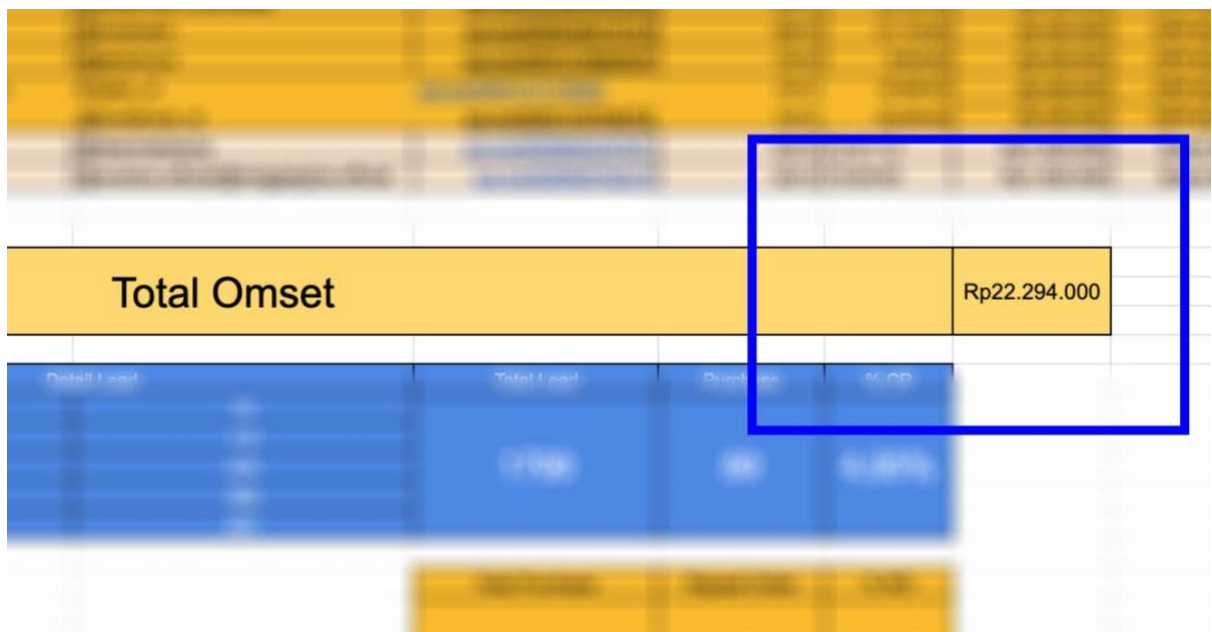


# 22 Juta Dalam 7 Hari Dengan IG & WA Marketing

Fajrin Nadlief – Instagram [@ngide.id](#)

# Pengantar

Pada ebook ini, saya membagikan bagaimana cara mendapatkan uang puluhan juta melalui jualan yang memanfaatkan media instagram dan whatsapp. Pastinya, saya berharap teman-teman yang membaca bisa menangkap inti pola strategi saya dan bisa menerapkannya ke bisnisnya.



The image shows a screenshot of a spreadsheet. A row with a yellow background is labeled 'Total Omset'. To the right of this label, in a white cell, is the value 'Rp22.294.000'. This cell and the row it belongs to are enclosed in a blue rectangular box. Below this row, there are several rows with blue backgrounds, which appear to be headers for a data table. The text in these blue rows is partially obscured but includes words like 'Detail Lead', 'Total Lead', 'Durasi', and 'M. CD'.

Total Omset				Rp22.294.000
Detail Lead	Total Lead	Durasi	M. CD	

Sebelum membahas studycase cara yang saya gunakan, mindset yang ingin saya bagikan kepada kamu adalah bahwa penjualan itu bisa direncanakan.

*“Fokus pada tujuanmu dan hal yang bisa kamu upayakan maksimal, jangan pada hal-hal yang mengganggu eksekusi rencana jualanmu.”*

Ya, kita hanya bisa menentukan garis besar suatu strategi, untuk eksekusi dari rincian strateginya pasti ditemukan kendala, tapi tetaplah fokus apakah ada hal atau cara lain yang bisa kamu lakukan untuk mencapai rencana penjualan?

# Strategi Jualan

Pada awalnya, saya berjualan online itu hanya posting sana-sini. Dari kegiatan itu saya merasa jualan itu ajaib, kadang ada beli kadang juga tidak.

