

**TEMBUS
100 JUTA
DARI
FACEBOOK
GRATISAN**

Rp 100.000.000,-



PARADOKS FACEBOOK PERSONAL

Bismillahirrahmanirrahim,

Disadari atau tidak, salah satu media yang paling banyak digunakan orang-orang untuk mempromosikan produk mereka adalah facebook personal.

Bahkan seringnya, facebook personal jadi pilihan utama ketika promosi.

Ya, Saya yakin dari sekian banyak yang baca ebook ini mayoritas saat baru mulai bisnis dan masih bingung promosi dimana, pasti promosi di akun facebooknya, hehe.

Tiba-tiba di facebook, yang biasanya posting sesuatu tentang kegiatan hariannya, atau gak ada posting apapun. Begitu mulai bisnis, postingannya berubah isinya jadi dagangan. Iya kan? Hehe

Berapa orang yang melakukan itu?

Jawabannya ada banyak banget, perkiraan Saya jumlahnya puluhan ribu, hehe.

Nah, jualan di akun facebook personal itu memang enak. Gak perlu bayar iklan, tinggal posting aja, mudah bangetlah.

Sayangnya, untuk dapat pembeli lewat Facebook, gak semudah postingnya.

Ya, yang jualan di facebook itu ada banyak, tapi ternyata gak semua jualannya laris manis lho.

Koq bisa? Memang apa bedanya? Koq bisa hasil jualannya berbeda padahal medianya sama?

Jawabannya karena **MINDSETNYA BEDA**.

Mindset adalah pola pikir.

Saat jualan di facebook, rupa-rupanya kita perlu pola berfikir tertentu kalau ingin mencetak hasil jualan diatas rata-rata.

"Beda Mindsetnya, Beda Hasilnya"

Nah, karena itulah, kalau di facebook hanya ASAL JUALAN, pasti hasilnya juga asal.

Padaahal, media promosinya sudah benar, yang dijual juga potensial, harga produknya juga standar.

Tapi kalau sampai kesulitan dapat pembeli lewat sana, itu artinya ada yang salah dengan strategi pakai facebooknya.

Termasuk untuk mencapai omzet 100 juta lewat facebook.

Tahu gak? Banyak bisnis mencapai 100 juta pertamanya, itu wasilahnya lewat facebook personal lho. Iya, bisnisnya hanya lewat facebook gratisan. Gak pakai macam-macam, gak pakai strategi yang terlalu rumit. Lantas caranya gimana?

Nah, ternyata mereka yang omzet bisnisnya lebih dari 100 juta dari facebook gratisan, memang melakukan pola yang agak berbeda dibanding dengan yang hanya sekedar jualan.

Pola seperti apa yang Saya maksud?

Saya akan coba jelaskan lewat Ebook ini ya.

Silahkan Anda ikuti jika ingin omzet di bisnisnya juga tembus 100 juta lewat facebook personal.

MULAI DARI VISUALISASI TARGET

Maksudnya adalah memperjelas angka penjualan yang harus dicapai.

Salah satu alasan kenapa seseorang gak bisa mencapai omzet yang mereka inginkan, adalah karena mereka gak pernah terbayang angka pastinya untuk mencapai omzet tersebut.

Apakah harus menjual puluhan produk setiap bulan?

Ataukah harus menjual ratusan produk setiap bulan?

Atau bahkan, apakah untuk mencapai 100 juta perlu menjual sampai ribuan produk?

Nah, mungkin targetnya sudah ada, tapi karena belum tau berapa produk yang harus terjual untuk bisa mencapai target, akibatnya target hanya jadi angan-angan.

Yang lebih tepat. **Perjelas dulu targetnya**, maka otak akan mencari cara untuk mencapainya.

Nah, berapa harga rata-rata produknya?

Berapa targetnya?

Berapa produk yang harus terjual supaya target tercapai?

Semua pertanyaan ini, idealnya bisa dijawab dengan cepat. Karena kalau gak bisa dijawab dengan cepat, wajar kalau target gak tercapai.

Karena itu kita perlu memperjelas target ya, untuk memperbesar kemungkinan target tercapai.

Lalu cara memperjelas target seperti apa?

Anda bisa ikuti poin-poin dibawah ini.

1. Tulis rata-rata harga produk Anda.
2. Tulis target penjualannya, misal 100 juta/bulan
3. Hitung target penjualan dibagi dengan rata-rata harga produk
4. Cari tau jumlah transaksi yang harus dicapai dalam kurun waktu tertentu.

