

ZERO SALES?

Jangan Give Up Dulu.

Survival Guide Untuk
Ejen Hartanah Yang
Hampir Putus Asa



30 HARI

UNTUK RESET MINDSET,
RESET TINDAKAN &
CLOSING PERTAMA

“

Ramai orang berhenti
ketika mereka sebenarnya
sudah **semakin hampir.**

”



RESET
MINDSET



RESET
TINDAKAN



STRATEGI
PRAKTIKAL



BINA SISTEM
YANG BETUL



CLOSING
PERTAMA

ZPROP

GROUP

PROPERTY • PEOPLE • PROGRESS

Sebelum Anda Teruskan...

Potensi anda masih jauh di depan.

FOCUS
ACTION
RESULT

Mungkin Ebook Ini Akan Membuat Anda Tidak Selesa.

Kalau anda sedang mencari ayat-ayat motivasi yang sedap didengar...

Maaf.

Ebook ini bukan untuk anda.

Ebook ini ditulis khas untuk ejen yang benar-benar mahu berubah.

Di dalam ebook ini...

- ✗ Anda mungkin akan terasa.
- ✗ Anda mungkin akan marah.
- ✗ Anda mungkin akan rasa seperti sedang ditegur.

Tetapi itu bukan kerana kami mahu menjatuhkan anda. Sebaliknya...

Kerana kami percaya anda masih mempunyai **potensi yang jauh lebih besar daripada apa yang anda tunjukkan hari ini.**



Pesanan Daripada Zuzu

“ Hanya orang yang berani menerima teguran akan terus berkembang. Yang memilih untuk mempertahankan alasan, selalunya akan kekal di tempat yang sama. ”

Perubahan hanya berlaku apabila kita...



Berani melihat realiti diri.



Berani belajar dan memperbaiki.



Berani bertindak walaupun belum sempurna.

Ingat!

Ebook ini bukan untuk dibaca sekali lalu. Ia untuk direnung, difahami dan dilaksanakan.



Setiap halaman ialah tamparan mesra untuk mengejutkan anda kembali. Bukan untuk menjatuhkan, tetapi untuk mengangkat.

Ebook Ini Untuk Anda Jika...

Ebook ini ditulis khas untuk ejen-ejen yang sedang bergelut dan hampir putus asa.

Kalau sekurang-kurangnya tiga daripada senarai ini ialah diri anda...

Teruskan membaca.

ZUZU TEGUR SIKIT...



“Mengaku masih belum berjaya bukan tanda kekalahan. Tapi langkah pertama untuk menang.”

”



Dah jadi ejen lebih 6 bulan



Masih belum closed deal



Telefon semakin sunyi



Semangat semakin hilang



Rasa macam nak berhenti



Tak tahu apa yang perlu dibuat



Anda bukan seorang.

Ramai ejen pernah berada di tempat yang sama. Bezanya...

Ada yang memilih untuk **bangkit**.

Ada yang memilih untuk **mengalah**.

Perubahan bermula dengan kedaran.



Tujuan ebook ini adalah untuk membuka mata, menyentuh hati dan mendorong anda **mengambil tindakan**.

Realiti Yang Tiada Siapa Beritahu.

Ramai orang nampak bahagian glamour saja...

Tetapi mereka tidak nampak apa yang berlaku di sebaliknya.



APA YANG ORANG NAMPAK...



Komisyon RM20,000.



Kereta baru.



Rumah baru.



Gambar naik pentas.

VS

TETAPI MEREKA TIDAK NAMPAK...



Ratusan panggilan yang **tidak dijawab**.



Puluhan owner yang **menolak**.



Beratus iklan yang **tiada enquiry**.



Viewing yang **dibatalkan** saat akhir.



Bulan-bulan **tanpa** sebarang **komisyon**.



ZUZU TEGUR SIKIT...

“Orang nampak hasil, tapi tak nampak usaha. Orang nampak senyuman, tapi tak tahu air mata. Orang nampak kejayaan, tapi tak tahu pengorbanan.”

Komisyon besar bukan hadiah. Ia ialah bayaran kepada orang yang **sanggup bertahan lebih lama daripada orang lain.**



PERJALANAN SEBENAR SEORANG EJEN.



100

orang masuk penuh semangat



70

hilang semangat mula give up



40

berhenti di tengah jalan



20

terus bertahan dan belajar



5

berjaya capai impian

Anda di tahap mana hari ini? **Pilihan di tangan anda.**



Realiti ini mungkin pahit, tapi hakikat ini akan **membina anda.**

Yang penting bukan potensi anda hari ini, tapi keputusan anda untuk tidak berhenti.



Anda Tak Gagal. Anda Baru Berhenti Terlalu Awal.

Pokok tak berbuah minggu pertama.
Kerjaya hartanah pun sama.

Masalahnya...

Ramai orang berhenti ketika
akar baru nak tumbuh.



REALITI PERJALANAN EJEN HARTANAH

1. BENIH (MULA)



Masih kecil.
Masih belajar.
Masih mencari
arah.

2. AKAR (ASAS)



Mula bina sistem.
Mula keluar
dari zon selesa.

3. BATANG (PROSES)



Mula nampak
hasil kecil.
Masih perlu
disiplin.

4. DAUN (PENINGKATAN)



Mula stabil.
Mula ada
keyakinan.

5. BUAH (HASIL)



Hasil besar
datang kepada
mereka yang
bertahan.



99% orang berhenti di peringkat 2 atau 3.
Sebab itu hasil besar hanya untuk 1% yang bertahan.

1%

**YANG
BERTAHAN
MENANG!**



ZUZU TEGUR SIKIT...

Hati-hati dengan ayat
paling bahaya:

**"Saya dah cuba,
tapi tak jadi juga."**

Cuba bukan alasan.
Berhenti barulah
alasan sebenar.

APA YANG MEMBEZAKAN EJEN YANG BERJAYA?

- ✓ Mereka tidak berhenti.
- ✓ Mereka terus belajar.
- ✓ Mereka perbaiki setiap kesilapan.
- ✓ Mereka bina sistem.
- ✓ Mereka percaya pada proses.



**Jangan tunggu sedia.
Bina diri anda ketika belum sedia.**

Kerana kejayaan bukan untuk mereka yang sempurna,
tetapi untuk **mereka yang enggan berhenti.**



DATA TAK BOLEH TIDAK BOLEH BOHONG.

Ramai ejen rasa tak apa kalau tiada jualan.

Tapi realitinya, **0 jualan hari ini** adalah **100 alasan esok**.

Kita kena berdepan dengan data.
Bukan dengan harapan kosong.



