

Bakit

WALANG

NAGME-MESSAGE?



7

**Ways Para
Maayos Ang
Online Business Mo**



**OFW
WARRIOR**

Bakit Walang Nagme-Message?

7 Ways Para Maayos Ang Online Business Mo

By: Erwin O. Brunio
www.erwinbrunio.org

Tahimik ang inbox mo?

Nagpo-post ka na...

May offer ka na...

Pero wala pa ring nagme-message?

Hindi ka nag-iisa.

Maraming OFWs ang may nasimulan na online business—pero walang inquiries.

Hindi dahil kulang sa effort.

Kundi dahil may parts ng system na hindi pa aligned.

Most OFWs Don't Have an Effort Problem

They Have a System Problem

May ginagawa ka na.

Pero kung walang nagme-message,

ibig sabihin may gap sa system mo.

At hangga't hindi mo nakikita kung saan yun—

mahirap mag-improve.

The 7 System Checks

Ginawa ang guide na ito para tulungan kang makita kung saan ka posibleng nagkakaroon ng problema.

Bawat System Check ay isang critical part ng online business mo:

1. Hindi clear kung sino ang target mo
2. Walang specific problem na tinatamaan
3. Walang clear na next step
4. Puro benta, walang value
5. Walang trust signal
6. Mahina o walang traffic
7. Walang urgency

Paano Gamitin Ito

Basahin ang bawat System Check, at tingnan mo kung saan mas applicable o relate sa online business mo. Hindi mo kailangan ayusin lahat.

Kailangan mo lang makita kung saan ka may gap, at simulan mong ayusin iyon.

Hindi mo kailangan maging perfect.

Kahit isang System Check lang ang maayos mo—pwedeng yun na ang mag-start ng first inquiries mo.

Turn the page → Start with System Check #1

**SYSTEM
CHECK #1****Hindi Clear Kung Sino Ang Target Mo**

The 8-Second Test – Malinaw Ba Kung Para Kanino Ito?

May isang tanong ang makakakita ng post mo: **“Para ba ito sa akin?”**

Kung hindi nila masasagot yan within a few seconds—lalampasan ka nila. Hindi dahil hindi sila interested. Kundi dahil hindi malinaw kung para sa kanila ito.

Ito ang #1 dahilan kung bakit walang nagme-message kahit nagpo-post ka na.

<input type="checkbox"/>	Clear Target Statement	Kaya mo bang sabihin in one sentence kung sino ang binebentahan mo?
<input type="checkbox"/>	Specific Audience	May specific group ka ba (ex: female OFW, beginner, busy worker)?
<input type="checkbox"/>	Problem Awareness	Alam mo ba ang pinaka main problem nila ngayon?
<input type="checkbox"/>	Consistent Messaging	Pare-pareho ba ang kausap mo sa posts mo?
<input type="checkbox"/>	Recognition Test	Kapag binasa nila post mo, ma-feel ba nila na “ako ito”?

Tip: Subukan mo ito:

Imbes na: *“I help OFWs learn basic computer”*,

Ganito dapat: *“I help Pinay in Japan 35+ years old na gusto matuto ng computer para sa trabaho o online business”*

Mas specific = mas relatable = mas maraming magme-message sa iyo.

**SYSTEM
CHECK #2****Walang Specific Problem na Tinatamaan**

The “That’s Me” Test – Tinatamaan Ba Talaga Sila?

Kapag nabasa nila post mo, dapat ang reaction: “Uy... ako ‘to ah.”

Kung hindi—hindi sila kikilos. Hindi dahil ayaw nila. Kundi dahil hindi nila nararamdaman na para sa problema nila yung sinasabi mo.

<input type="checkbox"/>	One Core Problem	Ina-address mo ba ang isang single problem o issues ng iyong customer, hindi kahit alin lang?
<input type="checkbox"/>	Specific Situation	Kaya mo bang i-describe o i-explain ang mga sitwasyon nila sa ngayon?
<input type="checkbox"/>	Relatable Language	Ginagamit mo ba ang mga salita o termino na ginagamit nila sa kanilang grupo?
<input type="checkbox"/>	Focused Content	Ang isang post mo ba ay may isang problema lang na tinatamaan?
<input type="checkbox"/>	Recognition Test	Masasabi ba nila na “para sa akin ito” ?

