



Cara Optimalisasi BBM Untuk Marketing

Oleh :
Anwar Sanusi

Salam sukses,

Pada tulisan saya kali ini ingin sedikit berbagi mengenai BBM marketing.

Setidaknya saya pernah mengalami keuntungan yang luarbiasa dari BBM ini. Pernah dalam 3 minggu

berhasil closing **mencapai 9 Juta** modal BBM. Maka dalam E-Book ini saya akan sedikit

sharing mengenai **Teknik** serta

prodak apa yang saya jual sehingga bisa mencapai penghasilan seperti ini.

Sebelumnya saya mohon maaf. Bukan berarti saya **lebih pintar** atau bahkan lebih jago, ini hanya **sekedar sharing** saja atas kebahagiaan saya secara pribadi.

Sepertinya bagi anda 9Juta **bukanlah apa apa**. Namun sebaliknya, bagi saya ini merupakan pengalaman pertama dan sangat berharga sekali. Mengingat status saya pada saat itu masih mahasiswa.

Mau dapat penghasilan Rp. 5 Juta / 3
Minggu dengan media ONLIE?.

Klik di

www.bisnis.kecerdasan.net



Pembukaan

Membangun sebuah #bisnis online saat ini menjadi pilihan yang populer bagi masyarakat kita. Sistem penjualan yang simpel dan hanya membutuhkan modal yang sangat kecil menyebabkan bisnis online lebih digemari di zaman modern ini. Karyawan yang sudah memiliki pekerjaan tetap pun dapat menjalankan bisnis online untuk mendapatkan penghasilan tambahan karena tidak memakan banyak waktu untuk mengurus sebuah bisnis online. Bahkan bagi pebisnis online yang tak ingin mengalami rugi dalam perputaran modal dapat memanfaatkan sistem dropship yang ditawarkan oleh supplier produk-produk tertentu.

Aplikasi BBM memang sudah dikenal luas di kalangan pengguna smartphone Indonesia. Cara penggunaan yang mudah serta fitur menarik untuk membuat grup dan berbagi file foto menjadi salah satu keunggulan aplikasi chat yang satu ini. Beragam kemudahan yang ditawarkan aplikasi BBM tersebut tentu dapat memfasilitasi pemilik bisnis online untuk mengembangkan jaringan promosi bisnis menjadi lebih besar lagi.

(<https://www.maxmanroe.com/tips-memaksimalkan-aplikasi-bbm-untuk-keperluan-bisnis-anda.html>)





Dalam pembahasan mengenai teknik mengoptimalkan BBM untuk kepentingan marketing kali ini saya tidak akan banyak basa-basi. Dalam panduan ini akan di sajikan secara langsung dan praktis.

Mungkin sebaiknya kita langsung saja ke pembahasan mengenai apa saja yang harus anda lakukan ketika ingin menjadikan BBM anda menjadi sumber penghasilan yang luarbiasa.

Cekidot!!!



Dalam mengoptimalkan bisnis online dengan BBM marketing, setidaknya ada beberapa langkah yang harus anda lakukan agar BBM anda bisa optimal di gunakan untuk promosi prodak yang anda miliki.

Setidaknya berikut adalah hal – hal yang harus anda perhatikan :

1. Smart Phone Khusus Bisnis
2. Display Picture BBM
3. Kontak BBM Tertarget
4. Broadcast
5. Grup BBM
6. Personal Message (PM)
7. Dislay Name (DN)
8. Status BBM
9. Konten Promosi



1. Smart Phone Khusus Bisnis





Ini adalah langkah awal ketika anda ingin memulai bisnis apapun yang berhubungan dengan Smart Phone.

Memiliki HP yang khusus untuk marketing akan lebih efektif daripada anda menggabungkan HP pribadi anda dengan HP bisnis. Hal ini dilakukan agar menjadi efektif, sehingga antara database konsumen dan data teman tidak tertukar sehingga anda tidak pusing-pusing melakukan promosi.

