

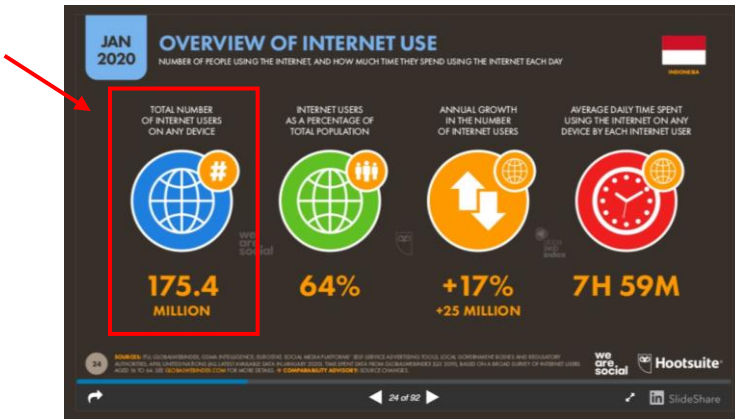


MAGNET 1000 WHATSAPP

**STEP BY STEP DAPAT
RIBUAN KONTAK WA
CALON PEMBELI**

MUDAH CLOSING DARI WHATSAPP

Sebelum Anda baca ebook ini sampai selesai, tahukah Anda? Kalau saat ini lebih dari 170 juta orang Indonesia sudah terakses dengan Internet.



Sumber gambar : datareportal.com/reports/digital-2020-indonesia

Menariknya, saat ebook ini dibuat, pemerintah Indonesia sedang merencanakan proyek senilai triliunan rupiah tentang satelit multifungsi bernama Satria. Satria sendiri merupakan singkatan dari Satelit Indonesia Raya. Proyek ini tujuannya agar seluruh masyarakat Indonesia nantinya bisa merasakan internet yang lebih kencang, stabil dan merata.

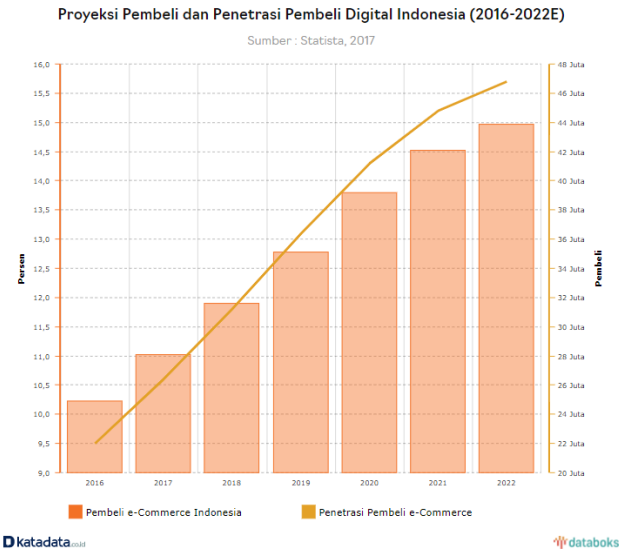
Nah, bayangkan ketika proyek ini rampung?
Kira-kira apa yang akan terjadi??

Pastinya, jumlah pengguna internet di Indonesia akan meningkat. Internetan jadi lebih nyaman. Dan dengan koneksi internet yang lebih stabil, maka orang-orang Indonesia bisa saling terhubung tanpa dibatasi ruang dan waktu.

Ya, perkembangan internet membawa kebaikan untuk kehidupan kita. Salah satunya, dibidang bisnis.

Karena internet yang terus berkembang, saat ini bisnis online jadi semakin mudah.

Jualan onlinenya jadi makin mudah, dapat pembelinya juga jadi mudah. Buktinya dari kenaikan jumlah transaksi dari tahun ke tahun. Bukannya penjualannya turun, tapi setiap tahun penjualan dibisnis online selalu naik dan naik.



Sumber gambar : katadata.co.id

Tapi walaupun begitu, jujur saja, kemudahan bisnis online ini tidak dirasakan semua orang. Saat ini masih ada banyak orang yang kesulitan dapat pembeli dari online.

Ketika menawarkan sesuatu, dicueki.

Ketika jualan, sepi pembeli.

Ketika promosi, hasilnya jauh dari target.

