

HAUS[®]
COSMETICS
Confidence Is Perfection

WORK BOOK

RAHSIA
30 HARI
LETUPKAN
SALE!

EDISI : APPRENTICE & PREMIUM GUARDIAN



PERHATIAN

Digital Workbook ini adalah sebahagian usaha daripada pihak HQ HAUS Cosmetics bagi membantu ejen-ejen jualan dalam menjalankan perniagaan bersama kami. Adalah tidak dibenarkan sesiapa pun yang telah ditentukan layak menerima e-book ini untuk menyebarkan segala maklumat yang terkandung di dalamnya untuk apa sahaja tujuan selain daripada pembangunan perniagaan bersama Haus Cosmetics. Segala pelanggaran syarat adalah dilarang sama sekali dan sekiranya berlaku akan dikenakan tindakan yang sewajarnya dari pihak HQ. Kami sangat menghargai segala kerjasama dan mendoakan agar segala ilmu yang diberikan akan mendatangkan manfaat dan juga keuntungan yang diberkati kepada anda semua. Beringatlah bahawa, antara ciri-ciri usahawan yang baik dan diredhai adalah BERSIKAP JUJUR DAN AMANAH.

JOM LETUPKAN SALE ANDA SEKARANG!

KONSISTEN ADALAH RAJA SEGALA KEJAYAAN...LAKUKAN DENGAN ISTIGOMAH, DI DOAKAN ANDA BERJAYA.. INSYALLAH

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 1	PROPECTING	<p>Senaraikan NAMA dan NO TELEFON prospek / bakal pelanggan seperti</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adik beradik • Sepupu • Jiran tetangga, • Kawan pejabat • Kawan sekolah • Kawan kolej • Kawan universiti • Kawan mengaji. 	Buat dalam bentuk jadual, tulis dan senaraikan.	
	WHATSAPP LINK	<ol style="list-style-type: none"> 1 Google : wasap.my dan LOG IN 2 Tetapkan proper link untuk bisnes anda. 	CONTOH : https://myhauscosmetics.wasap.my	
DAY - 2	PRODUCT KNOWLEDGE	<p>Study semua Channel Marketing Tools di Telegram dari segi:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Info Produk • Harga • Testimoni / video 	List Channel Marketing Tools Di Pinned Message	
		PROPECTING	Hubungi 10 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1	
DAY - 3	TARGET	Buat TARGET JUALAN sebulan. Kirakan berapa INCOME yang anda mahu dengan HAUS. Produk apa yang mahu difokuskan.	<p>contoh :</p> <p>Target income : RM 500 sebulan.</p> <p>focus product : ssb soap</p> <p>untung AG jualan 1 x ssb soap : RM 16.50</p> <p>Jual 30 ssb soap 1 bulan / 30 hari :</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">RM 16.50 x 30 = RM 495.00</div> <p><i>* 1 hari jual 1 ssb soap jerr.</i></p>	
		PRODUCT KNOWLEDGE	Pilih satu atau dua produk dan fokus belajar tentang produk tersebut.	
		PROSPECTING	Hubungi 10 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1	

