

FB WA FUSION MARKETING

a Present From
Dewangga

Cara Gabungin FB + WA jadi Media Promosi yang
Menghasilkan Keuntungan Minimal 3 Juta Per Bulan

WHATSAPP MARKETING

- List Building
- Funneling
- Conversion
- Repeat Order



FACEBOOK MARKETING

- Traffic Source
- Content
- Personal Brand
- Consistent





entrepreneurID

FB WA FUSION MARKETING

Cara Gabungin FB + WA jadi Media Promosi yang menjual

Dewangga Nuzulumay
Entrepreneur - Marketing Enthusiast

JUALAN GAK DAPAT PEMBELI? MUNGKINKAH?

Bismillah,

Salah satu hal yang dikhawatirkan seorang pengusaha adalah bisnisnya kesulitan dapat pembeli.

Ya, semua pengusaha berharap jualannya laris manis, mana ada pengusaha yang ingin bisnisnya sepi?

Jika ada yang ingin bisnisnya sulit dapat pembeli, maka bisa dipastikan orang tersebut kurang kerjaan, hehe.

Tapi apakah benar mencari pembeli itu sulit?

Sebelum tau jawabannya, simak data berikut. . .

Menurut Bappenas (Badan Perencanaan Pembangunan Nasional), total jumlah penduduk Indonesia mencapai lebih dari 265 Juta jiwa. Ya, lebih dari seperempat miliar, jumlah yang banyak?

Ketika ebook ini ditulis, data terakhir dari APJII (Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia) menyatakan bahwa jumlah pengguna internet di Indonesia lebih dari 143 juta jiwa. Artinya lebih dari 50% orang Indonesia sudah melek dengan Internet.

Data ini diperkuat dengan data dari CupoNation. Menurut CupoNation, jumlah orang yang berbelanja online diperkirakan mencapai 11,9 % dari total populasi Indonesia. Kalau dihitung, 11,9% itu setara dengan 31,2 juta orang. Jika dilihat dari transaksi, data Google & Temasek mengumumkan bahwa total transaksi

ecommerce di Indonesia sebesar US\$ 10,9 miliar atau sekitar Rp 146,7 triliun. Kebayang gak 146,7 triliun itu sebanyak apa?

146,7 triliun itu tulisannya begini 146.700.000.000.000

Nolnya banyak, hehehe.

Nah, dari data yang sudah Saya tuliskan, apa arti jumlah itu untuk Anda?

Kalau Saya ambil kesimpulannya seperti ini. . .

Jumlah penduduk Indonesia itu banyak, setiap orang punya kebutuhan yang perlu dipenuhi. Jumlah orang yang sudah pakai Internet juga banyak, yang belanja online juga sudah puluhan juta orang. Dari orang sebanyak itu, transaksi yang dibukukan bahkan sudah mencapai ratusan triliun. Jadi sangat tidak masuk akal jika orang yang bisnisnya benar kesulitan dapat 1 pembeli.

“Ya, Bisnis Sepi Pembeli itu MUSTAHIL”

Kita ambil saja data orang-orang yang belanja secara online, 31,2 juta jiwa. Masa dari 30.000.000 orang, dapat 1 pembeli gak bisa?? Kan aneh banget.

Mungkin, mereka yang bisnisnya masih kesusahan dapat pembeli karena belum tau caranya saja. Agar masalah itu tidak berlanjut, maka silahkan baca Ebook ini sampai selesai.

Sedikit Intermezzo. Coba jawab pertanyaan-pertanyaan dibawah ini dengan cepat.

- Apakah Allah menjamin seluruh rezeki setiap makhlukNya?
- Apakah ada makhluk didunia ini yang luput dari pengawasan Allah?
- Apakah Allah Maha Adil?
- Apakah Allah akan membiarkan seseorang yang bekerja keras dan mencari rezeki yang halal akan kekurangan?

Jika Anda beriman, maka dari pertanyaan diatas Anda akan sampai kepada kesimpulan bahwa setiap orang lengkap dengan rezekinya masing-masing.

