

PANDUAN SALES FACEBOOK ADS

*Panduan Menjana Sales
5-Angka Di Facebook
lanangkah demi langkah !*



ISI KANDUNGAN

#1 Setup Fanpage Memukau

#2 Jana 2000 Likes

#3 Create Lookalike Audience

#4 Create & Boost Post

#5 PM & Close Sale!

Bahagian

1

SETUP FANPAGE MEMUKAU!



SETUP FANPAGE

MEMUKAU!

Terus terang saya katakan, teknik setup ads, bayar, dan berdoa untuk conversion sudah tidak boleh digunakan.

Ads zaman sekarang perlukan lebih engagement, perlukan lebih elemen seperti trust.

Pokoknya, anda perlu membina hubungan dan kepercayaan dengan prospek anda terlebih dahulu sebelum anda dapat menjana sales!

Kita akan berbuat demikian melalui Fanpage.

Saya yakin anda telah mahir dengan selok belok bagaimana untuk setup fanpage, jadi saya tuliskan di sini beberapa tip penting ketika set up fanpage supaya ia 'memukau'.

#1 Profile & Cover Image!

Front page anda ibarat pintu depan kedai anda. Jika ia menarik dan nampak ceria, semestinya ia akan menarik perhatian prospek.

Pastikan anda upload gambar yang melambangkan bisnis anda. Jika anda menjual produk kecantikan, ambil gambar promotional produk tersebut dan letakkan di cover image. Pastikan ia tidak kabur dan jika boleh, menonjolkan produk dan headline.

Profile image sebaiknya diisi dengan logo. Jika bisnis anda belum mempunyai logo, pastikan anda meletakkan produk anda di sana. Kerana saiznya yang kecil, hanya fokus kepada 1 unit produk.

Contohnya, jika anda menjual set kecantikan, jangan guna gambar keseluruhan set kerana akan nampak kecil. Sebaliknya hanya tunjukkan salah satu dari botol dalam set tersebut.



#2 Isi about details dengan teliti

Ramai orang tidak mengambil berat dengan proses setup fanpage, kerana terkejar-kejar nak pasang ads dan start menjual. Jangan buat kesilapan Rookie ni!

Isi dengan teliti, luangkan masa dan fikirkan tentang deskripsi fanpage anda. Saya suka menggunakan format 'Soalan, Jawapan, Call To Action'

Contoh:

Anda ingin kurus 5kg dalam 2 minggu? Ketahui rahsia Jamu Pelangsing XXX. PM kami untuk tawaran khas!

Dah jenuh mencuba affiliate marketing? Jana RM1407 dalam 30 hari menggunakan teknik saya! Klik LIKE sekarang!

Pastikan juga anda memilih topik yang sesuai – FB akan menunjukkan fanpage anda kepada mereka yang 'like' topik-topik yang anda pilih, jadi pilih dengan teliti.

Selain itu pastikan juga anda mengisi seberapa teliti yang boleh di bahagian lain. Bahagian-bahagian lain ini berkaitan dengan SEO, iaitu kedudukan anda dalam Google search. Isi dengan teliti, dan anda lebih mudah dijumpai melalui Google.

Category	Website
Name	Belajar Borong Dari China
Topics	Nasihat Niaga, 淘寶網官方 Taobao and Azizan Osman
Username	www.facebook.com/rahsiataobao
Start date	Founded on 1 March 2013
Address	Enter your address
Short description	Nak memborong dari China? Tak sanggup keluar modal terbang pergi China memborong? Pelajari teknik memborong secara online dari Taobao.com! PM laju-laju...
Impressum	Adalah satu page community berkongsi tip-tip bagaimana untuk memborong cari China secara online tanpa perlu melalui orang t... See more

#3 Post Informasi/Sharing Berguna

Salah satu cara untuk anda membina trust dengan prospek anda adalah menonjolkan diri anda sebagai seorang 'expert'. Jika anda dapat menunjukkan yang anda tahu lebih banyak tentang sesuatu perkara dari prospek anda, mereka akan follow anda.

Untuk menunjukkan yang anda mahir dalam sesuatu, pastikan anda menulis post berkongsi tips, atau panduan tentang sesuatu perkara. Ia tidak perlu panjang, tetapi cukup untuk share dan membantu prospek anda. Keep it simple.



