

LALU IRWAN ROMADHAN

EFBI MESIN DUIT

**TEMUKAN CARA TERMUDAH DAN EFISIEN UNTUK
MENEMUKAN TARGET MARKET ANDA**

EFBI MESIN DUIT

Apa yang anda dapatkan di dalam ebook ini??

Cara Menemukan Pembeli Tertarget di Facebook untuk Meningkatkan Penjualan

Menggali Sumber HARTA KARUN di FACEBOOK

Temukan Cara yang saya gunakan Untuk Mendapatkan Omset 10 Juta dalam Sebulan dari FACEBOOK

Memanfaatkan Tools Gratisan untuk mencari pembeli tertarget di facebook

Dan masih banyak lagi yang akan anda dapatkan jadi stay tune untuk selalu membaca ya 😊

Disclaimer

Apa yang ada di dalam ini dapat anda gunakan sebagai acuan anda dalam memulai bisnis online, karena apa yang saya tulis di dalam ebook ini sudah saya praktikkan dan semoga ebook ini bisa dijadikan pedoman anda dalam memulai bisnis online anda

Setiap orang pasti butuh proses dalam memulai bisnis onlinenya, saya pun begitu, hampir 2 tahun saya butuhkan untuk bisa fokus di bisnis online ini, karena pada awal saya memulai mengenal apa itu bisnis online saya masih tidak percaya kalau melalui internet kita bisa menghasilkan uang.

Mulai dari youtube, afiliiasi dan lain sebagainya bisnis onlien sudah saya coba dan hasilnya belum menghasilkan, Alhamdulillah semakin ke sini saya sudah tau bagaimana pola untuk memulai bisnis online ini.

Oleh karena itu saya tidak menjamin teman-teman secepat apa akan berhasil dalam bisnis ini, karena sukses itu dimulai dari diri anda apakah anda ingin fokus di bisnis ini atau tertinggal dengan yang lain, jadi saran saya LET'S DO IT 😊

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah atas izin dari ALLAH SWT kami ucapkan atas rampungnya penyelesaian ebook ini EFBI MESIN DUIT ini. Dan juga kepada keluarga yang sudah memberi support selama pembuatan ebook ini.

Ebook ini sengaja saya tulis karena saya ingin berbagi pengalaman saya bagaimana cara dan teknik yang saya gunakan untuk menghasilkan omset 10 juta dari facebook.

Di zaman seperti saat ini yang semua orang pasti sadar akan sangat pesatnya pengguna facebook di seluruh dunia baik di indonesia, bahkan pengguna facebook di indonesia tiap tahun semakkin bertambah. Ini bisa dijadikan sebagai sebuah peluang bagi teman-teman yang ingin memulai bisnis. Karena bisnis di zaman sekarang tidak perlu memiliki banyak modal. Anda hanya perlu bermodalkan Handphone dan kuota internet saja sudah bisa menjalankan bisnis dari rumah.

Nah di ebook ini saya ingin berbagi pengalaman saya bagaimana cara menjalankan bisnis online dari rumah dan bisa menghasilkan hanya bermodal handphone dan kuota internet saja

Semoga dengan hadirnya ebook EFBI MESIN DUIT ini bisa membantu teman-teman semua yang belum memulai bisnis atau sudah memulai bisnisnya tapi belum aja closing. Aamiin yaa ALLAH ☺

Narmada, 11 Juli 2017

Lalu Irwan Romadhan

Kontak Penulis

Assalamu'alaikum wr wb

Perkenalkan nama saya Lalu Irwan Romadhan, sekarang saya sedang aktif untuk menulis konten seputar bisnis online dan bagaimana cara menghasilkan uang melalui internet.

Jika teman-teman merasa mempunyai pertanyaan seputar hal-hal yang berkaitan dengan bisnis online dapat menghubungi saya melalui kontak saya yang ada di bawah ini:

Email : laluirwanromadhan@gmail.com

Whatsapp : 083129117732

Facebook : <http://facebook.com/irwan.romadhan>

Telegram : @LaluIrwanRomadhan

Daftar Isi

Cover Ebook.....	1
Halaman Pembukaan.....	2
Disclaimer.....	3
Kata Pengantar.....	4
Kontak Saya.....	5
Daftar Isi.....	6
BAB I	
Sekilas Tentang Sejarah Facebook.....	7
Facebook Sebagai Media Promosi.....	8
Kenapa Harus Facebook?.....	
BAB II	
Menggali Sumber Harta Karun di Facebook.....	11
Cara Riset Produk Pasar yang lagi Trending.....	12
BAB III	
Cara Membuat Akun Facebook Jualan untuk Branding Produk.....	14
Cara Membuat Fanspage yang Profesional.....	15
BAB IV	
Cara Menemukan Pembeli Tertarget Tanpa Menggunakan Tools.....	18
Cara Menemukan Pembeli Tertarget dengan Menggunakan Tools.....	19
BAB V	
Menjadikan Kompetitor Sebagai Teman.....	25
Spy Grup & Fanspage Kompetitor.....	26
BAB VI	
Menemukan Hot Buyer (Target Market yang Lapar).....	28
Membangun Database Pembeli.....	32
Tips Sukses di Facebook Marketing.....	34
Cara Memanfaatkan Facebook untuk Menghasilkan Uang.....	36
BAB VII	
Alat Promosi Produk Jualan anda.....	40

Penutup.....	41
TUGAS.....	42

BAB I

Sekilas tentang sejarah Facebook

Seorang Founder Facebook yang bernama Mark Zuckerberg menemukan facebook. Facebook mulai booming di indonesia sejak tahun 2014. Dimana waktu itu facebook masih dikenal oleh orang yang sering berselancar di dunia maya menggunakan komputer kantor. Saat itu belum dikenal facebook berbasis android sebagaimana seperti yang kita kenal sekarang.

Salah satu alasan si Mark Zuckerberg membuat aplikasi facebook ini adalah karena ia ingin semua orang yang ada di kampusnya bisa saling mengenal satu sama lain walaupun berbeda jurusan di satu kampus. Dan hal ini pernah mark zuckerberg tawarkan kepada kampusnya tapi ditolak oleh kampusnya.