FAKTA YANG TAK BOLEH DUSTAKAN

- ✗ Tiada prospek = **Tiada peluang**
- ✗ Tiada aktiviti = **Tiada hasil**
- ✗ Tiada sistem = **Tiada masa depan**

“ Data tak menipu.
Ia cuma tunjuk apa yang kita buat,
bukan apa yang kita harapkan. **”**

ZUZU TEGUR SIKIT...



“ Kalau anda tak ukur hari ini, esok anda akan terkejut dengan hasil yang tiada. **”**

SOAL DIRI ANDA HARI INI

- ☐ Berapa prospek yang anda hubungi hari ini?
- ☐ Berapa follow up yang anda buat?
- ☐ Berapa listing baru yang anda cari?
- ☐ Berapa masa yang anda luangkan untuk aktiviti penjualan?

Jangan tanya “Kenapa tiada hasil?”
Tanya “Apa yang sudah saya lakukan hari ini?”

INGAT

- Fokau pada **tindakan**, bukan alasan.
- Konsisten hari ini, **hasil esok**.
- Ejen yang berjaya adalah ejen yang **tidak berhenti** walaupun tiada hasil.

**ZERO HARI INI
LEBIH BAIK DARIPADA
ZERO ESOK**



- ☒ Hubungi
 - ☒ Follow Up
 - ☒ Cari Listing
 - ☒ Konsisten
 - ☒ Jangan Berhenti
- ITULAH JALAN KEJAYAAN!**

FOKUS HARI INI, HASIL ESOK.

Dalam bisnis hartanah, fokus adalah pembeza antara ejen biasa dan ejen berjaya.

Tanpa fokus, usaha kita berselerak.
Dengan fokus, usaha kecil pun boleh jadi besar.

Fokus bukan tentang buat banyak benda, tapi buat **benda yang betul** dengan **konsisten**.



4 PENCURI FOKUS



1. TELEFON

Notifikasi tanpa henti mencuri masa dan tenaga anda.



2. PERBANDINGAN

Melihat kejayaan orang lain membuatkan anda hilang arah dan motivasi.



3. HIBURAN BERLEBIHAN

Drama, video dan media sosial berjam-jam tetapi tiada hasil.



4. TIADA PERANCANGAN

Bangun pagi tanpa plan, sepanjang hari anda hanya reaktif.



Fokus yang hilang hari ini,
jualan yang hilang esok.

FORMULA FOKUS ZUZU



1. TENTUKAN MATLAMAT

Jelas tentang apa yang anda mahu capai.



2. SUSUN PRIORITI

Pilih 3-5 aktiviti paling penting setiap hari.



3. GUNAKAN MASA DENGAN BIJAK

Block time untuk kerja penting.
Elak gangguan.



4. KONSISTEN SETIAP HARI

Lakukan sedikit setiap hari.
Jangan tunggu mood.



**FOKUS HARI INI
HASIL ESOK**



ZUZU TEGUR SIKIT...

“

Ramai ejen bukan tak pandai.
Cuma mereka tak fokus.
Fokus adalah kuasa senyap
yang mengubah **0 kepada
6 angka.**

”



PILIHAN DI TANGAN ANDA



Terus hidup berselerak

- ✗ Banyak alasan
- ✗ Tiada hasil
- ✗ Kecewa berulang kali
- ✗ Kekal di tempat yang sama



Fokus dan bertindak

- ✓ Jelas setiap hari
- ✓ Hasil bertambah
- ✓ Keyakinan meningkat
- ✓ Masa depan lebih cerah

ATAU



FOKUS hari ini adalah pelaburan terbesar
untuk **KEJAYAAN** anda esok.



NAK DUIT LEBIH? TETAPI...

“ Nak komisen
RM20,000.
Tetapi...

- ✗ Tak POSTING.
- ✗ Tak CALL OWNER.
- ✗ Tak FOLLOW UP.
- ✗ Tak BELAJAR.
- ✗ Tak BUAT VIDEO.
- ✗ Tak NETWORKING.

“ RAMAI ORANG MAHUKAN
HASIL YANG BESAR.
TETAPI TIDAK SANGGUP
MELAKUKAN KERJA YANG
MENGHASILKAN HASIL TERSEBUT.

**KOMISYEN BUKAN HADIAH.
KOMISYEN IALAH BAYARAN KEPADA
TINDAKAN YANG KONSISTEN.**



REALITI:



IMPIAN BESAR

Anda mahu lebih,
anda impikan ini itu.



TINDAKAN KECIL

Tetapi tindakan
anda sangat sedikit.



HASIL KECIL

Hasil yang anda dapat
pun kecil juga.



PENDAPATAN KECIL

Komisen sedikit,
pendapatan pun kecil.



ZUZU TEGUR SIKIT:

“ Kalau kerja yang
MENGHASILKAN DUIT pun
anda tak buat...
DUIT ITU NAK DATANG DARI MANA? ”

SAYA BUSY KERJA HAKIKI. ITU BUKAN MASALAH.



Ramai **TOP PERFORMER** ZPROP dahulu juga bermula sebagai **PART-TIME**.
Yang membezakan mereka bukan jumlah masa.
Tetapi **cara** mereka **menggunakan masa**.



Bukan soal berapa jam anda ada, tetapi **bagaimana** anda **guna masa** anda.

30-60
MINIT SEHARI
BOLEH UBAH
HIDUP ANDA!



ANDA TAK PERLUKAN 8 JAM SEHARI.

❌ CARI MASA

- Tunggu masa lapang
- Tunggu mood
- Tunggu hujung minggu
- Akhirnya... tak buat apa-apa



✅ CIPTA MASA

- Bangun 30 minit awal
- Guna masa rehat
- Guna masa perjalanan
- Konsisten setiap hari



30-60 MINIT SEHARI

Itu sahaja yang diperlukan untuk bina masa depan anda dalam hartanah.

CARA GUNA 30-60 MINIT ANDA DENGAN BIJAK



10-15 MINIT
POSTING / VIDEO
Sediakan 1 content setiap hari.



10-15 MINIT
CALL / FOLLOW UP
Hubungi 5-10 owner atau prospek.



10-15 MINIT
PROSPECTING
Cari owner, listing, atau buyer baru.



5-10 MINIT
BELAJAR
Tonton video, baca modul atau nota ringkas.



5 MINIT
REVIEW & PLAN
Semak progress & rancang hari esok.



TOTAL 30-60 MINIT SEHARI = LANGKAH KECIL MENUJU HASIL BESAR



ZUZU TEGUR SIKIT:



Kalau 30 minit sehari pun anda tak mampu beri kepada impian sendiri...

