



RAHSIA BUILD TO LAST

**Shaklee?
Why not?**

**"BAGAIMANA ENGINEER JADI
TRENDSETTER,
DAN SALES MAINTAIN
BERPULUH JUTA \$\$\$ SETAHUN"**

WAJIB BACA, SID SHAKLEE

Rahsia Build to LAST iReach

Bagaimana Engineer Jadi Trendsetter

Dan Sales Maintain Berpuluh Juta \$\$\$ Setahun

2017 #iReachStory

Diterbitkan oleh iReach FP (FB/IG)

 <http://www.facebook.com/ireach.my/>

 <https://www.instagram.com/ireach.my/>

Cover Design © 2017 by Khawarizmi Production House

Content Copyright © 2017 by iReach Sdn Bhd

First Published in May 2017

All rights reserved. This eBook is protected by the copyright laws. This eBook may not be copied, print screened, reprinted for commercial & non-commercial gain or profit. The use of short quotations or occasional page copying for personal study is permitted and encouraged. However, permission may be granted upon request.

Pendahuluan

Transkrip ini ialah teks salinan semula speech Master Lyna & Master Zainul. Mereka merupakan Main Guest Speaker semasa Shaklee Conference 2017 di Sunway Resort Hotel & Spa, pada 29 April 2017.

Shaklee Conference adalah acara paling gilang gemilang bagi seluruh Pengedar Shaklee di Malaysia. Ia dihadiri oleh Management Team Shaklee (diketuai oleh Mdm Helen selaku President Shaklee Malaysia), Top Leader Shaklee Malaysia, Penerima Anugerah Tahunan "Achiever Award" dan seluruh ahli Shaklee yang berdaftar. Justeru, ia memang acara rasmi Shaklee yang ditunggu-tunggu.

Transkrip ini bertujuan memberi peluang kepada yang tidak dapat hadir pada hari tersebut atas urusan masing-masing, untuk sama-sama ambil pengajaran daripada sharing Main Guest Speaker ini. Sedikit olahan dibuat agar ianya lebih mesra pembaca. Sebarang komen atau feedback, boleh terus hubungi [Admin FP iReach \(Klik Sini\)](#).

Akhir kata, semoga kita sama-sama dapat manfaat.

Admin FP iReach

Disclaimer

Semua point dalam teks ucapan mereka ini sudah di review & disahkan benar oleh pihak pengurusan Shaklee Malaysia. Lagipun, memang speech mereka disampaikan depan Management Team Shaklee Malaysia pun.

Justeru, ia dijamin tepat pada waktu eBook ini diterbitkan.

Shaklee SC 2017 Sharing

Master Lyna/Zainul

Master Lyna: Saya Master Lyna. Hari ni saya sangat happy, sebab boleh berkongsi pentas dengan suami saya, Master Zainul; atau lebih dikenali sebagai "Master Z". Anda tak tahu, betapa susahnyanya saya nak pujuk dia untuk sama-sama naik stage. Sejak Suknit (staff Shaklee) telefon dan bagitau "bukan you sorg. Tapi dengan Master Zainul sekali", saya dah terduduk, fikir macam mana nak pujuk.

Master Zainul: Bukan apa. Awak tengok siapa yang asyik naik stage sekarang ni? Balik2 Mdm Helen (Presiden Shaklee Malaysia), Balik2 Pn Maziah (VP Sales). Mana ada lelaki? Susah, kalau saya sorang je, yang hensem atas ni.

Master Lyna: Korang nak tahu tak, macam mana Master Z, boleh terjebak dengan Shaklee?

Master Zainul: Senang je. Awak tanya nak makan Shaklee. Saya cakap, OK! Lepas tu saya ingatkan awak, dah makan Shaklee ke belum?

Master Lyna: Amboi... Nak tahu tak cerita sebenar? Macam mana dia, reject Shaklee. Macam mana dia, kata macam-macam lah. Nak tahu tak?

Master Zainul: Kejap, Kejap. Kenapa saya tak ingat part tu???

Master Lyna: Tak ingat ye? Ok, meh saya ingatkan. Masa mula2 saya ambil Shaklee, masa tu saya pregnant anak pertama. Biasalah, kita

orang perempuan. Bila member asyik "Shaklee, Shaklee, Shaklee", mesti kita pun nak cuba. Bila kata "saya nak beli Shaklee", dia cakap apa? "Buat apa nak beli Shaklee? Kan Doktor dah bagi vitamin free? Lagipun, kalau bagus sangat, mesti doktor pun dah bagi Shaklee."

