

"Jika mempraktikan tips yang ada di e book ini anda pasti bisa menghasilkan jutaan dari Facebook"

Empu Semprul

Saya mau mengungkapkan sebuah fakta
Bagaimana proses uang bisa datang kepada kita?



Mikir sejenak

Nyatanya...

Uang hanya datang akibat kita

Melayani Manusia

Jadi... **Jika anda melayani** orang baru **anda dapat uang**

dan prinsip melayani ini adalah

MEMBERI MANFAAT

(jadi kalau anda gak kasih manfaat buat orang lain trus dapat uang, sedang orangnya tidak ikhlas itu namanya NYOPET... hihhihi)

Maka, jika sudah mengetahui hal ini, untuk mendapatkan uang kita butuh

MANUSIA

Kalau gak siapa lagi yang bisa kita layani, betul gak?

Dan...

Manusia itu **PASTI ADA KEBUTUHAN** dan **kebutuhan bisa jadi duit**

Nih kalau gak percaya

Laper? Perlu makanan

Bisa Jual Makanan

Tampil keren? Perlu Pakaian

Bisa jual Pakaian

Bete? Perlu hiburan

Bisa jual tiket travel

Ubanan? Perlu keliatan tetep muda

Bisa jual cat rambut

Sakit? Perlu sembuh

Bisa jual obat

Mau Duit banyak? Perlu belajar Marketing
saya... hehehehe

Bisa jual e book kayak

DAN LAIN LAIN

Nah jika sudah memahami cara bagaimana uang dibuat, maka, dimanapun kita berada **PASTI AKAN SELALU BISA MEMBUAT UANG**

**Dalam pembahasan kali ini Saya akan membahas tentang cari uang dari
Facebook**



Tertarik mengetahuinya?



Baca terus

CHAPTER

1

BASIC



Apa sih yang disebut **Facebook Marketing**

Sederhananya : Facebook Marketing adalah **jualan kepada orang-orang yang ada di Facebook**

Facebook adalah sebuah **sosial media terbesar**, di dalamnya terdapat banyak sekali orang, di tahun 2014 saja pengguna Facebook untuk Indonesia mencapai **69 jt orang!!!**

Bayangkan 64 jt orang dengan berbagai kebutuhan bisa anda tawarkan untuk market lokal saja (Indonesia)

Apakah bisa mencari uang dengan memakai Facebook?

Tentu saja bisa

Sebagai tempat yang dihuni banyak sekali orang dalam dunia maya,

tentu setiap orang **PASTI ada kebutuhan**, nah kita **tinggal menjual produk yang kira-kira kita mereka butuhkan.**

Produk apa saja yang bisa dipasarkan di Facebook?

Hampir semua barang dan jasa bisa dipasarkan lewat media Facebook

Setiap orang pasti ada kebutuhan, maka **selama ada kebutuhan** (demand) **Pasti bisa memasarkan produk/jasa tersebut**

Masalahnya mana yang efektif dan tepat untuk dipasarkan di Facebook

Opini Pribadi

Jualan di Facebook sebaiknya jualan **barang ritel** yang langsung dipakai customer atau **B2C** (Bisnis yang melayani Customer secara langsung), jika mencari reseller **B2B** (Bisnis yang melayani bisnis lain) usahakan Bisnis tersebut melayani usaha yang melayani customer (B2C)

Maka :

Jualan pakaian, makanan, elektronik, rumah, mobil, e book akan lebih efektif dengan pendekatan Facebook dibanding memakai Facebook untuk jualan baut, pipa paralon, besi bekas dll

Apa keunggulan Facebook?

1. Keunggulannya relatif lebih cepat dalam mendapatkan hasil dibanding pendekatan lain
2. Memungkinkan interaksi dengan konsumen
3. Efek viral

Facebook lebih cepat karena **real time**, ketika menawarkan dan orang tersebut tertarik bisa **interaksi secara langsung**, jika deal maka transaksi terjadi, jika orang suka dengan yang kita berikan, maka **mereka bisa men-share/memviralkan/membagikan** postingan kita sehingga postingan tersebut terlihat juga oleh teman-teman mereka.

LET'S GET STARTED

Banyak orang bingung dalam memulai bisnis

Bingung di sini bukan karena kurang pengetahuan dan informasi, akan tetapi terlalu banyaknya informasi yang buat bingung memulai dari mana.

Master A bilang begini, Master B bilang begitu, Guru X bilang gini, Guru Y bilang begitu

Akhirnya pusing dan bingung gak pernah menghasilkan di bisnis apapun, yang ada cuman menjadi pelanggan beli tutorial tidak mempraktikan

Apa sih masalahnya?

Opini Pribadi

Masalah pertama : Tidak ada Mentor, seorang yang baru belajar tidak punya role model yang bisa mereka tiru kesuksesannya, sehingga ketika ketemu hambatan tidak tau harus bertanya pada siapa dan mau jadi seperti apa tidak jelas.

Maka : cari mentor atau intip intip biografi orang sukses di bidang yang kita inginkan

Masalah kedua : Masalah Psikologis, tidak sabar, pengen cepat hasil, cuman males kerja keras. Ini terjadi karena faktor keserakahan dalam diri manusia sehingga dorongan seperti ini

Maka : kenali diri anda sendiri, damai dengan psikologis anda, dan enjoy the process

Masalah ketiga : Tidak jelas Goal dan Perencanaannya. Berikut saya mau memperkenalkan sebuah rumusan :

Be x Do = Get

Sederhananya ini, apa yang kita **dapatkan (Get)** merupakan hasil dari **Siapa diri kita (Be)** dan **apa yang dilakukan (Do)**.

Ada dua jenis variabel di sini, ini adalah tentang **Identitas (Be)** dan juga **cara bekerja (Do)**.

Kalau saya bisa kasih contoh, jika anda ingin membangun pondasi apartemen anda perlu lubang yang besar sekali bukan? Untuk membuatnya anda perlu mempunyai identitas, bila identitas anda seorang kontraktor besar namun anda melakukannya dengan cangkul, apakah lubang ini akan terbentuk? Mungkin, tapi lama sekali, bahkan keburu sakit pinggang dalam melakukannya.

Namun jika anda adalah orang awam dan ada alat berat disediakan untuk melakukannya, tentunya juga belum tentu berhasil karena orang awam belum tentu bisa mengoperasikan alat berat.

Maka, jika anda adalah seorang kontraktor profesional bekerja dengan team profesional untuk mengerjakannya tentu lubang untuk apartemen adalah pekerjaan yang mudah dilakukan

Begitu juga dengan anda yang inginkan kesuksesan, jika ingin mencapainya dengan cepat anda perlu untuk melakukannya menyesuaikan identitas anda bukan hanya berfokus dengan yang anda lakukan.

Jadi jika anda menginginkan Hasil begini rumusannya :

Katakanlah saya mau mendapatkan keuntungan uang 100 rb dari sebuah produk

Maka cara dapat 100rb?

Jual kepada 1 orang dengan harga 100rb, *simple kan?*

Kalau mau dapat 1 jt?

jual kepada 10 orang

Kalau mau dapat 10 jt?

jual kepada 100 orang

Atau

Jualan pada 10 orang saja masing masing membeli 10 buah

Atau

harganya saya naikin 1 jt dan saya jual pada 10 orang

Atau

Saya jual barang harga 10 jt, lalu jual pada 1 orang

Banyak sekali kombinasi membuat uang, tinggal ganti saja barangnya, tinggal sesuaikan harganya, hanya **SELALU INGAT GOALNYA**, mau kemana? Tanpa adanya Goal anda hanya kebingungan... mau yah bikin goal? Cuma beberapa menit aja koq tulis di kertas dan bagaimana buat planning meraihnya...

Nangkep?

REALITA, kita tidak jualan sendiri...

Dalam jualan kita tidak sendirian, maka, diperlukan perencanaan menghadapi persaingan

Dalam pembahasan kali ini kita akan masuk dalam pembahasan bisnis plan

Bisnis plan atau perencanaan bisnis memiliki porsi tersendiri dalam keberhasilan suatu bisnis

Berikut penjelasannya

Bisnis yang gagal biasanya adalah bisnis yang gagal dalam perencanaan

Hanya saja bisnis yang tidak pernah dibuka adalah juga bisnis yang terlalu sibuk direncanakan

Biasanya ada dua macam kegagalan bisnis

1. Bisnis yang direncanakan terus menerus akhirnya tidak pernah dibuka
2. Bisnis yang dibuka dengan asal-asalan, kayaknya sih bagus, kayaknya sih untung, cuman ketika dibuka gak ada yang beli

Permasalahannya kenapa sebuah bisnis menjadi gagal adalah karena satu hal **KETIDAKSIAPAN**

Ketidaksiapan anda dalam ilmu berbisnis membuat anda menjad terlalu takut untuk membuka bisnis dan lupa hal-hal yang penting direncanakan dalam berbisnis

Kalau saya ditanya apa sih yang saya lakukan kalau mau punya bisnis?

