

FARHAN MAULANA

**BUAT KAMU
YANG MAU
JUALAN
TAPI GA
PUNYA
PRODUK**

KURSUSDROPSHIP.COM

PENGANTAR

Sebelumnya, banyak yang mengira memulai bisnis adalah urusan yang mahal dan rumit. Anda harus mengumpulkan modal yang cukup (meminjam atau mendapatkan investor), Sewa toko atau kios, menyetok barang dagangan hingga mendatangkan pembeli. Bahkan hari ini, menjalankan bisnis tradisional membutuhkan banyak uang, waktu, dan energi.

Jika Anda ingin memulai bisnis, mudah rasanya untuk menyerah. Dengan modal yang dibutuhkan untuk memulai, waktu yang Anda miliki, dan hal hal yang membuatnya seolah-olah bisnis Anda tidak akan pernah di bangun, apalagi sukses.

Pernahkah Anda merasakan hal ini sebelumnya?

Ada tren yang berkembang di kalangan pengusaha untuk membuang cara cara lama membangun bisnis. Ini disebut dropshipping, dan itu merubah pikiran saya, apa yang saya pikir tadinya tidak mungkin dilakukan ternyata mungkin.

Dropshipping memberi kendali penuh pada pengusaha. Memberikan cara yang cepat dan mudah bagi setiap pengusaha untuk menghasilkan pendapatan dan memenuhi impian mereka untuk membangun bisnis yang sangat sukses.

Jika Anda merasa memulai bisnis itu tidak mungkin, panduan ini untuk Anda. Saya pernah berada di posisi Anda, ragu tidak akan berhasil, tetapi saya di sini untuk memberi tahu Anda bahwa memulai bisnis dropshipping Anda sendiri itu hal yang bisa di wujudkan.

Dropshipping adalah salah satu cara terbaik untuk memulai bisnis saat ini. Sangat mudah dilakukan, dan Anda bisa mulai hanya dengan smartphone yang sedang Anda gunakan untuk membaca ini.

Dropshipping juga sangat fleksibel, sehingga Anda bisa melakukannya sebagai pekerjaan sampingan atau membangunnya menjadi pekerjaan penuh waktu.

Dropshipping tidak akan membuat Anda menjadi kaya dalam semalam, tapi memberikan aliran pendapatan yang bisa Anda kembangkan. Dengan strategi yang tepat, Anda bisa mengucapkan selamat tinggal pada pekerjaan harian Anda.

Pelajar, Mahasiswa, pekerja kantoran, pekerja pabrik, ibu rumah tangga, driver online, bahkan pensiunan dapat memanfaatkan dropshipping. Tidak masalah berapa usia Anda, di mana Anda tinggal, atau pengalaman apa yang Anda miliki.

Namun, ada banyak hal tentang dropshipping yang masih diselimuti misteri. Informasi yang tersebar di Internet, banyak informasi itu sudah ketinggalan zaman, tidak di ketahui mana yang berhasil dan mana yang tidak.

Itulah sebabnya saya membuat panduan ini khusus untuk Anda. Orang yang ingin mempelajari dropshipping dengan serius tetapi tidak tahu harus mulai dari mana.

Konsep dari ebook buat kamu yang mau jualan tapi ga punya produk adalah dropshipping, di akhir bacaan Anda akan memahami keseluruhannya.



APA ITU DROPSHIPPING

KURSUSDROPSHIP.COM

APA ITU DROPSHIPPING?

Dropshipping adalah jenis metode pengrajaan ritel. Daripada menyetok produk, menjadi membeli produk dari supplier yang mengirimkan produk tersebut langsung ke konsumen.

Sebagai toko atau penjual, sebagian besar proses sudah di tangani oleh supplier. toko atau penjual tidak perlu mengurus produk pesanan lagi. Jadi, supplier yang menangani produk.

Dropshipping sangat bagus untuk pengusaha karena tidak seperti model ritel tradisional. Anda tidak perlu menyewa toko dan merenovasinya, biaya biaya lain, dan stok produk. Sebaliknya, Anda hanya perlu membuka etalase online dan membeli dari supplier yang sudah memiliki produk dan ruang gudang.

Toko atau Penjual hanya bertanggung jawab untuk mendatangkan kustomer dan memproses pesanan, yang artinya Anda secara aktif menjadi perantara.

Meskipun begitu, Anda akan menuai bagian terbesar keuntungan dari menaikan harga sesuai yang Anda mau. model bisnis yang sederhana dan sangat menguntungkan.

Jutaan pengusaha berbondong bondong melakukan dropshipping karena sedikit sekali kerumitan dan hanya perlu sedikit uang untuk memulai. mungkin itulah sebabnya Anda tertarik! Dan kabar terbaiknya ? Dengan dropshipping, Anda dapat membangun bisnis yang berkelanjutan dalam jangka panjang langsung dari laptop atau smartphone Anda.

Tentu saja, ada kelebihan dan kelebihannya, dan penting untuk kita ketahui sebelum memulai bisnis dropshipping.

KEUNTUNGAN DROPSHIPPING

Dropshipping mudah untuk dimulai. bahkan Anda tidak perlu punya pengalaman bisnis sebelumnya! Jika Anda meluangkan waktu untuk mempelajari dasar-dasarnya, Anda dapat memulai dengan cepat dan mempelajari sisanya sambil berjalan.

Dropshipping sangat mudah karena hanya membutuhkan sedikit hal. Anda tidak perlu gudang untuk menyimpan produk atau tim untuk membantu Anda. Anda juga tidak perlu khawatir tentang stok atau pengiriman. Anda tidak harus menghabiskan sejumlah waktu setiap hari.

Semua ini berarti Anda dapat memulai bisnis Anda hari ini. Anda tidak perlu menghabiskan berbulan-bulan untuk menyiapkan semuanya. Anda dapat mulai menjalankan semuanya dalam 1 jam.

Anda membutuhkan pengetahuan dasar yang tepat, dan itulah sebabnya saya membuat panduan ini. Saat Anda selesai membaca, Anda akan dilengkapi dengan pengetahuan yang Anda butuhkan untuk memulai bisnis dropshipping Anda sendiri.

Dropshipping mudah berkembang. Saat Anda mengembangkan model bisnis Anda tidak banyak yang harus di rubah. Anda harus melakukan lebih banyak pekerjaan dalam penjualan dan pemasaran seiring pertumbuhan Anda, tetapi hari-hari Anda akan tetap kurang lebih sama.

Salah satu manfaat dari dropshipping adalah bahwa biaya tidak melonjak ketika Anda scale up. Karena itu, mudah untuk terus tumbuh pada tingkat yang cukup cepat. Anda juga tidak perlu menyewa tim besar. Kecuali jika Anda ingin membentuk tim kecil, Anda dapat melakukan hampir semuanya sendiri.

Dropshipping tidak membutuhkan banyak modal. Anda dapat memulai dengan dana minimal. Anda dapat membangun seluruh bisnis langsung dari laptop atau smartphone Anda, dan Anda tidak perlu melakukan investasi tingkat tinggi. Bahkan ketika bisnis Anda tumbuh, biaya Anda akan cukup rendah - terutama jika dibandingkan dengan pengeluaran bisnis tradisional.

Dropshipping fleksibel. Ini adalah salah satu manfaat terbesarnya. Anda bisa menjadi bos sendiri dan menetapkan aturan sendiri. Sampai saat ini, ini adalah salah satu karier paling fleksibel yang dapat dikejar siapa pun.

Anda dapat bekerja dari rumah hanya dengan smartphone, dan Anda dapat bekerja di saat-saat yang paling nyaman bagi Anda. Ini sangat ideal untuk pengusaha yang menginginkan bisnis yang bekerja untuk mereka. Anda tidak perlu menengok ke belakang untuk menyelesaikan sesuatu. Sebaliknya, Anda mengatur langkah Anda sendiri.

Dropshipping juga fleksibel karena memberi Anda banyak ruang untuk membuat keputusan yang sesuai untuk Anda. Anda dapat dengan mudah mengiklankan produk baru kapan pun Anda inginkan, dan Anda dapat menyesuaikan strategi Anda dengan cepat. Jika Anda akan berlibur, Anda dapat mengotomatisasi segalanya untuk dijalankan saat Anda pergi.

Dropshipping mudah dikelola. Karena tidak mengharuskan Anda membuat banyak komitmen, Anda dapat mengelola semuanya dengan mudah. Seperti yang saya katakan, Anda dapat melakukan semuanya sendiri. Setelah Anda menemukan Supplier yang menyiapkan semuanya, sebagian besar tugas Anda hanya untuk etalase online Anda.

KEKURANGAN DROPSHIPPING

Dropshipping memiliki margin tipis. Salah satu kelemahan dari dropshipping adalah Anda harus mengharapkan margin rendah pada awalnya. Itu tidak berarti tidak menguntungkan, tetapi Anda harus menyadari bahwa margin di beberapa niche produk mungkin kecil.

Masalah ini terutama bermasalah ketika Anda dropshipping di niche produk yang kompetitif. Saat Anda berjuang untuk mendapatkan perhatian pelanggan, Anda tidak dapat menghasilkan margin seperti yang Anda inginkan. Jika Anda memilih niche produk yang tepat, Anda akan melihat margin yang besar. Dalam niche produk dengan kompetisi yang rendah, Anda akan memiliki margin yang sangat baik.

Dropshipping tampaknya mudah: Pelanggan memesan, Anda proses, dan supplier yang mengurus pesanan Anda. sebagian besar, itu sederhana.

Namun, jika Anda mencari produk dari beberapa supplier, Anda mungkin mengalami beberapa masalah. Masing-masing supplier Anda mungkin menggunakan solusi pengiriman yang berbeda, yang menghadirkan masalah bagi Anda dan pelanggan Anda. Biaya dapat menjadi tinggi, dan pengiriman beberapa produk dapat menjadi terpisah.

DROPSHIPPING SEBAGAI PEKERJAAN UTAMA

Salah satu manfaat dropshipping adalah fleksibilitas. Anda bisa jadikan bisnis Anda sebesar atau sekecil yang Anda inginkan. Banyak dropshipper memilih untuk melakukannya sebagai sampingan, tetapi juga pekerjaan utama. Jika Anda ingin menjadi dropshiper penuh waktu, Anda juga bisa!

Sangat mudah untuk meningkatkan bisnis Anda dengan dropshipping, yang berarti Anda dapat mengembangkan bisnis Anda dengan cepat sambil menekan biaya. Setelah Anda mendapat pelanggan dan mendapatkan penjualan yang cukup, Anda bisa beralih dari dropshipping paruh waktu menjadi penuh waktu. Yang terbaik dari semuanya, Anda dapat mewujudkannya dengan kecepatan yang Anda inginkan.