**MUNGKIN IMPIAN ITU BELUM
CUKUP PENTING.**



PILIH STRATEGI YANG SESUAI DENGAN ANDA

Tidak semua ejen perlu buat perkara yang sama. Pilih strategi mengikut **masa**, **pengalaman** dan **tahap** anda sekarang.



“

Jangan bandingkan strategi orang lain.

Pilih strategi yang **sesuai** dengan **masa** dan **kemampuan** anda hari ini.

3 STRATEGI UTAMA EJEN



LISTER

FOKUS CARI OWNER & KUMPUL LISTING

- ✓ Fokus mencari owner & listing
- ✓ Sesuai untuk part-time
- ✓ Suka networking & banyak kenal owner



SASARAN:

Bina pipeline listing yang stabil setiap bulan.



CLOSER

FOKUS URUS BUYER & TUTUP DEAL

- ✓ Fokus urus buyer, follow up, viewing & negotiation
- ✓ Sesuai jika anda mahir komunikasi
- ✓ Suka jumpa orang & proses closing



SASARAN:

Tutup lebih banyak deal sebagai closer handal.



HYBRID

KUASAI KEDUA-DUA PERANAN

- ✓ Cari listing sendiri
- ✓ Cari buyer sendiri
- ✓ Urus sendiri
- ✓ Tutup deal sendiri



SASARAN:

Menjadi ejen lengkap & berdaya saing tinggi.



KALAU ANDA FULL-TIME...



SASARAN ANDA IALAH MENJADI HYBRID!

Itu yang membezakan anda daripada ejen biasa.



ZUZU TIPS



Mula dengan strategi yang anda **paling kuat**.



Kembangkan strategi anda secara **berperingkat**.



Fokus adalah kuasa. Jangan buat semua serentak.



Hybrid adalah hala tuju setiap ejen full-time yang **serius**.

“

Tak perlu terus sempurna. Yang penting, anda **terus bergerak** ke arah yang betul.

”

SIBUK BERUKHWAH. SALES MASIH KOSONG.

Kami suka anda datang aktiviti.
Kerana ukhwa itu penting.
Tetapi...
Jangan sampai sibuk membina
persahabatan, sedangkan kerjaya
sendiri masih belum dibina.

“ Tujuan asal anda join hartanah...
Bukan untuk kumpul gambar aktiviti.
Tetapi untuk **membina pendapatan**.



Program
memberi semangat,
tapi **tindakan**
membawa hasil!

AKTIVITI KAMI

- Badminton
- Futsal
- Hiking
- Family Day
- BBQ
- Mancing
- Program Bonding

TETAPI INGAT...



ZUZU TIPS



Datang program untuk isi semangat, bukan untuk habiskan masa.
Seimbang itu kunci.

SELEPAS SETIAP PROGRAM, TANYA DIRI ANDA:



FOKUS PADA AKTIVITI

- ✗ Seronok masa program sahaja
- ✗ Banyak gambar, tapi tiada listing
- ✗ Banyak sembang, tiada result
- ✗ Balik rumah, semuanya sama
- ✗ Enam bulan kemudian, masih mengeluh

ATAU

FOKUS PADA HASIL

- ✓ Ambil semangat, kembali fokus
- ✓ Keluar dari program, capai target
- ✓ Tindakan konsisten setiap hari
- ✓ Listing bertambah, income bertambah
- ✓ Kehidupan berubah, keluarga bahagia



**JANGAN JADIKAN ORGANISASI
SEBAGAI TEMPAT MELEPAK.
JADIKAN ORGANISASI SEBAGAI TEMPAT
MENDAPATKAN TENAGA UNTUK TERUS BERJUANG.**



AKTIF BELUM TENTU PRODUKTIF

Ramai ejen rasa diri mereka aktif.
Tapi hasil masih kosong.

Kenapa? Sebab...

SIBUK $\neq$ PRODUKTIF

Aktiviti yang tidak membawa anda kepada closing
hanyalah **menghabiskan masa**.



Ukurlah diri
anda dengan
HASIL, bukan
dengan aktiviti.

RAMAI EJEN RASA MEREKA SIBUK DENGAN:

- | | |
|---|---|
|  Datang meeting |  Upload story |
|  Balas WhatsApp |  Like & komen |
|  Sembang dengan ejen |  Scroll media sosial |
|  Ambil gambar |  Event & aktiviti |

TETAPI BERAPA YANG ANDA BUAT?

- ? Berapa owner anda hubungi? _____
- ? Berapa listing baru anda dapat? _____
- ? Berapa prospek anda follow up? _____
- ? Berapa viewing anda buat? _____
- ? Berapa booking anda dapat? _____



PRODUKTIF IALAH...

Aktiviti yang membawa anda
semakin dekat kepada closing.



ACTION



TRUST



LEADS



CLOSING

Setiap hari, pastikan anda buat
aktiviti yang **bergerak ke arah closing**.

JANGAN HABISKAN TENAGA PADA PERKARA YANG TIDAK MENGHASILKAN.



FOKUS

Fokus pada aktiviti
yang boleh jana
leads dan hasil.



RANCANG

Rancang hari anda
supaya masa anda
digunakan dengan
maksimum.



UKUR

Ukur hasil setiap hari
supaya anda tahu sama
ada anda bergerak ke
arah yang betul.



TINGKATKAN

Tingkatkan aktiviti yang
memberi hasil. Buang
aktiviti yang hanya
menghabiskan masa.



UTAMAKAN HASIL

Ingat, komisen hanya
diberi kepada mereka
yang menghasilkan.



“ Aktiviti yang betul membawa anda kepada hasil.
Aktiviti yang salah hanya membawa anda
kepada keletihan. ”

INGAT BALIK TUJUAN ASAL ANDA

Hari pertama anda daftar...
Anda penuh semangat dan impian.
Hari ini, **di mana anda berada?**



Setiap impian
itu bermula dengan
SEBAB yang kuat.

Jangan biarkan
sebab itu hilang
ditelan rutin harian.



KENAPA ANDA JOIN HARTANAH?

- ✓ Tambah pendapatan
- ✓ Bantu ibu bapa
- ✓ Beli rumah idaman
- ✓ Tukar kereta
- ✓ Keluar daripada hutang
- ✓ Kebebasan masa
- ✓ Berikan kehidupan lebih baik untuk keluarga



“ RENUNGAN DIRI ANDA

Aktiviti harian anda sekarang...

Masih menuju ke arah impian itu?

ATAU

Anda semakin jauh
daripadanya?

”

DUA JALAN, DUA HASIL

✗ JIKA ANDA TERUS JALAN INI

- Hari demi hari berlalu tanpa arah yang jelas.
- Semangat semakin hilang.
- Hasil tetap kosong.
- Enam bulan lagi, anda masih mengeluh perkara yang sama.