NigelOng.com

Published by Nigel J. W. Ong [?] · 26 May at 11:27 · 🌐

[Teknik Follow Up WhatsApp untuk naikan sales Ramadan ni]

=====

Statistik marketing menyatakan yang prospek secara puratanya perlu di'follow-up' sebanyak 6 kali baru mereka membeli.

Jadi untuk seller WhatsApp, macam mana nak follow up? message apa nak dihantar ye?

boleh cuba flow saya ye:

[Hari #1]- Follow up dengan soalan open ended, bukan bertujuan nak menjual, tapi nak mereka reply dengan masalah mereka. dari sana kita 'layan' sampai mereka membeli.

Cth: TQ ye sudi WhatsApp saya. apapun, saya nak carry one dari discussion kita semalam, boleh saya tanya bahagian mana muka cik yang selalu berjerawat?

.....

[Hari #2] - Kongsi tips berkaitan produk yang anda jual.

Cth: teknik 3-step menggosok muka untuk mengeluarkan sebum dan kotoran dengan pantas dan mudah!

.....

[Hari #3] - Kongsi testimoni produk anda

.....

[Hari #4]- Share tips berbentuk 'amaran' untuk menarik perhatian prospek.

Cth: Senarai terbaru produk kecantikan TIDAK LULUS Kementerian Kesihatan. Dah check?

.....

[Hari #5] - Hantarkan offer kepada mereka, dan masukkan sedikit elemen 'tekanan' supaya mereka akan lebih terdorong untuk beli.

Cth: salam sis. Manager sis ada special deal, katanya nak buat offer FREE POSTAGE, tapi offer ni 24 jam je. Boleh jimat RM10 ni sis..."

Harap membantu ye!

Untuk permulaan, sasarkan untuk menulis dalam 4-5 post, dan sertakan post tersebut dengan gambar-gambar menarik yang akan membantu menarik perhatian prospek anda apabila mereka melayari fanpage anda.

Antara post-post yang saya suka share di page saya:

- Tips & Panduan
- Petikan kata-kata motivasi
- Testimoni customer

Bahagian

2

**JANA 2000
LIKES!**



JANA 2000 LIKES!

Apabila fanpage telah siap setup, maka anda kini perlu membina audience.

Apabila kedai telah siap, anda perlu memastikan kedai anda senantiasa dilawati dan dikunjungi orang, barulah ada harapan untuk menjana sales. Jika kedai cantik, tetapi tiada orang, mana nak datangnya sales?

Untuk Facebook Fanpage, kita akan fokus pada membina likes dahulu. Ini kerana apabila seseorang telah 'like' page anda, mereka selalunya akan dapat melihat post anda di news feed mereka. Jadi peluang

untuk anda engage dan menjana sales dengan mereka adalah jauh lebih tinggi.



Untuk menjana likes, kita perlu menggunakan Facebook Ads. Berikut merupakan langkahnya:

1. Layari Adverts Manager
2. Pilih 'Promote Your Page' sebagai tujuan iklan anda. Ini adalah opsyen untuk membuat iklan jana likes.
3. Ketika membuat settings untuk ad-set, pilih demographics yang bersesuaian dengan produk anda. Saya kongsi beberapa tip sebagai panduan:

1. Pilih umur 25-45. ini adalah 'buyers' age' di mana mereka in bekerja dan ada duit untuk membeli.
2. Pilih hanya 3 keyword di bahagian interest.

Pilih terlalu banyak dan anda akan berhadapan masalah menyiasat keyword mana yang bagus nanti.
3. Pilih placement di Facebook sahaja, dan hanya di 'mobile'. Dari pengalaman saya, mobile ads lebih mampu menjana likes.
4. Mulakan dengan bajet dalam RM15 sehari.

Bajet kecil membantu anda untuk fine-tune ads anda supaya anda tidak kerugian.

5. Apabila sampai masa untuk membuat iklan itu sendiri, saya cadangkan anda set-up 3 iklan. Ketiga-tiga iklan ini akan menggunakan headline yang sama, tetapi gambar yang berbeza.

6. Ini membenarkan anda untuk menilai gambar mana yang lebih efektif selepas 2-3 hari ads berjalan.

7. Untuk headline, anda boleh menggunakan format 'Masalah, Penyelesaian, Call To Action'

8. *Contoh: Rasa tak 'macho' dengan rambut gugur? Lebatkan semula dengan syampu XXX.*

LIKE PAGE SEKARANG!