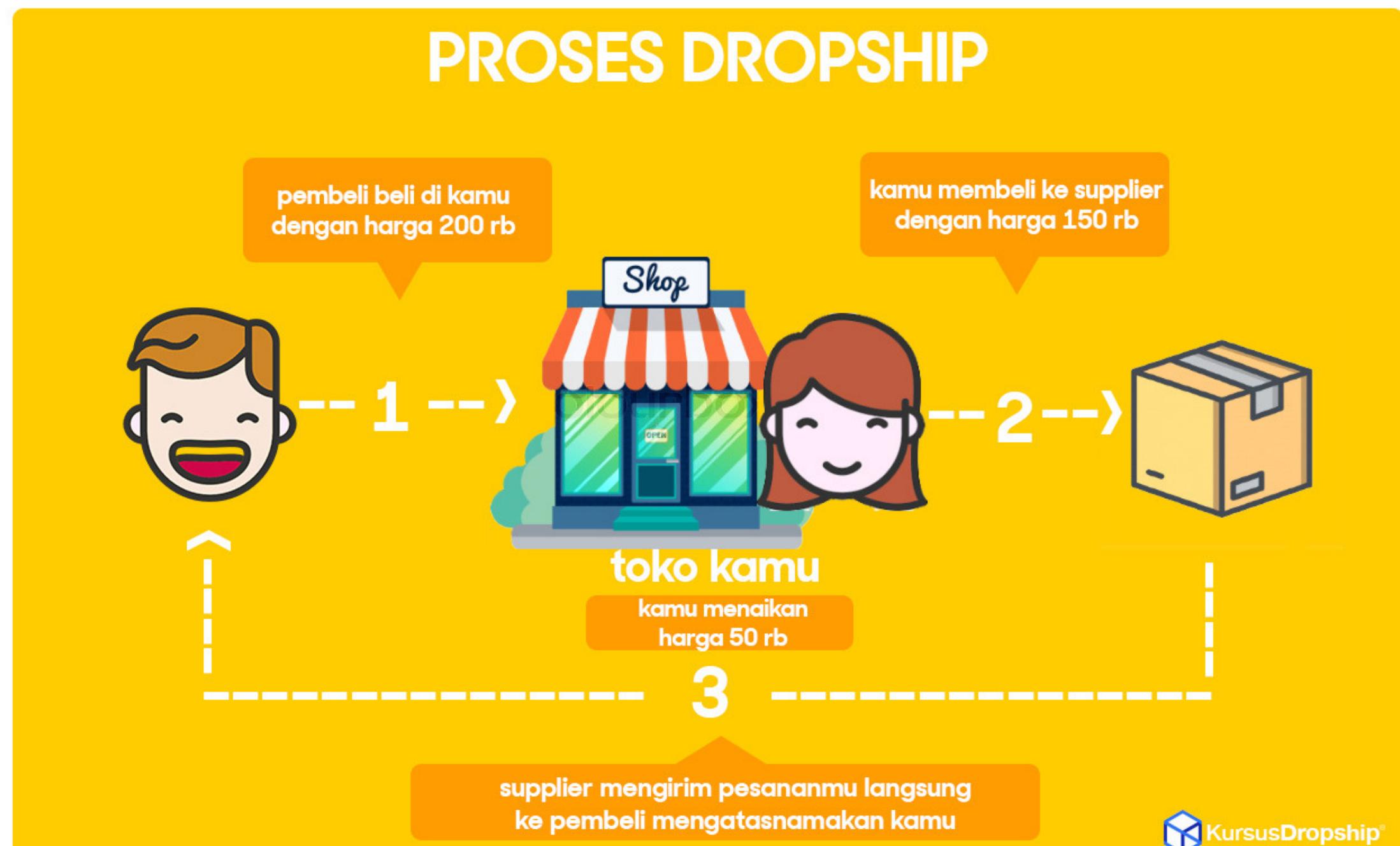
Jelas, ini akan membutuhkan lebih banyak pekerjaan, tetapi imbalannya sepadan. Setelah Anda mengetahui cara dropship secara efektif, Anda tidak perlu khawatir tentang pendapatan yang tidak stabil. Bisnis e-commerce dropshipping yang mapan beroperasi seperti jarum jam, dan bahkan bisa terasa seperti Anda menghasilkan pendapatan pasif.

Dan karena itu tidak memakan banyak waktu, Anda bisa menjalankan kesibukan sambil tetap menjadi dropshipper penuh waktu! Langit adalah batasnya.

Mungkin Anda memutar mata saat ini dengan berpikir untuk menjadi full-time dropshipper, tetapi ada ribuan kisah sukses dari pengusaha yang mulai tepat di tempat Anda hari ini. Tidak perlu gelar dalam bisnis atau modal jutaan untuk mencari penghasilan dari dropshipping.

PROSES DROPSHIPPING

Saya secara singkat membahas apa itu dropshipping, tetapi Anda mungkin tidak tahu persis bagaimana cara kerjanya. Jadi, inilah gambaran langkah demi langkah dari seluruh proses dropshipping. Saya akan membahas seperti apa di balik layar, dan saya juga akan melihat apa yang dialami pelanggan (dan mengapa itu penting).



MEMAHAMI RANTAI SUPLAI

Dalam panduan ini, Anda akan sering melihat istilah 'rantai Suplai'. Kedengarannya seperti istilah industri, tetapi itu hanya merujuk pada bagaimana suatu produk bergerak dari supplier ke pelanggan. Saya akan menggunakan ini untuk membahas proses dropshipping.



Rantai Suplai dapat dipecah menjadi 3 langkah dasar:

1. Pabrikan menciptakan produk dan menjualnya secara massal kepada supplier dan grosir.

Katakanlah Produsen A membuat botol air. Setelah botol bergulir dari jalur produksi, mereka dijual secara massal ke Supplier dan grosir, yang menjual kembali botol itu ke Dropshipper.

2. Supplier menjual produk ke Dropshipper.

Dropshipper seperti Anda mencari Supplier untuk jenis produk tertentu. Dropshipper dan Supplier kemudian menandatangani perjanjian untuk bekerja sama.

Catatan kecil di sini: sekalipun Anda dapat membeli langsung dari pabrik, seringkali lebih mudah untuk membeli dari supplier. Sebagian besar pabrikan memiliki persyaratan pembelian minimum yang bisa agak tinggi, dan Anda juga harus mempunyai toko, menyimpan, dan mengirimkan produk.

Supplier juga memudahkan karena banyak dari mereka berspesialisasi dalam niche tertentu, sehingga Anda dapat dengan mudah menemukan jenis produk yang Anda butuhkan. Berarti Anda dapat mulai menjual dengan sangat cepat.

3. Dropshipper menjual produk ke konsumen.

Supplier dan grosir tidak menjual langsung ke publik; itu pekerjaan Dropshipper. Dropshipper adalah langkah terakhir antara produk dan konsumen.

Dropshipper menyediakan etalase online tempat konsumen membeli produk. Setelah produk di mark up oleh Supplier, Dropshipper juga memark up untuk sampai pada harga akhir. Dengan 'mark-up', merujuk pada pengaturan harga yang mencakup harga biaya item di tambah keuntungan.

Itulah keseluruhan rantai suplai dari awal hingga selesai. Ini adalah konsep yang mudah tetapi penting dalam bisnis.

Anda mungkin memperhatikan bahwa saya tidak menyebut pihak tertentu sebagai dropshipper. Itu karena 'dropshipper' bukan peran tertentu. Dropshipping hanyalah tindakan pengiriman produk untuk orang lain. Produsen, supplier, dan penjual semuanya secara teknis bisa menjadi dropshipper.

Dalam panduan ini, saya akan membahas cara memulai bisnis ritel dropshipping. Saya akan menunjukkan bagaimana menjadi penjual yang membeli produk dari supplier untuk di jual kepada publik. Ini bisa berarti Anda menjual melalui Marketplace, Social Media atau situs web milik Anda sendiri.

APA ITU PERJALANAN PELANGGAN

Anda telah membeli produk secara online ratusan kali sebelumnya, tetapi Anda mungkin tidak pernah memikirkan pengalaman itu. Itu adalah sifat kedua bagi konsumen. Sebagai pelanggan, Anda tidak perlu memikirkannya, tetapi sebagai Dropshipper, Anda harus memikirkannya.



Mari kita berpura-pura memiliki bisnis Dropship Sepatu, sebuah situs bernama sepatu.com. Beginilah proses pemesanan akan terlihat dari pelanggan :

1. Calon pelanggan melihat iklan sepatu dan melihat lihat gambar
2. Pelanggan menanyakan dan memesan sepatu di sepatu.com dan segera menerima konfirmasi email pembelian.
3. Setelah beberapa jam hingga beberapa hari, pelanggan menerima notifikasi pesanan mereka telah dikirim. pemberitahuan itu termasuk informasi pelacakan pesanan hingga Pelanggan menerima Sepatu dan mencobanya.
4. Pelanggan memberi testimoni bahwa pesanannya telah tiba dengan kondisi mengagumkan.
5. Penjual berhasil menyelesaikan pesanan pelanggan.

Ini adalah proses yang sama yang Anda lalui setiap kali Anda membeli sesuatu secara online. Ini tampaknya mendasar, tetapi ada dua aspek penting dari pengalaman ini.

Pertama, ini sederhana. Yang harus dilakukan pelanggan adalah memesan produk dan membayarnya.

Dan itu membawa saya ke poin kedua : Kenyamanan. Pembelian online hanya membutuhkan beberapa menit, dan pelanggan dapat menjelajahi situs Anda di waktu luang mereka. Dan jika semuanya berjalan dengan baik, pelanggan bahkan tidak perlu banyak berinteraksi. Dibutuhkan upaya yang sedikit untuk membeli suatu produk.

Untuk membuat proses ini mulus, Anda harus memproses dan mengirimkan pesanan. pelanggan tidak harus menyadari semua tahapan produk mereka. Paket yang mereka terima akan memiliki nama Anda sebagai pengirimnya.

Ini adalah bagaimana proses dropshipping ideal di lihat dari sudut pandang pelanggan. Sekarang mari kita uraikan apa yang terjadi.

APA YANG TERJADI DI BALIK LAYAR

Itulah yang dilihat pelanggan, tetapi seperti apa dropshipping di belakang layar ? Sepatu.com adalah Dropshipper. Berikut ini prosesnya:

1. Pelanggan memesan sepatu di sepatu.com dan menerima konfirmasi email tentang proses tersebut. Katakanlah totalnya mencapai Rp 200.000

Sepatu.com mengecek transferan di mobile banking dan telah menerima pembayaran.

2. Sepatu.com Meneruskan orderan ke Supplier Sepatu. Memproses pesanan dengan memasukan data pelanggan, alamat pengiriman, Jenis Pengiriman dan produk yang di pesan.

Untuk contoh ini, supplier sepatu memungut biaya Rp 150.000 untuk setiap Sepatu. Dropshipper akan membayar sejumlah itu, dan selisihnya adalah keuntungan yang akan dihasilkan oleh Dropshipper. Dalam contoh ini, Dropshipper mendapat untung Rp 50.000.

3. Supplier sepatu mengemas pesanan.

Meskipun supplier sepatu yang mengirimkan produk, paket tersebut akan dialamatkan dari sepatu.com, dan nama sepatu.com akan muncul di slip tagihan dan kemasan. (Ini agar pelanggan akan mengenali nama Dropshipper pada paket.)

Supplier sepatu kemudian mengirimkan faktur dan informasi pelacakan pengiriman ke Dropshipper.

4. Dropshipper mengirimkan informasi pengiriman kepada pelanggan. Ini menyelesaikan peran Dropshipper dalam proses pemesanan.

5. Pelanggan menerima paket dan menikmati sepatunya.

Sekarang Anda memahami bagaimana dropshipper, supplier, dan produsen dalam rantai suplai.

Satu hal yang ingin saya tekankan adalah, Dropshipper, hanya bertanggung jawab atas dua langkah: mengirim pesanan ke supplier dan menginformasikan pengiriman ke konsumen. Terkadang, Anda harus bertanggung jawab untuk hal-hal lain seperti mengatasi pelanggan, tetapi jika semuanya berjalan lancar, hanya kedua langkah itu yang Anda lakukan.

MULAI DENGAN DROPSHIPPING

Semua ini terdengar seperti teka-teki rumit, tetapi begitu Anda melakukan dropshipping, itu adalah proses yang mudah untuk semua orang.

Anda, dropshipper, dapat melakukan semuanya dari manapun bahkan tidak perlu menyentuh satu pun produk!

Saya tegaskan kembali bahwa Anda tidak perlu pengalaman bisnis apa pun untuk memulai dropshipping. Itu memang membantu, tetapi itu tidak perlu. Banyak pengusaha pemula tidak pernah mengejar impian mereka karena mereka percaya mereka membutuhkan pengalaman bertahun-tahun. Ini sama sekali tidak benar. Salah satu manfaat dari dropshipping adalah dapat belajar bagaimana dropship saat Anda melakukannya.

Anda dapat memiliki pengalaman bisnis dari benar-benar nol dan masih mudah mendapatkan sebuah keuntungan. Anda harus mempelajari banyak hal, itu memang menantang, tapi saya percaya itu akan sepadan.

Seperti yang saya sebutkan sebelumnya, Anda tidak perlu banyak sumber daya untuk mulai dropshipping. dan Sekarang Anda sudah mengerti apa itu dropshipping!

KESIMPULAN

Apakah Anda tahu mengapa sebagian besar bisnis dropshipping gagal? Jawabannya adalah Karena tidak pernah dimulai.

Ada banyak pengusaha besar tidak akan memberi tahu Anda bahwa banyak dari mereka sama sekali tidak tahu apa yang mereka lakukan ketika mereka mulai.

Saya ingin mengingatkan bahwa Anda dapat melakukannya. Anda tidak harus memiliki bisnis yang sempurna saat ini. Anda hanya perlu mengambil tindakan mulai membangun bisnis.

Jika Anda membuat bisnis dengan tujuan mempertemukan pembeli dengan produknya, Anda akan melewati semua kesulitan dan menjalankan bisnis yang sukses. Sangat banyak orang saat ini hanya ingin menghasilkan uang dengan cepat, dan tidak sadar bahwa pembeli melihatnya. Anda harus memiliki keinginan meningkatkan kehidupan orang lain jika Anda menginginkan bisnis yang sukses.