Koq bisa begitu?

Apa yang perlu diperbaiki?

Sebenarnya, ada banyak strategi jualan di bisnis online.

Tapi kalau sampai saat ini ada yang masih kesulitan dapat pembeli, mungkin salah satu alasannya **karena belum punya database WA atau jumlah database WA-nya belum banyak.**

Apa itu database WA?

Dan apa hubungannya dengan penjualan?

Silahkan ambil posisi senyaman mungkin, karena kami akan jelaskan pelan-pelan. 😊

Buat yang belum tau,

Jadi database WA, adalah sebutan untuk kontak WA calon pembeli atau kontak WA konsumen yang kita miliki.

Bisnis online yang punya banyak database WA, akan sangat terbantu ketika mempromosikan produknya. Kenapa?

Ada beberapa alasan.

Alasan Pertama, Mudah Edukasi Produknya

Salah satu penyebab orang lain tidak membeli adalah karena mereka tidak paham manfaat produknya. Karena tidak paham manfaat produk, akhirnya membuat target pasar cuek dengan apapun yang kita tawarkan.

Karena itulah, jika ingin dapat pembeli, maka buatlah target pasar paham dengan apa yang Anda tawarkan. Nah, untuk bisa seperti itu, maka Anda perlu melakukan edukasi. Dan ternyata, edukasi produk di WA ini jauh lebih enak, dibanding edukasi produk disosmed.

Kalau disosmed, fokus mudah teralihkan. Scroll sedikit, maka sudah masuk postingan lain. Beda kalau punya database WA.

Saat Anda punya database WA, maka Anda bisa kirim pesan edukasi produk langsung ke mereka. Setelah pesan terkirim, mereka teredukasi, calon pembeli paham apa yang sedang Anda tawarkan, dan akhirnya dapat pembeli deh, hehe. 😊

Ya, kalau merasa produknya sudah menarik, tapi pembelinya sedikit. Bisa jadi itu karena yang ditawarkan tidak paham dengan manfaat produknya. Orang yang ditawarkan merasa produknya pasaran, belum diperlukan, atau kemahalan. Itu semua karena mereka belum teredukasi. Jadi, edukasilah mereka. Dan Anda akan mudah melakukan itu, kalau punya database WA dalam jumlah yang banyak.

***"Jualan Sulit Closing, Bisa Jadi Karena yang Ditawari
Belum Paham Manfaat Produk"***

Alasan Kedua, Gak Bingung Jualan Kemana

Kalau diperhatikan, banyak orang jualan onlinenya asal karena bingung jualan kesiapa. Padahal kalau punya database, hal seperti itu gak perlu terjadi. 😊

Gak perlu bingung jualan kemana, kalau mau jualan, ya jualannya ke databasenya dong, hehe. Kirim penawaran ke kontak WA calon pembeli atau hubungi kontak WA pembeli lama. Disadari atau tidak, dengan melakukan seperti barusan, maka proses jualan akan jadi semakin mudah.

Ada yang pernah bingung mau jualan kemana? Itu gak akan terjadi kalau punya database WA dalam jumlah yang banyak.



Alasan Ketiga, Bisa Kunci Bahkan Bisa Nambah Penghasilan

Jika ada yang penghasilan dibisnisnya naik turun dan belum stabil. Maka coba fokus perbanyak kontak WA calon pembeli.

Sepengalaman kami,

Ketika punya 1.000 Database WA, setiap promosi gak pernah sepi.

Begitu database WA tembus 3.000, bisa kunci penghasilan.

Begitu database WA tembus 10.000, hasil bisnis lebih daripada angka cukup. Alhamdulillah.

Kalau tau cara mengelola database WA dengan benar, maka hasil penjualan itu berbanding lurus dengan jumlah kontak yang dimiliki.

Dimana semakin banyak jumlah database WA-nya, maka semakin besar potensi jualannya.

Pada dasarnya, jualan adalah matematika sederhana. Promosi ke 10 orang, hasilnya jauh berbeda dibanding promosi ke 10.000 orang.

Faktanya, dari semua orang yang menerima penawaran kita, pasti ada yang tidak membeli. Fakta ini gak akan bisa kita tentang atau lawan. Karena itu, daripada habis energi untuk membuat orang jadi tertarik, lebih baik waktunya digunakan untuk memperbanyak database WA calon pembeli.