Hukum barusan juga berlaku untuk para pengusaha. Bisnis sering kali diasumsikan dengan pekerjaan yang penghasilannya gak pasti. Padahal, **apapun profesinya, pasti ada rezekinya**, termasuk berbisnis. Jadi orang yang mengatakan berbisnis belum tentu menghasilkan itu punya cara pandang yang salah.

Yang benar, berbisnis PASTI ada rezekinya, hanya saja jumlahnya tidak bisa dipatok-patok. Karena itulah setiap orang perlu berusaha. Beruntungnya, karena tidak dipatok jadi penghasilan seorang pengusaha jadi tidak terbatas. Bisa banyak, bisa banyak banget, hehe.

Dari pembahasan ini, Saya hanya ingin mengatakan sekali lagi bahwa bisnis sepi pembeli itu mustahil. Saat kita memasarkan sesuatu, maka saat itu juga kita sedang menjemput rezeki. Dan bukankah setiap orang sudah ada rezekinya masing-masing?

Jadi, untuk yang saat ini mungkin masih kesulitan dapat pembeli, daripada meratap, lebih baik waktunya dipakai untuk belajar cara memasarkan produknya agar semakin laris.

Salah satunya bisa dipelajari di Ebook ini.

Dan karena Ebook ini temanya seputar Facebook dan WhatsApp, maka kita akan bahas cara memasarkan produk lewat 2 media itu ya.

Agar pembahasannya runut, mari kita mulai dari bahas Fb dulu.

Yuk. . . .

KENALAN DENGAN FACEBOOK ORGANIC MARKETING

Ngomong-ngomong soal angka, dari data *Internet World Stat*, saat ini jumlah pengguna Facebook di Indonesia telah mencapai 130 juta pengguna. Bisa dikatakan, hampir semua pengguna internet di Indonesia punya akun facebook.

Nah, karena jumlah penggunanya banyak, maka banyak sekali pebisnis yang menggunakan facebook sebagai salah satu media promosi andalannya.

Kalau Anda bagaimana?

Saran Saya, jika memang target pasar Anda pakai Facebook, maka Anda juga harus promosi disana. Jangan sampai, target pasar Anda ngumpul di Facebook, eh Anda malah sibuk promosi di twitter, nanti gak ketemu, hehe.

Lalu bagaimana cara menggunakan Facebook sebagai media promosi yang benar?

Disinilah kita perlu kenal dengan **Facebook Marketing**. Apa itu Facebook Marketing? Kenapa ilmu itu bisa membantu bisnis kita?

Sederhannya, Facebook Marketing adalah strategi pemasaran dengan menggunakan sosial media Facebook. Jadi mulai mengenalkan produk Anda, membuat orang lain membeli, sampai mengubah pembeli jadi pelanggan, itu lewat Facebook.

Mungkinkah? Sangat mungkin sekali, dan banyak orang yang sudah merasakannya.

Sebenarnya, Facebook Marketing sendiri terbagi mencari 2 macam. Cara pertama adalah dengan cara berbayar, dan cara kedua adalah dengan cara gratisan.

Dan supaya pembasan di Ebook ini bisa dipraktikan semua orang, maka Saya hanya akan fokus membahas yang cara gratisan. Ya, Facebook marketing dengan cara gratisan mudah dipraktikan semua orang. Cara gratisan ini lebih dikenal dengan nama Organic, dan karena kita membahas Facebook Marketing, maka lebih tepat kalau ilmunya disebut **Facebook Organic Marketing**.

Bagaimana cara menerapkan Facebook Organic Marketing kedalam bisnis?

Anda hanya perlu menerapkan 4 langkah ini.

Pertama, Isi teman Facebook dengan Target Pasar

Apa itu target pasar?

Target pasar adalah orang yang punya kemungkinan besar untuk tertarik kemudian membeli produk yang kita tawarkan.

Lalu kenapa kita perlu mengisi teman Facebook dengan target pasar?

Karena dalam Facebook, orang yang membeli, adalah mereka yang melihat postingan kita. Jika yang melihat promosi kita bukan target pasar, maka sekeren apapun promosinya, akan diabaikan oleh pembaca. Bisa-bisa, jika postingan dibaca oleh yang bukan target pasar, maka mereka akan terus scroll-scroll kebawah tanpa peduli dengan isi promonya, gagal closing deh, hehe.

