

Bermulanya satu era bisnes online di Gano Excel yang baru !

Pertemuan ke dua di HQ pada 11-nov-2015 yang lepas merupakan titik tolak di dalam satu persetujuan untuk menjalankan **bisnes online** bersama **Gano Excel**.

Di antara sebab-sebab utama kenapa saya dan rakan-rakan memilih **Gano Excel** adalah kerana :

- **Gano Excel** telah memperkenalkan satu pelan pemasaran yang baru yang lebih menarik dan mudah di capai bermula pada Ogos 2015 yang lalu
- **Gano Excel** adalah satu syarikat yang stabil dan kukuh. Sudah bertapak lebih daripada 20 tahun dan berkembang di 68 buah negara
- **Gano Excel** menghasilkan hampir kesemua bahan mentah hingga ke pembungkusan produk di mana Gano excel memiliki sebuah kilang 5 bintang di Jitra dan ladang organik **ganoderma** yang terbesar di dunia di Napoh, Kedah
- **Gano Excel** komited untuk menjalankan bisnes menggunakan platform “online marketing” dan berkonsepkan “dropship networking”
- **Gano Excel** memiliki produk yang berkualiti tinggi dan menawarkan harga yang amat berpatutan

Selepas mengadakan perbincangan pada 11-nov, ini adalah di antara rangka kerja kami bagi melaksanakan program ini :

1. Menggunakan kesempatan pendaftaran keahlian percuma yang di tawarkan secara atas talian sahaja (online) dengan pembelian minima sekotak Ganocafe Mocha
2. Untuk memperkenalkan konsep **Bisnes Online** Mocha Cafe @Home
3. Untuk memperkenalkan konsep e-dagang bertemakan

“dropship networking” yang pertama di Malaysia

4. Menggunakan platform online dan pemasaran mobile seperti facebook, twitter, instagram, whatsapp dan lain-lain dalam memperkenalkan Mocha cafe @home
5. Menyediakan web landing page dan web replika kumpulan
6. Menyediakan bahan-bahan promosi ready made dan memperkenalkan konsep Copy Paste Post Sistem dalam menjana pendapatan secara online sejam sehari RM1,000 hari-hari



Di hadapan Gano Discovery Center

Kepada yang berminat untuk menyertai team kami di dalam menjalankan bisnes Gano Excel secara online **silalah layari laman web Nexgen139 dengan klik di sini** untuk mendaftar secara percuma .

Anda juga boleh terus berhubung dengan saya **Khairul di 011-16746546** call ataupun whatsapp !

Salam sukses !

CoachKaz (MYS00312681)

Lawatan ke HQ, kilang dan ladang organik ganoderma yang merubah segalanya

Minggu lepas saya ada post tentang pertemuan dua pihak di antara pihak syarikat dan bakal-bakal usahawan dot... dot...dot.

Minggu ini kami telah mengatur satu pertemuan untuk merancang lawatan ke HQ, kilang dan ladang organik **ganoderma** terbesar di dunia. Perancangan di adakan pada 11-nov yang lepas. Pagi lagi kami sudah bertolak ke Alor Star. Singgah sebentar di Sg petani untuk mengambil dua orang rakan selain daripada berhenti minum pagi di sebuah restoran di Lot 88.

Agak terlewat hampir 1 jam di sebabkan asyik berbual di samping jalan yang jammed untuk ke HQ di Alor Star. Sampai di HQ, kami terus ke ladang terlebih dahulu sebab pada jam 1 petang pekerja di ladang berhenti untuk sesi makan tengahari.

Kena naik dua kereta sebab kesemuanya 8 orang – 4 orang yang datang dengan kereta saya dan satu lagi kereta Hj Ahmad yang turut di sertai oleh dua orang pihak pemasaran syarikat.

Dalam perjalanan ke ladang organik ganoderma di Napoh, hujan turut dengan lebat. Nasib baik sampai sahaja di ladang, hujan berhenti walaupun masih renyai-renyai.