Kalau punya banyak calon pembeli, jualan Anda akan jadi lebih mudah dan akan lebih sering closing. Sebaliknya, kalau jumlah calon pembelinya terbatas, maka terbatas pula potensi jualannya.

Nah, kalau Anda sudah punya berapa database? 😊

"Promosi ke 10 Orang, Hasilnya Jauh Berbeda Dibanding Promosi ke 10.000 orang"

Begitulah manfaat punya database WA untuk bisnis Anda.

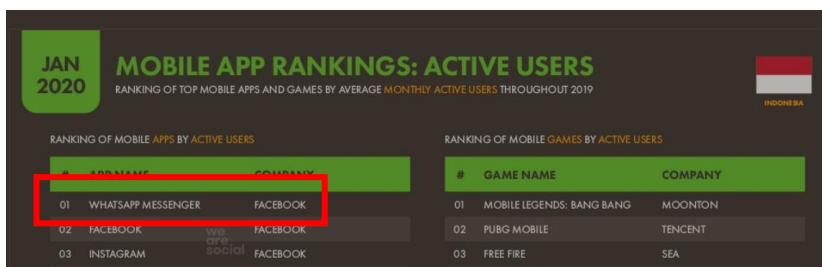
1. Mudah Edukasi Produk, kalau calon pembeli paham, mudah closingnya.
2. Gak bingung jualan kemana. Kalau mau promosi, tinggal kirim pesan ke database WA-nya.
3. Kalau tau cara kelola Database WA dengan benar, itu bisa jadi jalan mengunci penghasilan bahkan menambah penghasilan.

Benar, punya Database WA dalam jumlah yang banyak adalah solusi dari masalah jualan.

Karena itu, kalau Anda belum punya database WA dalam jumlah yang banyak. Maka segera miliki. Apalagi potensi WA di Indonesia itu besar banget lho. 🤖

Kalau dirincikan, ini fakta tentang WA yang perlu Anda ketahui.

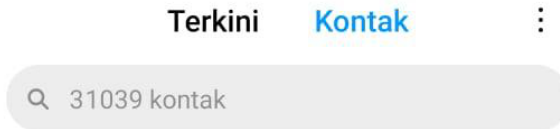
- ✓ WA adalah aplikasi chatting yang paling banyak digunakan oleh orang Indonesia. Diseluruh dunia, ada 138 negara yang menggunakan WA sebagai aplikasi chatting utama.
- ✓ 84% pengguna internet Indonesia, install WA di Hpnya. Jumlah penggunanya mencapai ratusan juta.
- ✓ WA adalah aplikasi nomor 1 dengan pengguna paling aktif di Indonesia.
- ✓ Usia pengguna WA variatif dan terdiri dari berbagai kelas ekonomi. Semua jenis target pasar menggunakan WA.
- ✓ Banyak pebisnis online, menghubungkan toko online mereka dengan WA. Sehingga notifikasi belanja langsung masuk ke WA.
- ✓ WA tempat closing banyak produk. Mulai produk harga belasan ribu, sampai produk harga ratusan juta seperti property bisa dipasarkan lewat WA.



Luar biasakan potensi WA?

Karena itu manfaatkan media ini untuk membantu bisnis Anda.

Kami menyampaikan ini, karena kami sudah merasakan sendiri. Saat ebook ini dibuat, jumlah database WA yang kami miliki adalah sebanyak ini.



Dengan database WA sebanyak itu, atas ijin Allah kami sudah memberikan edukasi ke **lebih dari 100.000 orang**, menyelenggarakan program pelatihan eksklusif ke **lebih dari 50.000 orang**, dan memiliki jaringan lebih dari **8.000 agen** di seluruh Indonesia.

Selama ini, kami juga aktif berbagi cara untuk memperbanyak database ke banyak orang. Mereka yang fokus memperbanyak databasenya, beberapa telah merasakan

- ✓ Dapat 1.000 reseller dalam 3 bulan
- ✓ Mencapai 2 Miliar dalam 16 bulan
- ✓ Closing 100 juta dalam 1 kali broadcast
- ✓ Dan lain-lain

Ya, pertambahan database berbanding lurus dengan pertumbuhan bisnis. Karena itu, yuk perbanyak databasenya.