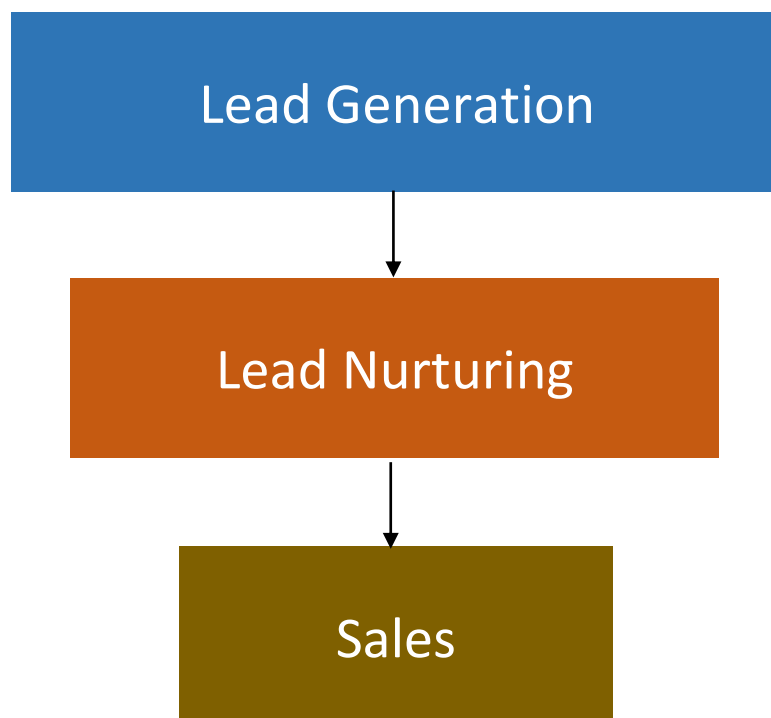
Namun, setelah saya mempelajari terkait strategi jualan, ternyata kita bisa merencanakan agar orang membeli produk yang dijual.

Menariknya, kita bisa menganalisa dimana faktor yang membuat penjualan itu naik/turun. Nah, yang saya pelajari selama ini adalah Sales Funnel.

## Sales Funnel

Sales funnel adalah skema yang menggambarkan orang dari tidak tahu produkmu hingga memutuskan beli produkmu.

Okay, saya tidak akan menjelaskan terlalu rinci, intinya adalah sales funnel berguna untuk menyusun strategi penjualan. Jika kamu browsing diagram sales funnel di google, akan muncul macam-macam model, sebenarnya intinya adalah sama. Berikut diagram sederhana dari saya:



# Step 1 – Lead Generation

Lead Generation adalah kegiatan untuk menarik perhatian audiens menjadi seseorang yang memiliki kemungkinan tertarik dengan produkmu.

*Studycase Lead Generation:*

*1. Beriklan*

Promosikan produk  
**skincare** olshopmu.  
Double Paid Promote segera dibuka!