Lalu bagaimana cara mengisi teman Facebook dengan Target pasar? Ada banyak cara, tapi Saya akan Share cara paling mudahnya.

Caranya begini. .

Cari tokoh yang di sukai target pasar Anda, biasanya tokoh tersebut punya Fanpage. Selain tokoh, cari juga Grup yang mungkin diikuti oleh target pasar Anda. Kalau bisa, cari fanpage dan cari grupnya gak cuma 1 ya, minimal 10 lah, hehe.

Setelah dapat 2 hal diatas terus apa?

Invite orang-orang yang melakukan like, Share, atau komen di Akun tersebut. Mereka merespon postingan di akun tersebut itu artinya mereka aktif di Facebook.

Percuma kan kalau gak aktif, gimana cara jualan ke orang yang gak aktif? Hehe.

Itulah cara untuk mendapatkan target pasar yang ideal.

“Dalam Facebook, Orang yang Paling Mungkin Merespon Promosi. Anda adalah Teman Atau Follower Anda”

Kedua, Interaksi dan Interaksi terus Interaksi

Kesalahan yang banyak dilakukan oleh para pemula saat berjualan di Facebook adalah terlalu bernafsu jualan sebelum menjalin Interaksi dengan teman Facebooknya.

Karena tidak ada interaksi, akhirnya target pasar tidak percaya, dan ujungnya tidak peduli dengan semua produk yang ditawarkan oleh penjualnya. Inilah kenapa Anda butuh melakukan interaksi.

Interaksi akan mendekatkan Anda dengan target pasar dan akan membantu menguatkan keputusan mereka untuk membeli kepada Anda.

Dalam Facebook, produk boleh sama, postingannya juga sama, tapi "dikenal" adalah faktor yang membuat seseorang melirik, kemudian membeli.

Lalu bagaimana cara interaksi di Facebook?

Untuk paham konsep yang satu ini, terlebih dahulu Anda harus sadar bahwa Pengguna facebook itu BANYAK dan target pasar Anda bukan hanya berteman dengan Anda saja. Supaya Anda tidak terlewatkan oleh mereka, maka Anda harus memancing perhatiannya. Caranya?

Dengan melakukan LKS alias Like, Komen, bahkan Share secara rutin.

Untuk lebih detail, silahkan buka halaman selanjutnya.

Jadi, yang perlu Anda lakukan untuk memancing perhatian target pasar Anda adalah

1. Setiap target pasar Anda buat status, Like. Like brutal aja, hehe. Yang penting like. Jangan pelit sama like, like gratis koq, hehe.
2. Jika status mereka memancing komen, komen. Bahkan kalau bisa mentioned namanya biar lebih meninggalkan kesan.
3. Dan jika status mereka layak untuk di share, share statusnya.

Intinya, kalau mau dapat perhatian orang lain. Ya harus bergerak.

Anda gak bisa diam-diam gitu aja. Buat akun, posting-posting tanpa melakukan LKS dengan orang lain. Facebook bukan kuburan, jadi berinteraksilah. Sapa-sapa mereka.

Ketiga, Konten Relevan

Walaupun interaksi penting, tapi interaksi tidak cukup. Anda juga perlu buat status. Ya, setiap buka Facebook, bukankah Facebook selalu bertanya *“Apa yang sedang Anda pikirkan?”* hehe

Nah gunakanlah fitur itu untuk berinteraksi dengan target pasar Anda. Tapi hati-hati, banyak orang yang menggunakan fitur ini dengan salah.

Jadi sebuah kesalahan jika status isinya selalu jualan dan jualan. Jika status isinya hanya jualan dan jualan, nanti target pasar jadi risih dengan Anda.

Kalau begitu, lantas apa yang harus ditulis?

Jawabannya adalah **tulislah sesuatu yang mau dibaca oleh target pasar Anda**. Lakukanlah riset informasi apa yang kira-kira mereka sukai, lalu tulislah hal tersebut dengan bahasa Anda sendiri.

