

DYNAMIC CLOSING SCRIPT BANK

DYNAMIC CLOSING SCRIPT (BERDASARKAN 7 STEPS SALE SCRIPT)

Skrip ini direka khas bertujuan membantu menyediakan kerangka komunikasi dengan prospek yang berstruktur. Skrip ini adalah contoh skrip yang terhasil dari perbualan ejen-ejen Olive House yang telah membuat 'closing'.

Ini merupakan salah satu alat yang dapat membantu anda berinteraksi dengan prospek, mengenalpasti keperluan dan membantu meyakinkan prospek untuk membuat keputusan pembelian yang positif.

Adalah penting untuk diingatkan bahawa **setiap perbualan bersama prospek adalah unik**. Pastikan anda **menyesuaikan respons mengikut keadaan prospek yang berbeza-beza**. Gunakan skrip ini sebagai **panduan yang fleksibel**. Berikan maklumat yang jujur dan tepat kepada prospek.

PROSPEK HUBUNGI MELALUI IKLAN

Langkah 1 : Pengenalan (*Introduction*)

- Langkah ini penting sebagai titik awal dalam menjalinkan hubungan dengan prospek. Terdapat beberapa objektif atau matlamat yang perlu dicapai dalam langkah ini.
 - Memastikan prospek tahu siapa dan apa peranan anda.
Anda perlu memperkenalkan diri dan peranan anda dengan jelas. Ini membantu prospek untuk memahami tujuan perbualan dan mengukuhkan keyakinan terhadap ejen sebagai sumber maklumat bagi produk-produk Olive House.
 - Membina hubungan dan membuatkan prospek selesa.
Ejen perlu mencipta komunikasi yang mesra dengan prospek menggunakan bahasa yang sopan dan memastikan prospek rasa dihormati dan diberikan perhatian yang sewajarnya.
 - Menetapkan nada yang positif dalam perbualan.
Ejen perlu menggunakan nada yang positif dan menyenangkan agar prospek cenderung untuk menjadi lebih terbuka dan menerima mesej yang ingin disampaikan.

Langkah-langkah	Contoh skrip
- Memberi sapaan - Memperkenalkan diri siapa dan dari mana - Kenalpasti panggilan yang sesuai untuk prospek - Ucapkan kata-kata doa	Prospek : Saya nak tahu tentang promosi _____. Ejen : Assalamualaikum, saya (nama ejen) dari HQ Olive House (gantikan dengan yg bersesuaian). Terima kasih banyak sebab hubungi saya. ATAU Hi, Assalamualaikum. Saya (nama ejen) pengedar sah Olive House. Semoga dipermudahkan urusan (panggilan pelanggan). ATAU Assalamualaikum dan selamat sejahtera. Saya (nama ejen dari HQ, Olive House). ATAU Assalamualaikum dan selamat pagi. Saya (nama ejen) dari HQ, Olive House. Semoga segala urusan dipermudahkan harini. ATAU Assalamualaikum. Terima kasih menghubungi Olive House. Saya (nama ejen) dari HQ Olive House. Sebelum tu, boleh saya dapatkan nama & lokasi Encik/Puan? ATAU Assalamualaikum. Saya (nama ejen) pengedar sah dan pakar pemakanan dari Olive House. Semoga dipermudahkan urusan hari ini.

Langkah 2 : Penilaian Keperluan (*Need Assessment*)

1. Objektif langkah kedua, 'Need Assessment' adalah untuk mengumpulkan maklumat tentang prospek dan masalah prospek untuk memahami masalah dan keperluan prospek dengan lebih baik sebelum memberikan cadangan produk dan pakej yang sesuai.
2. Dalam langkah ini, ejen perlu mendapatkan maklumat yang mendalam tentang situasi, masalah dan keperluan prospek.
3. Tujuan mendapatkan maklumat ini adalah untuk menyediakan cadangan penyelesaian (produk/pakej) yang sesuai kepada prospek.

Langkah-langkah	Contoh skrip
• Tanya keperluan pelanggan atau Kenalpasti point soalan dari leads • Tawarkan bantuan	Ejen : Ada apa yang boleh saya bantu? : ATAU Kalau lihat pada iklan yang (panggilan prospek) klik itu adalah promosi berkaitan (nama produk/promosi) @ (penyakit). ATAU Boleh (nama ejen) tahu, (panggilan prospek) berminat dengan produk Olive House ni sebab ada apa-apa masalah kesihatan atau untuk penjagaan kesihatan? Boleh (nama ejen) cadangkan produk mengikut kesesuaian. ATAU Berminat dengan set yang mana ya? Atau ada sebarang pertanyaan tentang produk Olive House? ATAU Boleh saya tahu jika (panggilan prospek) ada apa-apa masalah kesihatan? Senang saya nak cadangkan produk yang sesuai.

Langkah 3 : Cadangan Nilai (*Value Proposition*)

1. Dalam langkah ini, ejen perlu mencadangkan produk dan pakej yang sesuai untuk membantu menyelesaikan masalah dan keperluan prospek.
2. Matlamat yang perlu dicapai melalui langkah ini adalah ejen dapat mencadangkan penyelesaian yang memenuhi keperluan prospek dan menjelaskan keunikan dan manfaat untuk meyakinkan prospek bahawa produk atau pakej tersebut merupakan penyelesaian yang tepat untuk prospek.

