

JUKLAK PERTEMUAN

(JUKLAK = PETUNJUK PELAKSANAAN)



DAFTAR ISI

HALAMAN

1. Panduan Umum Semua Pertemuan OneVISION	2
1.1. Flow Pertemuan OneVISION	2
1.2. Waktu	2
1.3. Pakaian	3
1.4. Panduan Umum Berbicara di Panggung OneVISION	3
1.5. Panduan Umum Sikap di Pertemuan OneVISION	5
2. Opportunity Preview (OP)	6
3. Network Development Training (NDT)	8
4. Core Meeting (CM)	10
5. Core Producer Meeting (CPM)	11
6. Vision Seminar (VS) / Business Seminar (BS)	12
6.1. Protokol VS	14
7. Grand Opportunity Preview (GOP)	16
8. Pertemuan Grup	17
9. Host Couple Kota	17
10. Tugas Seluruh Team Player	18

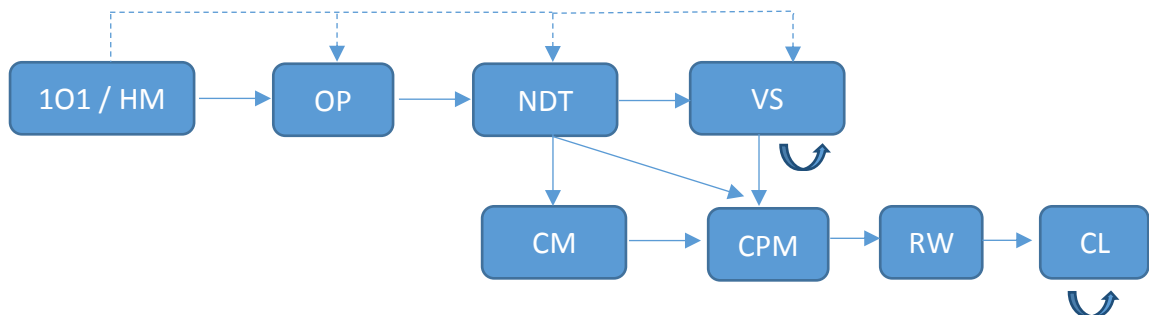
1. Panduan Umum Semua Pertemuan OneVISION

Salah satu hal terpenting dari bisnis kita adalah adanya support sistem yang menyediakan suatu sistem, karena aset hanya akan bisa terbentuk dengan adanya sistem yang terduplikasi dengan baik. Supaya sistem bisa terduplikasi dengan baik, maka sistem tersebut perlu memiliki panduan sehingga bisa diterapkan dengan baik dan seragam oleh semua orang di semua lokasi.

Pertemuan adalah bagian dari sistem dan memiliki kurikulum tersendiri, maka diperlukan adanya panduan sehingga pertemuan bisa dijalankan dengan baik dan profesional. Ada dua jenis pertemuan di OneVISION, yaitu pertemuan umum (OP, NDT, VS) dan pertemuan bersyarat (CM, CPM, RW, Crown Life).

1.1. Flow Pertemuan OneVISION

- Semua pertemuan ada bagian dan fungsinya masing-masing. Setiap bagian pertemuan memiliki fungsi tersendiri, baik dari *slide*, materi, tujuan, sampai *recognition*.
- Harap tidak mengubah bagian dari pertemuan karena akan menyebabkan pergeseran kurikulum OneVISION secara keseluruhan.



- 101 / HM: 1 on 1 / Home Meeting
- OP: Opportunity Preview
- NDT: Network Development Training, CM: Core Meeting
- VS: Vision Seminar, CPM: Core Producer Meeting
- RW: Royal Weekend
- CL: Crown Life
- → : prioritas promosikan ke...
- ---> : bisa juga promosikan ke... (promosikan pertemuan terdekat, atau sesuai hasil konsultasi dengan upline aktif anda). Cth: OP tgl 10 Mei, VS tgl 18 Mei, dan NDT 25 Mei, maka yang prioritas dipromosikan di OP adalah VS karena yang terdekat.
- ↻ : promosikan acara tersebut kembali. Cth: di acara VS disebutkan “sampai jumpa di VS berikutnya” (kalau sudah ada tanggal pasti, sebutkan tanggalnya).

1.2. Waktu

- Hargai waktu, baik waktu anda maupun waktu orang lain.
- Pertemuan wajib dimulai tepat waktu dengan toleransi keterlambatan 15 menit. Contoh: diinformasikan acara mulai pk 19.00 maka maksimal dimulai pk 19.15. Jika diinformasikan acara mulai pk 18.45 maka maksimal dimulai pk 19.00.

- Pertemuan yang *ngaret* (mulainya terlambat sekali) tidak akan dihargai prospek/distributor karena memberi kesan tidak penting. Jangan menunggu ruangan penuh untuk mulai, sebab sekali kita *ngaret* maka di pertemuan berikutnya peserta tidak akan mau tepat waktu lagi.
- Pertemuan yang selesainya terlalu lama akan membuat prospek/distributor menjadi resah dan trauma terhadap pertemuan karena mungkin kelaparan, waktu ibadah yang terganggu, acara pribadi yang sudah diatur menjadi berantakan, dsb.
- Tidak perlu berusaha memberikan informasi terlalu banyak dan terlalu detail di satu pertemuan karena durasi pertemuan akan terlalu panjang dan bisa membuat peserta jenuh / mengantuk / capai. Biarkan informasi mengalir dari satu pertemuan ke pertemuan berikutnya sesuai kurikulum yang sudah disediakan sekolah bisnis kita OneVISION.
- Setiap pertemuan harus selesai maksimal 3 jam, karena setelah 3 jam orang mulai resah walaupun menikmati jalannya acara.

