

Rahasia
"Menghasilkan 3 Milyar
dalam waktu 3 Menit"

Yeheskiel Zebua



Pendahuluan

Hi, Salam Kenal ☺

Perkenalkan nama saya, Yeheskiel Zebua.

Terima kasih Anda sudah mendownload E-Book “Rahasia Menghasilkan 3 Milyar dalam 3 Menit”.

E-Book ini adalah awal dari perjalanan persahabatan kita. Harapan saya, kedepan Anda dan saya akan terus saling mendukung & saling belajar terutama dalam bidang sales & marketing.

E-Book ini merupakan salah satu bab dari buku saya yang akan terbit pada awal tahun 2015, yakni “Rocket Marketing” dan akan beredar di toko buku kesayangan Anda. Di buku tersebut saya akan membagikan semua strategi marketing terbaik yang dapat meroketkan omzet bisnis Anda.

Sebelum Anda membaca inti dari buku ini, ada satu hal yang harus ungkapkan kepada Anda. Hmm.. **Membaca E-Book ini tidak ada gunanya.** Ya, Betul, saat ini saya tidak salah mengetik, E-Book ini benar-benar tidak ada gunanya bagi pertumbuhan bisnis Anda.

Karena saya tahu & pernah mengalaminya, saya pernah membaca puluhan buku, mengikuti banyak seminar dan sudah mendownload banyak sekali E-Book semacam ini, namun bisnis saya tetap stagnan dan tidak berkembang.

Sampai saya menemukan 1 hal yang dapat mengubah kehidupan saya bumi dan langit dan membuat omzet bisnis saya meroket, yaitu ketika saya memPRAKTEK-an semua yang sudah saya pelajari.

Bapak/Ibu, Membaca E-Book ini tidak ada gunanya. Namun jika Anda membaca & mempraktekkannya, saya yakin bisnis Anda akan berkembang dengan Luar Biasa.

Saya Yeheskiel Zebua mengucapkan, **“You Dont Need Money, You Need A Better Strategy”**



Yeheskiel Zebua

Rocket Sales & Marketing Coach

www.facebook.com/YeheskielZebua

www.Twitter.com/YeheskielZebua

www.Instagram.com/YeheskielZebua

Bagaimana Menghasilkan Penjualan 3 Milyar hanya dalam waktu 3 Menit?

Mungkin Anda bertanya kepada saya, apakah mungkin kita menghasilkan milyaran rupiah dalam satu hari? Sedangkan hari-hari ini banyak sekali bermunculan kompetitor yang membuat persaingan di dunia bisnis begitu ketat dari hari-hari sebelumnya? Dengan sangat yakin saya akan menjawab Sangat Mungkin.

Mengapa? Puji Tuhan, suatu hari, waktu menunjukkan pukul 11:00 WIB. Siang itu tidak akan pernah saya lupakan dalam hidup saya, karena di usia saya yang masih menginjak 21 Tahun, saya berhasil mendapatkan 3 Milyar hanya dalam waktu kurang dari 3 MENIT saja.

Beberapa hari sebelumnya, saya mendapatkan BBM dari salah satu team saya di Volution Property. Beliau menginformasikan bahwa ada salah satu developer yang akan melakukan pre-launching sebuah apartemen di salah satu kota mandiri yang sedang berkembang dengan sangat luar biasa. Namun Developer tersebut hanya memberikan waktu 3 hari kepada siapapun yang dapat menjual proyek properti tersebut. Setelah saya mempelajari dan menilai potensi investasinya, saya yakin untuk berinvestasi di proyek properti tersebut. Selain itu, saya merasa sepertinya bagus juga jika saya mempromosikan properti tersebut kepada semua kerabat saya di BBM.