Ketika anda telah membedakan mana Hp bisnis dan Hp pribadi anda tidak akan ragu-ragu lagi untuk broadcast atau kirim SMS ke banyak orang, karena semuanya telah sesuai segmentasinya.

Sepertinya pada hal ini anda sudah cukup mengerti. Karna intinya silahkan pisahkan saja Hp pribadi anda dengan Hp bisnis agar semuanya mudah ketika anda mau mengorganisis bisnis anda.



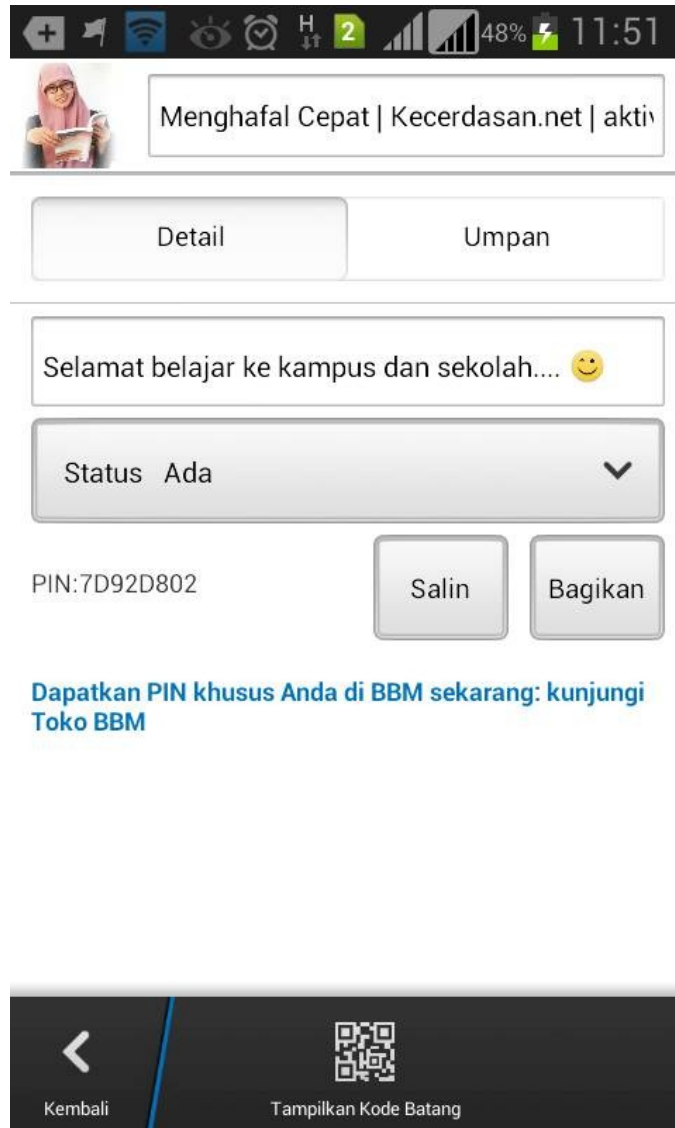
2. Display Picture

Display Picture atau gambar tampilan yang akan di tampilkan pada BBM anda merupakan hal yang sangat penting untuk kemajuan bisnis anda yang di promosikan melalui BBM.

Jelas saja karena gambar tampilan / Display Picture merupakan wakil dari prodak yang akan anda jual atau anda promosikan nanti.

Otak kita di dominasi dengan otak kanan yang mempengaruhi kehidupan sampai 90%. Dan tahukah anda otak kanan salah satu fungsi nya adalah gambar yang menarik. Semakin menarik gambar BMM anda maka akan semakin tertarik juga calon konsumen anda untuk membeli prodak yang sedang anda tawarkan ini.