1.3. Pakaian

- MC (Master of Ceremony), Presenter dan GS (Guest Speaker):
 - o Jas atau blazer lengkap, disarankan berwarna gelap (hitam atau biru gelap).
 - o Kemeja sebaiknya warna polos dan dasi disesuaikan dengan kemeja.
 - o Sepatu dan ikat pinggang sebaiknya sewarna.
 - o Warna kaos kaki hitam / coklat tua / biru tua.
 - o Pin TIENS dipasang berderet di dada kiri jas, urutan pin dari atas: Peringkat TIENS - Speaker. Pin OneVISION (PBO, Silver/Gold Planner) di dada kanan jas.
- Team Player (distributor/leader):
 - o Pakaian formal.
 - o Bagi yang *recognition* peringkat ★6 & Royal above disarankan memakai jas / blazer .
 - o Perhatian khusus bagi wanita (termasuk pasangan yang ikut pertemuan):
 - Resmi, pakaian berlengan.
 - Rok minimal selutut dan tidak terlalu ketat.
 - o Dilarang membawa anak kecil. Tetapi apabila ada dan berisik / berlari-lari, harap langsung diberi pengertian untuk keluar dari ruangan dengan sopan.

1.4. Panduan Umum Berbicara di Panggung OneVISION

- Etika
 - o Berbicara sopan, menyebut “bapak” / “ibu” / “anda” saat menyebut peserta.
 - o Tidak menyinggung SARA, jenjang ekonomi (kaya atau miskin), dan menjatuhkan profesi / perusahaan tertentu.
 - o Tidak berbicara hal-hal asusila, jorok, bahasa kasar meski dalam bentuk candaan. Hindari lelucon yang tidak profesional.
 - o Tidak memulai dengan salam yang panjang apalagi diulang-ulang salamnya.
 - o Hindari kata-kata dalam bahasa asing bila tidak dengan pengucapan yg benar.
 - o Jangan menyebutkan nama perusahaan MLM lain karena akan menjadi promosi bagi MLM tersebut.
- Materi
 - o Karena peserta pertemuan adalah campuran dari banyak grup, jangan menceritakan strategi grup anda secara spesifik (contoh: berjualan online dengan strategi khusus,

memakai alat bantu non TIENS, klinik, dll). Bahaslah selalu sistem OneVISION (PBO, 7 Langkah, 7 Kebiasaan, 3 Prinsip Dasar, NetP, dsb).

- Hanya membahas yang berhubungan dengan tujuan pertemuan yang dihadiri. Cth: di OP tidak perlu membahas PBO / Personality Plus secara mendalam, dan tidak perlu pesan “sampai jumpa di Royal Weekend” karena OP adalah pertemuan untuk prospek jadi hanya promosikan pertemuan umum.
- Pelajari public speaking
 - Berbicara jelas, tidak terlalu cepat, dan tidak berteriak.
 - Berbicara dengan tidak mengeluarkan cairan ludah.
 - Jangan terlalu sering berjalan berlebihan saat berbicara apalagi dalam tema yang serius karena akan membuyarkan konsentrasi peserta.
 - Hindari gerakan yang menyebabkan lepasnya baju yang memperlihatkan badan anda atau baju dalam anda.
 - Konsultasikan dengan upline yang sudah pernah datang ke Crown Life.
- Edifikasi
 - Hanya edifikasi hal-hal yang bisa diduplikasi, contoh: pekerja keras, pembelajar yang baik, konsisten, dll.
 - Jangan edifikasi fisik atau umur: tua / muda, tampan, orang terpandang, dll.
 - Edifikasi sebatasnya, jangan berlebihan. Contoh edifikasi berlebihan: “beliau kaya sekali, kalau anda sombong nanti dibeli oleh beliau”.
- MC (Master of Ceremony)
 - MC bukan motivator, tetapi MC berfungsi mengatur jalannya acara dan menyambung antar sesi acara sesuai susunan acara.
 - Saat memandu *recognition* yang hanya menyebutkan nama dan latar belakang, mic tidak perlu di pegang oleh MC tetapi cukup beri contoh di awal atau pakai kertas panduan *recognition*.
 - Tidak ngobrol dipanggung karena tidak nyaman dilihat oleh peserta.
 - MC bertugas melihat kondisi peserta dipanggung dan mengatur posisi peserta panggung dengan proposional.
 - Saat memberikan mic, MC sebaiknya bergeser ke kiri panggung melalui belakang barisan dan menunggu di urutan paling akhir sampai mereka selesai.
 - Apabila ada yang sharing jauh melebihi waktunya:
 - Harap MC mendekati diri sampai terlihat oleh distributor yang bersangkutan, lalu memberi kode dengan tangan bahwa waktu sudah habis.
 - Apabila masih terus berbicara, MC akan memegang pundaknya dan berbisik mengatakan durasinya habis. Setelah turun panggung, upline dari distributor tersebut harus melakukan evaluasi supaya di pertemuan berikutnya tidak terjadi lagi sharing yang jauh melebihi waktu.
 - Di akhir acara, MC tidak perlu menyimpulkan materi, contoh: “berdasarkan sharing tadi, kita dapat dua poin yaitu”.
 - Di akhir pertemuan MC tidak perlu bertanya “siapa yang belajar banyak hari ini?”.
- Guest Speaker atau Pembicara Utama
 - Ingat durasi dan tujuan acara tersebut.
 - Persiapkan dan kuasai materi yang akan anda bawakan.

