

The Untold Story...

The Pinoy MLM Networking Business



UNLOCKING *the* E-BOOK of SECRETS

b.y. *Lic Manta*



Inside this book you will discover the real stories behind the Multi-Level Network Marketing. The Secrets and Strategies that most Pinoy Networkers don't realize it. Take a deep breath and seat for awhile to reveal the untold story of all time...

Getting Started

Ano nga ba ang MLM?

Ang **Multi-Level Marketing** o **MLM** ay isang marketing strategy ng isang Company na kung saan ay binabayaran ang mga taong nag endorsed ng kanilang product. Sa halip na bumayad sila ng milyong halaga sa mga advertisement sa mga TV, endorsers, Newspapers, Magazines, Posters, billboards, etc...gumawa sila ng systema upang ang mga tao na mismo o ang tinatawag nilang end-user ang kanilang bayaran upang sa gayon ay mas mabilis ang consumption ng kanilang produkto. Kaya siya tinawag na multi-level marketing ay dahil binabayaran ang isang tao galing sa multiple generations ng mga tao o tinatawag na “downlines” na nag-market ng negosyo o produkto nila.. Dito na papasok yung compensation na ibibigay ng company galing sa endorsement ng ibang tao na ikaw yung nag-endorse.



Advantages and Disadvantages of Joining MLM

A. Low Risk - Low Investment – High Income

Sabi nga ni Mr. Robert Kiyosaki, isang entrepreneur at author ng Rich Dad Poor Dad and Cashflow Quadrant “*Network Marketing gives people the opportunity with the very low risk and very low financial commitment, to build their own income-generating asset and acquire great wealth.*” Kaya nga mapapansin mo madameng Pinoy pa din ang open-minded sa ganitong networking opportunity dahil sa passive or residual income na ibinabayad sa kanila ng company. Sa ganitong paraan mas mabilis at malaki ang kita kumpara sa karaniwang mga empleyado. Ang kagandahan pa nito hawak pa nila ang sarili nilang oras at wala silang ibang Boss kundi ang sarili nila.

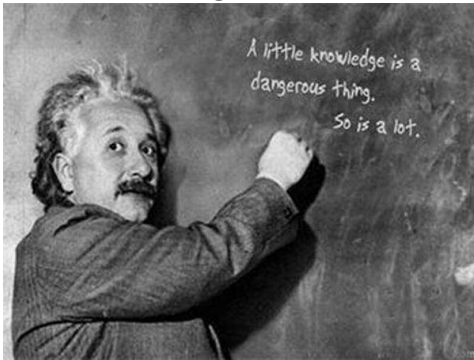


B. Little Knowledge is Dangerous

Hindi lahat ng pumapasok sa Network Marketing ay nagiging successful. For what reason?

- ✓ Nabaliw o nasilaw lang sa mga pinapakitang naglalakihang tseke at kotse.
- ✓ Dahil may nakita lang na member na artista o idolo kaya sumali
- ✓ Hindi pinag-aaralan ang tamang systema kung paano i-explain sa tao.
- ✓ Tamad gawin ang negosyo, umaasa lang sa Upline na “sana malagyan sya ng downline from spillover”
- ✓ Mataas ang pride at nahihya mag-endorse
- ✓ Kulang sa determinasyon at motivation
- ✓ Kulang sa training o hindi nakikinig sa Sponsor kung ano dapat gawin (AKNY o alam ko na ‘yan)
- ✓ Hindi resourceful o walang initiative na mag-market o mag-endorse ng negosyo

Ilan lang yan sa mga problema ng ating mga Kababayan na pumapasok sa Networking Industry kaya ang iba sa kanila ay umaayaw na dahil sa kanilang mga bad experience.



Share & Enjoy More @ QuotesDump.com

Madali silang mag-QUIT, pero hindi nila nare-realize na ang problema ay mismong sarili nila.

Lahat ng problema na ‘yan ay may solusyon. Walang problema na hindi nasosolusyonan. Kailangan mo lang ay hanapin ito and start to ask yourself “HOW”?

“You might well remember that nothing can bring you success but yourself.”

-Napoleon Hill

The Reality

Common Issue and Limitations encountered by the Pinoy Networkers

1. **Laziness and Lack of Motivation** – isa itong pinaka-matinding dahilan kung bakit ang mga ilang Networkers ay hindi kumikita sa kanilang negosyo, dahil sa “KATAMARAN”. Ilan sa ating mga Networkers ay walang initiative na gawin ang kanilang pagmamarket.



Noong una, sabik na sabik, pero bandang huli tinamad na. Wala naman kasing easy money sa negosyo, lahat ng negosyo ay may effort at sipag na dapat gawin. Hindi ibig sabihin ay kapag naka-recruit ka na ng isa o dalawa ay stop ka na. Hindi mag-grow ang grupo o network mo kung ikaw ay tamad, pati mga narecruit mo kakatamaran ka na din. Kase wala silang efficient Sponsor na magga-guide sa kanila. Pano ka pa kikita at yung mga taong umaasa sa Leadership mo , paano mo sila matutulungan kung ikaw ay tamad.

2. **Lack of Training** – ang alam ng karamihan ay word of mouth o kwento-kwento lang.

Parang ganito:



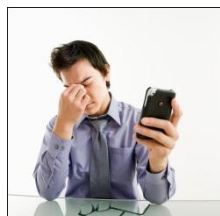
“Yes, ang ganda ng company, ang lupet! Kaka-join ko lang after 1 week cheke agad, Basta join ka lang magkaka cheke ka na agad”

Pero kapag tinanong ka na ng prospects mo kung paano ang systema, hindi mo ma explain ng maayos,

“ipakausap ko na lang sa’yo upline ko hindi ko kabisado eh”

Di ba parang disappointed na yung tao na sana ay direct client mo na agad. Kaya napakaimportante ng tamang training kung paano mo i-explain sa mga tao ang tamang systema. So kapag may objection ang mga prospects nila o mga taong kinakausap nila, kadalasan hindi pa din nila mapasali kase hindi nila alam kung paano maghandle ng mga objections o katanungan about sa negosyo.

3. **Lack of Qualified Prospects** – isa ito sa matinding dahilan kung bakit madalas sa mga Networker ay mabilis mag “QUIT!”.



prospecting.

Nauubusan na sila nga mga **KKK** (*Kaibigan, Kamag-anak, Kakilala*) na pagshe-share-ran ng negosyo. Halos nakausap na lahat ng mga prospects pero wala pa din sila mapasali. Kulang sila sa information kung ano pa ba ang other ways of

4. **Lack of Funds** – isa din itong dahilan na mahinto sila sa pag-invite o pag-recruit kung wala o kapos na sila sa budget para sa araw-araw na pamasahe, pa-meryenda at pantawag sa mga prospects para ma-discuss ang negosyo o madala sa Business Orientation Meeting (BOM).



Maraming Networkers ang naba-burned-out dahil nauubusan na sila ng budget para masuportahan at mapondohan ang growth ng kanilang business.

Parang tubig yan sa isang halaman o gasolina ng isang sasakyan. Kapag wala ng tubig na pandilig sa halaman, unti unti na itong matutuyo at malalanta. At para ding gasolina ng saksakyan, na kapag naubusan ka na nito, maaring tumirik na sasakyan mo at hindi ka makarating sa iyong patutunguhan.

5. **Mahiyain** – madalas ito, madame din sa networker ang may ganitong attitude. Kahit araw-araw na pag-attend ng training o motivation, pero bandang huli nahihiya pa din sila na mag-approach sa mga prospects nila lalo na pag-sinabe sa kanila na “Networking ‘Yan eh’”. Natatameme na agad sila at ayaw na nila ulitin pa na i-approach silang muli.