Tapi ia tidak patah semangat dan terus mengembangkan facebook dan membuat programnya sendiri. Dan pada akhirnya berkat ketekunannya banyak yg mulai mengenal facebook dan mulai mencoba menggunakan aplikasi buatannya tersebut.

Sejak saat itulah Facebook sedikit demi sedikit mulai mengembangkan webnya dan sampai sekarang kita bisa menikmati facebook melalui handphone dari berbagai merk.

Sekarang bisa dikatakan pengguna facebook sudah mencapai miliaran orang dan juga sekarang facebook bukan hanya sekedar media sosial saja, tetapi juga sebagai ladang promosi dan bisnis bagi para pebisnis offline maupun online. Inilah yang bisa dimanfaatkan bagi para pebisnis dan pedagang sebagai media promosi mereka 😊

Facebook Sebagai Media Promosi

Facebook bisa dikatakan saat ini sebagai media yang paling banyak digunakan oleh pedagang online maupun offline untuk memasarkan produk jualannya. Ada yang menggunakan facebook ads maupun ada yang menggunakan akun facebooknya dan di setting sebagai akun jualannya.

Bisa dikatakan dari pedagang kecil hingga pebisnis besar seperti AQUA, COCA COLA, SPRITE, SAMSUNG dan masih banyak lagi yang menggunakan facebook sebagai media promosinya dan untuk memperkenalkan produk baru yang muncul.

Mengapa mereka tertarik untuk mempromosikan iklannya di facebook??

Jawabannya adalah karena facebook mempunyai data yang besar yakni hampir penduduk di seluruh dunia pasti mengenal facebook dan memiliki akun facebook.

Sudah banyak orang yang berhasil dengan cara mengiklankan iklannya di facebook, mulai dari yang jualan pakaian, makanan, peralatan rumah tangga, buku dan lain-lain.

Facebook sudah berkembang dengan sangat cepat dan para penggunanya dimanjakan dengan berbagai fitur di facebook yang selalu di update setiap waktu.

Jadi sudah siapkah anda untuk menggunakan facebook sebagai media promosi kalian?? 😊

Selain ada facebook ads yang berbayar, teman-teman juga bisa menggunakan akun facebook kamu sebagai media untuk mempromosikan jualannya 😊

Selain gratis,, berjualan menggunakan akun facebook jualan tidak membutuhkan biaya iklan ata biaya ads. Karena anda hanya butuh mencari target market anda yang tepat untuk dijadikan teman dan jika anda sudah menemukan pembeli yang tertarget akan dengan mudah anda memperoleh closing.

Cara ini yang masih saya gunakan sampai saat ini bahkan saat ini juga saya lagi membangun database untuk produk properti hanya menggunakan akun facebook dan tanpa menggunakan facebook ads.

Tapi jangan berpikir iklan facebook itu tidak penting ya,, karena jika anda ingin bisnis dan produk jualan anda dikenal orang mulailah mencoba untuk beriklan. Karena dari pengalaman saya, kalau teman-teman memposting status di facebook maka status anda itu akan dilihat 17% dari pertemanan anda yang ada di facebook. Coba anda bayangkan sedikit sekali bukan.

Tapi kalau teman-teman belum punya budget untuk mengiklankan produknya melalui facebook ads ,, teman-teman bisa mencoba tips saya selanjutnya yang akan saya bahas di ebook ini juga 😊

BAB II

Menggali Sumber Harta Karun di Facebook

Pasti ketika teman-teman mendengar judulnya saja sudah membuat teman-teman ingin tahu lebih dalam bagaimana sih caranya bisa mendapatkan uang dari facebook,, apakah betul bisa??

Jawabannya tentu saja bisa,, kenapa tidak karena saya sudah membuktikannya

Ada banyak cara yang bisa anda lakukan untuk bisa mendapatkan uang di facebook, mulai dari jual barang, jual jasa dan lain sebagainya. Itu semua bisa anda lakukan, nah sebelum anda berjualan tentunya anda harus tau juga bagaimana cara mempromosikan barang yang anda jual supaya sekali posting langsung banyak yang komen.

Sebelum anda berjualan sebuah produk di facebook baik itu produk sendiri atau dropship, yang pertama anda harus miliki yakni database pembeli. Kenapa?? Karena kalau anda belum punya pembeli siapa yang mau beli barang anda. Tolong catat dan ingat kata-kata ini ya ☺ hehe bila perlu di kliping.

Nah sekarang pertanyaannya bagaimana cara membangun database pembeli yang suka dengan produk yang kita miliki??

Pertanyaannya bagus ya 😊

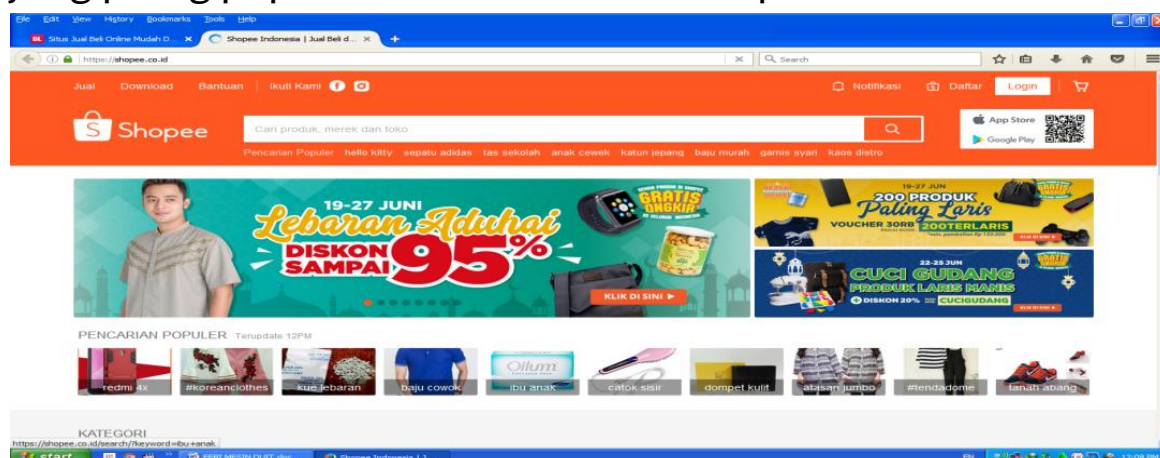
Berikut ini ada beberapa cara yang dapat anda gunakan untuk dapat membangun database pembeli yang suka dengan produk anda:

1. Email Marketing
2. Facebook Ads
3. Akun Facebook Jualan Sebagai Branding Produk
4. Google Adwords
5. Website (Situs Pribadi)

Anda bisa memanfaatkan kelima hal di atas untuk mendapatkan database pembelinya, dan saya akan membahas salah satu dari kelima cara di atas yakni “Akun Facebook Jualan Sebagai Branding Produk” dan pembahasan ini akan saya bahas di bahasan tentang bagaimana cara mencari pembeli tertargetnya.