1. Saya cukup mengetahui apa barang dan jasa yang saya jual
2. Bagaimana memasarkannya dengan baik
3. Bagaimana memantau proses ketika memberikan produk dan jasa sampai uang masuk ke kantong kita

Sederhana kan?

Bagaimana sih membuat perencanaan?

Sederhananya biasanya saya memulai dari selembar kertas saja.

Saya cukup mengetahui jika saya menjual produk dan jasa maka saya harus mencari celah yang lebih baik dari pesaing saya, kenapa? Karena kalau gak lebih baik maka saya gak punya kemampuan untuk diajak bisnis, bener gak?

Bersaing itu dimana saja?

Gak akan jauh dari :

Produk : Bisa gak saya jual produk lebih baik?

Price : Apakah harga kita lebih baik? Lebih murah misalnya

Place (Tempat): apakah kita berada di tempat lebih strategis dibanding pesaing kita? Kalau di online bagaimana? Apakah kita LEBIH DULU menawarkan kepada orang lain dibanding pesaing kita

Promotion (Promosi) : Apakah kita berpromosi lebih baik dibanding pesaing kita?

People (Pelaku bisnis itu sendiri) : apakah memberikan pelayanan lebih baik dibanding pesaing

Setelah mencermati sisi mana bisa bersaing, maka kita sudah menemukan poin bersaing

Misal : Saya membuat pembelajaran Facebook TERLENGKAP, Harganya pun TERBAIK, bahkan saya beri GARANSI UANG KEMBALI KALAU TIDAK MANFAAT. Value sebuah produk saya jelas dan saya BISA BERSAING, saya akan meng UPDATE terus materi pembelajaran saya, saya juga memberi e-book pendukung untuk memastikan orang yang belajar pun berhasil menjalankannya

Pastikan PASARNYA ADA

Taunya dari mana?

Seperti kata pepatah, kalau ada gula ada semut

Kalau banyak pesaing artinya ada uang di sana

Misal, mengapa saya membuat pembelajaran Facebook?

Saya melakukan survey pada subscriber saya, kebanyakan mereka mau membuat bisnis cuman :

Modal kecil

Gak tau caranya

Maka dari itu saya memutuskan membuat pembelajaran bisnis dengan menggunakan Facebook

Ada 69 jt pasar lokal dan 1,3 miliar pasar dunia ini tahun 2014

Maka saya melihat **adanya peluang**

Selain itu saya juga menilai kalau mereka ada yang mau berkembang tidak bisa belajar karena kendala uang, maka pembelajaran ini pun saya berikan harga SEIKHLASNYA

Penawaran yang menarik kan?

Kontrol Proses

Punya Produk dan bisa menjual saja tidak cukup, diperlukan control pada proses bisnis yang kita lakukan. Kebanyakan usaha salah hitung sehingga bingung laku banyak tapi tidak ada untungnya akhir bulan, barang hilang, atau salah kirim barang.

Bagaimana kita mengetahui apa yang mencatat proses marketing dan proses memberikan service pada bisnis kita

Misal anda menjual pakaian online di facebook, maka anda mengukur hal-hal apa yang mempengaruhi bisnis anda secara maksimal keuntungan anda

Seberapa iklan anda berdampak pada lakunya sebuah produk

Selain itu...

Seberapa proses menyiapkan barang sampai ke konsumen menjadi hal yang baik di mata konsumen akan tetapi anda gak keluar duit banyak

1. Supplier mana yang bikin untung
2. Ongkos kirim barang dan terima barang
3. Ongkos packing
4. Dll

Bisnis yang baik adalah bisnis yang **LAKU dan UNTUNG**, maka pastikan bisnis anda ada di keduanya

RANGKUMAN CHAPTER 1

1. Mencari Uang itu hanya kaitan dengan menciptakan manfaat bagi orang lain
2. Yang diperlukan dalam mencari uang adalah manusia. Karena sumber kebutuhan, maka kalau marketing offline itu cari manusia di offline, dan marketing online cari manusia di online, dan Facebook marketing adalah suatu cara cari uang dengan memarketingkan produk/jasa pada orang yang main Facebook
3. Untuk kesuksesan tentukan Goal, ingat BexDo=Get
4. Awal memulai, awali dari sebuah manfaat yang kira kira laku dijual, liat pasar, ada gula ada semut, maka kalau sudah teridentifikasi maka tinggal jualan
5. Urusan bersaing hanya seputar
 - a. Produk
 - b. Tempat
 - c. Promosi
 - d. Harga
 - e. Orang yang melayani
6. Kontrol Proses dan optimalkan yang menghasilkan

BAGIAN CHAPTER 1 Adalah bagian dasar yang wajib dimengerti, siapkan kertas selembar jika ada hal yang ingin ditulis untuk dilakukan dan lakukan segera, bacalah lagi sampai anda benar-benar mengerti, sayang udah keluar duit kalau gak Action...

Kalau udah mengerti tinggal masuk pembahasan lanjutan

CHAPTER

2

CONCEPT

Yang anda perlukan bukan teknis, kebanyakan orang mencari teknis cara cara cepat kaya, padahal teknis itu selalu berubah hanya sebuah pola akan terus bisa menghasilkan. E-book ini tidak hanya mengajarkan teknis tapi juga lebih kepada konsep

Hal dasar yang perlu anda ketahui

Akun Pribadi

Fasilitas Facebook untuk saling berinteraksi ini adalah akun pertama yang disediakan facebook untuk keperluan pribadi tujuannya untuk memposting hal-hal pribadi, terbatas pada 5.000 orang teman. Dari sini sebuah akun bisa membuat fan page dan group

Fan Page

Fasilitas Facebook yang diciptakan untuk mengumpulkan fans, disediakan untuk berbisnis atau personal branding, bisa diiklankan dan tidak terbatas jumlah teman yang menjadi fans

Group Facebook

Fasilitas Facebook untuk mengumpulkan orang yang berinteraksi sebuah topik tertentu.

Posting

Posting adalah hal-hal yang kita beri tahu kepada teman/fans kita. Memposting artinya memberi tahu, sarannya ada pada

1. Akun Pribadi
2. Fan Page
3. Group

Yang mana nanti menjadi tempat anda komunikasi, anda bisa mengepostkan tulisan, gambar, video, dll

Likes komen dan share

Bagian ini adalah tempat interaksi, sosial media didesign untuk interaksi, kalau ada yang suka akan memberikan likes, ada yang mau menanggapi memberikan komentarnya dan mau dibagikan ke teman lain tinggal di share

Pendalaman tentang interaksi (EDGERANK)

Nyatanya Facebook tidak menampilkan semua yang ditulis teman kita dan tidak semua yang kita tulis tampil di beranda teman kita, Facebook memfilter itu semua dengan algoritma edgrank. **Maksudnya begini.** Jika hal yang kita postingkan dapat likes, komen dan share, maka facebook menilai kalau postingan ini ada kaitan dengan teman kita atau juga sebaliknya kalau kita likes komen dan share maka facebook akan menganggap kalau ada kaitan dengan kita. Prinsipnya dengan cara ini Facebook mengetahui kalau diantara akun Facebook ada interaksi. Maka untuk terlihat terus postingan perlu likes, komen dan share.

Iklan

Adalah fasilitas Facebook untuk memberitahukan informasi kepada pengguna facebook lain

Tujuannya bisa untuk pemberitahuan, ajakan, survey, jualan

Cara Beriklan

Bisa dilihat di video tutorial

Pembayaran iklan bisa memakai

1. Paypal
2. Kartu Kredit
3. Kupon

Pendalaman :

Membuat kartu kredit 100% Approved



Membuat kredit yang 100% aman bagi pihak bank. Caranya? Jaminkan saja uang kita untuk menjadi garansi bagi pihak bank, jadi bank tidak perlu khawatir kalau kreditnya tidak terbayar karena dijamin dengan uang kita sendiri. Cukup simple datang aja ke bank dengan bawa sejumlah uang untuk jadi jaminan untuk kartu kredit tersebut. Istilah di perbankan disebut back to back guarantee

NB :

Biasanya staff bank ada yang kurang mengerti tanyakan kepada kepala seksi atau kepala cabangnya, kalau gak mau juga yah cari bank lain...