----- Ito ang isang challenge na masasalubong mo once na pumasok ka ng Networking Industry. **DELETE your Pride. Save your GOALS.**

6. **Negative You, Negative Me** – another problem if napasama ka sa mga negative person, at posible ding maging negative ka sa mga naririnig at sinasabi nila.



Madalas ito:

- ✘ “ P’re, ganyan din yung pinasok ng kaibigan ko, pero walang nangyare sa kanya ”
- ✘ “ Wag ka magpapaniwala d’yan, malaking kalokohan yang kikita ka ng malaki sa maliit na investment ”
- ✘ “ Hindi ka yayaman d’yan, yung nauna lang ang yumayaman d’yan ”
- ✘ “ p’re humanap ka na lang ng maigeng trabaho, kesa mag-networking ka ”
- ✘ “ hanggang pangarap lang yan, hindi mangyayare yan. Para sa mga mayayaman lang yan ”

Ito madalas ang nababanggit ng mga negative na tao. Ang tawag sa kanila ay mga Skeptical at mga Dream Stealers. Sila yung sa halip na suportahan ka sa mga magagandang pangarap mo sa buhay, ang gagawin nila ay hahatakin ka nila pababa.

May dalawang uri ng tao ang mag-negative sa’yo.

- a. **Concern** – marahil concern lang sya sa’yo dahil ayaw nya lang siguro masayang ang oras at pera mo sa gagawin mong hakbang. Pero kung nasa tamang hakbang ka dahil inaral mo ang tamang systema at alam mo naman nasa legal kang paraan, wala ka dapat ikabahala. Magpasalamat ka na lang sa concern nila. Then prove them that you are in the right track. Time will come if nakita nila sa’yo improvement mo, baka mag-join din sila sa’yo automatically. Believe in yourself. Believe what you become!

- b. **Crab Mentality** – ito yung tipo ng tao na ayaw ka nila umasenso at mga inggitero.



Hahatakin ka nila pababa, pagtsi-tsisman at sisiraan ka pa. Ayaw nila na may mangyareng pagbabago sa buhay mo. Kung may pangarap ka, sigurado hindi mo mararating kapag sila ang madalas mong kasama.

Chapte 1: The Revelation

Reveal #1: Allergy sa MLM or Networking Business

A. Recruit-Recruit! Benta-Benta!



Isa lang ito sa mindset ng karamihang tao about sa Networking. Hindi mo pa nga natatapos i-explain ay alam na nila ang magiging resulta.

× “naku Networking ‘yan”

- × “wala akong pera para d’yan”
- × “Hindi ko linya mag-benta n’yan”
- × “trabaho hanap ko hindi ang mag-recruit ng tao”

Isa itong dahilan kung bakit ilan sa mga Kababayan nating Network Marketers ay hirap sa ganitong industriya. Kahit legal at kilala ang iyong kompanya, high standard mga produkto nyo, basta once na nag-approach ka ng business opportunity or additional income, ultimano yan agad nasa isip nila.

B. Pyramiding or Scam!

Ito ang pinaka matindi sa lahat kapag nasa industriya ka ng MLM. Hindi nawawala sa isip ng mga Kababayan natin ang salitang “SCAM” or “PYRAMIDING”.



Sinira na ng mga pekeng Company na gumamit ng Network Marketing strategy sa kanilang panloloko sa mga Kababayan natin na gustong umunlad ang buhay. Kaya tumatak na sa isip ng mga tao na ang ganitong industriya ay isang malaking kalokohan.

Reveal #2: The Legal and Illegal

A. Madali lang naman malaman kung ang Company ay Legitimate

- ✓ Registered sa Department of Trade and Industry (DTI)
- ✓ Registered sa Bureau of Internal Revenue
- ✓ Registered sa Security and Exchange Commissions
- ✓ Established for many years on marketing their products
- ✓ With recognitions and awards sa mga business industry
- ✓ With products return with the same worth of investment upon membership not only registration papers and receipts.
- ✓ With office address and company profile
- ✓ Products are proven and with standard quality (*not fake*)



B. Illegal Networking Company

- ✗ Kabaligtaran ng mga nabanggit ko sa itaas
- ✗ Walang produkto o kung meron man halos hindi mo naman mapakinabangan o walang magandang benefits, wala sa standard quality.
- ✗ Puro pangako na madodoble ang perang investment
- ✗ Puro pangako na kikita ng malaki kahit walang gagawin



Reveal #3: Hindi lahat ng Tao ay Open-Minded

Sa panahon ngayon, may ilan pa din sa ating mga Kababayan ang may tiwala at naniniwala sa ganitong industriya na kung saan ay may malawak silang kaisipan about Network Marketing. Naniniwala sila na sa ganitong paraan, kikita sila ng malaki at makakamit nila ang kanilang mga pangarap sa buhay tulad ng mga milyonaryong Entrepreneurs o Businessman.

Pero kahit gaano kaganda ang iyong negosyo o produkto, madame pa din sa mga Kababayan natin ang hindi bukas ang isipan sa pag-nenegosyo. May mga bagay na dapat ka ding maintindihan na hindi lahat ng tao ay prospects.

- May mga tao talaga na sadyang Negative pagdating sa Network Marketing.
- Maaring kuntento na sila sa araw-araw na trabaho, makipaghabulan sa oras, makipagsiksikan sa byahe, mas gusto ang laging nauutusan ng Boss, ang magtrabaho para sa ibang tao at ang maghintay ng buwanang sweldo.
- Normal na sa tao ang hindi basta nagtitiwala sa hindi nila kakilalang tao lalo na pag may involve na perang ilalabas.
- May mga taong sadyang takot yumaman at kuntento na kung ano lang meron sila
- May mga tao ding marami ng pera at wala ng balak madagdagan ang kanilang income
- May mga tao wala talagang perang pampuhunan
- May mga taong ayaw mag take ng Risk lalo na pag may involve na capital o puhunan.
- Mga taong ayaw na ayaw ng nagbebenta
- Mga taong kuntento na sa pagiging empleyado.
- At ang matindi sa lahat ay yung taong walang pakialam, kuntento na sila na nakasiksik sa magulang, kumakain 3 beses isang araw, manood ng TV, tumambay, walang ambisyon sa buhay at umaasa sa pangungutang
- May mga taong ayaw ng pagbabago sa buhay



Reveal #4: Mga Lumang Strategies of Prospecting

Wala namang tama at mali sa pagpro-promote ng Networking Business. As long as naishe-share mo ang produkto, serbisyo o negosyo, okay lang yun. Ang layunin mo lang naman ay maiparating sa tao ang iyong Business opportunity. Ang tanong lang is, gaano ba ka-effective ang mga ito?

A. Flyers

Madalas mo ito makikita sa mga mataong lugar lalong lalo na sa mga shopping malls.



Isang way ito ng pag-promote ng product na kung saan hindi naman lahat ng tao ay pinapansin ito o di kaya naman ay tinatapon lang din nila after nilang makita.

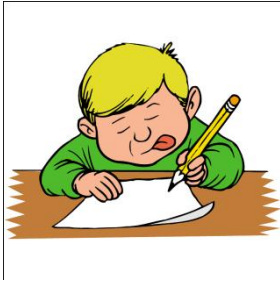
Sa isang Network Marketing, para s'yang unprofessional strategy because if ang ginawa mong pag-offer ng business opportunity ay pamimigay ng flyers, so ano sa palagay mo iisipin nila? Magbibigay din ba sila ng flyers tulad mo kapag sumali sila sa'yo. Para lang makapag-invite din sila gagawin din ba nila ang pamimigay ng flyers. Isang malaking **“NO WAY”** ang sagot nila dito.