Caranya bagaimana?

Silahkan ke halaman selanjutnya, kita akan belajar step by step apa saja yang perlu dilakukan agar database WA Anda bertambah. 😎

4 LANGKAH MUDAH TAMBAH DATABASE WA

Sebenarnya, proses dapat database WA itu simpel. Anda cukup lakukan 4 langkah saja, maka insyaAllah kontak WA calon pembeli akan berdatangan ke Hp Anda.

4 langkah itu urutannya adalah

1. Buat umpannya
2. Tawarkan ke target pasar
3. Whitelist Kontak baru
4. Sapa

Tahap Pertama, Buat Umpannya

Pada dasarnya calon pembeli tidak akan menghubungi WA Anda tanpa alasan. Karena itu Anda harus memberikan mereka alasan agar bisa dapat kontak WAny. 🐟

Nah, alasan ini berperan seperti **umpan**. Jadi untuk memancing target pasar menghubungi WA Anda, Anda butuh umpan. Umpan ini terbagi 2 bentuk.

- **Lead Magnet**, penawaran yang diberikan gratisan
- **Offer**, penawaran spesial

Apa maksud dari 2 hal ini?

Pertama, kita akan bahas dari Lead Magnet dulu.

Jadi lead magnet adalah sesuatu yang diberikan gratis kepada target pasar kita, agar mereka mau memberikan kontak WA mereka. Biasanya lead magnet ini berbentuk free konten edukasi alias konten edukasi.

Formatnya macam-macam,
Ada yang bentuknya digital seperti

- Ecourse atau kursus online
- Short class kelas singkat
- Video / Ebook / Audio
- Kulwa, kuliah di grup wa membahas 1 topik tertentu
- Webinar atau reply webinar alias seminar online, dan
- Tutorial, panduan untuk melakukan sesuatu
- Tips rutin, isinya adalah sharing ilmu dari Anda dan diberikan secara rutin setiap beberapa hari sekali.

Ada juga yang bentuknya fisik misal buku

Nah, selama itu dibagikan secara gratis, maka itu bisa jadi lead magnet. Salah satu contoh lead magnet edukasi seperti disamping ini. Ini adalah Kulwa yang dulu pernah diadakan oleh kami.



Saat membagikan lead magnet ini, ada baiknya lead magnet berhubungan dengan produk Anda.

Contohnya :

- Misal bisnisnya bergerak dibidang kesehatan, umpannya bisa tips-tips praktis hidup sehat yang dibagikan secara rutin
- Misal bisnisnya bergerak dibidang property, umpannya bisa seminar gratis tentang cara dapat property ekonomis

Ketika lead magnetnya berhubungan dengan produk, maka kontak WA yang Anda kumpulkan jadi tertarget dan mudah mengambil penawaran Anda. 😊

Selain lead magnet, salah satu yang bisa memancing target pasar datang ke WA Anda adalah Offer alias penawaran spesial.

Ada beberapa contoh offer yang bisa Anda gunakan. Antara lain

1. Voucher potongan harga. Ada diskon spesial untuk yang transaksi via WA.
2. Produk priceless. Produk yang harganya murah atau produk yang margin profitnya kecil.
3. Sampel produk. Contoh produk atau tester produk bisa dijadikan sebagai lead magnet juga.



Jadi untuk dapat database WA, Anda perlu pikirkan lead magnet atau penawaran yang akan memancing target pasar menghubungi WA Anda.

Setelah umpannya ada, masuk ke tahap kedua.

Tahap Kedua, Tawarkan ke Target Pasar

Di tahap ini tawarkan umpan Anda di tempat target Anda berkumpul. Seperti

- ✓ Sosial media yang Anda miliki
- ✓ Grup-grup Facebook tempat target pasar Anda berkumpul
- ✓ Lewat website yang Anda miliki
- ✓ Di Event-event yang dikunjungi oleh target pasar Anda
- ✓ Lewat iklan

Saat menawarkan lead magnet, buatlah kalimat yang memberikan alasan kenapa lead magnetnya harus diambil. Contohnya misal

Mau ebook gratis ini?

*Di Ebook ini, Anda akan belajar banyak tentang bla bla bla
Ebooknya Bisa diambil langsung di -> (link menuju WA)*

Jadi jangan hanya sekedar menawarkan saja.