Paypal



Paypal mirip dengan kartu kredit tujuannya sebagai sarana pembayaran online. Cara beriklan dengan paypal dengan mendaftar ke akun paypal lalu memferivikasi sesuai ketentuan paypal, setelah paypal bisa digunakan baru isi saldonya dan beriklan

Paypal memerlukan data diri untuk memastikan transaksi

Belum 17 tahun? Pinjam saja data yang sudah 17 tahun

Kupon adalah sebuah promosi dari Facebook, beriklan dengan kupon lebih murah, karena ini dipakai untuk uji coba awal-awal dalam beriklan. Maka Facebook memperbolehkan beriklan cuman 1 kali dalam 1 akun. Beriklan dengan kupon ini

POSISI IKLAN

Iklan Facebook berada pada

Pojok kanan seperti ini



SPONSORED  Create Ad

RUMAH DI JAKARTA
lamudi.co.id
Temukan Rumah, Apartemen, Tanah Dijual dan Disewakan. Klik Sekarang Untuk Memilih!

bilna
It's amazing time

GET AMAZING DISCOUNTS!
for Home Products
only at bilna.com

Jual Perlengkapan Rumah
bilna.com
Pesan disini Utk Lengkapi Rumah dengan Aneka Perlengkapan Rumah Terlengkap dan Terjangkau!

XFrank likes this

Atau pada newsfeed seperti ini :

Huawei Device Indonesia
Sponsored

Huawei Mediapad X1 super ringan dengan kamera tajam depan belakang yang menawan. Beli yuk!

Huawei Mediapad X1
Exceed the Limits

Tablet Super Ringan

WWW.TUKARUNTUNG.COM

Shop Now

Udah ngerti tentang basicnya? Kita lanjut ke cara menciptakan uang



Cara 1

Direct Selling

Apa sih pengertian Direct Selling?

Sederhananya jualan langsung.

Cara ini baik untuk

- 1. Produk fisik, toko online**
- 2. Produk Digital**

Cara melakukannya

Menggunakan Akun Pribadi

1. Tambahkan teman yang kira kira mau beli produk kita
2. Lakukan interaksi, saling sapa
3. Jualan

Cukup posting jualan dan jika orang mau membeli transaksi pun terjadi

Cara menambahkan teman cukup dengan melakukan **add friend**. Add friend sedapat mungkin kepada mereka yang masih aktif.

Dari mana mengetahuinya?

Dari waktu mereka melakukan update status dan komen (keliatan koq kapan dikomentari kapan dibuat statusnya)

Tujuannya? Supaya mereka langsung menerima pertemanan kita, jangan menambahkan teman terlalu banyak karena akun anda nanti bisa dicurigai facebook karena dianggap menyalahgunakan untuk berjualan. Jika melanggar, maka Facebook bisa menonaktifkan akun kita, memblok fitur seperti tidak bisa komen pada sebuah group, dll. Maksimal add 100 teman, cancel req yang tidak menanggapi juga baru lakukan lagi add friend sebanyak maksimal 100 jadi kalau anda add 100 orang anda di approved 10, maka anda add 10 orang aja jangan terlalu banyak

Setelah melakukan interaksi, biasanya pembeli yang tertarik akan memberikan komen seperti tanya-tanya harga dan spesifikasi atau melakukan personal message, maka penjualan bisa terjadi di personal message

Akun Facebook menurut aturan Facebook adalah untuk interaksi personal jadi bersifat pribadi bukan untuk jualan, hanya anda tetap saja bisa memanfaatkannya untuk jualan.

Contohnya :

Next...

Menggunakan Fan Page


1. Buat Fans yang tertarik dengan kita
2. Posting jualan
3. Kalau tertarik orang beli

Menggunakan Fan page bisa dengan dengan mengiklankan :


=====

Postingan

Seperti ini

 **Jakarta Muay Thai MMA** shared Carla Esparza's photo. Sponsored · 🌐

Multiple Muay Thai World Champion Tiffany Van Soest with UFC Champion Carla Esparza.. All the way from Bali to California 😊



Carla Esparza

My girl Tiffany TimeBomb Van Soest came in for some sparring! She fights March 27th at Pechanga! I feel so lucky to have the best of the best in Muay Thai just down the street! 🗨️ #muaythai #cantstopcrazy

Like · Comment · Share · 🍷 236

Membuat mereka ke website kita

Seperti ini

SPONSORED **Adv 1** [Create Ad](#)



Tap into Men's Style
tapiture.com
Develop your style. Whatever you're into, find it on Tapiture. The best of the web, free.

Adv2



Win A Trip To The Oscars!
hboasia.com
Join our contest & catch all the red carpet action at the Oscars® in 2016!

Bisa juga video

seperti ini

 **CARROT ACADEMY Illustration School - Indonesia** [Like Page](#)

Sponsored

Dare to Dream - Carrot Academy Dream and Inspiration Eps#1.
Apa kata artist alumnus Carrot Academy setelah mengikuti program di Carrot Academy?
Thanks for the Contribution and Inspiration! #ilovedrawing

 **CARROT ACADEMY - DREAM AND INSPIRATION EPS#1** ✓

Every Champion was once a contender that refused to give up a Dream. Bagaimana pengalaman siswa Carrot Academy setelah menghabiskan waktunya belajar di Carro...

YOUTUBE.COM

Like · Comment · Share ·  2  6

=====

Hal yang perlu dipelajari :

1. Cara beriklan Facebook
2. Copywriting dengan Facebook

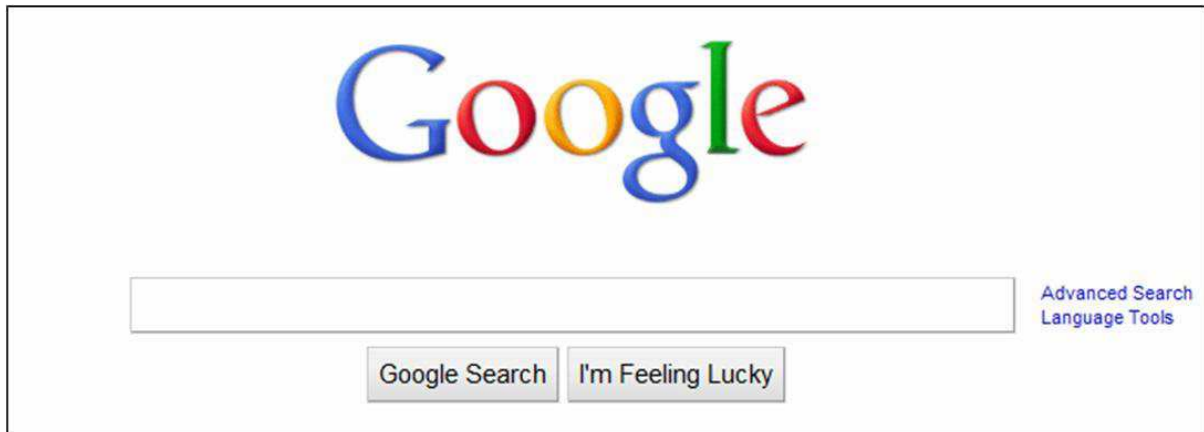
Bingung membuat konsep jualan?

Lakukan hal ini **NYONTEK**

1. Cari mereka yang membeli produk serupa, tiru fan page yang laris ketahuan dari jumlah likesnya dan interaksinya
2. Tiru gambar mereka atau tinggal edit edit cara mereka
3. Iklankan dan bangun interaksi

Cara nyontek :

Pergi ke mesin pencarian/search engine



Ketikan nama barang anda

Kalau anda jual baju muslim anda ketikan saja

“Jual baju muslim”

Google akan menampilkan iklan dan biasanya berada di

Bagian paling atas pencarian dengan ada tulisan IKLAN

Atau sebelah kanan dan klik yang kira kira menarik

Seperti ini

Sekitar 671.000 hasil (0,38 detik)

Butik Baju Muslim Wanita - berrybenka.com
Free Ongkir, Returnable 10 hari, Free Voucher + COD, Order Now!

