

Di Akhir membaca e-book ini anda bisa menjual barang apapun dengan tepat

Empu Semprul

Apa Sih Yang Paling Menakutkan Ketika Jualan

Jualannya Gak ada yang beli

Pertanyaannya Kenapa Gak beli?

Salah satu yang mendasar adalah

HAL TERSEBUT TIDAK DIINGINKAN ORANG

Setuju Gak nih?

Pertanyaannya Bagaimana Sebaiknya menjual?

Yang pasarnya ada

Di dalam e-book ini akan saya ungkap bagaimana berbisnis yang pasti barangnya dibeli orang

Tertarik mengetahuinya?

Baca terus



Awalnya saya mau tanya

Kalau anda ingin jualan mana yang anda pilih

Tempat yang banyak orangnya atau tidak ada orangnya?

Tentu yang banyak orangnya...

Kenapa?

Karena dengan berjualan di tempat banyak orangnya maka kesempatan barang terjual lebih besar dibanding tempatnya sepi

Setuju kan?

Lalu...

Bagaimana di Internet?

Tentu jualan saja di tempat yang ramai

Bagaimana kita bisa mengetahui situs yang teramai disuatu tempat?

Kita bisa mencarinya lewat [Alexa.com](https://www.alexa.com)

Home Plans and Pricing **Tools** My Dashboard Toolbar About Us Support Blog Sign In Sign Up

Alexa An amazon.com company

Browse Top Sites or

Your complete web analytics toolkit

Harness the power of analytics to grow your business online. Alexa has traffic metrics across the web—an invaluable source for competitive intelligence and strategic insight.

[TRY 7 DAYS FREE](#) [Learn More](#)

"I browse Alexa every day seeking relative intelligence of our performance against our peers. It's a benchmark that we use to judge our marketing initiatives. As a goal oriented CEO, I couldn't live without Alexa."

David Kalt, CEO of Reverb

HERE ARE A FEW COMPANIES THAT USE OUR SERVICE:

Klik tools

We're working constantly to make Alexa better and better. See our very latest product updates and additions.

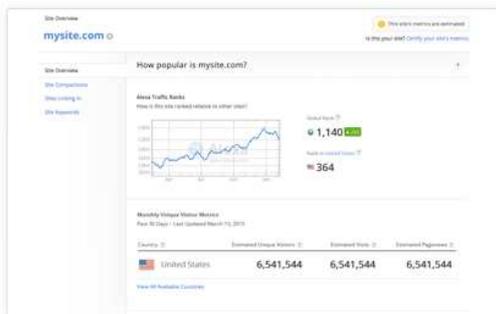
Competitive Intelligence

Get an insider's edge with Alexa's Competitive Intelligence toolkit. Uncover opportunities for competitive advantage, benchmark any site against its competitors, and track companies over time.



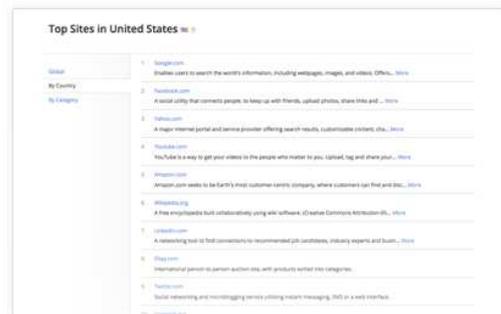
Klik competitive intelligence

Site Overview



Get instant metrics for any site, including your competitors: Alexa Rank, monthly unique visitors, engagement, demographics, traffic sources, referring sites, and more.

