginagawa mo ngayon?
2. Open ka ba sa isang opportunity na pwede kang kumita ng extra income doing part time?
3. Gusto mo bang malaman kung paano kumita gamit ang facebook?
4. Kung may pera kang pang invest ngayon, mag jo-join kaba?
5. Hanggang kelan ka magtatrabaho sa ganyang oras?
6. Hanggang kelan ka magtatrabaho dyan sa ibang bansa na hindi kasama yung pamilya mo?
7. Kung may ipapakita ako sayo ngayon na pwede kang kumita kahit nasa bahay ka lang, willing ka bang matutu?
8. Sabi mo gusto mong makasama yung pamilya mo, seryoso kaba dun?
9. Gusto mo bang matulungan ang ibang tao at kumikita habang ginagawa mo yun?
10. Anong nakikita mo 5 years from now doing this business?
11. Walang problema kung wala kang pera, ang gusto kung malaman kung may nakikita kang benefits sa opportunity nato para ka magka pera, meron ba?
12. May any business background kana ba before?
13. Anong nag udyok sayo para mag start ng sariling business?
14. May ibang tanong kapa ba bago ka magsimula?
15. Tatal napanood muna yung presentation at mukhang wala kanang tanong, Kaylan mo gustong magsimula?

16. Sounds to me na ready kanang mag start?
17. Ano yung pinaka nagustuhan mo dun sa presentation?
18. Ano yung pinaka nagustuhan mo dun sa seminar?
19. Anong pinag kaiba kung sasali ka ngayon at next week?
20. Bakit gusto mong patagalin pa ang pagsali mo kung sa ngayon pa lang ay pwede munang maumpisahan yung mga benefits sa opportunity nato.

Now, alam muna yung ilang recruiting questions na ginagamit ko, try using these questions kung mag work din ba sayo and I'm happy to hear your results.

Chapter 5:

The Right Mindset For Recruiting And Selling

Gusto moba talagang mapadami yung ma recruit at tumaas yung benta ng products mo? Then, taposin mong basahin ng buo tong chapter nato.

Pero bago ang lahat gusto muna kitang tanungin kung ano ba yung pumapasok sa isip mo kapag nakarinig ka ng salitang ito.

- **Recruiting**
- **Sponsoring**
- **Selling**

May naisip kana ba? Ano tumatak sa isip mo?

Kung may NEGATIVE beliefs ka sa mga salitang yun mahihirapan ka lalo sa business mo.

Ganito yun, halos lahat sa mga networkers ay nahihiya at naiilang kapag tinatanong na sila ng mga prospect nila ng mga salitang iyon.

Mahihirapan ka lalo makapag recruit, maka sponsor at makapag benta. Minsan kapag tinatanong sila ng prospect “kaylangan ko bang mag recruit para kumita” , “Kaylangan ko bang magbenta”, sinasagot nila agad ay HINDI.

“Hindi mo kaylangan mag recruit dito.”

“Hindi mo kaylangan mag benta dito.”

Minsan nilalagyan pa nila ng twist na nagshi-share lang daw sila at hindi sila nagbebenta. Kung бага, iniwasan nila yung part ng recruiting, sponsoring at selling.

Para ka kumita sa Network Marketing business mo, kaylangan mong makapag recruit, maka sponsor at mabentahan yung prospect mo. Kaylangan mo silang i-guide sa process ng **recruiting, sponsoring at selling**, dahil ito yung pinaka importanteng part ng iyong business para ka kumita.

Kikita kana ba pag may na invite ka sa opis nyo? Kikita kana ba pag na handle mo yung objection ng prospect mo?

Hindi pa naman diba?

Kaylangan mong yakapin at masterin yung mga salitang recruiting, sponsoring at selling para tumaas yung kita mo. At mag uumpisa ito kung tama yung mind set mo, kung tama yung belief system mo sa recruiting, sponsoring at selling.

