

SIAPA SAJA BISA PUNYA MESIN UANG



PRINSIP DASAR DAPAT UANG DARI BISNIS ONLINE



a Present From Dewangga

SIAPA SAJA BISA PUNYA MESIN UANG

Prinsip Dasar Dapat Uang dari Bisnis Online

KENAPA HARUS PUNYA BANYAK UANG?

Mungkin ini adalah kalimat pembuka paling aneh dan nyeleneh yang pernah Anda baca.

Setelah membaca kalimat pertama di halaman ini, beberapa orang mungkin akan langsung bergumam spontan *“Tentu saja harus punya!”*

Namun beberapa mungkin juga masih bertanya-tanya, *“Kenapa ya harus punya? Kenapa ya?”* Hehe

Saya tidak tahu Anda golongan yang mana, atau malah golongan ke tiga? Yang baca saja tapi gak ada berfikir apa-apa? Hehe

Yasudah. . .

Sebelum Anda balik halaman berikutnya, coba sejenak renungkan beberapa menit atau paling sebentar 1 menit. Coba tanyakan dalam hati Anda kenapa Anda harus punya banyak uang. .

Jangan dulu di balik ya. .

Yuk renungkan dulu . . .

Duh, ternyata Anda bandel juga ya. . Hehe

Diminta jangan lanjut ke halaman ini tapi masih juga langsung lanjut, hehe. .

Yasudah-yasudah, karena Anda terlanjur masuk ke halaman ini kita teruskan saja ya. .

Bismillah,

Rata-rata perjalanan hidup orang-orang Indonesia seperti ini

Lahir, Sekolah, Lulus, Kerja, atau

Lahir, Sekolah, Kuliah, Lulus, Kerja.

Ada yang alurnya bekerja, ada yang Berbisnis.

Ngomong-ngomong kerja atau pun berbisnis apa sih yang di cari??

Kalau di tanya seperti itu, jawabannya tentu macam-macam.

Ada yang mencari pengalaman, relasi, jodoh mungkin yah (Eh), tuntutan orang tua, ada yang jawabannya “gak tau jalani aja”, ada yang tujuannya ibadah, yah intinya macam-macam.

Tapi jika di tarik benang merahnya, bekerja atau membuka usaha itu tujuannya untuk menjemput rezeki.

Benar? ^^

Rezeki ini bentuknya macam-macam, ya ilmu, ya pengalaman, ya lingkungan, ya teman. Rezeki itu multi tafsir, bentuknya macam-macam dan disini uang termasuk salah satu bentuk rezeki.

Beberapa orang “risih” jika berbicara tentang uang.

Kenapa? Takut dinilai mata Duitan? takut di katai materialis? Atau takut di sebut terlalu duniawi?

Hehe, itu semua kan penilaian manusia. Benar atau tidaknya itu tidak ada hubungannya dengan penilaian Allah Ta’ala ke kita.

Yang harus di pahami uang ini hanyalah benda mati dan tidak juga di bawa mati. Uang ini adalah alat pembayaran. Tidak lebih dari itu.

Jadi, tidak masalah jika membahas tentang uang. Tidak ada masalah sama sekali. Yang masalah itu jika gak punya uang sama sekali, hehe Ups.

Coba jawab, Jika gak punya uangnya bagaimana caranya membiayai kebutuhan hidup? Menyekolahkan anak di tempat

terbaik? Memenuhi kebutuhan orang tua di masa tua mereka?
Berobat ketika sakit? dan banyak hal lainnya. .

*"Tidak Ada Larangan Dalam Mencari Uang Selama
Tidak Berlebih-Lebihan"*

Sungguh, kita memang tidak boleh bergantung kepada uang, karena bergantung hanya boleh ke Allah Ta'ala saja.

Tapi bergantung kepada Allah Ta'ala, itu bukan berarti kita anti terhadap uang.

Saat belanja, kita tidak mungkin bayar belanjaan itu pakai doa doang. Saat sakit, dan memerlukan biaya pengobatan yang tidak sedikit, mana bisa kita bayarnya dengan senyum doang, pihak rumah sakit gak mau itu, dan karena senyuman kita gak laku, hehe. Allah menciptakan uang beredar, bukan untuk kita cintai, tapi hanya sebagai alat bantu dalam kehidupan kita saja.

Kesimpulannya, uang hanya benda mati, bukan Tuhan, dan tidak harus di elu-elukan. Jadi santai saja berbicara tentang uang.

Uang sifatnya netral, jangan terlalu cinta, dan juga jangan terlalu benci. Sederhanakan saja definisi kita tentang uang.

Jika terlalu cinta terhadap uang, ini penyakit hubud dunia, tidak boleh. Bisa menjerumuskan kita ke yang haram, serakah, bahkan bermegah-megahan. Dan jika terlalu benci, bisa-bisa kita akan kesulitan mendapatkan uang, karena kita akan cenderung menjauhi apa yang kita benci. Ujung-ujungnya malah susah ini itu. Begitu ya.

Kenapa hal ini di bahas?

Karena judul Ebook ini pakai embel-embel uang, hehe.

Dan sebagai penulis Saya tidak ingin Anda salah pemaknaan terhadap uang. Jadi sebelum belajar mencari uang, Definisi kita tentang uang haruslah benar.

"Sederhanakanlah Memaknai Uang, Jangan Terlalu Mencintai, dan Jangan terlalu Membenci. Netral Saja."

Ngomong-ngomong soal netral, dipikir-pikir, uang itu sifatnya ya netral. Baik atau buruk tergantung pemiliknya.

Nah, Saya berdoa semoga Anda yang baca Ebook ini adalah orang baik. Karena jika orang baik yang pegang uang, maka akan banyak kebaikan yang di lakukannya.

Uang itu hanya alat bantu, saat kita punya uang kita lebih punya kemampuan untuk melakukan sesuatu.

Sejenak coba renungkan, membangun masjid yang nyaman, berinfak yang besar, Zakat, Qurban terbaik, Nafkah yang cukup, Memfasilitasi Ulama, naik haji atau umrah, bahkan menghajikan atau mengumrahkan orang lain itu semua butuh uang. Mana bisa itu semua dilakukan pakai niat saja. Kalau gak pakai uang sendiri, ya pakai uang orang lain. Intinya ada harta yang berperan disitu.

Sekali lagi, bukan kita mencintai uang, bukan. Tapi jangan juga tidak mencarinya.

Nah, kenapa harus punya banyak uang?

Pemahaman Saya, semakin banyak uang yang kita miliki, semakin banyak kebaikan yang bisa kita lakukan. Sebaliknya, jika uang kita terbatas, terbatas pula kebaikan kita.

Ada ibadah yang menuntut adanya uang seperti infaq, qurban, dan lain-lain. Sebagai muslim yang taat, selain niat kita harus cari cara agar bisa melakukan ibadah-ibadah tersebut. Bisa dipahami ya? ^^

Dan jika Anda orang baik, tapi tidak punya uang, maka uang akan beredar di tangan mereka yang jahat. Ah, makin banyak kejahatan yang di lakukan. Lebih baik kan Anda yang punya uangnya di banding mereka, hehe.

