



MODUL MARKETING RESELLER

APA YANG AKAN DIPELAJARI ?

- 1 Miliki Mindset Reseller yang Sukses
- 2 Manfaatkan Media Sosial
- 3 Marketplace
- 4 Kalender Promosi



Mengapa Anda harus menanamkan mindset Reseller yang sukses ?

Karena banyak orang yang malu berjualan, engsi berjualan, segan berjualan, namun ingin penjualannya meningkat. Bagaimana bisa?

Oleh karena itu, ketika Anda ingin berjualan pahamilah ilmu berikut ini:

1. Munculkan Rasa Ingin Menolong Orang

Salah satu keuntungan menjadi Reseller Fiqeeh yaitu memiliki kesempatan untuk berdakwah dan menolong banyak orang. Produk yang kami tawarkan berisi materi mengenai bisnis dan ilmu syariah, bayangkan jika banyak yang mengikuti dan membaca produk Fiqeeh. Berapa banyak orang yang Anda bantu sehingga bisnisnya sukses, atau hijrah dan meninggalkan riba. Banyak testimoni yang menyebutkan bahwa mereka terbantu dengan adanya produk dari Fiqeeh.



BSB LENY BBSB

Saya Leny.. sudah 2 kali ikut kelas @Pak Yudha Adhyaka

kesan nya Alhamdulillah banyak ilmu yg di share sangat bermanfaat, ada beberapa yg ketika saya praktikan, saya dipertemukan dengan rekan2 bisnis baru yg memiliki Frekuensi yg sama. Sama2 berpendapat bahwa Usaha ataupun Bisnis itu bukan hanya tentang untung rugi tapi syurga dan neraka. MasyaAllah saya bersyukur sekali

Saya berusaha selalu mengingat, sehingga saya mencoba berhati-hati dari hilir ke hulu nya saat akan mulai usaha

Pesan nya : semoga ada kelas2 lain untuk bimbingan tentang pengelolaan keuangan yg baik

Terimakasih @Pak Yudha Adhyaka atas segala ilmunya semoga Allah swt limpahkan Ridho dan Rahmatnya dan juga mbak2 Admin yg sudah nemenin dari awal memandu kulia ini.. Semoga Allah swt limpahkan rezeki yg penuh barokah Aamiin Allahuma Aamiin 🙏

10.11

BSB 2 NINIK SUGI BBSB

Nama : ninik
Kesan & pesan :

Alhamdulillah..setelah mengikuti kelas online...unek2 sy selama ini sdh terjawab.

Ilmu2 yg berikan sgt bermanfaat bagi kami. Sy berdagang sdh 25 tahun,tapi tanpa ilmu berbisnis syar'i 😭😭
(Sedikit ilmu bisnis syar'i yg sy miliki)

Krn selama ini sy bingung,mau bertanya kpd siapa,sering cari2 buku digramedia tdk menemukan.waktu itu cari2 buku tapi sulit utk dipahami.

Setelah dpt ilmu dr coach Yudha,insyaAllah kami akan berusaha utk memperbaiki kekurangan2 kami,agar usaha2 kami mdptkan Ridho dr Allah.

Jazakkallah coach Yudha utk ilmu2nya,semoga Allah balas dg pahala yg berlimpah,selalu mdptkan keberkahan & kelak diakhir ditempatkan di SyurgaNYA Allah SWT

Aamiin Ya Robbal'alamiiii

Bagi teman2 yg baru merintis usaha,sebaiknya mulai menerapkan ilmu2 berbisnis syari yg disampaikan oleh coach Yudha,agar usahanya tdk sia2,agar berkah & mendptkan Ridho dr Allah SWT..Aamiin

🙏

13.25

Nama :
Toni Satia Laksana
Ninik Sugiharyani

Allah telah mengabulkan doa2 kami,alhamdulillah kami telah dipertemukan dg coach Yudha & Team (founder Academy Hijrah).byk unek2/ persoalan2 kami yg telah terjwb melalui kelas @Yudha A walau msh blm bisa mmpraktekan semuanya.
InsyaAllah step by step utk hijrah menjadi lebih baik...bismillah 💪

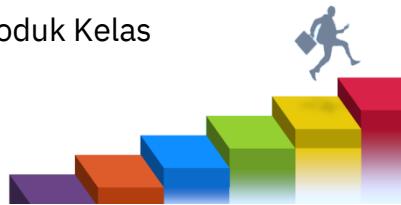
Mohon doanya utk kami 🙏

jika ada kelas2 dg materi lain,insyaAllah siap utk mengikuti lagi.
Alhamdulillah..sdh ikut kelas berilmu sebelum berbisnis,fundamental org hijrah,rencana mau ikut kelas berkebut pintar.
Buku yg sdh sy baca..kunci hijrah,luar biasa bagus materinya 👍

Jazakumullah coach Yudha & Team atas ilmu2nya,semoga menjadi amal sholeh/ kebaikan yg diridhoi Allah SWT

2. Jualan Adalah Ladang Amal

Bagaimana perasaan Anda setelah melihat testimoni dari salah satu produk Kelas Online Fiqeeh ? Senang? Bahagia? Ya, ketika produk yang Anda jual bermanfaat dan dapat memecahkan masalah bagi pembeli, kehidupan mereka semakin baik. Tentunya hal itu akan menjadi ladang amal untuk Anda.



3. Positive Thinking



Berpikir positif artinya berpikir dan berharap hal-hal positif dan baik akan terjadi pada diri Anda. Mungkin terkadang, Anda ragu untuk menjual suatu produk. “Kalau nanti ditolak bagaimana ya?” “Kalau nanti ngga dijawab bagaimana ya?”

Jauhkan pikiran-pikiran dan “kalau-kalau” yang negatif itu dan ubah dengan sesuatu yang positif. “Aku ingin membantu mereka melalui produk ini.” “Oh iya, mereka punya permasalahan dan buku ini solusinya.”