Kaya madameng tao ang nagiging negative sa Network Marketing dahil sa ganitong way of sharing the business.

Marahil okay lang ang flyers kung ang ino-offer mo ay yung product sa establishments mo, like fastfoods or mga apparels. Which is magkakaroon ng idea yung taong makakabasa nito na may ganun kang product sa store mo. Pero malayo ito sa Network Marketing, because ang ino-offer mo dito ay investments/business with money involve. So sa palagay mo ba maglalabas ba yan ng puhunan para mag member sayo then ang strategy mo para makapag start din sila sa business ng tulad ng sa'yo ay mamimigay din ba sila ng flyers.

Sa palagay mo ba effective ito? Ilang oras, araw, buwan at taon kaya ang aaksayain mo bago ka makapagpasali sa business opportunity mo if flyers ang strategy mo. 😊

B. Prospect Listing



Actually okay naman ang way na ito. Ililista mo lahat ang mga tao na plano mong kausapin para sa negosyo mo. Pero lagi mo tatandaan, hindi lahat ng tao ay katulad mo na open-minded. Although maganda ang layunin mo na makatulong at mabigyan ng magandang opportunity pero madame pa din sa mga Kababayan natin ang allergy na sa Networking. Kung masaya ka sa pakikipag-usap sa mga tao wala namang problema yun. Kaya lang ang tawag dito ay ala-tsamba style. Isang malaking puntos dito if ikaw ay isang kilalang tao, may malaki ng resulta, maimpluwensya, artista, professionals o nasa mataas na katulungkulan.

C. The Big K's

Ito ang #1 way of sharing the business, ang magsimula na kausapin ang mga **Kamag-anak, Kaibigan, Ka-tsismisan, Kainuman, Kasama** sa trabaho at **Kakilala**.

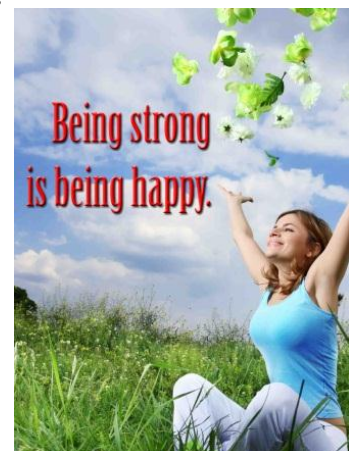


Halos walang pagkakaiba ito sa prospect listing.. Ang masakit lang dito kapag nasabihan ka ng mismo ng Kamag-anak o Kaibigan mo ng:

“balikan mo na lang ako kapag may resulta ka na”

di ba parang nakakapanghina at parang masakit sa kalooban. At baka damdamin mo pa ang mga sinabi sa'yo. Hindi mo masisi ang sarili mo dahil tulad ng nabanggit ko **HINDI LAHAT NG TAO AY PROSPECTS.**

Dapat smile ka pa din at keep going. **Strong personality** and well trained ka sa mga frustration. I-expect mo na normal talaga ang matanggihan.



D. Knocking on Neighbor's Door



Nakakita ka na ba ng mga taong nagbabahay-bahay, then nag-o-offer ng products?

Ganyan ang Salesman. Kumakatok ng pinto ng may pinto then kakausapin mo about your products.

Sa palagay mo ba mapapasali mo sila sa Networking Business mo which is hindi ka naman nila kilala o kung kilala ka man maglalabas ba ng pera ang mga yan ng basta-basta para gawin din ang Networking Business na tulad ng ginagawa mo.

Sa palagay mo ba gugustuhin din nila ang trabaho na parang Salesman ang dating. 😊

E. Improper Sharing

Ito yung style ng pagbibida sa ginagawa mong negosyo. Parang ganito,

- × “Naku tseke-tseke na naman kahit walang ginagawa”
- × “Ang lupet, walang ginagawa, kumikita pa din”

Ang style na ito ay nagkakaroon ng misleading o maling information sa mga sinasabi mo na “walang ginagawa”.



Para sabihin ko sa inyo, walang business na quick income or easy money. Ang lahat ng negosyo ay may kalakip na sipag, determinasyon at tamang kaalaman lalo na kapag nag-uumpisa ka pa lang.

Sabihin natin na madame kang naakit sa pagbibida mo ng “tseke-tske kahit walang ginagawa”. So kapag naging member ba sila at tulad ng nasabi mo na “walang ginagawa” sa palagay mo ba kikita sila?

Di ba parang nakakaloko, at dito na magisismula na masira ang iyong negosyo at ganun din sa Company or product na prino-promote mo. Posibleng akusahan ka pa nila ng SCAM dahil sa maling strategy mo ng pagre-recruit.

Lagi nyo tatandaan na wag na wag kayo magiging greedy or yung sarili nyo lang ang iniisip nyo na ang tingin mo sa mga tao ay puro pera. Ang Network Marketing is People Helping People in the Business. Dapat alam nila ang totoo kung ano meron sa loob at labas ng business mo at kung paano ang tamang systema para makuha din nila ang income na sinasabi mo. Dapat transparent ka sa impormasyong pinagsasabi mo and be humble.

F. Kidnapping Style



Ito naman yung style na pakikipag-usap kung saan-saan at kung sino-sinong total strangers na makita mo sa kalye o kung saan mang lugar. Sa istilong ito, sa palagay mo ba may sasali sa'yo gayong hindi ka naman nila kakilala. At lalong hindi sila maglalabas ng perang pang puhunan dahil wala silang tiwala sa'yo dahil sa strangers din ang tingin nila sa'yo. Malaking istorbo ang gagawin mo kapag ito pa din ang strategy mo. At posibleng magalit din sila sa'yo sa pangungulit mo dahil hindi naman sila interesado sa ino-offer mo.

G. Talking Too Much

Ang isang halimbawa nito ay may prospect ka na kinakausap sa loob ng fastfood. Habang kumakain s'ya, tuloy tuloy ang pagsasalita mo regarding your business. Halos hindi na sya makakain ng paborito nyang chicken joy dahil sa mga sinasabi mo.



Sa ganitong istilo, halos wala na din syang maiintindihan dahil ang taong kinakausap mo ay gustong kumain dahil nagugutom na sya.

Malaking istorbo ito. Dapat irespeto mo kung ano man ang ginagawa nya. Importante din na hanggat maari ay less talk and step by step ang i-explanation mo sa kanya, hintayin mo ang mga katanungan nya or tanungin mo din sya kung ano naintindihan nya sa mga sinabe mo.

Importante na malaman mo kung ano mga nasa isip nya upang makapag bigay ka din sa kanya ng tamang kasagutan.

Proper conversation and talk in a professional way. Hindi yung parang nakikipag-usap sa palengke.

Reveal #6: Another Recruitment Style

A. Hype, Propaganda o Baliwan



Ito yung pagpapakita ng naglalakihang mga tseke o magagarang kotse. Mainam ito kung ikaw mismo ang may ganitong resulta.

So sa mga **KKK** mo na malapit sa'yo makikita nila na life changing ka nga kase sa result na nakita nila sa'yo. So maaring ma-curious o maging interesado sila sayo dahil may proofs ka na.

Ang tanong, paano kung wala ka pa nito at nagsisimula ka pa lang. Paano sila magiging interesado sa'yo na Life Changing ang Business opportunity mo which is wala pa nakikitang resulta sa'yo. At dun sa mga taong hindi mo kilala, paano mo makukuha ang trust nila sa business mo eh ikaw mismo ay wala pang resulta.

B. False Information and Post in Disguise

Nakakita ka na ba ng ganito sa mga poste, stickers sa mga jeep or bus at mga pader.