Akhirnya saya membuat sebuah naskah penjualan untuk disebar di seluruh kontak BBM saya esok hari, sesuai dengan pola yang sudah saya jabarkan di Bab “Bagaimana Menjual sebuah pulpen murah dengan harga Rp 700,000 CASH” *dalam Buku Rocket Marketing (Coming Soon)*. Setelah selesai membuat naskah penjualan, saya langsung menyebarkannya terlebih dahulu ke semua property agent kami di bawah Volution Property. Sehingga para property agent di Volution Property tinggal meneruskan saja naskah promosinya ke semua kontak di BBM mereka esok hari. Tidak terasa jam dinding di kamar saya sudah menunjukkan pukul 2 pagi. Akhirnya saya memilih untuk tidur dan tidak sabar untuk mempromosikan proyek properti ini ketika saya bangun nanti.

Wow, ternyata saya bangun cukup siang. Saya bangun kurang lebih pukul 10 pagi. Setelah berdoa dan memastikan bahwa saya sudah sadar 100% hehe, akhirnya

saya mengaktifkan Blackberry saya dan mulai menyebarkan naskah promosi proyek properti yang sudah saya buat semalam.

Setelah saya broadcast di semua kontak BBM saya. Jantung saya berdegup dengan kencang, perasaan bingung, khawatir dan penasaran melingkupi saya. Satu pertanyaan yang terus muncul di otak saya hanya, "Waduh ada yang respon nggak ya? Kalau nggak ada yang respon, malu banget nih hehe"

Tapi akhirnya saya memeriksa kembali Blackberry saya, karena penasaran dengan seberapa banyak respon yang akan saya terima dari semua kontak yang ada di BBM. Tidak disangka-sangka, ternyata banyak sekali yang merespon positif dari penawaran yang saya berikan. Hasilnya, banyak kerabat saya yang memastikan untuk membeli apartemen tersebut. Hanya dengan 3 Blackberry dalam waktu kurang dari 3 Menit saja, saya dapat menghasilkan penjualan 3 Milyar rupiah.

Bahkan total Penjualan Team saya di Volution Property mencapai 26 Unit dengan nilai ± Rp 8.750.000.000,-

Padahal disaat yang sama, banyak orang yang sudah putus asa dalam menjual properti. Mereka beralasan bahwa saat itu penjualan properti sedang lesu, menjual properti itu susah, menjual properti dengan cepat itu tidak masuk akal. Padahal bukannya tidak masuk akal, tapi akalnya saja yang belum masuk hehe.

Sungguh luar biasa, pengalaman ini benar-benar menunjukkan bahwa jika kita memiliki strategi yang tepat, menjual apapun akan mudah. Entah itu kacang goreng, pulpen bahkan properti.

Tentunya ada strategi tertentu yang saya jalankan, sehingga saya bisa melakukan penjualan semudah itu. Kabar baiknya, saya akan bagikan kepada Anda strateginya secara detail kepada Anda saat ini. Apakah Anda sudah siap?

Strategi yang saya lakukan, dinamakan PEP Strategy. Sebenarnya PEP merupakan singkatan dari 3 tahapan dalam strategi ini, yaitu Pooling – Educating – Promoting.

Mari kita bahas setiap tahapan satu per satu:

Pooling

Pooling adalah tahapan dimana Anda mengumpulkan calon pelanggan potensial ke sebuah wadah komunikasi. Sehingga kita dapat mengedukasi dan mempromosikan produk kita langsung di wadah komunikasi tersebut. Berikut ini adalah beberapa langkah yang harus Anda lakukan di tahapan pooling:

Pertama, tentukan terlebih dahulu tema edukasi apa yang akan Anda berikan kepada calon pelanggan. Pastikan temanya berhubungan dengan produk yang Anda jual. Contohnya, Jika produk Anda properti, maka tema edukasi yang akan Anda adalah tips-tips berinvestasi properti. Jika produk Anda adalah alat-alat kecantikan, maka tema edukasi Anda adalah tips-tips kecantikan.