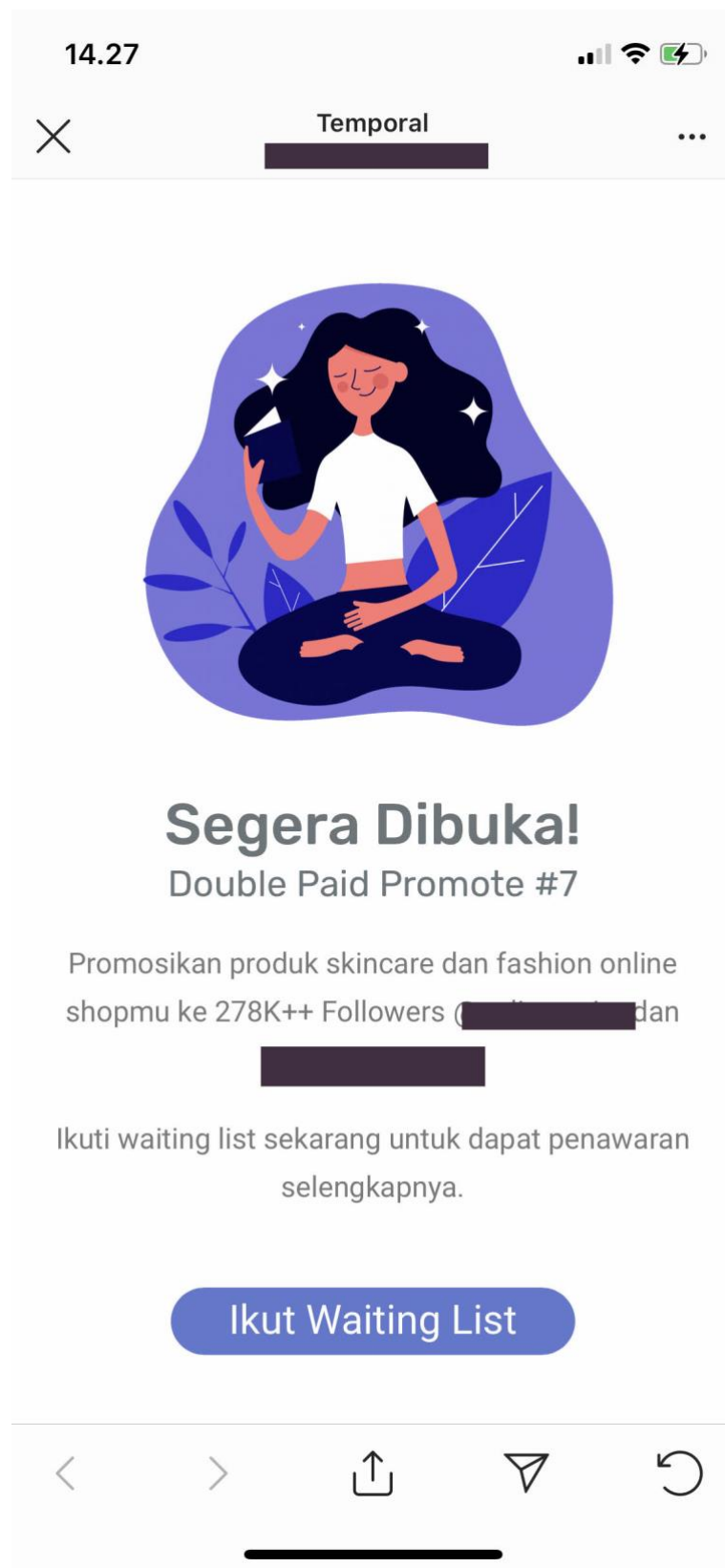
Ikuti waiting list sekarang

Klik link bio [sekarang.](#)

Poster ini adalah materi iklan untuk menarik perhatian orang-orang yang memiliki online shop dan butuh promosi.

Poster dipromosikan secara terus-menerus di instagram kami.

## 2. Lender (Tempat berkumpulnya orang yang tertarik dengan iklan kami)





Mereka yang tertarik dengan iklan poster kami sebelumnya akan klik link bio dan menuju landing page waiting list.

Kami menggunakan sebuah landing page untuk menginformasikan jika tertarik beriklan di kami, tekan tombol “ikut waiting list”.

*“Kenapa tidak langsung link whatsapp, tetapi diarahkan ke halaman web waiting list dulu, baru jika tombol ditekan mengarah ke whatsapp?”*

Berikut alasan kami:

Proses yang lebih panjang untuk memastikan chat whatsapp yang masuk memiliki kualitas (online shop yang sungguh ingin beriklan).