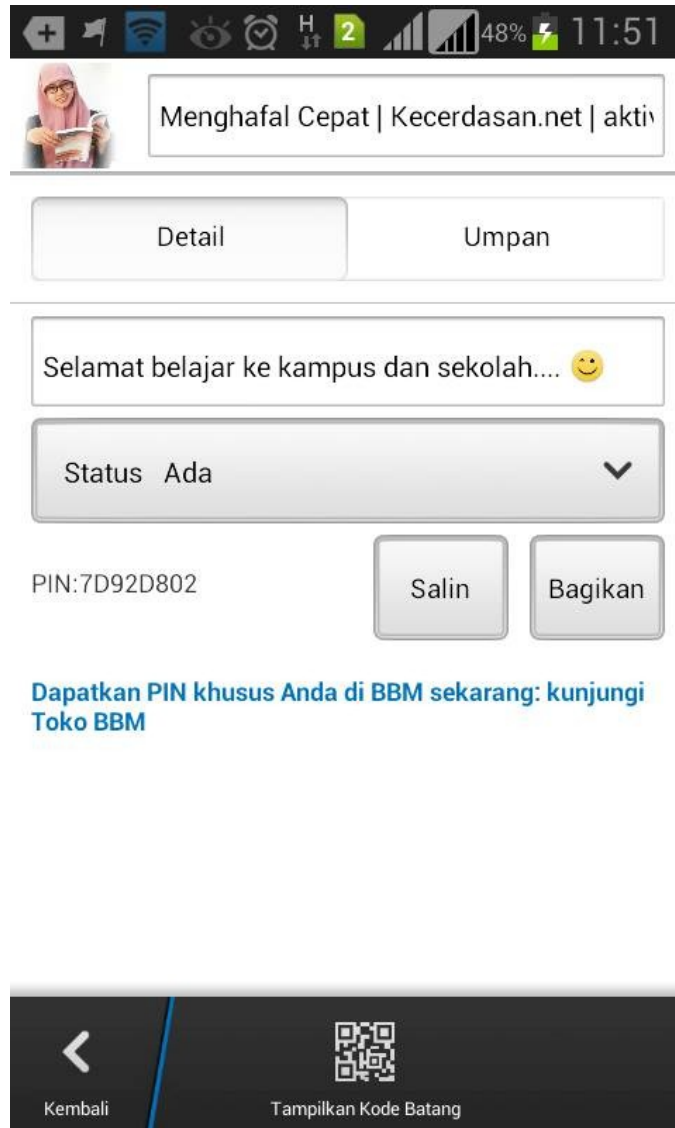
Lihat gambar di samping, ini adalah salah satu contoh DP yang biasa saya gunakan.

Untuk menarik perhatian calon konsumen biasanya saya menggunakan Foto wanita.

Karena biasanya wanita ini terkesan ramah dan santun sehingga orang-orang di BMM tidak akan sungkan untuk menyapa duluan pada kita.

Dan terbukti selalu berhasil, selalu saja ada yang menyapa ^_^.





Bukan hanya foto wanita saja, anda juga bisa menggunakan foto laki-laki yang akan menarik perhatian juga. Misalkan foto laki-laki yang ganteng tau keren yang kemungkinan menarik.

Bahkan tidak jarang konsumen ada yang memanggil saya “mbak atau sis” padahal saya adalah laki-laki :D ini diakibatkan karena DP saya yang biasanya menggunakan foto wanita.





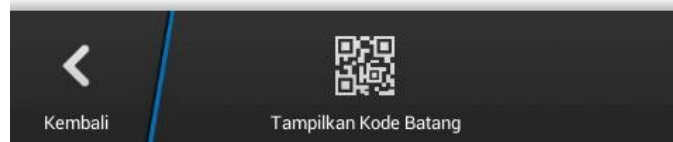
Jika di ZOOM
Terlihat foto
Sedang
membaca buku