Cara Riset Produk Pasar yang Lagi Trending

Ada banyak cara yang dapat anda gunakan untuk meriset produk pasar yang sedang trending, anda bisa menggunakan marketplace yang ada untuk melihat produk-produk yang sedang trending atau yang paling populer dicari di suatu marketplace.



Di tampilan salah satu marketplace di atas anda bisa melihat sebuah tulisan ‘pencarian populer’ nah anda bisa memanfaatkannya untuk meriset dan produk apa yang sedang laku dan banyak dicari di pasaran.

Cara yang kedua anda bisa menggunakan fitur dari google yakni *google trends* dan selain saya menggunakan fitur marketplace untuk mencari produk yang paling populer, saya juga menggunakan cara ini untuk mencari berita-berita atau info terbaru yang sedang trending di seluruh dunia

Dengan *google trends* kita bisa mencari apapun yang populer dari seluruh dunia

BAB III

Cara Membuat Akun Facebook Jualan untuk Branding Produk

Dari judulnya saja sudah tentu disini kita butuh terkenal atau produk kita harus dikenal orang terlebih dahulu. Kalau anda ingin laris dagangannya anda harus dikenal dulu oleh orang. Karena kalau anda sudah dikenal anda lebih mudah berjualan ke orang.

Kenapa harus terkenal dulu bang??

Ya karena jika anda sudah mendapatkan kepercayaan di mata pembeli maka anda akan mudah jualan dan gak perlu lama-lama untuk dapat closing hehe saya sudah membuktikannya.

InsyaAllah kalau sudah banyak pembeli maka pembeli yang baru bisa jadi pelanggan,, enak kan kalau sudah punya pelanggan itu sekali anda mengeluarkan produk terbaru pasti sudah ditunggu-tunggu oleh pembeli.

Jadi intinya ketika anda ingin membangun branding produk anda di facebook, yang harus anda miliki adalah kejujuran dan bangun kepercayaan pembeli kepada anda. Nah jika dua hal tersebut sudah anda miliki tinggal siap-siap ada yang jadi pelanggan tetap 😊

Cara Membuat Fanspage yang Profesional

Tampilan fanspage facebook yang profesional merupakan sebuah kewajiban untuk setiap para penjual dan pebisnis online, karena kenapa ??

Karena tampilan fanspage yang profesional akan membuat toko online anda memiliki kepercayaan di mata pembeli. Pembeli akan lebih mudah dan cepat mempercayai toko online anda apabila anda memiliki hal tersebut.

Sebelum anda membuat fanspage facebook yang profesional terlebih dahulu anda harus tahu apa saja syarat-syarat sebuah fanspage supaya terlihat lebih profesional diantaranya adalah :

- ❖ Alamat lengkap toko online yang jelas dengan menyertakan peta pada fanspage
- ❖ Biasakan untuk mengupload setiap transaksi yang sudah selesai dan setiap barang yang akan dikirim ke pembeli, karena hal ini akan meningkatkan kepercayaan pembeli yang baru dan akan datang untuk membeli pada toko online anda
- ❖ Setting fitur pesan yang ada di fanspage dengan pesan otomatis kalimat pertama dan selamat datang ketika pembeli mengirimkan pesan kepada toko online anda
- ❖ Masukkan alamat toko online yang lain, bisa di marketplace atau alamat website toko online anda sendiri

Itulah beberapa hal yang harus anda lakukan untuk membuat tampilan fanspage anda terlihat lebih profesional

Tapi untuk point keempat bisa ditunda dulu kalo belum punya modal atau dana masih kurang untuk membuat website, tetapi anda juga bisa mencoba untuk membuat toko online anda di media sosial lain seperti instagram dan marketplace.

BAB IV

Cara Mencari Pembeli Tertarget Tanpa Menggunakan Tools

Sebelum saya membocorkan rahasia saya bagaimana cara mencari pembeli tertarget di facebook tanpa menggunakan tools, ada baiknya anda harus tahu dulu apa manfaatnya jika anda sudah menemukan pembeli tertarget? Apa saja yang bisa anda jual ketika sudah menemukan pembeli tertarget yang memang sudah siap untuk membeli produk yang anda jual ?

Tentu saja manfaat ketika anda sudah menemukan pembeli tertarget adalah anda lebih mudah untuk menjual barang anda hanya bermodal postingan facebook dan apabila anda ingin tambah lagi omset anda, anda bisa juga mempromosikan produk anda dengan facebook ads dan sudah banyak pebisnis dan pedagang dengan salah satu fitur yang disediakan oleh facebook ini

Apa saja yang bisa anda jual setelah menemukan pembeli tertarget, kalo anda menjual produk muslim seperti busana muslim dan lain-lain, anda juga bisa selingi jualannya dengan jualan produk-produk lain yang masih berhubungan dengan produk muslim dan muslimah lainnya 😊

Gimana enak kan ?? pasti enak toh kalo sudah bisa menemukan pembeli tertarget dan sekali posting langsung banyak yang minat hehe dan trik ini bukan asal saya tulis saja tapi sudah saya amalkan alias praktekan di jualan saya dan toko online saya

Oke langsung saja berikut cara bagaimana mencari pembeli tertarget di facebook tanpa menggunakan tools :