Yung mga prospect kasi natin ay may mga kanya-kanyang problema yan financial problems, family problems, personal problems, etc.

Bilang professional networker trabaho mo na alamin yung mga problema ng prospect mo dahil yon yung mag uudyok sa kanila para sumali o bumili ng product mo. Walang prospect na sasali o bibili mula sayo kung wala silang problema na pwedeng masolusyonan.

Kaylangan mong alamin yung mga problems, wants at needs nila para ma i-position mo yung opportunity o product mo as the solution to their problems, at sa gayun madali mo silang ma close sa business mo.

Kung gusto mong matulungan yung prospect mo, kaylangan mo silang ma recruit, ma sponsor at mabentahan ng product mo, ito dapat yung tamang mindset mo. Dapat ikaw din mismo ay naniniwala na kaya talagang ma solve yung mga problema nila sa tulong ng iyong opportunity at products.

Bibigyan kita ng example kung paano mo matutulungan yung prospect mo by solving their problems. Let assume na interesado talaga yung prospect mo at gustong –gusto talaga nila yung opportunity. Pero may pumipigil sa kanila dahil walang pang pera o pang invest.

Ito yung pwedeng mong sabihin para matulungan mo yung prospect mo makapag desisyon.

Prospect: *Oo nagustuhan ko yung business , pero wala pa akong pera.*

Ikaw: Walang problema kung wala kang pera. Ang gusto kung malaman ay kung MERON kang nakikitang benefits sa opportunity nato para makatulong sayo at magkapera ka. Meron ba?

Prospect: Meron

Ikaw: Ano yung mga benefits na yun?

Prospect: Yung ganito, ganire..blah blah..blah..

Ikaw: Ok importante ba sayo na _____?
(Ilagay mo dun sa blank space yung problems na pwedeng masolusyonan ng opportunity o product mo)

Prospect: Oo

Ikaw: Kaylan ka magkaka pera? O sa tingin mo kaylan ka makapag raise ng pang invest?

Pakinggan mo lang maige yung isasagot nila, yung ginawa mo lang naman ay tinulungan mo yung prospect mo, tinatanong mo lang kung kaylan sya maka pag invest. Dahil kung interesado talaga yung prospect mo ay gagawa at gagawa sya ng paraan para masolusyonan yung problema nila sa pamamagitan ng opportunity mo.

Conclusion

Kapag may any NEGATIVE belief ka about sa recruiting, sponsoring at selling. I'm telling you my friend na lalong mahihirapan ka talaga sa business mo.

Ito yung pipigil sayo para magka resulta, kaylangan mong yakapin at mahalín itong recruiting, sponsoring at selling, wag mo itong iwasan dahil ito yung magbibigay sayo ng resulta sa business mo.

Now, gusto kung sabihin mo ngayon sa sarili mo na **I LOVE RECRUITING, SPONSORING and SELLING.**

3 Most Important Skills You Need To Succeed In Network Marketing

Seryoso kaba talaga sa network marketing business mo?

Hindi mo pa rin ba gusto yung resulta na nakukuha mo?

Then, read this chapter to learn the 3 most important skills you need to succeed in network marketing.

Although, maraming skills na dapat mong matutunan along the way of building your network marketing business. Masasabi kung may tatlong skills na kaylangan mong pag focusan para magawa mong mag succeed sayong network marketing business.

This skills that you will learn are very crucial to your business , study and master this skills and you're on way to your success.

Skill #1: Sorting Prospect

Kagaya ng lagi kung sinasabi sa mga previous chapter, network marketing is a sorting of people business. Yung maling turo kasi sa atin lalo na sa traditional MLM company training “ lahat ay prospect” , this is a BIG mistake.

If you're marketing to EVERYONE, you're marketing to no ONE.

Let's face it, hindi lahat ng tao ay gusto maging entrepreneur, lalong hindi lahat gusto maging networker.