VS

✓ JIKA ANDA PILIH JALAN INI

- Fokus setiap hari dengan tindakan yang betul.
- Semangat makin kuat.
- Hasil semakin dekat.
- Enam bulan lagi, anda akan bersyukur kerana tidak berhenti hari ini.

“ Tujuan tanpa tindakan hanyalah
SEKADAR IMPIAN.
Tindakan tanpa tujuan hanyalah
HARI YANG SIA-SIA.



ZUZU TIPS

**KEMBALI KE TUJUAN ANDA.
SETIAP KALI ANDA HAMPIR BERHENTI,
INGAT SEMULA SEBAB ANDA BERMULA.**



TRAINING ADA. ANDA YANG TAK DATANG.



Ilmu tak akan ubah hidup anda kalau anda **tak** pernah datang mencarinya.

Bila anda pilih kerjaya hartanah,,
kami akan bantu anda sampai anda boleh.
Tetapi **anda** perlu hadir dan ambil.



TRAINING
DIBUAT

Tak datang.



SHARING
DIBUAT

Tak datang.



COACHING
DIBUAT

Tak datang.



MODUL
DIBERI

Tak buka.



VIDEO
DIBERI

Tak tengok.

AKHIRNYA...



**"SAYA TAK TAHU
MACAM MANA
NAK BUAT."**



Pengetahuan hanya berfungsi
jika anda ambil tindakan untuk
mendapatkannya.

ILMU + KEHADIRAN



KEJAYAAN ANDA

JANGAN BUANG PELUANG YANG DAH DIBERIKAN



TRAINING

Bina asas yang betul.



SHARING

Dapat pengalaman daripada yang berjaya.



COACHING

Dapat bimbingan terus dari leader dan mentor.



MODUL

Ilmu sistematik yang boleh anda belajar bila-bila.



VIDEO

Langkah demi langkah secara visual.



KOMUNITI

Sokongan dari team yang sentiasa mendorong.



Kami dah sediakan jalan.
Kami dah buka peluang.

TAPI ANDA YANG PERLU MELANGKAH.



ZERO KNOWLEDGE. ZERO ACTIVITY.

Tak belajar, tak tahu nak buat.
Dah tahu, tapi tak buat.
Keputusannya **tetap sama**.



Jangan harap keputusan berubah kalau **tindakan** anda masih **sama**!

RUMUSANNYA MUDAH



ZERO KNOWLEDGE

Tak belajar, tak tahu cara yang betul.

+



ZERO ACTIVITY

Tak buat apa-apa, tak ada tindakan.

=



ZERO SALES

Tiada hasil, tiada **komisyen**.

KENAPA JADI MACAM NI?



Tak tahu sistem dan strategi
→ **Buat kerja tak berarah**



Tak buat tindakan setiap hari
→ **Leads tak datang**



Tak follow up & tak persist
→ **Prospek hilang**



Tiada hasil kecil
→ **Tiada keyakinan & motivasi**

APA YANG PERLU ANDA BUAT?



Belajar setiap hari
→ **Tambah ilmu, tambah faham**



Ambil tindakan setiap hari
→ **Kecil tapi konsisten**



Follow up setiap hari
→ **Jangan biar peluang sejuk**



Fokus pada hasil kecil
→ **Bina momentum, bina keyakinan**



Ilmu adalah senjata.
Tindakan adalah peluru.
Barulah anda boleh tembak sasaran!



ZUZU TIPS



Belajar Setiap Hari
Ilmu baru, cara baru, hasil baru.



Buat Setiap Hari
Action hari ini, hasil esok atau lusa.



Fokus Setiap Hari
Fokus pada apa yang anda boleh kawal.



Tingkat Setiap Hari
1% lebih baik setiap hari, 1 tahun jadi lain!

SISTEM ADA. ANDA GUNA KE?

ZPROP dah sediakan sistem lengkap untuk bantu anda cari listing, dapat buyer dan close deal. Tapi sistem hanya berfungsi jika **anda gunakannya**.



Sistem tak kan tolong anda kalau anda sendiri tak ambil tindakan.

KENAPA SISTEM PENTING?

- ✓ Jimat masa & tenaga
- ✓ Kurangkan kesilapan
- ✓ Tingkatkan produktiviti
- ✓ Bantu anda lebih fokus
- ✓ Tingkatkan peluang closing



SISTEM YANG KAMI SEDIAKAN



ZPROPLISTING
Listing ready dan update



ZUZU APPS
Tools, memo, training, template



WTB/WTR MATCHBOARD
Cari buyer dan owner



TRAINING & COACHING
Ilmu, strategi dan bimbingan



ZPROP FORUM
Tanya, kongsi, dapat jawapan



NETWORKING & KOMUNITI
Sokongan team dan leader

FORMULA GUNA SISTEM DENGAN BETUL



1. FAHAM

Faham sistem dan cara guna.



2. GUNA

Gunakan setiap hari dalam rutin kerja.



3. OPTIMIZE

Optimumkan cara guna untuk hasil lebih baik.



4. HASIL

Dapat lebih listing, lebih lead, lebih closing.

INGAT!



Sistem adalah enjin. Anda adalah pemandu.
Hasil bergantung pada anda!

GUNA SISTEM



- ✓ Kerja lebih tersusun dan fokus
- ✓ Leads datang lebih konsisten
- ✓ Closing lebih banyak
- ✓ Income semakin bertambah
- ✓ Bina reputasi dan kepercayaan

VS

TAK GUNA SISTEM

- ✗ Kerja serabut dan tak arah
- ✗ Leads tak konsisten
- ✗ Closing susah dapat
- ✗ Income tak bertambah
- ✗ Cepat putus asa dan give up



JADIKAN RUTIN

Masukkan sistem dalam jadual harian anda.



GUNAKAN SEPENUHNYA

Jangan setengah jalan. Guna semua fitur yang ada.



TRACK & REVIEW

Semak progres anda setiap minggu dan baiki.



KONSISTEN

Konsisten guna sistem = Hasil luar biasa jangka panjang.

LEARN TO SELL, NOT JUST LIST.



Pengetahuan
tanpa tindakan
hanyalah *teori*.
Ilmu jualan tanpa
praktik hanyalah
ilusi.

Ramai ejen pandai cari listing.

Tapi tak ramai yang tahu cara close deal.

Belajar untuk **menjual dengan betul**.

3 JENIS KEMAHIRAN JUALAN



01

KOMUNIKASI

Bina rapport, tanya soalan yang betul dan dengar dengan penuh perhatian.



02

PRESENTASI

Tunjukkan value hartanah dengan yakin dan selesaikan keraguan buyer.