Master Zainul: Itu bukan salah saya. Itu salah DNA husband, dalam diri saya. Setuju kan husband-husband? Lagipun, kat dapur kita tu, tiba-tiba je penuh dengan botol-botol Shaklee. Apa bezanya?

Master Lyna: Itu baru pasal makan. Belum lagi masa saya nak register.

Master Zainul: Itu saya ingat, itu saya ingat... Awak cakap nak register, saya cakap "register, cepat-cepat". Lepas tu saya ingat, saya cakap, "cepat-cepat jadi Master Coordinator". Kan?

Master Lyna: Tak baik tau tipu. Tipu depan semua orang pulak tu.

Master Zainul: Eh, ye ke???

Master Lyna: Masa saya nak register, dia cakap apa, "kalau tak register pun boleh beli, buat apa nak register lagi?". Sebenarnya awak nak jimat RM65 kan?

Master Zainul: Kita ni, husband, banyak tanggungan. Betu tak? Duit belanja rumah, nak buat duit simpanan, nak beli tiket kapal terbang raya kat Kelantan. Raya kat Kelantan, faham-faham je lah. Kalau tak jem 17jam, tak sah.

Master Lyna: siapa suruh kahwin dengan orang kelantan?

Master Zainul: kahwin lagi dengan org kL baru tau.

Master Lyna: apa awak cakap???

Master Zainul: saya cakap, kalau saya drive 17 jam atas jalan, panas. Baru awak tau.

Master Lyna: Ok, kita sambung cerita. Dia jadi makin laser bila saya cakap "saya nak buat bisnes Shaklee". Bukan saja tak support, bukan saja buat tak tahu, dia siap cakap lagi "tak payah buat, bisnes ni takde masa depan, jangan buang masa buat benda tak berfaedah". Maklumlah, masa tu bisnes dia dalam USD. Google Adsense lah, Amazon Partners lah, ape lagi pun saya tak ingat dah.

Master Zainul: tak aci betul saya je yg kena ni. Meh nak cakap sikit, kenapa saya reject Shaklee masa tu. Orang cakap, Shaklee dah berpuluh tahun di Malaysia. Tapi, saya tak pernah dengar pun. Kemudian, bisnes part time saya memang dalam USD. Senang. Market Malaysia masa tu, nak transfer duit pun tak tahu. Kalau nak beli, kalau tak free, tak sah. Kita bisnes, macam mana nak survive macam tu?

Master Lyna: Ok sayang. Boleh tak abang cerita dengan family kita ni. Macam mana akhirnya awak boleh terjebak?

Master Zainul: of cos sebab mula-mula tengok happy. And then, tengok anak kita tembam, macam kena pam. Jadi, saya study, pasal Shaklee. Apa sebenarnya yang bagus, pasal Shaklee ni? Kemudian, saya jumpa, beberapa perkara. Yang pertama, produk Shaklee berasaskan sains. Ye lah, kita ni kan Engineer. Bijak pandai juga lah. Mana boleh beli apa-apa makanan atau vitamin, hanya sebab, ada label makanan sunnah. Betul tak? Nombor dua, Bila kita ada produk yang strong, income kita berasaskan jualan. Tak perlu beli stok beribu ringgit. Setakat nak kaya, senang je. Tapi nak bina legasi untuk generasi (anak, cucu, cicit, etc) akan datang, itu lebih utama. Dan yang ketiga, sebab yang paling saya suka, bisnes Shaklee sangat scaleable. Maksudnya, kalau kita ada kedai, kedai makan contohnya, kalau nak kembangkan perniagaan, kita perlu buka lagi satu kedai makan. Nak buka kedai makan, perlukan belanja berpuluh ribu ringgit lagi. Kita register ahli tak sampai RM100 pun kan?

Dan the best part is, customer-customer kita yang happy guna Shaklee, dia sendiri yang akan jadi ejen jualan kita. Free of charge. Mana nak dapat bisnes best macam ni?

Master Lyna: Haa, Hebat kan penanganan Shaklee? Sampai boleh jampi suami saya yang punya hardcore anti, sekarang ni, suka Shaklee. Saya ingat lagi masa mula-mula kami nak bisnes dulu. Masa tu, kami bekerja, di Miri. Hari biasa, kami kerja. Masa yang ada cuma hujung minggu. Masa hujung minggu ni lah kita sepatutnya jalan-jalan, jumpa kawan-kawan. Tapi, kami terpaksa tolak. Bukan apa, sebab kami nak fokus pada bisnes. Dan yang paling stress, bila tiba-tiba bos cakap "awak kena pergi outstation". Allah! Habis lah, kena stay up, nak ganti balik masa yang kita tinggal tu. Tapi, bila dikenang-kenang, itu semua kenangan manis. Kalau lah kami tak sanggup berkorban waktu tu, mungkin hari ni, belum Master (Coordinator) lagi kot.