Tapi beritahu target pasar apa keuntungannya mengambil lead magnetnya Anda. Sip? 😊

Untuk membuat link menuju ke WA Anda, silahkan ikuti tahap ini.

Pertama-tama, Anda bisa akses entrepreneurid.org/Generate_WA

Nanti akan menuju website seperti gambar disamping

Masukan nomornya Anda, tanpa 0 disana.

Misal nomornya 0812-3456-7890

Maka penulisannya jadi 6281234567890

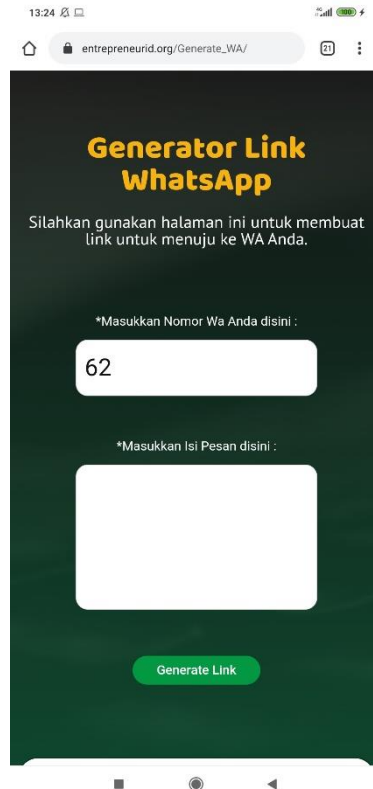
Lalu masukan textnya.

Misal

Ebook gratis

Nama panggilan :

Setelah masukan nomor dan text, langsung klik generate link. Maka akan muncul link yang langsung menuju WA Anda.



Nah, biasanya karena linknya terlalu panjang. Banyak orang yang mempecantik linknya. Cara mempercantik link, Anda bisa pergi ke bit.ly . Lalu paste link menuju ke WA. Setelah itu, masukan link yang sudah cantik ke scriptnya Anda. Sip ya?

Tahap Ketiga, Whitelisting Kontak Baru

Setelah menawarkan, selanjutnya adalah whitelisting. Apa itu?

Jadi untuk target pasar yang datang ke WA dari link, jangan langsung diberikan lead magnetnya. Karena pada dasarnya nomor kita belum tersimpan dikontak mereka. Dan kalau nomor kita belum mereka simpan, itu artinya kita gak bisa kirim mereka pesan broadcast. Karena peraturan di WA adalah harus saling simpan nomor telpon di kontak masing-masing kalau mau kirim broadcast, hehe 😊

Nah karena itu, jika calon pembelinya datang jangan dulu diberikan lead magnetnya. Tapi arahkan mereka untuk simpan nomor WA kita. Inilah yang disebut dengan whitelisting. Caranya gimana?

Anda bisa berikan pesan seperti ini

Selangkah lagi (nama lead magnet) akan dikirim ke WA Anda

Sebelum itu, silahkan simpan dulu nomor ini di Hp Anda dengan nama XXXXX

Cara simpannya bisa dengan klik tulisan "tambah" yang muncul dilayar.

Setelah nomornya disimpan, langsung balas pesan ini dengan "Sudah Simpan"

Harap ikuti prosedur barusan, karena jika tidak, maka aksesnya tidak bisa diterima oleh WA Anda.

Kemudian setelah target pasar membalas pesannya dengan konfirmasi kalau mereka sudah simpan nomor, barulah kita berikan umpan yang sudah dijanjikan.

Perlu dicatat, bahwa tahap ketiga ini hanya berlaku untuk umpan berbentuk lead magnet. Kalau umpannya adalah penawaran, maka langsung arahkan mereka untuk menyelesaikan transaksi, setelah itu minta mereka untuk simpan nomor setelah transaksinya selesai. 😊

Tahap Keempat, Sapa

Setelah whitelisting, tutup dengan berikan salam. Contohnya seperti ini

Terimakasih karena sudah menyimpan kontak kami.