Pengusaha yang sangat sukses tidak sampai di tempat mereka sekarang hari ini dengan melakukan segalanya dengan sempurna. Mereka semua melakukan lebih banyak kesalahan. Anda akan melakukan hal yang sama. Anda akan jatuh, bangkit lagi, dan mencari tahu cara berhenti jatuh. Ini jalan yang panjang, tetapi jika Anda mulai hari ini,

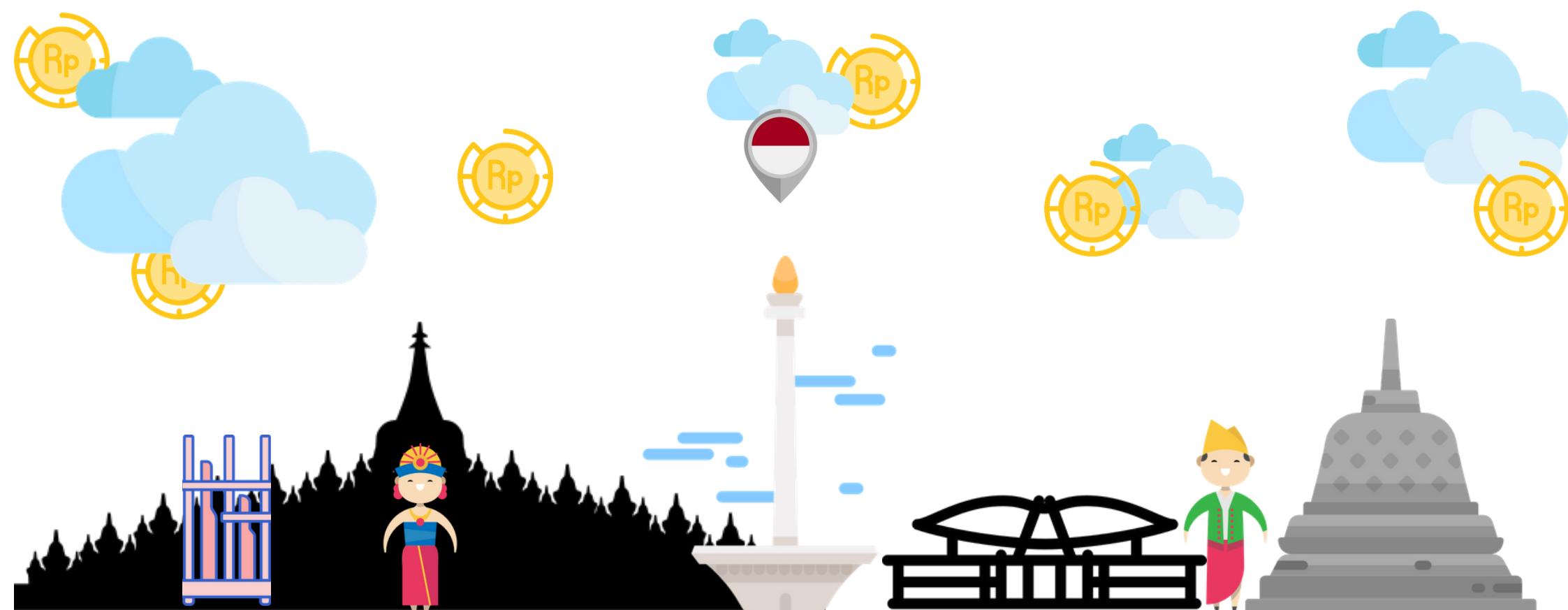
Anda akan terkejut melihat seberapa cepat Anda bisa melangkah.

JADI APA ITU DROPSHIP ?

Dropship adalah sistem atau sebuah metode bisnis jual beli online yang dimana penjual tidak melakukan stok barang ataupun proses pengiriman. Dropship hanya perlu meneruskan pesanan pelanggan ke supplier atau pedagang grosir dan mereka akan mengirimkan produk atau pesanan langsung kepada pelanggan.

Sistem ini, akan sangat dibutuhkan seorang supplier sebagai pemasok barang. Penjual akan memajang foto-foto barang dagangan supplier di website atau akun media sosial sebagai tempat berjualan. Jika ada pembeli yang memesan, maka penjual cukup meneruskannya pada supplier. Berikan data-data pembeli seperti nama, alamat, pesanan serta nomor telepon disertai pembayaran barang pada supplier.

Bisnis dropship umumnya hanya bisa dilakukan secara online karena penjual tidak melakukan stok. Menjadi dropshipper sendiri seringkali tidak dikenakan biaya besar sehingga keduanya merupakan bisnis yang membutuhkan modal terjangkau. Bisnis ini terutama dropship juga termasuk bisnis yang fleksibel karena sangat menghemat waktu. Dalam dropship terutama tidak akan dibutuhkan proses pengiriman barang sehingga kita memiliki lebih banyak waktu luang.



APA KEUNTUNGAN DROPSHIP ?

Setelah Anda mengerti apa itu dropship, sekarang saatnya Anda mengetahui keuntungan apa saja yang akan didapatkan dengan menggunakan dropship. Berikut ini adalah keuntungan yang Anda dapatkan dengan menggunakan dropship :

Modal minim

Salah satu keuntungan dengan menggunakan dropship adalah tidak membutuhkan modal yang banyak. Jadi untuk Anda yang belum mempunyai bisnis, Anda bisa memulainya dengan menggunakan dropship sebagai langkah awal.

Praktis

Keuntungan yang selanjutnya adalah praktis, karena Anda tidak perlu memiliki produk secara fisik, jadi Anda tidak perlu memikirkan tentang penyimpanan, pengemasan dan pengiriman produk.

Tidak mengeluarkan biaya produksi

Dalam dropship, Anda tidak perlu memikirkan biaya produksi dari produk karena Anda akan hanya menjual produk yang Anda dropship.

Kapan dan dimana saja

Kedua kata ini menggambarkan tentang dropship, dimana Anda bisa mengatur menjual mulai dari waktu yang bebas hingga tempat dimana yang Anda inginkan.

Dropshipping tidak memberikan Anda banyak kontrol. Mulai dari stock produk, memproses pesanan, dan pengiriman, semuanya bukan di tangan Anda sepenuhnya. Salah satu kelemahan dari dropshipping adalah Anda tidak memiliki banyak kendali atas aspek-aspek tertentu dari proses dropshipping. Anda harus bergantung pada supplier Anda untuk melakukan segalanya dengan benar dan bekerja dengan lancar. Kurangnya kontrol ini dapat membuat beberapa pengusaha merasa tidak nyaman, tetapi biasanya ini bukan masalah.

Ini hanya berarti bahwa ketika terjadi kesalahan, itu bisa rumit. Ketika semuanya berjalan dengan baik, itu luar biasa mengagumkan. Tetapi ketika masalah supplier terjadi, Anda hanya harus menunggu hingga selesai. Kadang-kadang dapat menyebabkan masalah dengan pelanggan, tetapi dengan baik melayani komplain, Anda dapat mengurangi masalah dan menjaga pelanggan balik lagi.

Salah satu kelemahan dropshipping yang paling disayangkan adalah Anda harus disalahkan ketika pelanggan Anda mengeluh. Anda bisa melakukan segalanya dengan benar dan bisa mengalami masalah jika supplier Anda yang membuat kesalahan.

APAKAH DROPSHIPPING UNTUK ANDA ?

Seperti disebutkan sebelumnya, ada pro dan kontra dari dropshipping, artinya ini bukan untuk semua orang. Khususnya untuk orang-orang yang mencari skema cepat-kaya. Dropshipping bukan skema cepat-kaya, jadi ini bukan yang terbaik untuk Anda jika Anda mencari itu.

Tapi, hampir semua orang dapat membangun bisnis dropshipping.

Namun, Anda mungkin memiliki salah satu dari ketakutan ini:

"Saya tidak tahu apakah saya punya cukup waktu untuk memulai bisnis."

"Saya tidak ingin mengambil risiko dipecat dari pekerjaan saya."

"Saya tidak ingin bekerja keras untuk dropshipping sehingga saya tidak bekerja maksimal pada pekerjaan utama saya."

Berita baiknya adalah Anda dapat melakukan dropshipping sebanyak atau sesedikit yang Anda mau.

DROPSHIPPING SEBAGAI PEKERJAAN SAMPINGAN

Apa yang menjadi daya tarik utama dropshipping? Karena fleksibel dan tidak banyak menuntut, ini adalah pekerjaan sampingan yang ideal. Banyak pengusaha memilih untuk melakukan dropshipping sebagai sampingan sementara mereka memiliki pekerjaan utama yang memberikan penghasilan tetap. Anda tidak harus mengorbankan pekerjaan harian Anda untuk mengejar impian Anda.

Anda tidak perlu mendedikasikan terlalu banyak waktu dan energi untuk dropshipping, artinya Anda dapat melakukannya dengan fleksibel. Anda dapat menghabiskan beberapa jam di bisnis Anda setiap hari dan tetap berhasil.

Banyak dropshipper mengelola pekerjaan utama dan sampingan mereka dengan mudah. Anda hanya butuh manajemen waktu dan penjadwalan.



**APA YANG DI
BUTUHKAN
DROPSHIPPER**

APA YANG DIBUTUHKAN DROPSHIPPER?

Untuk memulai bisnis, Anda harus memperhitungkan segala sesuatunya secara detail. Begitu juga sebelum melakukan bisnis dropship, alangkah baiknya Anda menyiapkan setiap kebutuhan yang Anda perlukan. Simak tips-tips berikut untuk memulai bisnis dropship:



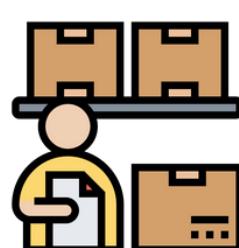
Pikirkan Tentang Branding

Untuk lebih menyakinkan pembeli, Anda bisa melakukannya dengan berbagai cara, seperti misalnya membuat toko online. Ya, sebuah toko online akan meningkatkan kepercayaan pembeli karena mereka akan menganggap bahwa Anda adalah penjual profesional yang sudah memiliki nama besar (brand) jadi seolah mengesankan bahwa Anda tak main-main dalam berjualan.



Gunakan Strategi Cross Selling

Sudah pernah mendengar strategi ini sebelumnya ? singkatnya, cross selling adalah teknik untuk menjual dua barang dalam satu waktu. Contohnya, Jika ada audience yang menjual baju dan menerapkan strategi cross selling dengan cara menawarkan jaket, sweater atau barang lain yang terkait dengan produk utama.



Temukan supplier yang tepat

Untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan saat Anda menjalani bisnis, maka Anda harus mencari supplier yang tepat. Jika Anda salah dalam memilih supplier, maka Anda bisa mengalami berbagai hal yang tidak menyenangkan seperti produk yang tidak sesuai dengan pesanan ataupun cacat pada produk. Maka sebaiknya Anda berhati-hati dalam memilih supplier. Pilihlah supplier yang sudah memiliki reputasi yang baik. Anda bisa menemukan supplier dengan reputasi yang bagus di berbagai forum bisnis online shop. Karena disini nama Anda menjadi taruhannya saat barang yang dipesan tidak dipenuhi dengan baik.



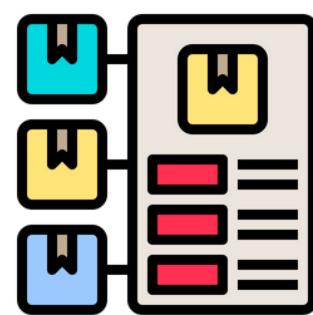
Hindari Mental Mudah Menyerah

Dalam menjalankan bisnis dropshipper Anda akan menemui banyak masalah salah satunya ketika barang yang Anda jual tidak kunjung terjual. Maka mental untuk menyerah akan segera muncul dalam diri Anda. Maka hal seperti yang akan membuat Anda sulit untuk berkembang dan mencapai target pencapaian.



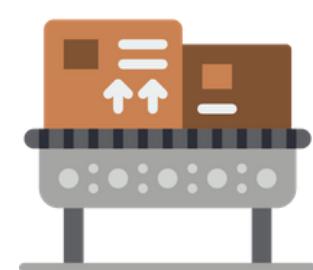
Berikan Pelayanan Konsumen Yang Cepat

Pelayanan konsumen yang cepat merupakan kunci sukses untuk memenangkan persaingan pada usaha. Bukan hanya cepat namun juga harus prima, intinya harus mampu memberikan pelayanan yang benar-benar bisa memuaskan pelanggan. Jika Anda sudah tidak mampu menghandle masukan atau keluhan dari pelanggan, maka menyewa Customer Service adalah jalan keluarnya.



Minimalkan Resiko Rugi Waktu Dengan Toko Online

Menuliskan deskripsi yang lengkap pada produk yang Anda jual pada toko online akan membantu Anda untuk menjawab pertanyaan yang sama secara berulang dan ini artinya Anda akan menghemat banyak waktu. Dimana sebelumnya Anda gunakan untuk menjawab pertanyaan yang berulang. Toko online juga mampu meningkatkan kredibilitas Anda sebagai seorang dropshipper.