Uang dan Bisnis Online

Jika niat Anda mencari uang sudah lurus, dan sekarang Anda tidak tahu caranya, maka yang bisa Saya sarankan adalah buka Bisnis Online saja.

Pertama, dengan membuka Bisnis maka rezeki Anda tidak akan terpatok, kemungkinannya tidak terhingga, dan inilah yang Saya rasakan. Kalau jadi karyawan, maka rezeki Anda terpatok bulanan.

"Penghasilan Pengusaha Tidak Bisa Di Hitung Dengan Kalkulator Karyawan. Karena Rezekinya Tidak Terpatok"

Nah, pesan Saya juga, Anda yang profesinya karyawan setelah membaca ini jangan buru-buru resign, hehe. Saya tidak mau bertanggung jawab jika setelah resign ternyata keuangan Anda jadi kacau balau. Sungguh bisnis tidak semudah isi seminar atau yang di bahas di buku-buku. Jadi harus gimana?

Saat masih jadi karyawan, maka nyambi-nyambilah buka bisnis. Banyak koq bisnis yang bisa di buka walalupun profesi Anda pekerja. Tinggal di pikirkan saja. Jika setelah bisnisnya di buka, penghasilannya sudah lancar, dan bisnisnya mulai berkembang, ya silahkan resign, Itu.

Lalu kenapa Bisnis Online?

Karena bisnis online sederhana cara bukannya, dan besar potensinya. Bisnis online itu tidak terbatas waktu dan ruang, itu artinya potensi rezekinya besar sekali. Beda pulau, tetap bisa transaksi, larut malam masih bisa terima transferan, hehe

Dan bukannya juga mudah. Modal paket internet, gadget dan ide, Anda sudah bisa menghasilkan. Kalau belum ada idenya, jadi Droshiper atau Reseller dulu juga boleh, jualkan produknya orang pun penghasilannya bisa jutaan.

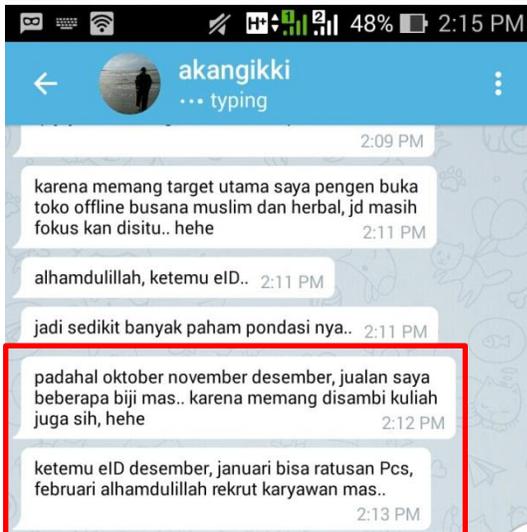
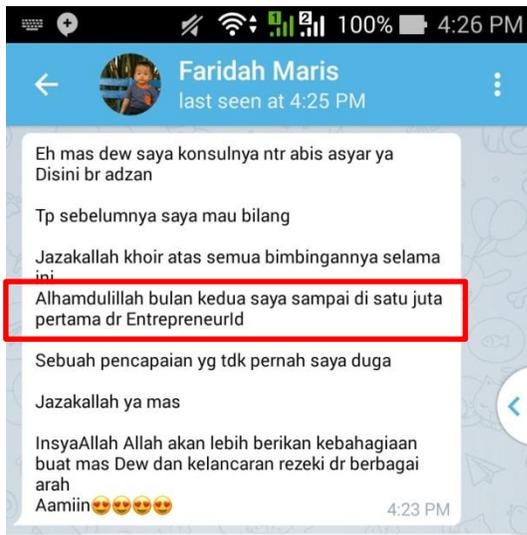
Kalau masih bingung juga? Jadi agen Saya aja. Kekeke (Promosi)

Biaya pendaftarannya gak seberapa, di bimbing dari awal, Komisinya besar dan di support Saya serta tim.

Yah, nanti kalau sudah di buka Anda bisa daftar ke tim Saya Via WA 0857-8757-2580 formatnya DAFTAR_AGEN_NAMA. Lumayan, selain di ajari bisnis dari awal potensi penghasilannya juga besar.

Tujuannya buka peluang agen memang gak sepenuhnya untuk jualan saja. Tapi untuk mendidik mereka yang bergabung agar punya pola pikir bisnis yang benar, dan punya skill jualan dan pemasaran yang hebat. Jadi setelah jadi agen pun kalau mau punya bisnis sendiri setidaknya tau bagaimana cara menjalankannya dengan baik.

Boleh simak apa kata mereka yang sudah jadi agen, beberapa ada yang sudah mulai menghasilkan, ada juga yang sudah punya bisnis sendiri dan terbantu. Tentunya Semua terjadi karena ijin Allah Ta'ala.



- Apa target yang tidak tercapai bulan ini? Target saya tidak tercapai dalam menjual produk2 entrepreneurID

Tapi target sy dibisnis property bisa tercapai dgn menerapkan ilmu yg saya dapat di grup entrepreneurID
Saya marketing di bisnis property suami saya yang baru di rintis. Alhamdulillah bisa menjual rumah senilai Rp.600 juta dlm tempo 2 minggu

Tapi lupakanlah Screenshot tadi atau pendaftaran agen, karena Ebook ini tidak berbicara itu.

Yang mau Saya tekankan, kalau memang ingin menghasilkan uang secara cepat, coba deh buka Bisnis.

Kalau belum tau caranya, mulai dulu dari Bisnis Online.

Yang sudah punya bisnis Offline, gak perlu semuanya di online kan, tapi coba pemasarannya ke Online, InsyaAllah ada peningkatan. ^^

Lantas bagaimana persisnya Bisnis Online bisa menghasilkan uang?

Jawabannya Anda akan temukan di dalam ebook ini, hehe.

"Buka Bisnis Online Itu Gak Rumit, Modal Paket Internet, Gaget Dan Ide, Anda Sudah Bisa Menghasilkan Uang Sampai Jutaan."

Kenalan dulu yuk. .

Setelah 10 halaman yang Anda baca, ayo kenalan sebentar, hehe.

Perkenalkan nama Saya **Dewangga Nuzulumay**. Laki-laki, saat ebook ini di tulis usia saya 24 Tahun (gak nanya, hehe).

Anda boleh panggil Saya Mas Dew, atau Dewangga. Yang manapun suka-suka Anda, hehe.

Saya adalah sarjana Perminyakan yang lebih suka optimasi bisnis di banding optimasi sumur migas, hehe. Dan Alhamdulillah atas ijin Allah Ta'ala sekarang saya punya beberapa unit bisnis jadi bisa di katakan profesi Saya adalah Full Time Pengusaha.