- Pertama anda buat akun kloningan atau akun facebook jualan anda dengan nama sesuai dengan produk anda.
- Kedua setelah anda selesai membuat akun facebook untuk jualan anda,, kemudian upload testimoni dari pembeli sebelumnya,, kenapa harus upload testimoni?? Ini karena untuk meningkatkan kepercayaan pembeli terhadap toko online anda.
- Ketiga mulailah mencari pembeli tertarget dengan cara mencari di pencarian facebook, dan gunakan keyword pencarian yang masih berhubungan dengan produk yang anda jual

Contohnya : saya jualan jilbab dan kemudian saya ingin mengumpulkan pembeli tertarget yang suka dengan jilbab dan suka dengan belanja online. Langkah yang saya lakukan adalah menggunakan keyword 'Jual Jilbab' untuk mencari pembeli tertarget dengan fitur pencarian facebook. Setelah itu saya add pertemanan orang-orang yang berkomentar pada orang yang berjualan jilbab 😊

- Keempat anda tinggal posting produk jualan anda di facebook dan saran saya maksimalkan jumlah pembeli tertarget hingga batas 5000 orang untuk satu akun facebook jualan anda 😊

Cara Mencari Pembeli Tertarget dengan Menggunakan Tools

Sebelumnya saya sudah membahas bagaimana mencari pembeli tertarget menggunakan fitur pencarian facebook atau graph facebook. Untuk cara yang kedua ini yakni sesuai dengan judulnya, dimana cara yang kedua kita memerlukan sebuah tools untuk mencari pembeli tertarget.

Tenang anda tidak perlu membayar tools ini atau membelinya dari saya. Karena tools ini gratis buat anda 😊

Kalo menurut pengalaman saya menggunakan tools ini lebih memudahkan kita untuk mencari pembeli tertarget sesuai dengan produk jualan yang kita inginkan. Jadi saran saya anda bisa menggunakan kedua cara ini baik itu mencari pembeli tertarget tanpa tools atau dengan menggunakan tools.

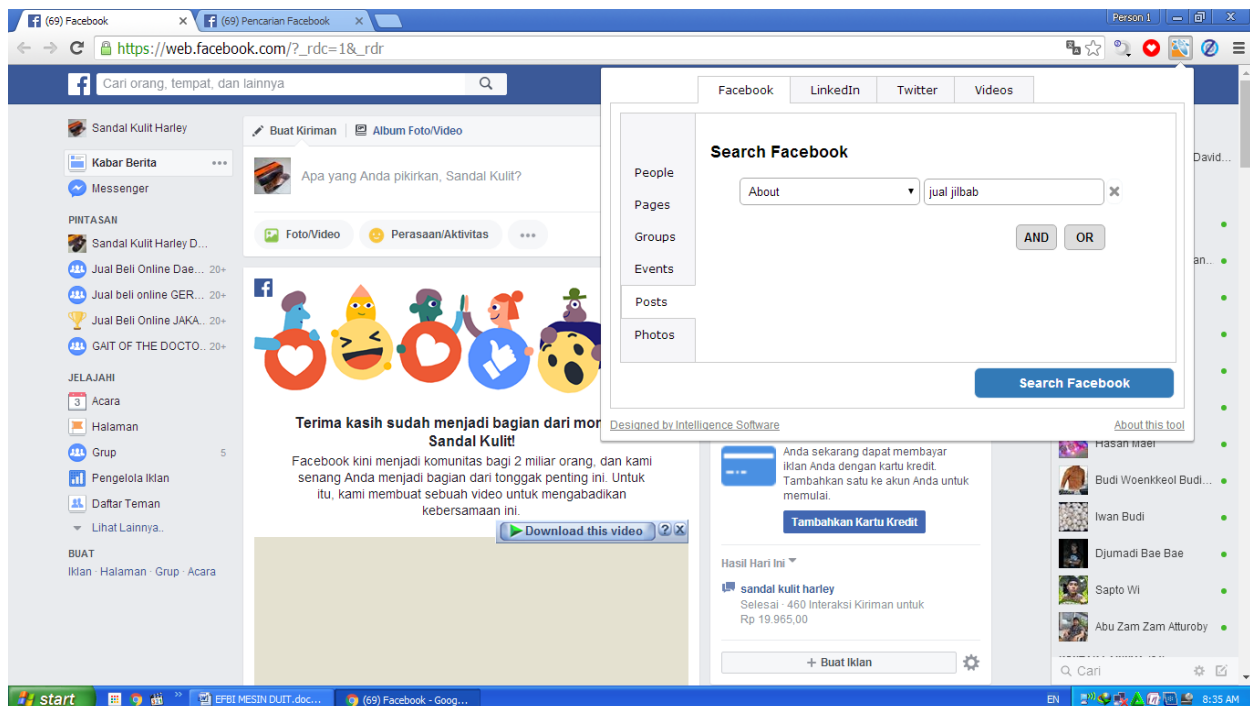
Tools disini fungsinya hanya membantu memudahkan kerja anda agar lebih cepat menemukan pembeli tertargetnya.

Ok berikut saya akan bahas langkah-langkah bagaimana memulai mencari pembeli tertarget dengan menggunakan tools ini 😊.

Tolong disimak dengan baik ya dan jangan lupa untuk segera dipraktekkan, karena ada istilah 'PRACTICE MAKES PERFECT' artinya praktek akan membuat pekerjaan menjadi sempurna karena tanpa praktek anda hanya sekedar tahu saja tetappi dengan praktek anda akan belajar dari sebuah pengalaman 😊

Langkah-langkah Mencari Pembeli Tertarget dengan Menggunakan Tools :

- Syarat pertama untuk menggunakan tools ini adalah anda harus memiliki laptop atau komputer atau PC atau sejenisnya hehe,, karena untuk sementara tools ini hanya bisa di install di laptop atau komputer saja
- Kedua anda bisa menginstall tools ini hanya pada browser GOOGLE CHROME, kenapa?? Karena tools ini merupakan add extension dari google chrome.
- Ketiga cari di pencarian google dengan nama 'INTELLIGENCE SEARCH' itu nama toolsnya dan setelah itu anda tinggal klik "add extension"
- Keempat setelah anda menginstall toolsnya kemudian langkah berikutnya adalah anda mencari pembeli tertargetnya menggunakan tools ini dan sebelumnya anda harus login dulu di akun facebook jualan anda yang sudah anda buat tadi.