Sampaikan ke Supplier Tentang Hak Anda Sebagai Dropshipper

Sebagai dropshipper, Anda memiliki beberapa hak yang harus dipenuhi oleh Supplier, misalnya hak untuk mencantumkan nama brand Anda pada nama pengirim dan untuk meminta personal garansi. Seorang supplier profesional pasti akan paham dengan hak yang harus mereka berikan kepada seorang dropshipper.

YUK, BISNIS ONLINE TANPA RIBET & DAPATKAN OMZET PULUHAN JUTA/BULAN

Dengan Metode ini Anda bisa memulai bisnis tanpa perlu melakukan stok barang dan mengurus pengiriman ke pembeli.

Ayo daftarkan dirimu segera di program **kursusdropship.com** dan raih omset puluhan juta perbulan!

APA ITU KURSUSDROPSHIP.COM ?

KursusDropship.com adalah Kursus Online 100 Menit yang membahas bagaimana membangun kerajaan bisnis dropship dari nol dengan ilmu ilmu praktis dari metode yang berhasil mendapatkan profit 8 juta bersih dalam waktu kurang dari 12 jam tanpa modal, tanpa stok barang, tanpa karyawan, tanpa sewa toko, dan tanpa tatap muka.

Kursus yang akan membantu Anda memulai bisnis online dengan sistem penjualan dropship (Dropship adalah metode jual beli online di mana penjual tidak mempunyai stok barang ataupun proses pengiriman.)

Anda akan di berikan akses pribadi ke supplier di seluruh marketplace yang di mana foto profesional dan deskripsi produk sudah di sediakan, sehingga Anda bisa langsung berjualan di Marketplace dan Social Media manapun Anda mau.

Tapi yang paling istimewa adalah Metode dari Kursus Dropship yang di temukan oleh seorang yang di rahasiakan namanya dimana metode itu tidak membutuhkan media sosial untuk menciptakan penjualan, metode dimana Anda tidak perlu promo kesana kemari, share kesana kemari untuk menciptakan penjualan karena secara **ALAMI** penjual datang dengan sendirinya.

Metode ini tidak membutuhkan modal tambahan karena setiap pembelian uangnya langsung di transfer ke rekening Anda tidak tertahan di marketplace, itu kenapa ebook ini berbayar karena untuk menseleksi bahwa Anda yang membaca ini adalah orang yang berkualitas dan memiliki rekening, karena metode ini membutuhkan rekening dan Whatsapp, Terutama Internet Banking atau Mobile Banking.

Modul yang di pelajari :

Fundamental Dropship : Apa itu Dropship ?, Super Mindset, Teknik Mengubah Komplain Menjadi Transaksi, Marketing Funnel & Matriks, Strategi Menjual Lebih Banyak, Teknik Signifikan Membangun Reputasi, Cara Memperoleh Omzet Puluhan Juta, Grouping Your Current Customer, Trik Membuat Customer Balik Lagi, Teknik Loyalty Program, Rahasia Berjualan di Marketplace, Teknik Increase Price and Add Value, List Building Marketplace, The Power of Marketplace, Menaklukan Pembeli Bawel, Teknik Membuka Banyak Akun Sekaligus, Teknik Memenangkan Persaingan Tanpa Perang Harga

Supplier Platform : Apa itu Supplier Platform ?, Membuat Akun di Platform Supplier.

Direct Dropship : Apa itu Direct Dropship ?, Supplier Tokopedia, Supplier Bukalapak, Supplier Shopee, WhatsApp Closing, Processing Order, & Menghindari Penipuan Online

Facebook Marketplace Dropship : Jakarta Supplier, Tokopedia Supplier, Bukalapak Supplier, Shopee Supplier.

Tokopedia Dropship : Membuat Akun, Dropship dari Bukalapak, Upload Produk, Dropship dari Shopee, Dropship dari Jakarta, Stok Produk Checking, Resi Dropship, Memproses Pesanan, High Impact Top Ads, Penarikan Dana, Gold Merchant, Riset Produk Tokopedia, Peraturan Dropship Tokopedia

Bukalapak Dropship : Mengenal Bukalapak, Dropship dari Tokopedia, Upload Produk, Dropship dari Shopee, Dropship dari Jakarta, Stok Supplier Checker, Cara Memproses Pesanan Dropship, Resi di Bukalapak, Bukadompet, Menggunakan Push Bukalapak, Riset Produk Bukalapak dengan Google Trend

Shopee Dropship : Create Akun, Upload Shopee, Dropship dari Tokopedia, Dropship dari Bukalapak, Dropship dari Jakarta, shopee Chat, Memproses Pesanan Shopee, Resi Shopee, Dana Shopee, Advertising Strategy, Improvement Strategi Shopee, Riset Produk Terlaris Shopee dengan Google Trend, Pusat Bantuan Shopee, Cara Mendapatkan 1000 Followers, Setting Gratis Ongkir



Membangun Kerajaan Bisnis Dropshipping Dari Nol

Cara mengubah 1 Jam Menjadi Bisnis Online yang Menguntungkan
Dengan Dropshipping dan Ciptakan Kerajaan Dropship Anda
Sendiri pada tahun 2019

YANG AKAN ANDA PELAJARI

Pada akhir kursus, Anda akan mempelajari semua keterampilan yang Anda butuhkan untuk membangun bisnis online MENGUNTUNGKAN pada tahun 2019. Kursus ini dapat memungkinkan Anda untuk menambah penghasilan yang ada, atau mengubah hidup Anda

PERSYARATAN

Rekening (Internet Banking atau Mobile Banking) dan Whatsapp
Kesediaan untuk belajar dan keinginan untuk membangun masa depan yang aman secara finansial.
Pernah belanja online minimal 1 kali seumur hidup

UNTUK SIAPA KURSUS INI ?

Pelajar, Mahasiswa, pekerja kantoran, pekerja pabrik, ibu rumah tangga, driver online, bahkan pensiunan dapat memanfaatkan dropshipping dan Dropshipper yang ingin naik level ke rumput yang lebih hijau. Tidak masalah berapa usia Anda, di mana Anda tinggal, atau pengalaman apa yang Anda miliki.

MATERI KURSUS

Anda akan mempelajari bisnis online / jualan online dengan dropshipping dari nol hingga sukses, mulai dari pengenalan dropship, super mindset, mencari produk yang di inginkan dan di butuhkan, memilih supplier yang terpercaya dengan pengiriman hari ini sampai, menangani konsumen, cara closing 100%, memproses pesanan, hingga mendapatkan keuntungan dan menghindari penipuan.

KENAPA KURSUSDROPSHIP.COM

Pertama dan Satu-Satunya Program Mentoring Online yang secara fokus dan lengkap membahas tentang Dropshipping
Dibimbing langsung oleh Praktisi Dropshiping
Ilmu yang diberikan sudah Diujicobakan di lapangan dan Terbukti Ampuh Menghasilkan ratusan ribu perhari bahkan Puluhan juta kurang dari 12 jam
Dapat Dirasakan Langsung Dampaknya dalam 30 Hari, bahkan kurang!

SALAH SATU ULASAN SEBELUM KURSUSDROPSHIP.COM DI BUKA UNTUK UMUM



@fatihainulyaqin

" Pendapatan terbesar sekitar 8 jutaan bersih jam 9 dia dp jam 12 transaksi selesai, dia beli speaker sekitar 150 pcs per pcsnya untung 50 rb, waktu dia dp 50% pembayaran ke supplier itu udah lunas, sisanya tinggal untung, malemnya beli laptop cash, terus kasih temen 2 orang masing masing 1 juta "

Khusus pembeli ebook, dapatkan program Kursus Dropship seharga **Rp 397.00** (harga normal Rp 794.000) sekali seumur hidup dengan kode kupon " SUKSESBISNISONLINE " kode kupon terbatas.

Saya Pelajari Sekarang

Klik untuk mengikuti Kursus Dropship

KURSUSDROPSHIP.COM

SELAMAT BERGABUNG DI KURSUSDROPSHIP.COM

Siapapun Anda, dimanapun Anda tinggal, SELAMAT BERGABUNG!

Saya akan membimbing Anda ke transaksi mengagumkan pertama dalam hidup Anda, nomer whatsapp saya tersedia di website setelah Anda melakukan pembayaran Program KursusDropship.com nanti yang akan menuntun Anda hingga berhasil

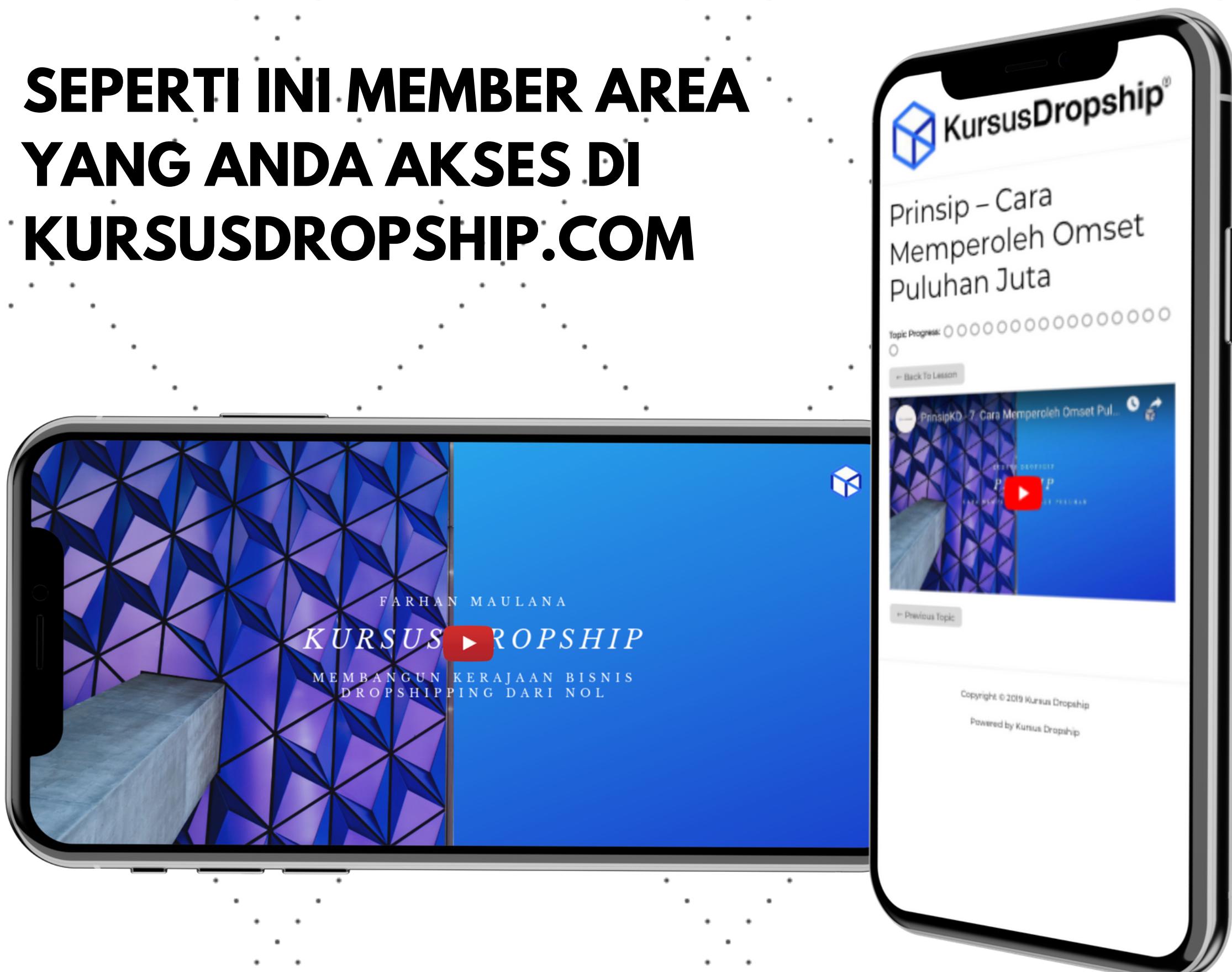
Saya juga mengirimkan Akses ke supplier yang menyediakan lebih dari 100.000 pilihan produk yang bisa di jual dengan pengiriman instant kurang dari 24 Jam untuk Jabodetabek, supplier yang akan mengirimkan pesanan atas nama Anda sebagai pengirimnya dengan packaging box yang menarik, jadi Anda ga usah modal lagi untuk stok barang, ga perlu cape lagi untuk packing dan mengirimkan barang, Anda akan mendapatkan harga termurah karena para supplier adalah importir langsung

Sekarang saatnya Anda mendapatkan KEUNTUNGAN maksimal sesuai keinginan Anda karena Anda sendiri yang menentukan harga jualnya, Anda bisa jual dengan mengambil keuntungan yang kecil, Anda juga bisa mengambil keuntungan yang besar, karena setiap harga memiliki konsumennya masing masing. Contohnya kenapa ada kopi yang harganya 5 rb dan ada yang 50 rb segelasnya.