5. Berani Gagal

Mindset ini yang paling penting **“Berani Gagal”**. Setiap orang sukses, pasti pernah mengalami kegagalan. Ditolak saat berjualan, dikacangin saat mengirim pesan, tapi dari penolakan dan kegagalan itu Anda bisa belajar. Dan jika hal itu terjadi kepada Anda, Anda akan semakin terbiasa untuk menghadapinya.



6. Siap Kerja Keras



Untuk sukses, Anda perlu siap kerja keras. Siap mempromosikan produk, siap untuk meraih penjualan yang tinggi. Ingat, semua kerja keras Anda tentunya akan berbuah manis.

7. Konsisten dan Sabar

Banyak yang ingin mendapatkan hasil maksimal, tetapi tidak sabar dan maunya instan. Tentu hal itu sulit terjadi, maka Anda perlu konsisten untuk melakukan semua hal yang dapat mendatangkan penghasilan, dan tentunya Anda perlu sabar saat hasil yang diharapkan belum berubah. Evaluasi pemasaran Anda, apa yang bisa diperbaiki. Ulangi dan lakukan lagi.



2

Manfaatkan Media Sosial

Inilah media sosial yang dapat Anda gunakan untuk menjual produk Fiqueeh

- Whatsapp
- Instagram
- Facebook



1. WHATSAPP MARKETING

Media Sosial yang paling dekat dengan masyarakat luas yaitu Whatsapp. Oleh karena itu, Anda dapat memanfaatkan Whatsapp ini sebagai media penjualan produk Fiqeeh.

Apa yang harus Anda lakukan saat menggunakan WhatsApp untuk berjualan ?

Ketika Anda menjual produk Fiqeeh melalui Whatsapp, maka Anda harus lebih aktif, harus bergerak untuk menggerakan konsumen agar mau mengeluarkan uang untuk membeli produk yang Anda jual. Ketika ada konsumen yang merespon iklan Anda, maka Anda harus segera merepon pesan tersebut dan tawarkan kelebihan kelebihan yang akan didapatkan ketika membeli produk tersebut.



Disini kami akan menjelaskan beberapa hal yang harus Anda lakukan ketika menjual produk Fiqeeh menggunakan Whatsapp

a. Mengelompokkan Kontak Whatsapp

Sekarang juga Anda bisa **cek jumlah kontak WA** Anda. Apakah mencapai ratusan atau bahkan ribuan ? Nah, itu semua yang akan menjadi target Anda.

Setelah Anda mengetahui jumlah kontak Anda. Apa yang harus Anda lakukan ?

Berikut yang dapat Anda lakukan untuk mengolah kontak Anda agar sesuai target penjualan

1. Kelompokkan kontak WA kedalam 2 kelompok yaitu kelompok CABUY (Calon Buyer) dan NON CABUY

Siapa saja yang masuk kedalam kelompok CABUY produk Fiqeeh ?

Muslim: Pengusaha, Pegawai, Mahasiswa, IRT, dan profesi lain yang paham riba.

Lalu siapa saja NON CABUY ?

Non Muslim, anak kecil, dan Muslim tapi belum paham riba.



- Setelah itu, Anda harus fokus ke kelompok CABUY. Anda harus menjalin interaksi dengan mereka. Interaksi ini menjadi awal proses dalam jual beli.

Apa yang dapat Anda lakukan disini ?

- Anda bisa merespon status WA mereka dan berikan perhatian kepada mereka agar terjalin hubungan yang baik. Contoh : “Maasyaallah....Bagus sekali!”
- Selain itu, Anda bisa menanyakan kabar ataupun menanyakan sesuatu yang dia paham. Contoh : “Assalamu’alaikum Kak Mawar, bagaimana kabarnya ?”

- Jika ada target CABUY yang belum menyimpan nomor Anda, setelah terjadi interaksi jangan lupa minta mereka untuk save nomor Anda ya karena ini paling penting agar mereka bisa melihat status Anda dan bisa dikirim broadcast. Jadi jangan meremehkan hal ini ya.
- Kemudian Anda perlu memperhatikan saat interaksi dengan mereka yaitu Anda jangan langsung menjual. Anda bisa membayangkan kan ketika tiba-tiba ada chat masuk dan isinya langsung jualan. Pasti Anda sebel kan? Kemungkinannya mereka tidak akan membeli dan kemungkinan buruk lainnya seperti dianggap pesan spam. Jika Anda sudah sering berinteraksi, maka Anda bisa mulai jualan setelah rasa percaya itu terbangun.

b. Cara Membuat Akun WA Bisnis

Untuk menjual produk, sebaiknya Anda menggunakan WA Bisnis. Hal pertama yang harus dilakukan yaitu optimasi akun.

Anda bisa mengisi fot profil, katalog, serta fitur-fitur lainnya dengan baik, sehingga ketika orang mengirim pesan WA pada Anda, mereka langsung paham bisnis Anda

Inilah yang harus Anda lakukan saat optimasi WA bisnis

- Siapkan nomer yang akan didaftarkan ke WA Bisnis, gunakan nomer khusus bisnis ya
- Siapkan akun Gmail yang akan digunakan untuk mem-backup chat, gunakan email khusus bisnis
- Sinkronisasi kontak dengan Google kontak sehingga kontak otomatis muncul
- Install aplikasi WA Business di Playstore
- Masukkan nomer HP dan ikuti langkah selanjutnya



c. Membuat Broadcast

Broadcast atau pesan siaran adalah fitur WA yang bisa digunakan untuk mengirim pesan ke banyak nomor dengan sekali klik.

Sebelum broadcast, Anda harus memastikan bahwa mereka telah menyimpan nomor **Anda**, karena jika mereka tidak menyimpan nomor Anda maka pesan tersebut tidak akan terkirim ke mereka.