Salah satu yang sangat Saya sukai adalah mempelajari sesuatu berbau Bisnis dan Pemasaran.

Setelah menguji cobakan beberapa formula di bisnis pribadi, Saya terusik dengan salah satu hadist Rasul yang potongannya berbunyi Tidak akan bergeser dua kaki Anak Adam di hari kiamat, kecuali menyelesaikan beberapa pertanyaan dan salah satunya adalah **apa saja yang telah ia amalkan dari ilmu yang di milikinya**.

Mengamalkan ilmu bagi Saya adalah mengaplikasikannya dan mengajarkannya, baik ilmu agama dan ilmu dunia.

Jadi, sambil membesarkan bisnis pribadi, tujuan Saya menulis ebook ini adalah untuk berbagi. Semua materi dalam ebook ini ditulis berdasarkan pengalaman Pribadi dan ilmu yang saya pahami. Jadi, Jangan panggil Saya Master, karena nama Saya Mas Dew bukan Mas Terjo, hehe. Jangan juga panggil Saya Coach, Suhu, Guru, karena Saya pengusaha, hehe.

Saya menulis ebook ini hanya karena ingin berbagi ke Anda. Anggap saja ini hadiah dari saudara ke saudaranya.

Ilmu dalam ebook ini sudah di bagikan ke ribuan orang, dan kata mereka memang terbukti khasiatnya (kayak obat aja, hehe).

Sekarang, karena takdir Allah, maka Ebook ini sampai ke Anda.

Saya tidak bermaksud menggurui, jadi ijinilah selama beberapa menit kedepan tulisan sederhana Saya membantu Anda.

Jika Anda memetik manfaat, itu seluruhnya dari Allah Ta'ala. Dan seluruh kekurangan dalam Ebook ini, itu asalnya dari Saya.

Segitu dulu kali ya kenalnya, dan Selamat membaca. . . ^^

**SEBELUM AMBIL ILMUNYA, JANGAN
LUPA BERDOA**

BISMILLAH. . .

PEMAHAMAN DASAR

Ebook ini akan membahas tentang Mesin Uang. Namun Sebelum membahas lebih dalam tentang itu, ada beberapa hal yang perlu kita pahami sama-sama.

Darimana Uang Datang?

Sudah disebutkan sebelumnya bahwa jika ingin cepat dapat uang, maka bukanlah Bisnis.

Pertanyaannya, dalam bisnis uang datang darimana? Gak mungkin turun langsung dari langit tanpa ada sebabnya, hehe. Jadi darimana dong?

Boleh di ingat ya.

“Dalam bisnis uang datang dari transaksi”

Saat kita melakukan transaksi, kita menukar manfaat produk kita dengan uang. Jadi, jika ingin dapat banyak uang, maka banyak-banyaklah melakukan transaksi.

Nah, transaksi ini nama lainnya adalah jualan.

Percuma produk kita bagus, tim kita hebat, harganya mantap kalau penjualannya loyo. Tetap saja tidak ada uang yang akan masuk ke dalam bisnis kita. Pahami kan?

Kesimpulannya, jika penjualannya bermasalah, maka bisnisnya juga ikutan-ikutan bermasalah, kan gak ada uang yang masuk toh?. Saat gak ada uang masuk, pengusahanya juga ikutan dapat masalah, hehe.

Sekali lagi, uang masuk ke dalam bisnis karena ada transaksi. Dan transaksi ini tercipta jika ada pembeli.

Tidak terhitung banyaknya bisnis yang macet bahkan mati karena tidak punya pembeli.

Karena mendapatkan pembeli ini penting, maka di halaman-halaman selanjutnya akan membahas bagaimana caranya mendapatkan mereka. Lebih tepatnya mendapatkan mereka secara Online.

"Jika Penjualannya Bermasalah, Bisnisnya Pasti Akan Bermasalah"

Kenapa Bisnis Online Tidak Dapat Pembeli?

Pelan-pelan, kita bahas dulu ya masalahnya. Kenapa banyak bisnis Online kesusahan dapat pembeli. .

Jadi begini,

Sudah di jelaskan bahwa Bisnis Online itu potensinya besar sekali. Dalam dunia Online tidak ada batasan waktu dan wilayah. Mereka yang berhasil menangkap peluangnya, berhasil mengubah hidupnya. Sekarang tidak perlu heran. Banyak anak muda mampu menghasilkan ratusan juta bahkan milyaran dari Bisnis Online. Karena itu, sebaiknya Anda juga mulai serius di Bisnis Online ini.

Jika produk Anda distribusinya Offline, coba mulai memasarkan secara Online. Ibarat kata, ini seperti memperluas Rezeki. Kalau pemasaran kita ke situ-situ saja, hasilnya ya segitu-segitu saja. Go Online dong, hehe.

Nah, inginnya semua orang. . Bisnisnya gak susah dapat pembeli. Anda juga kan? Sudah, gak perlu malu-malu, akui saja. Saya aamiinkan nih, hehe.

Ngomong-ngomong soal dapat pembeli, ternyata ada banyak sekali teman yang masih kesusah dapat pembeli. Akhirnya gonta ganti bisnis. Gak dapat pembeli di Bisnis A, ganti ke Bisnis B. Gak dapat juga, ganti lagi. Itu bisnis atau baju? koq ganti-ganti terus? (Becanda yah, Toss)

Sudah-sudah. . Padahal ada lho rahasia agar bisnis Online kita pasti dapat pembeli. Mau tau? Mau? Tenang, nanti di kasih tau koq, hehe

Tapi garis bawahi dulu ini ya. .

"Bisnis Online susah dapat pembeli karena gak ada calon pembeli untuk dijual"

Iya toh? Coba dipikir baik-baik, Gimana mau dapat pembeli kalau calon pembelinya gak ada?

Kebanyakan teman pemula, jualannya grasak-grusuk. Promosinya kesana kemari. Semua grup jual beli di samperi. Mulai dari Grup jual beli di kota sendiri, kota orang, grup teman SD, sampai Grup SDnya orang lain, hehe. Ini yang gak sepenuhnya benar.

Kenapa gak benar? Karena Promosi ke semua orang, artinya tidak promosi ke siapapun. Promosilah hanya ke target pasar saja. Target pasar adalah orang yang kemungkinan minat terhadap produk kita. Kalau minat, kita akan lebih enak jualannya.

Kalau jualan ke orang yang bukan target pasarnya, boro-boro dapat transferan, cuma dapat capek dan jengkel aja. Jualan ke bukan target pasar, mau Anda tawari sambil lompat-lompat, jungkir balik, berbusa, Anda kasih diskon besar pun, gak minat ya gak minat, Hehe

Nah, tugas pertama sebelum jualan adalah **datangkan Calon pembelinya dan datangkan orang yang memang minat dengan produk kita**. . Kenapa begitu?

Ingat, tidak dapat pembeli itu karena tidak ada yang dijual. Hehe

"Datangkan Dulu Calon Pembelinya, Baru Jualan"

Lalu, Apa Rahasia Agar Pasti Dapat Pembeli?