- Berbicara bukan untuk memuaskan ego anda tetapi untuk berbagi informasi, pengalaman, dan cerita yang menginspirasi dan bermanfaat bagi peserta.
- Jangan menunjukkan kehebatan anda, tetapi selalulah mempromosikan alat bantu (buku, netp, pertemuan) dan upline aktif anda.
- Hargai budaya no crosslining dengan hanya membahas sistem dan strategi OneVISION.
- Untuk menjaga no crosslining, bila anda menyebut hasil materi maka jangan menyebut nilai bonus secara eksplisit. Contoh yang benar: “bonus saya 9 digit”.
- *Recognition*
 - Peserta ingin tahu latar belakang anda maka sebutkan latar belakang anda dengan jelas dan tidak bercanda mengenai latar belakang. Contoh: jangan sebutkan “latar belakang tidak penting” / “latar belakang pengedar obat” / “Drop Out kuliah” (terkesan bisnis ini perkumpulan orang gagal, lebih baik diganti “lulusan SMA”) / “latar belakang cabe-cabean”, dll.
 - Ikutilah petunjuk MC terutama soal durasi, karena apabila yang *recognition* ada 15 orang dan masing-masing mengambil tambahan 1 menit saja, maka waktu *recognition* sudah bertambah 15 menit dari yang seharusnya.
 - Tidak perlu teriak-teriak atau meneriakkan yel-yel identitas grup anda karena *recognition* bukan ajang motivasi.
 - Bagi yang hanya perkenalan, sebutkan nama dan latar belakang dengan benar dan jelas tanpa menyebutkan nama kantor / sekolah / perusahaan, contoh:
 - Budi, lulusan SMA.
 - Iwan, D1 (atau sarjana) jurusan Manajemen Ekonomi.
 - Wati, ibu rumah tangga.
 - Toni, direktur perusahaan telekomunikasi.
 - Bagi yang memiliki kesempatan berbicara
 - Apabila anda berbicara melebihi ketentuan MC, artinya jatah waktu peserta lain akan berkurang.
 - Kalau kecepatan naik peringkat anda di bawah rata-rata, tidak perlu menyebutkan berapa lama anda di bisnis ini karena akan membuat peserta berpikir bahwa lama sekali untuk sukses. Contoh yang tidak perlu: “akhirnya saya sampai juga menjadi ★8 setelah 5 tahun”.
 - Jika anda menceritakan masalah, pastikan ceritakan juga solusinya. Contoh: grup saya rontok, tetapi setelah saya konsultasi dengan upline aktif saya, grup saya bangkit lagi.
 - Tidak perlu motivasi yang terlalu panjang.

1.5. Panduan Umum Sikap di Pertemuan OneVISION

- Hadirlah di setiap pertemuan, bukan hanya sekedar datang.
- Duduklah di dalam dan mengikuti pertemuan, bukan berkumpul di luar ruangan dan ngobrol, sebab apa yang kita lakukan akan dicontoh oleh grup kita.
- Tidak merokok di area pertemuan sampai seluruh peserta pulang.
- Kalau perlu ke toilet, setelah selesai segeralah kembali ke tempat duduk anda.
- Bila hadir di VS, pastikan hadir juga di CPM (bila memenuhi syarat). Begitu juga NDT – CM.

2. Opportunity Preview (OP)

Jenis: Pertemuan Umum.

OP memakai file OP yang bisa didownload dari www.onevision.web.id

Tujuan

- OP adalah pertemuan dengan fokus utama prospek dan distributor yang baru bergabung.
- Bagi prospek: penjelasan lebih lengkap mengenai produk dan bisnis TIENS.
- Bagi distributor baru: belajar cara melakukan presentasi yang baik dan benar, maka file OP yang dipakai perlu seragam di semua OP OneVISION.

Sikap distributor di pertemuan OP

- Bersikap seperti tuan rumah, bukan sekedar tamu. Datanglah awal dan pulanglah akhir.
- Menjadi tuan rumah yang baik, ramah dan profesional kepada seluruh peserta pertemuan termasuk terhadap tamu yang tidak anda kenal (undangan orang lain).
- Tidak ada *reserved seat* di OP, duduklah mendampingi prospek anda masing-masing. Penuhi kursi terdepan lebih dahulu, sehingga peserta yang terlambat akan mengisi kursi yang belakang sehingga tidak mengganggu pertemuan.
- Apabila tempat duduk sudah tidak mencukupi (ruangan penuh), maka kita mempersilahkan prospek dan distributor baru untuk menduduki tempat duduk kita.