Langkah-langkah	Contoh skrip
• Tanyakan masalah kesihatan @ penyakit yang dihadapi oleh dipelanggan • Tawarkan pakej yang sesuai • Bagi poster yang sesuai • Jika pelanggan tiada masalah kesihatan, nyatakan kebaikan pakej untuk penjagaan kesihatan pelanggan	Prospek : Saya mempunyai masalah kesihatan tentang _____. Ejen : Baik (panggilan prospek). Untuk masalah (masalah prospek), (nama ejen) nak cadangkan (panggilan prospek) cuba ikhtiar dengan (produk/gabungan produk). (BERIKAN POSTER ATAU TESTIMONI BERKAITAN DENGAN PENYAKIT PELANGGAN) (BERIKAN POSTER PAKEJ DAN PRODUK YANG SESUAI) Ini promosi sekarang, boleh pilih untuk bayar secara bank in ataupun COD barang sampai baru bayar. Offer ni limited tau. (Nama ejen) nak bagi FREE COD untuk pembelian RM150 ke atas. Nak cuba pakej yang mana? ***rujuk bahagian PENERANGAN (JENIS PENYAKIT)

Langkah 4 : Pembentangan Produk (*Product Presentation*)

1. Objektif bagi langkah Pembentangan Produk (Product Presentation) adalah untuk menerangkan dengan lebih jelas tentang kelebihan dan manfaat produk serta menjelaskan bagaimana produk yang ditawarkan dapat menangani masalah dan memenuhi keperluan prospek.
2. Pada langkah ini, ejen perlu memberikan penerangan yang komprehensif tentang produk yang dicadangkan dengan menyatakan manfaat dan kelebihan produk secara lebih terperinci serta cara mengamalkan produk kepada prospek. Ejen boleh memberikan bukti-bukti yang konkrit seperti sijil pengiktirafan, artikel atau keratan berita berkenaan produk untuk membantu meyakinkan prospek.

Langkah-langkah	Contoh skrip
• Berikan poster/ gambar produk dengan maklumat tambahan untuk penyakit-penyakit tertentu • Berikan maklumat tambahan produk (pengiktiran dan lain-lain) • Jawab soalan pelanggan tentang produk (berikan poster-poster yang sesuai dengan maklumat)	Ejen : (Produk/Gabungan produk) ini bagus untuk membantu masalah (penyakit yang dihadapi prospek). (BERIKAN POSTER MAKLUMAT PRODUK YANG SESUAI) (BERIKAN PENJELASAN KEBERKESANAN PRODUK YANG BERSESUAIAN DENGAN PENYAKIT PROSPEK) Contoh penjelasan produk: Gabungan minyak zaitun dan cuka buah tin bagus untuk membantu masalah kolesterol. Minyak zaitun Olive House merupakan lemak sihat 100% semulajadi dan organic yang mendapat pengiktirafan KKM. Sari cuka buah tin pula, rasanya lebih lembut berbanding cuka epal, dapat membantu sistem pencernaan dan bagus untuk detoks. ***rujuk bahagian PENERANGAN (JENIS PRODUK) ***rujuk bahagian CARA PENGAMBILAN PRODUK

Langkah 5 : Menangani Bantahan (*Handling Objection*)

1. Langkah menangani bantahan (handling objections) merupakan satu langkah yang penting yang menentukan kejayaan kepada proses jualan.
2. Objektif langkah ini adalah untuk mengendalikan sebarang bentuk bantahan atau kebimbangan prospek. Apa yang perlu dicapai dalam langkah ini adalah ejen perlu menghilangkan keraguan, kebimbangan serta membina kepercayaan prospek terhadap produk dan pakej yang ditawarkan.
3. Dalam langkah ini, ejen perlu memberikan perhatian yang teliti kepada bantahan dan kebimbangan yang mungkin diajukan oleh prospek. Setelah bantahan dikenalpasti, ejen perlu mengakui bantahan tersebut dan memberikan penjelasan yang meyakinkan disertai dengan bukti yang bersesuaian.

Langkah-langkah	Contoh skrip
• Gunakan teknik 4C dan 4A untuk menyoal semula prospek • Fahami jenis bantahan dan yakinkan prospek dengan teknik yang sesuai • (Rujuk modul 'Mengendalikan Bantahan' untuk memahami lebih lanjut tentang jenis bantahan dan teknik-teknik mengendalikan bantahan.)	Prospek : Saya nk tunggu gaji dulu (contoh objection) Ejen : Bila hari gaji (panggilan prospek)? (Panggilan pelanggan) boleh order dulu. (Nama ejen) akan simpan stok untuk (panggilan prospek). Sebab stok tak banyak. Promosi Cuma sehingga stok habis sahaja. Sayang kalau terlepas promosi ini. (Create urgency) Masalah (nama penyakit) agak bahaya. Kalau tak ikhtiar cepat, takut boleh menyebabkan penyakit-penyakit yang lain dan boleh menjejaskan aktiviti harian. (Nama ejen) pasti (panggilan prospek) mahu pastikan kesihatan yang terbaik kan? (Create concern) (Panggilan prospek) berminat produk/pakej yang mana? (Nama ejen) boleh simpankan dulu. Saya akan hubungi (panggilan prospek) semula pada (tarikh yang prospek mahu). ***rujuk bahagian MENGATASI BANTAHAN (HANDLING OBJECTION)