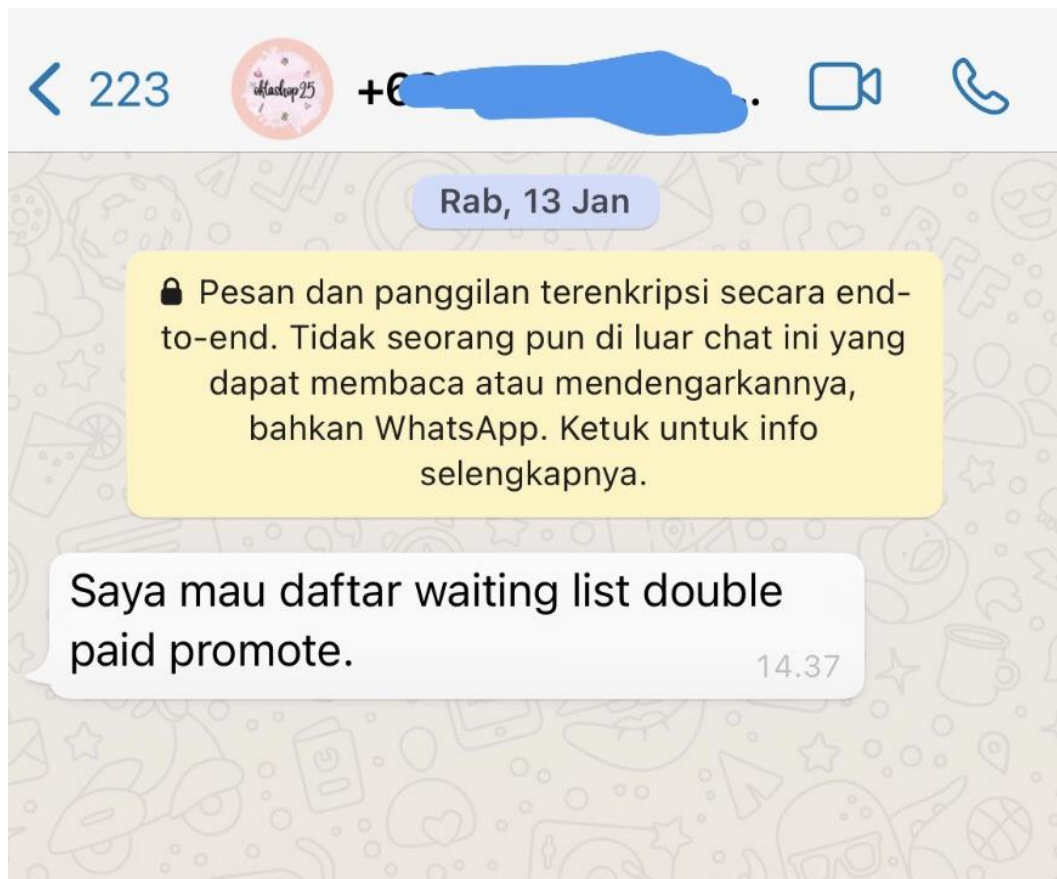
Landingpage waiting list adalah halaman web yang dikunjungi oleh orang-orang yang memiliki karakter *“butuh media promosi”*.

Jadi, kami menanam ***kode pixel facebook*** di halaman web tersebut.

Kode pixel facebook digunakan untuk menyimpan “data siapa saja yang pernah mengunjungi halaman web tersebut”.

Sehingga, kami dapat mengiklankan kembali dengan facebook ads ke orang-orang yang sudah mengunjungi landing page waiting list untuk mempengaruhi keputusan mereka agar lebih ingin beriklan di kami.

### 3. Mendapatkan Data Orang Yang Minat



Dari landing page waiting list pada poin 2 sebelumnya, mereka yang tertarik beriklan di kami akan menekan tombol hingga masuk chat WA ke kami. Dari sini, secara otomatis kami mendapatkan No WA orang-orang yang membutuhkan promosi produknya.

Tujuan akhir dari kegiatan Lead Generation adalah mendapatkan data orang-orang yang

memiliki potensi tertarik dan beli produk yang akan ditawarkan.

Berikut jenis data:

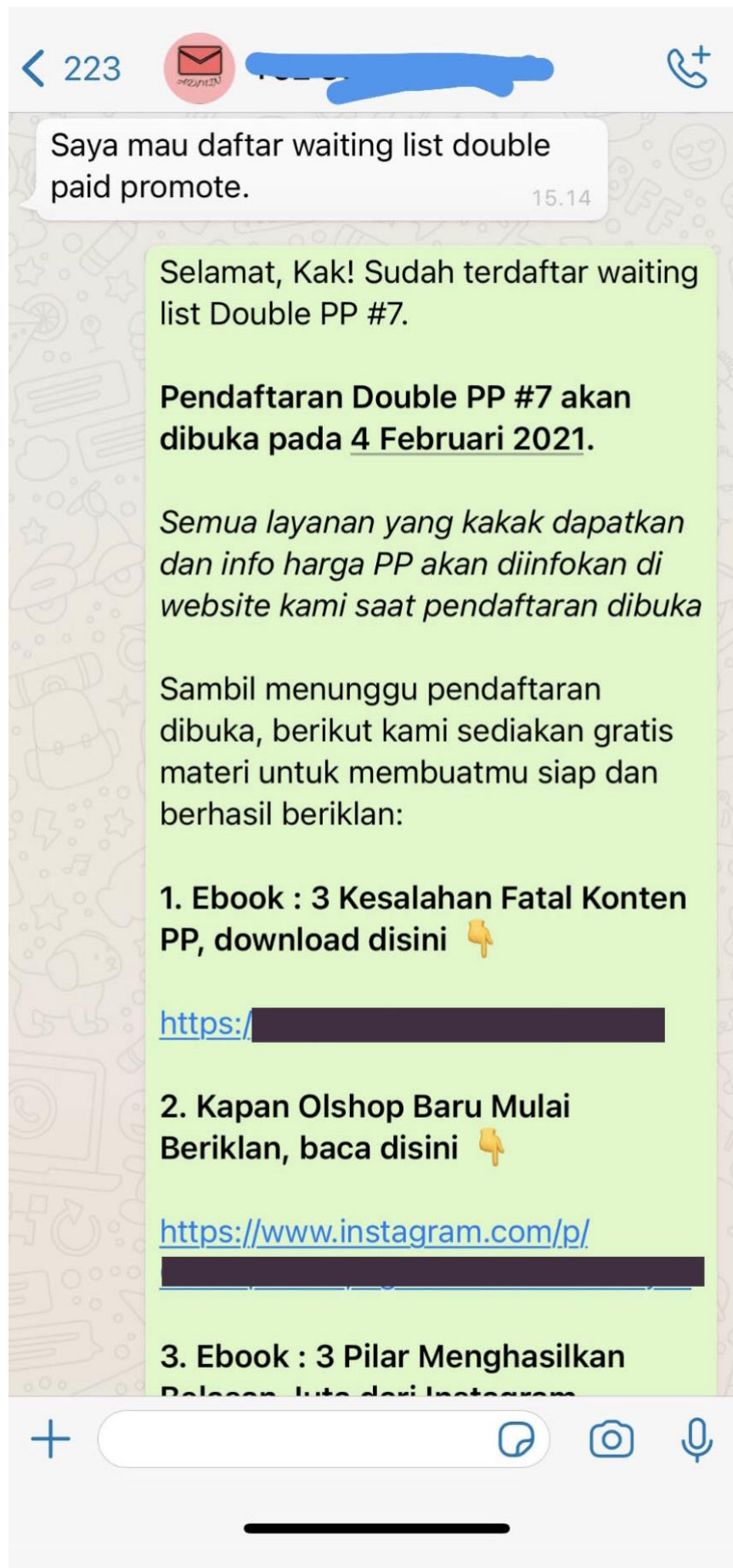
- Followers
- No. Whatsapp
- Email
- Pixel Facebook

## Step 2 – Lead Nurturing

Lead nurturing adalah kegiatan menjadikan lead / data yang kita peroleh dari kegiatan **lead generation** siap untuk membeli produk saat nantinya ditawarkan. Proses ini bisa dilakukan dengan edukasi dan interaksi.

# Studycase Lead Nurturing

## 1. Memberikan Informasi Pelengkap



Setelah menekan tombol “ikut waiting list” dan masuk chat WA, akan ada pesan otomatis berisi informasi kapan dibuka.


Selain itu, kami menyediakan ebook dan konten instagram untuk diakses supaya online shop semakin siap untuk beriklan di kami.

## 2) Mendapatkan Data Tambahan Calon Pembeli

Seperti yang kamu lihat pada poin 1 lead nurturing, ada pesan otomatis menyarankan download ebook dan membaca konten instagram. Berikut tujuan dari hal tersebut.

### a) Email

---



**Stop!!! Paid promote kontennya  
ngga bisa asal-asalan kalau mau  
berhasil.**

**Pelajari ebook gratis ini supaya  
tidak mengulangi kesalahan yang  
sudah-sudah.**

Masukkan nama dan email anda supaya kami dapat  
mengirimkan ebooknya secara otomatis.

---



Mereka yang ingin akses ebook gratisnya harus memasukkan nama dan email. Dengan cara ini, kami mendapatkan email.

Lalu, untuk apa data email? Supaya kami bisa mengirimkan pesan artikel terkait bisnis dan tips beriklan yang dibutuhkan.

Email juga menjadi saluran untuk mempromosikan produk kami.

## b) Followers & Save Audience Instagram



Mereka yang mengakses link konten instagram kami dan membacanya hingga akhir, akan menemukan ajakan untuk follow.

Ketika mereka follow akun IG @ngide.id, mereka dapat menikmati konten tips dan strategi yang disajikan via feed dan instastory.