Ini hadiah perkenalan untuk Anda (Akses Lead Magnet)

Perkenalkan kami adalah XXXXX

Kami fokus (Hal yang membantu kehidupan target pasar)

Semoga perkenalan ini menjadi kebaikan untuk kita 😊

Jadi database yang baru masuk, jangan hanya diberikan lead magnet saja ya. Tapi Anda perlu cantumkan kalimat yang ada hubungannya dengan target pasar. Dengan begitu, mereka akan menaruh minat ke Anda, sehingga pesan-pesan Anda dimasa depan kemungkinan besar akan dibaca oleh mereka.

Gimana? Paham kan sampai sini?

3 STRATEGI PUNYA RIBUAN KONTAK WA

Jika Anda sampai sini, maka Anda sekarang sudah tau proses dapat kontak WA target pasar alias mengumpulkan Database WA. Nah, setelah Anda tau prosesnya, maka yang perlu Anda lakukan selanjutnya adalah mengumpulkan database WA sampai jumlahnya mencapai ribuan.

Ya, ketika Anda punya kontak WA ribuan, maka Anda akan merasakan kemudahan-kemudahan saat promosi. Dan agar bisa mencapai angka itu, maka silahkan lakukan 3 strategi ini.

Strategi Pertama, Multigate

Kesalahan orang-orang yang ingin kontaknya tumbuh cepat tapi tidak mencapai itu adalah karena hanya bergantung kepada 1 jenis umpan saja.

Padahal, kalau umpannya semakin banyak, maka semakin cepat juga pertumbuhan kontaknya.

Jika kita ibaratkan WA tempat kita jualan adalah mall, maka semakin banyak pintunya, maka mall tersebut semakin mudah diakses.

Nah, umpan adalah pintu masuk ke WA teman-teman. Jadi semakin banyak umpannya, artinya semakin banyak pintu masuknya, dan akhirnya membuat pertumbuhan kontak lebih cepat berkali-kali lipat daripada mengandalkan 1 umpan aja.

Tips tambahan, kalau bisa jenis umpannya variatif.

Misal Anda punya umpan berbentuk ebook, video, audio, kulwa, dan jenis lain-lainnya.

Pada dasarnya karakter calon pembeli berbeda-beda.

Ada yang suka baca, jadi tertarik dengan ebook

Ada yang gak suka baca, lebih tertarik dengan video.

Ada yang suka kumpul dengan banyak orang, jadi lebih suka kulwa.

Jadi kebayang ya kalau umpannya hanya 1 jenis, pasti gak maksimal.



"Semakin Banyak Umpannya, Semakin Cepat Pertumbuhan Jumlah Database WA-nya"

Strategi Kedua, Multistrategi

Agar dapat kontak WA ribuan, maka yang perlu dilakukan adalah menerapkan multi-strategi

Nah, kalau ingin kontaknya bertambah dengan cepat, jangan hanya mengandalkan 1 cara. Tapi kalau bisa gunakan semua cara. Pakai cara gratisan iya, pakai cara berbayar juga iya. Coba pakai media sosial Facebook, pakai juga media sosial lainnya seperti Instagram. Dan sejenisnya.

Kalau multigate adalah pintu masuk mall, maka multi strategi adalah jalan ke mallnya.

Jika mall hanya bisa diakses dengan 1 jalan saja, maka jalannya akan macet, dan akhirnya orang-orang yang mau masuk akan terbuang waktunya dijalan, sehingga lebih lama masuk mall.

Sedangkan kalau mallnya bisa diakses lewat banyak jalan, maka mall jadi lebih mudah dikunjungi.

Ini gambaran kalau kita hanya pakai 1 strategi saja.

Yang terjadi adalah kejenuhan dan pertumbuhan kontak WAnyak gak secepat kalau kita mengandalkan semua strategi.

Jadi, jangan hanya terpatok di 1 strategi, gunakan banyak strategi agar semakin banyak database WA-nya. 😊

Strategi Ketiga, Re-use

Terakhir, Anda bisa dapat kontak ribuan kontak, dengan cara reuse. Alias pakai ulang umpan yang pernah dipakai dimasa lalu.

Pada dasarnya setiap umpan akan menghasilkan jumlah kontak yang berbeda saat digunakan di waktu yang berbeda.

Tips agar strategi ini hasilnya maksimal adalah jangan gunakan umpan dalam waktu yang berdekatan. Setelah cukup lama, baru gunakan lagi. Itu akan memberikan hasil yang lebih maksimal.