Keempat, Konsisten

Seperti kata Saya diawal Bab ini bahwa apa yang dijabarkan di Ebook ini adalah ilmu yang bisa dipraktikan semua orang. Karena itulah, strateginya terkesan sangat sederhana. Padahal, dari hal sederhana tersebut, tersembunyi potensi rezeki yang besar. Dimana orang-orang yang bisa konsisten melakukan hal tersebut, akan merasakan hasilnya cepat atau lambat.

Banyak orang tau strategi-strategi barusan, tapi tidak banyak yang merasakan hasilnya karena tidak konsisten.

Apa itu konsisten?

Bahasa Saya, konsisten adalah melakukan suatu hal tanpa putus. Ya, yang perlu Anda lakukan dalam Facebook Organic Marketing adalah melakukan 3 poin-poin diatas tanpa putus satu haripun.

Jika Anda bisa melakukannya, maka Anda akan merasakan hasil yang positif untuk bisnis Anda.

“Konsisten Adalah Melakukan Satu Hal Tanpa Putus Satu Hari pun”

TAMBAHAH FACEBOOK ORGANIC MINDSET

Selain konsisten, Saya juga ingin memberikan sedikit tambahan untuk memperkaya cara berfikir Anda.

Saya menemukan fakta yang mengejutkan bahwa walaupun strategi Facebook Organic Marketing itu mudah dipraktikan, tapi tidak semua orang berhasil mendapatkan hasil yang mereka harapkan. Kenapa bisa begitu?

Mereka yang sudah melakukan strategi Facebook Organic Marketing tapi belum mendapatkan hasil karena melakukan kesalahan. Kesalahan mereka ada 2, yaitu **Cepat Berhenti dan Salah Mindset**

Ya, orang-orang yang paham strategi ini dan belum menghasilkan karena mereka terburu-buru cepat berhenti sebelum waktunya. Padahal, bisa saja jika mereka bertahan sedikit lebih lama, maka mereka akan merasakan hasilnya. Karena itu, kepada Anda pembaca Ebook ini Saya sampaikan bahwa jika komitmen ingin mencapai sesuatu jangan mudah untuk berhenti. Karena jika belum apa-apa sudah berhenti, nanti jadi kebiasaan dan kedepannya tidak mendapat apa-apa.

Kesalahan kedua adalah salah mindset alias salah cara berfikir. Dalam Facebook Organic Marketing, mindset yang harus digunakan adalah **You Sell Yourself, Before You Sell Product**

Kita harus memperkenalkan siapa kita sebelum kita memperkenalkan apa produk kita.

Saat menggunakan akun personal untuk jualan, kita tidak bisa ujuk-ujuk langsung posting status dan berharap banyak transaksi dari sana. Minimal kita harus di percaya bahkan disukai oleh target pasar kita.

Mayoritas orang membeli karena suka dengan penjualnya. Mereka merasa nyaman, lalu kemudian mereka keluar uang.

Itulah kenapa sama produknya, sama harganya, sama penawarannya, tetapi beda penjualnya, beda hasilnya.

“Dikenal, Disukai, Dipercaya, Baru Produknya Dibeli”

Paham kan?

SETELAH FACEBOOK

Diebook ini, selain menggunakan Fb sebagai media promosi, Saya juga menyarankan Anda untuk menggunakan WA agar hasilnya maksimal.

Koq bisa?

Jadi dari Facebook Anda, Anda target pasar ke Media promosi yang punya kemampuan mengirimkan pesan langsung secara masal. Kenapa?

Jawabannya adalah untuk **memastikan promosi Anda sampai ke target pasar.**

Kelemahan sosial media sebagai media promosi adalah postingan yang kita posting, belum tentu dilihat oleh seluruh teman atau follower kita. Karena itu, promosi di Facebook iya, tapi jangan stop sampai sana. Arahkan target pasar Anda ke WA.

Gunanya apa?

Agar nanti, ketika Anda punya produk baru atau ada promo, Anda bisa menginfokan langsung kepada orang yang terhubung dengan media promosi tersebut.

Pertanyaannya bagaimana cara membuat teman Facebook mau jadi teman WA kita juga?

Untuk itu, silahkan ke halaman berikutnya.