Catat lagi ya. .

"Agar pasti dapat pembeli, Anda perlu kumpulkan kontak Target pasar dalam 1 Media Promosi."

Maksudnya gimana tuh?

Sabar, penjelasannya ada di halaman berikutnya. ^^

Kumpulkan Target pasar artinya mengumpulkan orang yang memang minat terhadap produk Anda.

Dalam 1 Media Promosi artinya mengumpulkan database mereka di media promosi kita.

Apa itu ada database?

Penjelasan sederhana, Database adalah Kontak yang bisa di hubungi kapanpun. Database itu bentuknya No Hp, Pin BBM, alamat email.

Lalu apa hubungannya dapat pembeli dengan database?

Hubungannya ya baik-baik saja, gak musuhan koq, hehe.

Oke-oke Jadi begini,

Rahasia agar Bisnis Online Anda pasti dapat pembeli adalah dengan memiliki database. Kenapa?

Karena jika Anda punya kontaknya, Anda bisa hubungi mereka kapanpun, Anda bisa memastikan promosi Anda sampai, Anda bisa follow Up mereka ujung-ujungnya jadi pembeli deh. .

"Ingat, Database Adalah Kontak Yang Bisa Membuat Anda Terhubung Langsung Dengan Calon Pembeli"

Sekarang, coba bandingkan jika Anda tidak punya database calon pembeli. Bagaimana cara menghubungi mereka?

Kalau menghubunginya saja susah, gimana cara jualannya?

Nah, bingung kan? Mau jawab telepati juga gak mungkin, karena belum tentu calon pembeli mau telepatian dengan Anda, hehe.

Sambil Anda terus membaca ebook ini, Saya juga menyarankan Anda jangan terlalu mengandalkan Social Media untuk melakukan Promosi. Kog gitu???

Jangan kaget dulu, jadi gini,

Pada dasarnya, mereka memang terhubung dengan Anda, tapi tahukah Anda? kalau dalam sosmed itu ada algoritma tertentu?

Misal jumlah teman Anda adalah 2.000, saat Anda posting sesuatu, teman-teman Anda tidak otomatis melihat postingan tersebut. Yang bisa melihat postingan Anda hanya segelintir orang saja. Kenapa bisa begitu?

Karena ada yang namanya edgerank. Sosmed hanya menampilkan segelintir postingan saja.

Hehe, baca kalimat diatas Anda jangan pusing ya.

Sederhananya begini. . .

Setiap Anda posting sesuatu, tidak semua teman Anda dapat pemberitahuannya. Ngerti?

Gak percaya?

Coba deh hitung jumlah like atau comment status Anda? Berapa jumlahnya? gak semua teman Anda berinteraksi disana kan? ^^

Banyak sebabnya, pertama kebetulan mereka gak sedang online, kedua karena postingan Anda tidak muncul di timeline mereka, ketiga karena postingan Anda tertumpuk postingan-postingan lainnya. Kan yang main sosmed gak cuma Anda, hehe

Oleh karena itu Saya tidak menyarankan Sosmed jadi ujung tombak promosi Anda.

Kalau di Sosmed, postingan Anda belum tentu terlihat target pasar Anda. Kalau terlalu mengandalkan promo di sosmed, maka hasilnya nanti tidak bisa di pastikan.

“Jadi gak boleh promosi di Sosmed Mas Dew?”

Bukan gak boleh, ya kalau mau promo di sana silahkan saja. Saya pun masih pakai Facebook koq.

Tapi, cara mainnya, arahkan setiap transaksi ke no Hp Anda, ke WA Anda, ke BBM Anda atau media lainnya yang punya fitur pengiriman masal dan bisa chat langsung. Ini semata-mata agar Anda punya database mereka.

Ketika Anda punya databasenya, Anda bisa tawarkan produk anda dilain waktu, bisa mengedukasi mereka, bisa membuat mereka beli lebih banyak, bisa leluasa menjelaskan promo Anda.

Saya mungkin tidak terlalu mengenal Anda. Namun jika Anda menjalankan Bisnis Online, tapi tidak punya database, Anda akan kesusahan saat jualan. T.T

Kesimpulannya,

Sebuah Bisnis online wajib punya database. Karena kalau tidak punya maka akan kesusahan dapat pembeli.

Database adalah kontak target yang bisa kita hubungi kapanpun.

Teman BBM kita, Teman WA, List Email, Follower Line@, Follower Channel Telegram, No HP itulah bentuk-bentuk database

Jika kita punya kontak orang yang akan kita jual, kita bisa promo ke mereka, edukasi ke mereka, dan follow up mereka secara langsung. Kita pun tidak akan bingung mau jualan kemana. .

Memiliki Database bahkan bisa mengubah orang yang bukan siapa-siapa jadi pelanggan setia. ^^

"Dengan Memiliki Database, Maka Anda Punya Akses Untuk Terhubung Dan Jualan Ke Mereka"

Agar Penjualan Bisnis Online Meningkat

Setelah paham prinsipnya dapat pembeli, tentu Anda ingin juga kan hasil penjualannya meningkat seiring waktu?

Gak usah malu-malu, jujur saja, hehe.

Lalu apa rahasianya?

Jika ingin penjualannya meningkat, maka setiap waktu perbanyaklah database.

Perbanyak teman BBM, teman WAnya, list emailnya. Intinya ditambah setiap waktu, jangan sama apalagi berkurang.

Bisnis Anda tidak Tumbuh karena Databasenya segitu-segitu saja.

Kalau databasenya segitu-segitu saja, otomatis yang kita jual itu-itu aja. Nah, mereka kan gak beli setiap saat. Jadi tambah terus databasenya ya. . ^^

Jadi kesimpulannya. . .

Milikilah database. Kumpulkan kontak calon pembeli Anda atau pembeli Anda di satu media Promosi. WA, BBM, atau Email List Intinya media yang punya kemampuan menyebar pesan masal dan punya kemampuan bisa chatting langsung. Jangan hanya mengandalkan sosmed untuk berjualan, karena susah follow upnya. Bisa di pahami ya?

Sekarang, berapa banyak database Anda?

Berapa teman BBMnya?

Berapa teman WAnya?

Berapa List Emailnya?

Kalau masih sedikit, sebesar itulah potensi penghasilan Bisnis Online kita. Jadi ditambah ya.

"Rumusnya, Semakin Banyak Databasesnya, Semakin Besar Kemungkinan Anda Mendapatkan Uang Dari Bisnis Online"

MESIN UANG

Huff, setelah muter-muter ke Definisi Uang, ke Bisnis Online, ke Database akhirnya sampailah kepada saat yang berbahagia dengan selamat sentosa (Eh, koq kayak pembukaan UUD 1945).

Ok, intinya kita telah sampai ke materi tentang Mesin Uang. .

Jadi apa maksudnya Mesin Uang yang Saya maksud di Cover Ebook ini?