Tip: Subukan mo ito:

Stop saying: “Tutulungan kitang kumita online”

Start saying: “Tutulungan kitang mag-start kahit busy ka at walang idea papaano magsisimula”

**SYSTEM
CHECK #3****Walang Clear Na Next Step**

The Action Test – Alam Ba Nila Kung Ano Ang Next Step?

Kung ang post mo ay walang instruction kung ano ang gagawin nila na next step, ang natural tendency ng tao ay mag scroll down. Maari din na multiple ang instruction kaya nalilito siya kung ano ang gagawin - at kung nalilito ang isang tao, ang kanyang gagawin ay ipagpaliban muna. Pag-iisipan muna.

Kahit interesado siya kung hindi niya alam ang next step, wala pa ring message.

<input type="checkbox"/>	Clear Instruction	Klaro ba, malinaw ang sinasabi mo kung ano ang gagawin niya?
<input type="checkbox"/>	Specific Keyword	Gumagamit ka ba ng simple keyword, halimbawa “Mag-Message ng “GUIDE” ?
<input type="checkbox"/>	One Action Only	Isa lang ba ang gusto mong ipagawa sa kanya?
<input type="checkbox"/>	Visible CTA	Nakalagay ba ang Call-To-Action (CTA) sa bawat post?
<input type="checkbox"/>	Expectation Set	Alam ba niya kung anong mangyayari after niyang mag-message?

Tip: Subukan mo ito:

Instead of: “PM me”

Say: “Message mo ‘CHECK’ para ma-send ko sayo ang guide”

**SYSTEM
CHECK #4****Puro Benta, Walang Value**

The Trust Test – May Makukuha Ba Sila Kahit Libre?

Kung ang nararamdaman nila ay binebentahan agad sila—iiwas sila.

Kung gusto mong mag-harvest, magtanim ka muna. Magbigay ka ng mga value para magtiwala sila.

Trust muna bago transaction.

<input type="checkbox"/>	Value First	May natutunan ba sila sa content mo?
<input type="checkbox"/>	Balanced Content	Hindi ba puro offer o benta ang posts mo?
<input type="checkbox"/>	Helpful Insights	May tips o guide ba na pwede nilang gamitin agad?
<input type="checkbox"/>	Plant Before Harvest	Nagtanim ka ba ng help o value o lesson bago ka magbenta?
<input type="checkbox"/>	Engagement Signal	May nagko-comment ba, react o share sa post mo?

Tip: Subukan mo ito:

Tanungin mo sila anong advice ang kailangan nila, at i-share ang iyong personal experience na related duon sa advice na ibibigay mo, bago mo sabihin ang advice.

**SYSTEM
CHECK #5****Walang Trust Signal**

The Trust Test – Maasahan Ka Ba O Safe Lapitan?

Bago bumili ang isang tao, may tatlong trust na kailangan niya ma-confirm. Trust sa produkto o serbisyo, trust sa company at trust sa nagbebenta

Kahit kilala ang produkto at company kung hindi ka nila kilala, hindi sila lalapit.

<input type="checkbox"/>	Personal Presence	Nakikita ka ba nila (photo / video)?
<input type="checkbox"/>	Story Sharing	Alam ba nila ang kwento mo kung paano o bakit ka nagsimula?
<input type="checkbox"/>	Real Experience	Nagbabahagi ka ba ng mga life experiences o journey mo?
<input type="checkbox"/>	Proof Elements	May simple proof ka ba gaya ng results o learnings?
<input type="checkbox"/>	Consistency	Nakikita ka ba nila regularly?

Tip: Subukan mo ito:

Be authentic in your post. Nade-detect ng mga tao kung polished o scripted ang pino-post mo. Ang pagiging totoo sa sarili ang siyang magko-connect sa iyo sa target people mo. Kasi makaka-relate sila, masasabi nila na “ay ganun din ako.”

