

Facebook Marketing Newbie

EBOOK

Facebook Marketing Newbie

Terima kasih sudah mendownload Ebook ini
Ebook ini adalah hasil praktek saya
pribadi dan tim BisinfoDigital.Com dan dikhusus kan untuk pemula.

1. Mengapa Facebook Marketing ?

Ada banyak alasan kenapa lebih banyak orang memilih jualan di facebook dan focus ,
Terus terang saja saya selama ini Fokus kuasai facebook saja ..
Salah satu dari sekian banyak alasan saya untuk focus
Jualan di facebook adalah dengan jumlah pengguna paling banyak di antara social media lainnya .

Bukan hanya itu facebook ada banyak bahkan ribuan fitur fitur yang sangat
cocok untuk dimanfaatkan untuk jualan baik secara langsung maupun tidak langsung..

Facebook Memiliki fitur yang sangat power diantaranya Group, Pages, Event, Chat, Note, Album, Graph dll
semua ini bisa di manfaatkan untuk bisnis kita biar makin eksis di Facebook.

Yuk simak fakta berikut ini:



1. Mengapa Facebook Marketing ?

Indonesia adalah Negara Pengguna Facebook ke-4 terbesar di Dunia!

Ya, Indonesia adalah negara dengan jumlah pengguna Facebook **terbanyak** keempat di dunia, setelah Amerika Serikat, India, dan Brasil. Wow!

Artinya, ini market potensial banget untuk jualan. Hehe

Pengguna Aktif Harian mencapai 43 juta orang!

Bayangkan, di Indonesia ada 43 juta mahluk yang membuka Facebook. Artinya, ini lahan empuk!

Dan pengguna smartphone, mengecek akun Facebook mereka setidaknya 14x dalam sehari. Krenn
Maka menurut data diatas sangat disia siakan sekali jika kita tidak memanfaatkan ini ..

2. Cara Mencari Produk Yang Dijual

Sangat sering saya menemukan pertanyaan seperti ini ? Om saya mau jualan tapi belum punya produk .. wah kalau belum punya produk berarti belum bisa jualan dongk ? yess pasti..

Kemudian tidak sedikit juga yang CURHAT seperti ini :

- Bingung tidak Punya MODAL
- Bingung harus mulai dari mana

Bingung cara mengetahui barang yang laku di online

Mudah – Mudah anda tidak demikian, Tapi jika ya maka jangan khawatir karena di Ebook ini saya akan memberikan SOLUSINYA ..

Cara Mencari Produk Yang Dijual

Pilih Produk yang sesuai dengan Hobi anda ...

Dalam mencari produk untuk dijual online kita harus mempunyai pemikiran bahwa mencari produk sama halnya ketika memilih pasangan #ehh Pilih yang betul betul kita CINTAI dengan Produk itu..

Kalau kita cintai secara tidak langsung kita sudah tau detail detail mengenai produk itu sendiri, sehingga ada calon pelanggan yang bertanya kita sudah bisa memberikan jawaban terbaiknya.

Kasian kan , kalau misalnya anda ditanyai tentang produk tapi tidak paham..
pada awalnya orang tertarik tapi malah berpikiran negative dan kaburr dehe.. :D

Sudah ada bayangan ?

2. Cara Mencari Produk Yang Dijual

Tapi begini dulu jika saya dilema memilih produk biasanya melakukan hal ini :
Buat Daftar di note sampai 10 nomor kemudian saya isi dengan hobi hobi saya ,
setelah itu saya akan seleksi mana yang sangat saya dalam..

Terlebih dari itu kita harus buat pertanyaan pertanyaan seperti berikut ini :
SIAPA saja pengguna Produk kita ?
DIMANA mereka Berkumpul ?
Bagaimna cara saya mendapatkannya ? Dll

YA.. Minimal kita bisa menjawab pertanyaan ini dulu..

Setelah buat Daftar di note sampai 10 , maka Seleksi dan pilih satu daftar yang Produknya bagus untuk
di Pasarkan.

3. Facebook Personal Untuk Bisnis

Jika Produk yang kita akan jual sudah siap maka langkah selanjutnya yang harus kita lakukan adalah menentukan Media Promosi , nah khusus kali ini kita Fokus ke Facebook saja..