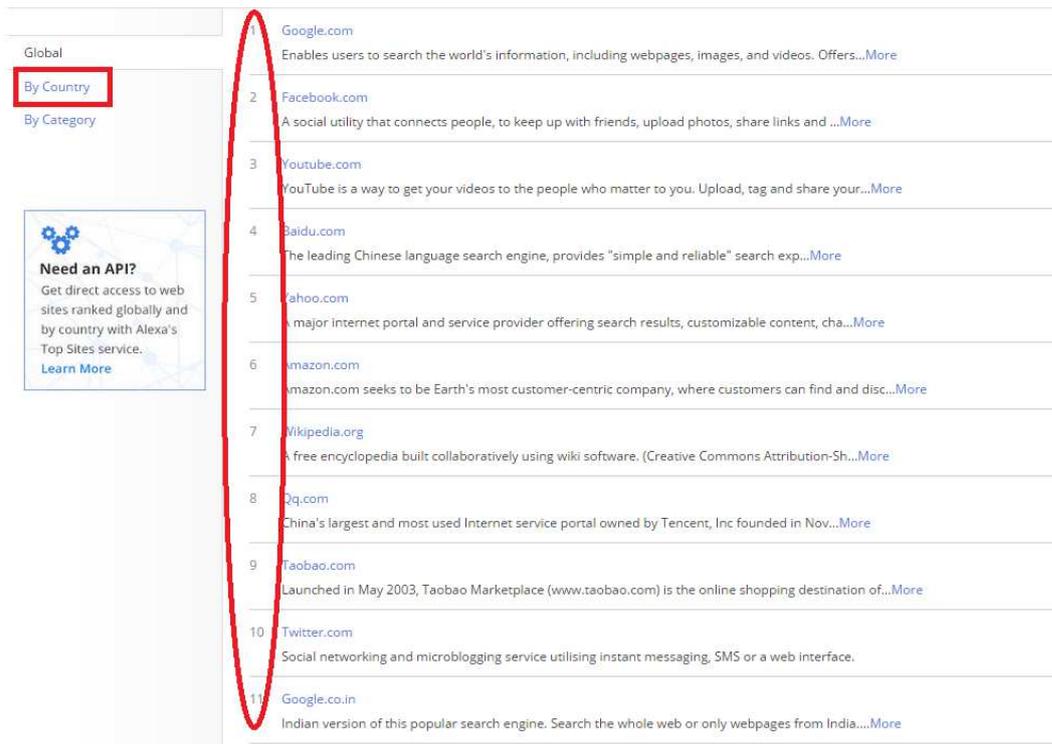
Top Sites



Find the web's most popular sites. See where they rank by country, category, and worldwide.

Klik Browse Top Sites

The top 500 sites on the web.



Rank	Domain	Description
1	Google.com	Enables users to search the world's information, including webpages, images, and videos. Offers...More
2	Facebook.com	A social utility that connects people, to keep up with friends, upload photos, share links and ...More
3	Youtube.com	YouTube is a way to get your videos to the people who matter to you. Upload, tag and share your...More
4	Baidu.com	The leading Chinese language search engine, provides "simple and reliable" search exp...More
5	Yahoo.com	A major internet portal and service provider offering search results, customizable content, cha...More
6	Amazon.com	Amazon.com seeks to be Earth's most customer-centric company, where customers can find and disc...More
7	Wikipedia.org	A free encyclopedia built collaboratively using wiki software. (Creative Commons Attribution-Sh...More
8	Qq.com	China's largest and most used Internet service portal owned by Tencent, Inc founded in Nov...More
9	Taobao.com	Launched in May 2003, Taobao Marketplace (www.taobao.com) is the online shopping destination of...More
10	Twitter.com	Social networking and microblogging service utilising instant messaging, SMS or a web interface.
11	Google.co.in	Indian version of this popular search engine. Search the whole web or only webpages from India....More

Akan muncul top sites di Dunia, nah dengan ini kita bisa melakukan sortir per-negara, sesuai target mau yang mana

Setelah di lihat, maka kita ketemu situs paling populer adalah Google disusul Facebook, youtube, Baidu, yahoo, Amazon, wikipedia, qq, taobao, twitter

Situs mana saja yang tempat jualan?

Google, Facebook, yahoo, amazon, twitter

(Baidu adalah mesin pencari dari negara tiongkok maka saya anggap kita gak jualan ke negara itu seperti halnya taobao dan qq)

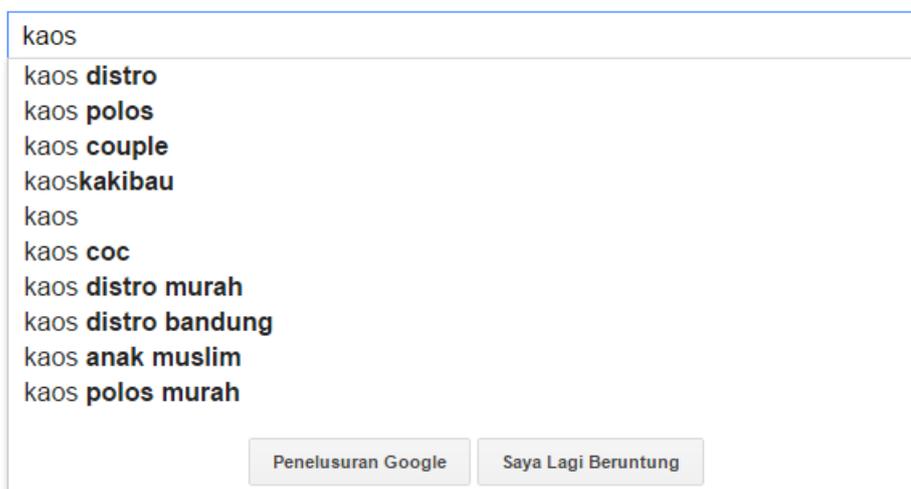
Bagaimana melakukan research?