Langkah 6 : Testimoni (*Testimony*)

1. Dalam langkah ini, ejen perlu berkongsi dengan prospek kejayaan atau testimoni-testimoni pelanggan sedia ada yang dapat membantu meyakinkan prospek tentang kualiti dan keberkesanan produk.
2. Objektif testimoni diberikan adalah untuk mengesahkan kualiti dan keberkesanan produk atau pakej yang ditawarkan.
3. Testimoni yang diberikan akan mencerminkan pengalaman positif pelanggan sedia ada dengan produk Olive House. Ini membina kepercayaan dan keyakinan prospek dalam membuat keputusan untuk membeli.

Langkah-langkah	Contoh skrip
• Berikan testimoni yang bersesuaian dengan masalah atau isu prospek • Lampirkan poster, maklumat-maklumat kajian yang berkaitan. • Kongsikan perbualan atau maklum balas positif dari pelanggan-pelanggan lain.	Prospek : Produk ini bagus ke untuk membantu masalah (nama penyakit) saya ke? Ejen : Boleh (panggilan prospek). Ini testimoni pelanggan yang berikhtiar dengan (nama produk) untuk (nama penyakit) (Sertakan testimoni-testimoni yang berkaitan)

Langkah 7 : Membuat Jualan (*Sales Closing*)

1. Langkah ini adalah kunci untuk menghasilkan penjualan dan mengubah prospek menjadi pelanggan.
2. Objektif langkah membuat jualan (sales closing) adalah untuk mendapatkan jualan dengan meminta komitmen prospek, mendapatkan keputusan yang jelas dari prospek tentang persetujuan membeli dan berikan panduan pembayaran.
3. Dalam langkah ini, matlamat ejen adalah untuk membawa prospek ke tahap membuat keputusan membeli dan mengambil tindakan sewajarnya.
4. Ejen boleh bertanya secara langsung kepada prospek jika mereka bersedia untuk membuat pembelian.
5. Berikan panduan yang jelas mengenai langkah-langkah yang mereka perlu untuk membuat pembelian termasuk proses pembayaran.

Ejen juga boleh mewujudkan rasa kecemasan (urgency) dengan menekankan agar prospek mengambil tindakan segera.

Langkah-langkah	Contoh skrip
• Membuat closing dengan memberikan maklumat bayaran (no akaun) dan butiran pelanggan • Berterima kasih dan mendoakan pelanggan selepas menerima bayaran.	Ejen : (Panggilan prospek) boleh pilih untuk bayar melalui bank in atau pun COD (barang sampai baru bayar dan bayar pada posmen sewaktu terima barang) Berminat nak dapatkan pakej mana ya? Jika (panggilan prospek) bersetuju, boleh isi maklumat dibawah untuk saya uruskan pembelian dan penghantaran. (BERIKAN MAKLUMAT PEMBAYARAN DAN PENGHANTARAN UNTUK DIISI) OHR Marketing Sdn Bhd 3813 8621 24 (PUBLIC BANK) T&C Strictly No Cancel Order Kalau setuju untuk order, boleh isi maklumat ini dan transfer bayaran ke akaun di atas ya. Nama : Alamat : No. Tel : Set : Cara pembayaran : Bank in /COD (Selepas terima bayaran) Alhamdulillah terima kasih. Saya submit order (panggilan prospek) sekarang ya. In syaa Allah barang akan sampai dalam masa 2-3 hari lepas DHL pick up parcel. DHL akan whatsapp tracking number ya nanti. @ Alhamdulillah terima kasih. Saya submit order terus ya. Bila barang dah dipos (Isnin-Jumaat) akak akan terima NO TRACKING melalui sms/ws secara autimatik dari HQ.

	Jika tiada sebarang SMS/WS diterima dalam 24jam (hari bekerja) sila hubungi saya untuk disemak secara manual. (JIKA PELANGGAN PILIH COD) Nanti barang sampai, bayar (jumlah harga) pada posmen sewaktu terima barang ya. Boleh save nombor saya, (nama ejen) & share dengan rakan-rakan/ sedara mara yang berminat untuk dapatkan produk Olive House. Terima kasih membeli dengan saya. @ Alhamdulillah terima kasih kerana memilih untuk berkongsi rezeki dengan saya. Semoga produk Olive House dapat membantu (panggilan prospek) sekeluarga @ Semoga produk Olive House dapat menjadi asbab kepada kesihatan cik sekeluarga bertambah sihat dan dikurniakan rezeki yang melimpah ruah. Aamiin!. @ Semoga dimurahkan rezeki dan diberikan kesihatan yang baik untuk puan sekeluarga.
--	---