Materi berbicara :

- Pembawa materi
 - o Perbandingan waktu antara penjelasan bisnis dan produk adalah seimbang sesuai file OP OneVISION.
 - o Tidak mengulas hal medis secara detail.
 - o Saat menjelaskan produk harap promosikan training produk dan buku Spesifikasi OneVISION.
 - o Saat menjelaskan bisnis harap promosikan Vision Seminar.
 - o Saat menjelaskan 7 Langkah harap promosikan Starter Pack dan NDT.
- Testimoni
 - o Dengan singkat ceritakan keluhannya apa, pakai produk apa, dan hasilnya seperti apa. Apabila memungkinkan ditampilkan bukti - bukti atau foto secara singkat.
 - o Setiap OP siapkan 2 (dua) kesaksian. Usahakan yang kesaksian bukan leader.
- *Recognition*
 - o Salah satu tujuan kita mengundang prospek adalah agar mereka melihat berbagai macam latar belakang pelaku bisnis TIENS yang berbeda-beda. Hal ini bisa menjadi inspirasi bagi prospek untuk menjalankan bisnis ini.
 - o Tujuan OP diadakan adalah supaya prospek join dan distributor baru belajar presentasi, maka hindari bahasa distributor (Personality Plus, Silver/Gold Planner, Edifikasi/Konsultasi/NoCrosslining, dll) karena akan membuat prospek bingung.
 - o Selain 2-3 peringkat tertinggi cukup sebutkan nama, latar belakang yang jelas dan peringkat PBO.
 - o Bagi 2-3 peringkat tertinggi sebutkan
 - Nama lengkap,
 - Latar belakang yang jelas,
 - Peringkat PBO,

- Alasan bergabung di bisnis ini, dan
- Hasil yang sudah didapatkan (materi maupun non materi), tetapi jangan sebutkan bonus secara eksplisit supaya tetap *no crosslining*.
- Selalu akhiri *recognition* dengan pesan “sampai jumpa di NDT / VS” atau “dapatkan segera tiket NDT / VS” (pertemuan mana yang terdekat)
 - Pegang dan tunjukkan tiket NDT / VS, agar prospek tahu ada tiket yang harus dimiliki, dan anda menunjukkan bahwa anda sudah memilikinya juga.
 - Salah satu tujuan OP adalah mempromosikan NDT / VS, jadi akan sangat efektif kalau semua yang berbicara (MC, Speaker dan peserta yang *recognition*) fokus menyebut dan mempromosikan NDT / VS sehingga setelah OP selesai akan banyak yang membeli tiket NDT / VS.

Waktu

- Kemampuan manusia berkonsentrasi mendengarkan presentasi adalah 45-60 menit, jadi usahakan presentasi tidak melebihi waktu tersebut.
- Durasi standard yang disarankan adalah
 - Presentasi : 45-60 menit
 - MC & *Recognition* : 20-30 menit

Pengumuman acara-acara berikutnya (umum maupun bersyarat) bisa dipasang di *slide* akhir setelah MC turun.



3. Network Development Training(NDT)

Jenis: Pertemuan Umum.

NDT memakai file NDT dari OV, bisa didownload di www.onevision.web.id

Tujuan

- Memperkenalkan dan mengajarkan cara mulai membangun jaringan dengan benar.
- Mempromosikan sistem OneVISION (Starter Pack, PBO, Net-P, pertemuan, dll).
- Menjawab pertanyaan “Setelah saya bergabung, apa yang harus saya lakukan?”
- Memberi penghargaan (PBO, peringkat baru, dan banyaknya presentasi).

Note:

- Speaker
 - o Satu speaker boleh membawakan lebih dari 1 sesi.
 - o Mempromosikan Starter Pack, CM-CPM, dan VS di setiap kesempatan.
 - o Kuasai materi dan pahami tujuan dan penekanan tiap sesi.
 - o Membahas topik dengan lebih banyak sharing pengalaman di bisnis ini, tidak menggurui.
- *Recognition*
 - o New peringkat TIENS
 - Yang maju panggung dan berbicara adalah mulai new ★5 above: nama, latar belakang, dan sebutkan upline aktif terdekat.
 - Peringkat new ★7 above:
 - Sebutkan nama, latar belakang, dan upline aktif terdekat.
 - Ceritakan secara singkat alasan bergabung, kendala yang dihadapi untuk mengejar peringkat yang baru ini, dan cara mengatasinya. Contoh: “Sekolah saya tidak tinggi tapi saya mau belajar”, “Saya kesulitan mengatur waktu karena masih kerja, tapi akhirnya bisa setelah konsultasi dengan upline”, “Upline saya ada di luar kota tapi bisa konsultasi jarak jauh”, dll.
 - Sebutkan pesan penutup “Sampai jumpa di CPM dan VS”, dan tekankan bahwa yang terpenting di acara VS adalah acara CPM, karena di CPM diceritakan rahasia sukses dari guest speaker VS.
 - o 15 & 30 planner
 - o PBO

Durasi

- 2 jam

Materi:

- Sesi I
 - o Membahas paradigma negatif MLM yang sering terdengar dan bagaimana cara menjawabnya, serta apa kata ahli bisnis tentang bisnis MLM. Hal ini akan menjadi bekal distributor baru saat berhadapan dengan prospek yang masih negatif.
 - o Membahas 6 pilar (promosikan Royal Weekend dan NetP 6 Pilar).