Kedua, tentukan wadah yang bisa Anda gunakan untuk mengumpulkan data base pelanggan, silahkan pilih salah satu:

1. **Blackberry** tempat untuk mengumpulkan kontak BBM kenalan Anda. Jadi di Blackberry tersebut Anda bukan hanya mengumpulkan kontak bbm kenalan, Anda juga bisa memberikan informasi kepada pelanggan Anda dengan chat atau broadcast di BBM. Kelebihan dari menggunakan Blackberry adalah Anda dapat memberikan informasi yang cukup banyak kepada ribuan orang dalam waktu cepat (melalui broadcast bbm). Sayangnya, setiap Blackberry hanya dapat menampung 2.000 kontak. Wadah ini yang saya pakai dalam menghasilkan 3 Milyar dalam 3 Menit.
2. **SMS Gateway**, tempat untuk mengumpulkan nomor handphone semua kenalan Anda. SMS Gateway adalah software + modem khusus yang di buat agar komputer/laptop Anda dapat mengirimkan sms secara massal kepada semua kontak Anda. Baiknya di sms gateway, Anda dapat mengirimkan sms dengan nama masing-masing kenalan Anda. Hal ini memberikan pandangan seakan-akan Anda mengirimkan sms tersebut khusus kepada satu per satu kenalan Anda. Padahal Anda hanya mengirimkan sekali dengan satu format saja. Sayangnya, informasi yang diberikan per sms hanya 160 karakter, selain itu untuk mengirimkan sms ke ribuan orang, Anda membutuhkan waktu berjam-jam. Karena operator telepon seluler memberikan batasan maksimal sms yang bisa kita kirimkan per jam, untuk menghindari sms-sms spam. Salah satu usaha saya, Volution Inspiring People yang bergerak di bidang

Event Organizer menggunakan wadah ini untuk mengumpulkan data peserta dan mempromosikan setiap seminar yang dibuat.

3. **Autoresponder**, tempat untuk mengumpulkan email semua kenalan Anda. Sama seperti sms gateway, Anda juga dapat mengirimkan email dengan nama masing-masing kenalan Anda, selain itu Anda dapat mengirimkan informasi dengan lengkap dan dapat mengirimkan email kepada ribuan kenalan Anda dalam hitungan menit. Salah satu fitur menariknya lagi, Anda dapat menyusun beberapa email yang akan terkirim kepada ribuan kenalan Anda pada hari-hari berikutnya dan email yang telah tersusun akan otomatis terkirim kepada mereka sesuai dengan jadwal yang sudah Anda tetapkan, sehingga Anda tidak perlu lagi mengirim email secara manual di hari tersebut. Namun, sayangnya sebagian besar masyarakat Indonesia belum sadar betul untuk membuka kotak masuk emailnya setiap hari, sehingga terkadang email yang sudah kita kirimkan kemarin baru dibaca hari ini.

Saran saya, silahkan fokus kepada salah satu wadah yang Anda paling kuasai terlebih dahulu. Karena sebenarnya dari satu wadah saja Anda sudah bisa menghasilkan penghasilan yang benar-benar Anda inginkan. Setelah Anda sudah berhasil di satu wadah, maka Anda bisa mengembangkan di wadah-wadah yang lain. Khusus untuk di E-Book ini saya akan fokuskan di wadah Blackberry ya. Agar Anda mudah mempraktekkannya.

Ketiga, Buatlah strategi untuk mendatangkan calon pelanggan potensial ke BB Anda. Di awal, fokuslah untuk terus mengumpulkan calon pelanggan sebanyak-banyaknya ke BB Anda. Semakin banyak calon pelanggan yang ada di wadah Anda, semakin besar peluang penjualan Anda yang akan terjadi.

Mengapa saya bisa menjual properti dengan jumlah yang banyak dalam waktu cepat? Karena saya memiliki 3 Blackberry dengan total kontak \pm 5,000 orang. Dengan kontak sebanyak ini, jualan produk apapun terasa mudah.