BONUS FOLLOW-UP

1. Langkah ini penting sebagai tindakan susulan bagi pelanggan yang belum memberi persetujuan untuk membuat belian.
2. Objektif 'follow -up' adalah untuk memperkuat hubungan dengan prospek (kepercayaan), mengatasi bantahan, memantau kemajuan, memberikan informasi tambahan, membantu mengingatkan prospek tentang tawaran.
3. 'Follow-up' perlu dilakukan secara relevan dan tidak menekan untuk membantu prospek membuat keputusan membeli.
4. Semasa langkah ini, ejen perlu memberikan maklumat tambahan yang diperlukan untuk meyakinkan prospek.
5. Antara tindakan yang boleh dilakukan adalah :
 - Memberikan tawaran khas dan promosi yang mungkin menarik minat pelanggan untuk membuat pembelian.
 - Menjawab pertanyaan lanjut pelanggan dan memberikan penjelasan yang terperinci kepada pertanyaan pelanggan.
 - Membuat penilaian semula keperluan pelanggan dan membuat tawaran yang lebih baik bersesuaian dengan masalah dan keperluan pelanggan untuk menarik minat pelanggan membuat pembelian.
 - Membuat penawaran kepada pelanggan yang pernah membeli untuk membuat pembelian berulang secara berkala.
6. Penting untuk diingatkan semasa membuat 'follow-up', jangan terlalu mendesak. Proses ini memerlukan kesabaran dan konsisten. Bina hubungan yang baik, professional dan kekalkan kualiti perkhidmatan pelanggan yang tinggi dalam semua komunikasi bersama pelanggan.

Langkah-langkah	Contoh skrip
SKRIP BONUS 'Follow-Up' - Bertanya kepada prospek sekiranya ada sebarang kemusykilan lanjut tentang produk. - Mengingatkan prospek tentang tempoh tamat sesuatu tawaran. - Memberikan maklumat tambahan tentang produk atau pakej.	Assalamualaikum.. Maaf mengganggu. (Panggilan prospek) masih berminat untuk produk Olive House? (Nama ejen) ingat nk bagi FREE COD/POSTAGE (mengikut kesesuaian) bagi yang beli harini. (Panggilan pelanggan) berminat? ATAU Assalamualaikum, hari tu (panggilan prospek) ada cakap nak beli (produk) pada (tarikh). Boleh saya tahu, jika akak masih berminat. Saya dah reservekan stok. ATAU Assalamualaikum, semoga dipermudahkan segala urusan harini. Boleh saya tahu masih berminat ke nak dapatkan (nama produk/nama pakej)? Untuk order, hanya perlu isi detail ini saja ya.. Nama: Alamat: No. Telefon: Set: Cara Pembayaran: Bank In/COD ATAU Assalamualaikum. Maaf ganggu. (Panggilan prospek) masih berminat dengan (produk/promosi) ini? Harini akan ada postage, jadi boleh join sekali. ATAU Assalamualaikum (panggilan prospek). Maaf mengganggu. Masih berminat dengan promosi ini. Jam 12 malam kami close order untuk harini ya, Sebab kami nk submit detail dalam sistem dan buat pengeposan esok. ATAU Assalamualaikum. Boleh saya tahu kalau (panggilan pelanggan) masih berminat dengan pakej yang saya share? Atau ada sebarang persoalan lagi yang saya boleh bantu? ATAU (UNTUK FOLLOW-UP PAYMENT) Assalamualaikum. Maaf ganggu. Saya just nk remind kalau free nanti untuk (panggilan prospek) hantar resit bayaran pada saya untuk saya submit order.

PENERANGAN (MENGIKUT JENIS PENYAKIT)

JENIS PENYAKIT	CADANGAN PRODUK
Darah tinggi, kolesterol, kencing manis, Buah pinggang	Untuk masalah (nama penyakit), (nama ejen) nak cadangkan Olivie 30X Plus dan Sari Cuka Buah Tin. Gabungan kedua-dua produk ini bagus untuk membantu masalah kolesterol. (Maklumat tentang produk) Minyak zaitun Olivie 30X Plus atau Olivie Power Up (Testimoni penyakit yang berkaitan)
Kanser	Pesakit kanser perlukan makan yang menyokong fungsi sistem pertahanan tubuh badan dan mengandungi vitamin, mineral dan nutrient semulajadi. Boleh cuba ikhtiar dengan Olivie Power Up@Olivie Plus, Minyak Habbatus sauda, Madu Asli, Cuka Tin dan Pati Delima Malah, Olivie Power Up mempunyai kandungan antioksidan hydroxytyrosol yang tinggi yang dapat membunuh sel kanser kurang dari 60 minit. (Testimoni pesakit kanser)
Sakit Saraf	Set Olivie Power Up/ Olivie Plus + Cuka Tin + Madu + Minyak Habbatus Sauda (Poster Testimoni Penyakit Saraf)

***** Untuk ditambah dari masa ke masa**

PENERANGAN (JENIS PRODUK)