Misalnya, umpan A sudah dipakai dibulan ini. Maka pakai umpan yang sama 3 – 6 bulan lagi. Dengan begitu insyaAllah kontak WA akan bertambah dengan sendirinya.

Nah itulah 3 strategi praktis agar punya banyak database WA.

1. Multigate, perbanyak variasi umpannya
2. Multistrategi, perbanyak strategi tebar umpannya, dan
3. Re-use, gunakan umpan lama diwaktu yang berbeda.

PENUTUP

Nah itulah isi dari ebook ini. Di ebook ini Anda sudah belajar solusi keluar dari masalah penjualan, potensi WA, 4 langkah dapat kontak WA tertarget, dan 3 strategi dapat kontak WA ribuan.

Jika selama ini hasil jualannya jauh dari target dan bisnisnya kurang menyenangkan karena jualannya bermasalah, maka coba perbaiki. Langkah pertamanya adalah dengan memperbanyak kontak WA target pasarnya.

Kalau calon pembelinya sudah berkumpul, maka Anda akan jadi mudah saat promosi.

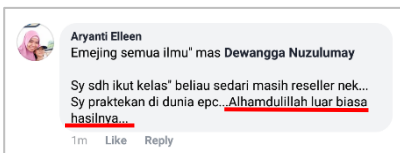
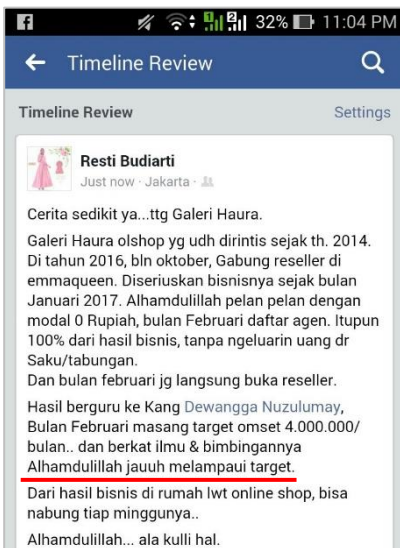
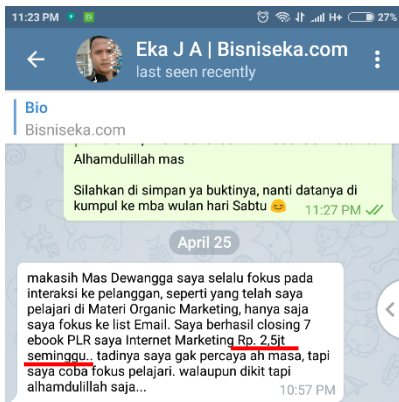
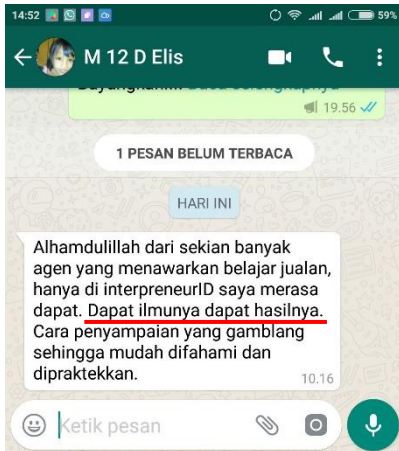
Selama ini mungkin yang jualannya bermasalah karena gak punya banyak calon pembeli berbentuk database WA. Sehingga mereka sulit edukasi manfaat produk, bingung mau jualan kemana, dan hasil penjualannya gak stabil.

Jadi, coba fokus kumpulkan database WA dari target pasar Anda. Kalau jumlahnya sudah banyak, insyaAllah bisnis Anda akan jadi lebih menyenangkan.

Silahkan buktikan. 😊

P.S. : Jika Anda kendala / pertanyaan dalam mempraktikan isi ebook ini, silahkan bertanya ke Agen entrepreneurID yang memberikan ebook ini ke Anda.

Apa kata Mereka yang Pernah Belajar Bersama entrepreneurID?