Master Zainul: Nak tau tak, masa tu, dia buat main2 je. "kalau ada sales, ada. Kalau takde pun takpe". Bisnes main-main katanya, suka-suka...

Master Lyna: tapi segalanya berubah, bila kami dapat anak kedua. Anak saya, namanya Fahry. Dia pre-mature, dan dia, kudung sebelah kaki. Sebagai seorang mak, saya nak, anak saya membesar, bangga dengan diri dia. Masa tu lah, saya ambil cuti tanpa gaji, sebab tak sampai hati nak bagi orang lain jaga dia. Dan masa tu juga, saya cakap ke diri saya, "aku mesti buat Shaklee betul-betul".

Master Zainul: Bayangkan, Harga kaki palsu anak kami, masa dia 9 bulan, RM2,500. Baru pakai, baru nak belajar berlari & baru boleh berjalan, dah kena ganti kaki palsu yang baru. RM5,000 pula lepas tu. Sejak hari tu, kami kena ganti kaki palsu dia, setiap tahun. Yang harganya RM7,000-RM8,000 setiap satu. (Bila dia dah masuk sekolah, siap kena ada kaki palsu spare lagi). Cuba kira, berapa jumlah semuanya? Kalau nak tahu, semua ni, lagi mahal daripada harga kereta kami.

Master Lyna: Saya nak bersama-sama dengan dia, saya nak support dia. Saya nak dia rasa bangga, pakai kaki palsu. Saya nak dia rasa bangga dengan diri dia. Saya nak kawan-kawan, bila tengok dia "wow Fahry, awak hebat!". Jadi, saya bincang dengan suami saya. Sebelum Fahry masuk sekolah darjah satu (bila umurnya 7 tahun nanti), salah seorang dari kami, mesti berhenti kerja. (Sebab orang OKU macam Fahry perlukan sokongan psikologi. Dan tiada yang lebih layak drpd ibubapanya sendiri).

Master Zainul: masa tu, dia buat macam-macam bisnes. Jual baju menyusu, sewa training center. Siap buat NGO untuk anak OKU lagi. Masalah bila mula bisnes banyak-banyak sekaligus, kita mudah, hilang fokus. Dan masa tu, umur Fahry dah setahun. Tinggal 6-tahun je lagi!

Master Lyna: ni lah masalah suami saya. Fikiran dia jauh sangat ke depan. 6-tahun lagi kot. Lama lagi kan?

Master Zainul: saya ni, banyak belajar pasal bisnes, daripada pelaburan saham. In fact, saham pertama yang saya trade, masa saya umur 5-tahun (guna akaun arwah ayah, sebab umur minima nak ada akaun sendiri 18-tahun). Jadi, DNA saya ni memang dah di-code, mesti efektif & mesti efisien. Tapi, ada satu benda yang saya takkan lupa sampai mati. If you fail to plan, memang for sure, you are planning to fail. Dan saya nak pastikan, kami tak masuk dalam perangkap tu!

Master Lyna: Masa tu lah, hari-hari dia suruh saya fokus. Fokus pada satu bisnes. Tapi masa tu saya tak dengar sangat. Ye lah, kita kan orang perempuan. Kita multi-tasking. Betul tak? Orang laki lain lah, satu kerja satu masa je yang diorg boleh buat. Betul tak gurls? Tapi sebab dah hari-hari asyik diingatkan "fokus, fokus, fokus". Sampai bernanah telinga, akhirnya saya, terima juga. Dalam banyak-banyak bisnes tu, saya pilih, Shaklee. Kenapa? Sebab, Shaklee bisnes paling mudah. Boleh buat online, tak payah keluar rumah, dan boleh guna saja apa yang kita ada.

Tapi masa tu, saya seorang je lah, yang buat bisnes ni. Dia tu, setakat, "pack & pos" je.

Master Zainul: Eh, come on, husband. Kita semua start dengan pack & pos. Betul tak? Tengok sama kan DNA husband-husband?