Supaya lebih kebayang, contohnya seperti ini ya.

Misal rata-rata harga produk Rp. 100.000

Dan target penjualannya adalah Rp. 100 juta

Maka, untuk mencapai 100 juta, perlu menjual

$100 \text{ juta} : 100 \text{ ribu} = 1.000 \text{ transaksi}$

Dan untuk mencapai 1.000 transaksi ini, maka sekenarionya bisa

1. Dicapai dalam waktu 25 hari

Maka setiap harinya perlu closing $1.000 : 25 = 40$ transaksi.

Atau setiap hari harus tercapai $40 \times 100\text{ribu} = 4 \text{ juta}$.

2. Dicapai dalam 4 minggu

Maka setiap minggunya perlu closing $1.000 : 4 = 250$ transaksi.

Atau setiap minggu harus tercapai $250 \times 100\text{ribu} = 25$ juta.

3. Dicapai dalam 2 kali jualan dalam sebulan

Maka setiap jualan perlu closing $1.000 : 2 = 500$ transaksi

Atau setiap jualan harus tercapai $500 \times 100\text{ribu} = 50$ juta.

Jadi begitulah,

Kalau jualannya setiap hari, maka perhari perlu closing 40 transaksi atau 4 juta secara konsisten paling nggak selama 25 hari.

Misal di hari pertama, closingnya hanya 25, maka dihari berikutnya, beban closingnya jadi 55, untuk mengurangi kekurangan closing di hari sebelumnya.

Konsep yang sama juga berlaku jika jualannya seminggu sekali. Maka untuk mencapai 100 juta, perlu closing 250 transaksi setiap minggunya.

Atau misal jualannya hanya 2 kali perbulan, maka setiap jualan perlu tembus minimal 500 transaksi.

Nah, dengan menjabarkan secara spesifik targetnya, maka angka 100 juta bukan hanya sekedar khayalan.

Dan setelah tahu angka tersebut, maka tugas kita adalah mencapai angkanya.

Lantas bagaimana cara mencapai angka sebesar itu lewat facebook personal?

Perlu diketahui bahwa ilmu untuk mencapai omzet puluhan juta, beda dengan ilmu untuk mencapai omzet ratusan juta.

Dan untuk di Facebook sendiri, agar bisa mencapai omzet ratusan juta. Ada 2 strategi yang bisa kita lakukan.

Apa saja starteginya?

Silahkan ke halaman selanjutnya ya.

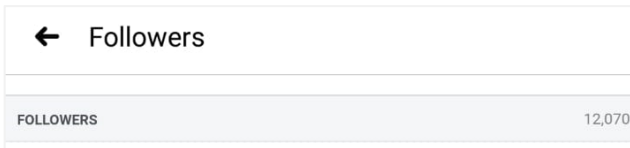
"Ilmu Mencapai Omzet Puluhan Juta, Beda dengan Ilmu untuk Mencapai Ratusan Juta"

CARA PERTAMA JADI MICRO INFLUENCER

Apa itu influencer?

Secara sederhana, influencer adalah seseorang yang punya banyak follower di sosmed dan punya pengaruh kepada followernya tersebut.

Nah, micro influener ini adalah orang-orang yang jumlah followernya antara 1.000 sampai 1.000.000.



Dengan jadi micro influencer, itu adalah pintu gerbang dapat omzet 100 juta.

Kenapa?

Karena micro influencer setiap posting status, jumlah interaksinya tinggi. Dan karena punya pengaruh ke followernya, mereka jadi mudah mengarahkan followernya untuk membeli.

Lalu bagaimana cara menjadi micro influencer?

Silahkan ikuti cara di ebook ini ya.

Pertama, tentukan **specific niche** alias bidang tertentu yang ingin Anda tekuni.

Ada banyak bidang yang bisa dipilih, antara lain

- Keluarga
- Edukasi
- Bisnis
- Kesehatan
- Fashion
- Kecantikan
- Travel
- Lifestyle
- Teknologi
- Hiburan

Setelah tau niche yang ingin dijalani, maka rajin posting status setiap hari sesuai dengan nichenya.

Apa yang diposting?

- ✓ Tips praktis untuk menyelesaikan masalah sehari-hari sesuai niche
- ✓ Isu-isu yang sedang hangat dikalangan niche
- ✓ Kisah inspiratif yang ada hubungannya dengan niche



Darimana sumber postingannya?