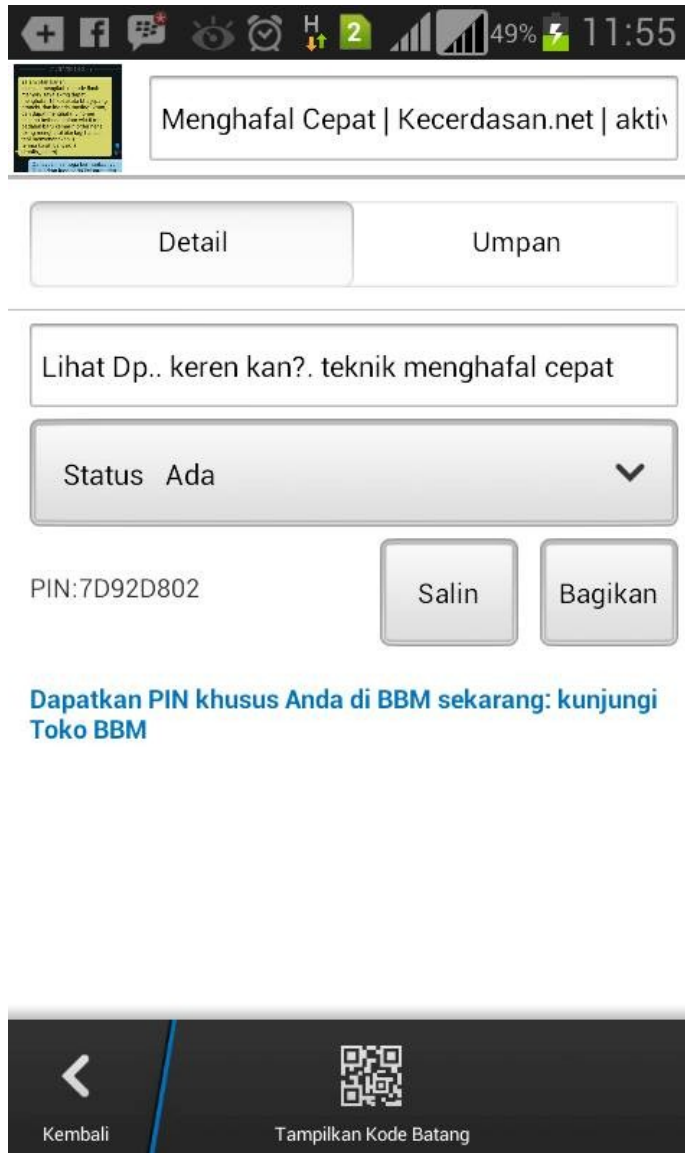
BBM sekarang: kunjungi

Tapi ingat!!!, tidak
sembarangan memasang
foto ya!!!.

Foto yang anda jadikan
DP juga harus mewakili
prodak anda.

Contohnya saya
menggunakan foto rekan
saya yang sedang
membaca buku, ini
mewakili prodak saya
berupa E-Book, maka DP
nya menggunakan wanita
yang sedang membaca
buku seperti ini.





Agar lebih menarik perhatian calon konsumen baiknya anda juga sekali-kali memasang DP hasil screen shoot testimoni pelanggan anda.

Ini yang paling sering saya lakukan, karena demi kepercayaan calon konsumen.

Lihat saja pada gambar disamping. Kurang lebih seperti ini hal yang biasa saya lakukan agar menarik perhatian konsumen. Biasanya mereka langsung "PING!!!" ^_^

