

JUKLAK PERTEMUAN

Juklak = Petunjuk Pelaksanaan
2024



DAFTAR ISI

	Hal.
Siapakah OneVISION	1
1. Panduan Pertemuan Umum OneVISION	2
Pertemuan Umum	2
Pertemuan Bersyarat	3
1.1 Alur Pertemuan	4
1.2 Waktu Mulai Pertemuan	5
1.3 Pakaian di Pertemuan	6
1.4 Sikap di Pertemuan	7
1.5 Etika Berbicara di Panggung	8-9
1.6 Materi	10-11
1.7 Edifikasi di Panggung	11
1.8 Master of Ceremony (MC)	12-13
1.9 Recognition (maju sesuai peringkat)	14
2. Open Plan Presentation (OPP)	15
3. Network Development Training (NDT)	16
4. Vision Seminar (VS)/Business Seminar (BS)	16-17
5. Core Meeting (CM)	18
6. Exclusive Meeting (EM)	19
7. Host Couple Kota/Pertemuan (HC)	20
8. Beda Pertemuan OneVISIN & Pertemuan Grup	20

SIAPAKAH ONEVISION?

OneVISION adalah **organisasi yang dikepalai oleh para leader** yang menjalankan bisnis TIENS dengan cara kerja yang disepakati bersama dengan tujuan membangun aset jangka panjang.

OneVISION dijalankan dengan sistem ***non-profit sharing***, artinya tidak ada leader tertentu yang mendapatkan uang/gaji dari OneVISION. Semua keuntungan OneVISION digunakan untuk membiayai tim manajemen OneVISION, untuk subsidi alat bantu/pertemuan, dan untuk kegiatan sosial.

OneVISION memiliki **tim manajemen profesional** dengan kantor di Yogyakarta. Tim manajemen OneVISION bertanggungjawab menjalankan/menyediakan/mendistribusikan alat bantu (termasuk pertemuan) sesuai dengan keputusan para leader OneVISION.

OneVISION adalah milik kita bersama, jika ada usulan-usulan bisa disampaikan melalui upline anda masing-masing.



1. Panduan Umum Pertemuan OneVISION

Aset akan terbentuk jika ada sistem/cara kerja yang terduplikasi dengan baik, maka sistem perlu diterapkan dengan seragam di semua lokasi.

Pertemuan adalah bagian dari sistem dan memiliki kurikulum sendiri. Ada dua jenis pertemuan di OneVISION, yaitu umum dan bersyarat.

PERTEMUAN UMUM

OPP
Open Plan Presentation

NDT
Network Development Training

VS
Vision Seminar

PERTEMUAN BERSYARAT

CM
Core Meeting
Syarat : Member, 8X presentasi/bulan

EM
Exclusive Meeting
Syarat : 15X presentasi/bulan

RW
Royal Weekend
Syarat : PBO Royal

LIFE
Living in Freedom
Syarat : PBO Crown



1.1 Alur Pertemuan



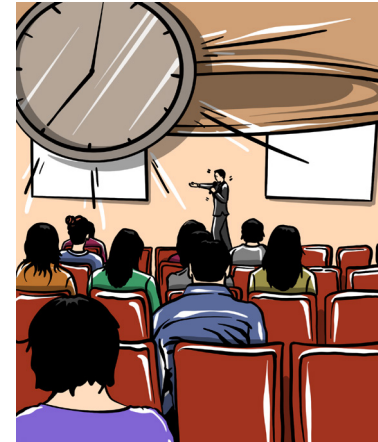
Setiap pertemuan ada fungsinya masing-masing, harap **tidak mengubah** bagian dari pertemuan karena akan menyebabkan pergeseran kurikulum OneVISION secara keseluruhan.



Selalu promosikan pertemuan terdekat.

Contoh: OPP 10 Mei, VS 18 Mei, dan NDT 25 Mei, maka di OPP promosikan VS sebagai pertemuan terdekat.

1.2 Waktu Memulai Pertemuan



Jangan menunggu ruangan penuh untuk mulai, tapi mulailah tepat waktu dengan toleransi 15 menit, contoh: jika di undangan tertulis dimulai pk 18.45 maka mulailah pk 19.00.

Pertemuan yang ngaret (mulainya terlambat sekali) tidak akan dihargai prospek/distributor karena memberi kesan tidak penting.



Setiap pertemuan harus selesai maksimal 3 jam, karena pertemuan yang terlalu lama akan membuat prospek/distributor menjadi resah dan trauma terhadap pertemuan.