- ✗ Job Opportunity Earn 10k-20k per month!
- ✗ Job Interview ASAP, with or without experience...
- ✗ Need Job, with or without experience, Apply Now!
- ✗ Job Vacancy for company expansion, Apply Now!
- ✗ Part-Time Job, 2-3 hours a day, Earn 3k-5k per week, Apply Now!

Kwento ko lang saglit nangyare sa akin mga year 1996 or 1997 if I'm not mistaken:



Biktima ako nito nung time na naghahanap ako ng trabaho. Studyante pa ako noon, nung makita ko mga Ads na 'to sa mga poste, pader at overpass sa Quiapo. Madalas ko din ito makita sa mga Jeep sa may bandang unahan sa likod ng front seat/driver seat.

Sinubukan ko na din tawagan at pumunta sa lugar na sinasabi ng may ari ng ads. Kahit hindi ko pa kabisado ang pumunta ng greenhills, nakipagsapalaran ako para lang makahanap ako ng trabaho.

Personal experience ko po ito, working student ako nung time na yun nung nag-aaral pa ako sa Adamson University sa Manila. Taga bantay ako sa isang computer shop sa Dapitan, Sampaloc, Manila.

Dahil sa mga ads at post na nakikita ko sa aking paglalakad, na-curious ako kase ang laki ng sahod. **Part-Time Job, 2-3hours a day, Earn 5k-10k per Week!**

Eh ang sweldo ko lang sa Internet café nung time na yun ay 50.00 pesos per day (*part-time*). Kaya naengganyo ako na tawagan yung may-ari ng Ads.

Kaya ayun, pagkarating ko dun, pina-upo agad ako para daw makapagsimula agad ako sa training ko. So pinanood ko naman yung nagpre-present. Basta ang nainintindihan ko lang ay may membership at magbenta ng produkto nila. Meron nga daw na isang jeepney driver na naging milyonaryo na.

So sa madaling salita, wala dun yung ini-expect kong trabaho. Unang pumasok agad sa isip ko ay ung membership. Kaya tinanong ko yung taong kausap ko, “yun po ba yung training sa trabaho?” ang sagot nya “Oo, kung naintindihan mo, join ka na agad”...

Medyo nawalan ako ng gana kase ang nasa isip ko ay,

“kaya nga ako pumunta dito para makahanap ng trabaho, hindi yung magbabayad ako ng membership”

“kaya nga ako naghanap ng trabaho, kase wala nga ako pera”

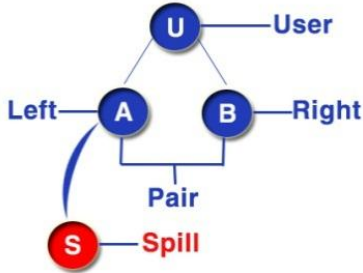
Actually, zero knowledge ako sa mga Networking Business before, wala talaga ako kaalam alam. So sa madaling salita, wala dun ung expectation ko sa mga nakita ko sa ads.

Sana kung yung Ads na nakita ko ang nakalagay ay “Investment or Business Opportunity” at hindi “Job Vacancy” atleast alam ko yung ini-expect ko sa pupuntahan ko. Sana hind false information at deception. Dapat transparent kung ano talaga yung ino-offer mo para hindi magkaroon ng misconceptions.



C. The Promise of Spill-over Downlines

Ito yung mga pangako sa mga prospects na lalagyan ng downlines o yung tinatawag na spill-over mula sa kanyang referrals kung mag join ka agad.



Ang iba naman ay nangangako na **2** downlines agad ang ilalagay sa left and right side mo to start with your network group.

Ang problema sa mga ganitong pangako, ay kung yung lahat ng mga prospects na magjo-join sa'yo ay naka dependent sa mga pangako mo. Ibig sabihin lahat ng magiging prospect mo ay lalagyan mo ng spill-over?

Aba, mahirap yan kung yan ang gagawin mo. Hindi mo kakayanin na mag-isa na lumaki ang network mo kung ikaw lang ang magtra-trabaho para sa kanila. At parang na tolerate mo na din mga downlines mo na maging tamad kase aasa lang sila sa mga pangako mo. Paano sila magiging leaders at paano dadame network mo kung ikaw lang mag-isa ang magtratrabaho para sa kanila.

Dapat ma-explain mo sa kanila yung totoong systema ng Network Marketing at Leverage. Teamwork ang nararapat d'yan at share your skills on marketing. Be an efficient and good Leader sa mga magiging business partner mo.

Reveal #7: Opportunity is not for every one

(Hindi Lahat ng Tao ay kayang mag-Networking)

Madame sa ating mga Kababayan sa Networking Industry na ang buong akala ng lahat ng tao ay kayang mag networking. Na kahit na anong background o profession nila ay kayang gawin ang mag networking business. Bukod ang salitang “KAYA” sa “PWEDE”.

Yes, madali lang pumasok sa networking industry. Mamuhunan ka lang, then member ka na. Then what’s next?

May iba’t ibang mindset ang tao na kung tawagin ay **Employee’s Mindset** at **Entrepreneur’s Mindset**.

Kung mapapansin mo sa mga new member sa networking industry, noong una excited na excited, gigil na gigil at power ng power. Pero makalipas ng ilang buwan, na low-batt na. Wala ng energy sa kaka-power.

Sila yung tipo ng tao na madaling sumuko. Na kahit na anong motivation gawin mo nadi-



discharge ka agad. Kung noong una energetic pa dahil nabaliw pa sa systema ng kitaan, pero nung bandang huli medyo nawalan ng gana dahil sa wala pa syang mapa-join sa business nya. Kaya ang nangyayare, QUIT! na agad.

Hindi katulad ng isang tao na may **entrepreneur mindset** na kahit na anong bagyo ang



dumaan at kahit daanan pa ng buhawi ang mga pagsubok sa kanyang negosyo, hindi sya basta-basta natitinag.

Lalo lang syang nagiging mabagsik at nanggigigil kung paano mahahanapan ng solusyon ang business nya. Mga taong resourceful at may initiative na gagawin ang lahat ng paraan alang-alang sa negosyo nyang hinahawakan.

Isang halimbawa nito ang malalaking fastfood chains like Mc Donalds or Jollibee.



Sa palagay mo ba ang mga entrepreneurs na ito after ng ilang buwan na hindi sila kumikita nag quit na ba kaagad sila.

Aba Hindi!



Kase ang mga entrepreneur na ito ay gumagawa ng system improvement kung paano nila mas mapapaganda ang kanilang serbisyo sa lugar o territory nila. Mapapansin mo may mga ilang Jollibee/Mc Do Outlets ang naglalagay ng Kiddie Playground or yung palaruan ng mga bata.

Isa itong way ng marketing strategy lalo sa mga bata upang mas lalong ma-enjoy nila ang pag-stay with their family sa establishments nila. Meron pa nga dito yung mga freebies na ipinamimigay na pede mo avail kapag nag purchase ka ng product nila. At mga exclusive package kapag nag-paparty ka. Kadalasan may Free Host/Emcee or Clown pa nga.

Ganyan ang Entrepreneur mindset. Kung ikaw sa feelings mo na may Entrepreneur mindset ka, hindi malayong marating mo din mga pangarap mo. Kailangan lang talaga dito ay dedication, determination at commitment. Do at all cost in everything to make it happen.

Remember your are an

“INVESTOR” NOT “EMPLOYEE”.