- Menyadarkan distributor bahwa sukses atau gagal ada polanya:
 - Distributor yang gagal biasanya menggunakan cara sendiri yang tidak bisa diduplikasi. Pemecahan: promosikan Starter Pack yang mengajarkan cara memulai dengan benar.
 - Distributor yang gagal biasanya tidak mau belajar hal-hal dasar, padahal seorang Dokter pun meluangkan waktu ¼ abad untuk belajar. Promosikan NetP, PBO, dan 7 Kebiasaan. Promosikan juga CM.
 - Memahami hukum pareto bahwa hanya 20% yang akan mau bergabung dan aktif.
- Sesi II
 - Sikap yang harus dimiliki adalah “Ini adalah bisnis saya sendiri”
 - 7 langkah – Starter Pack
- Sesi III
 - Marketing plan
 - Sumber-sumber informasi terpercaya
 - TMIS: web (m.tiens.co.id) dan aplikasi
 - OneVISION: web (www.onevision.web.id) dan aplikasi
- Sesi IV
 - Dream sharing
 - Menampilkan buku impian (disarankan buku impian dari OneVISION)
 - Menceritakan impian terdalam dengan metode SMART (*Specific, Measureable, Attainable, Reasonable, Time Limit*) dan apa impian yang ingin dicapai melalui bisnis TIENS.
 - Closing
 - Memberikan contoh-contoh impian (hubungkan dengan 10 prioritas utama)
 - Mengarahkan peserta untuk mencatat impian terdalam masing – masing dan membuat buku impian, lalu berjuang untuk mencapainya melalui bisnis TIENS.

Pengumuman acara-acara berikutnya, termasuk kapan NDT berikutnya, bisa dipasang di *slide* akhir dan diumumkan oleh MC.



4. Core Meeting (CM)

Jenis : Pertemuan Bersyarat, diadakan 1 jam sebelum NDT.

Syarat hadir: ★5 (membership Silver) dan 8x presentasi di bulan terakhir (bagi distributor baru: 2x presentasi per minggu)

Tujuan

- Mendorong peserta mengikuti PBO dan menjalankan 7 Kebiasaan.

Tiket

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

Pembicara

- Leader lokal, kalau memungkinkan minimal Royal.

Durasi total 45 menit

- *Recognition*: yang pertama kali datang ke CM maju, sebutkan nama, latar belakang, dan upline aktif terdekat.
- 20 menit pertama: menjelaskan PBO dan 7 Kebiasaan. Pesan yang harus tersampaikan adalah bahwa ada kebiasaan yang harus dibangun kalau ingin memiliki bisnis yang besar, dan karena bisnis ini adalah bisnis duplikasi maka sebagai leader kita sendiri harus melakukan 7 Kebiasaan terlebih dahulu.
- 20 menit selanjutnya: mengambil salah satu poin dari 7 Kebiasaan dan menjelaskan dengan lebih detail sesuai dengan pengalaman anda.

5. Core Producer Meeting (CPM)

Jenis : Pertemuan Bersyarat, diadakan sebelum VS.

Syarat hadir: Core Producer (CP) di bulan berjalan atau di tutup buku terakhir.

Tujuan

- Mendorong peserta mengikuti PBO
- Mendorong peserta melakukan banyak presentasi

Durasi

- 10 menit *recognition* sesuai rundown OV
- 50 menit materi utama (dibawakan oleh pembicara VS)

Video

- Promo RW

Tiket

- Harga tiket VS sudah termasuk harga CPM, jadi peserta CPM tidak perlu membayar lagi

Materi:

- Tujuan CPM adalah supaya peserta memahami sistem OneVISION dan mendorong peserta untuk banyak melakukan presentasi (mengejar Silver/Gold Planner).

- Isi materi CPM adalah pembahasan teknis sistem OneVISION, bukan sekedar motivasi ataupun success story. Motivasi / success story cukup 20-30%, sisanya teknis / cara kerja.
- Hubungkan penjelasan sistem dengan pengalaman, jangan hanya teori. Contoh:
 - o Yang kurang tepat: “Bacalah buku kalau anda mau sukses, karena sudah disuruh di 7 Kebiasaan.”
 - o Yang tepat: “Dulu saya tidak suka baca buku, sampai saya dengar NetP pak XX yang berjudul YYY, akhirnya saya membaca buku. Ternyata benar, setelah saya membaca buku, bisnis saya mulai berkembang karena banyak teknik people skill yang saya dapatkan.”
- Untuk pemilihan topik / penyusunan materi CPM, prioritasnya adalah sebagai berikut:
 - o Kebutuhan NetP (ditugaskan oleh OneVISION)
 - o Request materi oleh HC sesuai dengan keadaan kota tempat CPM diadakan
 - o 7 Langkah, 7 Kebiasaan, dan 3 Prinsip Dasar
 - o Strategi umum dari OneVISION.
- Selalu promosikan alat bantu lain terutama NetP.
- Gunakan pendekatan cerita pengalaman, bukan menggurui.
- Closing cukup dengan visi 5 menit, bukan seperti closing di GOP atau VS.