Ada beberapa strategi yang bisa Anda terapkan untuk menambah kontak BB Anda, yakni:

1. Informasikan kepada semua kenalan Anda, untuk add Pin BB Anda.
2. Tweet di twitter Anda, “Silahkan Add pin BB xxxxx, untuk mendapatkan tips-tips Gratis mengenai xxxxx”
3. Tulis juga status di Facebook Anda, “Silahkan Add pin BB xxxxx, untuk mendapatkan tips-tips Gratis mengenai xxxxx”
4. Buat Kartu Nama dengan 2 sisi. Sisi pertama untuk desain kartu nama standar Anda. Sisi Kedua Anda desain kata-kata “Silahkan Add pin BB xxxxx, untuk mendapatkan tips-tips Gratis mengenai xxxxx”
5. Datang ke seminar /konferensi / acara yang dihadiri oleh ribuan orang dan saling tukar pin bb dengan sesama peserta. Hadir juga ya di Volution Conference, konferensi tahunan yang diadakan oleh Volution Inspiring People yang selalu dihadiri oleh ribuan orang hehe
6. Minta tolong ke sebanyak-banyaknya teman Anda yang memiliki BBM untuk broadcast “Silahkan Add pin BB xxxxx, untuk mendapatkan tips-tips Gratis mengenai xxxxx”
7. Cari akun twitter yang memiliki followers banyak dengan thema yang sama dengan produk Anda. Setelah itu cari kontak adminnya (biasanya ada di bio akun tersebut). Lalu tanyakan kepada adminnya apakah bisa mereka tweet ““Silahkan Add pin BB xxxxx, untuk mendapatkan tips-tips Gratis mengenai xxxxx” di akun mereka. Biasanya mereka memberikan tarif tertentu per tweet Baiknya Anda tawar saja. Tes dan ukur setiap akun dengan promosi 1x. Cari akun twitter yang paling banyak mendatangkan kontak dengan harga yang murah.

NB: Tidak selalu akun twitter dengan followers lebih banyak akhirnya mendatangnya kontak yang lebih banyak dibandingkan akun twitter dengan followers yang lebih kecil.

Bapak/Ibu saya ingin tekankan **database calon pelanggan Anda adalah sumber berkat Anda**. Coba bayangkan, jika Anda sudah memiliki 10 Blackberry, dengan total kontak kurang lebih \pm 19.000 orang. Apa yang terjadi jika produk yang Anda

jual hanya tersedia 20 saja? Ya, betul. Keadaan akan berbalik, bukan Anda yang mengejar calon pelanggan untuk membeli produk Anda, tapi mereka yang akan kejar-kejaran untuk lebih dulu mendapatkan produk Anda.

Selain itu, ketika Anda sudah memiliki puluhan ribu kontak di BBM. Biaya marketing Anda menjadi tidak murah, tapi sangaaat murah? Anda cukup mengeluarkan dana tidak sampai ratusan ribu rupiah per Blackberry setiap bulannya untuk melakukan edukasi dan promosi produk Anda.

Bahkan ketika toko Anda di Bom dan Internet tiba-tiba *Hang*, Anda tetap bisa melakukan penjualan jika Anda memiliki puluhan ribu kontak.

Saran saya mulai saat ini, **fokuskan strategi dan biaya marketing Anda untuk mendatangkan kontak BBM sebanyak-banyaknya**. Jika Anda sudah memiliki ribuan kontak BBM maka Anda tidak perlu pusing-pusing lagi mencari strategi marketing lain untuk mempromosikan produk baru Anda kedepan.

Bahkan fokus promosi saya saat ini adalah di Blackberry saya sendiri. Jika penjualan dari blackberry belum memenuhi target yang sudah saya tentukan, barulah saya mulai mencari strategi marketing lainnya. Itulah sebabnya biaya marketing saya, semakin lama semakin murah. Menjual produk yang baru, semakin lama semakin mudah. Semudah Broadcast 😊

Educating

Setelah Anda melakukan pooling, sekarang saatnya Anda melakukan Educating. Ada pepatah klasik di dunia sales & marketing yakni, **Foundation of Selling is Trust**. Aktivitas Educating yang Anda lakukan bertujuan untuk meningkatkan trust, sehingga ketika Anda melakukan promosi peluang produk Anda terjual lebih besar.