Buat Anda yang bukan berada di pulau jawa, Daerah bukan masalah untuk mengikuti program KURSUSDROPSHIP.COM, kesempatan Anda lebih besar untuk mendapatkan penjualan dari daerah Anda karena hanya Anda yang akan menjual produk itu daerah Anda, itulah kelebihan metode ini; tidak ada yang bisa menjual produk yang sama pada 1 daerah.

Jadi jika Anda bukan yang PERTAMA maka Anda yang TERAKHIR.

SEPERTI INI MEMBER AREA YANG ANDA AKSES DI KURSUSDROPSHIP.COM



Catatan : KursusDropship.com hanya menerima 100 pendaftar untuk Bayar Sekali Seumur Hidup. Dan untuk 100 Pendaftar selanjutnya akan dikenakan biaya Rp 99.900 / Bulan untuk mengikuti Program KursusDropship.com



MENJUAL

MENJUAL

Aktivitas menjual memengaruhi semua orang di planet ini, Menjual adalah syarat kehidupan.

Kemampuan atau ketidakmampuan Anda untuk menjual, mempengaruhi, bernegosiasi, dan meyakinkan orang lain akan memengaruhi semua area kehidupan Anda.

Tidak penting apapun jabatan atau siapa Anda, atau peran Anda dalam perusahaan atau tim, pada titik tertentu Anda pasti harus meyakinkan sesuatu pada orang lain.

Aktivitas menjual dilakukan setiap hari oleh setiap orang di planet ini, tanpa terkecuali. Menjual itu adalah aspek penting yang menentukan kemampuan seseorang bertahan hidup dan menjadi sejahtera.

Keberhasilan atau kegagalan Anda dalam hidup ditentukan oleh kemampuan Anda menjual sesuatu yang Anda yakini pada orang lain, Anda perlu mempelajari cara bernegosiasi dan menawarkan sesuatu.

Kemampuan Anda untuk membuat orang lain menyukai Anda, bekerja untuk Anda, dan ingin menyenangkan Anda akan menentukan seberapa baik Anda bisa bertahan hidup.

Menjual bukan sekedar pekerjaan atau aktivitas, menjual adalah jalan hidup. Artinya, Menjual adalah Tindakan membujuk atau mempengaruhi orang lain untuk melakukan atau menerima sesuatu.

Yang saya maksud dengan "Menjual" adalah segala sesuatu yang melibatkan proses meyakinkan, membujuk, menegosiasi, atau mendapatkan apa yang anda inginkan. Itu termasuk berargumen, bergaul baik dengan orang lain, saling bertukar barang atau jasa, meyakinkan pihak bank untuk memberi anda pinjaman, memulai bisnis sendiri, mengajak orang lain mendukung gagasan anda, atau membujuk pelanggan untuk membeli produk dari anda.

Katanya, alasan utama sebuah bisnis atau seorang gagal adalah kurangnya modal. Salah! Kenyataannya, penyebab utama dari kegagalan bisnis adalah karena ide yang tidak terjual cukup cepat atau banyak, sehingga kehabisan uang.

Tidak ada pemilik bisnis yang bisa membangun bisnis tanpa memahami elemen penting ini yang disebut menjual. Pikirkan tindakan apapun dalam hidup, saya jamin ada pihak yang mencoba mempengaruhi hasil dari tindakan tersebut.

Contoh : Seorang pemain golf melakukan putting sejauh dua meter . Dia memukul bola kemudian melakukan segala upaya untuk membujuk bola itu agar masuk ke lubang. Dia berbicara kepada bola itu, memohon dan menggerak-gerakan tangan agar bola itu masuk. Sementara itu, lawanya berdiri di seberangnya dan melakukan sebaliknya. Hal itu mengilustrasikan bahwa semua orang selalu mencoba mempengaruhi hasil akhir.

Sejauh apa anda bisa mempengaruhi hasil dari berbagai peristiwa dalam hidup anda akan menentukan kesuksesan anda. Mereka yang tidak ingin menggantungkan nasib pada upaya memohon, berharap, berdoa, dan berandai-andai harus belajar membujuk, meyakinkan, dan bernegosiasi.

Tidak peduli siapa Anda atau apa pekerjaan Anda, Anda pasti menjual sesuatu. Tidak penting apakah Anda menyebut diri Anda wiraniaga atau tidak, karena pilihannya hanya antara Anda menjual sesuatu atau seseorang menjual sesuatu pada Anda.

Apapun suasinya, salah satu pihak akan memengaruhi hasil akhir, dan bisa saja Anda berhasil atau orang lain yang berhasil.

Penjualan terjadi dalam semua pertukaran gagasan atau komunikasi tidak ada pengecualian. Anda boleh saja menyangkal, tetapi itu takkan mengubah fakta yang ada. Anda adalah penjual, dan setiap hari Anda menjual. Mulai saat Anda bangun sampai tidur, Anda terus berusaha mendapat yang Anda inginkan.

Fakta bahwa Anda tidak bertitel "wiraniaga" atau tidak dibayar dengan komisi, itu hanya perkara teknis saja. Tetap saja Anda adalah penjual dan komisi memiliki banyak bentuk.

KOMISI

Bicara soal komisi : setiap kali Anda mendapat yang Anda inginkan, itu berarti Anda menerima komisi. Tidak semua bentuk pembayaran berupa uang.

Pengakuan atas performa kerja yang baik adalah komisi. Kenaikan gaji atau jabatan adalah komisi. Mendapat teman baru adalah Komisi yang luar biasa. Menerima dukungan dalam proyek adalah Komisi.

Seluruh dunia digerakan oleh komisi, seluruh dunia diwajibkan menjual.

Konon hal-hal terbaik dalam hidup itu gratis. Saya tidak setuju. Hal-hal terbaik yang datang dalam bentuk komisi adalah hasil dari usaha extra, usaha keras!

Kebahagian, perlindungan, rasa aman, rumah yang bagus, keluarga yang menyenangkan, kasih sayang, kepercayaan diri, teman, dan masih banyak lagi. Semuanya adalah Komisi atas kerja keras seorang demi kehidupan yang lebih baik.

Cinta sejati adalah komisi tertinggi, bisa dicapai oleh mereka yang berhasil menemukan pasangan yang tepat, menyayangi mereka, lalu membangun hubungan, dan menumbuhkan hubungan itu.

Kesehatan tidak dijamin dalam hidup. Kesehatan adalah komisi yang Anda terima karena Anda mengurus tubuh dan pikiran Anda. Ketika seseorang berhasil meyakinkan diri bahwa mengontrol pola makan, berolahraga, dan meluruskan sikap adalah gagasan yang layak dilakukan, dan dia akan menerima komisi dalam benak kesehatan yang baik.

Anak-anak adalah penjual yang terbaik. Mereka negosiator yang bersemangat, pantang menyerah, dan gigih, mampu meruntuhkan pertahanan orang tua sampai mereka mendapat apa yang mereka inginkan.

Intinya, menjual adalah Hidup, dan semua area kehidupan melibatkan penjualan. Semakin konsisten Anda menang dalam penjualan, semakin banyak komisi yang akan anda terima dalam hidup!.

Jadi kejarlah itu semua! Semua orang terlibat dalam penjualan.Tidak ada pengecualian dalam hukum ini. Anda terlibat dalam penjualan setiap menit.



KONVERSI PENJUALAN

2 FAKTOR TERBESAR KONVERSI PENJUALAN RENDAH

Konversi penjualan adalah ukuran berapa banyak orang yang membeli produk atau jasa kita dari sekian banyak list calon konsumen yang kita miliki.

Berikut 2 faktor mengapa konversi penjualan rendah :

1. SALAH IKAN ATAU SALAH KOLAM



Mancing ikan kakap di kolam mujahir. Beda pancing, beda umpan, mustahil hasilnya.

Misalnya, menyebar brosur untuk mobil kelas menengah atas, di perumahan menengah bawah.

Memang banyak yang menarik minat mereka dengan brosur yang Anda sebar, tapi apa jadinya jika mobil yang Anda tawarkan harganya sangat tinggi (menurut mereka).

Untuk menghindarinya, ada beberapa hal yang bisa dilakukan, antara lain :

1. Pastikan 'kolam' tempat Anda promosi sama dengan target pasar Anda
2. Pastikan produk yang Anda tawarkan tepat dengan 'kolam' yang Anda pancing (sulit menjual kosmetik wanita untuk pria, begitu juga sebaliknya menjual pomade kepada wanita)
3. Gunakan kail dan umpan yang sesuai dengan ikan yang Anda pancing. Misalnya kelas menengah bawah: Kopi Sachet, Menengah Atas: Starbucks
4. Desain menyaring selera kelas tertentu
5. Diskon dan harga coret di perlukan jika kolam yang di Anda pancing menengah bawah. Untuk kelas menengah atas utamakan Image dan Kualitas, mereka melihat value bukan harga.

2. TERRALU CEPAT CLOSING SEBELUM DI PERCAYA



Ibaratkan pdkt, baru kenalan udah nyosor aja, pasti di tampar.

Jika produknya diperlukan, penjual dan pembeli sama-sama menyenangkan maka akan terjadi penjualan.

Gunakan kata-kata yang menarik, sopan dan ramah, dan tersenyumlah dengan senang hati walaupun hanya lewat chat. Ciptakan perasaan menyenangkan dan positif.

Kenali calon pelanggan, mulai dari menanyakan Nama, Alamat, No hp, ingin pembayaran menggunakan bank apa, ingin ukuran apa atau tipe apa atau berapa pesanannya, panggil namanya menggunakan Bapak atau Ibu atau Kak, jika mereka memanggil gan atau sis panggil juga dengan gan dan sis tujuannya persamaan.

Setelah mendapatkan informasi kemudian meringkas apa yang perlukannya, "Jadi pesanannya ini segini pcs ukuran ini itu dikirim ke alamat ini dengan penerima ini dengan nomor ini ya".

Jangan banyak bilang "pokoknya harus beli" karena Closing dalam penjualan adalah akibat dari sebuah proses pendekatan dan saling menyenangkan, tidak perlu memaksakan closing, jika jodoh pasti akan terjadi penjualan.



**RATA RATA
PENJUALAN**

7 TIPS MENINGKATKAN RATA RATA PENJUALAN

Pergilah ke McDonald's, pesan Big Mac dan kasir akan bertanya "Mau upsize minuman dan kentang gorengnya kak?" setiap jawaban ya akan menambahkan Rp 10.000 untuk paket tertentu.

Jika hanya sebagian kecil dari 54 juta pengunjung harian McDonald's menjawab ya itu adalah tambahan miliaran rupiah perharinya untuk McDonald's's.

Strategi yang sama untuk Anda yang baru memulai bisnis. Anda belum memiliki pelanggan yang banyak, jadi Anda bisa meningkatkan pendapatan dari setiap orang yang beli dengan meningkatkan rata rata penjualan. Berikut caranya :

1. Hitung Angkanya.

Mulailah dengan mencari tau nilai penjualan rata-rata Anda. Jika anda memiliki 10 pelanggan dan total penjualan Rp 1.000.000 pada hari biasa, maka rata rata penjualan Anda adalah Rp 100.000.

Kemudian Anda menetapkan target baru dan merencanakan strategi untuk mencapai target itu.

Jika penjualan Anda rendah pada hari Minggu, Anda bisa merencanakan promosi khusus hari Minggu.

2. Ubah Campuran Produk atau Layanan Anda.

Menambah atau mengurangi apa yang Anda jual dapat meningkatkan rata-rata penjualan Anda.

Penelitian membuktikan pilihan produk yang sedikit dapat meningkatkan penjualan (Paradox of Choice).

Ambil contoh McDonald's sebelumnya memiliki lebih banyak menu dari sekarang yang kita tau dan hanya dengan menghapus produk dengan penjualan yang rendah dapat meningkatkan pendapatannya dan menambahkan variasi dari produknya seperti ukuran small, medium dan large untuk minuman dan kentang gorengnya.

3. Bundle Penawaran Anda.

Dorong pelanggan untuk belanja lebih banyak dengan memberi mereka paket penawaran.

McDonald's bundlenya adalah menawarkan minuman, makanan pembuka dan kentang goreng.

Di sebuah bengkel mobil biasanya di berikan paket penggantian oli dengan servis.

Pikirkan apa yang bisa Anda Bundle atau paketkan dalam produk atau layanan Anda

4. Tambahkan Opsional

" Mau beli pulsanya juga kak? " adalah contoh setiap kali berbelanja di toko ritel, pendekatan ini berfungsi untuk bisnis apapun.