Pengumuman acara-acara berikutnya (termasuk CPM berikutnya) bisa dipasang di *slide* akhir dan diumumkan oleh MC.



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

Jenis: Pertemuan Umum.

Rundown: diberikan oleh OneVISION.

Syarat diadakannya VS di suatu kota adalah tiket terjual minimal 500.

- Dibawah 500 lebih baik jangan mengadakan VS dahulu karena efeknya bisa kurang bagus.
- Apabila belum mencapai 500 bisa dibuat acara BS / Business Seminar tanpa EO (atau dengan EO minimal) dengan jumlah peserta 200-499. Atau adakan GOP saja dahulu.
- Para penerima special reward dan SL above adalah tamu kehormatan VS sehingga tidak membutuhkan tiket untuk hadir di VS.

Tujuan

- Penghargaan dan perayaan bagi peringkat TIENS baru dan peringkat PBO.
- Cerita sukses seorang pembicara (Guest Speaker).

Sikap

- VS adalah acara penghargaan.
- Hargailah distributor yang berprestasi dengan tepuk tangan dan berdiri bila perlu.
- Hargailah diri anda dengan duduk di posisi yang memang disediakan bagi anda.

Materi

- MC
 - o Opening: cairkan suasana, cth: "anda mungkin bingung kenapa orang joget, nikmati saja".
 - o Intonasi yg benar saat memanggil pembicara.
 - o Mempersilahkan peserta yg naik ke atas panggung dari kiri panggung dan turun dari kanan panggung.
 - o Peserta *recognition* yang berbicara terlebih dahulu adalah peserta yang berada di paling kanan panggung (sebelah kanan panggung) dan diakhiri dengan yang sebelah kiri panggung.
 - o Jelaskan bahwa *recognition* "new" adalah dari sejak VS yang lalu (2 bulan), contoh: "bagi new ★7 dari VS lalu sampai VS sekarang, kami persilahkan maju ke panggung"
 - o Untuk pemanggilan Guest Speaker: MC melakukan edifikasi, Video Profile diputar (kalau ada), lalu MC memanggil pembicara.
- Guest Speaker (GS)
 - o Syarat untuk menjadi GS Vision Seminar adalah penerima special reward dan PBO Crown.
 - o Sesi I
 - Latar belakang keluarga, pendidikan, ekonomi, lingkungan, dan sedikit cerita awal perkenalan dengan TIENS
 - o Sesi II
 - Perjalanan bisnis TIENS, kendala yang dihadapi, bagaimana menghadapi kendala tersebut, perjuangannya bagaimana sampai mencapai kesuksesan. Beberapa poin yang bisa diceritakan:

- Bagaimana cerita awal mula join / tertarik TIENS, apa yg membuat tertarik.
 - Bagaimana mulai menjalankan bisnis ini secara serius, di mana *magic moment* yang membuat anda 'klik' untuk serius, di acara apa (OP, GOP, atau pertemuan lain).
 - Kendala apa saja yang dihadapi, dan bagaimana cara mengatasi kendala tersebut. Lalu pembelajaran apa yang didapat (hubungkan selalu dengan sistem OV yaitu konsep 7-7-3: 7 Langkah sukses, 7 Kebiasaan, dan 3 Prinsip Dasar, terutama NetP).
 - Ceritakan hasil yang didapatkan (materi maupun non materi). Ceritakan reward yang didapat serta perjuangannya mengejar reward, dan perasaan ketika mendapatkan.
 - Kiat atau pesan-pesan moral (motivasi). Berikan kesimpulan bagaimana seorang dengan latar belakang seperti GS bisa sukses di usaha ini. Setiap pembicara pasti punya pengalaman berbeda jadi berikanlah pesan-pesan yang memang sesuai dengan cerita Anda dan latar belakang anda (*be yourself*).
- Tips
 - Konsultasi materi dengan upline GL aktif terdekat sebelum menjadi GS VS.
 - Berbicara jelas dimulai dengan salam, ucapan terima kasih kepada Tuhan, TIENS, OneVISION, HC, HC pembicara dan seterusnya. Ingatlah untuk edifikasi leader lokal yang hadir.
 - Ini bukan sesi pengajaran jadi banyak berbagi pengalaman sampai mencapai posisi sekarang.
 - Setiap menyiapkan poin-poin yang dibahas, selalu lihat dari sudut pandang peserta: apa yang peserta dapatkan kalau saya membahas poin ini?
 - Bungkus topik masalah dengan tepat: jangan hanya menceritakan masalah, tapi ceritakan juga solusinya. Contoh: grup saya rontok, tetapi setelah saya konsultasi dengan upline aktif saya, grup saya bangkit lagi.
 - Berbicara sesuai susunan acara.
- *Recognition*
 - Untuk menghemat waktu, MC memanggil *recognition* berikutnya saat panggung sudah kosong (tidak perlu menunggu yang baru turun panggung selesai bersalaman dengan leader).
 - New peringkat TIENS
 - Peringkat ★7: Nama, latar belakang.
 - Peringkat ★8 above:
 - Nama lengkap, latar belakang jelas, upline aktif terdekat.
 - Sedikit cerita tentang kendala yang dihadapi dan bagaimana cara mengatasinya. Contoh: "Saya tidak pandai bicara dan *introvert*, tapi setelah mengikuti sekolah bisnis OneVISION sekarang saya bisa berbicara di depan ratusan, bahkan ribuan orang".
 - Ceritakan sedikit tips sukses atau perjalanan bisnis yang sesuai dengan cara kerja dan sistem OneVISION.