Yang harus Anda lakukan yaitu dengan klik titik 3, pesan siaran/BC, pilih kontak yang akan dimasukkan BC, lalu beri nama BC tersebut. Isilah BC tersebut < 200 kontak agar aplikasi tidak melambat.

Contoh Broadcast :



Gambar 1 Contoh Broadcast Kelas Online

d. 3 Teknik Merapikan Kontak

Agar kontak Anda terlihat rapih serta memudahkan Anda dalam mencari target yang Anda tuju, maka Anda harus merapikan kontak. Inilah yang dapat Anda lakukan :

1. Memberikan kode pada kontak

Pemberian kode bisa dengan #Kode #Nama

Misal, nama pembeli Mawar, dan dia pernah membeli kelas FOH. Sehingga di kontak namanya, **FOH Mawar**.



2. Kategorikan kontak dengan list BC

Seperti Gambar 1., kontak tersebut telah diberi Kode “KE (Kebun Emak)” untuk diberikan Broadcast informasi Kelas Online Berkebun Pintar.

3. Kategorikan kontak ketika promosi

Misal Anda ingin mempromosikan Kelas Berilmu Sebelum Berbisnis, maka target kontak Anda bisa Anda ubah dengan menambahkan “BSB #Nama”

7 Tips WA Marketing

1) Sendirikan nomor bisnis

Ketika bisnis Anda sudah berkembang, Anda harus menggunakan beberapa WA bisnis untuk keperluan bisnis agar target sasaran Anda tepat.



2) Simpan kontak di Gmail bukan di HP



Apabila disimpan di HP lalu HP berganti, hilang atau perlu di reset, maka semua data akan hilang. Jadi **pastikan Anda menyimpan nomor kontak di Gmail** sekarang juga.

3) Hati-hati bila *spamming*

Spamming dalam jualan yaitu menyebar promosi ke nomor tidak dikenal dan pastinya mereka belum menyimpan nomer Anda. Akibatnya nomer WA Anda bisa diblokir oleh Whatsapp atau oleh penerima pesan.

Untuk mencegah diblokir, ada **trik sederhana** yaitu, dengan **mintakan izin** ke penerima pesan sebelum mengirim pesan promosi. Sebetulnya selama penawarannya bermanfaat untuk bisnis, dan mengirimnya juga jarang semisal 1 bulan sekali, maka tidak mengganggu.



4) Perbanyak sharing sebelum promosi

Pesan promosi bertubi-tubi pasti membuat penerima kesal. Anda bisa lakukan berkala saja tapi lebih dahulu berinteraksi dengan mereka, misal dengan **memperbanyak sharing tips bermanfaat, intinya Anda harus memberikan edukasi sebelum berpromosi produk.**



Inilah keuntungan Anda menjadi reseller Fiqeeh, kami akan menyediakan konten edukasi atau konten sharing sehingga Anda tinggal membagikan ke kontak Anda. Konten tersebut bisa berupa Broadcast, quote, edukasi bisnis, atau konten story.

5) Lakukan penambahan database setiap hari yang tertarget

Penambahan database sangat penting jika ingin bisnis Anda berkembang. Kalau bisa **setiap hari bertambah kontaknya**, sehingga semakin banyak calon pembelinya maka kemungkinan closing semakin besar.

Penambahan dilakukan dengan cara menawarkan Lead Magnet berupa E Book gratis, kelas online gratis atau manfaat gratis lain lalu arahkan target menyimpan nomer WA Anda untuk mendapatkannya. Lead magnet berupa E Book, kelas online gratis atau manfaat gratis lain di media sosial, lalu arahkan target menyimpan nomer WA Anda untuk mendapatkannya.



6) Beriklan di Status



Cara beriklan di WA yang tidak mengganggu kontak adalah di status. Namun database juga manusia, jadi “rawatlah” sebelum Anda menawarkan produk. Mulailah sering-sering berinteraksi dengan mereka seperti mengomentari status mereka.

Ingat ya bahwa **interaksi ini adalah kunci untuk membuat database percaya** pada kita, jadi harus benar-benar dilakukan dengan terencana. Dengan begitu, saat Anda beriklan mereka mau membacanya dan merespon penawaran Anda.

7) Selalu isi pulsa nomer WA bisnis agar tidak hangus

Pengecekan harus dilakukan berkala karena bila kelupaan mengisi pulsa akan membuat nomer Anda hangus dan tidak bisa menerima atau menelpon secara biasa lagi.

Percayalah, setelah Anda terapkan 7 tips diatas, Anda akan rasakan perubahannya yaitu hubungan emosi dengan database yang jauh lebih mudah dan murah karena tidak ada biaya iklan di Whatsapp. ☺



2. INSTAGRAM MARKETING

Instagram merupakan media sosial yang popular yang digunakan oleh banyak kalangan.

Kunci utama yang perlu Anda ketahui dalam instagram marketing yaitu :

1. Menumbuhkan jumlah followers yang loyal dengan produk kita, jadi tidak asal jumlah followers yang banyak ya, tapi harus sesuai dengan target Anda sehingga lebih besar kemungkinan closingnya.
2. Interaksi aktif dengan followers sehingga meningkatkan insight, yang akan berpengaruh dengan konversi penjualan
3. Gunakan foto dan video yang bagus, ingat ya kalau instagram itu fokus pada foto dan video saja. Jadi optimalkan hal ini ya karena ini kesempatan bagi Anda. Apalagi produknya makanan kan? Kalau perlu sewa fotografer untuk memfoto produknya.
4. Manfaatkan instagram ads
Jualan lewat Instagram tidak begitu sulit. Anda bisa juga memanfaatkan Instagram ads dan atur target Anda sesuai produk yang Anda tawarkan, misalnya untuk kotanya, umur, profesi, dan lain-lain.