Dalam aktivitas Educating ini yang Anda lakukan sebenarnya sederhana, yakni memberikan informasi-informasi bermanfaat atau tips-tips menarik kepada kenalan Anda terkait dengan bidang bisnis Anda.

Jika bisnis Anda adalah penjualan properti, maka Anda dapat memberikan tips-tips berinvestasi di properti. Jika bisnis Anda adalah penjualan produk kecantikan maka

Anda dapat memberikan tips-tips mengenai cara merawat tubuh dan merias wajah. Jika Anda.

Namun ada satu hal yang penting dalam proses Educating ini, yaitu konsisten. Anda harus konsisten memberikan tips-tips di Blackberry Anda. Jangan timbul tenggelam. Sip?

Ada beberapa hal penting, yang perlu Anda persiapkan terkait dengan melakukan aktivitas Educating:

1. Tentukan periode pengiriman informasi (broadcast) kepada calon pelanggan Anda. Anda bisa mengirimkan informasi setiap hari, setiap minggu atau setiap bulan.

Saya membagikan Broadcast inspirasi secara rutin seminggu 2x. Yakni hari Selasa & Kamis.

Jika Anda ingin mendapatkan Broadcast inspirasi dari saya bisa Add Pin BB: **27259358**

(Jika pin bb tersebut sudah penuh, Anda bisa add pin BB saya yang ada di twitter.com/yeheskielzebua)



2. Tentukan Judul dari setiap informasi yang akan Anda berikan
3. Gunakan hukum 90: 10. Pastikan bahwa informasi yang Anda berikan 90% berisi informasi bermanfaat bagi kenalan Anda dan 10% barulah promosi produk Anda. Jangan terbalik
4. Ayo buat konten informasinya sekarang juga

Contoh:

Catherine menjual sebuah produk kecantikan. Dia menggunakan Blackberry untuk menjadi wadah bagi para kenalannya. Lalu dia ingin memberikan tips-tips menarik tentang bagaimana merawat wajah. Dia berencana untuk memberikan tips tersebut seminggu 2x. Saat ini dia akan membuat 10 konten terlebih dahulu untuk 5 minggu.

Berikut ini rangkaian kasar 10 kontennya:

1. Perkenalan dan menginformasikan akan membagikan tips-tips merawat wajah
2. Tips Merawat wajah 1 : Olahraga
3. Tips Merawat wajah 2 : Cuci tangan sebelum menyentuh wajah
4. Tips Merawat wajah 3 : Pijat Kulit Wajah sebelum tidur
5. Tips Merawat wajah 4 : Tidur Cukup
6. Tips Merawat wajah 5 : Minum Vitamin E
7. Tips Merawat wajah 6 : Pakai Pelembab wajah
8. Tips Merawat wajah 7 : Bersihkan wajah setiap hari
9. Tips Merawat wajah 8 : Pakai Masker Wajah
10. Promosi Masker Wajah yang dijual

Dengan cara seperti ini, maka kemungkinan penjualan di informasi ke-10 akan lebih besar, karena sejak awal A sudah memberikan informasi bermanfaat kepada kenalannya. Hal ini membuat kenalannya merasa bahwa si A memang orang yang ahli di bidang perawatan wajah dan rekomendasi produknya, patut dipertimbangkan.

Mungkin Anda berpikir, "Wah Pak Yeheskiel, banyak orang tidak suka lho menerima Broadcast di BBM mereka? Saya juga termasuk yang tidak suka." Sebenarnya yang tidak disukai banyak orang Broadcastnya atau isinya? Ya, betul. Jika isinya hanya promosi produk terus dan produk tersebut tidak disukai oleh orang tersebut, maka mereka tidak akan menyukai broadcast Anda. Namun jika isi broadcast Anda adalah

tips-tips bermanfaat, dari pengalaman kecil sekali mereka yang delete contact saya. Yang ada malah mereka merekomendasikan pin BBM saya kepada rekan-rekan mereka.