Paling umum dari

- ✓ Pengalaman pribadi
- ✓ Ide yang tiba-tiba muncul setiap hari
- ✓ Hasil praktik dari materi yang pernah dipelajari

Nah itu yang rutin diposting.

Dari postingan itu, maka status akan viral. Lalu pelan-pelan banyak yang share. Dan dari hasil share, invite-an teman baru akan mulai berdatangan, dan ujungnya follower akan bertambah.

Terus dapat 100 jutanya darimana?

Ketika follower sudah banyak dan interaksi sudah tinggi, maka sediakan penawaran sesuai dengan niche.

Disadari atau tidak, cara inilah yang dilakukan mereka yang berhasil menjadikan facebooknya berhasil mencetak omzet ratusan juta.

Yaitu fokus di 1 niche tertentu, rutin posting sesuai minat niche. Pelan-pelan follower terus bertambah dan terus bertambah, hingga akhirnya setiap postingan di facebook interaksinya tinggi.

Kunci disini adalah postingan isinya adalah sesuai minat niche. Jadi bukan posting sembarangan atau semaunya kita, hehe.

Itu cara pertama, sekarang kita masuk ke cara kedua.

CARA KEDUA

BANGUN TIM PENJUALAN

Seperti Saya katakan diawal-awal ebook ini bahwa cara dapat omzet puluhan juta dengan cara dapat omzet ratusan juta itu berbeda.

Dan salah satu mindset yang harus Anda miliki untuk bisa membangun bisnis beromzet ratusan juta adalah **tidak ada bisnis besar yang dikerjakan sendirian.**

Ya, jika ingin bisnisnya tembus ratusan juta secara rutin, bahkan diatas itu, maka harus sadar bahwa angka itu akan sulit tercapai kalau semuanya dikerjakan sendiri.

Karenanya, mau gak mau, ada satu proses dalam bisnis dimana kita perlu orang lain untuk membantu kita. Termasuk untuk mengungkit hasil penjualan.

Banyak bisnis, omzetnya tembus ratusan juta, bahkan miliaran karena jualannya dibantu banyak orang. Alias memiliki tim penjualan sendiri. Koq bisa?

Karena dengan memiliki tim penjualan, maka Anda bisa mempromosikan produk Anda ke banyak orang sekaligus. Sehingga potensi transaksinya jadi jauh lebih besar.

Lantas apa hubungannya dengan facebook?

Nah, jika Anda ingin tembus omzet 100 juta lewat facebook, maka salah satu cara yang telah terbukti adalah facebooknya bukan dipakai untuk jualan langsung. **Tapi dipakai untuk merekrut tim penjualan atau reseller.**

Menariknya, dengan cara ini target ratusan juta jadi lebih masuk akal untuk dicapai.

Untuk membuktikannya, kita coba hitung-hitungan.

Misal target penjualan 1.000 transaksi. Jika punya waktu 25 hari, maka setiap harinya perlu closing $1.000 : 25 = 40$ transaksi/hari

Bagaimana cara mencapai 40 transaksi secara rutin setiap hari?

Kalau sudah biasa, maka akan terasa mudah. Kalau belum terbiasa, maka Anda bisa merekrut 40 tim penjualan aktif. Dimana setiap orang, targetnya cukup closing 1 produk saja setiap hari.

Nah mana yang lebih mudah untuk dilakukan?

Jualan sendirian, dengan target closing minimal 40 transaksi setiap hari? Atau jualan rame-rame 40 orang, dengan target closing perorang minimal 1 transaksi setiap hari?

Pastinya, cara yang kedua lebih masuk akal untuk dilakukan. Karena itulah Saya katakan bahwa dengan tim penjualan, target penjualan sebesar apapun jadi lebih masuk akal untuk dicapai.

Jadi, daripada mencari 1.000 pembeli sendirian. Lebih mudah mencari dan membina 40 tim penjualan, hehe.

Dan disinilah peran facebook.

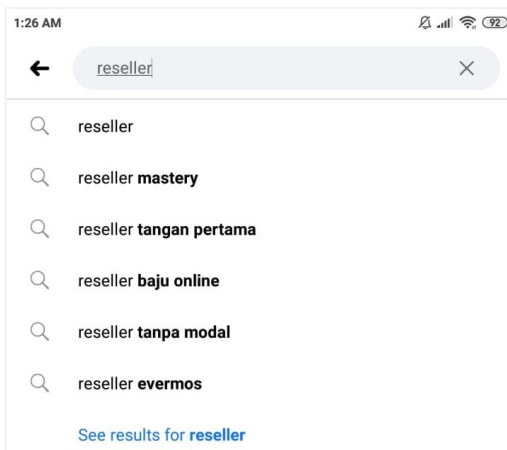
Rupanya kita bisa mendapatkan tim penjualan lewat facebook personal lho. Caranya bagaimana?