Begini, Mesin Uang adalah sebuah sistem yang menghasilkan uang untuk kita pribadi. Bisa di katakan, mesin uang ini adalah aset.

Dalam Bisnis, Aset adalah segala hal yang memasukan uang ke dalam Bisnis Kita. Lawannya adalah Liabilitas yang artinya segala hal yang mengeluarkan uang dari Bisnis Kita.

Nah, jika Aset adalah segala hal yang memasukan uang, bisa di katakan Database juga aset. Karena dari Database, kita dapat penjualan, ujung-ujungnya kita dapat uang.

Jika di hubungkan, jadi Mesin Uang yang Saya maksud adalah Database.

"Database = Aset = Menghasilkan Uang = Mesin Uang"

Jika Anda ingin memiliki Mesin Uang yang menghasilkan, maka milikilah Database. Karena Database adalah Aset dalam kehidupan Bisnis Anda.

Hitung-Hitungan

Sambil Anda teruskan membaca ebook ini sampai habis, Saya ingin Anda mengkhayal sejenak.

Coba pikir deh. . . Jika Anda punya database sebanyak 1.000 saja, dan harga produk Anda adalah Rp. 100.000, jika dalam satu bulan yang beli 20% saja dari total database itu, maka Omzet Anda sudah Rp. 20 Juta lho. Dari mana angka ini?

List x %Buyer x Harga = Omzet

1.000 x 20% x Rp. 100.000 = Rp. 20.000.000

Ini jika dataabse Anda 1.000, bayangkan jika list Anda 10.000? atau diatas itu? masa iya dari sebanyak itu satupun gak ada yang beli, hehehe

Jika paham cara mengelolanya, ribuan database bisa menghasilkan Ratusan Juta Cash. . Apalagi puluhan ribu database, apalagi jutaan database. .

Jadi, fokuslah mengumpulkan database untuk kemajuan bisnis Anda. . ^^

*"Jualan Ke 10 Orang Itu Hasilnya Berbeda Dengan
Jualan Ke 1.000 Orang Apalagi Ke 10.000 Orang.
Semakin Banyak Orang Yang Di Jual, Kemungkinan
Dapat Hasilnya Semakin Banyak Juga."*

Sekarang untuk lebih memantapkan hati Anda. . Ayo kita hitung-hitungan lagi, hehe

Pada kenyataannya database ini bisa menghasilkan pemasukan tidak hanya sekali, tapi berkali-kali. .

"Wah, gimana tuh maksudnya?"

Hitung yah. .

Misal sebulan Anda bisa mendatangkan 1.000 database baru. Dan dari 1.000, 30% memutuskan transaksi sebesar 100.000

Maka $1.000 \times 30\% \times \text{Rp. } 100.000 = 30 \text{ Juta.}$

itu baru dari pembeli baru, dan itu baru sekali transaksi.

Kalau ternyata 150 orang memutuskan membeli 2 produk sekaligus maka jadi 45 Juta Omzetnya.

Hitungannya $30 \text{ juta} + (150 \times \text{Rp. } 100.000) = 45 \text{ Juta}$.

Nambah kan? Hanya dengan membuat mereka membeli lebih banyak.

Atau Anda mark up harganya. . Awalnya Rp. 100.000 jadi Rp 120.000 tambah Rp. 20.000 saja.

Jika perhitungannya seperti yang pertama,

Jadi $1.000 \times 30\% \times \text{Rp. } 120.000 = 36 \text{ Juta}$.

Menambah harga 20ribu, ujung-ujungnya ada penambahan 6 Juta.

Diatas ini baru dari pembeli baru. .

Coba hitung dari pembelian ulang. Katakan saja Anda punya 500 pembeli lama. Dari 500, karena Anda simpan databasenya, Anda bisa tawarkan varian terbaru dari produk Anda. Anggap saja 20% memutuskan untuk transaksi lagi. Kita sebut harga produk Rp. 200.000

Maka $500 \times 20\% \times \text{Rp. } 200.000 = 20 \text{ Juta}$. .

Lagi-lagi ada penambahan. .

Bayangkan saja jika setiap tahun pelanggan ini belanja minimal 5 Kali kepada Anda.

Maka $5 \times 20 \text{ Juta} = 100 \text{ Juta}$.

Dan ini yang perlu di pahami, setiap database, itu punya LTV

LTV adalah singkatan dari Life Time Value.

Contohnya LTV itu begini, jika kita tadi mengasumsikannya setahun belanja 5 kali. . Dan ternyata pelanggan tersebut 2 tahun jadi database kita. Maka $2 \text{ tahun} \times 100 \text{ juta} = 200 \text{ Juta}$

100 pelanggan, yang rata-rata transaksinya Rp. 200.000 ada dalam database Anda 2 tahun, dan belanja hanya 5 kali setahun itu sudah memberikan Anda 200 Juta. .

Ini baru hitung-hitungan jika database Anda ratusan. Bayangkan jika ribuan, puluhan ribu. Bahkan Jutaan?

Dan bagi bisnis Online yang tidak terbatas waktu juga tidak terbatas jarak hal tersebut mungkin sekali untuk dilakukan. .

**"Mesin Uang Tidak Hanya Memberikan Pemasukan
Sekali, Tapi Berkali-Kali!"**

Wejangan

Walaupun namanya Mesin Uang, Saya keras mengatakan jangan memperlakukan database Anda seperti mesin ya.

Walaupun Anda hanya tahu nama, kontak, dan menilai jumlahnya mereka juga manusia bukan kantong uang.

Jika Anda tidak mampu memperlakukan database Anda seperti manusia, maka mereka tidak akan menganggap Anda ada.

Kalau Anda hanya taunya promosi saja, mereka tidak akan peduli, dan cenderung terganggu dengan keberadaan Anda.

Jadi, manusiakanlah database Anda.

Interaksi dengan mereka, berikan mereka manfaat. Mereka manusia yang punya kebutuhan, bukan sekedar angka.

Setelah Paham

Setelah memahami seluruh konsep diatas, Anda jadi bertanya. Lantas bagaimana cara mengumpulkan database?

Nah, ilmu mengumpulkan database ini disebut List building. Karena dalam dunia Online, kumpulan database juga kadang disebut List. Bagaimana ilmu List Building ini? Yuk balik ke halaman selanjutnya. ^^

3 PRINSIP LIST BUILDING

Bagaimana cara mengumpulkan database?

Ada 3 Prinsip utamanya

Prinsip Pertama, Tentukan Medianya

Mau menggunakan media apa?

Media yang di gunakan untuk menyimpan Database adalah media yang punya fitur Pengiriman Masal, dan bisa Chatting langsung bukan sosmed. .

Kenapa sosial Media seperti Facebook atau Instagram tidak cocok sebagai media penyimpan database?

Pertama karena mereka tidak memiliki fitur Broadcast Masal. Kan repot kalau Anda punya 1000 database, lalu Anda inbox satu-satu, hehe.