Promoting

Yes, saya tahu. Bagian ini adalah bagian yang Anda tunggu-tunggu, betul? Karena memang bagian inilah yang akan mengalirkan uang ke dalam rekening Anda. Di bagian ini Anda akan melakukan promosi kepada pelanggan Anda. Saran saya, lakukanlah promosi setelah Anda yakin bahwa calon pelanggan Anda sudah mendapatkan manfaat dari edukasi Anda. Baiknya juga jika Anda sudah memiliki ± 1.000 kontak di BBM Anda.

Berikut ini ada beberapa tips-tips untuk melakukan promosi:

1. Buat materi promosi sesuai dengan pola penjualan yang sudah saya sharing di Bab “Bagaimana Menjual sebuah pulpen murah dengan harga Rp 700,000 CASH” dalam *Buku Rocket Marketing (Coming Soon)*.
2. Berikan *image* bahwa penawaran ini sangat menguntungkan dan terbatas. Misalnya dengan memberikan harga khusus untuk 10 orang pertama. Atau membatasi stok yang dijual di hari tersebut
3. Siapkan satu alat komunikasi untuk menampung pesanan dari calon pelanggan. Pastikan setiap pesanan terlayani dengan baik

Salah satu keahlian saya adalah membuat materi promosi yang menarik dan membuat pelanggan ingin membeli produk yang saya tawarkan saat itu juga. Dalam pengalaman saya menjual 3 Milyar dalam 3 Menit, tidak sedikit property agent saya yang mendapatkan penjualan hanya dengan menyebarkan kembali materi promosi yang saya buat. Bahkan ada property agent saya yang meraih penjualan lebih besar dari saya.

Namun ada satu lagi kisah menarik dari pengalaman saya saat itu. Kurang lebih 2 minggu sebelum saya broadcast promosi proyek properti ini, Volution Property mengadakan sebuah seminar tentang property. Di seminar tersebut, saya juga membuka peluang bagi para peserta yang ingin menjadi agent property bersama saya dan team. Ada seorang bapak yang berkeinginan untuk menjadi agent property kami. Beliau sudah membayar DP biaya registrasi menjadi agent property. Namun

ketika sampai di rumah dan berdiskusi dengan isterinya. Isterinya menyarankan agar bapak ini menunda terlebih dahulu masuk menjadi property agent kami. Isterinya ingin mengikuti seminar properti kami selanjutnya, agar isterinya memahami cara kerja property agent itu seperti apa.

Tapi ketika saya broadcast materi promosi proyek apartemen itu, bapak ini iseng-iseng broadcast kembali materi promosi ini ke semua kontakannya. Dia begitu kaget karena banyak temannya yang merespons dan ingin membeli apartemen tersebut. Akhirnya di hari itu juga, dengan dukungan isterinya, Beliau datang ke kantor properti saya di daerah Roxy dan melakukan registrasi untuk menjadi property agent di Volution Pro.

Jika Anda tertarik bergabung bersama kami di Volution Property Anda bisa menghubungi team saya, Ibu Fransiska di 021-92984000

What Next?

Setelah melakukan Promoting, Anda langsung kembali lagi ke bagian dua yakni Educating. Bangun kembali trust dari pelanggan. Setelah itu lakukan Promoting kembali. Sampai kapan? Sampai kapanpun yang Anda inginkan.

Dengan strategi ini, Anda akan bergairah dan antusias untuk membuat & mempromosikan produk Anda selanjutnya. Karena untuk promosi produk Anda selanjutnya, Anda tinggal mempromosikannya di Blakcberry Anda, tanpa biaya promosi yang mahal.

Sekarang saatnya Anda praktek. Perbanyak kontak di BBM Anda. Edukasi mereka dengan tips-tips bermanfaat dan promosikan produk Anda.