JENIS PRODUK	PENERANGAN
Olivie Power Up	Minyak zaitun mempunyai khasiat antioksidan yang lebih tinggi. Ia terhasil dari keseluruhan bahagian pokok zaitun termasuk daun muda, ranting dan buah. Antioksidan dapat membantu untukbaiki sel-sel yang rosak dan tingkatkan kesihatan jantung. (POSTER) KHASIAT UMUM OLIVIE POWER UP - Meningkatkan keupayaan tenaga dalaman lelaki dan wanita - Membantu memelihara kesihatan jantung - Sebagai makanan bernutrisi tinggi bagi golongan berumur 40an - Membantu meremajakan kulit (awet muda) - Mengurangkan simptom menopause bagi Wanita (POSTER) KELEBIHAN OLIVIE POWER UP (OPU) - Membantu masalah kencing manis, darah tinggi, kolesterol, jantung, sakur sendi dan pelbagai penyakit lain. - Mencegah kanser - Ekstrak dari buah, daun dan ranting zaitun yang sarat dengan antioksidan - Kandungan antioksidan dalam 1 sudu teh Olivie Power Up bersamaan dengan khasiat dalam 10 liter minyak zaitun. - 100% asli dan disahkan organik oleh KKM - Tinggi nilai vitamin D Bila amal Olivie Power Up, antioxidant yang tinggi tu akan cuba melawan radikal bebas. Radikal bebas ini disebabkan keradangan yang jadi punca penyakit. (POSTER) CARA PENGAMBILAN Amalkan satu sudu teh setiap malam sebelum tidur untuk kesihatan yang optimum. SAIZ & HARGA Botol Kecil 100 gram Untuk tempoh 25 hari Harga Asal : RM140 Botol Besar 340 gram Untuk tempoh 70 hari Harga Asal : RM395

OLIVIE 30X	(POSTER) KHASIAT UMUM OLIVIE 30X PLUS - Membekalkan tenaga & memberikan rasa kenyang yang lama - Memelihara kesihatan jantung - Membantu menstabilkan tekanan darah - Membantu mengawal gula dalam darah - Membantu masalah kulit seperti eczema dan psoriasis (POSTER) KELEBIHAN OLIVIE 30X PLUS - Menurunkan paras LDL (kolesterol jahat) - Pencegahan terhadap kanser (payudara, usus, leukimia) dan Alzheimer. - Melindungi jantung dan mencegah diabetes - Bagus untuk yang ada penyakit kulit - Bertindak sebagai pelawas (sembelit) - Mengandungi antioksidan yang tinggi (melawan penyakit) @ KELEBIHAN OLIVIE 30X PLUS - Membantu masalah kencing manis, darah tinggi, kolesterol, jantung, sakit sendi dan pelbagai penyakit lain. - Mencegah kanser - Ekstrak dari buah zaitun yang sarat dengan antioksida - Kandungan antioksida dalam 1 sudu besar Olive Plus bersamaan 30 kali ganda khasiat minyak zaitun biasa - 100% asli dan disahkan oleh KKM Olive Plus 30X ini dikenali dengan kaya kandungan antioksidan yang iaitu hydroxytyrosol. Ianya antioksidan yang sangat hebat kesannya berbanding yang lain dan hanya terdapat dalam minyak zaitun. Olive30 mempunyai hydroxytyrosol 30 kali ganda lebih tinggi berbanding minyak zaitun biasa. Banyak penyakit disebabkan inflammation. Antioksidan akan membantu mengawal keradangan dan dapat mengawal penyakit. Amalkan Olive Plus 30x ini antara ikhtiar kita nak mengawal keradangan, proses nak merawat penyakit, bina kekuatan badan, berikan tenaga dan sebagai pelindung kesihatan disamping mengamalkan gaya hidup sihat.
Perbezaan Olive Power Up dan Olive Plus	(POSTER PERBEZAAN OLIVIE POWER UP DAN OLIVIE PLUS) Pertama kita perlu fahami bentuk dan sumber Olive Power Up dan Olive Plus OPU - Ekstrak dari daun, ranting & buah zaitun - Berbentuk 'pearl' yang direndam dalam minyak zaitun - Antioksidan dalam 1 sudu teh = 10 liter minyak zaitun - Sangat tinggi Vitamin D

	OLIVIE PLUS - Ekstrak minyak dari perahan minyak zaitun (teknik cold pressed) - Antioksidan dalam 1 sudu besar = 30 sudu minyak zaitun biasa. Paling baik ambik kedua-duanya. OPU: antioksidan luar biasa. Sangat membantu untuk perawatan dan kesannya sangat luar biasa. OLIVIE 30: Sumber lemak sihat yang tinggi nilai antioksidan.
Minyak Habbatus Sauda	Poster Habbatus Sauda Tips Aafiyat : 4 Cara Penggunaan Minyak Habbatus Sauda Jom sama-sama kita mengamalkan Minyak Habbatus Sauda sebagai satu Langkah untuk meningkatkan prestasi sistem pernafasan diri dan keluarga, caranya adalah: 1. Dimakan terus, boleh diambil 1-2 kali sehari (7-11 titis) 2. Diambil bersama madu, sama ada nak titiskan bersama sesudu madu, atau boleh juga dicampur dengan secawan air suam. 3. Sekiranya seleseman, gatal hidung atau alergi, titiskan ke dalam hidung (1TITIS) setiap sebelah hidung 1-3 kali sehari. 4. Di'diffuse' dan diambil wapnya untuk memberi kelegaan pada saluran pernafasan. Selamat beramal! Harga Asal: RM30 POSTER MINYAK HABBATUS SAUDA
Olivie Plus 3X + Habbatus Sauda	- Kencing manis - Darah tinggi - Jantung - Kolesterol - Gastrik - Kebas Kaki Tangan - Detoks
Phenoliv	POSTER KHASIAT DAN KEBAIKAN PHENOLIV Phenoliv lebih kepada kecantikan