Bisa dengan menawarkan pengiriman yang lebih cepat dengan hanya menambahkan sekian rupiah, penelitian 2 dari 3 mengatakan tidak tapi tidak ada salahnya jika Anda menawarkan.

5. Buat Challange Pembelian Mingguan atau Bulanan.

Berikan tantangan kepada konsumen untuk pembelian produk tertentu atau pembelian terbanyak akan mendapatkan kesempatan mendapatkan hadiah yang menarik seperti emas sekian gram atau pulsa internet.

6. Tunjukkan Produk atau Layanan yang Tidak di Ketahui.

Tidak semua pembeli mengetahui produk atau layanan apa saja yang Anda sediakan, gunakan banner, stories, broadcast dan taktik lainnya yang dapat membantu.

7. Meningkatkan Harga.

Cari cara bagaimana meningkatkan harga Anda, seperti layanan purna jual selama 1 bulan untuk itu akan di kenakan biaya tambahan.

Perang harga itu tidak baik, memberi nilai lebih pada produk atau layanan Anda dan tingkatkan keuntungan Anda.

Jika Anda sudah menjalankan bisnis, jangan takut untuk menaikkan harga Anda sebesar 5 atau 10 %.

Sebagian besar pelanggan tidak akan peduli (Anda tetap pergi ke McDonald's atau Pertamina walaupun mereka meningkatkan harganya.)

Dan Anda harus meningkatkan keuntungan Anda, beberapa pelanggan yang pergi tidak akan membuat perbedaan.

Dengan menggunakan taktik seperti ini untuk memaksimalkan setiap transaksi, Anda membantu menjaga arus pendapatan Anda.

Kuasai seni meningkatkan rata-rata penjualan Anda lebih awal akan memberikan dampak yang signifikan pada hidup dan bisnis Anda.

4 METODE UNTUK MENINGKATKAN PENGHASILAN

Percaya atau tidak, ada empat cara paling signifikan untuk meningkatkan penghasilan Anda :

1. Tingkatkan Jumlah Pelanggan.

Menambah jumlah pelanggan Anda berarti membuat lebih banyak orang mengunjungi toko Anda atau melihat produk Anda.

Lebih banyak pengunjung berarti lebih banyak penjualan berarti menghasilkan lebih banyak uang.

2. Meningkatkan Rata-Rata Penjualan.

Mengajak setiap pelanggan untuk membeli lebih banyak dengan teknik di atas.

Semakin banyak produk yang dibeli pelanggan, semakin banyak yang mereka belanjakan, semakin banyak penghasilan yang Anda kumpulkan.

3. Tingkatkan Frekuensi Transaksi Perpelanggan.

Mendorong orang untuk membeli lebih sering., jika Pelanggan Anda beli sebulan sekali, membuat mereka datang setiap minggu akan meningkatkan penghasilan Anda.

Semakin sering mereka berkunjung ke toko Anda, semakin banyak penghasilan Anda.

4. Naikkan Harga Anda.

Dengan banyaknya jumlah pelanggan Anda, rata-rata penjualan yang lumayan, dan frekuensi yang stabil dan keuntungan yang lebih tinggi maka Anda akan menghasilkan lebih banyak penghasilan.



FOOT IN THE
DOOR

TEKNIK PESONA KAKI DI DEPAN PINTU

Foot in the door atau kaki di depan pintu adalah teknik pemasaran. Teknik ini terbentuk pada zaman dahulu untuk menghindari penolakan : Biar laku, letakkan kaki di depan pintu!



Saat pemilik rumah membuka pintu lalu dan sales meletakkan kakinya di depan pintu sehingga pintunya tidak dapat di tutup, maka mereka akan punya kesempatan untuk menjelaskan produk yang sedang dijualnya, yang menciptakan peluang besar untuk di beli.

Dari sanalah istilah ini berasal.

Seiring perkembangan waktu, teknik ini berkembang menjadi konsep penjualan yang lebih berbeda walaupun dengan nama yang sama.

Foot in the door (FITD): Mintalah sesuatu yang lebih kecil. Dan jika orang setuju, maka besar kemungkinan mereka akan menyetujui permintaan yang lebih besar.

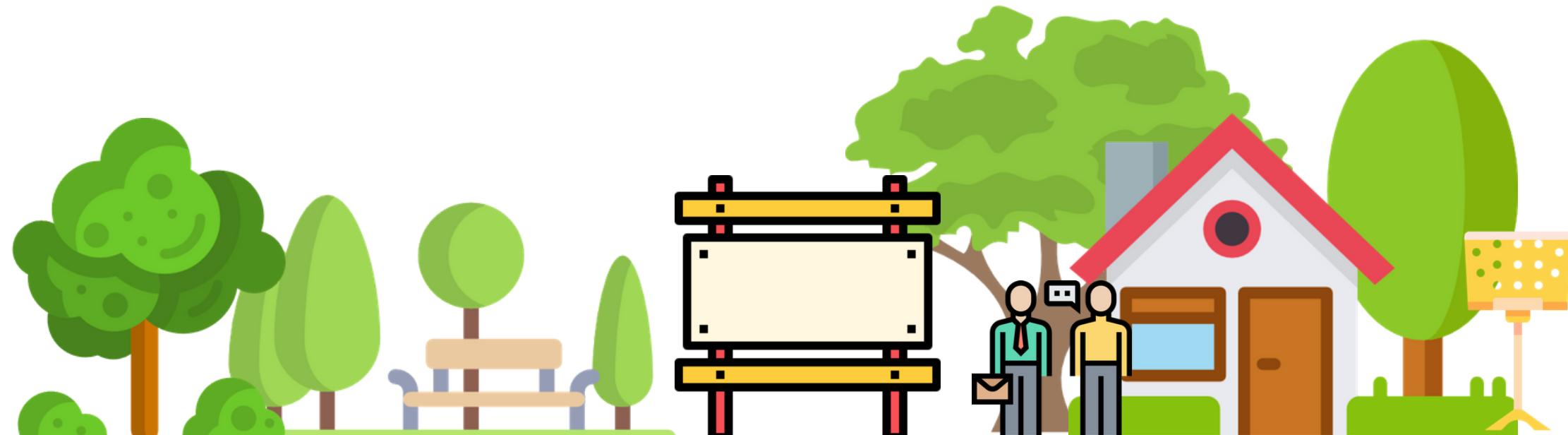
Sejak tahun 1966 untuk membuktikan teknik ini riset ilmiah dengan beragam test pun dilakukan, hasilnya Mengagumkan.

Dua nama yang tercatat menemukan teknik ini adalah Jonathan Freedman dan Scott Fraser dari Stanford University dengan merilis Journal of Personality and Social Psychology (1966, Vol. 4, No. 2, 195-202).yang berjudul “Compliance Without Pressure: The Foot-in-the-Door Technique.”

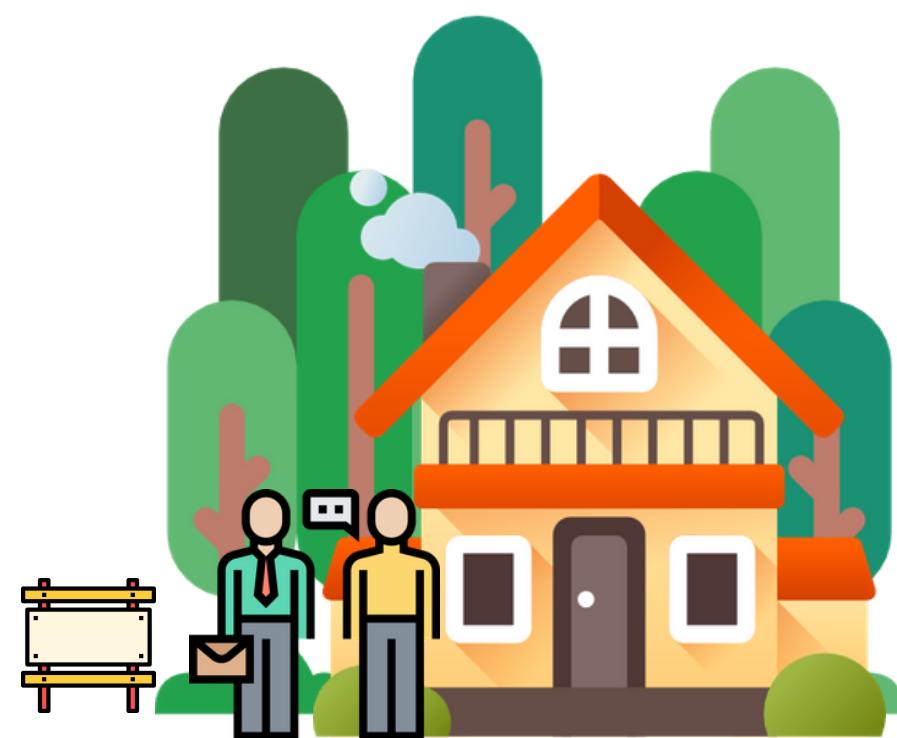
PAPAN HATI-HATI BERKENDARA

Sebuah uji coba dilakukan untuk membuktikan sejauh mana efektifitas FITD.

Para pemilik rumah dengan pekarangan yang cukup luas diminta untuk memasang sebuah marka “Drive Carefully” yang berukuran besar, dan mayoritas menolak.



Tes selanjutnya dengan meminta pemilik rumah lainnya untuk memasang sebuah marka “Drive Carefully” yang berukuran jauh lebih kecil.



Hampir seluruh pemilik rumah menyetujui permintaan tersebut.

2 Minggu kemudian, tim kembali datang ke rumah yang memasang tanda kecil untuk meminta agar mereka menggantinya dengan ukuran yang lebih besar.

Hasilnya mencengangkan, sebanyak 71% pemilik rumah setuju dengan penggantian papan yang lebih besar.

FITD VS DITF

Sekarang Anda mungkin ingin berekspresi lebih dengan memutarbalikan kronologis permintaan.

Bayangkan apa yang terjadi jika kita mengajukan sebuah permintaan yang besar (atau yang tak masuk akal), lalu saat permintaan tersebut ditolak, kita mengajukan permintaan kecil yang jauh lebih masuk akal. Tingkat penerimaannya ternyata juga terbilang baik.

Berikut percobaannya sebagaimana dilansir dari Wikipedia:

Peneliti memisahkan responden menjadi tiga kelompok. Peneliti meminta responden dari kelompok pertama untuk menjadi sukarelawan yang menasihati remaja pembangkang selama dua jam setiap minggu dalam selang waktu dua tahun (permintaan yang besar). Setelah ditolak, mereka diminta untuk mengajak remaja pembangkang jalan-jalan di kebun binatang selama satu hari penuh (permintaan kecil). Kelompok kedua hanya diberi permintaan yang kecil. Untuk kelompok ketiga, para peneliti mendeskripsikan permintaan yang besar, tetapi juga meminta responden untuk memenuhi permintaan yang kecil. 50% responden di kelompok pertama bersedia memenuhi permintaan yang kecil, sementara di kelompok kedua hanya 17% dan di kelompok ketiga hanya 25%.

Teknik tersebut diatas dinamakan sebagai DITF atau Door in the face. kebalikan dari FITD, yakni: meminta sesuatu yang besar, diikuti dengan permintaan yang lebih kecil.

Keduanya merupakan teknik dalam ilmu psikologi sosial untuk meminimalisir penolakan.

“Bolehkah aku mencium bibirmu?” diakhiri dengan “Gimana kalau satu kecupan di kening saja?”

“Harganya 1 milyar.” diakhiri dengan “Untukmu diskon 50% jadi hanya 500jt saja.”

“Target sales 1000 seminggu” diakhiri dengan “Target 100 saja khusus minggu ini.”

Perbedaannya dengan FITD kita dapat menghasilkan sesuatu yang besar di belakang, alih-alih hal yang lebih kecil pada DITF.

KENAPA FITD BEKERJA

Kembali ke FITD

Pertanyaannya sudah pasti: Bagaimana seseorang dapat dibujuk untuk melakukan sesuatu yang tidak ingin dia lakukan?

Ada 2 alasan psikologis yang menjelaskan fenomena ini:

Pertama, manusia cenderung merasa terlibat (atau berhutang) pada sesuatu atau seseorang dimana mereka pernah berinteraksi sebelumnya.

Kedua, manusia selalu berusaha untuk membenarkan tindakan yang ia lakukan sehingga jika ia sudah memilih satu hal maka ia akan membela pilihannya tersebut.

Maka karena terbukti secara ilmiah, FITD pun diterapkan secara luas, baik dalam strategi bujuk rayu yang remeh-temeh seperti:

“Bolehkah saya masuk?” diikuti dengan “Bolehkah saya meminjam uang?”