Lakukan semua langkah yang saya bagikan dan saya yakin, Anda juga dapat menghasilkan 3 Milyar dalam waktu 3 Menit seperti saya.

Kalau sudah menghasilkan penjualan 3 Milyar, jangan lupa traktir saya yah hehehe

Terima kasih Anda sudah membaca E-Book “Rahasia Menghasilkan Penjualan 3 Milyar dalam 3 Menit”. Anda bisa memberikan Komentar Positif Anda mengenai E-Book ini dengan cara mention saya di twitter @YeheskielZebua dengan #3M3M. Nanti saya akan RT tweet dari Anda (Lumayan Promosi Gratis untuk Twitter Anda). Dan sebagai ucapan terima kasih dari saya, akun twitter Anda akan saya Follow juga. 😊

Akhir kata, saya Yeheskiel Zebua mengucapkan, **“You Dont Need Money, You Need A Better Strategy”**



Yeheskiel Zebua

Rocket Sales & Marketing Coach

www.facebook.com/YeheskielZebua

www.Twitter.com/YeheskielZebua

www.Instagram.com/YeheskielZebua

Profile Yeheskiel Zebua



Seorang CEO muda berusia 22 tahun yang berhasil memimpin 3 Perusahaan. Yeheskiel Zebua dinobatkan sebagai The Youngest Certified Guerilla Marketing Coach in The World. Yeheskiel memiliki strategi Sales & Marketing yang Unik namun dapat menghasilkan Penjualan yang Sensasional. Beliau juga berhasil meroketkan kehidupan dan Omzet bisnis dari para mahasiswa, Developer Properti hingga Konsultan Kementrian.

Masa Kecil

Yeheskiel Zebua adalah anak pertama dari dua bersaudara, yang lahir pada tanggal 20 juli 1992. Beliau terlahir prematur, akibatnya Yeheskiel Zebua sempat mengalami gangguan pada paru-parunya dan sempat mengalami perlambatan dalam pertumbuhan organ-organ tubuhnya.

Terlahir dari keluarga sederhana membuat Yeheskiel Zebua selalu diajarkan untuk hidup hanya dengan mengandalkan Tuhan. Aktivitas masa kecilnya yakni sekolah, belajar, dan bermain, dijalannya selayaknya anak-anak pada umumnya.

Titik Nadir

Namun keadaan berubah ketika Yeheskiel Zebua tahu bahwa ibunya jatuh sakit dan di vonis oleh dokter terkena penyakit kanker indung telur stadium lanjut. Saat akan melakukan pengobatan, Ibunda Yeheskiel Zebua sempat mendapatkan penolakan dari beberapa rumah sakit terkenal yang mengatakan bahwa pihak rumah sakit tersebut tidak sanggup mengambil tindakan untuk menyembuhkan penyakit tersebut. Keadaan tersebut diperparah dengan keadaan keuangan keluarga Yeheskiel Zebua yang bukan berasal dari orang berpunya. Walaupun dalam masa pengobatan, banyak sekali rekan-rekan yang membantu memberikan sumbangan secara doa dan dana, tetapi tidak bisa dipungkiri tabungan keluarganya juga mulai habis untuk pengobatan ibunya dan kebutuhan hidup keluarga sehari-hari.

Kehidupan keluarganya sempat membaik ketika ibunda Yeheskiel Zebua sudah sembuh dan dinyatakan sudah sehat. Yeheskiel Zebua bersama keluarga merayakan kesembuhan tersebut dengan berlibur keluar kota. Namun, keadaan kembali memburuk ketika ternyata proses kemoterapi yang dijalani selama 6 bulan terakhir gagal mematikan sel-sel kanker di dalam tubuh ibunda Yeheskiel Zebua. Bahkan kanker tersebut sudah menyebar ke usus dari ibunda Yeheskiel Zebua dan memaksa ibunya untuk melakukan operasi pembedahan usus