“Network Marketing is perfect for everybody,

But everybody is not perfect for Network Marketing” ~ Randy Gage

---End of Revelation---

Chapter 2: HOW-TO-DO

Now, pag-usapan naman natin yung possible at effective solution na pwedeng gawin sa negosyo mo na hindi lahat ng Pinoy Networker ay nagagawa ito. Konti lang sa mga Pinoy Networkers ang nakakaalam ng ganitong strategy. Bibihira at halos hindi mo maririnig sa mga Business Orientation Meeting or sa mga presentation ang mga trainings na ito.



Merong Bang Mas Effective o Mas Madaling Paraan Para Gawin ang Network Marketing

A. Target Market

Para masolusyunan ang problemang “**NOT QUALIFIED**” o ang mga prospects na hindi



interesado sa ino-offer mo, kailangan mong malaman kung sino talaga ang gustong bumili ng produkto mo o magbayad sa business opportunity mo. Para kung sa ganun, tanging sila lang yung pagbubuhusan mo ng panahon at oras para kausapin.

Mainam na matutunan mo ang strategy na ito kung paano hanapin ang karapat dapat na tao o prospects para sa opportunity mo, para maka save ka ng oras sa effort na ginagawa mo. Hindi mo naman dapat kausapin ang lahat ng taong hindi naman mga interesado.

Mula ng maintidihan ko ang strategy na ito, dito na nagsimulang bumilis ang takbo ng MLM business ko. Napapansin ko na kahit hindi ko sila i-approach ng personal, madame nag-inquire at followers sa opportunities ko.

Kung sa palagay mo ay hindi pa din malinaw sa'yo ang mga 'to, ito ang sikreto ng mga Top earners sa MLM industry. Ito ang isang bagay na hindi nila nababanggit sa mga trainings or Business Meeting Orientation.

Nalalaman nila kung sino sino lang yung mga **Tamang Tao** ang **Qualified** para sa MLM Business. Ang tawag sa mga taong ito ay Target Market. Sila yung mga tao na pede mong i-approach sa iyong opportunity.

Sa paraang ito you are working **SMART** and **not working HARD**. Mahirap kaya makipag-usap sa lahat ng tao na hindi mo naman alam kung interesado o hindi. Nakakapagod kaya ang ganun then mananalangin ka na lang na sana “maka-tsamba ka”.

Bigyan kita ng isang halimbawa:

Kung ang product ng company mo is about weight loss, hindi mo kailangan i-offer ito sa mga payat na tao. Pano nila mapapakinabangan ang weight loss product mo eh payat na nga sila. Ang tanging target mo dito ay yung matataba at mabibigat na tao. Mga taong may desire pumayat.

Hindi man lahat ng matatabang tao ay may desire pumayat o talagang masaya na sila sa pagiging mataba. Pero meron din sa kanila na may ganitong problema na gumagawa ng aksyon at gusto nila ito hanapan ng solusyon. Ilan sa kanila ay mga nagre-research sa internet, nagbabasa ng mga magazines, bumibili ng weight loss products na nakikita sa TV dahil ang desire nila ay masolusyunan ang kanilang problema.

Sila yung mga tao na hinahanap natin. Sila yung mga qualified prospects para sa product na ino-offer mo. Dahil sila yung mga taong nagpapakita ng interest at mga willing bumili ng produkto na kagaya ng mga produkto na nasubukan na nila. Sila ngayun ang magiging target market mo.

Just like in business opportunity. Your target market is yung mga taong gustong magkaroon ng extra source of income.

Mga taong naghahanap ng karagdagang pagkakakitaan.

Mga taong pagod na maging empleyado.

Mga taong may entrepreneur mindset. Mga taong may desire yumaman.

B. The Power of Internet

May mga maling akala na ang pag-gamit daw ng internet ay hindi kayang mag-build ng MLM Business. Dahil ang sabi nila ang MLM business daw ay personal approach or base sa relationship and trust. Impossible daw mangyare na makapag build ng relationship using internet.



Pero kung pag-iisipan mong mabuti, ang internet ay mainly using for different things...

- ✓ Research
- ✓ Sharing
- ✓ Applying a job
- ✓ Finding someone or Online Dating
- ✓ Buy and Sell
- ✓ Communication with one another, etc....

Ang **internet** ay isang tool sa technology ngayon para mas mapabilis ang communication at makapag-build ng relationships sa bawat isa.

Isipin mo na lang ang **friendster, facebook, myspace, linkedin, twitter, chat, emails at iba pang social networking media.**



Walang oras at walang araw na walang gumagamit nito.

Ang lahat ng yan ay gumagamit ng internet. Pag walang internet wala din ang mga social media networks. Ang internet ang pinaka-effective tool para makipag communicate kahit nasa ibang lugar ka man.

Mas madame pa nga oras nila sa FB at chat kesa personal talk.

May mga nakakapag-asawa pa nga ng dahil sa internet using social media networks, di ba?

Maraming mga Pinoy Networkers ang nagpapahuli at hindi sumasabay sa napakalawak at napakahalagang opportunity gamit ang technology. Ginagamit nila ang internet sa maling paraan o sa walang profit na activity. Isang malaking bagay ito para mag stand out ka o maging unique sa mga kakompetensya mo sa networking business. Mas mabilis kang makakapag-communicate sa prospects mo at mas mabilis mong ma-establish ang tiwala sa'yo ng mga prospects mo kahit saang lugar man sila.

“If your Business is not in the Internet, Then you’re not in Business” ~ Bill Gates

Imagine if you will use this internet media network such as:

- ✓ Forum Marketing
- ✓ Web Site Marketing
- ✓ Blogging/Article Marketing
- ✓ Social Media Marketing (facebook, twitter, linkedin, etc...)
- ✓ Youtube / Video Marketing



Pwede mong gamitin at pag-aralan ang mga ito sa mga marketing strategies mo.

Pero lagi mo tatandaan na you have to **Give Value First** to the audience, spread your message, establish a relationship, be a professional with your presentation and stand out from the rest of the crowd. Be unique.

C. Mind your Own Business

Let say you are already in the Company you are new member. No doubt na yung company

BE ORIGINAL



mo ay ng pro-provide ng high quality class products, magaganda ang benefits, madameng incentives at madameng business opportunity na pwedeng pagpilian. You are already a member of #1 Networking Business Company. So ano na ngayon ang magiging trabaho mo from this moment?

Of course you are in **MARKETING**...you are now the endorser to share the products and opportunity to others, to sell. In other words your profession is now in **BUSINESS MARKETING**.

So in Business Marketing the more effective you are in promoting the products and opportunity, the more you will become successful. You will not gain with the better products or the best pay plan system but you gain it with your good marketing strategies.



MARKETING is simply means as effective way to communicate the idea of your products and opportunities with the right people, the people with desires in what you are offering.

Your business is Marketing. So the Skills you have to learn is Marketing.

D. Selling Your Self

To have an effective marketing you need to focus on the strategies not in your products or opportunities. You need to build a bridge para makarating sila sa opportunity na ino-offer mo.



How to do that?

Isipin mo na lang na kapag sarili mo muna ang ini-invest mo during your Marketing. Yung tipong nagpapakilala ka sa mga tao o sa mga qualified prospects. Di ba mas maganda kung mas nakikilala ka na nila kesa sa product mo or opportunity mo. Diba mas may sense kung magkakaroon sila ng trust sa'yo bago sila bumili o mag join sa'yo.

So if they **LIKE** you, they will **TRUST** you and they will **JOIN** you.

So paano ba dapat gawin?



Ang tawag dito ay **Attraction Marketing**.

Attraction marketing is about attracting qualified prospects and clients by giving them a **VALUE** first, rather than throwing your business opportunity to anyone and forcibly convincing them to something they don't want.