Baju Muslim Murah Online - Surga Belanja Online Anda
Belanja Sekarang, Banyak Diskonnya!
Download elevelia APP - Daily Deals - Brand Deals - Shocking Deals

Baju Gamis Modis 2015 - gamismodis.com
900 Baju Gamis Modis Terbaru 2015 Harga mulai 60rb, Pesan Skrg Juga!

Jual Baju Muslim Model Baru & Murah | Lazada ID
Jual Berbagai Model Baju Muslim dan Kerudung Terlengkap & Harga Termurah di lazada.co.id. Toko Online Baju Muslim Bisa COD & FREE Ongkir.

Toko Baju Muslim & Hijab Terbaru~ Jual Busana Muslim ...
Jual aneka busana muslim dan hijab online model terbaru, modern, trendy dan MURAH. Juga baju anak, sarimbit (couple), gamis, maxi dress, kaftan, baju ...
Baju Gamis Murah Tapi Bagus - Baju Muslim Modern - Baju Muslim Remaja (Baju ...

Busana Muslim - Jual Baju Muslim | ZALORA Indonesia
Beli Model Busana Muslim Terbaru di ZALORA Indonesia | Bayar di Tempat (COD)
✓ Garansi 30 Hari ✓ Gratis Pengiriman ✓ Belanja Baju Muslim Sekarang!

GROSIR BUSANA MUSLIM MURAH BERKUALITAS!

Baju Muslim di Zalora
Lebih dari 10000 Produk, 300 Brand
Gratis Ongkir & Garansi 30 Hari

Butik Pakaian Wanita
Aneka Baju Anak dan Wanita Murah
Belanja 200 Rb Gratis Ongkir

Fashion Baru Hari Ini
Grosir, Retail, dan Dropship.
Buruan!, stok sangat terbatas

Jual Baju Muslim
Jual Busana Muslim Terbaru Disini
Berkualitas dengan Harga Murah!

Busana Muslim Murah
Jual Baju Muslim Diskon Sampai 80%
Belanja Online Qoo10 Paling Murah

Belanja Baju Muslim
Barang Berkualitas Harga Menarik
Beli Sekarang Garansi 30 hari!

Jika anda meng klik akan ada penjual yang memasang fan page mereka di website mereka

Seperti ini

Temukan Kami di FB

Find us on Facebook

Toko Baju Muslim Online Murah

Toko Baju Muslim Online Murah

Atau...

Ada icon Facebook seperti ini



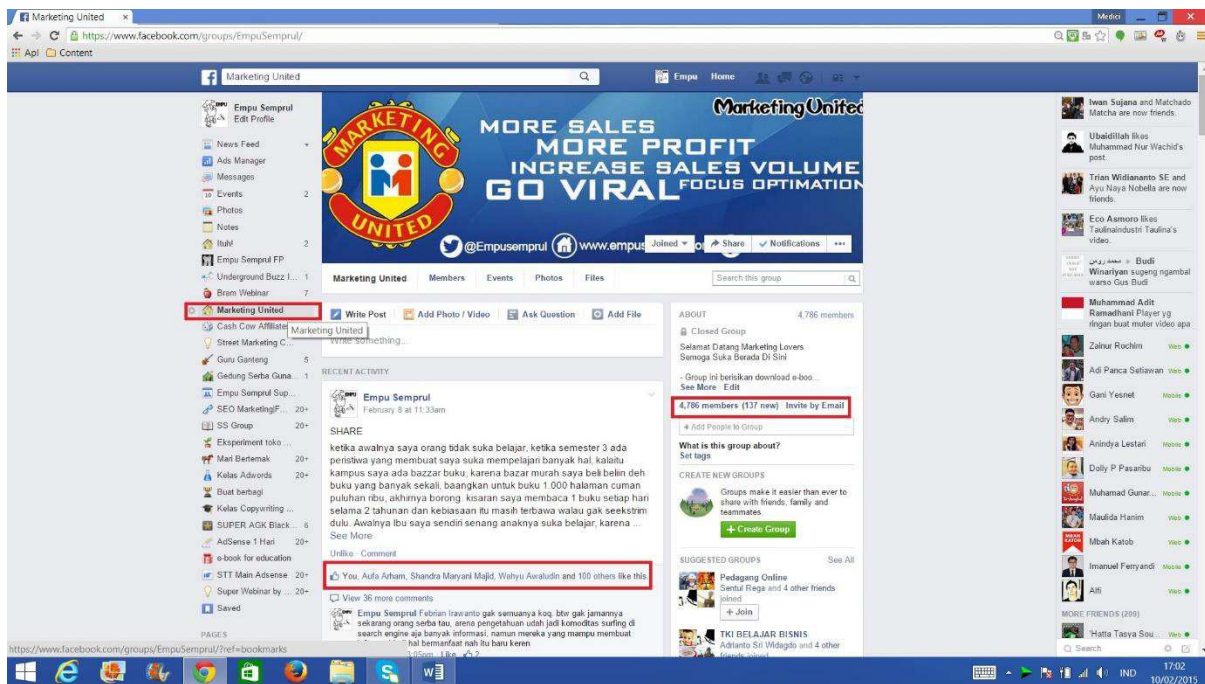
Dan jika kita klik akan diarahkan ke fan page mereka. Kenapa saya menganjurkan mencontek mereka yang beriklan? Sederhananya mereka telah keluar uang dan jika kita meniru cara orang yang serius maka tingkat keberhasilannya lebih besar, amati bagaimana mereka mendesign fan page mereka dan cara menjual produk, contek saja, simpel kan?

Cara 2

Group/list building

Polanya adalah mengumpulkan orang dengan topik yang kita berikan, lalu jualan kepada member di group tersebut

Cara memperoleh member, bisa dengan menambahkan teman di group, diiklankan, dipromosikan oleh group lain



Misal Group Marketing United

Group ini berisi sharing Marketing, ada puluhan e book gratis dan ratusan materi siap diakses, mereka yang ingin mendapat lebih banyak uang bisa belajar di sana. Jika saya selaku admin mau berjualan sesuatu atau melakukan Gathering, maka saya tinggal memberikan pengumuman. Hasilnya lumayan bayangkan jika total 4000 member yang beli 10 persen saja sebuah pembelajaran 100 rb maka sekali membuat postingan bisa dapat 40 jt! Lumayan kan?

Cara 3

Memakai Facebook untuk Afiliasi

Siapa yang tau bisnis Afiliasi Internet?

Biasanya istilah umumnya :

Makelar

Calo

Broker

Maksudnya begini, sebagai orang yang melakukan bisnis afiliasi tujuannya adalah **menghubungkan** dari yang punya **produk/jasa** kepada **orang yang memerlukan** produk atau jasa. **KALAU DEAL**, dapet komisi.

Sesimple itu

Untungnya apa sih bisnis seperti ini?

Gak pake modal,

Cuman kasih rekomendasi,

Deal dan

selesai dapat duit

Jika tidak punya produk bisa memakai pendekatan ini

Orang klik link afiliasi kita lalu kalau beli dapat komisi

Sebelum Membahas tentang bisnis afiliasi,

Saya mau tanya dulu

Dimana sih posisi Broker/Afiliete dalam jual beli?

Jawabannya di tengah



Posisi berada di tengah antara pemilik produk dan jasa dan pembeli

Karena fungsinya adalah pemberi informasi antara yang memiliki produk dan jasa ke orang yang memerlukan produk/jasa tersebut

Maka

Sebelum melakukan bisnis afiliasi ini hal apa yang kita butuhkan?

1. Karena perlunya produk dan jasa maka kita perlu produk/jasa yang diinginkan pasar, setuju gak?
2. Karena yang dibutuhkan juga orang yang membutuhkan produk atau jasa tersebut, maka kita pun memerlukan sekumpulan orang yang membutuhkan hal tersebut atau setidaknya kita tau DIMANA MEREKA BERADA, bener atau bener banget nih? Hehehehe
3. Dan setelah memiliki produk bagus dan bermanfaat untuk orang tertentu maka diperlukan cara untuk mengkomunikasikan kepada mereka

Namun ada yang suka dilupakan dalam hal ini...

Menjadi pebisnis afiliasi juga menjual siapa diri kita.



Kenapa?

Kebayang kan kalau orang jualan dianggap **kurang kredibel**, orang gak mau membeli

Perhatikan 2 kasus berikut

1. **Bayangkan** ada perusahaan besar, tiba-tiba kita datang dan menyuruh rombak management dengan cara seperti di buku ini, belilah caranya, kira-kira mau? Kalaupun Gratis, mau?
2. **Bayangkan** kalau ada seorang profesor dari bidang studi management ternama di dunia datang ke sebuah perusahaan besar tersebut dan mengatakan hal serupa dengan memberikan harga mahal untuk advisenya,

kira kira mana yang lebih cenderung disetujui?