Jadi pasar dasarnya, seseorang tidak akan langsung datang hanya karena Anda menyebarkan nomor WA Anda. Mereka akan datang ke WA Anda karena Anda memberikan target "alasan" untuk menyimpan nomor WA Anda.

Atau bahasa mudahnya, ada umpannya.

Umpan untuk membuat orang mau jadi teman WA ini bahasa kerennya disebut dengan 2 hal.

Yaitu **Lead Magnet dan Produk Penetrasi**

Makanan apa ini?

Eits, ini bukan makanan, hehe.

Apa itu Lead Magnet? Lead Magnet adalah sesuatu gratis yang Anda berikan untuk ditukarkan dengan database orang lain.

Kata kuncinya adalah gratis.

Seperti namanya, lead Magnet berperan seperti Magnet.

Ini contohnya Lead Magnet?

- Ebook
- Voucher potongan harga
- Video
- Audio
- Free course
- Newsletter (berlangganan informasi)

Anda buat Lead Magnetnya, lalu Anda sebarkan secara gratis. Sebagai gantinya, orang-orang akan datang ke WA Anda.

Kedua, produk penetrasi.

Berbeda dengan Lead Magnet, produk penetrasi ini tidak gratis. Ya, untuk mendapatkan kontak WA tidak mesti gratis, walaupun gratis itu powerfull. Produk penetrasi adalah produk yang Anda jual diawal, untuk mendapatkan database pembeli Anda. Biasanya, produk penetrasi adalah produk yang harganya murah, dan memancing orang untuk membeli.

Jadi, promonya di Facebook, tapi untuk transaksi arahkan ke WA.

Kebayang ya polanya?

Catatan tambahan.

Saat membuat Lead Magnet atau memilih produk penetrasi. Harus sesuai produk yang Anda dijual atau sesuai dengan kebutuhan target pasar Anda. Kenapa?

Karena kalau asal, maka yang datang juga asal. Ketika yang datang sembarangan, maka Anda akan susah membuat mereka jadi pembeli atau beli ulang.

Agar Anda lebih kebayang penerapannya ke bisnis Anda Saya akan jabarkan contoh setiap bisnis.

Ini contoh-contohnya

- ☑ Jika Anda bergerak di bidang Fashion atau kuliner, Anda bisa berikan Voucher alias potongan harga. Jadi Lead magnetnya, untuk yang transaksi di WA, akan dapat potongan harga khusus.

- ☑ Jika Anda bergerak di bidang kesehatan, Anda bisa membuat Lead Magnet isinya tips-tips praktis tentang kesehatan dan disebar berkala ke kontak Anda.
- ☑ Anda memiliki usaha di bidang Property, Anda bisa mengadakan seminar gratis. Orang yang datang, Anda minta nomor WAnya untuk selalu dapat info tentang property yang Anda jual.
- ☑ Jika usaha Anda di bidang Jasa, Anda bisa menawarkan ebook agar orang lain mau simpan nomor WA Anda.
- ☑ Jika Anda bergerak di usaha produk fisik seperti perabotan, aksesoris, dan sejenisnya, Anda bisa tukarkan nomor WA mereka dengan Souvenir. Sehingga kedepannya Anda bisa menginfokan promo Anda kapanpun Anda mau.

Contoh diatas tidak baku. .Ini hanya gambaran, dimana Anda bisa dengan bebas mendesai Lead Magnet dan produk penetrasi Anda sendiri.

Oh ya, saat mengumpulkan kontak WA calon pembeli Anda. Ada satu lagi prinsip penting yang perlu Anda pegang. Apa itu? Prinsipnya adalah **biarkan Target Pasar Anda datang duluan**. Jadi bukan Anda yang hubungi mereka, tapi biarkan mereka yang pertama kali menghubungi Anda. Ini penting karena ini berhubungan dipenjualan nantinya.

Jika Anda yang hubungi mereka duluan, Anda akan susah mengubah mereka jadi pembeli. Sementara jika mereka yang menghubungi Anda duluan, maka mereka dikondisi siap menerima pesan Anda.

Sip ya?