Biasanya para Pebisnis Online menggunakan 2 akun FB :

1. Akun Asli atau Nama Asli
2. Akun Cloningan atau Nama Jualan/Brand

Menurut saya ke dua cara ini tidak jauh beda saja hanya tergantung bagaimana kita mengelolanya atau membranding dirinya sebagai penjual apa ...

Apalagi kalau di maksimalkan keduanya ..

Tapi kali ini kita akan fokus ke poin nomor dua yaitu Akun Dengan Nama Asli , Berikut Prakteknya.

Facebook Personal Untuk Bisnis

Kelebihan & Kelemahan menggunakan Personal Akun:

Kelebihan :

- Merupakan media paling dasa dan mudah untuk dikelola.
- Memungkinkan terjadinya interaksi yang lebih intim
- Membangun kedekatan dengan calon konsumen lewat personal message

Kelemahan :

- Media yang sebenarnya tidak diperkenankan oleh facebook untuk berjualan
- Jumlah teman terbatas, hanya 5000 orang

Facebook Personal Untuk Bisnis

Sebelum kita melakukan postingan pastikan settingan akun fb seperti dibawah ini :

Pastikan Settingan **PUBLIK** agar nantinya dapat dilihat oleh siapa saja .. Jangan sampai **HANYA SAYA** sama saja bohong tidak ada yang liat.

Kenapa **PUBLIK** bukan **TEMAN** ? Agar nantinya postingan kita bisa menjadi VIRAL atau menyebar kemana mana.



Facebook Personal Untuk Bisnis

Pertama :

Tentukan Nama facebook kita atau nama asli serta photo profil yang profesional agar orang melihat lebih yakin , yah namanya juga online harus lebih diyakini oleh market.

Karna kebanyakan orang lebih mengukur berdasarkan penampilan fisiknya, kalau perlu keluarkan modal untuk photo studio.

“ Sadar atau tidak seseorang lebih suka transaksi ke orang yang identitasnya lebih lengkap , Tenang dan Aman “

Facebook Personal Untuk Bisnis

Kedua :

Memasang photo sampul yang lengkap pass berhubungan dengan Produk yang kita jual , yang harus kita cantumkan adalah :

- Nama Bisnis atau Produk
- Kontak
- Gambar Produk

Tujuanya apa ? Agar saat orang melihat profil kita sudah pasti tau kalau kita jualan ini dan tidk perlu promosi trus cukup perbanyak edukasi atau postingan hal hal yang bermanfaat .

Facebook Personal Untuk Bisnis

Ketiga :

Setting Nama URL facebooknya sesuai nama brand atau nama jualan, tergantung mana yang lebih bagus , kalau saya sih lebih ke nama Brand .

Keempat :

Isi data profil dengan lengkap sesuai identitas KTP anda agar akun lebih aman dari peraturan Facebook itu sendiri.

CONTOH

ps://web.facebook.com/Darwisbisinfodigital?fref=ts

Darwis Bisinfo

Muh Darwis Beranda 20+

Www. BisnfoDigital.com
Wa 0853 999 84213
Pin 7C114C13

✓ Buku Bisnis Online
✓ Produk Digital
(software, ebook, video, desain, ebook dll)
✓ Web Toko Online

Tambahkan Teman

Mengikuti Pesan

Darwis Bisinfo
(Bisinfo Digital)

Kronologi Tentang Teman 176 Teman yang Sama Foto Lainnya

DARWIS MENGIKUTI KIRIMAN PUBLIK ANDA.

Untuk melihat apa yang dia bagikan dengan teman, kirim permintaan pertemanan.

Tambahkan Teman

176 Teman yang Sama

Intro

Tim Penjualan Buku Dewa Eka Prayoga [Wa 0853 999 84213, BBM 7C114C13]

Pemilik di BisinfoDigital.com

Darwis Bisinfo
58 menit · 🌐

Banyak yang salah Paham ternyata antra Media Promosi dan strategi Promosi 😊

Begini , Saya banyak inbox mengenai pertanyaan itu

Menurut saya media promosi itu tempat promosi kita dimana apakah FB,

Facebook Personal Untuk Bisnis

Nah setelah settingan dasar akun fb kita sudah selesai maka yang perlu kita lakukan lagi kedepanya adalah BRANDING ... ya ini sangat penting agar orang tau siapa anda dengan memprkuat nama Produk yang kita jual nantinya.