Paano ba yon? So bigyan kita ng isang halimbawa... imagine this scenario,

Sabihin nating 10 kayong networker na nag o-offer ng same products in the same company with the same opportunity. Yung 9 na kasama mo ang ginawa nila ay yung mga old strategies tulad ng pamimigay ng flyers, pagbabahay-bahay, pag post ng mga stickers sa mga poste at pader na may nakalagay na,



**“Job Vacancy or Part-Time Job 2-3 hours a day,
Earn 3k-5k a week, Apply Now!”**

Ginawa din nila ang *Kidnapping Style* para hatakin sa Business Orientation Meeting na nagba-bakasakali na sana ay may magka-interest sa kanilang ino-offer na business.

Samantalang ikaw, nagplano ka muna at pinag isipang mabuti ang mga article na gagawin mo na makakapagbigay ng VALUE sa mga magiging prospects mo. Gumawa ka ng simpleng website or blog na kung saan yung article na ginawa mo ay may nalagay na parang ganito...

“Free Step By Step Training On How To Use Internet and Facebook To Build Your Network Marketing Business”

Sa article na ginawa mo na nilagay mo sa website or Blog ay nagbigay ka muna ng **Value** sa mga taong makakabasa or makaka-research nito.

Then, itong si PROSPECT ay nagrererech sa internet about sa mga business opportunity. Nakita nya yung article sa website mo. Meaning kaya ito na-search ni PROSPECT ay dahil sa may interes sya na makahanap ng business opportunity at napansin nya ang article mo na may **“Free Step By Step Training.....”**.

So sa madaling salita, siya ang tinatarget mo na qualified prospects.



Dahil you learnt the skills of attraction marketing, nagawang mahanap ni PROSPECT ang article sa Blog or website mo. Nagsubscribe sya sa Free Training na ino-offer mo sa kanya, at ito ang nagbigay ng solusyon sa hinahanap nya. Nagkaroon sya ng idea kung paano mo sya matutulungan at matuturuan sa magiging negosyo nya. Ang tingin nya sa'yo ay isang professional dahil may alam ka kung paano gawin ng tama ang kanyang negosyo.

Eto ang tanong?

Kung magkakaroon ba ng chance na maabutan ng flyers ng 9 na kakompetensya mo si PROSPECT, kanino sa tingin mo sya sasali? Sasali ba sya sa namimigay ng flyers which is wala syang nakuhang value na makakatulong ito sa kanyang business or sa'yo na totoong may knowledge sa marketing strategy na nagbigay ng Value kung paano mag build ng Network Marketing Business. Kung ikaw si PROSPECT, ano sa palagay mo?



Merong akong analogy, kwentuhan lang kita saglit.

'habang nagbyahe-byahe ka kasama ang iyong pamilya gamit ang iyong kotse, bigla tumirik ang inyong sasakyan. Ikaw na mismo ay wala pa ding alam kung paano mag repair o mag troubleshoot ng makina. Sa paghihintay mo, may dalawang tao na nagmagandang loob na gustong tumulong sa'yo. Yung isang tao ay willing kang tulungan kaya lang wala syang tamang kagamitan or tools para makumpuni ang iyong sasakyan. Samantalang

iyong isang tao naman na gusto din tumulong sa'yo ay kumpleto ng tools. Although parehas silang may knowledge sa pagrerepair, sino sa palagay mo sa kanila ang lalapitan mo. Iyong may tools o walang tools. Think wise! 😊



Compare naman natin ang mga Old Strategies sa Attraction Marketing Methods

Old Prospecting Methods	Attraction Marketing Methods
<i>Approaching and talking to Family, Relatives & Friends</i>	<i>Targetting only the qualified persons or people.</i>
<i>Prospect Listing and talking to anyone</i>	<i>Mga interesadong tao lang ang pwede mong kausapin</i>
<i>Pangungulit sa pag follow-up sa mga prospects</i>	<i>Unlimited numbers of prospecting using lead generation strategy</i>
<i>Giving flyers. Kidnapping style at pag dikit ng sticker sa mga poste, pader at jeep/bus.</i>	<i>Using blog/website, social media networks, youtube/video presentation which your audiences are those people who are only interested in your business.</i>
<i>Lagi ka nakikipag deal sa mga negative na tao o mga not qualified prospects</i>	<i>Only the people who are interested you will entertain. You can choose people who you like to be your business partner.</i>
<i>Lagi kang naghahabol sa oras para sa prospects mo</i>	<i>You are the one who set the appointments.</i>

After all I learnt and discover this strategies, dun ko naunawaan kung bakit dati-rati ay lagi ako nagfe-fail sa aking networking business.

Because I'm using those old strategies. Napaka mahiyain ko pa naman lalo na kung mag-approach ako sa mga hindi ko kakilala.

Using those old and outdated methods, they are also destructive with my reputation and in our networking industry.

After ko na ma-realize ang technique na ito, hindi nako nangulit ng mga kamag-anak, kaibigan at kasama ko sa trabaho. Hindi na ako namimigay ng flyers, nangingidnap o nagbahay-bahay. Hindi na din ako nagco-convince ng mga taong hindi naman interesado sa business ko.

Instead, I use my time and effort to study and learn the effective skills and proven marketing strategies and apply it into my business.

After all I apply those things... **it's a wonderful things happen. I started getting results.** Meron nga ako na encounter habang ginagawa ko pa lang yung blog sites at training materials ko, hindi ko pa natatapos kase may nakalagay pa ako dun na "under construction" sa isang page ko. Pero napansin ko sa email inbox ko, meron agad akong mga subscribers. Nakakatuwa di ba. Kase may qualified prospects ka agad na naghihintay sa mga helpful articles mo about Network Marketing Strategies. Then mga ilang araw lang lumipas meron na ako notification sa inbox ng facebook ko. Ang sarap ng feelings di ba, sila na yung kusang magtatanong sa'yo. Hindi mo na kelangang lumabas pa ng bahay para lang mag-offer ng opportunity mo.

The image displays three screenshots of Facebook Messenger conversations. The first conversation is with 'Azucena Eri da bagu'. Lic ManTa sends a message on 4/14 at 7:45am asking for questions about the business. Azucena replies on 4/16 at 3:53am, and another reply follows on 4/16 at 6:24am. The second conversation is with 'Omar L. Jern nia'. Omar sends a message on 4/13 at 4:47pm asking for an explanation of opportunities. Lic ManTa replies on 4/14 at 7:42am. The third conversation is with 'Ric Arda so'. Ric sends a message on 4/15 at 5:28pm asking for a PDF of the comp plan. Lic ManTa replies on 4/15 at 5:49pm offering to send the file or provide a YouTube presentation.

Sila ang tinatawag na **Qualified Prospects**. Because they earn Value from you, that's why they chase you.

They want to take my advice and asking me to help them with their problems.

Meron pa nga na nagmamadali na ipakita ko na daw agad yung full trainings. Eh nag-uumpisa pa lang ako na gumawa ng mga training articles ko nun.

Meron pa nga isang pagkakataon na yung mismong tao na nakakita ng post ko ang kusang lumalapit sa akin personally para magtanong kung ano ba yung ino-offer kong business opportunity.

Sila yung mga taong open-minded and qualified prospects.



So kung mapapansin mo lang, ang Network Marketing ay hindi naman kinakailangan ng madugong training. Ang importante lang ay kung saan at kung paano ka magsisimula. Kailangan lang pala ay maging open-minded ka at willing matuto sa mga bagong concepts ng Marketing. Para syang isang bombilya na kapag “switch on” mo iilaw agad sya, importante lang may supply s’yang Knowledge o kuryente.

“Just Educate Yourself and Equip With Those Effective Strategies.”



Sinasabe pa nga ng iba, na ang Network Marketing ay madali lang at hindi kailangang magaling para maging successful Networkers.