“Bolehkah saya pergi ke rumah teman selama 1 jam” diikuti dengan “Bolehkah saya juga sekalian menginap?”

“Bolehkah saya meminjam bukumu sehari?” diikuti dengan “Bolehkah saya meminjamnya seminggu?”

Dan yang kerap terjadi di mall seperti:

“Hi kakak, bolehkah saya bertanya?” ketimbang “Hi kakak, mau beli kasur?”

“Hi kakak, bisa minta waktu 1 menit?” ketimbang “Hi kakak, minta sumbangan donk buat unicef.”

Hingga kampanye yang lebih serius seperti:

Mengisi petisi, diikuti dengan pengumpulan dana.

Mengenakan pin atau kaos, diikuti dengan memilih kandidat calon itu dalam pemilu.

Mengisi kuisioner, diikuti dengan tes kesehatan tertentu.

Pada berbagai contoh diatas, perhatikan jika penolakan akan lebih rentan terjadi apabila kita langsung mengajukan permintaan kedua yang lebih besar.

Hasilnya terbukti akan jauh-jauh lebih baik jika dimulai dengan permintaan kecil terlebih dahulu.

Inti dari teknik FITD adalah:

Mulai dengan meminta sesuatu yang kecil, kemudian lanjutkan dengan yang lebih besar. Kedua jenis permintaan ini, kecil dan besar harus saling berhubungan.

FITD adalah sebuah teknik yang sangat ampuh sehingga sayang untuk dilewatkan begitu saja. Jika selama ini permintaan dan marketing Anda kerap mendapatkan penolakan, besar kemungkinan itu karena permintaan Anda yang kelewatan besar.

Salah satu caranya adalah dengan permintaan kecil terlebih dahulu.



GOALS / TUJUAN

MEMBUKA POTENSI ANDA

“ Potensi rata rata orang itu seperti lautan yang belum diarungi, benua yang belum pernah di eksplorasi, dunia penuh dengan kemungkinan menunggu untuk di lepaskan dan di manfaatkan untuk sesuatu yang baik dan hebat “ Brian Tracy

Sukses adalah Tujuan, setiap orang sukses secara intens berorientasi pada Tujuan, Mereka tahu apa yang mereka inginkan dan mereka focus memikirkan untuk meraihnya setiap harinya.

Kemampuan Anda menentukan Tujuan adalah skill wajib untuk sukses. Tujuan membuka pikiran positif Anda dan melepaskan ide-ide dan energi untuk mencapai Tujuan, tanpa Tujuan, sederhananya Anda hanya berputar dan mengikuti arus kehidupan, Dengan Tujuan, Anda terbang seperti panah, lurus dan tepat menuju sasaran.

Kenyataannya adalah Anda secara natural memiliki potensi luar biasa. Apapun bakat dan kemampuan yang anda miliki hanyalah sebagian kecil dari apa yang memungkinkan dari Anda.

Ada satu aturan sukses, tidak penting Anda sekarang berada di mana, yang terpenting adalah kemana Anda akan berada, dan kemana anda akan menuju bergantung pada diri Anda sendiri, dari pikiran Anda sendiri.

Tujuan yang jelas meningkatkan kepercayaan diri Anda, membangun kompetensi dan meningkatkan level motivasi Anda. Pelatih Penjualan Tom Hopkins berkata " Tujuan adalah bahan bakar menuju perapian pencapaian ",

Anda menciptakan dunia Anda Sendiri

Mungkin hal terluar biasa dalam sejarah umat manusia adalah kekuatan pikiran untuk menciptakan aspek Kehidupan. Segala yang Anda lihat di sekeliling Anda di mulai dari ide dalam pikiran setiap orang sebelum mereka menjadikannya kenyataan.

Segala yang Anda lihat sekarang di mulai dalam pikiran, harapan dan doa ataupun mimpi, diantara pikiran Anda atau dipikiran orang lain. Pikiran Anda begitu kreatif, pikiran Anda membentuk dunia dan segala yang terjadi pada Anda.

Kesimpulan luar biasa dari setiap Agama, Filosofi, Metafisika, Psikologi dan Sukses adalah “ Anda menjadi apa yang paling Anda pikirkan ” Dunia luar Anda adalah refleksi dari dunia pikiran Anda dan persis kembali kepada Anda sesuai yang Anda pikirkan. Apapun yang Anda pikirkan secara terus menerus muncul ke kehidupan Anda.

Ribuan orang sukses telah banyak mendapat pertanyaan dari banyak orang Apa yang paling sering mereka pikirkan sebagian besar waktunya dan jawabannya adalah orang-orang sukses selalu memikirkan apa yang paling mereka inginkan dan bagaimana mendapatkannya sepanjang waktu.

Orang yang tidak sukses, tidak bahagia berfikir dan berbicara pada apa yang mereka tidak inginkan sepanjang waktu. Mereka berbicara masalah mereka dan kehawatiran mereka dan siapa yang menyakiti mereka sepanjang waktunya.

Orang-orang sukses membuat pikiran dan pembicaraan mereka secara intens selalu menggairahkan pada Tujuan mereka, mereka berfikir dan berbicara pada apa yang mereka inginkan sepanjang waktunya.

Hidup tanpa Tujuan yang jelas seperti menyetir pada kabut yang tebal, tidak penting bagaimana baiknya dan bagusnya mobil Anda, Anda akan mengendarai dengan pelan, dan ragu-ragu, membuat sedikit kemajuan pada jalanan yang paling halus dan lapang.

Menentukan tujuan Anda akan menghilangkan kabut dalam hidup Anda secara berkelanjutan dan membiarkan Anda untuk fokus dan mengalirkan energi dan kemampuan anda, Tujuan yang jelas memungkinkan Anda berakselerasi dalam hidup Anda dan melompat maju dengan cepat meraih lebih banyak hal yang Anda inginkan.

Fitur Pencarian Gol Otomatis Anda

Bayangkan ini: Anda mengambil burung merpati keluar dari rumahnya, memasukannya ke kandang, menyelimuti kandang itu dengan handuk tebal, meletakkan kandang itu ke dalam box tertutup dan menempatkan box tersebut ke dalam truk kontener, lalu Anda mengendarai truk tersebut ratusan kilometer kearah apapun, lalu kemudian anda membuka pintu kontener mengambil box melepas handuk dan membiarkan burung merpati keluar dari kandang, burung merpati tersebut akan terbang tanpa salah kembali ke rumahnya walaupun ratusan kilometer jauhnya.

Ini hanya hewan di bumi yang memiliki kemampuan cybernetic, pencarian tujuan otomatis, begitupun manusia.

Anda memiliki kemampuan mencapai Tujuan yang sama seperti burung merpati, tapi dengan edisi yang luar biasa.

Ketika Anda memiliki tujuan Tujuan yang jelas, Anda tidak harus tau mengetahui kemana atau bagaimana cara meraihnya. Dengan memutuskan secara sederhana apa yang Anda inginkan, Anda akan bergerak otomatis kepada tujuan Tujuan Anda atau Tujuan Anda yang akan menuju kepada Anda, dan pada saat yang tepat Anda dan Tujuan Anda akan bertemu.

Karena mekanisme mengagumkan cybernetic terletak dalam pikiran Anda, Anda selalu meraih tujuan Anda, dimanapun mereka berada. Anda menggerakan mereka dan mereka bergerak ke Anda. Jika Tujuan Anda untuk pulang ke rumah dan menonton tv, Anda akan mencapainya. Jika Tujuan Anda adalah menciptakan kehidupan yang sehat, bahagia dan makmur, Anda juga akan mencapainya.

Tujuan Anda adalah mekanisme yang tidak bisa di salahkan, akan bekerja otomatis dan berkelanjutan membawa apapun yang anda inginkan.

Semesta tidak peduli tentang ukuran atau besar dari Tujuan Anda, Jika anda menentukan Tujuan kecil, Mekanisme otomatis Tujuan Anda akan berkerja untuk Anda untuk mencapai Tujuan Kecil. Jika Anda menentukan Tujuan besar, kemampuan natural ini akan bekerja otomatis untuk mencapai Tujuan besar Anda. Ukuran, besar dan detail dari tujuan yang Anda pilih dan Anda pikirkan sepanjang waktu Anda adalah sepenuhnya keputusan Anda.

Mengapa Orang Tidak Menentukan Tujuan ?

Ini pertanyaan bagus: Jika menentukan tujuan adalah otomatis, mengapa beberapa orang memiliki tujuan yang jelas, tertulis, terukur dan berbatas waktu dan mereka bekerja meraihnya setiap hari? Ini satu misteri besar dalam kehidupan, saya percaya ada 4 Alasan mengapa orang tidak menentukan tujuan.

1. Tujuan tidaklah penting

Pertama, kebanyakan orang tidak mengetahui pentingnya tujuan. Jika Anda tumbuh dalam keluarga dimana tidak ada yang memiliki tujuan atau lingkungan masyarakat yang tidak memiliki tujuan dimana tujuan bukanlah pembicaraan yang bernilai, Anda bisa sangat mudah meraih masa kecil tanpa mengetahui apa itu kemampuan Anda untuk menentukan tujuan dan meraih tujuan yang nyatanya kemampuan ini lebih bernilai dalam kehidupan Anda di bandingkan skill apapun. Lihat di sekitar Anda, berapa banyak jumlah teman Anda atau anggota keluarga Anda yang memiliki komitmen tujuan yang jelas ?

2. Mereka tidak tahu caranya

Alasan kedua orang tidak memiliki tujuan adalah karena mereka tidak tau cara menentukan tujuan mereka. Bahkan kemungkinan, jika mereka berfikir mempunyai tujuan, dalam kenyataannya, apa yang mereka punya hanyalah seri dari harapan dan mimpi seperti "menjadi bahagia" atau "memiliki uang yang banyak" atau "memiliki keluarga yang harmonis". Tapi itu semua bukanlah tujuan . Tujuan adalah sesuatu yang berbeda dari harapan, jelas, tertulis dan spesifik, Anda bisa mengukurnya dan Anda tau ketika Anda mencapainya atau tidak.

Banyak orang mengambil gelar di universitas ternama tanpa pernah menerima 1 jam instruksi untuk menentukan tujuan, ini nyaris semua sekolah dan universitas secara penuh tidak melihat pentingnya menentukan tujuan dalam meraih sukses di kehidupan selanjutnya, dan tentunya jika Anda pernah mendengar menentukan tujuan saat anda dewasa, anda tidak akan memahami pentingnya tujuan dan semuanya yang tujuan bisa lakukan.

3. Ketakutan Akan Kegagalan

Alasan ketiga adalah karena Kegagalan menyakitkan. Secara emosional dan finansial menyakitkan dan membuat stress. Setiap orang pernah mengalami kegagalan dari waktu ke waktu, Setiap waktu mereka menjadi lebih berhati hati untuk menghindari kegagalan di masa depan, kemudian mereka tanpa sadar membuat kesalahan dengan tidak menentukan tujuan agar mungkin mereka tidak akan jatuh lagi, Padahal mereka memberhentikan fungsi pikiran dan menurunkan level apa yang memungkinkan dari mereka.

4. Ketakutan Akan Penolakan

Alasan keempat adalah karena ketakutan akan penolakan. Orang khawatir jika mereka menentukan tujuan dan tidak sukses, yang lain akan mengkritik mereka dan mengejek mereka. Ini satu alasan mengapa ketika Anda menentukan tujuan, Anda harus membuat tujuan Anda menjadi rahasia atau tidak diketahui. Jangan bilang siapapun, biarkan mereka melihat hasil dan pencapaian Anda yang Anda raih, apa yang mereka tidak tau tidak akan menyakiti Anda.

Bergabung kepada 3% Teratas

Mark McCormack dalam bukunya Apa yang tidak diajarkan kepada anda di sekolah bisnis Harvard melakukan penelitian di antara tahun 1979 - 1989. Pada 1979, lulusan program MBA harvard diberikan pertanyaan, " Sudah Anda menentukan tujuan yang jelas, menulis tujuan Anda untuk masa depan dan membuat rencara matang kalian ?

Pertanyaan itu membuat hanya 3% lulusan menulis tujuan dan rencana mereka, 13% memiliki tujuan tapi tidak menulisnya dan 84% sisanya tidak memiliki tujuan yang jelas dan spesifik sebelum mereka lulus dari sekolah.

10 tahun kemudian, pada 1989, mereka menginterview lulusan dari kelas itu kembali, mereka menemukan 13% yang memiliki tujuan tapi tidak menulisnya mendapatkan penghasilan 2 kali lebih banyak dari 84% lulusan yang tidak memiliki tujuan yang jelas.