Kalau orang tidak tau kira kira siapa yang mau BELI ? Cckkckc

Langkah sederhana untuk membranding bisnis kita di facebook adalah POSTINGAN ... ya dengan postingan yang bermanfaat pastinya orang lebih suka di bandingkan JUALAN.
Postinglah hal hal yang berkaitan dengan produk yang kita jual.

Atau lakukan sperti ini :

Buat postingan yang bisa viral atau yg banyak di sukai orang agar mereka melakukan share kemudian postingan itu terdapat gambar dan link jualan anda di akhir tulisan.

4. EKSIS BIKIN LARIS

Kalau artis sekali buat postingan ke followersnya langsung banyak yang like dan komentar , apalagi kalau jualan produk.. Sayangnya kita bukan ARTIS :D

Teruss ? Yah bisa saja kita tiru caranya...

Dengan perbanyak sharing hal hal yang bermanfaat ke banyak orang maka patinga pengikut anda semakin bertambah, tapi kalau di bandingkan setiap saat posting jualan bisa bisa di block hehhe

- Postingan yang bermanfaat
- Perkuat branding
- Interaksi ke teman
- Kurangi postingan Jualan
- Perkuat kepercayaan

EKSIS BIKIN LARIS

Kalau mau eksis lantas malas buat status yang bermanfaat maka sulit untuk membangun follower yang banyak.. Usahakan buatlah status minimal 4 dalm sehari , PAGI, SIANG, SORE , MALAM .

“Semakin kita terkenal maka akan semakin mudah untuk menjual produk kita “

5. Manajmen Waktu Untuk Posting

Saya sudah mengukur sendiri bahwa waktu yang cocok untuk membuat postingan itu adalah :

1. PAGI : Sebelum berangkat kerja dan sekolah
2. SIANG : Jam istirahat dan pulang sekolah
3. SORE : Pulang Kerja
4. MALAM : Jam istirahat

Nah itu sudah saya bagi dalam 4 bagian untuk jam silahkan anda sesuaikan sendiri pasti tau dongk kapan berangkat kerja dan pulang kerja atau jam istirahat .

Di waktu itu bisa posting sesuai keinginan anda , baik posting edukasi produk atau jualan.

6. Teknik Jempol/Like

Saya biasanya meluangkan waktu beberapa menit untuk meLIKE postingan khusus ke satu orang saja karna orang itu lebih senang jika di perhatikan atau di like statusnya.

Apalgi kalau sampai 10an statusya kita like secara bersamaan mau tidak mau notifikasinya berjejeran gambar kita , maka pastinya rasa kepo orang ini akan muncul dan melihat profil kita.

Apa yang terjadi ? Mereka melihat postingan kita dan penawaran lainnya.. Nah itu bisa dilakukan secara Rutin ke target market anda... bagaimana sudah kekayang?

7. Pasangan facebook

Jika anda cuman menggunakan facebook saja menurut saya belum sempurna , sama halnya ketika sampai saat ini masi Menjomblo juga. Ckckkc

Yaa.. Karna tidak sedikit pengguna FB mempunyai akun BBM dan juga Whatsapp , dan ini Fakta saat saya mengadakan promosi pastinya kebanyakan closing di BBM atau Wa.

Kenapa begitu ? Yah entahlah mungkin dia jodoh ckckkc

Maka saran saya kaitkan ketiga akun ini untuk membangun database dan lebih dekat dengan pelanggan anda..

8. Pendekatan Dalam Melakukan Promosi

Ada 2 jenis pendekatan dalam melakukan penjualan.

1. Branding

Jika anda sudah dikenal sebagai A jika seseorang mencari A maka pastinya ke anda walaupun demikian banyak yang jual hal yang sama.. Tidak menganal Mahal atau Murah.

Cara termudah untuk membangun brand adalah dengan memberikan manfaat kepada orang banyak.

2. Psikologis

Pendekatan psikologis di sini adalah dengan cara membangun kedekatan emosional terhadap calon konsumen.

Ketika permintaan pertemanan anda sudah dikonfirmasi, segeralah ucapkan terima kasih. Ini adalah cara terbaik untuk mengawali pertemanan.