***** Untuk ditambah dari masa ke masa**

CARA PENGAMBILAN PRODUK

PRODUK / GABUNGAN PRODUK	SARANAN CARA PENGAMBILAN
Olivie Power Up	Satu sudu teh sekali sehari sebelum sarapan
Olivie Plus	1 sudu besar waktu pagi sebelum sarapan
Extra Virgin Olive Oil (PMZ)	2 sudu besar (1 sudu pagi sebelum sarapan dan 1 sudu malam sebelum tidur)
Minyak Habbatus Sauda	Cara penggunaan, 4-5 titis, boleh dititis terus dalam mulut atau dibancuh dengan air. Boleh juga diambil bersama-sama minyak zaitun. Boleh diambil pada bila-bila masa dan boleh disapu pada kulit.
Madu Kyrgyzstan	1 -2 sudu kecil boleh dibancuh bersama segelas air kosong atau diambil bersama-sama minyak zaitun
Pati Delima	1-2 sudu, dibancuh dengan segelas air kosong. Boleh minum selepas makan.
Sari Cuka Tin	Bancuh 1 – 2 sudu bersama 200 ml air kosong dan amalkan selepas makan 2 kali sehari
Minyak Zaitun Elia	Minum 1 sudu besar setiap pagi sebelum sarapan dan malam sebelum tidur
Minyak Kelapa Dara	Minum 1 sudu besar setiap pagi sebelum sarapan dan malam sebelum tidur
Minyak Kelapa Sawit Elaiese	Minum 1 sudu besar setiap pagi sebelum sarapan dan malam sebelum tidur. Boleh digunakan dalam masakan kerana mempunyai ketahanan haba yang tinggi.
Serbuk Kayu Manis Ceylon	Larutkan 1 sudu teh (setengah paket) ke dalam segelas air suam. Ambil 30 minit sebelum makan sekali sehari.
Minuman Koko Pracampuran	Larutkan 1 paket Choco ke dalam 150ml air panas.
Olivie Plus + Minyak Habbatus Sauda	Pagi sebelum sarapan - 1 sudu besar Olivie Plus 30X Malam sebelum tidur - 1 sudu besar Olivie Plus 30X - Titis minyak Habbatus Sauda atas Olivie @ bancuh dengan segelas air kosong
Olivie Power Up + Olivie Plus	Pagi sebelum Sarapan - 1 Sudu besar OLIVIE 30X Malam sebelum tidur - 1 Sudu Kecil Olivie Power Up

Olivie Power Up + Olivie Plus + Madu + Minyak Habbatus Sauda	Pagi sebelum Sarapan - 1 Sudu besar OLIVIE 30X - 1 Sudu Kecil Madu Malam sebelum tidur - 1 Sudu Kecil OPU - 5 Titis Habbatus sauda
Olivie Power Up + Cuka Tin + Minyak Habbatus Sauda + Madu	Madu + cuka tin + habbatus sauda bancuh dalam segelas air kosong. Minum pagi sebelum sarapan , 1-2 kali sehari. Olivie Power Up, satu sudu kecil pada waktu malam sebelum tidur satu kali sehari. @ Olivie Plus 30X, satu sudu besar pada waktu malam sebelum tidur satu kali sehari.

***** Untuk ditambah dari masa ke masa**

MENGATASI BANTAHAN (HANDLING OBJECTIONS)