- Pesan akhir “sampai jumpa di CPM dan VS berikutnya”.
- Promosikan pertemuan CPM, contoh: “kami baru saja mengikuti pertemuan yang sarat ilmu sebelum acara ini, pastikan anda penuh kualifikasinya dan ikuti CPM berikutnya”.
- Silver dan Gold Planner
 - Silver Planner: Nama, latar belakang.
 - Gold Planner: Nama, latar belakang, dan alasan menjadi GP.
- Reward promo (kalau ada)
- PBO
 - Diamond above tidak perlu maju *recognition* PBO.
- GL above edifikasi singkat GS.

Waktu

- Total seluruh VS max 3 jam.

6.1. Protokol VS

Vision Seminar adalah sebuah pertemuan yg dirancang untuk sebuah penghargaan maka fokus kita adalah di penghargaan para leader dan Guest Speaker. Hal-hal yang perlu kita perhatikan antara lain:

- Ruang VIP adalah ruangan yang dikhususkan bagi para VIP.
 - Yang dikategorikan sebagai VIP di VS adalah GS, HC kota, dan SL above (kalau terlalu banyak bisa dibatasi menjadi SL penerima special reward).
 - Apabila diperlukan orang tua dari para VIP bisa diperbolehkan masuk.
 - Pasangan resmi (istri/suami) dari para VIP boleh masuk Ruang VIP tapi pacar tidak boleh masuk VIP karena pacar bukan/belum pasangan resmi.
 - Ruang VIP ada penjaga pintu (usahakan dari EO) sehingga tidak sembarangan orang bisa masuk.
- Guest Speaker (GS) atau pembicara tamu :
 - GS adalah tamu kehormatan yang harus diperlakukan dengan protokol tamu kehormatan.
 - Host Couple (HC) kota harus :
 - Mengarahkan mulai dari H-7 sampai dengan H+1 Guest Speaker datang di kota tersebut :
 - Memberitahu lokasi dan nama hotel tempat GS menginap.
 - Mengingatkan tanggal dan jam keberangkatan.
 - Koordinasi hal-hal yang berhubungan dengan persiapan materi GS.
 - Pengaturan penjemputan GS dari kedatangan sampai dengan pengantaran pulang ke bandara.
 - Yang menjemput dan mengantar GS tidak harus HC kota, tetapi bisa HC GS (satu pria dan satu wanita)
 - GS ke acara VS tidak boleh mengendarai mobil sendiri.

- Hari H :
 - HC GS menghubungi GS 1-2 jam sebelum waktu penjemputan di hotel.
 - Diharapkan GS sampai di lokasi acara paling lambat 15 menit sebelum acara dimulai dan menunggu di ruang VIP.
 - Tata cara duduk di dalam mobil:
 - GS duduk di bangku belakang di sebelah kiri.
 - HC GS di sebelah sopir dan bertugas membukakan pintu GS saat sampai tujuan.
 - Sopir memarkirkan mobil GS di tempat parkir VIP yg sudah disediakan.
 - Selama dalam perjalanan menuju lokasi, HC harus menanyakan materi edifikasi, persiapan, lagu impact, dll yang berhubungan dengan acara tersebut karena mungkin ada perubahan.
 - HC melakukan koordinasi dengan team player saat GS sudah mendekati lokasi untuk melakukan seremonial penjemputan GS dari turun mobil sampai memasuki ruang VIP.
 - HC GS perlu selalu mendampingi GS saat makan, minum, dan ke toilet (khusus ke toilet cukup dengan HC yang sama jenis kelaminnya, dan ditunggu di luar toilet), sekaligus memonitor susunan acara untuk disampaikan ke GS.
 - Prosesi pemanggilan GS memasuki ruangan didampingi HC GS dengan membawakan tasnya. HC GS berhenti di kursi VIP dan mengambil duduk tepat di belakang kursi GS.
 - Urutan prosesi tamu manajemen TIENS (kalau ada) adalah sebelum Gold Lion.
 - Saat closing acara, plakat OneVISION diberikan oleh leader tertinggi kepada GS. HC GS menunggu di tangga kanan panggung untuk menyimpan plakat, mengantar GS sambil membawa barang bawaan GS ke ruang VIP, dan kemudian mengantar ke hotel.

- Cara pengaturan ruang acara
 - Tempat duduk paling depan untuk VIP GS dan peringkat tinggi.
 - Baris kedua untuk peringkat di bawahnya, HC GS, dan translator (kalau ada).
 - Baris ketiga dibawahnya lagi sampai peringkat BL.
 - Disiapkan team player di dalam ruangan yang bertugas mempersilahkan tamu yang datang untuk memenuhi tempat duduk di deret depan terlebih dahulu.
 - Seluruh Team Player yang bertugas diharap duduk di paling pinggir dari deretan kursi agar bisa cepat dan tidak mengganggu peserta lain saat bertugas.