1.3 PAKAIAN DI PERTEMUAN



Peringkat bintang 1★Cloud Lion above, MC, presenter, dan GS (Guest Speaker) memakai jas atau blazer resmi lengkap, disarankan berwarna gelap. Dasi boleh tidak dipakai, kecuali GS Vision Seminar wajib memakai dasi.

Pin TIENS dipasang di dada kiri jas, pin OneVISION (PBO, Silver/Gold Planner) di dada kanan jas.






Para wanita harap memakai pakaian resmi berlegang dengan rok minimal selutut dan tidak terlalu ketat.

Di *home meeting* cukup pakai pakaian rapi, tidak perlu pakaian resmi/jas.

1.4 SIKAP DI PERTEMUAN



Sikap kita akan dicontoh oleh grup, maka duduklah di dalam dan mengikuti pertemuan, bukan berkumpul di luar ruangan atau mengobrol. Jika ke toilet, setelah selesai segeralah kembali.

-  Tidak merokok di area pertemuan sampai seluruh peserta pulang.
-  Bila hadir di NDT, pastikan hadir di CM (bila memenuhi syarat).
Bila hadir di VS, pastikan hadir juga di EM (bila memenuhi syarat).
-  Bersikap sebagai tuan rumah, datanglah awal dan pulanglah akhir.
-  Bersikap ramah dan profesional kepada seluruh peserta pertemuan.
-  Dilarang membawa anak kecil. Apabila terpaksa membawa anak kecil, harap dijaga supaya tidak berisik atau berlarian.

1.5 ETIKA BERBICARA DI PANGGUNG



**SELAMAT PAGI BAPAK IBU..
DISINI SAYA TIDAK
BERMAKSUD MENGGURUI
ANDA**

**TAPI SAYA HANYA AKAN MEN-SHARING-KAN
APA YANG SUDAH SAYA JALANI DAN SAYA
DAPATKAN DARI BISNIS INI..**

- Tidak memulai dengan salam yang panjang apalagi yang diulang-ulang.
- Berbicara sopan, tidak menyinggung SARA atau menjatuhkan profesi / perusahaan tertentu.
- Tidak berbicara hal-hal asusila, jorok, bahasa kasar meskipun dalam bentuk candaan.
- Jangan menyebutkan nama perusahaan MLM lain karena akan menjadi promosi bagi MLM tersebut.
- Hindari kata-kata dalam bahasa asing bila tidak yakin dengan pengucapan yang benar.

1.6 MATERI

Karena peserta pertemuan adalah campuran dari banyak grup, jangan menceritakan strategi intern grup tapi bahaslah selalu sistem OneVISION (5 Prinsip & 5 Kebiasaan Membangun Aset, PBO, NET-P, dll.)



Saya bisa berhasil di bisnis ini karena saya mengikuti support system dan percaya pada upline aktif saya..



Sampai bertemu di OPP berikutnya.. Sukses untuk Anda semua..

Kuasai dan persiapkan materi. Materi sesuaikan dengan tujuan pertemuan, contoh: di OPP tidak perlu sebutkan "sampai jumpa di Royal Weekend" karena fokus utama OPP adalah untuk prospek.

Pastikan Anda sudah memiliki tiket OPP minggu depan Bapak Ibu..

Selalu promosikan alat bantu (pertemuan berikutnya, Net-P, PBO, dll).



Dulu saya tidak suka membaca buku, sampai saya dengar Net-P yang membahas mengenai buku positif. Setelah saya membaca buku, bisnis saya mulai berkembang karena banyak teknik people skill yang saya dapatkan.

Jangan hanya cerita teori tapi hubungkan dengan pengalaman. Contoh yang kurang tepat: "Bacalah buku kalau mau sukses, karena tertulis di 5 Kebiasaan."

Di bisnis ini banyak yang saya dapatkan, selain bonus yang sudah mencapai 8 digit, pengembangan diri juga sangat saya rasakan di kehidupan saya..

Untuk menjaga no crosslining, bila menceritakan hasil materi maka jangan disebutkan secara eksplisit. Contoh yang benar: "bonus saya 8 digit".



Untuk menghindari crosslining, di slide materi jangan mencantumkan sosmed pribadi, tapi cantumkan sosmed OneVISION/TIENS.

1.7 EDIFIKASI DI PANGGUNG

- Hanya edifikasi hal-hal yang bisa diduplikasi, contoh: pekerja keras, pembelajar yang baik, konsisten, semangat, dll.
- Jangan edifikasi fisik atau umur: tua / muda, tampan, dll.
- Edifikasi sepiantasnya, jangan berlebihan. Contoh yang berlebihan: "beliau kaya sekali, anda bisa dibeli oleh beliau".