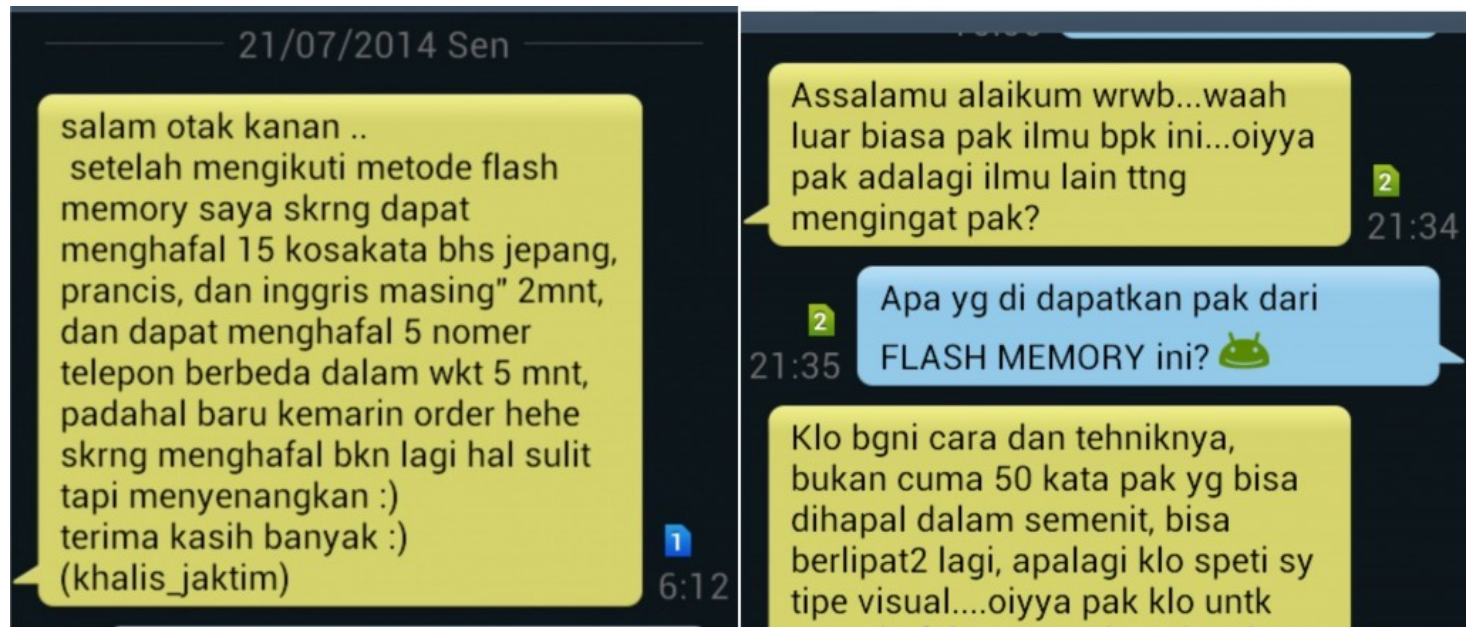


Di bawah ini merupakan contoh DP yang biasa saya pasang di BBM marketing saya.

Testimoni di bawah ini real dan tanpa di minta oleh konseumen. Mereka dengan suksarela mengorimnya tanpa diminta. ^ _ ^

Jika penasaran bisa kunjungi situsnya di

www.menghafalcepat.kecerdasan.net



Agar efeknya dahsyat, maka tugas anda selanjutnya adalah harus sering mengganti DP. Karena semakin sering anda mengganti DP maka update DP anda akan selalu muncul nomor 1 di status BBM teman anda yang telah menjadi kontak BMM.

Nah ketika update Dp anda selalu diatas tentunya akan banyak juga peluang orang yang melihat anda. gantilah DP sesering mungkin, jika bisa 5 menit sekali atau terserah anda lakukan saja terus. Lama lama juga akan ada orang yang “PING!!!”

Maka disini sekali lagi di perlukan DP BBM yang unik dan menarik. Permainan warna dan kombinasinya harus yang enak dilihat serta jika perlu sampai membuat orang lain mengambil DP anda. Agar efeknya semakin luarbiasa.

Pada DP BBM anda cantumkan juga URL web anda atau pin BB atau mungkin nomer HP anda.

Selamat memperktikan!!!





3. Kontak BBM Tertarget

Jika anda perhatikan kontak BBM saya. Disana ada sekitar 1430 kontak BBM. Walaupun sedikit tapi setiap hari saya selalu closing dari sini. Minimal ada 2 orang yang transfer dari BBM ini.

Dan minimal ada 5 orang prhari yang meng-Invite BBM saya tanpa harus promosi pin BBM.