Kedua, karena ada yang namanya Alogaritma. Sederhananya, sosmed didesain agar menarik untuk digunakan. Karena itulah ada yang namaya edgerank.

Edgerank ini menentukan postingan mana yang akan muncul di timeline kita. Nah, karena ada edgerank, kita tidak bisa melihat seluruh postingan teman kita.

Sadar gak? Temannya ratusan atau ribuan, tapi yang muncul di timeline hanya itu-itu aja? Hehe

Sama, orang lain juga begitu.

Mereka belum tentu lihat postingan kita karena kita tidak masuk edgeranknya.

Karena itulah Saya tidak menyarankan menyimpan database di Sosmed. Edgerank ini diatur oleh algoritma tertentu.

Lalu, apakah tidak boleh menggunakan sosmed untuk bisnis?

Saya justru menganjurkan. Tapi, hanya seadanya. .

Kalau ada pembeli arahkan ke media penyimpan database agar enak follow upnya.

Besok-besok kalau kita punya produk baru, kita tinggal infokan saja ke database kita. Enak toh? Gak bingung mau promo kesiapa. Hehe.

Namun sebelumnya, tentukan dulu mau pakai media apa.

Anda harus memikirkan **media yang tepat** untuk mengumpulkan database Anda di satu tempat.

Syarat media untuk mengumpulkan database itu ada 2,

Satu, media tersebut harus paling banyak dipakai target pasar Anda.

Kedua, media tersebut harus punya fitur pengiriman pesan masal.

Saya tekankan ya, jika medianya tidak memiliki 2 fitur diatas, itu bukan media yang tepat untuk mengumpulkan List. Jadi sosmed tidak masuk ke dalam sini.

Syarat pertama sudah jelas, jika target pasar Anda banyak pakai BBM, Anda jangan jualan di LINE, gak ketemu, hehe.

Kalau target pasar Anda pengguna WA, jangan ngotot jualan di Telegram. Mau ramai gak dagangannya?

Kalau gitu, pilih media yang paling banyak dipakai Target pasar Anda. ^^

Yang kedua, media tersebut harus memiliki fitur pengiriman masal. Repot banget kan kalau harus kirim pesan satu-satu ke ribuan orang? Kapan ngurus orderannya kalau kirim pesan gak selesai-selesai? hehe.

Jika Anda sudah paham syaratnya, maka inilah daftar media (saat ini) yang bisa Anda gunakan untuk melakukan List Building.

- BBM
- WA
- LINE@
- Autoresponder Email
- Channel Telegram
- Pengirim SMS Masal

Jadi database yang Anda kumpulkan berupa :

- Kontak BBM
- Kontak WA
- Follower LINE@
- Alamat Email
- Follower Channel
- No Hp

Saran Saya, dari sekian banyak media yang bisa digunakan untuk melakukan List building. Diawal-awal pilihlah satu media untuk di seriusi. Jika sudah benar-benar menghasilkan, baru lompat ke media lainnya. Jika Anda tidak bisa fokus, Anda tidak akan menghasilkan apa-apa

Serius,

Kebanyakan orang gagal di awal Bisnis Online. Karena menggunakan seluruh Media untuk Promosi. Saat kita

menggunakan seluruh media, padahal belum ada media yang menghasilkan, itu kelihatan banget kita gak fokus.

Mengelola media itu butuh fokus, gak bisa asal dikelola kalau mau hasilnya besar

Kenyataannya, satu media sudah bisa koq untuk menghasilkan lebih dari cukup. ^^

Nah, dari Seluruh media penyimpanan database.

Mana yang sebaiknya di gunakan?

Saran Saya adalah, coba lihat kompetitor yang lebih sukses dari Anda.

Kalau mereka pakai BBM, Anda pakai BBM.

Kalau mereka pakai WA, Anda pakai WA

Kalau mereka kumpulkan databasenya dalam bentuk List Email, Anda juga begitu.

"Lho? Koq lihat kompetitor yang lebih sukses?"

Pertama, karena mereka sudah berhasil. Hehe. Kedua, untuk hemat waktu. Ngapain Anda cari-cari Media yang paling tepat, kalau sudah ada yang terbukti berhasil.

Paham? ^^

Jika ternyata medianya BBM, maka siapkan BBM khusus bisnis.

Jika ternyata Medianya WA, maka siapkan No WA khusus Bisnis.

Jika ternyata Medianya email. Maka berlangganalah penyedia layanan Autoresponder.

Diawal-awal fokus ke satu media sampai menghasilkan. Kalau belum menghasilkan, jangan buru-buru pindah media. Ketika sudah mulai ada hasilnya, silahkan main di media lain. Anda boleh ngefans di satu media promosi, tapi jangan sampai fanatik. Hehe. .

*"Tentukan Media Penyimpan Databasenya, dan
Fokuslah Kembangkan 1 Media di Awal"*

Prinsip kedua, Buat Umpan

Jangan sembarangan menyimpan database. Simpanlah database yang memang benar-benar tertarik dengan Bisnis Anda. Atau kita sebutnya Kontak Tertarget.

Kesalahan fatal dalam penjualan itu ada 3.

Dan salah satunya adalah menjual ke orang yang bukan target pasarnya.

Kalau bukan target pasar, mau ditawari sampai berbusa, anda lompat-lompat, dikasih bonus melimpahpun kalau gak tertarik ya gak tertarik.

Yang target pasar saja belum tentu beli, apalagi yang bukan targetnya, Hehe.

Nah, untuk mendapatkan database tertarget, Anda butuh umpan sesuai jenis bisnis Anda. Umpan ini agar mereka datang ke Anda. Dalam teknik List Building, haram invite orang duluan. Itu namanya spam, hehe.

Agar mereka jadi database Anda, pancing mereka dengan umpan.

Umpan ini di bagikan Gratis atau berbayar tapi murah.

Kalau gratis namanya Lead Magnet, kalau Berbayar namanya Produk Penetrasi.

Anda yang sudah ikut Kursus Saya judulnya **Peta Bisnis Online** silahkan buka lagi video materi hari ke 2. Lead Magnet dan Produk penetrasi itu apa saja contohnya.

Bagi Anda yang belum ikut kursusnya, padahal biaya daftar kursus itu hanya seikhlasnya silahkan simak ya.

Lead Magnet adalah umpan yang dibagikan Gratis agar orang jadi database Anda. Bisa ebook, Kursus Gratis, voucher, Tips-tips, dan lain-lain. .

Kalau produk penetrasi adalah produk murah yang ditawarkan agar orang datang. Contohnya jual bakso, tapi baksonya dimurahin, nanti setelah orang datang dapat untungnya dari Es Teh, Kerupuk atau aksesoris lainnya.

Contoh lainnya, jual jilbab, satu varian di murahin, nanti untungnya dari varian lainnya. Dan begitu seterusnya.

Lalu, seperti Saya katakan, untuk dapat database tertarget. Sesuaikan umpannya dengan Produk Anda.