NB: Pada pencarian di atas saya menggunakan keyword “jual jilbab” dan memilih menu “post” untuk mencari pembeli tertarget yang memposting tentang jilbab dan nanti muncul semua postingan tentang orang yang jualan jilbab dan tugas kita adalah meng add pertemanan semua orang-orang yang komentar berminat dengan jilbab

- Kelima anda akan melihat kiriman orang-orang yang memposting jualan jilbab seperti terlihat seperti gambar di bawah ini.



- Keenam adalah tugas anda sekarang tinggal mengadd pertemanan orang-orang yang berminat membeli jilbab dan cari sebanyak-banyaknya agar peluang closing lebih besar terbuka lebar 😊

Untuk menggunakan tools pencari pembeli tertarget ini anda harus memiliki laptop atau PC dan juga tools ini di install di browser google chrome.

Silahkan klik link di bawah ini untuk mendownload tools INTELLIGENCE SEARCH

bit.ly/IntelligenceSearch

Find People on Facebook who

Job ▼	Present ▼	Developer	AND
Lives ▼	Present ▼	London	AND
Speaks (Language) ▼		Spanish	AND
Group Member (free text) ▼		php	AND
Clear Criteria		Search Facebook	

Designed by Intelligence Software

Di atas ini adalah tampilan menu dari Tools Gratisan Intelligence Search yang dapat anda jadikan sebagai sebuah tools yang powerfull untuk mendapatkan pembeli tertarget dari produk yang anda cari.

Tools ini kerjanya mirip seperti tools premium The Graph yang harganya Rp 500 ribuan,, tetapi ada beberapa fitur di tools The Graph yang belum juga dimiliki oleh tools Intelligence Search.

BAB V

Menjadikan Kompetitor Sebagai Teman Anda

Sebelum membahas trik ini, sebelumnya teman-teman harus tahu dulu apa sih itu yang dinamakan **KOMPETITOR??**

KOMPETITOR adalah Orang yang memiliki kesamaan produk dengan produk yang anda jual. Dimana kompetitor anda sudah memiliki jaringan bisnis yang besar sehingga anda perlu juga melihat bagaimana cara mereka mengembangkan bisnis yang sama dengan produk yang anda jual.

Cara ini juga bisa anda gunakan untuk mencari pembeli atau teman tertarget yang ingin anda jadikan prospek di produk anda.

Jadi tidak selamanya kompetitor itu menjadi saingan bisnis kita ya, tetapi mereka bisa menjadi teman, sahabat bahkan guru yang akan membuat bisnis kita berkembang jika anda tahu caranya.

Caranya gimana??

Caranya adalah dengan menjadikan mereka teman atau partner dalam bisnis kita. Kalau saya biasanya menggunakan trik ini untuk mendapatkan banyak teman tertarget atau pembeli tertarget.

Contohnya seperti ini:

Saya menjual produk berupa jilbab dan gamis, berarti kompetitor saya adalah yang menjual jilbab dan gamis yang sudah sukses dan banyak pelanggannya.

Saya sarankan anda mencari kompetitor anda itu Supplier atau pemilik produk yang sudah sukses dan anda bisa contek dan tiru resep para kompetitor untuk mendatangkan ribuan pembeli dan pelanggan pada produk mereka.



Jadi mulailah dari sekarang cari kompetitor anda yang telah sukses mengembangkan bisnisnya dan jadikan mereka teman itu kuncinya 😊

Spy Fanspage dan Grup Kompetitor

Apa yang dimaksud spy fanspage dan grup kompetitor??

Maksudnya disini adalah anda bisa mengintip cara mereka (kompetitor) dalam mengembangkan bisnisnya bisa di fanspage

maupun grup yang mereka miliki. Umumnya kompetitor itu adalah supplier produk.

Bagaimana cara mengintip fanspage atau grup kompetitor??

Anda bisa ikut like fanspage mereka dan juga bisa ikut gabung di grup mereka dan anda bisa lihat bagaimana iya membangun bisnisnya di fanspage maupun grup facebook.

Anda bisa ikuti pola yang mereka lakukan dan tidak ada salahnya juga anda untuk mencontek dan meniru ilmu mereka.

Setelah gabung di Grup dan Fanspage kompetitor apa yang harus anda lakukan??

Setelah anda menemukan fanspage kompetitor produk anda, langkah selanjutnya adalah anda lihat bagaimana fanspage tersebut apakah sudah banyak yang **LIKE** dan tentunya banyak interaksi antara penjual dan pembeli di dalamnya.

Kedua yang anda lakukan setelah menemukan fanspage tadi adalah menjadikan fanspage-fanspage kompetitor tadi sebagai fanspage “Page To Watch”.

Caranya adalah dengan masuk ke fanspage anda dan masuk ke menu “Insight”. Setelah itu, anda scroll ke bawah dan anda akan menemukan menu section yang bernama “Pages to Watch” kemudian anda tinggal klik “Add Pages” dan masukkan fanspage-fanspage yang ingi anda lihat datanya secara langsung.

Cara di atas mungkin sangat sederhana, tapi ini bisa jadi bahan untuk anda mengetahui bagaimana cara kompetitor anda menjual produk mereka.