1.8 MC (Master of Ceremony)



Bagi para 1★Cloud Lion, silahkan Anda menyebutkan nama dan latar belakang saja.. Saya beri contoh,

“Perkenalkan nama saya Dedi, latar belakang mahasiswa.”

- MC bukan motivator, tetapi tugasnya mengatur jalannya acara dan menyambung antar sesi.
- Saat memandu recognition yang hanya menyebutkan nama dan latar belakang, beri contoh di awal lalu MC ke belakang barisan dan menunggu di urutan paling akhir sampai mereka selesai.
- Apabila ada yang sharing melebihi waktunya, harap MC memberi kode bahwa waktu habis.
- Untuk menghemat waktu, MC memanggil recognition berikutnya saat panggung sudah kosong.
- Di akhir acara promosikan pertemuan berikutnya yang terdekat.

1.9 Recognition (maju sesuai peringkat)

Sebutkan latar belakang anda dengan jelas dan tidak bercanda mengenai latar belakang.

Contoh yang tidak benar:

“latar belakang tidak penting” / “latar belakang cabe-cabean”/ “drop out kuliah” (terkesan bisnis ini perkumpulan orang gagal, lebih baik diganti “lulusan SMA”).



Ikutilah petunjuk MC terutama soal durasi, jangan berbicara melebihi waktu yang diperbolehkan.

Tidak perlu teriak-teriak atau meneriakkan yel-yel identitas grup karena recognition bukan ajang motivasi.



2. Open Plan Presentation (OPP)

Selamat malam Bapak Ibu..
Selamat datang di Open
Plan Presentation..



BUSINESS REVOLUTION
Kesehatan & Kesejahteraan

Tujuan pertemuan umum OPP:

- Bagi prospek : penjelasan lengkap produk dan bisnis TIENS.
- Bagi distributor baru : belajar cara melakukan presentasi yang benar, maka file OPP yang dipakai perlu seragam di semua OPP OneVISION.

Sikap distributor di pertemuan OPP:

- Tidak ada reserved seat (booking kursi) di OPP, dan duduklah mendampingi prospek masing-masing. Penuhi kursi terdepan lebih dahulu.
- Apabila tempat duduk tidak mencukupi (ruangan penuh), maka para leader bisa berdiri dan persilahkan prospek untuk duduk.



Rundown sesuai file OPP (download di www.onevision.web.id):

1. Kunci Kesehatan dan Kesejahteraan (45 menit)
Siapkan 2 kesaksian produk singkat (kalau bisa bukan leader), atau 2 kesaksian bisa diganti dengan demo produk.
2. Recognition:
 - Selain 2-3 peringkat tertinggi cukup sebutkan nama, latar belakang, dan peringkat PBO.
 - Bagi 2-3 peringkat tertinggi sebutkan nama, latar belakang, PBO, alasan bergabung, dan hasil yang sudah didapatkan (materi maupun non materi).
 - Karena tujuan utama OPP adalah untuk prospek, hindari memakai bahasa distributor (Silver/Gold Planner, Edifikasi/Konsultasi/No Crosslining, dll).
 - Selalu akhiri recognition dengan pesan “sampai jumpa di NDT/VS” atau “dapatkan segera tiket NDT/VS” (pilih pertemuan terdekat). Pegang dan tunjukkan tiket NDT/VS agar prospek tahu anda sudah memilikinya.

3. Network Development Training (NDT)

Selamat siang Bapak Ibu..
Selamat datang di Network
Development Training..



Tujuan pertemuan umum NDT:

- Menjelaskan cara mulai membangun aset dengan benar.
- Mempromosikan sistem OneVISION (Starter Pack, PBO, Net-P, dll)
- Memberi penghargaan (PBO, peringkat baru, dsb).