9. Anda kemudiannya boleh menggunakan gambar tersebut, tetapi sekarang ini mencuba pula headline yang berbeza.
10. Teknik fine-tuning iklan ini dipanggil Split Testing, dan ianya AMAT berkesan. Saya sendiri berjaya membawa kos iklan likes dari RM0.32 per like sehingga RM0.03 hanya dengan membuat split testing!

Split test sehingga iklan anda menjana RM0.20 per likes dan ke bawah. Ini sudah memadai.

Suggested Page



Belajar Borong Dari China

Sponsored

Tak Tahu Nak Borong Produk Apa? Guna 5 Tip PERCUMA ini. Like Page Sekarang!



Contoh Iklan Likes: Percayakah anda iklan ini telah menjanakan pada saya hampir 5,000 likes pada kos RM0.07 per like?

Bahagian

3

JANA LOOKALIKE AUDIENCE!



CREATE LOOKALIKE AUDIENCE

Apabila fanpage anda telah mempunyai 2000 likes, maka anda telah mempunyai following yang mencukupi.

Sesetengah seller akan mula mempromosi habis-habisan pada 2000 likers ini. Walaupun masih akan mendapat sale, tetapi pada saya masih boleh diperbaiki.

Ini kerana 2000 likers ni agak kurang jumlahnya. Kita perlukan jumlah prospek yang lebih besar. Untuk

mencapai prospek yang lebih besar, kita mempunyai dua pilihan:

- Terus buat like ads sampai mencecah 10,000 likes (dan berbelanja besar sebelum dapat apa-apa sales!)
- Gunakan fungsi Lookalike Audience pada FB Ads, dan jana 200,000 prospek dalam sekelip mata!

Fungsi Lookalike audience di FB Ads membenarkan anda untuk menjana dalam 200,000 prospek,

berpandukan aktiviti, kecenderungan atau kesukaan
2000 likers anda.

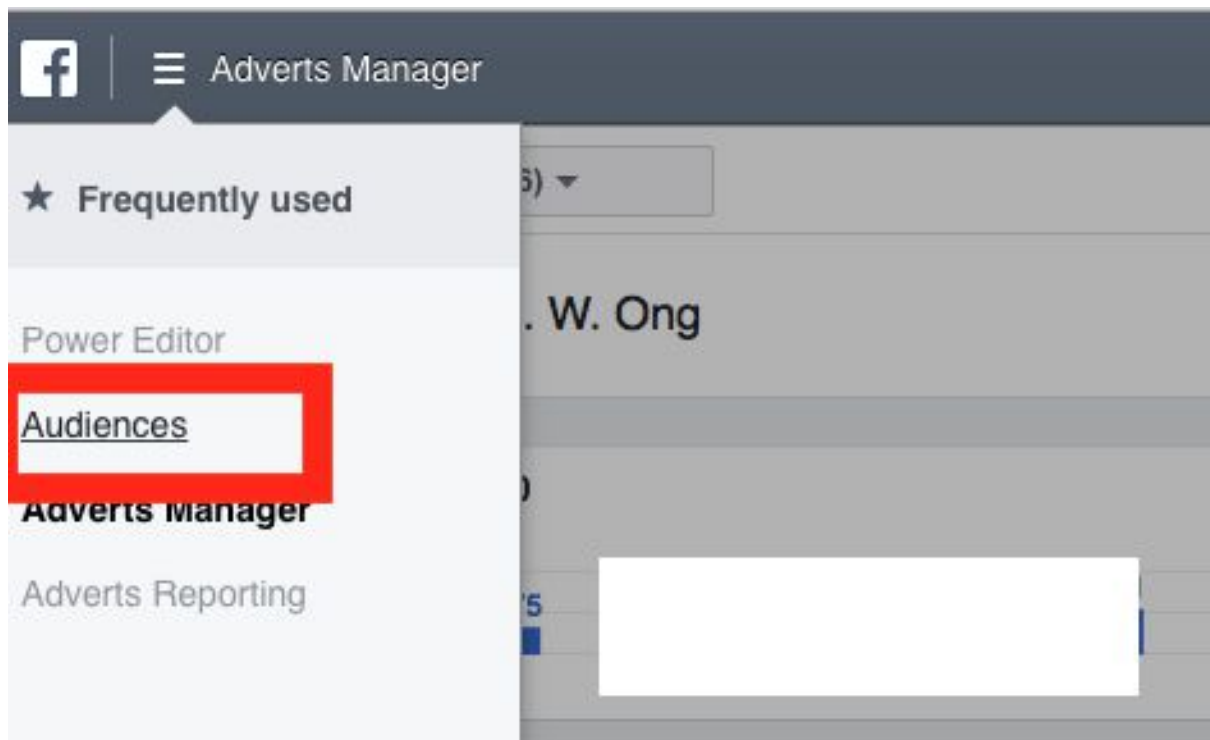
Seperti contoh, jika kebanyakan 2000 likers anda ini
pernah like page Azizan Osman, duduk di Kuala
Lumpur, dan melanggan majalah Mingguan Wanita,
maka Facebook akan cari users lain yang hampir
sama, dan kumpulkan sekali sebagai prospek anda.