Tentu profesor ini

**Karena ketika menawarkan sesuatu
maka kredibilitas menjadi penting**

Bicara kredibilitas maka erat kaitannya dengan

TRUST

Atau

KEPERCAYAAN

Maka, untuk main afiliasi hal seperti ini menjadi **tolak ukur utama**, siapa yang merekomendasikan menjadikan sebuah produk atau jasa afiliasi akan dibeli atau tidak

Nah selanjutnya

Bagaimana menjadi seorang **afiliete terpercaya**?

Kita lanjutkan...

Maukah kita beli sebuah produk yang tidak ada dampak baik untuk kita?

Gak bakalan mau

Maka, sebuah produk afiliasi harus kita tawarkan ada **BUKTI RESULTNYA**

Setuju gak?

Perhatikan dua penawaran ini

1. Dapatkan teknik menghasilkan miliaran rupiah dengan menggunakan teknik afiliasi, cuman diem doang dapet duit. Klik <link afiliasi> untuk mengetahuinya
2. Teman teman saya baru saja menghasilkan 100 dolar pertama saya dengan teknik afiliasi ini, ini bukti yang saya hasilkan (posting bukti pembayaran) jika teman teman berminat belajar afiliasi bisa ke <link afiliasi> atau PM saya untuk tanya tanya.

Mana yang cenderung anda mau response? **kedua**

Penawaran kedua menunjukkan kredibilitasnya dengan dia sendiri sudah buktikan, sedang penawaran pertama itu iming-imingin orang dengan penghasilan Jadi kita akan kredibel kalau kita sendiri pakai (jika kita sendiri mau membeli)

Kedua

Banyak gak, yang takut ditipu dalam internet marketing? Banyak banget, janji kirim barang gak taunya gak, janji bisa ini bisa itu gak taunya bohong, metodenya katanya gampang gak taunya susah setengah mati.

Maka...

Seorang afiliete Marketing perlu memberikan **EDUKASI** kepada produk tersebut tentang kebenaran sebuah produk yang diafiliasikan tersebut

Misal produk tentang make money online ini bagus, katakanlah bagus karena siapa saja yang sudah berhasil? Apa buktinya? Siapa yang membuat produk tersebut

Mempelajari menyeluruh isi produk yang diafiliasikan akan membuat kita jadi kredibel dalam jualan afiliasi.

Ketiga

Siapa mau berteman dengan orang yang manfaatin kita doang?

Gak ada

Begitu juga jualan, siapa yang mau beli produk atau jasa dari orang yang sekadar menginginkan komisi dari kita?

Males banget kan?

Maka jualan pun sebaiknya **memiliki etika yang manusiawi**, menjual karena MENOLONG (baca e-book saya attitude Marketing)

Maka...

Menjual produk atau jasa afiasi sebaiknya pun membeberka **FAKTA** Apa adanya ada **kelebihan** dan **kekurangan**.

INGAT!!!

*"Setiap produk tidak ada yang sempurna, semuanya relatif, Namun Customer **selalu membeli SOLUSI TERBAIK** untuk permasalahan mereka **saat ini**"*

Jadi tugasnya memberitahukan ini adalah solusi terbaik kalau punya masalah tersebut

Keempat

Jualan hanya akan dibeli **kalau ada orang yang beli...**

setuju kan?

Maka diperlukan suatu cara untuk **mengkomunikasikan** yang kita tawarkan pada orang lain

Nah baru deh masuk ke teknis **mendatangkan traffic atau mendatangkan orang yang tau penawaran kita**, nah caranya bebas di sini saya bahas mendatangkan traffic dari Facebook

Singkatnya traffic ada yang **Berbayar** ada yang **Gratis**,

Tujuannya bukan bayar atau gratis, tujuannya adalah apakah penawaran kita ini akhirnya **dibeli orang atau tidak**.

INGAT!!!

"Gratis kalau gak ada yang beli juga cuman buang buang waktu

Bayar kalau gak ada yang beli juga buang buang duit buang buang waktu juga. Hehehehe"

Maka yang terpenting adalah **konsep penawaran yang dijual** maka orang akan beli. Kalau gak ada yang beli rombak lagi konsepnya...

Memakai Facebook mendatangkan traffic untuk afiasi

Untuk afiasi bisa memakai pendekatan Direct Selling cara pertama

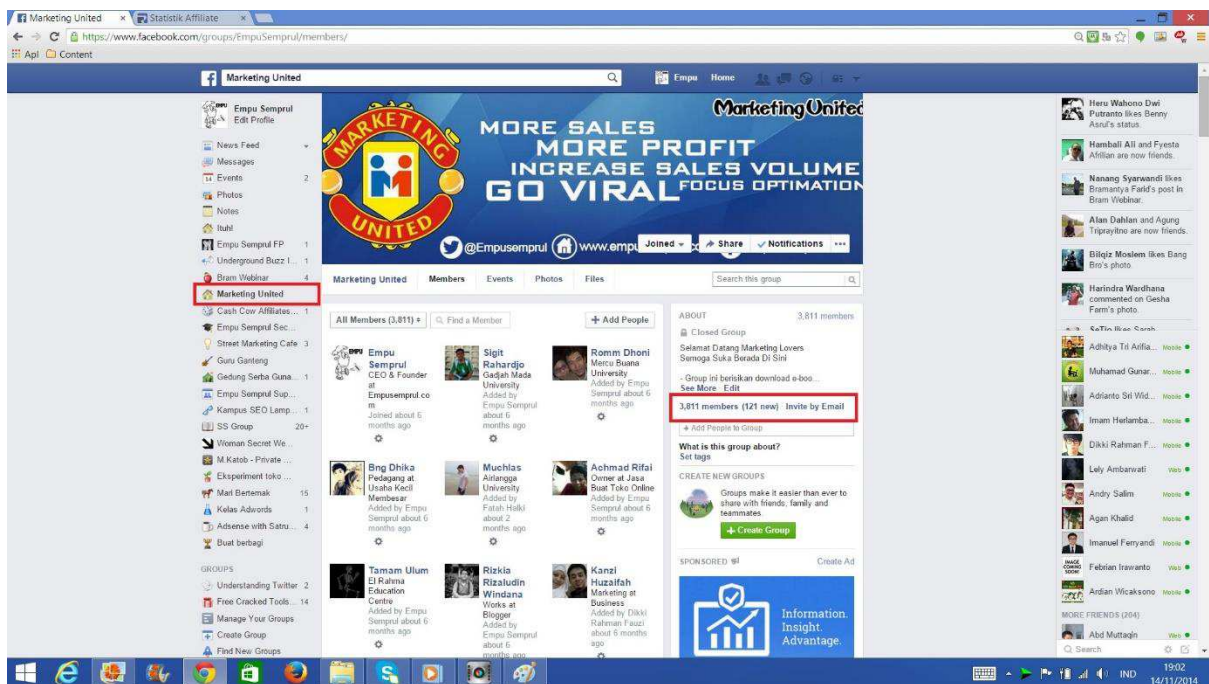
Jadi anda bisa mengiklankan Fan Page anda yang ada link menuju afiliasi anda
Anda juga bisa mengiklankan postingan anda yang ada link menuju afiliasi anda
Anda juga bisa mengiklankan jenis iklan klik to website yang langsung menuju link afiliasi anda

Cara lainnya

atau melakukan list building dengan cara kedua, membangun group lalu sesekali jualan

yakni memberikan topik berkaitan dengan afiliasi yang anda jual.

Misal saya membangun group dengan **niche Wealth** (topik yang berhubungan dengan menambah penghasilan), saya share tentang marketing saja, lalu sesekali kalau saya mau saya menjual produk yang kaitannya dengan niche wealth



Sekali memposting jualan di group ini saya bisa mendapatkan ratusan sales dalam beberapa jam saja

Contoh lain

- Group bisa juga dikembangkan untuk hal lain misal untuk Niche kesehatan, anda bisa memberikan topik kesehatan lalu anda bisa jualan e-book tentang kesehatan, diet, produk kesehatan dll...
- Group Facebook juga bisa dipakai untuk kerja sama bisnis, misal teman saya Lely Ambarwati dengan group Young Agriculture Communitiesnya mampu mendapat crowdsourcing (modal patngan untuk sebuah project) untuk project pertanian senilai 80 jt hanya dalam 2 jam... Lumayan kan?