03

MENUTUP (CLOSE)

Tahu masa yang tepat, handle objection dan bawa perbualan ke arah keputusan.

PROSES JUALAN YANG BERKESAN



1

PROSPEK

Cari dan kenal pasti prospek.



2

RAPPORT

Bina hubungan dan fahamkan keperluan.



3

PRESENT

Tawarkan penyelesaian yang sesuai.



4

CLOSE

Dapatkan komitmen dan close deal.



5

FOLLOW UP

Jaga hubungan, dapat referral dan repeat.

JANGAN BUAT 5 PERKARA INI



Hanya fokus pada listing, bukan keperluan buyer.



Tunggu buyer yang tak pasti.



Turun harga terlalu cepat tanpa strategi.



Terima objection sebagai penolakan.



Tak follow up dan hilang dari radar.

CIRI-CIRI EJEN YANG BOLEH CLOSE DEAL



MINDSET BETUL

Yakin, positif dan tak mudah give up.



ILMU JUALAN

Terus belajar dan tingkatkan kemahiran.



ACTION HARIAN

Buang ilmu setiap hari tanpa gagal.



FOKUS PADA VALUE

Bantu buyer selesaikan masalah, bukan jual produk.



INTEGRITI

Jujur, amanah dan utamakan kepentingan client.



KONSISTEN

Sedikit demi sedikit, setiap hari anda semakin dekat.

FORMULA CLOSE DEAL



Faham Buyer

Faham masalah dan keperluan.



Tawar Penyelesaian

Tawarkan hartanah yang sesuai.



Bina Keyakinan

Yakinkan dengan fakta & bukti.



Handle Objection

Jawab keraguan dengan yakin.



CLOSE DEAL

Dapatkan komitmen dan capai kejayaan.



Listing membawa anda kepada peluang.

Ilmu jualan membawa anda kepada **KOMISYEN**.



BUAT KARAKTER. BUAT KEPERCAYAAN.

Dalam hartanah, kemahiran boleh dipelajari.
Tapi karakter & kepercayaan
adalah alasan kenapa client **pilih anda**.



Client bukan cari ejen sempurna, tapi ejen yang boleh **diharap** dan **jujur** bersama mereka.

KARAKTER YANG CLIENT HARGAI



JUJUR

Cakap benar walaupun tak bawa komisen.



AMANAH

Urus urusan client seperti urusan sendiri.



RESPONSIF

Balas cepat, update selalu, mudah dihubungi.



BERILMU

Sentiasa belajar dan berkongsi ilmu.



IKHLAS

Bantu sebab nak bantu, bukan semata-mata jual.

KEPERCAYAAN TERBINA MELALUI



KONSISTEN

Konsisten dalam tindakan dan komunikasi.



DELIVER

Tepati janji dan bantu selesaikan masalah.



TRANSPARAN

Terangkan setiap proses dengan jelas dan terbuka.



TESTIMONI

Kepuasan client hari ini adalah bukti terbaik anda.



FOLLOW UP

Jangan hilang selepas deal. Teruskan jaga hubungan.



TULUS

Client akan rasa bila anda betul-betul ambil berat.

KESAN JIKA ANDA MEMILIKI KARAKTER & KEPERCAYAAN



1. CLIENT YAKIN

Mereka yakin dengan kemampuan dan kebenaran anda.



2. HUBUNGAN KUAT

Dari client, jadi rakan.
Dari rakan, jadi rujukan.



3. REFERRAL DATANG

Rujukan berkualiti datang tanpa anda kejar.



4. DEAL LEBIH MUDAH

Jualan jadi lebih mudah, cepat dan bernilai tinggi.



5. ANDA DIINGATI

Jenama anda kekal dalam ingatan dan hati client.

INGAT!



Kemahiran buat anda dapat listing.
Karakter buat anda dapat kepercayaan.
Kepercayaan buat anda dapat **jualan berulang**.

Jadi ejen yang bukan sekadar hebat,
tapi juga boleh dipercayai.

TIP ZUZU



- ✓ Jujur dalam setiap situasi
- ✓ Update client walau kecil
- ✓ Bina hubungan, bukan sekadar kejar jualan
- ✓ Kekalkan komunikasi selepas deal
- ✓ Terus belajar, terus berkongsi



Client lupa apa yang anda cakap,
tapi mereka takkan lupa
macam mana anda buat mereka rasa.



BINA PERSONAL BRAND. BINA PENGARUH.

Dalam dunia hartanah hari ini,
orang tak beli daripada ejen yang mereka tak kenal.
Mereka beli daripada **ejen yang mereka percaya.**



Tak perlu jadi terkenal.
Cukup jadi ejen yang **dikenali**,
dihargai dan **dirujuk.**

KENAPA PERSONAL BRAND PENTING?



Mudah dikenali dan diingati
Nama dan wajah anda kekal di minda client.



Bangkitkan kepercayaan lebih cepat
Orang lebih yakin berurusan dengan anda.



Tarik peluang dan referral tanpa cari
Client datang kepada anda.



Bina reputasi, bina nilai, bina hasil
Brand kuat = jualan lebih konsisten.

4 PILAR PERSONAL BRAND



1. IDENTITI

Tentukan siapa anda,
apa kekuatan anda dan
nilai anda.



2. KANDUNGAN

Kongsi ilmu, pengalaman
dan tips yang memberi
manfaat.



3. KONSISTEN

Konsisten tampil dan
berkongsi di platform
yang anda pilih.



4. ENGAGEMENT

Berinteraksi, bantu dan
bina hubungan dengan
ikhlas.

LANGKAH BINA PERSONAL BRAND YANG KUAT



1. KENALI DIRI

Faham kekuatan,
minat dan keunikan
anda.



2. TENTUKAN NICHE

Fokus pada satu bidang
atau jenis hartanah
yang anda mahir.



3. Cipta KANDUNGAN

Kongsi ilmu, tips,
pengalaman dan
kisah kejayaan.



4. KONSISTEN

Post secara konsisten.
Biar orang nampak
anda sentiasa aktif.



5. BERINTERAKSI

Balas komen, DM dan
bantu follower anda
dengan ikhlas.



6. JADI RUJUKAN

Jaga kepercayaan,
beri servis terbaik
dan minta referral.

PLATFORM UTAMA ANDA



FACEBOOK
Bina hubungan
dan credibility



INSTAGRAM
Tunjuk lifestyle
dan aktiviti



TIKTOK
Kongsi konten
ringkas & tips



YOUTUBE
Video ilmu &
perjalanan anda



THREADS
Kongsi idea
& update



TIP ZUZU: Pilih 2-3 platform dan fokus dulu.