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 4	ONLINE PLATFORM	Pilih platform yang mahu diberi perhatian samada di FB, IG, FB PAGE, Shopee, Twitter dll. Namun demikian, sedikit demi sedikit kita akan buat marketing di semua platform.	Tetapkan Basic Setting platform online anda CONTOH : Profile Picture, Cover Photo, BIO dll. TIPS : <ul style="list-style-type: none"> • Gambar Profile Mesti Jelas Cover Photo yang Menarik yang menunjukkan anda seorang online seller. • BIO, nyatakan anda Agent HAUS dan jangan lupa edit Profile, letak link Whatsapp untuk memudahkan crowd contact anda. 	
	ADD TARGETED FRIENDS	Add 10 rakan baru di FB.	Untuk memilih RAKAN BARU yang TARGETED, boleh survey di page produk kecantikan yang lain dan tengok siapa yang komen. ADD mereka yang komen. **ELAKKAN MENAMBAH MELEBIHI 30 ORANG DALAM MASA SEHARI AGAR TIDAK DI BLOCK OLEH FACEBOOK	
		PRODUCT KNOWLEDGE	Pilih satu atau dua produk dan fokus belajar tentang produk tersebut.	
		PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1 .	
	FB PERSONAL	Buat posting 'seeding' untuk menarik perhatian FB Friends dengan memaklumkan produk terbaru yang anda jual atau buat Contoh: Tanyakan masalah kulit atau masalah bibir jika ada.		
DAY - 5	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story video produk bersama testimoni.	Upload 5 STATUS (produk yang difokuskan)	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 RAKAN BARU di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat posting dengan ceritakan keterujaan menggunakan produk HAUS. Apa yang bestnya produk tersebut pada anda.	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
		PRODUCT KNOWLEDGE	Pilih satu atau dua produk dan fokus belajar tentang produk tersebut.	
	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1 .		

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 6	WHATSAPP GROUP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 STATUS poster fokus produk anda.	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 RAKAN BARU di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat posting dengan ceritakan bahan produk HAUS yang anda guna.	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
	TARGET	PRODUCT KNOWLEDGE	Pilih satu atau dua produk dan fokus belajar tentang produk tersebut.	
		PROSPECTING	Hubungi 5 ORANG prospek yang anda senaraikan di DAY 1.	
DAY - 7	WHATSAPP GROUP	Ceritakan kelebihan produk.	Letakkan gambar / video	
		WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 STATUS poster /Video produk yang anda fokus	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 RAKAN BARU di FACEBOOK anda	
		FB PERSONAL	Buat 2x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) MALAM : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan.	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan	
	TARGET	PRODUCT KNOWLEDGE	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1	
		PROSPECTING	Pilih 1 atau 2 produk dan fokus belajar tentang produk tersebut	
DAY - 8	INSTAGRAM	Ceritakan kelebihan produk beserta gambar berkaitan.	1 hari x 3 posting (produk yang anda fokus) : <ul style="list-style-type: none"> • Posting Bahan Utama / Apa bahan yang ada dalam product • Posting Kelebihan Product • Posting Testimoni / Video Product 	
	WHATSAPP	WHATSAPP GROUP WHATSAPP STORY	Blast 1 poster kelebihan Produk UP di Whatsapp Story 5 STATUS poster /Video produk yang anda fokus.	

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 8	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM :Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
		PRODUCT KNOWLEDGE	Pilih satu atau dua produk dan fokus belajar tentang produk tersebut.	
		PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1	
DAY - 9	INSTAGRAM	Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus.	Buat 3 Story : 1 video Pendek (berbentuk boomerang/kata kata pendek berkaitan Produk HAUS dan 2 post gambar beserta caption di Instagram anda,	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Posting Ceritakan Kelebihan produk beserta gambar berkaitan	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster /Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
	TARGET	PRODUCT KNOWLEDGE	Pilih satu atau dua produk dan fokus belajar tentang produk tersebut.	
PROSPECTING		Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 10	INSTAGRAM TV	Kongsi 1 Video produk yang anda fokus	Kongsi Video Testimoni / Tutorial Make up HAUS di Instagram TV	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Posting Ceritakan Kelebihan produk berserta gambar berkaitan	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
		FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsi Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
		PRODUCT KNOWLEDGE	Pilih satu atau dua produk dan fokus belajar tentang produk tersebut.	
PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1			
DAY - 11	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	Pastikan setiap hari ada peningkatan Follower IG. CARA UP FOLLOWER PALING MUDAH: Search Location (paling popular yang terdekat dengan kawasan anda) (contoh : KLCC) -> recent Post -> LIKE semua posting yang ada di senarai	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM TV	Kongsi 1 Video produk yang anda fokus	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsi Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
	TARGET	PRODUCT KNOWLEDGE	Pilih satu atau dua produk dan fokus belajar tentang produk tersebut.	
PROSPECTING		Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 12	OFFLINE PRODUCT SHARING	HOME PARTY atau OFFICE PARTY	<p>HOME PARTY Kumpul 5-10 orang (Kawan/Jiran) ke rumah anda, tunjuk demo make up HAUS dan cerita serba sedikit tentang product HAUS.</p> <p>OFFICE PARTY 1 Jam Rehat , ambil masa 10-15 minit untuk share pada rakan rakan office tentang HAUS.</p> <p>Contoh : Calit Foundation ke Calit Lipcream ke atau apa apa sahaja</p> <p><i>*Ambil CONTACT PHONE setiap tetamu yang hadir sebagai Database untuk kegunaan Follow Up</i></p>	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM TV	Kongsi 1 Video produk yang anda fokus	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	<p>Buat 3 x posting Pagi : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN)</p> <p>TENGAH HARI: Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan</p> <p>MALAM: Kongsi Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan</p>	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
	TARGET	PRODUCT KNOWLEDGE	Pilih satu atau dua produk dan fokus belajar tentang produk tersebut.	
		PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1	
DAY - 13	OFFLINE ACTIVITY	PRODUCT AWARENESS	<p>Edar Flyers HAUS SKIN atau HAUS COSMETICS di tempat umum.</p> <p>Contoh : Letak flyers di tempat letak kenderaan awam.</p>	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM TV	<p>Kongsi 1 Video produk yang anda fokus</p> <p>Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus</p>	