Silahkan diikuti ya.

Pertama, Anda perlu akun facebook khusus yang nanti teman-temannya akan diisi oleh calon-calon tim penjualan Anda.

Setelah akun facebooknya jadi, silahkan cari di kolom search, kata kunci yang berhubungan dengan tim penjualan.

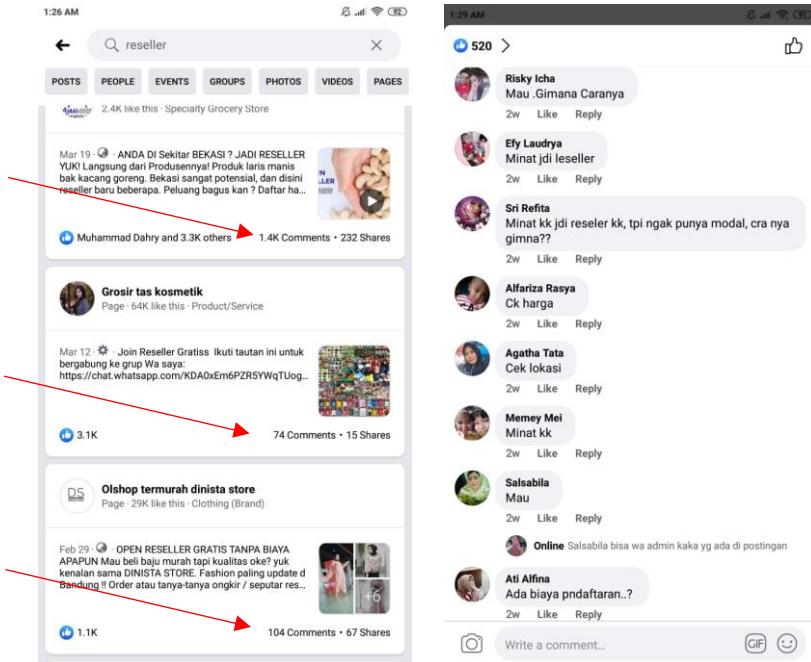
Misal : *Reseller, Rekrut tim penjualan, minat reseller, Peluang usaha, dan sejenisnya.*



Setelah search, cari postingan yang menawarkan kesempatan jadi tim penjualan. Lalu cek isi komennya.

Nah, orang yang komen tertarik jadi tim penjualan itulah yang Anda invite jadi teman facebook.

Sudah terbukti bahwa mereka minat jadi tim penjualan, karena itu invite mereka.



Untuk invite ini, maksimum batas invite teman facebook adalah **50 orang perhari**. Lebih dari itu maka akan dapat sanksi dari facebook. Karena itu, jangan sampai lewat 50 orang per hari ya.

Kemudian, sambil memperbanyak teman. Rutinlah interaksi dengan teman-teman facebooknya.

- ✓ Anda rutin posting status positif.
- ✓ Teman fbnya posting status Anda like.
- ✓ Mereka posting status, Anda komen.

Buat apa?

Supaya, akun Anda gak di tenggelamkan facebook, hehe.

Kalau Anda gak pernah interaksi, nanti postingan Anda gak ada yang baca, yang ujungnya malah sulit dapat tim penjualan.

Lalu cara dapat tim penjualanya seperti apa?

Setelah rutin interaksi, sebelum membuka pendaftaran, silahkan posting status woro-woro dulu. Isi statusnya adalah informasi bahwa dalam waktu dekat Anda akan merekrut tim penjualan, dan di satatus yang sama, sebutkan 3 manfaat jadi tim penjualan Anda.

Contoh statusnya seperti ini.

*Untuk teman-teman yang buka facebook.
Rencananya dalam waktu dekat Saya mau buka kesempatan untuk jadi tim penjualan.
Produknya banyak yang cari, komisinya besar, dan ada pembinaannya.*

Yang mau tau info lengkapnya, silahkan komen status ini ya. Supaya nanti pas kesempatannya dibuka gak ketinggalan. 😊

Dari sini, Anda nilai sendiri. Kalau interaksi di status barusan cukup banyak, maka itu bisa jadi tanda bahwa saat pendaftarannya dibuka, akan ada banyak yang tertarik daftar.