7. Grand Opportunity Preview (GOP)

- GOP adalah OP yang dibesarkan (gabungan OP di satu wilayah), tapi bukan pengganti VS. Rundown sama dengan OP rutin tetapi impact GS boleh lebih panjang (30-45 menit).
- Harga tiket masuk GOP maksimal Rp. 35.000,-
- Tidak ada prosesi.
- Diisi oleh pembicara tamu luar kota (boleh sekalian membawakan presentasi).
- Materi pembicara tamu
 - o 40 % cerita sukses
 - Ceritakan perjalanan / proses bisnis anda secara sekilas, tidak perlu detail.
 - Ceritakan hasil yang anda dapat (materi maupun non materi) tetapi bukan hanya sekedar pamer hasil secara berlebihan, tujuannya adalah untuk menjelaskan bahwa bisnis ini sangat layak untuk dijalankan.
 - Contoh:
 - “di usia saya yang baru...., saya sudah bisa bisnis ini sangat layak untuk saya perjuangkan”.
 - “dengan hanya meluangkan waktu non produktif saya, sekarang saya sudah bisa.....”.
 - “dulu saya ketemu orang saja sudah takut, sekarang saya sudah bisa berbicara di depan anda semua”.
 - o 60% membuka paradigma peserta melalui pengalaman pribadi sehingga peserta mengambil keputusan untuk bergabung dan meraih impian mereka bersama TIENS dan OneVISION. Contoh: “Saya dulu pikir bisnis ini haram, sampai saya ke pertemuan dan melihat Sertifikat Syariah” atau “Saya pikir bisnis ini materialistis / hanya mengejar uang saja, tapi di Netp saya mendengar ada leader yang berlatar belakang pengusaha sangat sukses masih mau menjalankan bisnis ini.”



8. Pertemuan Grup

- Pertemuan grup adalah pertemuan tambahan yang diadakan intern untuk grup tertentu. Pertemuan grup tidak boleh mengatasnamakan OneVISION, tidak boleh menggunakan logo OneVISION, dan tidak bisa dibroadcast oleh OneVISION.
- Bagi anda yang ingin mengikuti pertemuan di luar pertemuan resmi OV, harap konsultasi dahulu dengan upline aktif anda.

9. Host Couple Kota

Tugas Host Couple pertemuan dan kota:

- Menjadi tuan rumah dan perwakilan OneVISION untuk pertemuan dan kegiatan TIENS di kota tersebut, jadi bukan hanya untuk grup sendiri tapi untuk seluruh distributor di kota tersebut.
- Pengaturan Acara:
 - o Memastikan CPM dan VS direkam dengan benar.
 - o Jadwal pertemuan
 - Jadwal OP (hari, jam, dan tempat) usahakan tetap, jangan sering ganti jadwal.
 - CM-NDT dan CPM-VS berikutnya sudah ditentukan saat acara tersebut berlangsung sehingga di akhir acara bisa diumumkan kapan pertemuan berikutnya diadakan lagi.
 - o Apabila tanggal pelaksanaan pertemuan diubah atau pertemuan tertentu ditiadakan, pemberitahuan harap diumumkan jauh-jauh hari (jangan mendadak).
 - o Adil, bijaksana dan tegaslah dalam hal:
 - Penentuan pembicara, MC, dll hendaknya tidak dimonopoli oleh grup Host Couple atau grup tertentu. Tunjukkan distributor yang sinkron antara tugas dan kapasitas, dan juga tegas dalam menolak kalau memang yang ditugaskan tidak memiliki kapasitas.
 - Begitu juga dengan penyebaran informasi dan tiket.
- Penyebaran Informasi:
 - o Milikilah Contact Person yang ramah dan mudah di hubungi.
 - o Selalu update informasi terbaru mengenai jadwal kegiatan TIENS dan OneVISION ke seluruh distributor TIENS di wilayah anda (minimal ke leader-leadernya), dan juga ke OneVISION untuk dimuat di web OneVISION.
 - o Adil dalam penyebaran informasi resmi.



10. Tugas Seluruh Team Player

- Jadwal pertemuan OP rutin, GOP, dan CM-NDT harap disampaikan ke OneVISION (lewat mail / sms /WA dll) dan akan dimuat di website OV sehingga akan lebih terpromo.
- Mengikuti isi juklak ini dan menyebarkan juklak ini ke seluruh leader grup anda.
- Mendukung dan membantu Host Couple dan staff OneVISION secara maksimal.
- Pahami bahwa Host Couple dan staff OneVISION bukan Customer Service yang harus melayani semua urusan anda setiap waktu. Jangan menambah beban kerja Host Couple dan staff OneVISION dengan permintaan pribadi anda dan grup, ingatlah bahwa Host Couple dan staff OneVISION tidak hanya mengurus anda dan grup anda. Mereka berhak untuk tidak melayani permintaan di luar tugas mereka.
- Kerjasama dan patuhilah aturan2 yang dibuat oleh Host Couple dan staff OneVISION, misalnya:
 - o Tanggal batas Early Bird Vision Seminar
 - o Batas pembayaran Royal Weekend, Crown Life, dll.
- **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.