BAB VI

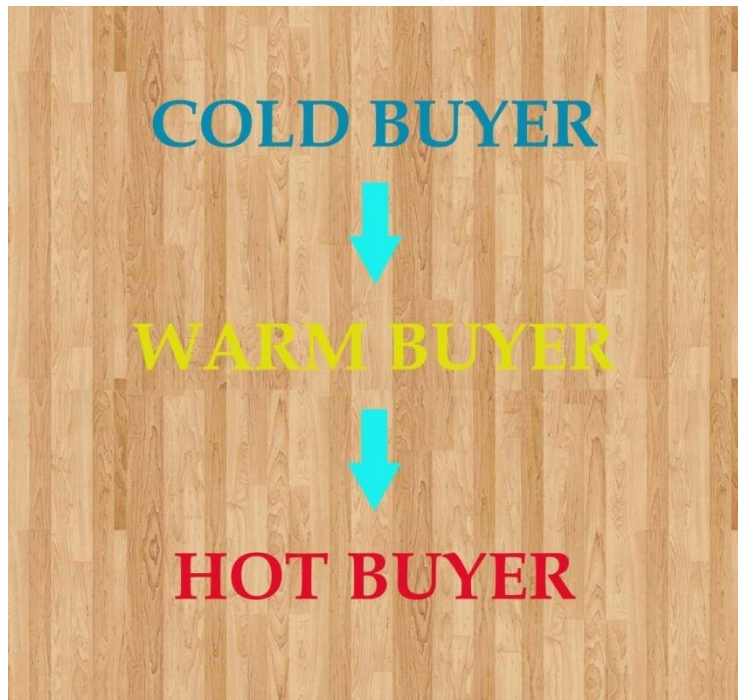
Menemukan Hot Buyer (Target Market yang Lapar)

Sebelum saya lanjutkan bagaimana cara mengetahui dan menemukan **HOT BUYER (Target Market yang Lapar)**, anda harus tahu dulu apa itu yang disebut **HOT BUYER**.

Ada beberapa istilah pembeli atau buyer di dalam bisnis yaitu **COLD BUYER, WARM BUYER** dan **HOT BUYER**. Dimana **cold buyer** adalah orang yang belum tahu anda dan belum tahu produk apa yang anda jual, dimana cold buyer ini butuh edukasi dulu sebelum ia siap membeli produk anda.

Sedangkan warm buyer adalah orang yang sudah tahu anda dan sudah tahu produk yang anda jual, tetapi juga butuh informasi lebih manfaat apa saja atau kelebihan apa yang didapatkan setelah membeli produk anda.

Kalau hot buyer adalah orang yang sudah siap kapan saja membeli produk anda, artinya mereka adalah pelanggan setia anda 😊. Lebih enak lagi kalo anda menemukan banyak hot buyer di dunia maya atau lewat media sosial seperti facebook, instagram, twitter, youtube dan lain-lain.



Berikut gambar di atas ini adalah urutan bagaimana anda bisa membuat orang yang dari **COLD BUYER** menjadi **WARM BUYER** dan kemudian menjadi pelanggan setia anda atau yang disebut **HOT BUYER**, ilmu di atas biasanya disebut FUNNELING MARKETING.

Sebelum kita masuk ke bahasan tentang BAB FUNNELING MARKETING, kita bahas dulu bagaimana caranya mengetahui dan menemukan HOT BUYER dari produk yang anda jual.

Nah bagaimana cara mengetahui dan menemukan bahwa mereka adalah hot buyer dari produk yang anda jual????

Saya contohkan untuk produk yang pernah saya jual yakni produk “sandal kulit”

Berikut di bawah ini bagaimana cara saya mencari target market yang tepat untuk produk yang saya jual tersebut yakni “Sandal Kulit Harley Davidson”

Tips Berjualan di Facebook tanpa Menggunakan Facebook Ads melainkan dengan memanfaatkan Facebook Organik:

1. Buat akun facebook kloningan yang nama profilnya adalah nama produk yang anda jual seperti yang saya sudah jelaskan pada halaman sebelumnya dan contohnya seperti gambar di bawah ini.

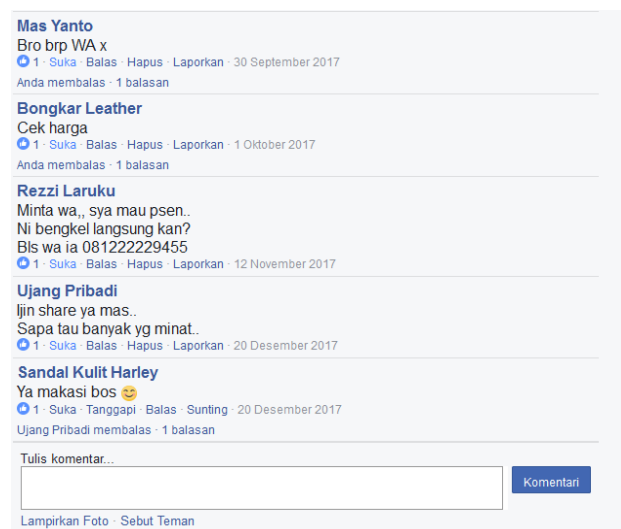


2. Setelah saya buat akun kloningannya, kemudian baru saya upload produk-produk sandal kulit yang akan saya jual dan saya

sertakan juga beberapa testimoni dari beberapa orang yang sudah order sebelumnya

3. Setelah anda upload beberapa produk yang anda jual kemudian saya mulai mencari pembeli tertarget secara manual dan dengan menggunakan tools gratisan yang bernama “INTELLIGENCE SEARCH” dan anda bisa mengakses toolsnya disini <https://chrome.google.com/webstore/detail/intelligence-search/dipfggdcibdmflidbceoanadclgomm>

Alhamdulillah setelah saya menggunakan cara di atas saya dapat dengan mudah menjangkau target pembeli saya dan mudah dipasarkan hanya bermodal akun facebook kloningan dan target pembeli ada pula yang mengadd pertemanan saya bahkan sampai ratusan orang yang mengadd akun kloningan ini baik dari dalam negeri maupun luar negeri dan banyak juga yang memesan via Whatsapp karena target saya setiap pembeli untuk memesan via whatsapp.



Membangun Database Pembeli

Saya akan menceritakan bagaimana saya membangun database pembeli dari pengalaman yang sudah saya lakukan sendiri dan hasilnya ini sangat luar biasa menurut saya, dimana waktu itu saya belum mempunyai hp android yang canggih untuk sinyal internet 4G dan hanya bermodal hp punya adik yang masih menggunakan sinyal HSDPA saya memulai belajar berjualan online pada saat itu.

Apa itu database pembeli??

Database pembeli adalah sebuah data yang dapat berupa nama, alamat, nomor hp, nomor WA, alamat email aktif dan lain-lain yang bisa kita gunakan sebagai data untuk bisnis yang kita jalankan.