Master Lyna: lepas 2-bulan saya fokus, saya mula dapat income 4-angka. Bulan berikutnya, "eh, senang je rupanya naik Senior Supervisor" (rank kedua dalam Shaklee). Masa tu, income Shaklee ni, dah nak dekat sama dengan gaji. Gaji saya lah, bukan gaji dia. Masa tu lah saya tunjuk cheque Shaklee, baru lah terbuka biji mata dia. Baru lah dia cakap "boleh buat duit juga Shaklee ni ye. Ok, terus buat Shaklee betul-betul". Bila dia dah jadi excited, dia lah yang banyak kali bebel ke saya "dah update blog ke belum?", "dah follow up customer ke belum?". Sampai, saya pun stress. Bila bab follow up customer, terutamanya. Masa tu, tak kira lah, tengah kenduri ke, anak demam ke, balik kampung ke, kalau saya jawab "belum", time tu juga dia suruh saya call. Rasa menyesal pula tunjuk cheque ke dia.

Master Zainul: Husband-husband yang datang hari ni, jangan rasa bersalah kalau tak tahu nak tolong macam mana. Mulakan dengan, sentiasa ingatkan dia (isteri), tentang apa yang kena buat dalam bisnes Shaklee. Bukan apa, dia dah sibuk, kemas rumah, jaga anak. Sampai senang lupa, apa yang kena buat, dalam bisnes ni.

Master Lyna: Lepas tu lah dia tolong saya, restructure blog, upgrade copywriting, optimize conversion, set autoresponder, buat ebook & macam-macam lagi lah. Dari situ, kami berjaya develop satu sistem, sales funnel yang menjadikan bisnes kami, begitu automated. Sampai, kalau kami travel ke, takde di Malaysia ke, anak masuk wad ke, sales tetap berjalan.

Master Zainul: Haa, korg yg tak tahu, jangan suka tuduh-tuduh kitorg travel sana sini, sampai lupa coaching, sampai lupa sales. Kalau kita buat

bisnes ni dengan betul, anak masuk hospital kah, kita oustation kah atau kita travel oversea kah, sales tetap akan masuk. Lebih-lebih lagi sekarang ni, kita ada macam-macam microblogging platform. Kita ada Facebook, kita ada twitter & kita ada instagram. Sepatutnya, dengan semua benda ni, kita lagi senang dapat sales, zaman sekarang.

Master Lyna: Tapi, sampai satu tahap, kami stuck. Kami stuck di rank Key Coordinator. Selama 6-bulan. Saya duduk dengan suami saya, kami bincang, "kat mana salahnya kita ni?", "apa lagi yang kita belum buat, sebenarnya?", "bukan kita dah buat semua ke?".

Master Zainul: Masa tu saya memang buntu. Buntu tak tahu apa punca. Tapi bincang punya bincang, selama ni, kami terlalu banyak bergantung kepada blog, Facebook, Telegram & Whatsapp, sampai jarang berjumpa dengan downline-downline kami. Masa tu, tahun 2011, kami terlalu asyik, dengan High-Tech, sampai jarang nak High-Touch. Mulai saat itu, kami ubah strategi. High-Tech masih berjalan macam biasa. Tapi high touch, kami lipatgandakan usaha.

Master Lyna: Sebab masa tu, kami masih bekerja lagi. Jadi, hujung minggu lah, yang kami gunakan, untuk coaching, downline-downline kami. Masalahnya, downline kami ni, bukan duduk di KL saja. Bersepah seluruh Malaysia. Nak tak nak, kami terpaksa, fly balik hari, pergi Utara, Selatan, Sabah, Sarawak & semua lah. Semata-mata, nak coaching downline-downline kami.

Master Zainul: Cakap pasal coaching ni, saya ada satu cerita. Cerita yang akan saya ungkit sampai bila-bila. Nak dengar tak? Kami pernah coaching, downline-downline kami di Kuantan. Sebelum tu, dah set, sekurang-kurangnya 20 orang yang datang. Tapi, 3-5 hari sebelum kejadian, 5-7 orang cancel, tak boleh datang. Sepanjang perjalanan dari KL ke Kuantan, lagi 5 orang cakap tak boleh datang. Macam biasa, emergency, ada hal. Hinggalah hari terakhir, di hari kejadian, yang datang cuma seorang. Dan itu pun, baru buka pintu, tak bagi salam pun

lagi, dia dah cakap "sorry kak. saya tak boleh lama-lama ni, ada hal. Suami tengah tunggu kat bawah".