Re: 3 Tips Praktis ini akan mempengaruhi Hidup Anda

chaerunnisa icha

Sent to Dewangga dari entrepreneurID

9:16 AM

Details

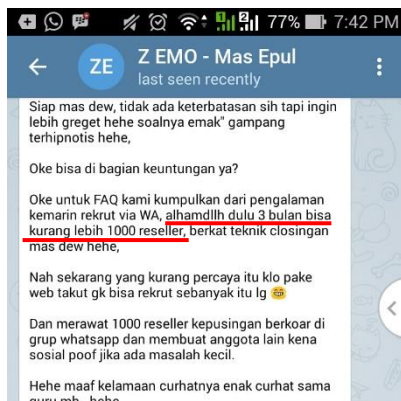
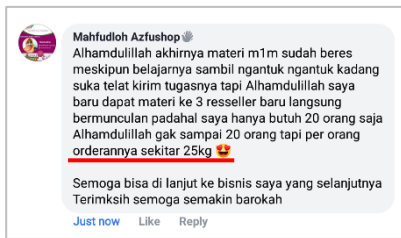
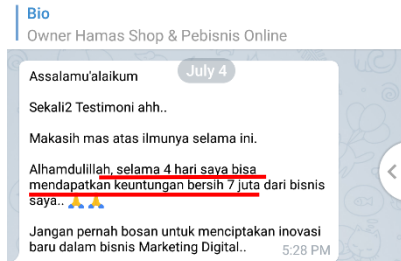
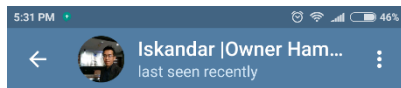
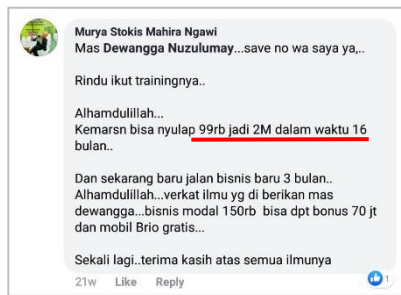
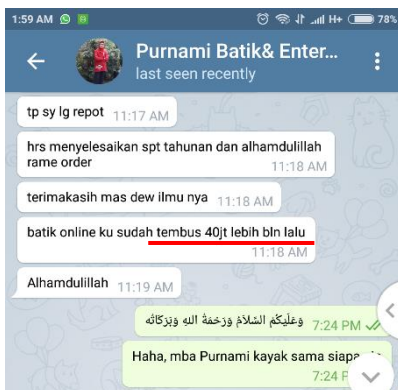
Terima kasih mas dew, saya mau yang panjang dan lengkap, dan prakteknya lebih maksimal

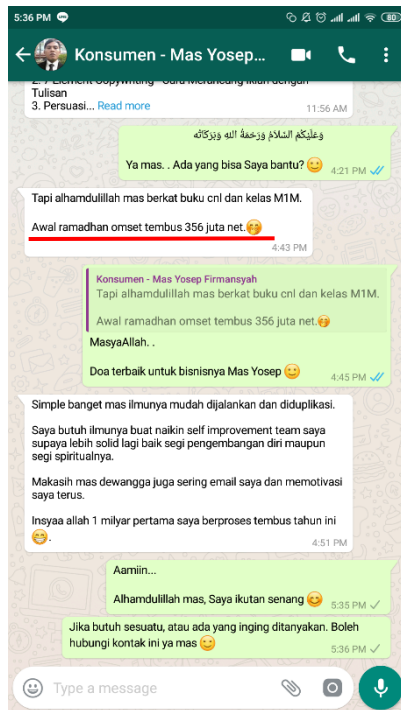
Sejak kenal entrepreneurID saya merasa banyak sekali perubahan yang terjadi pada hidup saya, terutama pada soal keuangan. Alhamdulillah ada saja yang order.

Dan saya suka dengan materi yang mas dew sampaikan, bahasanya mudah dimengerti, enak dibaca dan santun. Lebih mudah dipahami terima kasih sekali lagi mas dew.

Mas dew mau tanya dooong saya mau optimasi bisnis saya, dan saya ada keinginan untuk memiliki mentor, kalau dari entrepreneurID sendiri menyediakan program mentor bisnis juga kah? Yang agak private?

Kira-kira berapa ya mas dew biayanya kalau ada?





Sampai ketemu di program belajar entrepreneurID lainnya. Semoga Allah selalu merahmati dan memberkahi bisnis Anda, aamiin