Kuasa bukan pada banyak platform, tapi pada **konsistensi!**

IDEA KANDUNGAN BERKESAN



Tips beli rumah



Tips jual rumah



Kes sebenar (case study)



Facility & kawasan



Market update



Sebelum & selepas



Soalan lazim (FAQ)



Kisah kejayaan client



Behind the scene



Motivasi & mindset



Beri **nilai** dulu, jualan akan ikut kemudian.



Brand kuat bukan tentang siapa anda.
Tapi tentang **apa yang orang ingat tentang anda.**



Fokus bina brand hari ini,
esok **peluang akan cari anda.**



Tampil dengan yakin



Kongsi dengan ikhlas



Bantu tanpa harap balasan



Terus konsisten setiap hari

**Itu formula
ejen berjaya!**

FOLLOW UP TODAY, CLOSE TOMORROW.

Leads bukan akan tunggu anda.
Follow up yang konsisten
buat client ingat anda dan **percaya anda**.



Yang
menang bukan
yang paling pandai,
tapi yang paling
konsisten follow up.

KENAPA FOLLOW UP PENTING?



INGATAN & KEKAL RELEVAN

Client mudah lupa jika anda tidak follow up.



BINA HUBUNGAN

Komunikasi berterusan bina trust & rapport.



DEKATKAN DIRI DENGAN KEPUTUSAN

Client akan cari anda bila dia betul-betul ready.



TINGKATKAN KADAR CLOSING

Follow up yang betul = lebih banyak deal.

KAEDAH FOLLOW UP BERKESAN



WHATSAPP

Personal, cepat
dan mudah.



CALL

Dengar suara,
lebih berkesan.



SMS

Ringkas, terus
ke point.



EMAIL

Formal, sesuai untuk
proposel & update.



SOCIAL MEDIA

Engagement dan
soft reminder.



JUMPA

Face to face masih
paling padu.

7 LANGKAH FOLLOW UP YANG BERKESAN



1. SEMAK

Semak maklumat
client dan keperluan
mereka.



2. MULAKAN

Mulakan perbualan
dengan mesra dan
relevan.



3. DENGAR

Dengar keperluan,
masalah dan
kebimbangan mereka.



4. BERIKAN SOLUSI

Tawarkan solusi
atau cadangan
yang sesuai.



5. SET NEXT STEP

Tetapkan next action
(viewing, meeting
atau update).



6. FOLLOW UP

Follow up ikut tarikh
dan kaedah yang
anda tetapkan.



7. CLOSE & SERVE

Close deal dan terus
berikan servis
yang terbaik.

CONTOH JADUAL FOLLOW UP

HARI KE	KAEDAH	TUJUAN
1		First contact / Semak keperluan
2		Call - Dengar & Faham lebih lanjut
4		Hantar listing cadangan
7		Reminder lembut
10		Call - Update & Next step
14		Check progress & Bantu keputusan
30		Stay in touch & Bina hubungan

TIPS ZUZU - FOLLOW UP POWER

- ✓ Catat setiap perbualan dan tarikh penting.
- ✓ Gunakan reminder / calendar.
- ✓ Jangan terlalu pushy, tapi jangan hilang.
- ✓ Berikan nilai dalam setiap follow up.
- ✓ Fokus untuk bantu, bukan sekadar jual.



Client bukan cuma perlukan
seseorang yang jual rumah.
Mereka perlukan seseorang yang
BANTU mereka buat keputusan.



Leads datang setiap hari.
Tapi hanya yang **konsisten follow up**, yang dapat deal.



ZUZU REMINDER



PLAN

Rancang jadual
follow up anda.



ACTION

Ambil tindakan
pada masa yang
ditetapkan.



RELATION

Bina hubungan
jangka panjang
dengan client.



RESULT

Hasil besar datang
daripada tindakan
kecil setiap hari.

BERHENTI MENIPU DIRI SENDIRI.

- ✗ "Bukan market."
- ✗ "Bukan ekonomi."
- ✗ "Bukan buyer."
- ✗ "Bukan leader."
- ✗ "Bukan training."
- ✗ "Bukan sistem."

Kadang-kadang...
Masalah itu ialah
diri kita sendiri.

Kerana...
Kita tahu apa yang
perlu dibuat.
Tetapi kita **memilih**
untuk tidak
melakukannya.

ZUZU TEGUR SIKIT

“ Kalau setiap hari anda tahu
apa yang perlu dibuat...
Tetapi setiap hari juga anda
memilih untuk menanggung...
**Jangan pelik kalau kehidupan
anda juga tidak berubah.**

“ HIDUP ANDA
BERUBAH PADA HARI
TINDAKAN MENGATASI ALASAN. ”

REALITI YANG RAMAI TAK NAK AKUI



TAHU



TANGGUH



BAGI ALASAN



ZERO SALES



SALAHKAN
ORANG LAIN



SIAPA YANG PALING RUGI?



Kalau **anda berhenti** hari ini...
Leader masih terus membina team.



Kawan anda **masih terus closing**.



Market **masih terus bergerak**.



Owner **masih terus menjual** rumah.



Buyer **masih terus membeli** rumah.

Tetapi...

Yang paling rugi...

ialah diri anda sendiri.

Kerana impian keluarga anda...
Masih tertangguh.

REALITI KEHIDUPAN



**ANDA
BERHENTI**



**PASARAN
TETAP BERJALAN**



**ORANG LAIN
TETAP MENJUAL**



**ANDA
TERTINGGAL**

**ZUZU
TEGUR SIKIT**

“

Industri hartanah tidak pernah berhenti.

Yang berhenti...
Biasanya **manusia**.



ZPROP

“

Pasaran tidak menunggu sesiapa.

Sama ada anda bergerak...

atau anda melihat orang lain bergerak.

”



**JANGAN CARI
ALASAN UNTUK
BERHENTI.**



**CARI SEBAB
UNTUK TERUS
BERTINDAK.**



**SETIAP HARI YANG
ANDA BERTINDAK,
ANDA SEMAKIN
DEKAT DENGAN
KEJAYAAN.**



BAYANGKAN 365 HARI DARI SEKARANG...

Pejam mata sekejap.

Bayangkan setahun daripada hari ini.



Anda masih **bangun pagi**.



Masih **buka telefon**.



Masih tengok orang lain **posting**.



Masih tengok orang lain **closing**.



Masih tengok orang lain **naik pentas**.



Dan...
Anda masih **memberi alasan** yang sama.

ALASAN YANG SAMA

- ✗ "Saya sibuk."
- ✗ "Saya tak sempat."
- ✗ "Saya takut."
- ✗ "Saya malu."

SOALANNYA...

Adakah anda sanggup
hidup seperti itu
setahun lagi?

ATAU...

