

Serial Internet Marketing 01

**“Rahasia Sukses Memasarkan APAPUN BISNIS Anda Di  
Internet Dan Menghasilkan Banyak Uang Dalam 4  
Langkah”**

**Di Tulis Oleh :  
Dw Setiawan**

**Owner Of :  
<http://www.sudra-tuban.tk>  
<http://www.PengusahaWebsite.com>  
<http://www.BisnisMahasiswa.com>**

**PERINGATAN !!!**

**Materi Dalam Manual Ini Belum Pernah Anda Dapatkan  
Dari Manapun Sebelumnya.**

**Anda Kami Sarankan Untuk Mencetaknya dan  
Membacanya Berulang-ulang dan Segera  
Menerapkannya.**

**Jangan Sampai Kesederhanaan atau Tipisnya Manual Ini  
Menipu Anda !!!!**

## Pengantar

Terimakasih atas kepercayaan anda atas produk unggulan kami : **"Rahasia Sukses Memasarkan APAPUN Bisnis Anda di Internet dan Menghasilkan Banyak Uang dalam 4 Langkah"**

Anda telah mengambil pilihan yang tepat !

Karena apa yang akan anda dapatkan disini merupakan apa yang telah saya pelajari dan praktekkan langsung dalam keadaan yang sebenarnya.

Selain itu saya juga menggunakan sumber-sumber yang terpercaya yang merupakan pakar di bidangnya.

Jika anda pikir informasi ini berharga dan bisa membantu orang lain, maka anda saya izinkan untuk membagikan tutorial ini secara gratis atau bahkan menjual produk ini dan menyimpan keuntungannya seratus persen untuk anda. Kami Sarankan Harga Jual Produk Informasi ini adalah Rp.50.000,- atau lebih. Kami tidak anjurkan anda untuk menjual produk ini di bawah harga tersebut.

Syaratnya anda TIDAK MERUBAH SEBAGIAN ATAU KESELURUHAN ISI MATERI MANUAL INI MAUPUN MERUBAH LINK-LINK nya.

Salam hangat

DW Setiawan

<http://www.PengusahaWebsite.com>

Hp: 0818-808-569-759

## I. Pendahuluan

Tahukah anda bahwa anda dapat memulai bisnis internet menciptakan mesin pencetak uang di internet hanya dengan modal yang relatif rendah ?

Dalam bagian awal ini saya ingin menjawab pertanyaan pertama dan merupakan hal yang paling sering ditanyakan oleh setiap orang yang ingin memulai bisnis onlinenya. Berapakah modal minimal yang harus saya keluarkan untuk memulai bisnis saya di Internet.

Percaya atau tidak dengan uang hanya 300 ribu rupiah anda dapat memulai bisnis anda di Internet !!! (Kendati demikian anda harus bersiap melakukan beberapa hal oleh anda sendiri, dalam hal ini biaya yang anda keluarkan ditukar dengan tenaga anda)

Uang sebesar itu dapat anda investasikan untuk membeli nama domain sebesar 85.000 rupiah anda selama satu tahun dan biaya hosting selama satu tahun pertama dengan kapasitas kira kira 20-50 MB.

Sekali lagi tentu saja anda harus melakukan pekerjaan anda yang lainnya sendiri, seperti merancang dan membuat situs anda, melakukan promosi produk, melakukan follow-up, customer care dll – yang kesemuanya akan dijelaskan di bagian lain dari buku ini. Jika anda memiliki modal lebih, tentu saja pekerjaan anda menjadi semakin ringan karena anda bisa menggunakan tools yang lebih canggih.

Anda mau dan memiliki uang minimal sebesar itu untuk anda investasikan dan memulai BISNIS ONLINE Anda ?

Jika Ya,...maka silahkan anda lanjutkan membaca panduan kami dihalaman berikutnya.

Jika Tidak,...anda sebaiknya segera menutup ebook ini. Tidak ada yang benar-benar gratis dalam hidup ini. Apalagi untuk memulai sebuah bisnis!

## II. Penjelasan Mengenai 4 Langkah

Nah pada bagian ini kami akan menjelaskan tentang 4 langkah mudah dalam menghasilkan uang di internet.