KENALAN DENGAN WHATSAPP MARKETING

Kalau tadi kita sudah belajar tentang Facebook Organic Marketing, dan cara mendapatkan kontak WA target pasar, maka sekarang kita belajar WhatsApp Marketing.

Sama seperti pengertian Facebook Marketing, WhatsApp Marketing artinya strategi pemasaran dengan menggunakan WA untuk membuat orang lain mengenal, membeli dan ujungnya menjadi pelanggan bisnis Anda dengan menggunakan WA.

Dalam WA Marketing yang perlu Anda lakukan adalah

Sapa

Setelah calon pembelinya datang, terus ngapain?

Awes, dibagian ini banyak yang melakukan kesalahan. Datangin calon pembelinya susah susah, eh setelah datang blunder, hehe. Agar tidak terjadi seperti itu, maka lakukanlah hal-hal dibawah ini.

Pertama dan utama, Anda harus tahu tujuan mereka menghubungi Anda. Apakah datang karena ingin membeli Produk penetrasi Anda, atau datang karena tertarik dengan Lead Magnet Anda. Anda akan tahu apa tujuan mereka, saat mereka menghubungi Anda untuk pertama kali.

Jika Anda belum jelas apa tujuan mereka. Maka bertanyalah dengan kalimat *"Ada yang bisa Saya bantu?"*

Itu yang perlu dilakukan jika mereka datang karena Produk penetrasi.

Bagaimana kalau mereka datang karena Lead Magnet?

Jika datang karena lead magnet, maka jangan berfikir untuk langsung menjual mereka. Kenapa?.

Karena pada dasarnya mereka datang bukan untuk membeli. Yang Anda butuhkan adalah sabar dan melakukan sebuah strategi.

Strategi apa? yaitu strategi tambah trust

Tambah Trust

Salah satu kesalahan yang sering terjadi dalam jualan adalah penjualnya terlalu bernafsu closing sebelum ada Trust (kepercayaan).

Kalau belum ada kepercayaan, mau jual murah, gratis, bonus melimpah pun maka tidak akan ada yang mau beli. Bahkan berusaha sambil joget juga, itu percuma, dapat capeknya doang, hehe

Jadi apa yang harus dilakukan?

Jawabannya adalah bangunlah kepercayaan sebelum jualan.

Untuk dapat kepercayaan saat promosi dengan WA, berikanlah konten secara berkala. Apa itu konten?

Konten adalah sesuatu bermanfaat yang bisa dinikmati target pasar Anda, gunanya agar terjalin hubungan dengan mereka.

Sesuatu bermanfaat ini bisa berupa informasi, Tips singkat, tulisan inspirasi, dan sejenisnya.

Berikan konten ini ke target pasar Anda dengan fitur pesan siaran atau broadcast.

Anda bisa melakukan ini, minimal 2 kali perminggu.

Untuk yang belum tahu cara buat pesan siaran.

1. Buka WA Anda, klik titik 3 dikanan atas
 2. Pilih New Broadcast
 3. Tandai orang-orang yang akan menerima Broadcast Anda
(Untuk nomor baru, Anda harus save dulu)
- Satu daftar Broadcast bisa menampung sampai 256 orang.

Selain dengan broadcast, Anda juga bisa membangun kepercayaan dengan sering-sering update story WA dan merespon story Target pasar Anda.

Prinsipnya, semakin sering Anda ngobrol dengan target pasar, maka akan semakin mudah saat mempromosikan produk Anda kemereka.

Promosi

Dan inilah ujung dari semua rangkaian strategi dalam ebook ini, yaitu mempromosikan produk Anda. Setelah target pasar mulai percaya dengan Anda, maka coba tawarkan produk Anda.

Dalam kalimat penawaran Anda, pastikan ada salah satu dari 3 hal dibawah ini

- ☑ Bagaimana Produk/Jasa Anda menyelesaikan masalah mereka
- ☑ Bagaimana Produk/Jasa Anda memberikan apa yang mereka inginkan
- ☑ Apa perbedaan yang mereka rasakan nanti setelah menggunakan produk/jasa Anda

Salah satu hal yang membuat seseorang tidak membeli produk yang ditawarkan adalah karena dalam informasi penawarannya tidak ada hal-hal diatas. Penjualnya sibuk menjelaskan produk dengan gaya mereka, padahal bukan itu yang ingin diketahui target pasar.