Maaring posible yan kung maimpluwensya kang tao para mag-endorse ng produkto o opportunity mo. Paano naman yung mga karaniwang tao na tulad ko na iilan lang ang mga kakilala puro negative pa at wala pa mapakitang resulta.

Ang lahat ng tao ay nagiging successful sa kahit na anong pang profession, kung ito ay may pinagdadaanang training o pag-aaral para mai-deliver ito ng tama.

Kung ang isang pagiging abugado, doctor, engineer o nurse nga ay inaaral ng mahabang panahon, then tayong mga Networkers na hamak na mas malaki ang potential na income kesa sa kanila, hindi mo pa ba bibigyan ng effort at panahon para aralin ang strategy na ito?

You will learn or you will fail? It’s your Choice!

E. **Protect your Rice Bowl** (Support or help your Downlines)

What do you mean by protecting your rice bowl?

Narinig ko lang ito isa sa mga naging Manager ko nung nag work pa ako sa Singapore. Isa akong Engineering Assistant noon at Equipment Technician sa Advanced Micro Devices (AMD). During that time na meron kaming meeting at madalas nyang sabihin na “protect your rice bowl”. Ano nga ba ang pagkakaintindi ko dito?

Sa aking opinion, ang ibig nyang sabihin siguro ay protektahan mo ang iyong trabaho. Dahil sa trabaho mo kinukuha ang iyong kinakain sa araw-araw. Ang trabaho mo ang dahilan kung bakit tayo patuloy na may kinakain at pinapakain sa pamilya. Kung wala kang trabaho, paano



na yung mga taong umaasa sa’yo, paano na yung future ng pamilya mo, ng anak mo, if mawawalan ka ng trabaho. Yun ang pagkaintindi ko sa kanya.

So ano ang relation nito sa Networking Business natin.

Ang ibig ko lang sabihin dito ay ang business natin as a Networkers ay dapat protektahan o suportahan natin ang mga business partners o mga downlines. Bilang isang Sponsor or Leader ng Network Groups, napaka importante ang magtulungan sa negosyong ito.

Kaya nga ang primarily objectives ng Networking Business ay “People Helps People on Doing This Business”. So kapag hindi mo naprotektahan ang grupo mo o ang business network mo, may possibility na humina o bumagal ang grupo mo at possible din na mawalan ka ng income.



So pag nawalan ka ng income, wala ka na din business. Make sense di ba? Or else bumalik ka na lang uli sa pagiging empleyado.

So very important is guidance and support your network groups to continue earn your income and helping other people.

Chapter 3: Oldies But Goodies Strategies

Wala Kaming Alam sa Internet at Wala din Kami Internet sa Lugar Namin, so HOW?

Nauunawaan ko ang ilan sa ating mga Kababayan lalo na yung medyo nahuli na sa technology. Lalong lalo na yung mga nasa edad na, retirado na at yung mga magulang na gusto pa din makahanap ng pagkakataon na makapagnegosyo kahit wala silang alam sa technology or Internet, facebook or other social media networks.

Hindi naman lingid sa kaalaman ng lahat ang mga traditional way of sharing the business.

Pwede pa naman nila magamit yung traditional strategy like “**KKK Prospecting**”.



Importante lang, alam mo ang bawat detalye ng systema, **you possess the right attitude, skills, and tools to motivate and guide your prospects towards the business. Use the business to make great people and not to use people to make great business.**

At araling mabuti ang bawat galaw ng Company at ng Produkto. Meaning lagi ka pa ding updated.

Sa traditional way of prospecting, hindi ko mairerekomenda ang flyering, pamumusakal o kidnapping, pag po-post ng stickers at pagbahay-bahay. Kase sa ganitong way of prospecting, bumababa kase ang kalidad ng MLM industry. Bumababa ang tingin nila sa Multi-Level Marketing which is nahahaluan ng hindi magandang eksena.

Home Meetings

At mas mainam na mag-conduct ka ng “**Home Meetings**”. Wherein you can approach them, guide them personally while watching your Business Presentation.

In that way, you look like **Professional Instructor and Motivator**, not a salesman.



Chapter 4: The Compass (Importance of having a Mentor)

Congratulations!

Bilib ako sa'yo dahil umabot ka sa chapter na ito. Ikaw yung tipo ng tao na talagang may willingness na matuto at may desire na maabot ang pangarap. Ikaw yung tao na kayang kaya na maging isang Professional Network Marketer.

Aaminin ko sa'yo, ang pag-aaral ng Internet Marketing at Attraction Marketing ay hindi basta-basta magiging madali. Kailangan mo dito ng oras, determination at focus sa mga gagawin mong hakbang. You have to remember na meron kang commitment para ma-accomplished mo ang iyong goal. Hindi ito tulad ng isang paglalakad sa parke na pa easy easy lang. Hindi ito easy money scheme or 1 day millionaire. This is REAL and POWERFUL methods na magagamit mo sa any kind of marketing a products or business opportunity.

Sa totoo lang wala naman talagang shortcut sa pagiging successful, unless na manalo ka sa Lotto.

Ang lahat ng mga successful people ay may kalakip na patience, persistence, commitment, dedication at perspiration.

Ang tanging maipapayo ko sa'yo na isang mahalagang bagay ay ang humanap ka ng **MENTOR** or **COACH** mo na magga-guide sa'yo.



Kung kilala mo si Manny Pacquiao, isang sikat at magaling na boksingero, meron s’yang COACH and TRAINER na si Freddie Roach.

Mula sa umpisa at sa pagiging successful sa kanyang career, yung COACH nya ay laging nasa tabi nya.



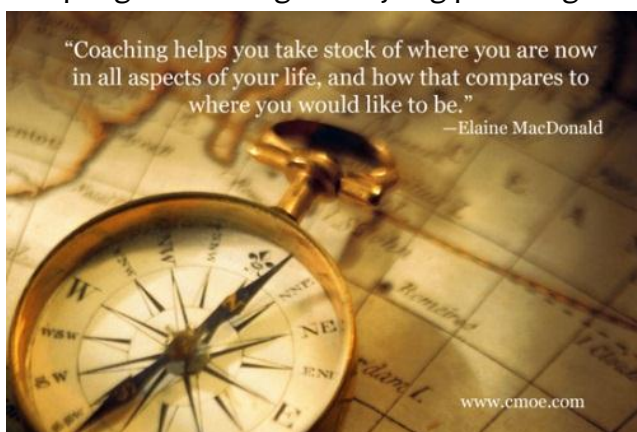
S’ya ang tanging guidance kung ano yung mga tamang hakbang na gagawin nya sa ibabaw ng ring hanggang makamit nya ang kanyang tagumpay.



Ito ang dahilan kung bakit ang isang tao ay na nagiging successful sa kanyang profession ay dahil meron silang Mentor, Coach, Teacher, Guidance or Trainer.

Ito din ang dahilan kung bakit ko natutunan ito. Naghanap lang ako ng taong magtuturo at mag-guide sa akin kung paano ko gagawin ang mga strategy na ito. Isa itong dahilan kung bakit mabilis akong natuto at hindi ako nag-aksaya ng mahabang panahon upang intindihin ang mga ito.

Ang importansya ng isang Mentor ay para s’yang compass sa mga hakbang na gagawin mo. S’ya ang tanging magtuturo sa’yo ng tamang direction at daan upang makarating ka sa iyong patutunguhan.



Mentoring is a professional activity, a trusted relationship, a meaningful commitment.

Mentors can provide a spark, or simple path of guidance to push you to take that first step in accomplishing your goal.