Hari ini ialah
hari terakhir anda
memberi alasan?

DUA PILIHAN



TERUSKAN MEMBERI ALASAN

- ✗ Kehidupan yang sama.
- ✗ Statistik tetap zero.
- ✗ Impian keluarga masih tertangguh.
- ✗ Rasa menyesal semakin besar.
- ✗ Orang lain terus tinggalkan anda.

**PILIHAN INI
TIDAK AKAN MENGUBAH
APA-APA.**



MULA BERTINDAK HARI INI

- ✓ Setiap hari ada progres.
- ✓ Leads mula masuk.
- ✓ Komisyen mula bertambah.
- ✓ Impian keluarga semakin dekat.
- ✓ Anda menjadi inspirasi untuk orang lain.

**PILIHAN INI
BOLEH MENGUBAH
SEGALANYA.**

ZUZU TEGUR SIKIT

“

Anda tidak perlu menjadi ejen terbaik hari ini.
Tetapi...
Anda wajib menjadi **lebih baik**
daripada **diri anda semalam**.

”



KALAU BETUL ANDA DAH TAK MAHU...

- ✗ Kalau betul anda rasa bidang hartanah terlalu susah...
- ✗ Kalau betul anda dah hilang minat...
- ✗ Kalau betul anda dah penat...
- ✗ Mungkin...
- ✗ Tak perlu paksa diri lagi.
- ✗ Tak perlu bangun awal untuk cari listing.
- ✗ Tak perlu belajar.
- ✗ Tak perlu posting.
- ✗ Tak perlu follow up.
- ✗ Tak perlu hadir training.
- ✗ Tak perlu fikir tentang closing.

 Terus sahaja **kehidupan seperti biasa.**

 Pergi kerja.

 Balik kerja.

 Tunggu gaji.

 Ulang semula esok.

 Dan biarkan impian yang pernah anda bina...
Perlahan-lahan hilang begitu sahaja.

ZUZU TEGUR SIKIT

“ Tiada siapa akan marah kalau anda berhenti.
Tetapi satu-satunya orang yang akan menanggung akibatnya...
lalah diri anda sendiri.
Dan keluarga yang pernah anda
berjanji untuk ubah kehidupan mereka.

“ KADANG-KADANG,
PERKARA PALING MENYAKITKAN BUKAN KERANA KITA GAGAL.
TETAPI KERANA KITA **MENYERAH SEBELUM MENGETAHUI**
SEJAUH MANA KITA SEBENARNYA MAMPU PERGI. ”



Kalau hati anda masih rasa pedih selepas membaca halaman ini...
mungkin jauh di dalam hati, anda sebenarnya masih belum mahu menyerah.

REALITI YANG AKAN BERLAKU



TIADA LISTING



TIADA LEADS



TIADA VIEWING



TIADA BOOKING



TIADA SALES



KEHIDUPAN
KEKAL SAMA



KEPUTUSAN BERMULA HARI INI.

BUKAN ESOK. BUKAN ISNIN.
BUKAN BULAN DEPAN. **HARI INI.**

REALITI

Ramai ejen sebenarnya
bukan gagal.
Mereka cuma...

**SENTIASA MENUNGGU
MASA YANG "SESUAI".**

- ✗ "Nanti bila dah free."
- ✗ "Nanti lepas raya."
- ✗ "Nanti bila dah ada mood."
- ✗ "Nanti bila dah yakin."

Hakikatnya...

Hari yang anda tunggu itu...
TIDAK AKAN PERNAH DATANG.

SETIAP HARI ANDA ADA
2 PILIHAN.



ZUZU TEGUR SIKIT

“ Kalau anda tunggu ’
motivasi baru nak bergerak...
Anda akan sentiasa berada
di **garisan permulaan.** ”

PERANGKAP MENUNGGU



CABARAN HARI INI

Sebelum tidur malam ini...
Buat **SATU** perkara sahaja.



Jangan fikir tentang 100 tindakan.
MULAKAN DENGAN SATU.



**TINDAKAN
HARI INI
MEMBINA
KEHIDUPAN
ESOK.**

MULA

“ MASA TERBAIK UNTUK BERMULA IALAH SEMALAM. ”
MASA KEDUA TERBAIK IALAH **HARI INI.**

LEADER ANDA PENUH DENGAN HARAPAN UNTUK BANTU ANDA

Buat Yang Terbaik.

LEADER ANDA...

-  Sanggup meluangkan masa untuk ajar dan bimbing anda.
-  Beri peluang dan kepercayaan kepada anda.
-  Bersusah payah cari platform, sistem dan ilmu terbaik untuk anda.
-  Mendoakan kejayaan anda lebih daripada dirinya sendiri.

**TAPI SEMUA ITU
TERLETAK PADA
DIRI SENDIRI.**

KALAU ANDA MAHU BERJAYA...

- ✓ Anda perlu bertindak.
- ✓ Anda perlu konsisten.
- ✓ Anda perlu keluar dari zon selesa.
- ✓ Anda perlu belajar, buat dan terus buat.
- ✓ Anda perlu bertanggungjawab penuh terhadap keputusan anda.

ZUZU TEGUR SIKIT

Leader anda boleh buka pintu. Tapi anda sendiri yang kena melangkah masuk dan berjalan.

INGAT!



Leader **takkan** pernah paksa anda.



Leader **takkan** buat kerja anda.



Leader hanya **menunjukkan** jalan.



Langkah pertama dan seterusnya adalah **pilihan** anda.

“ Leader bukan boss anda. Leader adalah **partner** anda dalam perjalanan mencapai impian.

**“ ANDA BUKAN DIBAYAR GAJI.
INI BISNES ANDA SENDIRI. ”**

REALITI PALING JELAS



Tiada gaji tetap.



Tiada jaminan komisen.



Tiada siapa yang akan menanggung hidup anda.



Hanya anda yang boleh ubah hidup **anda sendiri**.



**LEADER ANDA AKAN TERUS MENYOKONG.
TAPI KEJAYAAN ANDA HANYA BERMULA DARI DIRI ANDA.**



TIADA SIAPA DATANG SELAMATKAN ANDA.

DALAM BISNES INI,
TIADA SUPERHERO.

Ramai ejen berharap...

- ❌ Leader bagi listing.
- ❌ Leader bagi buyer.
- ❌ Leader bagi closing.
- ❌ Leader bagi motivasi.
- ❌ Leader bagi semangat.

Tetapi...

Hakikatnya...
Tiada siapa akan datang menyelamatkan anda.