May ibang tao ayaw uminum ng softdrinks, may iba ayaw ng coffee, etc.

Humanap Ka Ng Kagaya Mo.



Yes, posible na ang taong pasasalihin mo lang ay yung taong kagaya mo.

Kagaya mo na may mataas na pangarap, kagaya mo na nakikita yung BIG picture ng network marketing.

Mas mabilis kang maka pag build ng duplication kung ang team member mo ay pareho kayo ng desire, wants, and goal.

Ilang rason pa kung bakit ang hanapin mo lang ay yung kagaya mo;

- Sila yung magtatagal sa team mo
- Sila yung tutulong para i-build yung business mo

How Can I Sorting Out My Prospect

Yung pinaka best a paraan para malaman mo kung kagaya moba yung prospect mo, by simply asking these questions.

1. Bakit mo gustong mag start ng sariling business? / Bakit mo gusto magkaroon ng part time business?
2. Ano yung reason bakit gusto mo magkaroon ng full/part time business?
3. Magkano yung gusto mong kitain monthly?
4. Ilang oras yung pwede mong ilaan para gawin yung business?

Para ka lang nag i-interview sa prospect mo na kung hindi mo gusto yung isasagot nila sa tanong mo ay hindi sila matatanggap o qualified sa team mo.

Dun sa posibleng isagot ng prospect mo, dun ka magkakaroon ng idea kung kapareho moba yung prospect mo, kung pareho ba kayo ng desires, wants and goal.

Sa umpisa hindi ganun kadali i-implement ang mga questions nato, kaylanganin ng self confidence and more practice.

Kapag magawa mong ma sort out yung prospect mo, masasala mong maige at ma minimize mo din yung rejections mula sayong prospects.

Skill # 2: Handling Objections

Kahit gaano pa kaganda yung pag present mo, yung prospect ay may mga tanong o objections talaga yan.

Alam moba dati pinapanalangin ko na sana walang tanong/objection yung prospect ko. Sa isip ko, baka kasi hindi ko masagot ng tama yung tanong at objections nila.

Pero na realized ko na mas maganda pala pag may tanong yung prospect, dun ka kasi magkakaroon ng idea na interesado talaga yung prospect mo.

Ang tanging gawin mo lang ay i-handle ng tama yung mga concerns at objections nila.

Madalas kang maka encounter ng negative objections kung hindi mo sino-sort out yung prospect mo.

Karamihan kasi ng magbabato ng mga objections sayo ay yung mga taong uneducated o hindi pa exposed sa network marketing industry.

Yung iba naman ay sinusubukan ka lang kung knowledgeable kaba talaga about this industry.

Kaya napaka importante na pag-aralan at i-master mo yung pag handle ng MLM Objections.

Ito yung ilan sa Most Common MLM Objection na ma e-encounter mo sayong career.

- Pyramiding ba yan?
- Networking bay an?
- Wala akong pera
- Magkano naba kinita mo?
- Wala akong time
- Sa taas lang kumikita nyan

Ilan lang yan sa mga posibleng itanong sayo mula sa prospect mo. Kung gusto mong matutunan kung paano i-handle ng tama tong mga MLM objections nato. [Click here](#).

Skill #3: Closing Skill

Ito yung pinaka importanteng skill na dapat mong matutunan bilang networker, pwedeng magaling kang mag sort out ng prospect , mag invite, mag handle ng objections.

Yung tanong, kikita kaba agad pag nagawa mo yun?

Absolutely NOT.

Closing is an activity kung saan dun ka kikita, kapag nagawa mong ma sponsor, ma recruit o ma close into sell yung prospect mo. At kaya tayo nagsimula ng sariling business ay para kumita.

Kaylangan mong i-master tong closing skill kung gusto mong mapadami yung ma recruit mo o ma sponsor mo sayong downline organization.

Chapter 7:

3 Biggest Reasons Why People Are Not Buy or Join In Your Business

Natanong muna ba to sa sarili mo.