1. Google
Kenapa kita ke google?
Google adalah sebuah mesin pencari
Cara pakainya : kita ketikkan kata tertentu, nanti akan kita dapatkan informasi mengenai hal tersebut

Maka cara researchnya bisa dengan :

a. Keyword Suggestion

Ketika kita mengetikkan sebuah kata, akan ada kata yang disarankan. Kenapa google memberikan saran? Supaya mempermudah pengguna untuk hal yang biasa dicari, maka hal-hal yang biasa dicari menjadi hal-hal yang disarankan. Jadi cara mencarinya dengan ketik saja nama barang yang kita ingin jual di search engine (jangan tekan enter, tapi biarkan google menunjukkan sugestionnya)



Perhatikan ketika saya mengetikkan kata kaos, maka yang muncul adalah :

Kaos distro

Kaos Polos

Kaos couple

Bahkan kaos kaki bau

Kaos COC

Kaos Murah

Kaos Distro Murah

Kaos Distro Bandung

Kaos Muslim

Kaos Polos Murah

Apa yang bisa kita pelajari dari sini?

Kalau jualan kaos mana yang paling diminati? Kaos Distro, kenapa? Karena muncul sampai 3 kali dengan tambahan Bandung, Murah,

Lalu jualan kaos polos, lalu ada yang cari kaos polos yang murah

Disusul dengan kaos couple, Kaos muslim dan kaos coc

Data ini menggambarkan kalau jualan kaos polos orang mencari yang murah, maka jualan murah itu cukup bagus untuk case ini, seperti halnya kaos distro ada yang cari murah selain itu penjual atau pembeli terindikasi banyak di Bandung. Sedangkan kalau kita mau jual jenis lain maka kaos couple untuk mereka yang pacaran dan kaos muslim atau kaos coc merupakan hal yang dicari

Inilah yang dinamakan customer insight...

Setelah ketemu sebaiknya bagaimana?

Tekan saja enter, maka akan kita dapati barang-barang seperti apa yang akan muncul di website teratas

Kenapa kita hanya cek yang atas-atas saja? Karena umumnya orang hanya beli dari halaman pertama

Apa Gunanya mengetahui produk teratas di sini?

Supaya kita tau, model seperti apa yang DIMINATI orang, COPYWRITING seperti apa yang ditampilkan ke orang, dan PENAWARAN SEPERTI APA yang diberikan seorang penjual online yang lain

Akibatnya?

1. Kita tau barang seperti apa yang kita jual
2. Penawaran seperti apa yang bisa kita berikan
3. Nyontek saja yang bagus bagus dari tampilan kompetitor kita

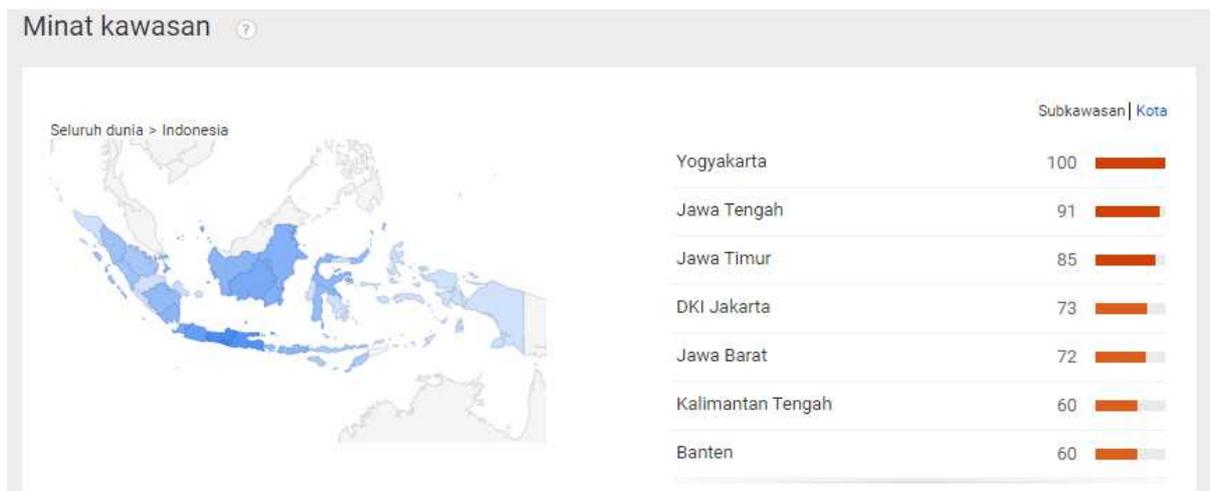
Lanjut...