Yang lebih keren, kontak BBM yang meng-Invite saya ini adalah semuanya 90% tertarget. Maka tidak heran jika sering closing. Walaupun broadcast hanya 1 minggu satu kali itupun kalau lagi mau. ^ _ ^



Dengan kontak BBM yang tertarget, anda tidak perlu cape-cape broadcast. Hanya cukup ganti DP dan PM saja, karena orang yang menjadi kontak anda di BBM itu mereka sangat membutuhkan anda. Sehingga mereka sendirilah yang akan menghubungi anda pertama kali.

Beda hal nya jika kontak BBM anda tidak tertarget sama sekali, maka anda perlu usaha keras PDKT dan broedcst pada calon konsumen karena mereka belum mengenal anda dan belum memiliki kepentingan yang spesifik terhadap anda.



Sedangkan cara agar kontak BBM anda terisi dengan orang-orang tertarget, langkah nya sangat mudah sekali. Anda buat website yang di optimasi dengan SEO kemudian Pin BBM anda cantumkan di halaman web anda.

Atau bisa juga anda lakukan dengan facebook.



Nah, tapi ada baiknya juga anda minta bantuan teman anda untuk menyebarkan pin anda barangkali mereka ada yang membutuhkan prodak atau jasa anda.

Hanya saja langsung pada intinya, pin anda sesuaikan degan nama prodak atau solusi yang anda tawarkan agar tidak ambigu.

Sepertinya untuk langkah ini anda sudah mengerti, sekarang tinggal praktikan saja. Semoga berhasil ^_^.



4. Teknik broadcast

Untuk mempromosikan produk anda hal yang harus anda lakukan lagi adalah dengan menyebarkan informasi tentang produk anda di BBM. Dan satunya teknik untuk menyebarkan informasi itu adalah dengan teknik broadcast.

Nah, saat ini ketika anda telah membaca E-book ini, alangkah bagus nya ketika anda broadcast kemudian anda juga harus dapat cash.

Tentunya menggunakan teknik-teknik yang selanjutnya akan kita bahas pada slide ini.



Ada beberapa syarat yang harus anda penuhi ketika hendak membroradcast :

1 .Pesan jangan terlalu panjang

BBM adalah media untuk chat atau sekedar ngobrol, bukan untuk berbagi cerpen apalagi novel fiksi.

Etika nya, anda Jangan mengirimkan pesan yang terlalu panjang, selain membosankan sudah pasti akan membuat si penerima pesan malas untuk membacanya. Apalagi broadcast yang di terima adalah promosi jualan, itu sudah pasti gak akan dilirik sedikitpun, karena isinya sudah tertebak duluan.



Rangkailah kalimat yang ringkas dan jelas. Langsung menuju topik yang ingin disampaikan. Pastikan tulisan nyaman dipandang, gunakan spasi dan enter untuk tiap paragraf. Setiap paragraf usahakan tidak lebih dari 3 kalimat. Diusahakan maksimal 4 kalimat agar terkesan simple.

Selain jumlah kata dan kalimat, perhatikan juga pemilihan kata. Jangan menggunakan kata yang tidak umum, sulit dimengerti oleh pembaca. Dan satu lagi, ini PENTING...!! jangan menggunakan tulisan alay, karena itu akan M3mB1n9unGk4n d4n M3nYuL17Kan PeMb4Ca -__-



2. Berikan manfaat untuk pembaca

seseorang akan sangat jenuh pada anda ketika setiap kali anda broadcast selalu saja isinya adalah promosi. Hal ini jelas harus anda hindari karena lama-kelamaan mereka akan merasa terganggu dan tunggu saja sampai kontak anda di delcon.

maka hal yang harus anda lakukan pada broadsact adalah memberikan kemanfaatan juda alias tidak melulu melakukan promosi. Ketika orang telah menggap anda bermanfaat, maka mereka akan menjadi pelanggan anda ketika anda melakukan broadsact dan orang akan merasa senang ketika menerima broadsast anda.

misalkan anda berikan tips-tips atau informasi-informasi lainnya yang bermanfaat dan sesuai dengan segmentasi kontak BBM yang anda punya.