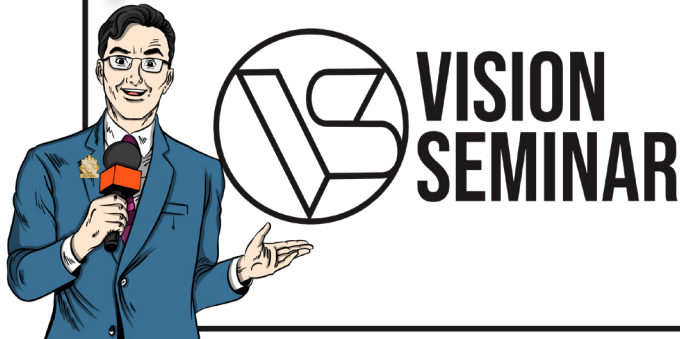


Rundown sesuai file NDT (download di www.onevision.web.id):

1. Sesi I : Paradigma MLM (25 menit), *recognition*
2. Sesi II : 5 Prinsip (25 menit), *recognition*
3. Sesi III : Marketing Plan (25 menit), *recognition*
4. Sesi IV : Dream Sharing (15 menit) memakai Dream Book OneVISION

4. Vision Seminar (VS)/Business Seminar (BS)

Business Seminar diadakan bila jumlah peserta 200-499 orang.
Vision Seminar diadakan jika jumlah peserta minimal 500 orang.



Tujuan pertemuan umum VS/BS:

- Penghargaan dan perayaan bagi peringkat TIENS baru dan peringkat PBO bulanan.
- Belajar dari cerita sukses pembicara utama (Guest Speaker/GS) yang ditunjuk oleh OneVISION.

Sikap di pertemuan umum VS/BS:

- VS adalah acara penghargaan. Hargailah distributor yang berprestasi dengan tepuk tangan meriah dan berdiri bila perlu.



Rundown VS/BS

mengikuti aturan dari OneVISION (maksimal 3 jam).



RUANG VIP di VS

Ruang VIP adalah ruangan yang dikhususkan bagi para VIP yaitu GS, HC kota, dan peringkat tertentu (disesuaikan keadaan). Yang boleh masuk ruang VIP adalah pasangan resmi (suami/istri) para VIP.



PANDUAN PEMBICARA UTAMA DI VS/BS

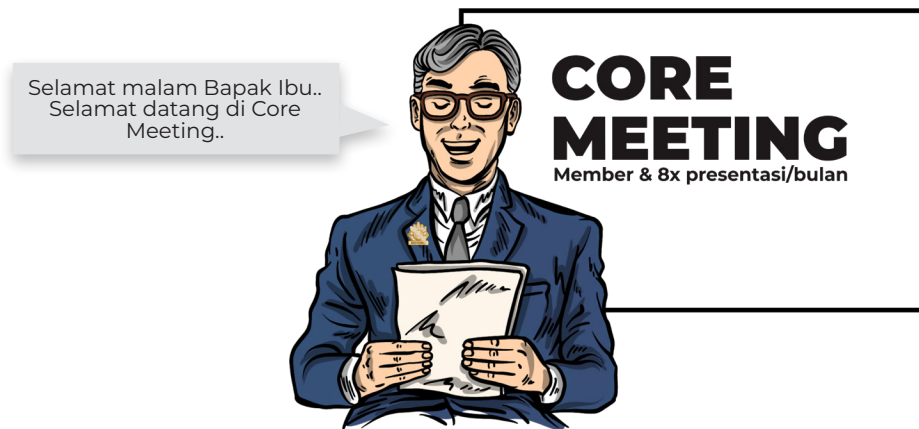
- Sesi I (15 menit) materinya menceritakan latar belakang keluarga, pendidikan, ekonomi, dan awal perkenalan dengan TIENS.
- Sesi II (60 menit) materinya adalah:
 - Apa yang membuat tertarik untuk bergabung di bisnis TIENS.
 - Apa yang membuat 'klik' (magic moment) untuk serius membangun aset di bisnis TIENS.
 - Kendala apa saja yang dihadapi dan bagaimana menyelesaikan kendala tersebut, di hubungkan dengan 5 Prinsip & 5 Kebiasaan Membangun Aset dan alat bantu (Net-P, pertemuan, dll).
 - Hasil materi dan non materi yang didapat (bisa memakai foto/klip), dan perasaan waktu mendapatkan reward/ special reward.
 - Mengajak para peserta untuk membangun aset bersama TIENS dan OneVISION.



TIPS PEMBICARA UTAMA DI VS/BS

- Konsultasikan materi ke upline aktif anda.
- Ingatlah untuk edifikasi leader lokal yang hadir.
- Jangan terlalu banyak membahas teori, tapi perbanyak cerita pengalaman.
- Pada saat menyiapkan materi, lihat dari sudut pandang peserta:
makna apa yang akan didapatkan peserta jika saya membahas poin ini?
- Jangan hanya menceritakan masalah, tapi selalu bahas pemecahannya.

5. Core Meeting (CM)



CM diadakan sekitar 1-2 jam sebelum NDT dengan syarat: Member & 8x presentasi di bulan terakhir (atau 2x presentasi per minggu bagi distributor baru).