Instagram

Inilah tips sederhana dan praktis untuk mengoptimasikan Instagram Anda.

1. Buat Akun Bisnis

Anda perlu membuat akun bisnis untuk berjualan produk dari Fiqeeh. Dengan menggunakan akun bisnis, Anda bisa melihat statistik pengunjung. Anda bisa mengetahui usianya berapa, domisili dimana, jenis kelamin apa, bahkan jam berapa biasanya mereka melihat postingan Anda, itu semua bisa diketahui. Data ini sangat diperlukan untuk analisa lebih lanjut terkait target pasar Anda. Jika Anda tidak ingin menambah akun baru untuk bisnis, Anda bisa jadikan akun pribadi sebagai media bisnis. Namun konsekuensinya harus di setting publik dan di optimalkan agar profesional.



2. Miliki Username yang Tepat

Buatlah username yang tepat sesuai dengan produk yang Anda jual serta buatlah username yang mudah dicari sehingga calon konsumen dengan mudah menemukan akun Anda.

3. Maksimalkan Foto + Bio

Isilah profil Anda dengan gambar atau foto yang mencerminkan diri Anda atau produk Anda. Jadilah diri sendiri yang menampilkan kesan profesional.

Manfaatkan bio yang ada untuk diisi deskripsi singkat produk, kontak person, link website/Landing Page/FB/Whatsapp dan gunakan icon untuk mempercantik tampilan di Bio. Selain itu, Anda bisa tunjukkan profesi Anda misalnya Reseller, karena ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen.

4. Buat Konten Menarik

Agar followers Anda betah, terapkan konsep **Content Marketing**, yaitu teknik marketing yang melibatkan pembuatan konten yang konsisten untuk menarik audiens dengan tujuan agar mereka tertarik dengan produk Anda. Agar konten menarik bisa dengan membuat rasio 3 : 1, maksudnya membagi konten bermanfaat (edukasi) 3 kali dulu dan 1 kali promosi produk.

Selain itu, Anda juga harus membuat copywriting. Apa itu copywriting ?

Copywriting adalah bagian dari Content Marketing yang memberikan informasi secara detil mengenai produk atau jasa dengan menggunakan kalimat provokatif agar menjadi viral yang positif, serta kreatif agar memiliki daya stop hingga menghentikan audiens untuk membacanya.

Selain itu, iklan juga mengandung **Call To Action** atau ajakan untuk membeli dengan strategi batasan waktu, kelangkaan, bonus dan lainnya.

Berikan juga **Hashtags** atau kata kunci supaya produk Anda bisa ditemukan pengguna saat mereka mencari sesuatu. Pakailah 30 hashtags dengan kriteria 20 hashtags terkait produk, 5 hashtags terkait lokasi dan 5 hashtags bebas.

5. Waktu Posting Harus Tepat

Jam yang kami rekomendasikan adalah jam 07.00, 09.00, 12.30, 16.00, 19.00, 21.00. Tinggal pilih sesuai kemampuan Anda mampu berapa kali posting. Ingat, kuncinya adalah harus relevan dengan kondisi *follower* (audiens) supaya jumlahnya terus



bertambah. **Semakin banyak follower maka probabilitas closing semakin besar.** Tentunya audiens yang ditargetkan harus sesuai dengan produk Anda.

6.Highlights

Highlights merupakan rangkuman beberapa stories dalam satu icon. Highlights ini biasanya dimanfaatkan *influencer*, selebritis, bahkan *public figure* untuk menampakkan hal-hal yang ingin ditonjolkan. Anda pun harus membuat banyak Highlights. Mengapa? Ibarat toko di Mall memperlihatkan produk terkeren dan terlaris ditaruh di pajangan paling depan. Highlight di Instagram juga punya tujuan sama yaitu untuk menarik pengunjung masuk ke dalam (lihat pajangan produk Anda).

Variasi Isi Highlights :

Tampilan 3 dimensi produk, info harga diskon dan promosi lainnya, manfaat buku, edukasi dosa riba dan quotes hijrah inspiratif.



3. FACEBOOK MARKETING

Facebook lebih umum digunakan banyak orang, dan biasanya facebook ini ladangnya pengusaha.

Inilah Kunci utama yang perlu Anda ketahui dalam marketing di Facebook adalah:

1. Follow akun yang sesuai dengan target
2. Berikan edukasi melalui status Facebook serta sebar di beberapa grup terkait
3. Aktif berinteraksi dengan follower, misalnya dengan like, mengomentari postingan mereka, dan sebagainya
4. Lakukan closing melalui WA, jadi semua diarahkannya ke WA. Tujuannya agar interaksi dengan Anda lebih maksimal.



facebook

Maksimalkan Facebook Personal Untuk Meningkatkan Penjualan

Sekarang juga maksimalkan fitur akun personalmu agar lebih dekat dengan target pasar.

1. FOTO

Tampilkan cover foto atau profil **seprofesional mungkin**. Berpakaian rapi, latarnya indah, quotes inspirasi, motivasi kerja, ayat-ayat Al Quran, foto terbaik produk yang dijual, wajah tersenyum

2. DESKRIPSI

Tunjukkan deskripsi yang menunjukkan **kepercayaan diri!** Berikan gambaran mengenai Anda secara umum. Profesi Anda Motivator, penyuka teknologi, dan lain sebagainya

3. PEKERJAAN

Cantumkan pekerjaan Anda misalnya Staf, Pegawai, Manager, Marketing Hijrah

4. PENDIDIKAN

Jangan malu kalau Anda hanya lulusan SMA. Tampilkan saja. Untuk bisnis, sebetulnya TIDAK ADA BEDANYA lulusan SMA atau S1 karena dalam bisnis yang membedakan adalah karakternya yaitu KEGIGIHAN, KERJA CERDAS, PANTANG MENYERAH, TEKAD KUAT MENCAPAI TARGET

Kerena itu tulislah pendidikanmu dengan bangga. Jadilah diri sendiri. **Anda adalah produk Anda.** Sayang bukan kalau produknya sudah bagus, tapi pembeli malas membeli karena hilang selera membaca profesi Anda yang tidak profesional?