Uang ada di interaksi dengan list member kita, maka kunci melakukannya adalah membuat mereka suka terhadap yang kita sharingkan. Semakin anda peduli terhadap member anda semakin mereka kerasan dengan anda dan mungkin membuat mereka mau membeli dari yang anda tawarkan semakin tinggi

Pendalaman :

Pastikan anda memperpendek alamat link afiliasi anda. Link afiliasi anda adalah kode unik yang dipakai pembuka layanan afiliasi kepada anda. Tujuannya untuk mengetahui dari mana sales berasal, maka kalau salesnya dari link karena klik dari anda maka anda berhak atas komisi afiliasi dari produk tersebut

Kenapa diperpendek alamat urlnya? Untuk keindahan dan terlihat profesional

Seorang calon buyer akan mengetahui ini link afiliasi atau bukan link afiliasi dari alamat url. Alamat url dengan afiliasi biasanya khas, jika customernya tidak mau memberikan anda komisi maka mereka cuman mengetikan website tujuan utamanya dan beli langsung

Kelemahan jualan dengan menyebarkan link afiliasi, jika ada affiliate lain mau "membajak" buyer kita, affiliate ini tinggal meminta buyer tersebut untuk melakukan clear cookies, maka jejak cookies bisa hilang dan link afiliasi competitor yang dipakai. Cara mengatasinya adalah dengan mempromosikan dengan kupon khusus, biasanya disediakan vendor penyedia layanan jualan dengan afiliasi. Berjualan dengan kupon membuat anda bisa menghasilkan sales walaupun anda tidak menyebarkan link afiliasi sama sekali

 Login sebagai empusemprul. Keluar

Info Membership Pembayaran ▾ Pendaftaran JVP **Info Affiliate ▾** Profil Panduan Pusat Bantuan

Statistik Affiliate



Laporan

Tanggal	Komisi yang dihasilkan (komisi x Rp.10.000,-)	Jumlah Klik Unik
Nov 2014	\$290.00	-
TOTAL	\$290.00	-

Lihat di gambar ini saya tetap bisa hasilkan sales tanpa klik link afiliasi, saya cuman menggunakan kupon.

Hal yang mempengaruhi keputusan membeli dari afiliasi seseorang

1. Kredibilitas yang menawarkan
2. Bonus yang diberikan
3. Diskon yang besar

Cara 4

Memakai Facebook untuk jualan dengan bantuan Gadget/Smartphone



Kapasitas pengguna mobile phone sangat meningkat, dan mereka mengakses sosial media dengan menggunakan smartphone, maka memaksimalkan memakai facebook dengan memanfaatkan fenomena ini akan memaksimalkan uang masuk ke kita

Prinsipnya : jika mereka mengakses Facebook lalu tertarik dengan penawaran kita dan karena mengaksesnya lewat HP maka mereka bisa langsung mengkontak dengan menghubungi kontak pada postingan kita.

Akibatnya kita sudah dapat mengumpulkan database customer di kontak smartphone kita dan bisa memfollow up via smartphone mereka

Caranya :

Bisa dengan direct selling mempostingkan produk atau jasa kita lalu ada tertera kontak BBM, Whatsapp, sms, dll

Setelah database terkumpul anda bisa jualan dengan mereka lewat gadget dengan mengirimkan penawaran via sms, Broadcast BBM, atau fasilitas lain dengan mobile phone anda

Contoh BBM

Menjual dengan BBM ada mode broadcasting yakni pesan yang anda berikan pada semua list teman di BBM anda

Jualannya bisa lewat broadcasting

Bisa lewat cukup ganti picture

Menulis penawaran yang bagus di status BBM

Cara 5

Memakai Facebook Untuk Branding

Tidak semua perusahaan bisa jualan langsung dengan

Branding itu hanya berkaitan bagaimana sebuah produk memposisikan diri dan bisa dibedakan dengan produk sejenis. Ada dua poin di sini. Posisi dan Beda.

Maksudnya? Branding ini menjadikan sebuah produk menjadi UNIK bisa diBEDAKAN sesuai KELASNYA.

Membranding pada Facebook adalah masalah mengedukasi nilai-nilai tertentu kepada fans yang kita tuju.

Maka, Jika perusahaan mau melakukan Branding di sosial media mereka harus menjadi pembuat konten yang bagus, tepat dengan produk dan disukai orang yang ditargetnya.

Contoh :

Prudential sebagai perusahaan Asuransi melakukan Branding di sosial media dengan memberikan ulasan tentang kebersamaan keluarga, perencanaan keuangan dan kesehatan. Karena pada saat membahas perencanaan keuangan keluarga pasti kepikiran investasi nah, prudential bisa masuk salah satu pilihan investasi kan? Ketika membahas kesehatan, orang bisa berpikir kesehatan itu penting dan biaya pengobatan mahal, ada baiknya asuransi. Ketika orang bersama dengan yang dicintai orang akan sadar kalau kematian itu adalah hal pasti, maka jika sakit sedapat mungkin tidak menyusahkan keluarga dan ketika meninggal dunia pun sedapat mungkin memberikan warisan bagi keluarga.

Coca Cola sebuah perusahaan minuman cola, tidak jualan minuman di fan page facebooknya akan tetapi membuat konten atau ulasan yang menggambarkan kebersamaan, keceriaan bersama teman, maka maksud edukasinya ketika lagi ceria bersama teman, minum coca cola.

Personal Branding

Bicara tentang Personal Branding sebenarnya sama saja dengan prinsip Branding, bagaimana seseorang diposisikan secara unik dan dibedakan

Ini dipakai untuk tokoh tokoh public figure seperti artis atau politisi

Konsepnya sederhana, simak ulasan ini

Gimana sih Branding terbentuk pada personal

Si A adalah karyawan bekerja sebagai OB. Jarang sekali melihatnya bersih-bersih di kantor, beda dengan Si B yang kerja dan tidak itungan jam kerja. Si A kalau disuruh keluar kantor pulang lambat sekali dan sesekali kedapatan tidur di jam kerja atau merokok di pojokan basement kantor, sedang Si B di sela bekerja ketika waktu Shalat selalu tepat waktu, oke cukup di ulasan ini, kira kira mana yang dilabel sebagai karyawan bagus dan karyawan jelek?

Dalam personal Branding adalah masalah bagaimana memberikan pencitraan tentang diri

Apa yang diedukasi?

Karya

Ide

Sudut pandang

Kegiatan yang dilakukan

Jika di dunia nyata memosisikan diri dalam branding offline dilakukan dengan berada di sebuah tempat tertentu, misal untuk barang mewah maka jualannya di mal kelas premium, Jika anda profesional dengan kelas tertentu membangun Branding dengan berada di kelas tertentu kalau market anda kelas ekonomi, anda naik kelas ekonomi, kalau mau market kelas atas anda masuk bisnis class di pesawat terbang. Dimana anda berkenalan dengan klien yang tepat di situ anda berada, maka kalau di Facebook anda memosisikan dengan cara menarget orang kelas yang tepat di bisnis anda.

Pelajari:

Cara beriklan dengan Facebook

Cara 6

Menciptakan uang dengan menjual jasa konsultasi



Jika anda memahami Facebook Marketing ini, bisa membuat Result, anda pun bisa menjual Jasa Konsultasi. Sebagai konsultan untuk perusahaan orang baik untuk Branding maupun untuk jualan

FOKUSNYA

Memberikan sales lebih banyak atau memberikan pencitraan positif lebih banyak

PASTI MAU

Karena membuat bisnis pasti tujuannya mau untung, dan untung itu dicapai kalau ada banyak yang membeli dan orang semakin akin dengan produk tersebut.

Mengapa Anda di HIRE sebagai konsultan?