*Tujuan mengarahkan mereka ke @ngide.id adalah untuk berinteraksi dan memunculkan rasa nyaman dan kepercayaan berbisnis dengan kami.*

Selain itu, mereka yang sudah berkunjung ke @ngide.id datanya akan tersimpan. Kami menggunakan fitur **“Save Audiens Instagram Bisnis”**, sehingga dengan instagram ads kami bisa mengiklankan produk kami kepada mereka yang sudah pernah mengunjungi @ngide.id meski tidak follow.

## **Step 3 – Sales**

Sales adalah rangkaian kegiatan untuk mendapatkan penjualan.

Pada fase sales, kami akan mengolah data (Email, No. WA, Pixel Facebook, Save Audiens Instagram Bisnis, dan followers) menjadi pembeli.

**Disinilah kami menghasilkan 22 juta dalam 7 hari menggunakan instagram dan whatsapp.**

### **Hari Ke-1**

- Menginformasikan bahwa produk kami sudah bisa dibeli dan terbatas.
  - Mengirim pesan ke semua kontak whatsapp waiting list dan grup
  - Mengirim pesan ke semua data email
  - Post Feed dan Instastory

- Iklan IG/FB ads ke pengunjung landing page waiting list dan IG @ngide.id

## **Hari Ke-2**

- Menyampaikan value ke-1 dari produk
  - Mengirim pesan ke semua kontak whatsapp waiting list dan grup
  - Mengirim pesan ke semua data email
  - Post Feed dan Instastory
  - Iklan IG/FB ads ke pengunjung landing page waiting list dan IG @ngide.id

## **Hari Ke-3**

- Menyampaikan value ke-2 dari produk
  - Mengirim pesan ke semua kontak whatsapp waiting list dan grup
  - Mengirim pesan ke semua data email
  - Post Feed dan Instastory
  - Iklan IG/FB ads ke pengunjung landing page waiting list dan IG @ngide.id

## **Hari Ke-4**

- Menyampaikan value ke-3 dari produk
  - Mengirim pesan ke semua kontak whatsapp waiting list dan grup
  - Mengirim pesan ke semua data email
  - Post Feed dan Instastory
  - Iklan IG/FB ads ke pengunjung landing page waiting list dan IG @ngide.id

## **Hari Ke-5**

- Menginformasikan 2 hari lagi penjualan ditutup
  - Mengirim pesan ke semua kontak whatsapp waiting list dan grup
  - Mengirim pesan ke semua data email
  - Post Feed dan Instastory
  - Iklan IG/FB ads ke pengunjung landing page waiting list dan IG @ngide.id

## **Hari Ke-6**

- Menginformasikan Besok penjualan ditutup dan kerugian yang didapat jika tidak order.
- Mengirim pesan ke semua kontak whatsapp waiting list dan grup
- Mengirim pesan ke semua data email
- Post Feed dan Instastory
- Iklan IG/FB ads ke pengunjung landing page waiting list dan IG @ngide.id

## **Hari Ke-7**

- Menginformasikan penjualan segera ditutup dan kerugian yang didapat jika tidak order.
- Mengirim pesan ke semua kontak whatsapp waiting list dan grup
- Mengirim pesan ke semua data email
- Post Feed dan Instastory

- Iklan IG/FB ads ke pengunjung landing page waiting list dan IG @ngide.id



## Rangkuman

Lead Generation	Aktivitas untuk mendapatkan data (Followers, No. WA, Email, Pixel Facebook, Save Audiens Instagram Bisnis)	<p>Apa upaya yang dapat kamu lakukan untuk mendapatkan data tersebut?</p> <p>Note: Pastikan iklanmu ke target yang tepat.</p>
Lead Nurturing	Aktivitas menyiapkan data (Followers, No. WA, Email, Pixel Facebook, Save Audiens Instagram Bisnis) siap membeli.	<p>Apa upaya yang dapat kamu lakukan untuk berkomunikasi dan membuat mereka siap membeli produkmu?</p>

Sales

Aktivitas membuat data (Followers, No. WA, Email, Pixel Facebook, Save Audiens Instagram Bisnis) membeli produkmu.

Apa upayamu untuk membuat materi promosi?

Bagaimana supaya mereka bisa memahami value produkmu?

Bagaimana saluran promosimu agar pesan jualanmu tersampaikan ke mereka?

**Terimakasih sudah mempelajarinya :D**

**Follow @ngide.id untuk dapat tips dan strategi  
bisnismu.**