Kalau jual Makanan, umpannya ebook gak cocok. kecuali ebooknya isinya resep masakan, hehe.

Nah, begitu kira-kira.

"Agar Orang Datang, Anda Harus Berkorban Umpan.

Yang Penting Datang Saja Dulu, Simpan Databasenya."

Agar mereka bersedia datang, Anda harus punya umpan. Ya, jadikan umpan ini sebagai nilai tukar. Mereka Anda berikan umpan, sebagai gantinya mereka akan dengan sukarela datang ke tempat Anda. Kebayang?

Prinsipnya, semakin bagus umpan yang Anda tawarkan, semakin berkualitas orang-orang yang datang. Sebaliknya, semakin asal umpan Anda, maka semakin asal juga yang datang ke tempat Anda, hehe.

Bisa dipahami?

"Orang Tidak Akan Langsung Datang Ke Tempat Anda, Oleh Karenanya Berikanlah Mereka Alasan Untuk Datang"

Dan terakhir perhatikan ini. Jika umpan tidak sesuai dengan bisnis Anda, nanti yang datang adalah orang-orang yang tidak tertarik dengan bisnis Anda. Ujung-ujungnya, Anda akan susah membuat mereka jadi pembeli.

"Semakin Cocok Umpan Yang Ditawarkan, Semakin Mudah Mendapatkan Pembelinya"

Prinsip Ketiga, Sebar

Sampai sini sekedar punya Umpan pun belum selesai. Anda harus menginformasikan Umpan Anda ke banyak orang. Semakin banyak orang yang tahu tentang Umpan Anda, semakin banyak juga yang akan datang ke tempat Anda.

Lalu bagaimana cara menginformasikannya?

Cara Cepat (Bayar)

Mau yang cepat? Ya tinggal bayar, hehe.

Anda wajib iklan, kuasai Fb Ads, endorse Selebgram, Paid Promote di Line, buat event. Intinya Anda keluar uang untuk mendatangkan calon pembeli.

Jika Anda paham caranya, semakin besar uang yang Anda keluarkan, semakin banyak list yang Anda dapatkan.

Cara Lama (Gratis)

Gak punya budgetnya? Mau gak mau pakai cara gratisan.

Geriliya di grup-grup public, bangun personal Branding yang kuat, buat komunitas, hubungi orang yang punya authority kuat (Kalau orangnya gak mau, jangan dipaksa). Cara ini lama, tapi jika berhasil dilakukan, biasanya akan dapat banyak pembeli.

**Jika ada istilah yang Anda tidak paham, google yah.*

Intinya jangan asal sebar, sebarnya dengan skill.

Cari di mana target pasar Anda berada, sebar umpan Anda disana.

Misal target pasar Anda berkumpul di suatu komunitas. Nah, Anda sebar umpannya di komunitas itu.

Intinya cari dulu di mana mereka berkumpul.

Contoh lainnya misal mereka pengguna aktif Instagram. Nah, Anda ya aktif di Instgram, setelah banyak followernya, Anda sebar deh umpannya disana. Arahkan ke media Anda menyimpan database.

Begitu yah. .

Saya Ulangi

Untuk melakukan list building, prinsipnya 3. Tentukan medianya apa, buat umpan sesuai bisnis, lalu sebar.

Sederhana saja strateginya tapi dampaknya itu lho besar. Hehe.

Ini rahasia ya. . .

Pebisnis Online yang hebat-hebat itu melakukan pola ini.

Nah, karena Anda sudah paham polanya, Ayo lakukan juga.

Pikirkan media apa yang mau Anda pakai?

Pikirkan apa umpannya?

Pikirkan gimana nyebar umpannya?

Dan yang tidak kalah penting. .

Melakukan hal diatas berulang-ulang. Wajib Diulangi. .

Kalau hanya sekali, Anda gak bisa dapat banyak database. Ingat, ketika database kita segitu-segitu saja, Omzet Bisnis segitu-segitu saja ..

*"Agar Dapat Banyak Database, Anda Perlu Mencarinya
Berulang-Ulang, Non Stop"*

STUDI KASUS

Bingung menggabungkan semua Teori diatas?

Sini Saya beri gambaran ya. ^^

- Misal Anda jualan produk fashion, datangkan pembeli dengan cara endorse Selebgram. Bayar orang yang followernya banyak untuk menginformasikan produk Anda. Umpannya pembeli akan dapat potongan harga jika transaksi di BBM.
- Misal Anda jualan produk kesehatan, datangkan calon pembeli dengan Fb ads. Umpannya adalah Free Konsultasi via Chat + Tips-tips hidup sehat setiap minggu. Arahkan mereka ke LINE@ Anda.
- Misal bisnis Anda di bidang Property. Buat seminar gratis tentang teknik mendapatkan property murah, undang pembicara ahli, infokan di media masa. Cara daftarnya dengan SMS. Anda punya List berbentuk No. Hp.
- Misal bisnis Anda di bidang otomotif, buat pameran atau ikuti pameran yang memang fokus di otomotif. Tawarkan souvenir di tukar dengan No. Hp.
- Misal Anda jualan produk edukasi, buat personal Brand yang kuat di Social media, tawarkan Umpan ebook sesuai bisnis

Anda, untuk mendapatkan ebooknya minta mereka menukarnya dengan alamat Email.

- Misal Anda jualan Hijab, buat Fanspage dan perbanyak followernya, tawarkan program edukasi mingguan sebagai Umpan, arahkan ke BBM.
- Terakhir, jika Anda memiliki bisnis di bidang makanan, datangkan orang dengan promo-promo. Jika mereka invite pin BBM Anda, maka mereka akan dapat Free Product jika membeli dalam jumlah tertentu.

Bisa dibayangkan? ^^

Diatas hanya contoh saja. Silahkan kembangkan seliar ide Anda, hehe. Intinya, boleh promosi dimana saja, tapi sebisa mungkin ujung – ujungnya arahkan ke media Anda mengumpulkan Database.

Prinsipnya, mereka harus masuk dengan sukarela, bukan Anda yang invite mereka, atau paksa mereka jadi follower Anda.

BREEDER MINDSET

Bisa dikatakan, konsep List Building seperti membangun dan mengelola Perternakan.

BBM, WA, LINE@ itu adalah Perternakan.

Anda cari sarang dimana target pasar Anda berkumpul, kemudian pancing mereka dengan umpan supaya masuk ke perternakan Anda.

Setelah masuk perternakan, Anda rawat orang-orang didalam perternakan tersebut. Merawat perternakan kan butuh proses.

Nanti jika Anda merasa sudah saatnya, maka perternakan itu akan menghasilkan uang untuk Anda.

Yang awalnya bukan siapa-siapa, karena Anda kelola dengan benar, maka mereka berubah jadi pembeli kemudian jadi pelanggan. Mereka loyal dengan produk-produk Anda.