Ang ganda naman ng opportunity ko, products, company compensation plan, benefits. Pero bakit walang sumasali sa akin?. Walang bumibili?

Samantala sa mga ka crosslines, upline ko parang kay dali lang nila magpasali ng parang walang ka hirap-hirap sa pag recruit.

Yan din mismo yung tanong ko sa sarili ko dati nung nagsisimula pa lang ako sa network marketing business ko.

Oo, kagaya mo din ako (kung nahihirapan ka) kaya naintindihan kita.

Ngayon ibubuko ko sayo yong tatlong rason kung bakit may mga prospects na hindi sumasali sa network marketing business mo kahit ginawa muna lahat dinala muna sila sa opis nyo, pinakilala muna sa upline mo, etc.

Ito yong tatlong malaking rason.

Reason #1. They Don't Believe In You.

Kahit anong MLM company ka pa ngayon, kahit gaano pa kaganda yong product na ino-offer mo. Kung wala silang sapat na tiwala sayo hindang -hindi sila sasali at bibili sayo. Period.

People Don't Buy Your Product, They Buy You.

As a marketer, ang pinaka unang step na gagawin mo is to build a relationship to your prospect by giving VALUE to them.

For example..

Kung weight loss product yung binibenta mo, kaysa bentahan mo sila agad ng

product mo. You can offer them first a free guide on “how to lose 10 pounds in 1 week without do exercise. Ex. Free ebook, video training, audio.

Kaya mo gagawin to ay para makapag build ka agad ng rapport sa prospect mo. If you’re doing this, your prospect will start to know you, like you and TRUST you. At kapag may sapat na tiwala na yung audience o prospect mo, it’s the perfect time to introduce your offer to them.

Reason # 2. They Don’t Believe They Can Do It.

Nakarinig kana ba ng mga salitang ito galing sa prospect mo, mukhang mahirap yung business na yan, parang hindi ko kaya, hindi ako magaling mag benta eh, hindi ko linya yan etc.

May mga tao talaga na walang gaanong tiwala sa sarili nila o kung бага walang self-esteem. Ang susunod na gawin mo ay maitawid sila mula dun sa doubt o false reason nila.

Paano?

Dapat iparamdam mo sa prospect mo na hindi nila gagawin ang business ng mag isa. Ipaalam mo sa prospect mo yung outcome kapag nag decide sila na sumali sa team mo. Mas maganda alam din ng prospect mo yung game plan ng team nyo o mga strategies na kasalukuyang nyong ginagawa ng team mo.

In my personal experience kasi, nasa isip ng prospect paano pag sumali ako sinong magtuturo sa akin, kanino ako magtatanong, baka pera ko lang nito ang habol, may kumita naba talaga dito, etc.

You can provide or include your business partners testimonials in presentation. Mas mainam may kilala kang tao na kumikita na sa company nyo para mas tumaas yung social proof, o kung kumikita kana mismo sa company nyo kwento mo lang kung paano mo nagawa yun.

Tips

Don't get hard and desperate explaining about your opportunity to your prospect. Ang mangyayari kasi kapag nakita ng prospect mo na nahihirapan ka sa business mo, parang binigyan mo na din sila ng idea kung anong gagawin nila. Just explain it in a way of normal conversation.

Reason # 3. They Have More Questions Left.

Kahit gaano pa kaganda yung pag present mo, malamang may tanong talaga yung prospect mo. Wag kang mag panic, mas maganda nga yan may tanong kasi ibig sabihin lang interesado sila sa business mo.

Kaylangan lang handa ka sa mga tanong na pwedeng ibato nila sayo.

Answering Question Tip:

May tatlong paraan kung pano mo sasagutin yung question ng prospect mo;
KINIG, TANONG, KWENTO.

Pakinggan mo lang maige yung tanong ng prospect mo para mas maintindihan mo yung hinaing nila.