Nah, selain mencantumkan salah satu informasi diatas jangan lupa juga cantumkan alasan kenapa produk yang Anda tawarkan harus dibeli sekarang. Saya menyebut hal ini dengan batasan.

Disadari atau tidak, jika sebuah penawaran tidak ada batasannya, maka calon pembeli bebas menunda semau mereka.

“Penawaran tanpa Batasan, Hanya Berujung Penundaan”

TIPS DAPAT 3 JUTA PERBULAN RUTIN DENGAN MEDIA PROMOSI GRATISAN

Diujung Ebook ini Saya ingin menjabarkan bagaimana cara memanfaatkan strategi dalam Ebook ini agar Anda bisa mendapatkan keuntungan minimal 3 juta perbulan hanya dengan memanfaatkan Facebook dan WA secara gratisan.

Untuk mencapai hasil 3 juta perbulan, maka kita perlu menggunakan analogi Matematika Sederhana.

Kita ambil contoh misal keuntungan setiap produk adalah Rp. 30.000. Maka untuk dapat 3 juta perbulan, maka dalam 1 bulan harus bisa mendapatkan penjualan minimal 100 sales.

$100 \text{ Sales} \times \text{Rp. } 30.000 = 3 \text{ juta}$

Lalu bagaimana bisa mencapai angka penjualan sebesar itu?

Maka hitunglah rata-rata nilai konversi Anda selama ini.

Sederhananya, rata-rata konversi adalah jumlah pembeli dibanding jumlah kontak WA yang Anda miliki.

Misal setiap bulan Anda berhasil mendapatkan 100 kontak WA, dan dari 100 kontak itu yang membeli adalah 20 orang, maka rata-rata konversinya adalah 20% (Didapat dari 20 dibagi 100 dikali 100%).

Nah, berapakah rata-rata konversi Anda?

Silahkan hitung dengan cara barusan.

Lanjut kecontoh, jika rata-rata konversi adalah 20%, maka untuk mencapai 100 sales, harus punya minimal 500 kontak WA.

Cara hitungnya dengan rumus ini

Target Sales dibagi rata-rata konversi.

100 Sales : 20 % = 500

Dengan mengetahui berapa jumlah kontak WA yang Anda harus kumpulkan, maka dengan begitu target Anda jadi lebih terukur untuk dicapai.

Setelah tahu berapa jumlahnya, silahkan berusaha mengumpulkan kontak database sebanyak yang Anda butuhkan. Untuk bisa seperti itu maka, yang perlu Anda lakukan adalah

- Non Stop Tambah Teman Facebook
- Non Stop Interaksi dengan Teman Facebook Anda
- Non Stop Tambah kontak WA
- Non Stop Tambah Trust kontak WA

Non stop artinya tidak putus.

Kesalahan banyak pengusaha yang bisnisnya tidak berkembang, karena mereka terjebak dalam aktivitas harian yang salah. Jadi, untuk Anda yang saat ini belum tau apa yang perlu dilakukan, maka silahkan terapkan poin-poin diatas sebagai aktivitas harian Anda.

Saya doakan semoga Allah memudahkan Anda untuk menerapkan ilmu dalam Ebook ini, aamiin.

PENULIS EBOOK INI



Dewangga Nuzulumay, pria kelahiran 9 Mei 1992 ini adalah sarjana Teknik Perminyakan dengan predikat Cumlaude. Tapi walaupun begitu, rupanya ia lebih senang optimasi bisnis daripada optimasi sumur minyak.

Pegalaman pribadinya di industri minyak dan gas selama 6 bulan, membuatnya mantap menjadi pengusaha karena menurutnya hidup terlalu singkat untuk diatur jam kerja. Saat ini kesehariannya banyak dihabiskan memimpin beberapa bisnis miliknya dan terus menerus memperbaiki diri.

Karena hobinya sharing, dia juga aktif berkontribusi dalam mengisi konten yang ada di entrepreneurID.

FB WA
FUSION MARKETING