Jangan terburu-buru untuk langsung menjelaskan harga dan spesifikasi produk Anda. Tapi ungkapkan terlebih dahulu keunggulan dan manfaat dari produk Anda. Karena pada hakikatnya, seorang penjual harus bisa memberikan solusi kepada konsumen. Dan konsumen akan mendapatkan solusi itu jika produk yang Anda jual jelas manfaat dan kualitasnya.

Dalam menjelaskan manfaat bisa juga Anda menjelaskan dampak buruk jika pembeli tidak menggunakan produk Anda. Misalnya, Anda penjual obat herbal untuk penderita diabetes. Maka sampaikan kepada mereka bahaya dari membiarkan diabetes yang mengurangi kenikmatan hidup.

Secara naluriah alami, seorang manusia tentu menginginkan kenikmatan daripada kesengsaraan. Dengan menjelaskan dampak buruk penyakit, itu berarti Anda sudah membantu mereka mengobati atau menghindari kesengsaraan karena terjangkit penyakit



3 . **Kalimat pertama sangat menentukan**

Anda pernah menerima broadcast BBM kan? nah.. ketika Anda masuk ke kategori chat, 3-4 kata pada kalimat pertama pasti bisa dibaca oleh pemilik BBM meskipun dia belum membukanya.

Celakanya, jika kalimat pertama Anda itu tidak memberikan kesan, pastilah si pembaca akan langsung "end chat" tanpa membuka terlebih dahulu isi BBM dari Anda.

Mungkin Anda pun pernah melakukannya kan, ketika tahu bahwa notifikasi masuk pada BBM Anda ternyata broadcast, biasanya kita sudah enggan untuk membukanya apalagi untuk membaca isinya.

Oleh sebab itu, pilihlah kalimat awal yang tidak biasa dan dapat memicu rasa penasaran kepada si pembaca. Tujuannya adalah agar si penerima broadcast mau untuk membuka chat broadcast dari Anda



4. Berikan diskon terbatas waktu

Siapa sih yang gak akan tertarik dengan diskon?, sesuatu yang ada judulnya diskon biasanya paling di buru dan mereka selalu terburu-buru untuk memdan prodak anda. Alih-alih takut kehabisan.

Ketika ada prodak yang kita inginkan, dan kebetulan ada diskon besar-besaran biasanya kita akan kegirangan mencari cara agar prodak yang kita butuhkan bisa segera kita dapatkan.

Jika anda pernah merasakan hal seperti ini maka lakukan juga untuk calon konsumen anda agar mereka juga tertarik untuk membeli prodak anda.



Berikut adalah beberapa contoh broadcast :

Awas!! Gizi buruk mengintai Anda.

Anda yakin setiap hari sudah mengonsumsi makanan bergizi? Anda yakin gizi yang diserap tubuh Anda sudah seimbang? VITAMAX adalah suplemen gizi dengan kandungan terlengkap. Memenuhi kebutuhan gizi Anda setiap hari. Cocok untuk Anda yang super sibuk agar asupan gizi tetap terkontrol dengan baik. Beli hari ini, dapatkan diskon 35% untuk semua varian. Kami tunggu order Anda sampai pukul 17.00, stock LIMITED. jangan sampai kehabisan!! Info lebih lanjut PING!!! aja “INGAT..! DISKON HANYA HARI INI”

Pilih Gizi terbaik, sayangi diri Anda dan keluarga.



Buat Kamu, Aku kasih Diskon Sekarang

Udah tau? fashion baju batik modern sedang sangat populer saat ini dikalangan para selebriti. Bergaya dengan budaya Indonesia menjadi kebanggaan para putri-putri bangsa.

Batik Busana, menyediakan koleksi baju batik trendy dengan harga terjangkau.

Ooops, tunggu!! Jika Anda order sebelum tanggal 20 Juni 2014, dapatkan diskon 50% untuk semua kategori batik casual. Minat? PING!!