JENIS BANTAHAN	CARA MENANGANI
Mahalnya harga.	Untuk pengetahuan (panggilan prospek), produk ni khasiatnya tinggi serta dikategorikan sebagai Gred Pharma dan memberi kesan kepada kesihatan berbanding Gred Masakan di pasaran . Minyak zaitun extra virgin adalah makanan yang bagus untuk dimakan dan berfokus kepada masalah kesihatan berbanding minyak zaitun di pasaraya. Pemilihan minyak zaitun yang betul akan memberi impak yang sangat positif pada kesihatan Produk yang berkualiti, harganya tentulah lebih mahal.
Belum gaji/Tunggu gaji	Owh, yaka. Takpa, kalau macam tu, (nama ejen) cadangkan (panggilan prospek) untuk update dulu alamat untuk postage, nanti bila dah gaji, (panggilan prospek) boleh terus bayar dan saya akan terus proses postage. Lagi mudah, saya buat postage dan akak boleh bayar cash pada posmen masa penghantaran barang tu nanti. ATAU Takpa, kalau macam tu (panggilan propek) boleh booking dulu, nanti dah gaji boleh terus bayar. (Nama ejen) tahu promosi ni habis dan (panggilan prospek) tak sempat nk grab, rugi. Stok (nama produk/pakaej) memang dah tak banyak.
Tak cukup bajet la/ nk tengok bajet dulu la.	Ok (panggilan prospek), kalau bajet tak cukup, jangan risau. (Nama ejen) boleh cadangkan promosi yang sesuai dengan bajet (panggilan pelanggan). (Nama pakej) sesuai dengan bajet (panggilan prospek).
Kalau saya berminat nanti saya hubungi semula ya.	Boleh (panggilan prospek). Cuma promosi ini hanya untuk harini sahaja @ stok dah tak banyak. Jadi rugi kalau (panggilan prospek) terlepas promosi/membeli produk ni. Ramai pelanggan yang sedia ada menanti-nanti promosi macam ni. (Panggilan prospek) boleh order dulu, saya bantu untuk reservekan produk. Bila (panggilan prospek) boleh buat pembayaran? Saya akan bantu untuk ingatkan dan selepas pembayaran saya akan bantu uruskan pos secepat mungkin.
Saya takut susah nk telan minyak.	Ramai pelanggan termasuk saya sendiri, pada awal pengambilan minyak zaitun, susah nak telan. Kalau tak boleh nk telan, boleh diambil bersama madu. Rata-rata pelanggan yang mengambil minyak zaitun bersama madu, tidak mempunyai masalah untuk minum minyak zaitun. (VIDEO TIPS MINUM MINYAK ZAITUN)
Adakah minyak zaitun Olive House ni produk original atau tiruan?	Minyak zaitun kami semuanya adalah original. Kami sudah berada dipasaran selama 12 tahun. Minyak zaitun kami sentiasa dalam pantauan KKM dan legal team dari semasa ke semasa.

Produk Olive House ini produk berkualiti ke?	Kami di Olive House sudah terbiasa culture 'kualiti' sesuatu makanan yang 'preserve', kandungan nutrisi di dalamnya termasuklah Penghasilan Minyak Zaitun. Keaslian dan ualiti produk Olive House pula dapat dibuktikan melalui : 1. Pensijilan Makanan Organik Dari Kementerian Kesihatan Malaysia (KKM) ➡ diberikan kepada produk makanan yang dihasilkan hanya dari ramuan organik termasuk kaedah pemprosesannya. 2. Organik Europe & USDA. 3. Dikeluarkan Oleh pengilang yang mendapat Pensijilan MeSTI (Makanan Selamat Tanggungjawab Industri). 4. Halal oleh Badan yang diiktiraf Jakim.
Adakah produk Olive House mempunyai Certificate of Analysis (COA)?	Semua produk keluaran Olive House ada COA. Bagi produk makanan yang didaftarkan di bawah Food & Quality Division (under KKM), TIADA syarat khusus untuk pameran COA pada mana2 platform media Sosial.
Adakah produk ni berbahaya untuk buah pinggang? Betulkah boleh diamalkan untuk orang yang mempunyai kanser?	Minyak zaitun, madu, pati buah delima dan minyak habbatus sauda adalah dalam kategori superfood dan bukan suplemen. Superfood sama macam makanan ruji dan mempunyai banyak khasiat. (Jika perlu, berikan video/testimoni pelanggan dengan penyakit yang sama dengan prospek) Bagii pesakit kanser, banyak sel yang akan mati di dalam badan dan badan akan hilang banyak zat dan tenaga. Fungsi minyak zaitun adalah untuk merawat dan pulihkan tenaga dan sel dalam badan. Ada testimoni pelanggan yang amalkan produk Olive House dan kini sudah bebas dari kanser. Kuncinya disini adalah ikhtiar dan konsisten amalkan (nama produk). (BERIKAN TESTIMONI KANSER)