Kaedah ini menjimatkan masa, kerana anda tidak
perlu menunggu sehingga berminggu-minggu dan
berbelanja beratus-ratus untuk menjana 200,000
likes.

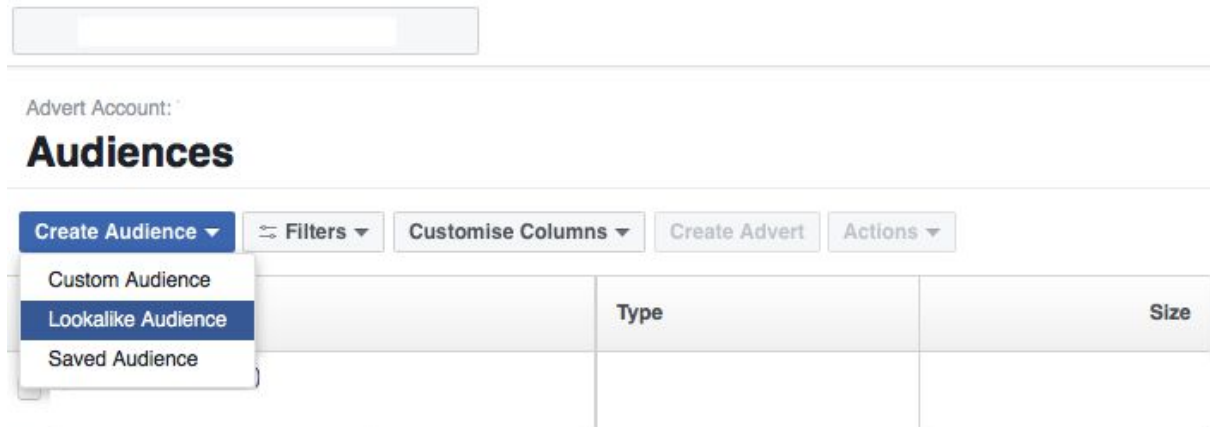
Saya sendiri suka menggunakan kaedah Lookalike Audience dalam marketing saya sendiri, kerana ia memang berkesan.

Jom tengok macam mana nak set up Lookalike Audience ni.

1. Di Adverts Manager, klik 'Audiences'



2. Pilih Lookalike Audiences.



- di 'Source', pilih fanpage anda
- di 'Country', pilih Malaysia, atau mana-mana negara yang anda ingin capai.
- Audience Size, saya recommend 1%, kerana lebih tepat, tidak terlalu besar, atau kecil.

Create a Lookalike Audience

×

Find new people on Facebook who are similar to your most valuable audiences.

Show advanced options ▾

Source ⓘ

Choose a Custom Audience, a conversion-tracking pixel or a Page.

Country ⓘ

Choose a country to target.

Audience size ⓘ

Estimated reach

012345678910

% of country

Audience size ranges from 1% to 10% of the total population in the country that you choose, with 1% being those who most closely match your source.

Cancel

Create Audience

4. Apabila setting telah siap, biarkan Facebook sedikit masa untuk generate lookalike audience anda.

Apabila siap anda akan menerima message dalam bentuk notification di account FB anda.

Bahagian

4

CREATE POST & BOOST!



CREATE POST & BOOST!

Pada ketika ini, anda telah:

- Set up sebuah fanpage
- Menjana sekurang-kurangnya 2000 likes
- Membuat sekurang-kurangnya 4-5 posts yang menunjukkan 'expertise' pada prospek anda.
- Selesai menjana lookalike audience.