Wanita pintar itu yg bisa tampil Cantik dan Anggun tapi ga pake MAHAL!!

Fashionable, tp tetap disayang suami

Semoga bermanfaat , untuk lenajutnya bisa anda kembangkan sendiri karena sepertinya anda sudah terbiasa memboadcast



5. Grup BBM

Grup BBM juga dapat anda gunakan sebagai media iklan anda. Namun sejauh yang saya amati ini kurang efektif untuk semua penjualan.

Grup BBM lebih tepatnya di gunakan sebagai media menyimpan gambar katalog saja. Biasanya ketika anda memiliki produk fashion atau tas sepatu efektif menggunakan grup BBM ini.

Biasanya konsumen selalu menanyakan gambar contoh mengenai produk anda. Maka dengan adanya grup BBM ini akan mempermudah anda untuk menunjukkan gambar contoh produk yang sedang anda tawarkan.



6. Personal Message

PM biasanya di gunakan untuk menunjukan kondisi atau perasaan si pengguna BBM yang alay. Namun disini PM akan kita gunakan sebagai media promosi yang mematkan.

Agar PM menarik perhatian, berikan PM yang menggugah seperti ada kata -kata diskon yang terbatas waktu dan yang penting harus spesifik langsung ke inti dari produk kita.

Misalkan kalau yang sering saya lakukan dengan mengetikkan PM seperti :

“< teknik menghafal cepat”. “daya ingat otak”
“diskon”, “boleh bayar kredit”.



Agar efek dari PM ini luarbiasa, maka seperti biasa anda di sarankan untuk sesering mungkin ganti PM agar PM anda selalu berada di posisi teratas pada tampilan pemberitahuan BBM kontak anda.



7. Display Name (DN)

Display Name ini merupakan nama BBM anda. Sesuaikan saja dengan nama produk atau solusi yang anda tawarkan.

8. Status BBM

status BBM pastikan yang akan menggugah, seperti “diskon”, “promo” dll.

9. Konten Promosi

konten promosi ini sama halnya dengan pembahsan mengenai broadcast. Silahkan anda pelajari dan praktikan.



Untuk teknik promosi yang lainya ketika anda melakukan chatting maka ketika anda pertanya kepada calon konsumen jangan sekali-kali menanyakan dengan kata “tidak”

Mislakan, “ibu mau beli tidak?” (salah)
Ibu, mau beli kan?” (benar)

Jika anda ingin memastikan calon konsumen membeli produk anda maka berikanlah pertanyaan yang jawabanya pasti ya, minimal ada ucapan 3 ya..

“apa ibu ingin putranya menjadi semakin cerdas?” **“ya”**

“apa ibu mau jika putranya berprestasi dan membanggakan?”, **“ya”**

“apa ibu akan bangga ketika andaknya menjadi juara”, **“ya”**

Setelah itu baru anda tawarkan solusinya ^_^ .



Mungkin sekian yang
dapat saya share kan
pada E-book ini
semoga bermanfaat
dan selamat
mempraktikan.



Bingung bagaimana
mau paktik?

**Saran saya jualan
online saja!!!**



**Anda mau kan HP yang sekarang anda pegang
menjadi lebih bermanfaat?**

**Pasti anda akan sangat merasa senang kan?,
jika punya penghasilan minimal 5 juta
perbulan modal BBM?, iya kan?**

**Saya yakin anda pasti mau kan, memiliki
bisnis online yang bisa anda kerjakan dimana
saja dan kapan saja?**



Mari bergabung bersama Bisnis Online kami, untuk menjadi reseller E-Book dari product bisnis.kecerdasan.net

Potensi penghasilan 5 juta perbulan!!

Penasaran???



Bonus tambahan :

1. Website gratis
2. Bimbingan intensif bisnis online
3. Bimbingan gratis sampai bisa membuat website sendiri.

Lebih lengkapnya kunjungi saja

www.bisnis.kecerdasan.net