FAQ

SOALAN	JAWAPAN
Olivie Power Up dalam bentuk minyak atau kapsul?	Dalam bentuk pearl yang direndam dalam minyak zaitun
Cara penyimpanan minyak zaitun?	Olive Plus perlu dielakkan dari terdedah kepada cahaya dan haba. Simpan ditempat sejuk dan kering. Elakkan terkena cahaya matahari atau suhu yang panas. Tutup dengan penutup dengan rapi selepas guna. Tidak perlu disimpan di dalam peti sejuk.
Kenapa pati minyak zaitun berkeladak?	Pati Minyak Zaitun diproses dengan mengisar buah zaitun secara alami tanpa melibatkan bahan kimia atau pemanasan. Keladak ini mengandungi enzim dan mineral yang berkhasiat untuk kesihatan.
Berapakah umur yang disyorkan untuk mengamalkan pati minyak zaitun Olive House?	Minyak zaitun Olive House boleh diamalkan bermula pada usia bayi (setelah diperkenalkan dengan 'solid food', 7 bulan ke atas).
Boleh makan dengan ubat dari klinik/hospital?	Sekiranya perlu makan ubat dari klinik/hospital, jarakkan pengambilan selama 30 minit hingga 1 jam.
Bolehkah diambil dengan produk supplemen dan herba yang lain?	Boleh. Kerana minyak zaitun merupakan kategori makanan bernutrisi atau 'superfood' dan bukan kategori ubat-ubatan.
Apakah air rendaman Olivie Power Up?	Air rendaman itu adalah minyak zaitun untuk pastikan bijian pearl terendam sepenuhnya dalam minyak untuk memastikan ketahanan produk. Kalau tidak terendam, bijian akan cepat rosak.
Apakah beza Olivie Plus dan Olivie Power Up?	Perbezaan utama - Olivie Plus diproses dari buah zaitun muda sahaja - Olivie Power Up diproses dari buah, daun dan ranting pokok minyak zaitun Khasiat Olivie Power Up lebih tinggi berbanding Olivie Plus. Kandungan antioksidan dalam Olivie Power Up 62x ganda lebih tinggi daripada Olivie Plus Untuk kesan yang terbaik, boleh amalkan kedua-dua Olive Power Up dan Olivie Plus.
Bilakah kesan dapat dilihat atau dirasakan?	Kesan boleh dilihat atau dirasakan seawal 2 minggu, tapi berbeza mengikut individu.
Adakah terdapat sebarang bentuk 'healing crisis' selepas mengambil Produk Olive House?	'Healing Crisis' boleh dikatakan jarang berlaku. Jika ada pun, hanya untuk tempoh masa yang pendek sahaja. Antara 'healing crisis' adalah seperti hilang tenaga sementara, tidur lebih lama di waktu malam, gatal-gatal, sakit pada anggota badan tertentu atau gangguan sistem penghadam (berangin, ciri-birit, sembelit dll)

	Kebanyakan 'healing crisis' adalah disebabkan kurang pengambilan air kosong. Banyakkan minum air yang mencukupi dan teruskan pengambilan produk.
Apakah rasa minyak zaitun?	Rasa Olivie Plus sedikit pahit kerana terhasil dari perahan minyak zaitun muda. Rasa pahit juga disebabkan minyak zaitun Olive House mempunyai kandungan sebatian hydroxytyrosol dan oleuropein yang berada dalam kumpulan polyphenol oleocanthal yang berperanan sebagai anti-keradangan (pain-killer alami). Rasa Olivie Power Up sedikit masin.
Takut susah nak telan?	Ramai pelanggan termasuk saya sendiri, pada awal pengambilan minyak zaitun, susah nak telan. Kalau tak boleh nk telan, boleh diambil bersama madu. Rata-rata pelanggan yang mengambil minyak zaitun bersama madu, tidak mempunyai masalah untuk minum minyak zaitun. Boleh juga dibancuh dengan segelas air kosong atau diminum dengan jus buah-buahan untuk mengurangkan rasa pahit.
Adakah produk Olive House boleh diminum oleh orang yang berpenyakit, masalah kesihatan dan wanita mengandung?	Ya, boleh. Produk keluaran Olive House dikategorikan sebagai 'superfood' atau makanan bernutrisi, bukan ubat-uabatan.
Bolehkan cuka tin Olive House diamalkan oleh wanita hamil?	Boleh. Kandungan potassium dalam dalam sari cuka teen membantu menghalang daripada masalah urat (cramp) dan melancarkan pengaliran darah.
Minyak zaitun Olive House boleh digunakan untuk memasak?	Tak sesuai kerana minyak zaitun dari Olive House merupakan gred farmaseutikal (untuk tujuan perubatan/manfaat kesihatan). Produk ini sangat sensitif dengan suhu yang tinggi yang akan mengurangkan kualiti produk.
Bagaimana cara pembayaran?	Ada 2 cara pembayaran : - COD (barang sampai baru bayar dan bayar pada posmen sewaktu terima barang) - Postage (bank in/transfer)
Berapa lama tempoh pengeposan?	Bagi Kawasan Semenanjung, ambil masa 2-3 hari bekerja. Penghantaran diuruskan oleh pihak Gudang di Kedah.
Adakah minyak zaitun ni original?	Saya staf HQ Olive House. Penghantaran dibuat terus dari Gudang Olive House di Kedah.
Adakah minyak zaitun Olive House halal, kenapa tiada logo halal Jakim?	Jakim memberikan logo HALAL kepada produk yang diproses di Malaysia. Majoriti produk Olive House diimport dari luar negara dan sebahagian besar daripada produk ini mendapat pengiktirafan Halal daripada institusi yang diiktiraf daripada institusi yang diiktiraf oleh Jakim.

Kenapa produk Olive House tiada COA?	Olive House berdaftar dibawah Food Safety & Quality Division Ministry of Health KKM, maka tertakluk kepada Peraturan dan Akta yang perlu dipatuhi. Untuk mengelakkan kemungkinan COA ini dimanipulasi oleh pihak yang tidak bertanggungjawab, Olive House tidak meletakkan COA dalam pembungkusan ataupun pengiklanan. Pengguna tidak perlu risau kerana Produk Keluaran Olive House telah mendapat pengiktirafan dan Pensijilan tertentu termasuklah MeSTI, Autentik (disahkan tulen), Pensijilan Organik Serta Logo Halal daripada Jakim/Badan Yang Diiktiraf Jakim.
---	--

***** Untuk ditambah dari masa ke masa**