Sekarang, masa untuk tulis sales post dan boost!

Sales post di sini merujuk kepada post yang anda akan gunakan untuk menjual produk anda. Apabila menulis sales post, saya suka menggunakan Prinsip AISDA (Attention, Interest, Solution, Desire, Action)



Rahsia Kereta Kemas dan Bergaya

28 August at 16:51 · 🌐

"AZABNYA BILA KERETA BERSEPAH!! NAK DRIVING PUN HATI TAK TENANG!"

Korang mesti banyak barang dalam kereta kan? spek hitam, kunci, pen, tiket, TnG, SmartTag...

•
Nak letak mana? laci, armrest semua dah penuh, letak atas dashboard BERSEPAH sangat!

•
Bila barang bersepah dalam kereta, masa driving tu... barang bergerak, bergetar, bising!

•
kita nak driving pun X TENANG!

•
•
Tapi...

Kalau dah ada organizer ni takda masalah dah! Senang je... nak letak barang, tarik tali getah ANTI-SLIP, masukkan, siap!

•
Tali Getah ANTI-SLIP ni ada yang halus, lebar, melintang, lurus, jadi masa nak letak barang tu memang letak je ikut kesesuaian!

•
Takda masalah bunyi bergetar, takda masalah barang licin sampai terjatuh, siap ada extra space untuk letak barang dalam kereta!

Organizer tali getah ni boleh je simpan macam-macam, antaranya

.

- ☞ Phone
- ☞ Pen
- ☞ Spek Hitam
- ☞ Wayar Charging
- ☞ Chewing Gum
- ☞ Pendrive
- ☞ PowerBank
- ☞ Smart Tag
- ☞ Kad-kad
- ☞ Barang Mekap
- ☞ Botol susu
- ☞ Headphone
- ☞ Tisu
- ☞ Apa-apa yang sesuai!

Semuanya jadi MUDAH, KEMAS dan CANTIK dengan organizer ni. Kawan, keluarga, girlfriend, boyfriend pun selesa duduk dalam kereta!

Untuk dapatkan alat ni, sila tulis 'Nak Car Organizer' di ruangan komen.

.

Saya hantarkan details kepada anda secepat mungkin.

.

KOMEN 'NAK CAR ORGANIZER' DI BAWAH!

KOMEN 'NAK CAR ORGANIZER' DI BAWAH!

KOMEN 'NAK CAR ORGANIZER' DI BAWAH!

Sila perhatikan contoh sales post saya sambil saya explain kepada anda prinsip AISDA dalam menulis sales post.

1. A – Attention (Merah). Di sini kita perlukan sebuah headline power yang akan menarik perhatian prospek. Bagi dramatik, bagi 'over' sikit di sini.
2. I – Interest (Biru). Di sini kita mahu gambarkan masalah yang dihadapi prospek kita. Tulis seteliti

mungkin supaya prospek dapat merasakan yang mereka juga mengalami masalah yang sama.

3. S – Solution (Hijau). Berikan penyelesaian pada masalah di atas. Penyelesaiannya mestilah produk anda ye. Tuliskan bagaimana produk anda dapat menyelesaikan masalah di bahagiain Interest.

4. D – Desire (Hitam). Gambarkan pada prospek apa yang akan berlaku jika mereka menyelesaikan masalah di bahagian Interest. Gambarkan perasaan, pandangan orang lain terharap mereka akan berubah.

5. A – Action (Ungu). Beritahu prospek apa yang perlu dilakukan untuk mendapatkan produk

anda. Di sini, tulis dalam bentuk simple supaya prospek cepat faham.

Jangan lupa untuk selitkan gambar juga pada post anda!

Selesai? Boost post ini!

1. Tekan 'Boost Post' disebelah bawah kanan post.
2. Pilih 'Edit Promotion'
3. Pilih 'Lookalike audience' untuk fanpage anda.

4. Kembali ke 'Overview', dan tentukan bajet yang sesuai.

5. Selesai!



Bahagian

5

**PM &
CLOSE SALE!**



PM & CLOSE SALE!

Jika semuanya berjalan lancar, sepatutnya selepas anda boost iklan anda, anda akan mula mendapat PM dari prospek ingin mengetahui dengan lebih lanjut tentang produk anda.