Master Lyna: Kecewa? Of course kami kecewa. Kecewa sangat. Sebab, benda-benda tu, bukan percuma. Ia melibatkan kos, masa, tenaga. Tapi, benda macam ni, tidak melemahkan semangat kami, untuk terus memberi. Bila orang cakap, banyakkannn memberi, inilah dia. Bukannya bagi diskaun bukan-bukan. Berkat konsisten, Alhamdulillah, hanya 2-tahun lepas fokus, kami berjaya naik rank Master Coordinator. Dan, yang paling best, saya berjaya berhenti kerja, 3 tahun lebih awal, dari rancangan asal.

Master Zainul: Tapi, ada satu masalah, bila dah mula berjaya. Kejayaan, mudah buat kita buta. Buta tak nampak, "apa yang buat aku berjaya sebenarnya?". Betul-betul sebab kita tere (hebat), atau sekadar nasib sahaja? Bila kita tak tahu, apa yang buat kita berjaya, kita tak boleh nak ulangi kejayaan itu semula. We failed to repeat, our own success.

Master Lyna: Masa ni lah, bila dah naik rank, tapi gagal effective (pada appointed rank). bila shaklee dilanda kontroversi, kita yang mula-mula melenting. Dan, bila ada perselisihan faham, dengan SID lain, kita pilih untuk bermusuh, daripada nak selesaikannya.

Master Zainul: Ini memang cabaran, bila bisnes Shaklee, mula berkembang pesat. Bisnes Shaklee, mula mengundang, macam-macam jenis orang. Ada orang, buat bisnes Shaklee, sekadar part-time saja. Tapi, ada orang, memang betul-betul untuk sara kehidupan. Ada orang, buat bisnes Shaklee, sebab betul-betul sayangkan produk. Tapi, ada orang, buat Shaklee "just another bisnes" saja. Sebab tu, penting, untuk ada prinsip dalam company. Supaya, sesama SID, saling harmoni. Leaders; terutamanya Master Coordinator, perlu bijak mendidik downline masing-masing. Jangan kelabu mata, kejar sales semata-mata. Ingatkan downline masing-masing, apa yang boleh. Dan sentiasa

bertegas! Apa yang tak boleh! Hanya dengan asas yang kukuh! Bisnes kita teguh!

Master Lyna: Sebab itu lah, Shaklee ketatkan P&R (Privelege & Responsibility atau undang-undang dalaman Shaklee. Supaya kita sesama SID, boleh kembangkan bisnes ni, dengan cara yang paling harmoni). Ya, memang, ada beberapa perkara yang kita perlu adjust. Tapi inilah bisnes. Change is the only constant. Perubahan, satu-satunya, yang kekal.

Master Zainul: Contohnya, kenapa Shaklee, tak bagi kita beli, stok yang berlebihan, yang kita sendiri tak boleh jual. Supaya, forecast yang Shaklee buat, betul-betul reflect customer punya demand. Betul? Kedua, kenapa Shaklee cakap "harga ahli hanya untuk (yang dah daftar) ahli, harga retail untuk yang lain-lain. Tak boleh kurang, walau satu sen sekalipun"! Pernah tak, korang tengok, orang jual Ferrari, dengan harga MyVi? Kenapa takde orang jual Ferrari pada harga MyVi? Supaya, orang tak samakan, kualiti Ferrari, dengan MyVi. Begitu juga Shaklee. Supaya, orang tak samakan, produk Shaklee, dengan produk-produk yg lain. Shaklee is the best, and nothing come second!

Master Lyna: Untuk kita sentiasa fall in love, dengan bisnes Shaklee ni, kita kena ada, satu misi yang besar. Misi ni, mesti lebih besar, daripada berapa banyak bonus yg nak dapat, berapa GUV, berapa point leaders. Misi yang menjadikan kita lebih matang, jiwa lebih kental. Dan yang paling penting, kita lebih enjoy buat bisnes Shaklee.

Master Zainul: Suka saya nak kongsi, apa misi kami dalam bisnes Shaklee. Nak dengar tak? Kita tengok atuk nenek kita. Diorg fit, kerja kampung, kerja kebun. Bandingkan dengan kita, rakyat Malaysia hari ni. Malaysia, #1 paling ramai pesakit kencing manis. Obesity? Pun #1 juga. Tu yang dah tau boroi, pun tak reti-reti nak kempiskan perut. Siap bangga lagi, "boroi tanda happy". Justeru, tanggungjawab kita, sebagai pengedar Shaklee, untuk sihatkan semula rakyat Malaysia. Let's Make,

Malaysian, Healthy Again! Bagi menjadikan misi ini satu realiti, kita perlukan pengedar yang talented. Bukan pengedar, yang cuma tahu, jual murah. Hanya dengan, pengedar yang talented saja lah, boleh sebarkan kebaikan Shaklee, to the next level. Untuk itu, kita perlu jadikan Shaklee, MLM pilihan #1 di Malaysia. Kita perlu jadikan Shaklee, The MLM of Choice!