Tapi yang paling mengagetkannya mereka menemukan bahwa 3% lulusan yang memiliki tujuan yang jelas, menulis tujuan ketika mereka meninggalkan Harvard mendapatkan penghasilan rata rata 10 kali lebih banyak dari 97% lulusan lainnya.

yang membedakan kelompok tersebut adalah kejelasan menentukan tujuan sebelum mereka lulus.

Tidak Ada Papan Petunjuk

Pentingnya kejelasan yang mudah di mengerti. Bayangkan Anda berada di pinggiran kota di kota yang besar dan mengemudi di antara rumah rumah di kota itu untuk mencari rumah yang Anda tuju, tapi kota itu tidak ada papan petunjuk dan tidak ada peta, dan faktanya semua yang di berikan kepada Anda hanya deskripsi yang tidak detail dari rumah yang Anda tuju.

Pertanyaannya : Berapa lama Anda akan menemukan rumah di kota itu tanpa papan petunjuk dan tanpa peta ?

Jawabannya adalah kemungkinan seumur hidup. Jika Anda menemukan rumah yang Anda tuju, itu adalah keberuntungan, dan sedihnya ini jalan kebanyakan orang hidup.

Kebanyakan orang hidup tanpa peta, tanpa papan petunjuk dan tanpa tujuan yang jelas. Ini setara orang yang tidak memiliki tujuan dan rencana yang jelas. Hanya memikirkan untuk hidup, Seringkali, 10 - 20 tahun bekerja di masa lalu masih belum kaya, tidak bahagia dengan pekerjaannya dan mengecewakan dengan pernikahannya dan hanya sedikit memiliki kemajuan dalam hidupnya dan masih saja pulang kerumah setiap malam dan menonton televisi atau youtube berdoa dan berharap sesuatu akan menjadi lebih baik.

Kehagiaan Membutuhkan Tujuan

Earl Nightingale pernah menulis: Kehagiaan adalah progres nyata dari mewujudkan impian.

Anda hanya akan benar-benar senang, kepada sesuatu yang benar benar penting bagi Anda. Victor Franks, Pendiri Logotherapy, menulis Sesuatu yang agung yang di butuhkan manusia adalah arti dan tujuan hidupnya.

Menentukan tujuan memberi Anda arti dan tujuan hidup. Menentukan tujuan memberi Anda petunjuk. Saat Anda bergerak mendekat dengan tujuan Anda akan merasakan kesenangan dan lebih kuat, Anda akan merasakan energi dan efektifitas yang luar biasa, Anda merasa lebih percaya diri dan berkompetensi pada diri Anda dan kemampuan Anda.

Setiap kali Anda berhasil meraih tujuan kepercayaan Anda akan meningkat dan Anda akan menentukan tujuan dan meraih tujuan yang lebih besar lagi di masa depan.

Kebanyakan orang hari ini merasa takut, dan khawatir terhadap masa depan. Satu dari manfaat besar menentukan tujuan adalah tujuan memberikan Anda petunjuk untuk merubah hidup Anda. Tujuan memungkinkan merubah hidup Anda secara besar besaran menjadi memotivasi diri sendi dan memberi diri sendiri pentunjuk. Tujuan memungkinkan menanamkan arti dan tujuan hidup segalanya yang Anda ingin lakukan.

Salah satu ajaran terpenting aristotle, filsuf Yunani, adalah bahwa manusia adalah organisme teleologis. Kata "teleos" dalam bahasa Yunani berarti tujuan. Apa yang disimpulkan Aristoteles adalah bahwa semua tindakan manusia memiliki tujuan tertentu. Anda hanya akan bahagia ketika Anda melakukan sesuatu yang mendekatkan Anda dengan sesuatu yang Anda inginkan.

Jadi Pertanyaanya : Apa tujuan Anda ? Apa arti kehidupan yang Anda arahkan ? Kemana Anda ingin berakhir dari hari hari Anda ?

Kejelasan adalah Segalanya

Potensi Anda sejak di lahirkan adalah mengagumkan. Anda telah memilikinya saat ini juga, kemampuan meraih nyaris semua tujuan yang Anda inginkan. Tanggung jawab terbesar Anda adalah mencari tau apa yang paling Anda inginkan dan bagaimana cara mencapainya.

kejelasan yang luar biasa dalam menentukan tujuan, semakin banyak potensi Anda terlepas bebas meraih hal luar biasa dalam hidup Anda. Anda pernah mendengar tentunya rata rata orang baru menggunakan 10% dari potensinya. Sayangnya, kenyataan yang di ungkapkan Stanford University rata rata orang hanya menggunakan 2% potensinya.

Ini sama seperti Anda mendapatkan kesempatan dari acara tv untuk belanja sepantasnya senilai Rp 1.000.000.000 tapi semua yang anda ambil hanya menghabiskan Rp 20.000.000. Sisanya Rp 980.000.000 tidak terpakai dan tidak akan menjadi milik Anda.

Membangun Hasrat Membara

Point pertama untuk mencapai tujuan adalah Hasrat. Anda harus membangun secara intens, hasrat membera untuk tujuan Anda yang ingin Anda raih. Ketika hasrat Anda membara Anda akan memiliki energi yang luar biasa untuk mengatasi semua rintangan yang akan muncul dalam hidup Anda.

Berita baiknya adalah nyaris apapun yang Anda inginkan, Anda bisa meraihnya,

Pengusaha Minyak Kaya Raya, H. L. Hunt, di tanyakan " Rahasia Suksesnya " dia menjawab sukses hanya memerlukan 2 Hal. Pertama, dia bilang, Anda harus tau apa yang paling Anda inginkan. kebanyakan orang tidak mengambil keputusan ini. Kedua, dia bilang, Anda harus bersedia membayar harga untuk meraih tujuan Anda, dan berusaha untuk membayarnya.

Model Kesuksesan Prasmanan (Buffet/All You Can Eat)

Hidup lebih seperti prasmanan atau kantin daripada restoran. Di restoran, Anda makan malam Anda lalu membayarnya, Tapi di prasmanan atau kantin Anda melayani diri Anda sendiri dan membayar penuh sebelum Anda menikmati makanannya. kebanyakan orang berfikir salah dengan berfikir mereka akan membayar harganya setelah mereka merasakan kesuksesannya.

Mereka seperti berdiri di depan AC kehidupan dan berkata " Pertama beri saya dingin yang sejuk dan saya akan menyalakan ACnya " atau sedang kedinginan di hutan dan membakar api unggun dan berkata " Pertama beri saya panas yang cukup dan saya akan menambahkan kayunya ".

Zig Ziglar pernah berkata " Lift kesuksesan tidak dapat digunakan, tapi tangga selalu tersedia ", kebanyakan orang ingin langsung berada di lantai tertentu tanpa mau melewati lantai yang harus di laluiinya, hasilnya mereka tetap di lantai bawah.

Hal penting observasi lainnya dari Aristotle menyimpulkan yang paling mengagumkan dari tujuan hidup semua tindakan manusia adalah meraih kebahagiaan pribadi. Apapun yg Anda lakukan, dia berkata, arahkan untuk meningkatkan kebahagiaan pribadi Anda apapun jalannya. Anda boleh saja atau tidak boleh sukses dalam meraih kebahagiaan, tapi kebahagiaan Anda harus selalu menjadi tujuan Anda.

Kunci Kebahagiaan

Menetapkan tujuan yang bekerja ke arah tujuan dari hari ke hari, dan akhirnya mencapainya adalah kunci menuju kebahagiaan dalam hidup.

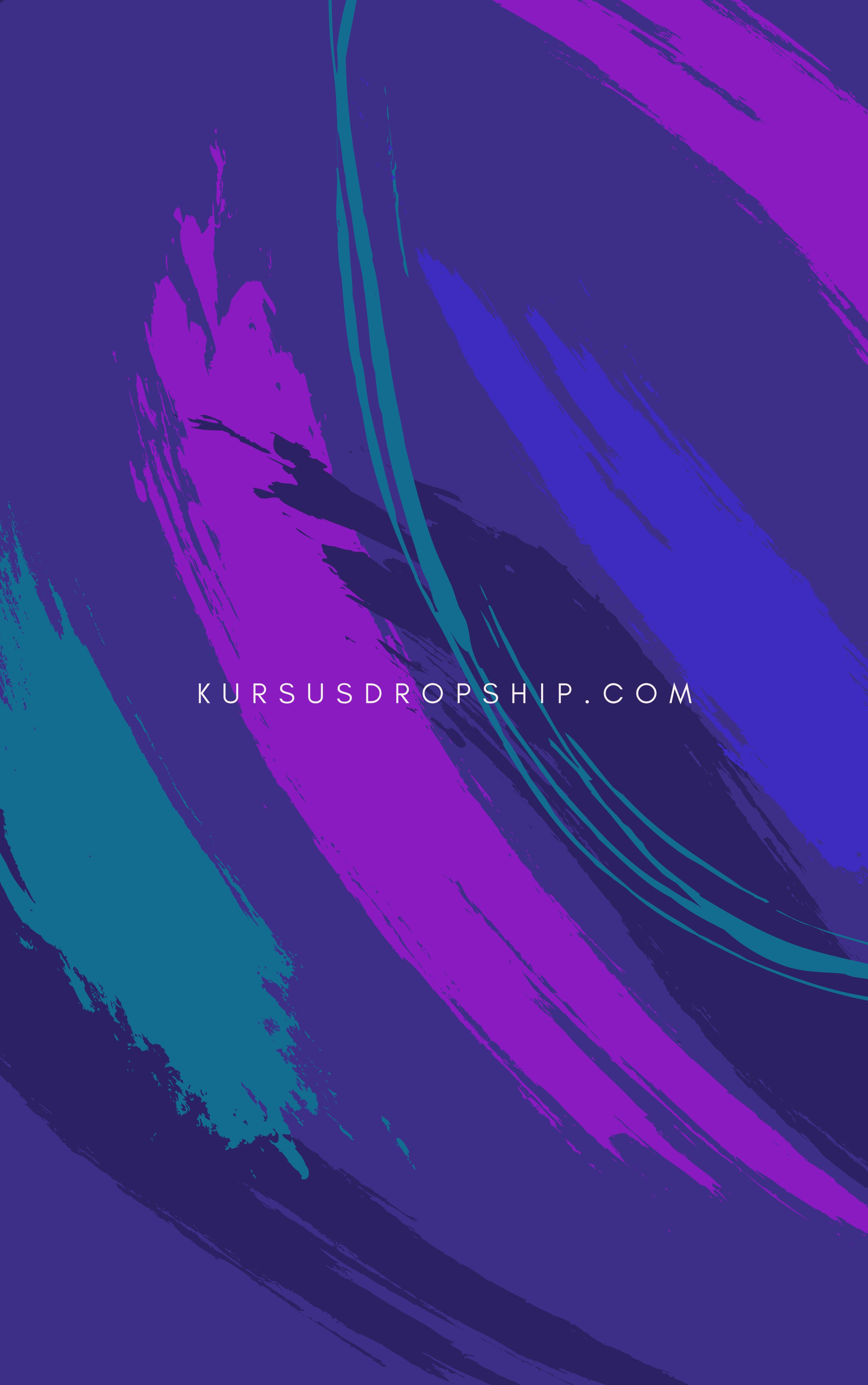
Penetapan tujuan sangat kuat sehingga tindakan berpikir tentang tujuan Anda membuat Anda bahagia, bahkan sebelum Anda mengambil langkah pertama untuk mencapainya. Anda harus mengembangkan fokus seperti laser sehingga Anda selalu berpikir dan berbicara tentang hal-hal yang Anda inginkan daripada hal-hal yang tidak Anda inginkan.

Lepaskan potensi penuh Anda

Tujuan memungkinkan Anda untuk mengatasi hambatan apa pun, dan untuk membuat masa depan Anda menjadi tidak terbatas.

Buka Potensi Anda:

1. Bayangkan bahwa Anda memiliki kemampuan bawaan untuk mencapainya tujuan apa pun yang dapat Anda tetapkan untuk diri sendiri. Apa yang benar-benar Anda inginkan, miliki, dan lakukan?
2. Kegiatan apa saja yang memberi Anda makna dan tujuan terbesar dalam hidup?
3. Lihatlah kehidupan pribadi dan pekerjaan Anda hari ini dan identifikasi bagaimana pemikiran Anda sendiri telah menciptakan dunia Anda. Apa yang harus bisa, bisakah Anda ubah?
4. Apa yang Anda pikirkan dan bicarakan sebagian besar waktu, apa yang Anda inginkan, atau apa yang tidak Anda inginkan?
5. Berapa harga yang harus Anda bayar untuk mencapai tujuan yang paling penting bagi Anda?
6. Satu tindakan apa yang harus Anda ambil segera sebagai hasil dari jawaban Anda untuk pertanyaan di atas?



KURSUSDROPSHIP.COM