Terdapat pelbagai cara untuk minta prospek contact kita.

1. Runding dan discuss produk terus di Facebook Chat
2. Minta WhatsApp terus ke nombor anda.

3. Minta prospek PM, anda hantar message, dan jika prospek masih berminat, minta mereka WhatsApp anda.
4. Berikan link landing page anda, dan prospek terus klik ke laman web anda.

Saya sendiri menggunakan pendekatan #3, kerana saya mahu filter betul-betul prospek sebelum berbincang di WhatsApp.

Apabila mula berbincang dengan prospek, ada beberapa tips yang boleh membantu anda untuk close sale dengan lebih konsisten:

1. Luangkan masa untuk mengenali prospek.

Tanya soalan tentang prospek yang berkenaan dengan produk anda. Seperti contoh, jika anda menjual aksesori kereta, anda boleh tanya jenis kereta yang digunakan prospek. Ini adalah untuk menunjukkan pada prospek bahawa anda mengambil berat tentang mereka, bukan sekadar nak menjual sahaja.

2. Akhiri reply anda dengan soalan. Kadang-

kadang prospek senyap dan tidak reply kerana tidak tahu apa yang mahu ditanya

atau diperkatakan. Jadi anda akhiri reply anda dengan soalan supaya mereka ada sesuatu untuk dibalas balik.

3. Tengok bahasa mereka, dan ikut mereka. Jika bahasa yang digunakan prospek adalah agak 'santai', maka anda pun cuba santai kan bahasa anda. Kalau formal, maka formalkan bahasa anda. Pokoknya buat customer selesa.

4. Jantina berbeza memerlukan pendekatan berbeza. Jika anda menjual produk wanita, anda perlu menggunakan bahasa yang lebih lembut, emotional, dan dekat ke hati. Cadangan saya, gunakan istilah 'sis', lebihkan emoji, dan lebihkan masa berkenalan dengan prospek. Jangan jual terus! Jika prospek lelaki, gunakan bahasa yang lebih santai, kecuali jika prospek berbahasa dengan formal.

5. Ketika memberikan details seperti arahan bank in, jarakkan nombor telefon dan akaun bank. Ini memudahkan prospek untuk

membaca dan mengingat nomor-nomor

ini. Eg: 012 345 6789.

STRATEGI SALES 5 ANGKA SEBULAN SECARA AUTOMATIK DI FACEBOOK!

Panduan Facebook Ads ini saya telah tulis
berdasarkan teknik yang saya telah pelajari dan
gunakan sendiri.

Saya yakin, ilmu yang dikongsikan dalam ebook ni
boleh membantu anda menaikkan sales di FB.

Namun, terus terang saya katakan di sini, ilmu yang saya share di ebook ni hanyalah dlam dalam 25% dari apa yang saya tahu sepenuhnya.

Anda mungkin hairan kenapa saya buat begitu. silap-silap marah saya lagi.

Tujuannya adalah, saya nak bantu anda mencapai sasaran anda - menaikkan sales di FB.

Jadi saya share satu sistem, proses yang simple dan mudah dilaksanakan oleh anda. Kalau saya share

banyak-banyak, nanti anda pening, bingung, tak tahu nak start dari mana.

Tetapi jika anda berminat nak mengetahui dengan lebih lanjut strategi sales FB saya yang setakat ni telah menjana ENAM angka sales secara AUTOMATIK...

Anda boleh tengok di sini ye.

eBook Fanpage SUpErstar ini adalah lanjutan kepada eBook yang anda sedang baca ini. Saya tidak lagi

'hold back' dalam ebook Fanpage Superstar, saya sharekan semua yang saya tahu.

Anda akan nampak kesemua strategi sales saya, sehingga ke lubang cacing.



Anda akan tahu bagaimana saya boleh menjana sales
3-4 angka sehari, 5 angka sebulan, dan 6 angka
setahun dalam ebook ini....

SECARA AUTOMATIK. Sambil tidur, sambil 'b****' pun
boleh buat duit!

Jom tengok!

KLIK SINI >>> [SISTEM SALES 6-ANGKA SEBULAN DI
FACEBOOK SECARA AUTOMATIK!](#)

PANDUAN SALES FACEBOOK ADS

*Panduan Menjana Sales
5-Angka Di Facebook
lanangkah demi langkah !*