**SYSTEM
CHECK #6****Mahina o Walang Traffic**

The Visibility Test – May Nakakakita Ba?

Gaano man kaganda ang produkto mo, o kagaling ng serbisyo mo, kung walang nakakakita—walang result.

No traffic = no messages.

<input type="checkbox"/>	Consistent Posting	Nagpo-post ka ba regularly?
<input type="checkbox"/>	Right Platform	Duon ka ba nag-po-post sa platform kung saan duon tumatambay ang target people mo?
<input type="checkbox"/>	Audience Access	May access ka ba sa target people mo?
<input type="checkbox"/>	Content Distribution	Sini-share mo ba sa iba't ibang pwesto sa loob ng isang platform (groups, marketplace etc) ?
<input type="checkbox"/>	Reach Growth	Lumalaki ba ang reach mo over time?

Tip: Subukan mo ito: Imbes na mag-post lang sa Page, subukan mong pumasok sa ibang ibang section gaya ng Group, Stories, Marketplace at iba pa.

**SYSTEM
CHECK #7****Walang Urgency**

The Timing Test – Bakit Ngayon Dapat?

Kung pwede naman “mamaya,” hindi nila gagawin ngayon.

At kapag later—madalas never.

<input type="checkbox"/>	Clear Deadline	May specific deadline ba ang offer mo?
<input type="checkbox"/>	Limited Slots	May limit ba kung ilan lang ang pwede makakuha?
<input type="checkbox"/>	Reason for Urgency	May natural ba o totoong rason kung bakit may deadline o may limit?
<input type="checkbox"/>	Action Language	Gumagamit ka ba ng “today” or “this week”?
<input type="checkbox"/>	Follow-Up Reminder	Nag-re-remind ka ba bago matapos ang deadline o offer?

Tip: Subukan mo ito:

I try mo ang deadline ng offer mo sa mga holidays. Maliban sa regular holidays na “labor day”, “Valentines”, “New Year”, halos kada araw ay may special holiday na sine-celebrate gaya. Sa May 1 pa lang, merong 34 holidays gaya ng “Couple Appreciation Day”, “Frequent Flyer Day”, “General Prayer Day”, “Global Love Day”, “International Doodle Dog Day”, “Good of Medicine Birthday”, “Labor Day”, “National Black Barber Shop Appreciation Day”, “National Principal Day” at 29 iba pa.

NEXT STEP

Nakita Mo Na Kung Saan May Kulang - Ayusin Na Natin

Nalaman mo sa guide na ito kung saan may kulang. Sa FREE Consultation Call, ipapakita ko kung papaano mo aayusin ito - specific sa target buyer, offer at Facebook Page mo.

[Click Here to Book Your Free 30-Min Consultation Call](#)
(Para Ma-check at Maayos na ang Online Business Mo)

erwinbrunio.org

Free One-On-One Consultation Session

Kung gusto mo ng one-on-one na guidance, may mentoring program ako na tutulong sa iyo na magsimula ng online business at makahanap ng clients gamit ang social media at ads.

Para ma-avail mo ang FREE Consultation,

I-click mo lang ang link sa ibaba at piliin ang schedule mo

<https://www.erwinbrunio.org/ebook-free-30-min-consultation>

Copyright © 2026 by Erwin O. Brunio

All rights reserved worldwide. This book is restricted to your personal use only.

LEGAL DISCLAIMER:

The author has made every reasonable effort to be as accurate and complete as possible in the creation of this book and to ensure that the information provided is free from errors; however, the author assumes no responsibility for errors, omissions, or contrary interpretation of the subject matter herein and does not warrant or represent at any time that the contents within are accurate due to the rapidly changing nature of the Internet.

Any perceived slights of specific persons, peoples, or organizations are unintentional.

The purpose of this book is to educate and there are no guarantees of income, sales or results implied. The author can therefore not be held accountable for any poor results you may attain when implementing the techniques or when following any guidelines set out for you in this book.

Any product, website, and company names mentioned in this report are the trademarks or copyright properties of their respective owners. The author is not associated or affiliated with them in any way. Nor does the referred product, website, and company names sponsor, endorse, or approve this product.