Then, bago mo sagutin yung tanong nila, pwede mong tanungin kung bakit naitanong nila yung ganung klaseng tanong.

Pagkatapos, kwento o ipaliwanag mo lang (kung alam mo yung tanong) sa prospect mo ng mas maintindihan pa nila lalo kung ano man yung tanong nila.

I hope na inaral mo talaga yong company background nyo at handling MLM objections.

Malaking impact kasi sa prospect mo yung isasagot mo. Pwedeng hindi sila sasali kapag hindi mo nasagot ng tama yung question nila. Kaya be ready.

Chapter 8:

Following Up Your Prospect Is Easy, If You Do This

I want you to imagine na kada araw pag pasok mo galing bahay papuntang trabaho ay may nakikita kang isang malaking BILLBOARD malapit sa opisina nyo na may nakasulat “Newly Open Fitness Gym at 50% OFF”.

Ang nangyari hindi ka nag inquire at nag enroll, kahit na dati mo pa gustong mag GYM (medyo tumataba kana kasi at dumdami na yung FATS sa katawan 😊).

Ito yung posibleng dahilan kung bakit hindi ka nag enroll;

- Nagmamadali ka ng maglakad dahil malapit kanang ma late sa trabaho
- Hindi ka ganun ka motivated mag GYM
- Wala kang perang pang enroll

Pag-uwi mo galing trabaho nakita mo naman ulit yung BILLBOARD, pagpasok mo kinabukasan nakita mo pa din at paulit –ulit araw-araw, ngunit hindi ka pa rin nag enroll.

Ganito yung sumunod na nangyari, magkakaroon pala kayo ng company team building sa susunod na dalawang buwan at kasama si crush...Ayeeeh..

At nagkataon na payday yung araw na yun at maaga kang makakauwi.

Yun tanong mag e-enrol ka kaya? Dadaan ka kaya dun sa fitness gym para mag enrol?

Ma motivate ka kaya mag GYM?

Oo naman, dahil may problema (medyo mataba) ka at kaylangan mo ng solusyon. At yung solusyon ay mag work out.

My point is, karamihan sa mga prospect natin ay hindi agad mag de-decide na mag join o bumili ng product , kaylangan mo munang i-follow up.

At yung BILLBOARD advertisement nagsisilbing follow up system para ma remind yung mga qualified prospects sa desisyon nila.

At nan dun lang palagi yung FITNESS GYM (business opportunity) kung mag decide kang mag enrol agad.

The Bottom line here is, communication is a KEY.

You must to get in touch to your prospect in a way na hindi sila nakukulitan sayo hangang maka pag decide sila na sumali o bumili ng product sayo.

It's about a PERFECT TIMING and most of the prospect is in WRONG TIMING (daming distractions ex. probelma sa pamilya, pamabayad ng bills, etc.)

At kapag dumating na yung PERFECT TIME (kagaya yung pag enroll mo sa GYM) nan dun ka lang para i-guide yung prospect sa opportunity o product mo.

Finding Your Prospect Problem

Ang pinakamadaling paraan para ma follow up mo yung prospect in the future is to know their problems and present your product as the solution to their current problem.

Ito tandaan mo, If your prospect don't have a problem, then you don't have a business to them.

Totoo naman diba?

Hindi sila ma motivate mag i-start ng sariling network marketing business kung sapat na kinikita nila o walang silang financial problem.

Hindi sila bibili ng slimming product mo kung ayaw naman nilang pumayat, baka ok lang sa kanya yung ganung katawan..

Hindi sila bibili ng supplement product mo kung feeling nila healthy naman sila.

Ngayon isipin mo, paano ko matutulungan yung prospect ko ng product or opportunity ko?

Simple lang, alamin mo yung kasalukuyang problema nila, desire, pain, and goal. At ilatag mo yung product o opportunity mo as a solution.

Following Up Your Prospect

Karamihan ng ginagawa ng mga networkers pagkatapos pakitaan ng presentation at ma explain nan yung prospect ay ganito..