b. Mengetahui Pasarnya ada

Bisa ditemukan di <http://www.google.com/trends/>



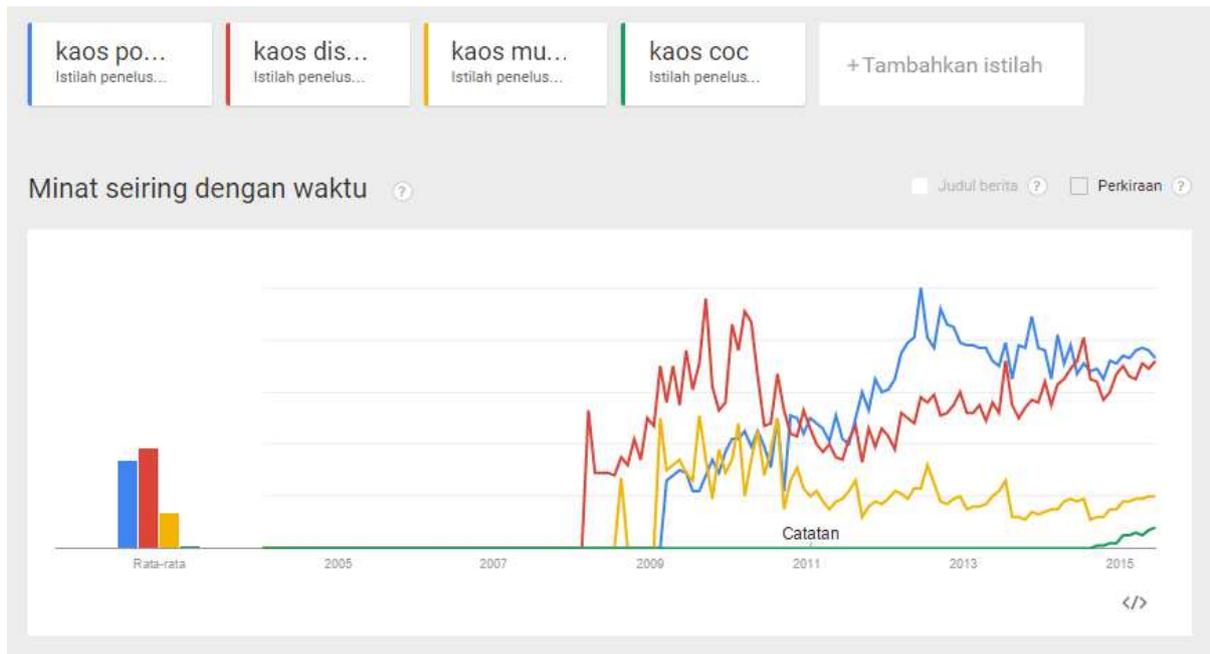
Dengan mengetikkan kata kaos maka terlihat dari grafik orang yang mencari **ada pasarnya**



Bahkan dilengkapi kota mana yang mencari

Sampai sini udah dapat gambaran untuk targetnya?

Hanya saja jualan pun spesifik kaos seperti apa, maka dicari pencarian lebih dalam



Biru : Kaos Polos

Merah : Kaos Distro

Kuning : Kaos Muslim

Hijau : Kaos COC

Ternyata kaos polos dan kaos distro lebih besar pencariannya dibanding kaos muslim dan kaos coc

Maka jika ingin jualan data seperti ini bisa menjadi acuan apakah berbisnis atau gak di internet

Cara lainnya...