Lalu kalau sepi bagaimana? Kalau sepi, maka perbanyak dulu teman facebooknya, dan rajin interaksi dengan mereka.

Sekarang, kita lanjut ke status untuk merekrutnya.

Dalam status untuk merekrut tim penjualan, isinya adalah

- ✓ Produk yang akan dijual
- ✓ Alasan kenapa produknya akan laris
- ✓ Manfaat jadi tim penjualan Anda
- ✓ Testimoni dari salah satu tim sebelumnya
- ✓ Kikis keberatan
- ✓ Dan info pendaftaran

Kalau dari poin-poin barusan dibuat status, maka jadi kurang lebih seperti ini.

Teman-teman yang mau jadi reseller, yuk merapat. 🤝

Saya lagi cari tim penjualan untuk produk kecantikan yang akan launching dalam waktu dekat.

*Produknya potensial, karena target pasarnya luas.
Komisinya juga besar dan amunisi promosinya juga lengkap.*

.....

.....

Dari pengalaman sebelumnya, ada reseller kami yang komisinya bahkan tembus 20 juta lho.

Gak perlu takut gak bisa jual produknya, karena akan diajarkan caranya dari awal banget.

Untuk info pendaftarannya, silahkan tinggalkan komen ya.



Dengan begitu, maka pelan-pelan tim penjualan Anda akan semakin banyak.

Nah, pola seperti barusan diulang-ulang sampai jumlah tim penjualan aktif yang diinginkan tercapai.

Sedikit catatan disini, setelah dapat tim penjualannya terus apa yang perlu dilakukan?

Silahkan lakukan ini ya

- ✓ Bina tim penjualannya
- ✓ Ajarkan bagaimana cara mendapatkan pembeli
- ✓ Buat promo supaya tim penjualannya bersemangat

Seperti itulah garis besar tembus omzet 100 juta lewat facebook.

Pada dasarnya, jualan laris manis itu prinsipnya hanya 2 saja.

Pertama, jualan ke BANYAK orang sekaligus.

Atau yang kedua, jualannya DIBANTU banyak orang sekaligus.

Kalau bukan cara pertama, maka lakukan cara kedua.

Silahkan praktikan pola dalam facebook ini, Saya doakan semoga omzet Anda segera tembus ratusan juta, aamiin.

WEJANGAN

Menutup Ebook ini, Saya ingin memberikan saran ke Anda bahwa kalau memang pakai facebook personal sebagai media promosi untuk bisnis, maka **jangan hanya sekedar posting**.

Kenapa begitu?

Tahukah Anda, bahwa di facebook ada yang namanya **EDGERANK**. Alias sistem yang menilai kedekatan satu orang dengan orang lainnya.

Walaupun teman facebooknya banyak, kalau Anda gak masuk edgerank teman facebook Anda, maka postingan Anda tidak ada yang lihat. Dan ujungnya, walaupun penawaran Anda sangat menarik, karena postingannya tenggelam, maka gak akan ada yang tertarik membelinya.

Sebaliknya, kalau Anda berhasil membuat teman-teman atau follower di facebook rajin interaksi dengan Anda, maka postingan-postingan Anda akan ditampilkan ke orang-orang tersebut. Yang ujungnya, itu akan membantu Anda saat mempromosikan produk nantinya.

Dan untuk bisa seperti itu, maka jangan posting asal-asalan.

Agar postingannya gak asal, maka teruslah belajar dan belajar sampai Anda dapat yang Anda inginkan.

Ya, ada banyak sekali materi tentang facebook selain dari ebook ini. Dengan mempelajarinya, maka insyaAllah itu akan ngefek ke bisnis Anda.

Jadi, jangan pernah berhenti belajar ya.

Selain ebook ini, Saya juga pernah sharing tentang facebook personal di status Saya yang ini -> [TIPS FACEBOOK](#)

Semoga jadi tambahan pengetahuan untuk Anda.

Teruslah belajar, jangan cepat puas.

Karena kualitas bisnis itu tumbuh sebesar kualitas pengusahanya.

Sampai ketemu lagi ya.

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. Untuk mendapatkan sharing lainnya dari Dewangga, bisa langsung klik tombol dibawah ini.

Ikuti Sharing Rutin Dewangga