Tinatawagan nila o tina-text nila sabay sabi..

Hello Friend, Sali kana please..

Hi Friend, nakapag desisyon kana ba?

Sumali kana para mabigyan kita ng spill over.

At Kung ano-ano pang sinasabi para ma ing-ganyo na sumali yung prospect.

Alam mo ba na mas lalo mo lang tinutulak papalayo yung prospect mo kapag ginawa mo to. Pinapakita mo kasi sa prospect na masyado kanang desperado, nawawala na yung GOOD POSTURE sayo.

Iniisip ng prospect, ang kulit naman nito, isturbo.

The MORE na kukulitin mo sya, the MORE na lalayo sya sayo hangang hindi kana kausapin.

Wala kasing VALUE sa ginagawa mo, para ka lang makulit na SALESMAN, at ayaw natin ng ganun.

Ito yung pwede mong sabihin pag nag follow up ka ng prospect.

For example,

Hi Prospect name, tungkol dun sa slimming product gusto ko lang ipaalam sayo na may 20% OFF kami this coming MAY 1, 58th anniversary kasi ng company namin at may raffle draw din. Magpapa reserve ako ng dalawang ticket para sa atin, makakapunta kaba?

OR

Hi Prospect name, Meron tayong seminar this coming Friday 5pm at (meeting place) para mas lalo mong maunawaan yung business, makakapunta kaba?

OR

Hi Prospect name, meron tayong online live webinar ngayon Friday 9pm. Pwede kang magtanong dun sa mentor ko kung may tanong ka about sa business, makakaapanood kaba nun?

Sa ganitong paraan, nagbibigay ka ng VALUE sa prospect mo. Wag mong kalimutan mag provide lagi ng VALUE hanggang sa mag decide yung prospect mo ng mag join sayo.

Repeat the process.

Repetition is a KEY.

The FORTUNE is in the FOLLOW UP.

Chapter 9:

Every Top Earner's Secret

Alam mo kung meron akong pinaka magandang advice na maibibigay sayo ay eto yun... Continue on **Educating Yourself**.

All successful people and all Top Earners have one thing in common. They are all Life long Learners.

You need to continuously Increase your Knowledge.

Increasing your knowledge will also increase your own Value.

The more valuable you become, the more people will be willing to follow you.

People want to work with the people who can really teach them, guide them how to become successful.

The more you develop yourself, the more you will increase your worth because you have more value to share to others.

Kapag mag-iinvest ka para i-increase ang knowledge mo, kapag bibili ka ng mga training course at ebooks, or kapag aattend ka ng mga training seminars, Huwag mong iisipin kung magkano ang gagastosin mo. Rather think of the VALUE that you can get from that investment.

Ang pinaka magandang investment na magagawa mo ay ang mag invest para sa sarili mo. Dahil kapag nakapag acquire ka na nang mga necessary skills para maging successful, wala nang makakakuha sayo ng mga skills na yun at wala nang makakapigil pa sayo.

Ang mga knowledge at bagong skills na matututunan mo ang magiging life time assets mo.

Magagamit at maapply mo palagi ang mga knowledge mo kahit paulit-ulit at kahit kelan mo gustohin.

May ikwekwento ako sayong sikat na istorya...

Tungkol ito sa isang lalaki na naglalakad sa kagubatan nang may nakita syang isang magtotroso na pagod na pagod at hirap na hirap sa pag putol ng isang puno.



Napapamura na sa hirap ang magtotroso habang pinuputol nya ang puno.

Tinanong ng lalaki ang magtotroso “Anong Problema kaibigan?”

“Mapurol ang lagari ko at hindi ko maputol ng maayos ang puno na ‘to.” Sagot ng magtotroso.

“ Bakit hidi mo hasain muna ang lagari mo?”

“Mahihinto kasi ang pagpuputol ko ng puno kapag ginawa ko yun.” sagot ng magtotroso.