Kalo berdasarkan pengalaman saya membangun database sejauh ini, yang paling sering saya gunakan adalah membangun database whatsapp dari sebuah produk digital yang saya jual dan juga produk fisik seperti sandal, sepatu, jilbab dan lain-lain.

Saran saya jangan hanya terfokus pada salah satu database saja contohnya anda hanya fokus di database whatsapp saja tapi tidak mau belajar bagaimana membangun database pembeli yang lain menggunakan email marketing atau facebook grup dan media sosial yang lain, yang bisa anda gunakan untuk membangun database anda, baik produk digital atau produk fisik yang anda jual seperti properti dan lain-lain.

Untuk anda yang memiliki produk, saran saya anda cari reseller sebanyak mungkin yang bertugas untuk mendistribusikan produk anda ke seluruh daerah. Teknik membangun reseller ini sangat cocok untuk anda yang memiliki produk dan tinggal anda bangun branding produk anda melalui media sosial seperti facebook, instagram, twitter dan juga anda bisa mencoba mengiklan di facebook ads atau google adwords.

Jika teman-teman belum punya produk sendiri, maka banyakin produk yang ingin teman-teman pasarkan, salah satunya teman-teman bisa menjadi reseller sebuah produk seperti buku, jilbab dan lain sebagainya. Intinya mulailah dari menjadi reseller jika anda belum memiliki produk. Kemudian bangun database pembeli anda dan terus tingkatkan kemampuan anda dalam bisnis tersebut.

Kesimpulan dari pembahasan ini adalah mulailah dari sekarang membangun database pelanggan anda, karena salah satu ilmu marketing yang banyak digunakan oleh semua internet marketer adalah dengan memulai membangun database pembeli atau pelanggan.

Tips Sukses di Facebook Marketing

Di Era modern ini, begitu banyak media sosial tempat kita bisa berinteraksi. Disini, kita dapat menjalin dan menjaga hubungan serta komunikasi dengan teman-teman kita. Bahkan teman kita yang sudah lama tidak berjumpa. Kita juga bisa berinteraksi dengan orang-orang yang baru dan berteman dengan mereka.

Dari sekian banyak sosial media, tentu saja Facebook yang paling populer. Karena kepopulerannya inilah media sosial Facebook bisa dimanfaatkan untuk mengembangkan bisnis, memperluas jaringan dan memasarkan produk.

Saat ini kita bisa join social media dengan mudahnya. Jika anda termasuk orang yang berniat memasarkan produk anda di sosial media maka pastilah pilihan anda yang utama adalah facebook. Facebook memberi anda kemudahan untuk mentarget pengunjung secara spesifik. Alhasil, penjualan produk anda akan meningkat karena potensi untuk berhasil semakin besar. Hebatnya lagi facebook juga menyediakan tools yang akan membantu anda memasarkan produk anda dengan efektif.

Jadi, inilah beberapa tips yang akan membantu anda menggunakan Facebook untuk marketing :

➤ Profil yang bagus

Semakin baik profil anda, semakin meningkatkan kepercayaan orang terhadap anda dan yang anda tawarkan. Masukkan foto

anda, beri informasi tentang diri anda, website anda, pengalaman kerja, hobby anda, pendidikan anda, no handphone, email dll.

➤ **Perbanyak pertemanan**

Di Facebook anda dapat melihat teman dari teman anda. Oleh karenanya, bangun pertemanan dengan mereka juga. Orang lebih mudah percaya kepada orang yang memiliki hubungan dengan mereka. Temukanlah teman-teman lama anda, teman semasa sekolah dulu dan teman yang jauh disana bina kembali hubungan persahabatan/pertemanan yang lama hilang.

➤ **Join di grup dan buat grup anda**

Anda bisa bergabung di beberapa grup di facebook. Anda bisa bergabung di grup yang memberikan pelatihan/course, membangun bisnis, mentor yang membagi pengalaman mereka dll. Anda juga bisa membuat grup sendiri, anda akan memiliki teman-teman yang memiliki ketertarikan dan hobi yang sama. Dengan begitu anda membuat kontak dengan banyak orang dan lihatlah bagaimana bisnis anda tumbuh. Buatlah grup yang menarik banyak minat orang, semakin aktif grup maka semakin baik. Mulailah dengan hal-hal yang anda sukai, misalnya grup bercocok tanam, grup sepakbola, grup bisnis olshop, grup pecinta film, dll. Buatlah member grup anda ikut berinteraksi didalamnya.

➤ **Share blog/website**

Jika anda memiliki blog, website. Anda bisa share, dengan begitu anda akan mendatangkan pengunjung di blog/website anda. Semakin banyak yang membaca blog dan website anda semakin

berkembang bisnis anda. Selalu perbarui blog/website anda, anda akan lihat akan ada orang-orang yang jadi pembaca setia anda yakni mereka yang selalu mengikuti apa yang anda tulis, berikan informasi yang bermanfaat buat mereka selanjutnya anda akan mudah melakukan sales marketing.

Cara Memanfaatkan Facebook Untuk Menghasilkan Uang

Facebook sangat familiar ditelinga kita dalam kurun waktu 10 tahun belakangan ini. Sebagian besar kita telah memiliki akun facebook. Begitu mudah berinteraksi didalamnya.

Termasuk bisnis online, begitu mudah berkembang didalamnya. Facebook adalah pangsa pasar yang luar biasa. Tapi sayang, hanya sebagian dari pengguna facebook yang memanfaatkannya untuk menghasilkan uang.

Jika anda memiliki produk atau jasa untuk dijual, tapi bingung untuk memasarkannya? Maka facebook bisa menjadi tempat penjualan yang bagus. Mengapa facebook? Karena tingkat aktivitas pengguna facebook sangat tinggi.

Secara garis besar ada 2 cara menghasilkan uang yang biasa digunakan para internet marketer :

1. Penjualan produk

➤ Produk fisik

Tentu anda sering melihat online shop di facebook. Berbagai macam produk ditawarkan didalamnya. Perhatikan saja timeline dan link dari produk yang ditawarkan pengguna lainnya. Jika anda memiliki produk fisik untuk ditawarkan anda bisa mulai memasarkannya di facebook. Atau anda bisa menjadi dropshiper dari produk orang lain/brand tertentu. Untuk dropshiper, tentu saja anda tidak direbetkan dengan urusan packing dan pengiriman barang. Anda bisa mendapat persentase keuntungan dari setiap penjualan. Pastikan produk yang anda jual benar-benar berkualitas.