5. LINK

Anda bisa tampilan link yang memudahkan calon pembeli untuk melihat secara lengkap penjelasan mengenai produk yang Anda jual. Link bisa berjumlah 1 yaitu produk utama Anda, bisa link toko online atau jika jumlah produk Anda banyak, gunakan Linktree untuk menampilkan semuanya





Selain melalui sosial media, Anda bisa memanfaatkan marketplace sebagai media promosi. Marketplace memang menjadi andalan para penjual, selain sistemnya mudah juga menguntungkan bagi penjual dan pembeli. Banyak marketplace yang bisa Anda gunakan, tinggal pilih saja mau yang mana. Secara syariah berjualan di marketplace boleh.

Apa kelebihan jualan di Marketplace ?

a. Tidak Perlu Takut Kehilangan Pembeli

Melalui *online platform* Anda tidak perlu kehilangan pembeli. Tiap harinya platform penjualan online dikunjungi oleh jutaan orang. Dan biasanya, konsumen yang mengunjungi *online marketplace* memang memiliki motivasi untuk membeli barang tertentu.

Jualan Anda juga secara otomatis akan dipromosikan oleh pemilik *online marketplace*. Sehingga Anda tidak perlu alat promosi yang mahal atau rumit untuk memasarkan produk Anda. Biasanya *online marketplace* sudah dipercaya oleh pembeli sehingga Anda juga tidak perlu membangun kepercayaan konsumen. Selain itu, kemudahan akses yang diberikan oleh pengelola secara *online* mempermudah pembeli untuk terus menjangkau toko Anda. konsumen akan mengakses *online marketplace* kapan pun dan di mana pun.



b. Tidak Perlu Modal Besar

Anda tidak perlu menyewa tempat untuk menjual produk Anda. Beberapa *online marketplace* yang terintegrasi biasanya menerapkan biaya "sewa" namun tidak sebesar biaya sewa tempat seperti ruko atau lapangan. Namun *online marketplace* yang gratis seperti grup Facebook, forum jual-beli *online*, Anda tidak memerlukan biaya sama sekali.



c. Anda dapat Memantau Perkembangan Jualan Anda

Beberapa pengelola *online marketplace* biasanya memiliki fitur insight. Fitur insight dapat memantau berapa orang yang mengunjungi toko Anda, jumlah orang merespon, jumlah orang yang melakukan komunikasi dan jumlah orang yang membeli produk Anda. Dengan Anda dapat memantau perkembangan jualan, Anda dapat mengevaluasi produk, strategi pemasaran, atau bahkan mengetahui efektifitas dan kinerja pengelola *online marketplace*.



Strategi Marketing di Marketplace

Apa saja strategi marketing yang dapat Anda lakukan saat berjualan di Marketplace?

a. Foto Produk

Foto produk yang diupload di marketplace harus menarik dan terlihat professional. Foto tersebut juga harus menggambarkan produk dengan baik, sehingga seolah pembeli bisa melihat produk aslinya. Ambil foto produk dari berbagai sisi. 1 produk boleh diupload > 3 kali.

Anda sebagai Reseller Fiqeeh tidak perlu khawatir karena kami telah menyediakan foto yang dapat Anda upload di marketplace.

b. Deskripsi Produk

Anda dapat memberikan penjelasan yang detail, lengkap, informatif tapi jangan banyak pengulangan. Dengan membaca deskripsi tersebut calon pembeli paham dan tidak menimbulkan pertanyaan lain.

Kami nantinya akan memberikan deskripsi produk Fiqeeh sehingga Anda tidak perlu pusing memikirkan bagaimana deskripsi produk tersebut.

C. Fast Respon

Ini adalah hal penting dalam menjalankan toko online, karena tipe pembeli online itu biasanya inginnya dilayani dengan cepat, kalau tidak direspon dengan cepat maka bisa dipastikan dia akan mencari toko lainnya.

d. Gunakan fitur iklan

Jika toko Anda masih baru atau baru, sangat disarankan untuk menggunakan fitur ini, namun jika toko Anda sudah lama dan banyak dan sudah memiliki rating tinggi maka penggunaan iklan hanya untuk produk baru saja. Iklan di marketplace dapat diatur sedemikian rupa sehingga budgetnya menyesuaikan.

Rahasia sukses jualan di Marketplace

Apa saja sih rahasia sukses berjualan di Marketplace?

a. Konsisten mengelola akun

Anda harus menyempatkan waktu khusus dalam satu hari misal 1 jam untuk fokus mengelola akun. Lakukan dengan konsisten dan terus menerus.

b. Rutin Upload Produk.

Satu produk bisa diupload berkali-kali dengan menggunakan gambar, judul, dan juga deskripsi yang bervariasi.

c. Kata Kunci.

Gunakan kata kunci pada judul produk yang sering dicari orang, tujuannya agar toko Anda berada di halaman pertama pencarian. Untuk satu produk bisa dicoba dengan berbagai kata kunci produk sehingga memudahkan calon pembeli untuk menemukan produk Anda



Apa saja marketplace yang dapat Anda gunakan untuk berjualan ?

SHOPEE

Salah satu marketplace yang bisa Anda coba untuk menjual produk buku dari Fiqeeh adalah shopee.