“Pero kung hahasain mo ang lagari mo, Mas magiging mabilis at mas madali ang pag putol mo nang punong yan.

“Pero wala kasi akong panahon para huminto eh!” ang sagot ng magtotroso habang mas lalong napapagod sa ginagawa nyang pag lalagari.

Napa iling na lang ang lalaki at iniwan nalang mag isa ang mag totroso.

Maraming mga Networker ngayon ang kagaya ng magtotoso sa kuwento. Kahit na hirap na hirap na sila at wala padin silang resultang makita ay tuloy tuloy padin ang pag Hataw nila.

Imbes na mag laan muna sila ng panahon para hasain ang sarili nila para mas maging effective at efficient sila sa ginagawa nila.

Eh ikaw? Matalas naba ang lagari mo?
Ang mga skills mo?
Ang knowledge mo sa business na to?
Ang Commitment mo?
Ang motivation mo?

Wag ka sanang tumulad sa kanila.

Huminto ka muna saglit at hasain ang sarili mo. Sharpen your saw and become more effective.

Kahit ang pag tatrabaho sa McDo para mag prito ng hamburger ay kaylangan ng trainings.

Bakit hindi ka mag iinvest ng panahon para mag aral ng mga bagong skills para sa career mo sa MLM.

Kung gusto mong maging successful sa negosyo mo?

Always take time to sharpen your saw.

Congratulation dahil natapos mong basahin yung training ebook nato.

I sincerely hope na marami kang napulot na aral sa free ebook nato, ang susunod na gagawin mo ay i-apply yung mga natutunan mo.

Pwede mong balik balikang basahin yung part ng chapter na hindi mo masyadong naunawaan hanggang sa mag sink in sayo.

Kung gusto mong mag level up sa network marketing carreer mo at pag aralan yung mga necessary skills sa business mo. I highly recommend you to join our team...click the image below:

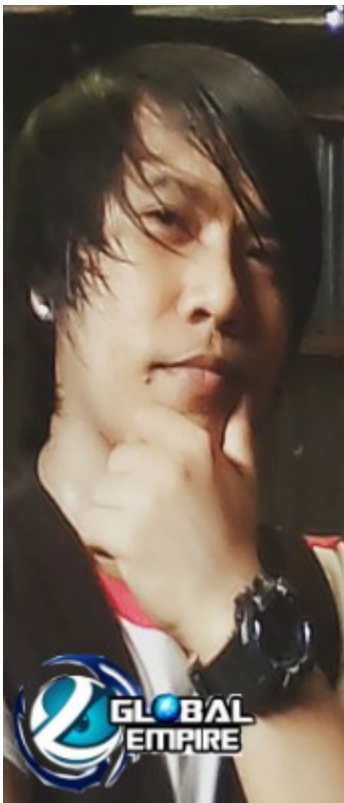


For more updates and free trainings like our facebook page.



<https://www.facebook.com/Team-Global-Empire-509418589450461/>

John Frich Luno



Memo	Batch-Id	Time Stamp	Amount	Status
Commission	EWallet-In	2017-09-07 13:00:12	10	PAID
Reward	EWallet-In	2017-09-07 13:00:12	10	PAID
Commission	EWallet-In	2017-09-07 11:00:16	10	PAID
Commission	EWallet-In	2017-09-07 11:00:16	40	PAID
Commission	EWallet-In	2017-09-07 11:00:16	10	PAID
Commission	EWallet-In	2017-09-07 01:00:27	10	PAID
Commission	EWallet-In	2017-09-07 01:00:27	10	PAID

**I Earned \$100 = 5,000 Php
In Just 12 HOURS**

(\$) Earning : 280 / 1060 (E-Wallet Withdraw: 431.2 / 1028.6)
(\$) Waiting : 0 / 0
(\$) OnHold : 0 / 0

53,000 PHP

TOTAL INCOME