Leader boleh bantu.
Team boleh sokong.
Sistem boleh memudahkan.
Tetapi **TIADA SIAPA** boleh menggantikan **TINDAKAN ANDA.**



“ Menunggu orang tolak anda ke depan, anda akan sentiasa di tempat yang sama. Sudah tiba masa... **ANDA SENDIRI** menolak diri anda ke hadapan. ”

RUMUSAN MUDAH



“ SATU HARI NANTI, ANAK-ANAK ANDA TIDAK AKAN BERTANYA SIAPA LEADER ANDA. **MEREKA HANYA AKAN MELIHAT KEPUTUSAN YANG ANDA HASILKAN.** ”

DUA PILIHAN, KEPUTUSAN BERBEZA.

❌ TUNGGU ORANG BANTU.

- ❌ Bergantung pada orang lain.
- ❌ Masa berlalu begitu sahaja.
- ❌ Keputusan perlahan.

KEPUTUSAN PERLAHAN.

VS

✅ JADI ORANG YANG BERTINDAK DAHULU.

- ✅ Ambil langkah hari ini.
- ✅ Gunakan peluang sebaik mungkin.
- ✅ Keputusan berubah.

KEPUTUSAN BERUBAH.

FAHAMI KPI AGENSI & ZPROP

*Jelas Polisi. Jelas Tanggungjawab.
Bersama Mencapai Kejayaan.*



KPI SALES AGENSI

Setiap agensi mempunyai polisi prestasi bagi memastikan semua ejen yang berdaftar benar-benar aktif menjalankan perniagaan.



Jika dalam tempoh

6 BULAN

ejen masih **TIADA SEBARANG SALES**,
nama ejen berpotensi dimasukkan ke dalam

**SENARAI CADANGAN PENAMATAN
(LIST OF TERMINATION)**

mengikut polisi agensi.

SEKIRANYA DITAMATKAN:



Ejen perlu membuat permohonan menyertai semula (**REJOIN**).



Rejoin tertakluk kepada kelulusan **LEADER DAN RECRUITER**.



Bayaran rejoin yang ditetapkan oleh agensi juga perlu dipatuhi.



Jika ejen **TIDAK MEMBERIKAN SEBARANG RESPON** kepada Leader atau Agensi dalam tempoh yang ditetapkan, status penamatan akan **KEKAL** dan penyertaan bersama **TEAM ZPROP JUGA AKAN DITAMATKAN**.



“Polisi ini bukan untuk menakutkan, tetapi untuk membina pasukan **YANG AKTIF, YANG RESPONSIF, DAN YANG SERIUS DALAM BISNES.**”



KPI SALES TEAM ZPROP

Setakat hari ini...

**ZPROP TIDAK MENETAPKAN
KPI JUALAN TAHUNAN**
untuk kekal bersama team.



Kami faham setiap ejen mempunyai perjalanan dan cabaran yang berbeza.

Namun, bagi memastikan komunikasi dan semangat berpasukan sentiasa terjaga, setiap ejen hanya diminta untuk:

01



**HADIR KE
PROGRAM KICKOFF
TAHUNAN (WAJIB).**

02



**MEMBERIKAN RESPON
KEPADA LEADER
APABILA DIHUBUNGI.**



ZUZU TEGUR SIKIT

Leader lebih mudah membantu ejen yang sentiasa memberi respon daripada ejen yang terus menghilangkan diri.



Kami tidak memaksa semua orang menjadi top performer. Tetapi kami mahu memastikan setiap ahli yang kekal bersama ZPROP masih mempunyai **SEMANGAT** untuk terus **BERKEMBANG**.



POLISI INI WUJUD UNTUK MEMBERI KEJELASAN DAN MELINDUNGI KESELURUHAN SISTEM, AGENSI DAN TEAM KITA.



ANDA TAKKAN INGAT EBOOK INI...

Anda mungkin akan lupa
semua isi ebook ini.

Dan itu normal.

TAPI SAYA HARAP...

ANDA TIDAK LUPA **SATU PERKARA.**



Setiap kali
anda rasa **nak**
mengalah...



Ingat balik...
kenapa anda
bermula
dahulu.



Ingat wajah
mereka yang
tunggu anda
berjaya.



Ingat impian
anda ketika
anda masih
bersemangat.



Ingat kehidupan
lebih baik yang
anda **janji** untuk
mereka.

Kerana impian itu...

Masih menunggu anda.

Masih boleh dicapai.

Masih boleh menjadi milik anda.

Jalan mungkin jauh.

Cabaran pasti ada.

Tapi jika anda masih berjalan...

Anda masih **selangkah lebih dekat**
berbanding mereka yang berhenti.



ZUZU CAKAP SIKIT

Ramai orang ada impian besar,
tapi hanya yang **bertindak**
sahaja yang dapat menggapainya.

ZPROP tidak janji jalan ini mudah...
Tapi kami janji,
kami akan **berjalan bersama anda.**

*Teruskan usaha.
Teruskan belajar.
Teruskan bertindak.
Jangan berhenti!*



ANDA MUNGKIN TIDAK AKAN INGAT
SETIAP INFO DALAM EBOOK INI,
TETAPI SEMOGA ANDA INGAT **SEMANGAT INI.**

Impian anda bernilai.

Anda juga bernilai.

Jangan sia-siakan peluang ini.



MASA DEPAN ANDA MENUNGGU ANDA.
LAKUKAN UNTUK DIRI ANDA. UNTUK KELUARGA ANDA. **UNTUK IMPIAN ANDA.**

Tahniah!

ANDA TELAH MELANGKAH SEJAUH INI.

TERIMA KASIH KERANA TELAH MELUANGKAN
MASA, TENAGA DAN KOMITMEN UNTUK
MEMBACA SELURUH EBOOK INI.



“

Ilmu tanpa tindakan hanyalah bacaan. Tetapi ilmu + tindakan akan mengubah kehidupan dan masa depan.

ANDA MAMPU!

ZPROP BERSAMA ANDA.

”



ANDA SUDAH BELAJAR

Ilmu, strategi dan sistem untuk grow bisnes hartanah.



ANDA SUDAH FAHAM

Apa yang perlu, apa yang penting dan apa yang perlu dilakukan.



SEKARANG MASA UNTUK BERTINDAK

Mulakan langkah pertama dan teruskan setiap hari.



KEJAYAAN MILIK ANDA

Kami hanya di belakang anda sebagai penyokong dan pembimbing.

**PERJALANAN ANDA
BARU SAHAJA BERMULA.**

TERUSKAN! 

“

BESAR ATAU KECIL HASIL ANDA,
YANG PENTING ADALAH ANDA

TERUS MAJU & TIDAK BERHENTI.

Kami percaya anda boleh. Kami yakin anda mampu.
Jom sama-sama kita bina masa depan yang lebih baik!

”

Terima Kasih!

- ZPROP TEAM - 