Cara mendaftarnya:

1. Buat akun di Shopee, klik Daftar, dan lakukan verifikasi nomor handphone dan email.
2. Lengkapi Profil Toko lewat Seller Centre atau Aplikasi Shopee.
3. Tambahkan produk, lengkapi atribut produk dan deskripsi, sertakan foto produk dan pilih jasa kirim. Pastikan Produk yang diupload tidak termasuk barang yang dilarang oleh Shopee
4. Buat promosi untuk membantumu mendapatkan pesanan pertama
5. Dapatkan pesanan pertamamu, kemas produk dan segera kirim!



TOKOPEDIA

Tokopedia merupakan salah satu marketplace yang juga banyak digunakan untuk berjualan. Agar Anda bisa menjual produk Fiqeeh di Tokopedia, ikuti langkah mudah berikut di Aplikasi Tokopedia

1. Download aplikasi tokopedia di Playstore
2. Buka aplikasi > Klik “Akun” > Klik “Akun Toko”
Buat atau masuk ke akun Tokopedia untuk membuat Akun Toko
3. Klik “Buka Toko Gratis”
Persiapkan data-data yang digunakan untuk membuka toko
4. Masukkan nomor ponsel dan verifikasi
Pengguna baru harus memasukkan nomor ponsel dan melakukan verifikasi dengan OTP
5. Masukkan nama pemilik akun
Gunakan nama sesuai KTP untuk keperluan penarikan saldo ke rekening bank



6. Tentukan nama toko & domain
Pastikan nama dan domain toko mudah diingat dan tidak akan diubah
7. Isi survei singkat tentang berjualan
Jawab pertanyaan agar Tokopedia lebih mengenalmu dan dapat memberikan pengalaman berjualan lebih baik
8. Masukkan alamat toko yang lengkap
Pastikan nama jalan, nomor bangunan, dan RT/RW lengkap untuk memudahkan kurir menjemput atau mengantar barang
9. Selesai! Tokomu bisa mulai digunakan
Upload produk sebelum 90 hari & download aplikasi Tokopedia Seller untuk kemudahan mengatur toko.



Kalender Promosi

Kalender medsos digunakan untuk memetakan jenis postingan yang mau diposting sesuai jadwal tertentu di sosial media. Perannya penting karena kita bisa merencanakan dengan matang apa saja yang akan kita posting, jadi lebih terorganisir. Selain itu bisa untuk evaluasi bulanan.



WAKTU	TIPE CONTENT	KATEGORI	TEMA	DESAIN	CREATOR
07.00	GAMBAR	SEBELUM HIJRAH	Pernahkah berpikir pekerjaan kita selama ini halal atau haram?	COKLAT	MIRA
09.00	GAMBAR	ILMU BISNIS KONVEN	Mindset dalam diri kita	UNGU	DITO
11.00	VIDEO	MASALAH BISNIS KONVEN	#marketing on line vs offline	BEBAS	DANA

To Do List

Nama :

Target Penjualan :

DAILY DUTIES

Sun	Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat

PRODUK

FIQEEH.COM

YUDHA ADHYAKSA

Kunci HIJRAH

ORDER SEKARANG!

Saya tidak memaksa Anda keluar dari jeratan riba tapi justru ingin menyelamatkan Anda. Saya persembahkan buku ini agar Anda semakin paham bahaya riba, ancaman riba, serta solusi konkret untuk percaya diri meninggalkan dunia riba. Didalamnya ada banyak Rahasia, Tips Sukses Hijrah Pekerjaan & Transaksi Riba



Special Price : RP 125.000

Hubungi

0859 5242 5942 / 0851 7407 8424

BUKU BERILMU SEBELUM BERBISNIS

Teruntuk Anda calon pengusaha, UMKM, korporasi dan pegawai yang ingin kepastian terkait

1. Mindset Pemula Bisnis Yang Benar

Mengungkap baik-buruk dunia bisnis, tips penting menjadi pengusaha hijrah

2. Kesalahan Syariah & Profesional dalam Bisnis

Tersedia ratusan contoh kesalahan, sangat mudah dipahami agar dapat menghindarinya

3. Cara Step By Step Mengubah Bisnis Menjadi Syari'

Panduan lengkap mengkonversi bisnis konvensional menjadi Syariah, serta strategi bisnis profesional

4. Strategi Permodalan Tepat dan Syari'

Trik jitu memaksimalkan modal sendiri, dilengkapi kasus permodalan para pengusaha hijrah

5. Strategi Teknis Meningkatkan Kemampuan Bisnis

Tips profesional marketing online dan strategi manajemen keuangan efektif

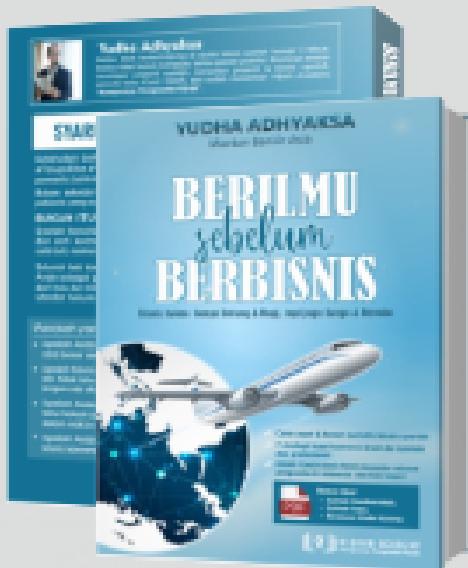
6. Akad Yang Syari' & Profesional Sesuai Kondisi Zaman

Mampu mengubah sendiri akad, tak perlu bayar konsultan mahal.
Cara sewa tempat usaha syari-profesional