Cara kedua

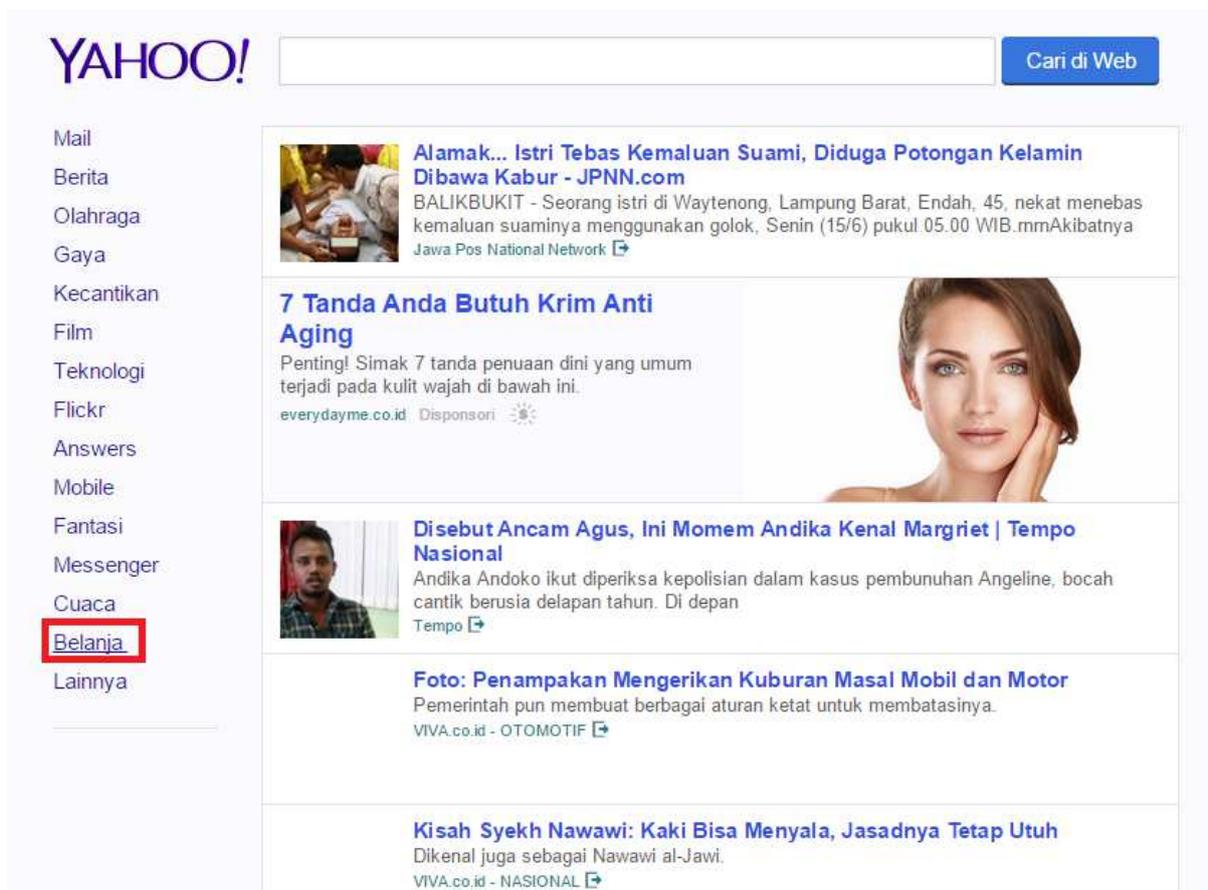
Situs-Situs Marketplace atau jualan

Sebagai sebuah situs terkenal untuk jualan, Yahoo dan Amazon bisa menjadi acuan produk apa yang sedang hits