Master Lyna: Yang pertama, make malaysian, healthy again. Kedua, make Shaklee, the MLM of choice. Tapi, misi ini, terlalu besar untuk kami selesaikan. Kami perlukan anda, Shaklee Family, untuk jadikan misi ni realiti, boleh tak???

Master Zainul: Namun begitu, ini bukan misi mudah. Kita; Shaklee Family, perlu bergerak as ONE. As one positive family. Kita kena, sama-sama kita keluar, dari comfort zone. Kita kena sama-sama upgrade kebolehan diri. Dan, kita kena sama-sama committed, untuk patuh P&R shaklee.

Master Lyna: Itu komitmen kami di iReach. Dan kami harap, semua Shaklee Family, sama-sama, keluar dari comfort zone, upgrade diri kita & patuh P&R shaklee. Boleh tak Shaklee Family???

Master Zainul: Sebelum kami undurkan diri, saya nak share, apa yg saya belajar, daripada pengalaman, berlari 10km, setiap pagi. 3km pertama, nafas mula sempit, kaki mula lenguh & badan mula rasa sakit. Masa inilah, banyak orang (beginner), berhenti. Sebab tak sabar nak adapt & adjust. Begitu juga dalam bisnes Shaklee. Kalau kita mula-mula buat bisnes ni, kita mudah rasa fedup, kalau customer tak beli. Kita mudah give up, kalau dah share, takde customer pun lagi. Betul tak? Dan, itu bukan salah bisnes shaklee. Tapi kita, yang belum sesuaikan diri. Get used to it, biasakan apa yang tak biasa. Kemudian, 4km seterusnya, cabaran mental bermula. Kita akan mula bertanya-tanya "perlu ke aku habiskan 10km ni?", "kalau berhenti, bukan orang tahu pun". Masa ni lah, bila dah lama buat Shaklee, tapi rasa stuck, kita mula persoalkan apa

yang kita buat ni "betul atau tidak". Masa ini lah, kita kena tetap yakinkan diri kita, yakin dengan apa yang kita buat. Dan konsisten, buat, apa yang kena buat. Percayalah, ini akan buat kita semua, sama-sama jadi Master Coordinator juga.

Master Lyna: Kalau ada sesiapa, rasa stuck, jangan pernah berhenti. Jangan tengok kiri, jangan tengok kanan. Tengok depan. Jangan sesekali give up. Kalau kita give up, siapa yang rugi? Shaklee? Diri sendiri yang rugi... Kita kena terus practice, apa yang kita dah buat selama ni. Practice will never makes you perfect. Tapi, dengan practice, kita jadi lebih confident. Lama-lama, practice akan jadi habit. Bila dah jadi habit, sedar tak sedar, "eh, dah Master Coordinator rupanya".

Master Zainul: Kesimpulanya?

Master Lyna: Kesimpulannya, kiamat macam mana pun, jangan berhenti buat 3S. Apa tu 3S? Sharing, Sponsoring, Servicing. Macam mana, kita tak boleh hidup tanpa udara, macam tu jugalah bisnes Shaklee ni, takkan boleh hidup kalau tak buat 3S.

Master Zainul: Kedua, husband, please libatkan diri dalam bisnes Shaklee. Ya betul, bisnes Shaklee memang bisnes family. Tapi bukan, masa naik stage baru bisnes family. Ia sepatutnya, mula sebelum tu lagi. Bila buat bersama isteri, kita lebih enjoy berjaya sama-sama.

Master Lyna: Nampaknya masa dah cemburu kat kita. Terima kasih kepada Shaklee Malaysia, kerana bagi peluang ini kepada kami. Terima kasih Shaklee Family, for your kind attention. We love you! Dan Terima kasih upline-upline kami, yg banyak menyokong kami selama ini.

Master Zainul: Kepada iReach Family! Jom, jadi Trendsetter, AGAIN!

Shaklee SC 2017 Highlight



Shaklee BLC 2017 Highlight



Klik Butang PLAY untuk Setiap Video Di Atas