Prinsipnya adalah jika anda memberi manfaat pasti orang Mau menggunakan jasa anda. Prinsip seseorang di HIRE adalah masalah mereka memberikan LEBIH dari yang dibayarkan. Sesederhana itu. Jika akibat konsultasi anda perusahaan itu diuntungkan naik 100 miliar maka anda berhak untuk nilai di bawah itu, selama anda mematok harga di bawah dari yang anda bisa hasilkan anda BISA DIANGGAP SEBAGAI VALUE bagi orang lain. Gak ada yang mau hire? Hubungi saya, nanti saya yang hire... hihihhi

Newbee Consultant

Menjadi seorang konsultan yang baru yang anda hadapi adalah masalah kredibilitas, karena anda dipertanyakan bisa melakukan atau tidak untuk hal tersebut? Sebagai seorang konsultan baru itu adalah hal wajar, akan ada orang *nyinyir* akan ada orang meragukan, dll... keep going, selama niat anda memberikan kebaikan buat orang maju saja, karena prinsipnya anda memberi LEBIH dari yang dibayarkan, anda memberikan hal yang memiliki manfaat untuk orang lain. TIDAK SEMUA ORANG TAU, jangan kira hal sederhana yang bisa anda lakukan tidak bisa dihargai orang, bahkan ada orang bisa mendapat uang banyak dengan mengajarkan cara mengikat sepatu, apalagi anda mengajarkan Facebook marketing.

Anda bisa mendapatkan uang dengan metode ini dengan :

1. Menjadi Dropshipper, anda bisa meminjam barang dari klien anda lalu membayarnya paid by result. Ilustrasinya begini : anda pergi ke seorang supplier mau memasarkan produk mereka online. Lalu, anda jualan produk ini dengan memakai Facebook, kalau laku anda bayar sesuai barang laku
2. Menjadi Konsultan Corporate. Anda terima order misal menambahkan sekian banyak likes pada fan page mereka, menjadi admin untuk konten mereka, atau bisa juga mengiklankan sehingga mencapai sekian reach audiens pada facebook. Anda mencapai targe anda dibayar
3. Menjadi guru private untuk Facebook Marketing, gak percaya? Coba aja anda buka kelas private akan ada orang yang mau membayar anda untuk memperbesar bisnis mereka
4. Jualan seminar Facebook, nah yang ini ngajarin orang rame rame dalam sebuah kelas
5. Menjadi Agen tunggal lewat sosial media. Anda kenal produsen UKM? Anda bisa melabel dengan nama anda dan jualan lewat facebook. Misal anda ke produsen sepatu, anda suruh buat model tertentu dan anda jual atas nama mereka anda

Banyak jalan kan membuat uang? Semoga anda bisa memanfaatkan ulasan ini, pilih yang anda suka dan selamat membuat uang.

Jika ulasan ini bermanfaat rekomendasikanlah pada kerabat anda, jika ulasan ini tidak manfaat sebagai janji saya silakan lakukan refund yang telah anda bayarkan kepada saya.

CHAPTER 3



With



Copywriting untuk Facebook

Apa itu copywriting, copywriting adalah tulisan yang fungsinya membuat orang yang lihat penawaran kita menjadi membeli

Bagaimana melakukannya?

Sebelum saya menjawabnya saya mau tanya suatu hal :

Apa yang membuat seseorang membeli?

Orang membeli karena hal tersebut bermanfaat

Setuju gak?

Maka ketika menjual sebuah produk kita tidak jualan produk akan tetapi manfaat produk untuk orang

Bandingkan

"Dijual baju"

Dengan

"Baju keren dipakai buat nge date"

Dijual e-book tutorial internet marketing

Vs

Informasi RAHASIA yang membuat orang mengeluarkan isi dompetnya pada kita hanya kerja di depan komputer 2 jam sehari

Sampai di sini sudah mulai mengerti tentang menjual manfaat?

Oke sekarang kita lanjut ke pembahasan copywriting :

Copywriting adalah tulisan yang memberitahu manfaat sebuah produk bagi seseorang, jika mereka tertarik, suka dan percaya mungkin mereka beli dari kita.

Namun proses untuk membuat copywriting perlu dicermati

Bagaimana arah mata kita ketika membaca?

Dari atas ke bawah

Maka orang **pertama kali** membaca akan melihat paling atas. Jadi kalau bagian atas saja sudah tidak menarik jangan harap mereka mau baca bagian bawah, logikanya kan begitu

Nah maka fokus untuk bagian atas penawaran kita adalah pada **membuat atensi**

Selanjutnya

Bagian tengah merupakan kesempatan kita untuk **menerangkan** sebuah produk

Maka fokus bagian tengah adalah **membuat mereka yang membaca tertarik**

Bagian akhir

Tentunya penawaran kita bagian akhirnya ingin mereka beli, dan kalau tertarik mau beli mereka **perlu kontak nomor** kita, maka bagian bawah adalah hal-hal yang berkaitan dengan Action, seperti telepon ke sini hubungi nomor ini dll

Jelas?

Chapter 4

Pendalaman Materi

Ternak Akun

Tujuan ternak akun adalah membuat banyak akun facebook tujuannya 2

1. Untuk mengumpulkan teman dengan list tertentu, misal hanya wanita yang single
2. Untuk beriklan lebih murah, Facebook memberikan kita promosi iklan dengan menggunakan kupon, sedangkan harga kupon relatif lebih murah katakanlah 100 rb, bayar 100rb untuk iklan seharga 50 dolar, lumayan kan?

Menggunakan Tools Facebook

Tolls Facebook merupakan alat bantu yang dipakai untuk mempermudah kita dalam berbisnis di Facebook.

Penjelasan tentang tools ada di bagian terpisah

Viral Marketing

Facebook memiliki algoritma Edgerank, apabila orang melakukan interaksi terhadap akun lainnya maka orang yang berinteraksi tersebut bisa terlihat di newsfeed teman mereka. Memanfaatkan viral marketing dalam Facebook adalah, menyusun sebuah konten yang berdampak di SHARE atau komen pada teman-teman yang kita ajak interaksi, hasilnya teman-teman mereka yang berinteraksi juga melihat postingan kita

Demikian ringkasan tentang Facebook Marketing, anda bisa pilih pendekatan mana yang anda suka, praktikan dan saya yakin bisa menghasilkan uang. Karena saya telah membuktikan sendiri bahkan dimulai tanpa uang dan tanpa kenalan sama sekali dengan akun tidak dikenal

It Works!!!

**CAN I
HAVE YOUR
ATTENTION
PLEASE!**

**Jika Serius mempelajari
Facebook Marketing**

Upgrade Ilmu

Facebook Marketing dengan bergabung pada

STREET MARKETING CAFE

Simak penjelasan lebih lanjut jika SERIUS



Mengapa Member Premium ini saya rekomendasikan :

1. Isinya tentang StudyCase yang works dari para pemain profesional yang menghasilkan ratusan juta bahkan miliaran tiap bulannya
2. Berisi komunitas serius yang mau belajar tentang menggunakan Facebook Marketing sehingga menjadi LEBIH BAIK
3. Banyak Variasi teknis dan strategi yang memungkinkan anda mencapai ratusan juta bahkan miliaran

Simak materi yang diajarkan :

Daftar Materi Group Premium Street Marketing Cafe

Ini Daftar Materi-materi yang dibahas di dalam Group Facebook "Street Marketing Cafe".

- Materi 1: \$238 dalam 14 Hari Tanpa Usaha Keras.
- Materi 2: 1 INTI Pembelajaran Sikap dari IMers-IMers yang Sudah Milyaran Perbulannya!
- Materi 3: 2 Botol Saos (Yang Sering bikin Orang Lupa akan Harga!).
- Materi 4: Modal \$90, Menghasilkan Omset 200 Juta dalam 4 Bulan.
- Materi 5: Step MINIM Resiko HIGH Profit Saat Memulai Usaha Baru. <— **GRATIS!**
- Materi 6: Deal Ratusan Juta (Terakhir 207 juta) Tanpa Pernah Tatap Muka dengan Client.
- Materi 7: Bagaimana Menjual Skill Kita Menjadi Pundi-Pundi Dollar, Mendapatkan Client Pertama & Menjual Jasa Kita dengan Harga Tinggi kepada Client Berikutnya.
- Materi 12: Video Singkat Penjelasan + Cara Melakukan Simple Split Testing pada Iklan FB Ads
- Materi 14: Ebook: "Nothing to Something".
- Materi 15: 16 juta dalam 1 jam. <— **GRATIS!**
- Materi 16: Ebook "Meningkatkan Produktivitas Tim 200-400%!".
- Materi 17: 3 Faktor yang Diotak-Atik SUPAYA FB Ads Anda Mencapai Hasil yang Maksimal! <— **GRATIS!**

Materi kan terus ditambah dan di-update!!!

Jika anda Benar Benar SERIUS

Diperlukan sekitar 3-10 tahun untuk menjadi master di bidang online marketing, bergabung dengan sebuah komunitas yang tepat mampu membuat percepatan bagi bisnis anda

Investasi Untuk diri anda

Rp1.000.000,-

Untuk sebuah premium member yang memberikan anda percepatan tidak perlu terlalu banyak jatuh bangun dan trial error sebuah pendekatan

Jika merasa mahal bayangkan ini :

Berapa banyak yang anda dapat dari uang 1 jt?