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 13	INSTAGRAM	INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
TARGET	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		
DAY - 14	FB LIVE	DEMO HAUS SKIN	Buat FB LIVE tentang Cara guna HAUS SKIN yang betul. Untuk menarik Crowd stay di FB LIVE kita, Adakan Quiz / Give away product	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM TV	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
FB STORY		Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.		
TARGET	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 15	FB LIVE	DEMO HAUS SKIN	Buat ' FB LIVE ' tentang Cara guna HAUS SKIN yang betul. Untuk menarik ' <i>crowd</i> ' supaya ' <i>stay</i> ' di FB LIVE kita, Adakan kuiz / cabutan bertuah / beri hadiah	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	' UP ' kan ' FOLLOWER ' INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
	FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.		
TARGET	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		
DAY - 16	HAUS LOVER	Rekrut HAUS Lover ke dalam team anda.	Post di semua Media Sosial ataupun warwarkan secara offline pada kenalan atau contact anda tentang kelebihan HAUS Lover produk HAUS.	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
	FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.		
TARGET	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 17	AWARENESS VIDEO	Share KESAN PRODUK MERKURI pada kulit wajah kita.	Boleh terangkan dalam bentuk Video dan selitkan gambar gambar yang mana muka Breakout kesan daripada produk-produk merkuri. Jangan lupa dalam video kita boleh tayang HAUS SKIN.	
	TEAM RECRUITMENT	HAUS LOVER 1	Recrut HAUS Lover dalam team anda	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		
DAY - 18	TEAM RECRUITMENT	HAUS LOVER 2	Recrut HAUS Lover dalam team anda	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
		WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
		FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
	TARGET	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1	

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 19	OFFLINE ACTIVITY	PASANG KAKI	Jika anda wanita yang bekerja, cari kawan-kawan yang bekerja di ofis swasta atau kerajaan, biar kawan tu kawan yang kita kenal , bagi tester pada kawan kita dan minta dia bawa ke tempat kerja dan bagi pada kawan-kawan mereka cuba produk HAUS. Minta kawan kita tu listkan order (kalau ada) dan offer padanya, kalau dapat order RM 200 ke atas, kita hadiahkan 1 x Magic Lipstick pada kawan kita tu :)	
	TEAM RECRUITMENT	HAUS LOVER 3	Recrut HAUS Lover dalam team anda	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		
DAY - 20	TEAM RECRUITMENT	HAUS LOVER 4	Recrut HAUS Lover dalam team anda	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
TARGET	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 21	TEAM RECRUITMENT	HAUS LOVER 5	Recrut Dropship dalam team anda	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
TARGET	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		
DAY - 22	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
		PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1	
DAY - 23	MEET UP WITH TEAM	HAUS LOVER 1	Jumpa One to NEW One Dropship dan terangkan padanya tentang Produk HAUS. Tetapkan Terus Berapa Target Bulanan dropship / ejen tersebut <i>* Jika tidak dapat berjumpa, anda wajib call / gunakan media penghubung lain seperti ZOOM ataupun google meet.</i>	