Bertekad menjadi Pengusaha

Melihat keadaan ibunya yang semakin parah dan keadaan keuangan yang semakin memburuk, Yeheskiel Zebua membulatkan tekadnya untuk menjadi seorang pengusaha. Yeheskiel Zebua memulai dengan berjualan salah satu produk minuman kesehatan di jalan dan di rumah-rumah. Tetapi Yeheskiel malah mendapatkan ledekan dan cemoohan. Dari ledekan dan cemoohan itu, justru Yeheskiel Zebua semakin bersemangat untuk mewujudkan mimpinya menjadi seorang pengusaha. Beliau kembali memulai usaha kecil-kecilan, yakni menjual pulsa, membuka kedai makanan kaki lima, bahkan menjadi distributor makanan kecil “pizza hot” potongan pizza kecil dengan harga yang sangat murah dan di distribusikan ke sekolah-sekolah. Walaupun semua usahanya tersebut akhirnya tutup, tapi pengalaman berharga tersebut memperkuat fondasi Yeheskiel Zebua dalam berwirausaha.

Masa Keemasan

Yeheskiel Zebua akhirnya mencoba usaha lain, yaitu di bidang musik, Volution Guitar. Usaha dimana Yeheskiel menjual peralatan pendukung untuk gitar elektrik. Dan dari bisnis ini Yeheskiel Zebua mendapatkan omzet lima kali lipat dari modal awal yang Yeheskiel keluarkan.

Yeheskiel Zebua yang sudah menemukan jati dirinya sebagai seorang pengusaha mulai berani mengikuti training-training yang investasinya hingga puluhan juta rupiah untuk memperkaya ilmunya.

Sekarang, Yeheskiel Zebua memimpin 3 perusahaannya yang bernama Volution Inspiring People (EO Seminar dan Training), Volution Travel Provider (Tour & Travel yang sudah memiliki Ratusan Travel Agent) dan Volution Property (Agent Property & Property Marketing Consulting). Sebagai seorang The Youngest Certified Guerrilla Marketing Coach in The World, Yeheskiel Zebua sering diundang untuk menjadi pembicara di beberapa seminar dan berhasil melatih ribuan orang. Mulai dari Pengusaha, Konsultan, Developer, PNS hingga Mahasiswa.

Bahkan Beliau dinobatkan sebagai Man of The Year 2013 dari Lembaga Peduli Pariwisata bersama dengan tokoh-tokoh nasional lainnya, atas sumbangsuhnya bagi Pembangunan Bangsa terutama dalam bidang pendidikan dan pelatihan.

Apa yang dilakukan Yeheskiel Zebua membuktikan kalau umur yang begitu muda, tidak menjadi halangan untuk menjadi inspirasi banyak orang.

Yehekiel Zebua adalah:

- Man of The Year 2013 versi Lembaga Peduli Pariwisata
- The Youngest Certified Guerrilla Marketing Coach in The World approved by Mitch Meyerson (Co-Founder Guerrilla Marketing)
- “Dari Pedagang Keliling Hingga Motivator” versi Koran Tempo (2012)
- Berhasil menghasilkan Penjualan 3 Milyar hanya dalam waktu 3 Menit
- Berhasil menjual Sepasang Sendal Jepit dengan harga Rp 2.000.000,-
- Belajar langsung dari Richard Branson (Multi-Billionaire Pemilik 400 Perusahaan)
- Belajar langsung dari Gerry Robert (Penulis Buku Terlaris Millionaire Mindset)
- Belajar Langsung dari Richard Tan (CEO & Founder Success Resources, EO Terbesar di Dunia)
- Belajar Langsung dari Keith Cunningham (Guru Robert Kiyosaki)
- Sepanggung dengan Jusuf Kalla, Hary Tanoesoedibjo, Tung Desem Waringin, James Gwee, Merry Riana & Bong Chandra

Yeheskiel Zebua on Stage:



Volution Conference 2013 :
“The Billionaires Way”



Volution Conference 2014 :
“The Secret to Creating Wealth”



Rocket People Summit 2014