A Mentor Will Get You Started

Whatever it is that you want to accomplish in life, a mentor is going to kick start you on the path to achieve it. By far the hardest part of accomplishing anything is getting started. We all have dreams and goals, but until we make a move to act on them, they will always remain just a dream or a goal.

You Learn From Someone Who Walks The Walk

When you have a mentor, you are learning from someone who has already arrived at where you want to be. They know exactly what it takes to get there and what sacrifices need to be made.

Mentors Will Build Your Confidence

Anytime you start on a path towards something new, there is going to be a lot of uncertainty within yourself along the way. That's natural. Most people can overcome that uncertainty by themselves. Others can't. This uncertainty becomes a heck of a lot easier to overcome if you have a mentor. Why? Because they help to build confidence.

A Resource For Life

When you have a mentor, they really become your mentor for life. It does not matter if you move up and on, that connection will still always be there. Once you have "made it" there never becomes a point where you know it all and don't need any more help.

Go Find One!

Don't wait around. If there is something you want to accomplish and need that extra push, work on finding a mentor **RIGHT NOW**. That is your best option to **find a Knowledgeable and Efficient Mentor**.

Chapter 5: The Secret Ingredients

Now, this is your final challenge... **continue on Educating Yourself!**



This is the only way to increase continuously of your knowledge.

The more knowledge you have the more value you owned.

The more you valuable you become, the more people will follow you. The more followers you have, the good Leader You are.

The good Leader You are, the more people will become successful.

Because, the more you develop yourself, it will increase your value and you have more confidence to share all those good learnings to others.



‘wag mo isipin kung ano yung mga naging pagod, puyat or gastos mo para lang matutunan ang lahat ng bagay na ginawa mo. Pakaisipin mong mabuti na isa kang tao na may dinadalang napakahalagang ASSET na makakatulong sa paglago ng iyong negosyo.

Ang ASSET na dala-dala mo mula sa mga knowledge at skills na natutunan mo ay pang habang buhay mo ng kayamanan. Kahit sa anong uri ng negosyo o kung kelan mo man gustuhin na gamitin ang skill o knowledge na ito lagi mo syang mapapakinabangan.

**YOUR MIND
IS YOUR
GREATEST ASSET.**

ROBERT KIYOSAKI

Meron lang ako ikwe-kwento na isang maikling istorya bago matapos ang chapter na 'to. Importante na malaman mo para mas lalo mong maintindihan ang ibig kong sabihin.

“Sa aming probinsya sa Marinduque, pagkabangon ko sa umaga, ugali ko ang magkape. Habang nagkape ako ng umagang yun, naisipan kong pumasyal sa likod-bahay dahil may kubo dun na tinatambayan ko. Nakita ko isa sa kapitbahay ko na nagsisibak ng kahoy na gagamitin nyang panggatong. Ang sinisibak nya ay yung kahoy na mula pa sa mga pinutol na puno ng niyog. Medyo makunat at matigas ang kahoy na yun.



Napansin ko na mejo hirap at antagal nyang maputol ng kahoy. Saglit kong kinausap at hiniram ko ung palakol nya upang matingnan ko. Napansin ko na medyo bunggi at mapurol na ito kaya pala hindi masyado nasisibak ang kahoy.

Sabi ko sa kapitbahay ko, ‘Kuya meron akong panghasa sa bahay, baka gusto mong hiram muna para mahasa mong mabuti ang palakol mo. Kase mapurol na yang palakol mo at bunggi-bunggi pa, lalo ka lang po matatagalan nyan sa ginagawa nyu’.

Sagot sa akin ng kapitbahay ko, ‘Salamat Lic, pero wala na ako oras para maghasa pa nito, kase madame pa ako gagawin after nito’. So ang sagot ko na lang ay ‘ikaw po bahala’. Nagpatuloy na lang sya na sibakin ang kahoy kahit halata namang hirap at pagod na sya sa pagputol nito”.

Ano ang lesson sa kwento na ‘to?

Marami sa mga networker ang tulad ng kapitbahay ko. Instead na hasain muna ung palakol para mas mapabilis at mapagaan ang kanyang trabaho hindi sya naglaan ng oras para gawin ito. Mas mainam na hasain muna ang sarili para mas maging effective at efficient sa kanilang ginagawang marketing.



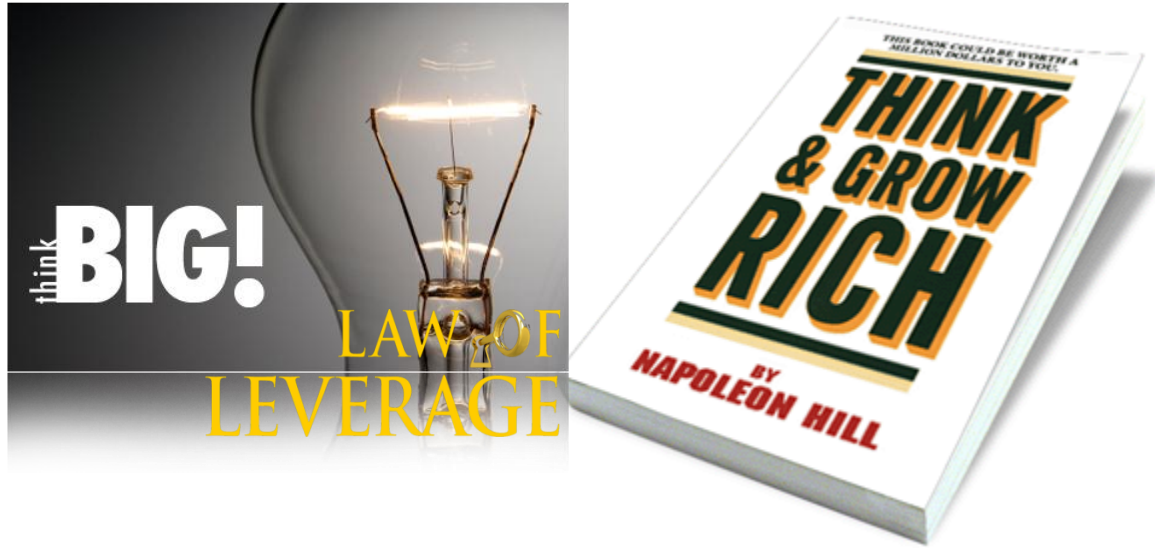
Sa palagay mo ba, nahasa mo na ba ang sarili mo? Ang mga knowledge at strategy na kelangan mo sa marketing? Natutunan mo na ba ang mga skills na ito? Motivated ka na ba sa mga gagawin mo.

Payo ko lang na sana hindi ka din matulad sa kapitbahay ko, na parang sumusugod sa giyera ng walang dalang bala. Lahat ng bagay na may ginagawang effort o trabaho ay may kaakibat na sapat na kaalaman maging maliit man ito o malaki.

Kahit nga ang simpleng pagluluto ng kanin/bigas, kelangan ng knowledge dito kung anong sukat at eksaktong tubig ang ilalagay mo or else pwede itong masunog o maging lugaw. ☺

“If I had six hours to chop down a tree, I'd spend the first four sharpening my axe.”

~Abraham Lincoln



Thank you for reading my e-book “The Pinoy MLM Networking Revelation”. This document was created to help my fellow Networkers and to share them more ideas and concepts on building their MLM Business. This is the reason why you already own this book for 100% Free.

You can now use all the information you have learned here to bring your business to the next level. But of course, your ACTIONS will define your end results.

If you need guidance and wants to learn more on how to start developing your skills using the internet to build your Network Marketing Business, please don't hesitate to contact me.

Hope someday we will talk personally or chat online and share each other success stories.

Wishing you goodluck, God Bless and more power to your success,