Tujuan pertemuan bersyarat CM:

- Mendorong peserta menjalankan 5 Kebiasaan.



Pembicara CM:

Leader lokal, kalau memungkinkan minimal Royal.



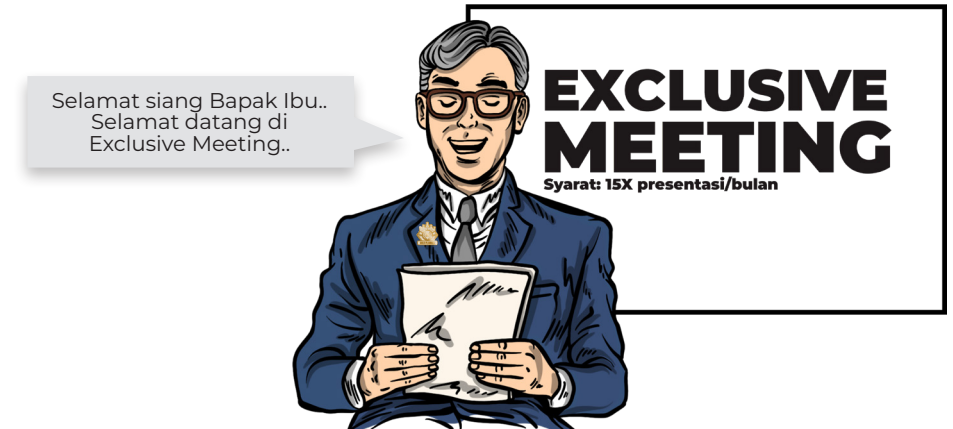
Tiket: Harga tiket NDT sudah termasuk harga CM, jadi peserta CM tidak perlu membayar lagi.



Rundown CM (total 45 menit):

1. *Recognition* bagi yang pertama kali datang ke CM (5 menit); sebutkan nama, latar belakang, dan upline aktif terdekat.
2. Menjelaskan 5 Kebiasaan (20 menit)
3. Mengulas lebih dalam salah satu poin dari 5 Kebiasaan (20 menit).

6. Exclusive Meeting (EM)



EM diadakan sekitar 2-3 jam sebelum VS dengan syarat 15x presentasi di bulan berjalan atau di tutup buku terakhir.

Tujuan pertemuan bersyarat EM:

- Mendorong peserta mengikuti PBO dan mengejar Silver/Gold Planner.



Pembicara EM:

Sama dengan pembicara utama VS.



Tiket: Harga tiket VS sudah termasuk harga EM, jadi peserta EM tidak perlu membayar lagi.



Rundown EM mengikuti aturan dari OneVISION (total 60 menit):

1. *Recognition* (15 menit): PBO, Silver Planner, Gold Planner.
2. Materi EM (45 menit). Isi materi adalah 80% teknis (cara kerja/sistem OneVISION) dan 20% motivasi.

7. Host Couple Kota/Pertemuan

Ada perubahan jadwal OPP,
perlu segera lapor ke
OneVISION...



Tugas Host Couple pertemuan dan kota:

- Menjadi tuan rumah dan perwakilan OneVISION untuk pertemuan di kota tersebut, artinya bukan hanya untuk grup sendiri tapi menjadi tuan rumah untuk seluruh distributor TIENS di kota tersebut. **INGAT:** tetap jaga *no crosslining*.
- Melaporkan jadwal/perubahan jadwal pertemuan ke OneVISION untuk dimuat di website OneVISION.

8. Beda Pertemuan OneVISION dan Pertemuan Grup

- Semua pertemuan OneVISION **wajib open/terbuka** untuk semua grup TIENS di Indonesia. Jika Anda membuat pertemuan close/tertutup (grup lain tidak boleh hadir), artinya itu adalah pertemuan grup.
- Pertemuan grup adalah pertemuan tambahan yang diadakan intern untuk grup tertentu. Pertemuan grup **tidak boleh** mengatasnamakan OneVISION dan tidak boleh dipromosikan ke grup crossline untuk menjaga *no crosslining*.
- Bila ingin mengikuti pertemuan di luar pertemuan resmi OneVISION, harap konsultasi dahulu ke upline aktif anda.



NO CROSSLINING: Jangan mengambil prospek distributor lain di pertemuan. Ingatlah bahwa prospek yang datang ke pertemuan adalah hasil kerja keras distributor yang mengundang. Hargailah orang lain maka orang lain akan menghargai Anda.