Banyak yang dapat di pejalari di sini bagaimana penanaman organik **ganoderma** di jalankan. Kesemua bahan yang di gunakan adalah bahan semulajadi. Terdapat dalam 100 buah bangsal ganoderma di mana setiap satu boleh memuatkan 30,000 ganoderma yang akan di petik selepas berumur 3-4 bulan.

Selain daripada **ganoderma**, terdapat juga ginseng dan **cordiceps** di tanam di sini. Juga terdapat sebuah bangunan 12 tingkat yang di gunakan untuk memproses resepi ramuan kopi yang di

hasilkan oleh syarikat ini.

Apa yang lebih membuat kami teruja adalah pembinaan Discovery Tunnel yang memakan belanja RM35 juta. Di dalam Discovery Tunnel ini terdapat sebuah auditorium yang boleh memuatkan 3,000 orang yang berbentuk seperti teater. Pelawat boleh melihat demo penanaman **ganoderma** melalui kaca cermin yang di sediakan. Memang hebat bagi sebuah syarikat berasal dari Malaysia yang kini telah bertapak di lebih 68 buah negara.



Ganoderma yang di tanam dengan teknik gantungan



Bahagian tengah yang di gunakan untuk produk ganoderma



Di kawasan ladang organik ganoderma terbesar di dunia

Selepas selesai melawat ladang, kami ke kilang tetapi sebelum ini kami telah di maklumkan pada hari tersebut terdapat audit sedang di jalankan maka kami tidak di benarkan untuk masuk melawat. Jadi hanya bergambar di luar kilang sahaja !

Selepas makan tengahari kami mengadakan sessi perbincangan sekali lagi dan selepas 'kena" ganocafe Mocha kami telah membuat keputusan untuk "menaikkan" nama Mocha sebagai core produk yang akan di perkenalkan di dalam pasaran sedikit masa lagi.



masa untuk "meng-kaboom-kan" ganocafe Mocha

Maka bermula lah satu agenda baru di dalam bisnes networking

berkonsepkan “dropship networking”.

Jika berminat anda boleh mendaftar secara percuma di laman web Nexgen139 dengan klik di sini.

Nak tahu sistem online 100% kami, **dapatkan ebook percuma “Coffee Facebook dan Paycheck” dengan klik di sini** .

Atau anda boleh hubungi saya **khairul di 011-16746546** samada melalui panggilan telefon ataupun whatsapp.



Masa untuk memulakan satu lagi networking bisnes bersama Gano Excel

Salam sukses !

Perjumpaan dengan pihak pemasaran

Sejak beberapa minggu yang lepas, saya sedang merancang satu perjumpaan dengan pihak pemasaran sebuah syarikat Network Marketing yang terkemuka dan sudah bertapak 20 tahun di Malaysia.

Saya telah meneliti perkembangan syarikat ini sejak beberapa bulan yang lepas selepas pelancaran satu plan pemasaran yang baru bermula pada bulan Ogos 2015 yang lepas. Memang nampak menarik plan pemasaran tersebut di samping produk syarikat yang sememangnya sudah di kenali ramai. Sebelum perjumpaan ini di rancang telah di adakan beberapa sesi perjumpaan dengan beberapa orang leaders untuk mengatur pertemuan yang boleh memberi manfaat pada kedua-dua belah pihak.

Kami bertemu pada 4-nov di Bertam di mana pihak syarikat di wakili oleh 3 orang executives pemasaran mereka manakala saya membawa 3 orang leaders untuk berbincang. Di samping itu dua orang upline terdekat turut sama hadir.

Banyak yang dapat di bincangkan termasuk perancangan pihak syarikat di samping perancangan yang kami cadangkan. Pertemuan pada 4-nov ini akan di adakan satu lagi sesi follow up pada minggu berikutnya.

Secara keseluruhannya, masing-masing berpuas hati walaupun belum lagi membuat apa-apa komitmen samada untuk terjun di dalam bisnes ini atau tidak.

Nantikan episod blog post yang akan menyusul nanti !