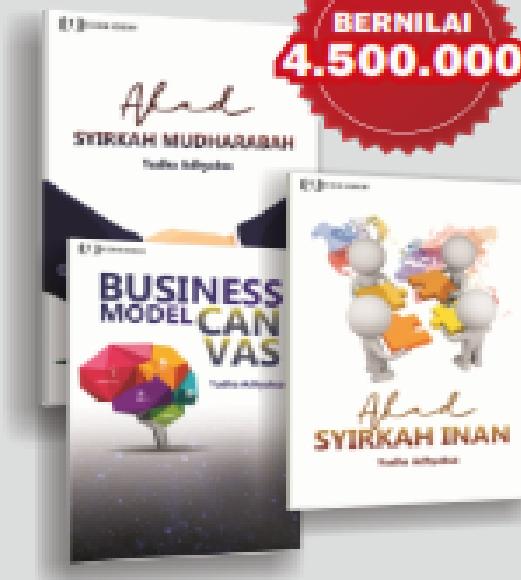
7. Leadership by Millionaire Mindset

Scale up bisnis dengan mindset yang tepat

Price **180K** Free ongkir seluruh Indonesia



BONUS
Akad + Template



Beli Sekarang : 0859 5242 5942

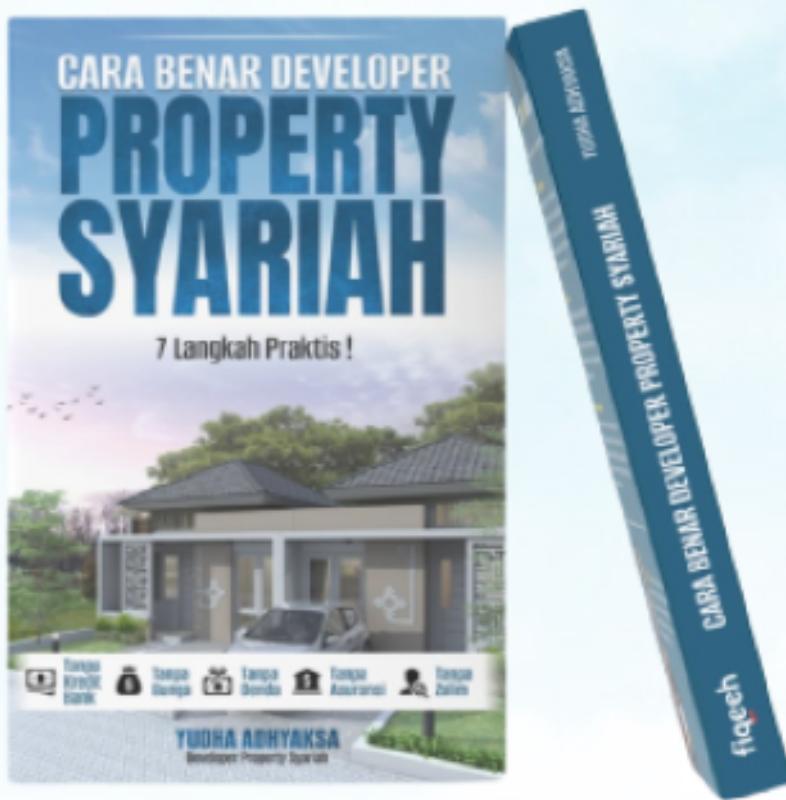
fiqueh.com

YUDHA ADHYAKSA

Cara Benar Developer **Property Syariah**

OPEN PRE-ORDER

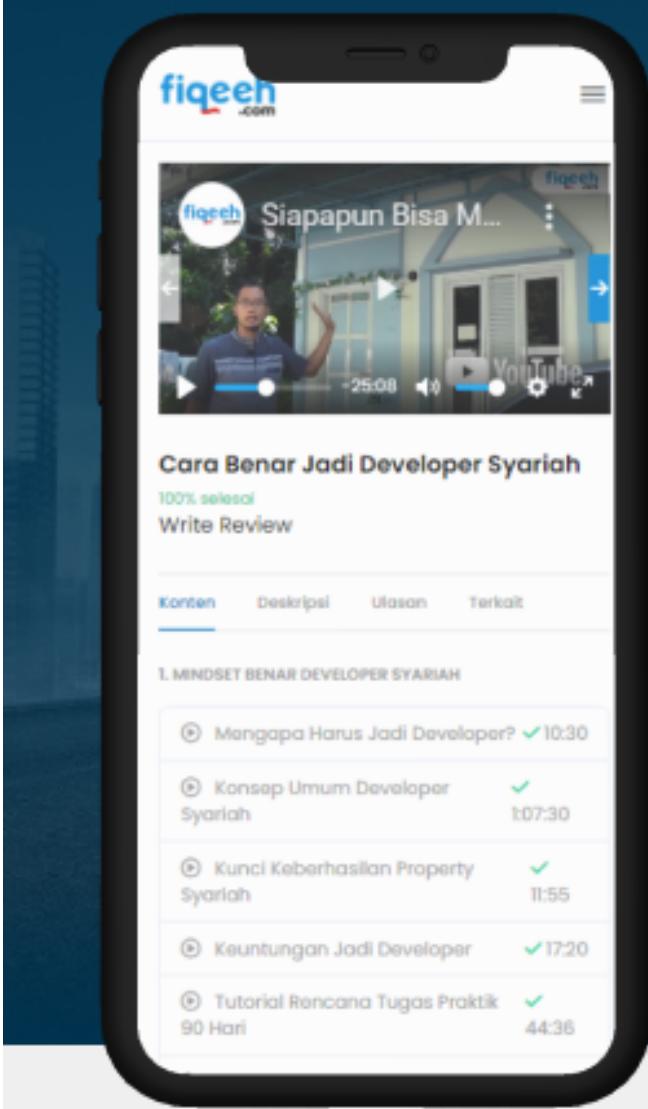
Ucapkan selamat tinggal pada konvensional. saatnya pengusaha muslim naik kelas ke syariah. Kalau ada sistem yang tepat, Anda tidak perlu lagi membayar cicilan ke rentenir. Pelajari strateginya langsung dari ahlinya di buku berikut !