Ada peternak, ada pemburu. Peternak itu adalah cara pikirnya pengusaha, sedangkan pemburu itu cara pikirnya penjual.

Peternak fokus jangka panjang, mereka membangun perternakan untuk menghasilkan kini dan nanti.

Sedangkan pemburu, fokus jangka pendek, setiap hari mereka hanya berburu alias cari korban baru. Kalau gak berburu, gak makan deh. Nah, Anda mau jadi yang mana?

Memiliki perternakan itu seperti memiliki sebuah aset, semakin banyak list yang Anda miliki, semakin besar kemungkinan uang yang bisa Anda hasilkan.

Seperti pernah Saya katakan, Aset ini bisa dikatakan Mesin Uang pribadi Anda. Jika Anda **membangunnya dengan tepat**, maka aset tersebut akan menghasilkan uang untuk Anda kini dan nanti.

Sekarang, sudahkah Anda memiliki aset?

Jika belum, segera buat ya. ^^

BELUM CUKUP

Saya tidak tahu berapa pencerahan yang Anda sudah dapatkan dalam ebook ini, tapi perlu Saya katakan bahwa isi dalam Ebook ini belum cukup.

Dalam Ebook ini, Anda hanya belajar prinsip awal membangun Mesin Uang yaitu mengumpulkan database.

Ada banyak yang perlu Anda pelajari jika ingin serius di Bisnis Online.

Contohnya seperti bagaimana mengelola database yang sudah datang agar jadi pelanggan yang loyal, bagaimana cara jualan ke mereka agar hasilnya maksimal, bagaimana manajemen database yang benar dan menghasilkan, juga banyak ilmu-ilmu lainnya.

Belajar memang tidak menjamin kita untuk sukses. Tapi dengan belajar kita tidak perlu melakukan kesalahan-kesalahan yang tidak perlu kita lakukan. Ujung-ujungnya kita tidak harus menanggung banyak kerugian.

Coba sejenak hitung berapa banyak kerugian waktu, tenaga, pikiran, bahkan uang yang harus kita rasakan karena tidak mau belajar?

Belajar itu seperti percepatan.

Jika Anda ingin pindah dari suatu kondisi ke kondisi yang lebih baik, maka salah satu jalannya adalah dengan terus belajar.

Karena itu, teruslah belajar. Entah itu melalui buku, seminar, training, kursus, atau datang langsung menemui guru.

Intinya belajarlaha. Jika kita berilmu dan menjalankan bisnis dengan ilmu, maka hasil yang kita dapatkan akan berbeda dengan mereka yang tidak berilmu.

Untuk mendapatkan ilmu, kita memang butuh niat yang kuat tidak setengah-setengah. Menariknya, jika niatnya kuat maka Allah akan memudahkan kita mendapatinya.

Ada ilmu gratisan, dan ada beberapa ilmu kadang mengharuskan kita untuk membayar. Dua-duanya diikuti. Tidak masalah, karena ilmu pada dasarnya memang mahal.

Saya sering mengatakan ke diri Saya sendiri sebelum belajar. Kalimatnya begini “Untuk mendapatkan ilmu Bisnis, keluar uangnya sekali, tapi setelah di praktikan hasilnya berkali-kali”.

Jadi, belajar itu seperti investasi. Terlihat seperti kita keluar uang, padahal kita sedang berjalan mendapatkan uang lebih banyak lagi. Hehe.

Ratusan ribu yang kita keluarkan untuk menuntut ilmu, akan balik ke kantong kita dengan teman-temannya. Dan itu hasilnya bisa jutaan. Mencari Ilmu tidak ada ruginya, malah untung sekali, hehe

Mereka yang pelit dalam menuntut ilmu, biasanya apa-apa serba tidak tahu. Dan inilah yang membuat kesusahan demi kesusahan terus datang. Padahal kita bermasalah, karena ilmu kita dibawah masalah. Jika ilmu kita diatas masalah, maka masalah tersebut tidak akan ada rasanya untuk dihadapi.

Belajarlh, dengan begitu masalah tidak berani mendekat. ^^

Setelah membaca ini, Saya berharap Anda tidak menyepelkan ilmu. Karena ilmu adalah salah satu jalan mengubah kehidupan kita.

Jika Anda punya kemampuan membeli ilmu, lebih baik jangan di tahan. Namun jika Anda belum sanggup, lebih baik ikuti yang gratisan walaupun kualitasnya memang tidak sama.

Yang terpenting dari tulisan ini. Teruslah belajar kapanpun, dimanapun, dan dengan siapapun. Bersungguh-sungguhlah dalam menuntut ilmu.

Mungkin Ini yang Anda Cari

Saya tidak tahu bagaimana cara menuliskannya, tapi Saya tidak sedang jualan ya, Hehe.

Saya hanya ingin menginformasikan sesuatu, dan apapun keputusan Anda setelah membaca tulisan ini, itu sepenuhnya adalah pilihan Anda. Tidak ada paksaan.

Jadi begini, saat ini Saya dan Tim sedang mengembangkan sebuah kursus online.

Kami selalu berfikir untuk menghadirkan sebuah kursus yang isinya bisa di katakan lengkap.

Kami merasakan, ada banyak sekali teman yang bingung menentukan arah Bisnisnya.

Ada yang banyak belajar, tapi masih bingung. Ada yang belajar ilmu penjualan, tapi kurang di Ilmu Pemasaran Ada yang Kuat di Mindset, tapi kurang di Skill. Karena itulah Saya dan beberapa teman mencoba menghadirkan solusinya.

Nama Kursusnya adalah **Mesin Uang Online**.

Mereka yang ikut kursus Online ini akan dapat fasilitas puluhan Modul, Grup Khusus, Video, Ebook, dan berbagai fasilitas lainnya

termasuk akses konsultasi pribadi via Whatsapp. Jadi gak cuma belajar sendirian, bisa puas sharing-sharing juga.

Materi kursus akan diupdate juga, jadi selalu ada hal baru untuk dipelajari hanya dengan registrasi sekali. Oh ya, Materi kursus ini seputar Mindset, Pemasaran Online, Penjualan, dan Business Development. All in One.



Registrasi
Rp. 149rbu

▶ DAFTAR SEKARANG ◀

WA KE 0857-8757-2580
FORMAT : DAFTAR_EMO_NAMA

6 MANFAAT DALAM 1 PAKET

- Email Pendampingan
- Modul & Video Tutorial
- File & Tools Penunjang
- Grup & Akses Konsultasi
- Lifetime Status
- Update Materi

Jika memang sayang dengan bisnisnya dan ingin mengubah kehidupannya, silahkan ikuti prosedur pendaftaran diatas.

Jika memang ini yang selama ini di cari, langsung daftar sebelum penawarannya berubah. Namun jika merasa cukup dengan kondisi sekarang, silahkan abaikan informasi ini.

Yang manapun pilihan Anda, tentu itu kebaikan untuk bisnisnya. Akhir kata, semoga informasi dan ebook ini ada manfaatnya ^^