➤ Produk Digital

Selain produk fisik anda juga dapat menjual produk digital. Seperti ebook, membership online, dll. Ini banyak digunakan internet marketer. Terkadang produk digital diberikan secara gratis, tinggal masukkan nama dan alamat email. Tujuannya untuk membangun email list. Mereka tidak langsung menjual, tapi mengedukasi calon customernya terlebih dahulu. Jika anda ikut program afiliasi, anda bisa arahkan calon customer anda ke link page sales anda.

2. Penawaran Jasa

➤ Jasa menambah like

Banyak orang memanfaatkan fanpage facebook untuk memasarkan produknya. Tapi, tidak banyak orang yang dapat meningkatkan jumlah 'like' pada fanpagenya secara drastis.

Butuh strategi dan tools khusus untuk melakukannya. Sebagian orang menawarkan jasa menambahkan 'like' pada fanpage. Besarnya keuntungan tergantung banyaknya 'like' yang diharapkan oleh pemilik fanpage.

➤ **Jasa pemasangan facebook ads**

Tidak semua orang bisa melakukan pemasangan iklan di facebook. Seringkali saat mencoba, mereka justru diblock oleh facebook. Hal ini sudah lumrah terjadi karena butuh kriteria khusus dan metode pembayaran tertentu di facebook. Pembayaran di facebook bisa melalui paypal, kartu kredit dan neteller. Jika anda bisa melakukan pemasangan facebook ads, banyak orang yang bersedia membayar untuk memanfaatkan jasa ini.

➤ **Jasa mengelola fan page**

Untuk mengelola fanpage bukanlah hal yang mudah. Butuh konsistensi dan berkesinambungan. Terkadang brand tertentu membayar jasa orang yang bisa mengelola fanpage mereka. Untuk mengupdate status, memberikan informasi produk mereka, menjawab komentar yang masuk, mempromosikan fanpage mereka, dll. Butuh keahlian dibidang komunikasi dan marketing online.

Facebook sangat efektif untuk marketing online. Apapun tujuan pemasaran anda di Facebook, apakah itu untuk penjualan produk atau jasa, branding atau membangun data base customer pastikan anda melakukannya dengan baik. Jangan lakukan hal-hal yang tidak

etis dan mengganggu pengguna lainnya, seperti : SPAM, karena hal-hal semacam ini akan merusak kredibilitas dan bisnis anda sendiri.

BAB VII

Alat Promosi Produk Jualan anda

Apakah anda sudah menggunakan alat promosi untuk produk yang anda jual? Saya anggap teman-teman sudah tahu alat promosi disini

Karena zaman sekarang ini sudah banyak supplier maupun agen yang menggunakan alat promosi seperti sosial media seperti facebook, instagram, whatsapp, BBM dan media sosial lainnya.

Selain mudah dan simpel, promosi melalui media sosial tidak memakan banyak biaya karena anda hanya butuh hp dan kuota internet saja sudah bisa promosi ke semua orang bahkan sampai luar negeri sekalipun, dibandingkan dengan promosi menggunakan cara offline seperti banner, pamflet dan sebagainya.

Tapi mempromosikan produk di sosial media juga tidak bisa sembarangan, karena promosi itu ada ilmunya. Karena tidak semua orang tertarik dengan produk yang anda jual.

Cara mengumpulkan pembeli tertarget yang memang sangat berminat dengan produk yang anda jual adalah anda bisa menggunakan fanpage atau grup facebook untuk mengumpulkan semua pembeli anda yang potensial.

Ini dinamakan database pembeli atau list pembeli harus anda punya, cara mencari pembeli tertargetnya sudah saya jelaskan di atas yakni bisa menggunakan tools atau tanpa tools.

Saran saya gunakan semua media sosial untuk berpromosi karena semakin banyak tempat anda berpromosi jadi semakin besar peluang closing lebih besar lagi 😊

PENUTUP

Jadi kesimpulannya dari ebook EFBI MESIN DUIT ini adalah terus cari dan kumpulkan sebanyak-banyaknya database target market anda untuk meningkatkan closing

Pergunakanlah sosial media marketing untuk meningkatkan jumlah closing karena ibarat anda memiliki toko di berbagai daerah jadi anda bisa mendapatkan closing lebih besar dan banyak.

Selain sosial media marketing, anda juga bisa menggunakan SEO (Search Engine Optimization) untuk menunjang bisnis online anda, dimana SEO adalah Optimasi website untuk peringkat pertama di Search engine GOOGLE.

TUGAS!!!!

Saya memberikan tugas kepada teman-teman supaya ilmu yang ada di ebook tidak hanya dibaca saja tetapi juga dipraktekkan langsung oleh teman-teman dan bisa dirasakan langsung ilmu yang didapatkan

Karena ilmu tanpa praktek itu hanya teman-teman sebatas tahu saja tetapi tidak tahu lebih dalam dan isinya seperti apa, ibarat anda belajar naik motor. Anda tahu teorinya tapi kalo anda tidak praktek anda tetap saja diam di tempat alias tidak menghasilkan apa-apa.

Jadi sekarang niatkan dengan seluruh pikiran anda dan ikhlas untuk menyelesaikan tugas dari saya ini ya ☺ :

- Buat akun facebook jualan
- Buat akun fanspage produk jualan anda
- Cari pembeli tertarget menggunakan tools Intelligence Search dan gunakan kata kunci sesuai produk yang anda jual untuk melihat kompetitor anda
- Setelah anda mendapatkan hampir 1000 atau 500 pertemanan yang tertarget kemudian mulalah posting jualan anda
- Cari sebanyak-banyaknya pembeli yang tertarget karena dengan itu akan meningkat closing anda

- Anda bisa menggunakan akun facebook anda untuk menjual produk digital, fisik ataupun membuka jasa seperti membuat video atau jasa iklan facebook ads