Jika disimpan di bank dengan bunga 4 % setahun hanya membuat 40.000 rupiah itu pun belum dipotong pajak dan uang administrasi



Hanya 2.740 rupiah per hari atau setara jajan anda beli 2 potong gorengan atau secangkir kopi di warung selama setahun

(Saya yakin anda tidak akan terlalu masalah)

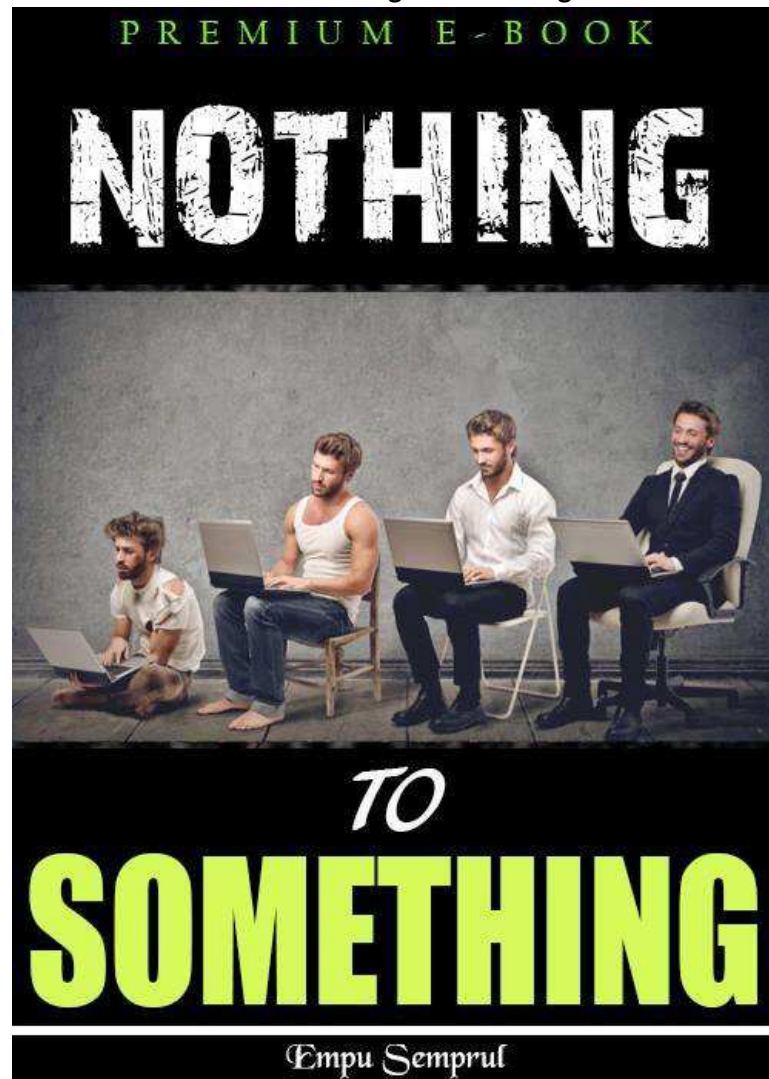
Keterangan lebih lanjut bisa dilihat pada

[Empusemprul.com/street Marketing Cafe](http://Empusemprul.com/street%20Marketing%20Cafe)

Agankhalid.com/daftarmateri

Ini yang akan anda dapatkan sebagai BONUS

1. Ebook Nothing to Something



Senilai

Rp250.000,-

Menjelaskan bagaimana sosok akun anonim bisa membuat sales tanpa modal dan network selama 1 bulan, bahkan mendapatkan endorsement dari Pengusaha dengan aset ratusan miliar, Direktur Perusahaan multinasional dan Senior Internet Marketing PADAHAL tidak saling kenal.



COPYWRITING

MASTERY

2.

Kelas Copywriting senilai 300 rb untuk meningkatkan konversi anda dan BISA LANGSUNG DIPRAKTIKAN

Contoh mereka yang sukses menerapkan ilmu copywriting :



Sore belajar langsung PRAKTIK

**Dapat Rp9.625.000
Dalam sehari**

Tidak pernah dibayangkan oleh
saya yang hanya lulusan SMP

Herman Ngablu

Penjual minyak ikan 0822 9942 5808

Terima kasih Empu Semprul

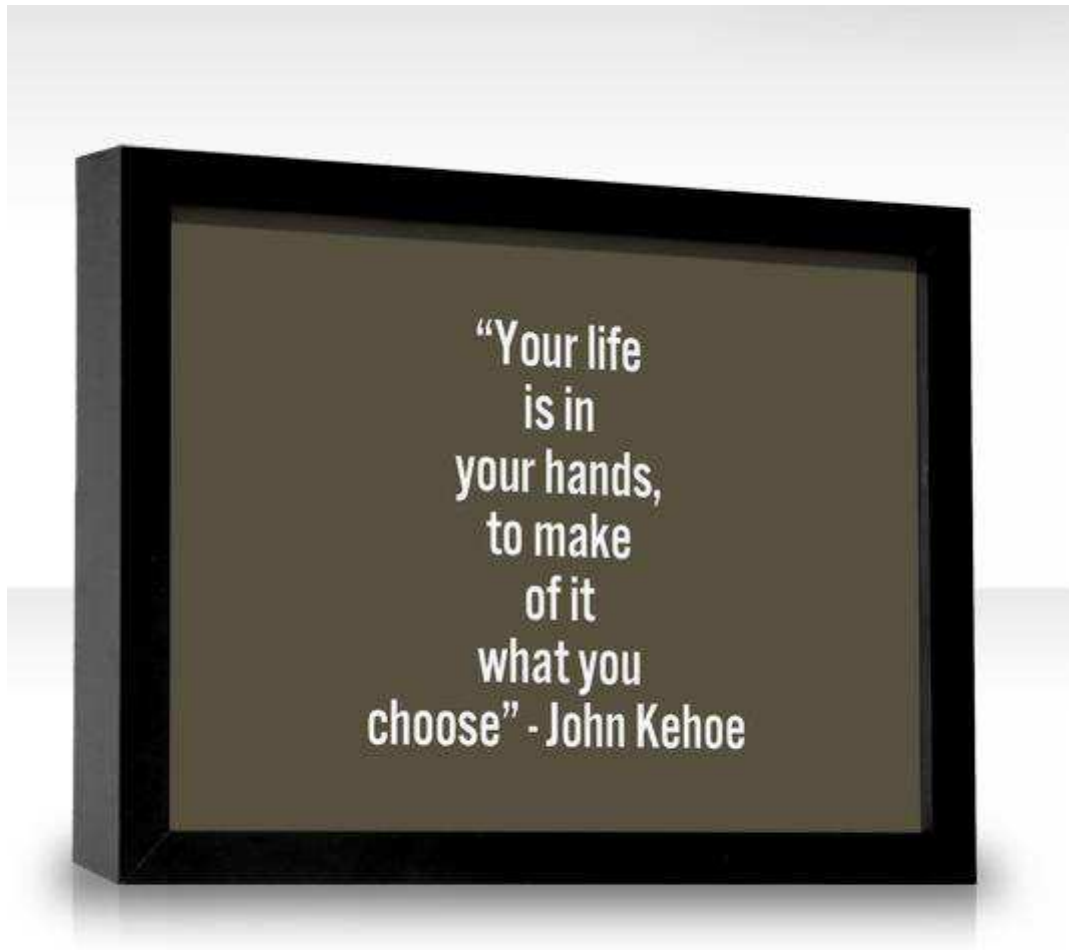


MENINGKAT 300%!!!

Hanya Mempraktikan 2 hari
Biasanya saya menjual kepada 1 orang
pelanggan baru per hari, **SETELAH BACA**
e-book versi Berbayar Empu Semprul saya
meningkat 2-3 per hari bahkan 5 order
pelanggan baru per hari,
Bacaan yang sederhana tapi Powerfull
Luar Biasa -Markus Kurniawan

Perlu daging ayam?
PIN BB 2BA20967

Pilihan ada di Tangan Anda



Hanya Untuk
yang

BENAR BENAR SERIUS

Pikirkan baik baik pada diri anda

Join Sekarang

Hub saya jika minat di Facebook :

www.Facebook.com/empusemprul