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 23	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
TARGET	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		
DAY - 24	MEET UP WITH TEAM	HAUS LOVER 2	Jumpa One to NEW One HAUS Lover dan terangkan padanya tentang Produk HAUS. Tetapkan Terus Berapa Target Bulanan dropship / ejen tersebut <i>* Jika tidak dapat berjumpa, anda wajib call / gunakan media penghubung lain seperti ZOOM ataupun google meet.</i>	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 25	MEET UP WITH TEAM	HAUS LOVER 3	Jumpa One to NEW One HAUS Lover dan terangkan padanya tentang Produk HAUS. Tetapkan Terus Berapa Target Bulanan dropship / ejen tersebut <i>* Jika tidak dapat berjumpa, anda wajib call / gunakan media penghubung lain seperti ZOOM ataupun google meet.</i>	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		
DAY - 26	MEET UP WITH TEAM	HAUS LOVER 4	Jumpa One to NEW One HAUS Lover dan terangkan padanya tentang Produk HAUS. Tetapkan Terus Berapa Target Bulanan HAUS Lover / ejen tersebut <i>* Jika tidak dapat berjumpa, anda wajib call / gunakan media penghubung lain seperti ZOOM ataupun google meet.</i>	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
TARGET	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 27	MEET UP WITH TEAM	HAUS LOVER 5	Jumpa One to NEW One HAUS Lover dan terangkan padanya tentang Produk HAUS. Tetapkan Terus Berapa Target Bulanan dropship / ejen tersebut <i>* Jika tidak dapat berjumpa, anda wajib call / gunakan media penghubung lain seperti ZOOM ataupun google meet.</i>	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
PROSPECTING		Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		
DAY - 28	OFFLINE SALE PREPARATION	BOOTH	Cari tempat yang sesuai untuk buka BOOTH berpadanan dengan Kadar Sewa Sediakan katalog harga, produk, tester, plastic, calculator, dll	
	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
TARGET	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		

DAY	TEKNIK	AKTIVITI	CATATAN	MARK
DAY - 29	INSTAGRAM	INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		
DAY - 30	NEW MONTH TARGET	TETAPKAN TARGET	Tengok jumlah Sales bulan sekarang dan TETAPKAN TARGET untuk BULAN BARU.	
		INSTAGRAM FOLLOWER	UP kan FOLLOWER INSTAGRAM anda.	
		INSTAGRAM STORY	Buat 3 Story di Instagram berkenaan produk yang anda fokus	
	WHATSAPP	WHATSAPP STORY	UP di Whatsapp Story 5 Status poster atau Video produk yang anda fokus .	
	FACEBOOK	FRIENDLIST FACEBOOK	ADD 20 Rakan Baru di FACEBOOK anda.	
		FB PERSONAL	Buat 3 x posting PAGI : Berikan (apa apa TIPS tentang KECANTIKAN) TENGAH HARI : Ceritakan kelebihan produk HAUS beserta gambar yang berkaitan MALAM : Kongsikan Testimoni HAUS beserta gambar yang berkaitan	
		FB STORY	Upload 5 poster/video produk yang difokuskan.	
TARGET	PROSPECTING	Hubungi 5 orang prospek yang anda senaraikan di DAY 1		

SELAMAT MENCUBA & SEMOGA BERJAYA!
#hausguardians www.hauscosmetics.com.my

HAUS[®]

COSMETICS

Confidence Is Perfection

www.hauscosmetics.com.my