9. Group Fb Untuk Bisnis

Group Fb adalah mengumpulkan orang yang mempunyai minat atau hobi yang sama .. Enak kan ?
Dan ini sangat tertarget banget jadi sangat sia sia jika tidak di manfaatkan hehehhe

Apa kegunaanya :

- Anda bisa membuat group khusus untuk bisnis sendiri ...
- Bergabung ke group Publik jual beli ...
- Bergabung ke group publik yang sejenis dengan produk anda....

Saya sangat menyerankan bergabung di Group Komunitas Belajar Jualan Disni

➔ [http://bit.ly/Kom BelajarJualan](http://bit.ly/Kom_BelajarJualan) ada banyak tips tips jualan di sana .

10. Trik Membuat Postingan Yang Ramai

Tidak bisa di punkiri memiliki jumlah like dan komentar di FB merupakan salah satu kepepuleran , dan pastinya jualan anda ikut laris juga .

Berikut postingan yang bisa anda lakukan :

1. Postingan Bermanfaat oleh teman facebook
2. Mengadakan Kuis berhadiah
3. tebak gambar
4. Tips atau inspirasi dll

Buat kata kata yang menarik kemudian lengkapi gambar di postingan yang menarik ...

Memang sih dibutuhkan skil khusus untuk menulis , tapi kalau tidak bisa juga copas ckckkck

11. Cara Melampaui Kompetitor di FB

Sebenarnya sih ini rahasia tapi tidak apa apalah saya bagikan kepada anda :

1. Catat siapa kompetitor anda ...
2. Catat kelebihan kompetitor anda ...
3. Tiru dan modifikasi strateginya yang belum anda terapkan ..

Menurut saya itu saja yang anda pelihara tapi satu juga sih jalin silaturrahi dengan mereka .

12. Mencari Target Market

Percuma punya banyak teman di fb kalau tidak sesuai target market yang kita inginkan, kali ini saya akan berikan beberapa cara mencari target yang tepat :

1. Ketahui siapa Kompetitor terbesar anda , dan cari tempat mereka dimana berkumpul
2. Ketahui tokoh yang berperan dalam produk anda, dan ketahui dimana tempat berkumpulnya
3. Masuk ke Group publik atau jual beli .

Nah cukup manfaatkan 3 poin diatas anda sudah lebih mudah mencari target market anda dimana kalau di facebook cari di Fand Fage atau Group , caranya ? Search saja di pencarian facebook ...

Kemudian cari postingan yang banyak likersnya dan add satu satu deh .. Gampang kan ?

Membuat Katalog Jualan di FB

Okey kali ini kita akan praktek cara membuat katalog jualan di FB, yah ini salah satu solusi bagi anda yang belum punya website sendiri ! Silahkan ikuti langkah langkahnya dibawah ini :

Membuat Katalog Jualan di FB

Langkah pertama silahkan masuk di **FOTO** , seperti gambar samping



Membuat Katalog Jualan di FB

Kemudian Klik **BUAT ALBUM**



Membuat Katalog Jualan di FB

Kemudian akan muncul halama ini
isi sesuai petunjuk gambar

Buat Album

+ Tambahkan Lebih Banyak Foto

Urutan berdasar Tan

Nama toko anda

Kontak anda

Di mana foto ini diambil?

Tandai di album ini

Klik foto untuk menandai teman

Izinkan Teman Menambahkan Foto

☐ Jadikan Album Bersama

Opsi Lain

☐ Kualitas Tinggi

Ubah Tanggal

Gunakan tanggal dari foto

Tentukan tanggal

Klik di Mana Saja untuk Menandai



Isi dengan Detail produk anda, harga, dan kontak

Klik di Mana Saja untuk Menandai



Isi dengan Detail produk anda, harga, dan kontak

+
Tambahkan Foto

Tambah Produk Disney

Membuat Katalog Jualan di FB

Nah setelah selesai masuk ke Album tersebut , kemudian klik yang tanda merah di samping untuk mendapatkan url katalognya



Nah itulah cara membuat katalog jualan di facebook

Facebook Marketing Newbie

TERIMA KASIH, SEMOGA BERMANFAAT



MUH. DARWIS
BisinfoDigital.Com
Wa 0853 999 84213
Pin 7C114C13

#SalamDIGITAL