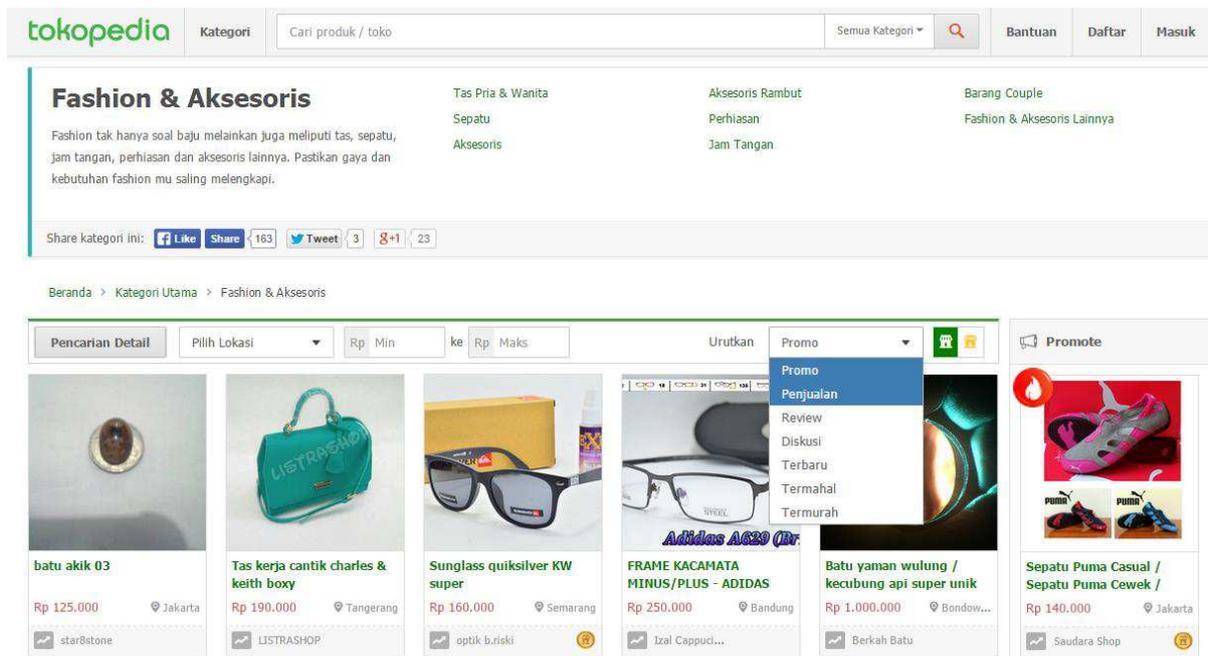
Kenapa? Karena sebagai perusahaan yang besar tentu mereka tidak main-main dengan research pasar, mereka akan menjual barang yang mereka kira bakal laris pada saat tersebut. Maka menjual barang yang mereka jual bisa menjadi ide bagus dalam jualan di internet

Bagaimana mengetahuinya?

Masuk aja ke situs mereka



Kita akan dibawa ke tampilan web jualan mereka, maka yang dipopulerkan diharapkan LEBIH CENDERUNG LAKU



Liat produk apa yang LAKU dibeli orang dengan mensortirnya pada **PENJUALAN**

The screenshot shows a Tokopedia product page for a 'TOKYO FLASH SPEEDO METER'. The product is a wristwatch with a digital display and a black strap. The page includes a search bar, navigation links (Bantuan, Daftar, Masuk), and product details such as price (Rp 80.000), weight (210gr), and condition (Baru). A review summary shows a 4.3 average rating from 163 reviews. The seller is 'Nodi Store' from Bekasi. The page also features promotional banners for 'Cara Berbelanja' and 'Mengapa Belanja di Tokopedia AMAN?'.

Lihat Review dan kapan terakhir orang memberikan review

Review akan memberikan gambaran apakah produk tersebut booming sampai saat ini atau tidak, jangan-jangan cuman rame di masa lalu sekarang gak laku lagi

Cara Lain

Berkumpul dengan Penjual Online yang lain, saling sharing pengalaman, nanti akan ada ide baru untuk barang dijual

Dengan memperhatikan ini semua

Di sini kita mendapatkan gambaran, barang-barang seperti apa yang sebaiknya kita jual

Nah, setelah tau, barulah membuat KEPUTUSAN

Apakah sebaiknya yang dilakukan?

Jika Pasarnya ada

Menjual barang itu sederhana, berikanlah LEBIH BAIK dari yang ada sekarang

Pertanyaannya

Apakah Kita bisa menawarkan yang lebih baik?

Dalam Hal apa saja?

- Produknya lebih bagus atau tidak
- Promosinya lebih hebat atau gak
- Harganya lebih baik atau gak
- Letak berpromosi lebih bagus atau gak
- Pelayanan kita lebih ramah atau gak

Jika bisa bersaing barulah memarketingkan produk bisa dilakukan



Semoga Gambaran Singkat ini membantu anda dalam memutuskan jualan apa yang tepat di Internet