Special Price : RP 175.000

Hubungi

0859 5242 5942 / 0851 7407 8424



Daftar Sekarang!

KAMPUS BISNIS SYARIAH

5
Program Bisnis

100+
Mentor Terbaik

200+
Kelas Bisnis

1000+
Video & Dokumen

Jalan berbisnis syariah ini panjang dan penuh kerikil, namun **yakinlah surga hadiahnya**.

Saatnya Anda Berlangganan Sekarang!

mulai : **Rp 50.000**

www.fiqeeh.com

Kenapa harus berlangganan?

Bahasa Pengusaha

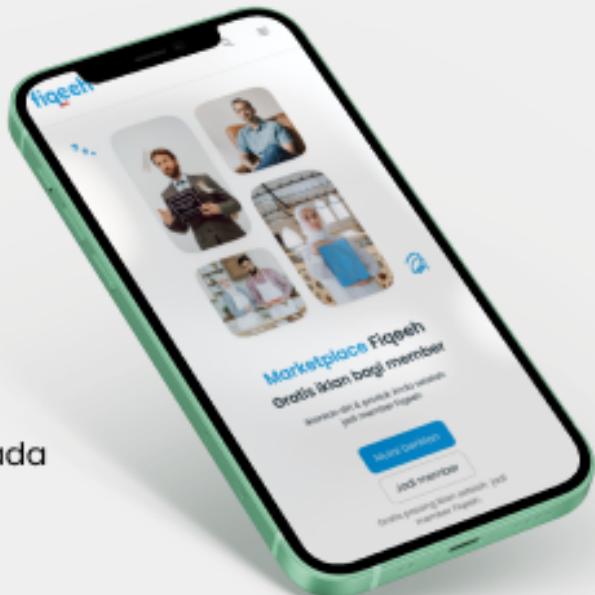
Berbicara dari pengalaman dan penjelasan kasus terbaik dan terburuk serta dilengkapi metode yang teruji di lapangan.

Difilter secara Syariah

Sesuai hukum syariah yang berpedoman pada Al-Qur'an, Hadits shahih serta fatwa MUI.

Fitur Marketplace

Member dapat mengiklankan produk apapun dan siap naik tingkat ke level berikutnya.



Pendapat Mereka Tentang Fiqeeh.com

KO Tika 09.33

Wa Jazaikillahu khayron 😊 14.17 ✓
Oiya Kak, boleh minta testimoninya ? 😊 14.17 ✓

1 PESAN BELUM DIBACA

Alhamdulillah sangat bermanfaat Kulwan nya Kak.. Meski belum selesai menyimak youtube materi. Materi #1 langsung jleb, waktu kita dihabiskan untuk apa. 🙌

Kalau bisa grup nya jangan dibubarkan kak 😊 supaya bisa dibaca-baca lagi. Dan barangkali ada update materi dari Coach Yudha.

Jazaakumullah khoyron semuanya 🙌 14.29

KO Nova Reseller... 10.23

mengikuti kelas Fundamental Orang Hijrah ? 😊 09.59 ✓
Owh iya nanti saya kirim ya. 10.00
Oke Kak siapp, kami tunggu yaa😊 10.00 ✓

Assalamualaikum. Perkenalkan saya Nova Husain.
Saya sangat bersyukur ikut kelas Fundamental Orang Hijrah alasan nya:
1. Memberikan saya pengetahuan tentang riba
2. Membuka mata saya,karena ternyata riba itu tak bisa kita anggap sepele
3. Dan menyadarkan saya bahwa sering kali yang kita abaikan ternyata mengandung dosa riba. Dan itu harus ditinggalkan.

Skali lagi terima kasih untuk ilmu nya. 10.22

KO Azrin Brunei online

100.000 !!
Yukk tunggu apalagi 😊

Atau bisa juga gabung jadi reseller :
- buku kunci hijrah dengan komisi 30%
- kelas ,komisi 20% 17.55 ✓

Anda
MaasyaAllah Alhamdulillah
Boleh minta testimoninya? 😊

alhamdulillah mas..saya banyak belajar mengenai riba..sebetul nya saya sebelum ini langsung tiada background mengenai pekerjaan bank..hanya mendengar saja..tapi selepas mengikuti kursus ini, langsung membuka mata saya..sebenarnya banyak riba di sekeliling kita yg kita tidak sedari..alhamdulillah kursus ini banyak membantu dan meningkatkan kesedaran saya tentang transaksi riba 19.40

BERILMU SEBELUM BE... Ardisa Istri, Arie Pak, Bimo, Danar... 19.08

Rohan Bu Owner Hotel Grand Dafam TK...
Assalamu'alaikum
wrwb .Alhamdulillah atas ijin Alloh kita semua bisa di pertemukan dlm group ini , kita semua belajar untuk lebih memahami dalam batasan " cakupan mana dalam berbisnis secara Syariah bisa kita jalankan , semoga Alloh Ridho memberi Kemudahan , Keberkahan dalam kita belajar menjadi lebih paham dibimbing Coach Yudha yg punya banyak pengalaman dan akan berbagi kepada kita semua ,semoga menjadi amal jariyah beliau , Aamiin . Wassalamu'alaikum wrwb 19.38

Pendapatan Rp 100 Juta

Total yg sudah kita bangun sekitar 30 unit... Passive Income sudah capai 100juta/bulan dan 50%nya kita putar lagi utk projek2 selanjutnya... Mudah2an bisa jadi motivasi buat sahabat2 kita semuanya...

Omset Rp 5 Miliar

Alhamdulillah, sampai sekarang saya masih berkembang dalam penjualan tanah kavling saja, sekarang tanah kavling ada 4 tempat, dengan omzet 5 miliar