Ya anda dapat mesin penghasil uang anda di Internet hanya dalam empat langkah mudah !!!

Apa sajakah keempat langkah tersebut ?

Berikut ini adalah ke empat langkah mudah tersebut, dan saya akan menjelaskannya secara terperinci dalam halaman-halaman berikutnya :

1. Memilih produk / jasa yang akan anda pasarkan (produk dan jasa apa saja OK!)
2. Merancang dan membuat Website anda sebagai “web store” anda
3. Melakukan promosi : kampanye via email, banner exchange, search engine, dan program afiliasi anda sendiri. (jika anda sangat awam dengan istilah-istilah tsb, jangan khawatir ! saya akan menjelaskannya dengan sangat mendetail sebentar lagi)
4. Melakukan Follow-up dan Customer Care

*Mudah dan sederhana kan ????*

*Ha-ha-ha,.....saya mendengar ada yang menjawab tidak,.... Don't worry...saya akan menjelaskan satu persatu sebentar lagi,...*

Penjelasan yang ada di manual ini memang berkisar pada keempat langkah tersebut !

### **A. MEMILIH PRODUK / JASA YANG AKAN ANDA PASARKAN**

Teman-teman,.... Sebagian dari anda mungkin saat ini telah memiliki produk sendiri yang ingin anda pasarkan via internet. Bagus !!!

**Apa pun produk anda atau apa pun bisnis anda, saya jamin semuanya itu BISA DIPASARKAN VIA INTERNET.**

Kisaran produk yang bisa di jual di internet sangatlah beragam, mulai dari majalah / buku porno sampai jurnal ilmiah hasil sebuah penelitian, mulai dari gambar grafik untuk komputer hingga lukisan yang sebenarnya, mulai dari batu akik hingga permata yang sangat berharga !!!!

Tidak percaya ??? Mau Bukti ?

Cobalah anda masuk ke situs iklan mini seperti <http://www.iklanmini.co.id> ,....Wuiiih,..semuanya ada di sana,..ada yang mau jual tanah, barang elektronik,..handphone bahkan ada yang terang-terangan menawarkan jasa pemuas sex,..*Nah !*

Anda pasti pikir,..ah itu kan Cuma iklan ? Belum tentu ada pembelinya,.....

Ya,..saya mengerti keraguan anda,....

Memang jika anda belum punya pengalaman pribadi menjual suatu barang atau jasa via internet,.....wajar jika anda ragu.

Saya punya pengalaman pribadi :

1. Situs pertama saya menjual Produk Makanan Kesehatan yang memiliki kisaran harga Rp.350.000 hingga 1.500.000,- Walaupun hasilnya tidak sesukses yang saya harapkan, tapi setiap bulannya saya bisa menjual minimal 4 paket produk,....Jika keuntungan saya 35% dari harga barang,...dan modal awal Cuma Rp.300.000 selama setahun,....bisa anda hitung berapa keuntungan saya ???

2. Situs kedua saya adalah <http://www.bisnismahasiswa.com/> Situs saya ini menjual E-book tentang trik mencari beasiswa bisnis sampingan mahasiswa. Mau tahu hasilnya ??? Ratusan mahasiswa telah bergabung dan menjadi bagian [bisnismahasiswa.com](http://www.bisnismahasiswa.com) melalui situs ini hanya dalam tempo 2 bulan.

3. Situs ketiga saya menjual manual cara membuat web Reseller versi CD rp.115.000 dan versi Digital Rp.50.000 <http://www.PengusahaWebsite.com> Saya berhasil menjual 7 keping CD dengan keuntungan Rp.700.000 hanya dalam 5 menit pertama produk tersebut saya luncurkan. Dan setiap bulannya HINGGA KINI saya masih berhasil menjual paling sedikit 5-10 unit. Penghasilan saya dari menjual produk ini bersih sekitar 500rb -1 jt rupiah.

Nah sekarang anda percaya kan ????

(Saya akan memberikan rahasia keberhasilan saya tersebut sesaat lagi !)

## **Barang atau Jasa ?**

Sekarang coba anda simak apa kata Corey Rudl mengenai apa saja yang bisa di jual di Internet (Jika anda penasaran ingin tahu siapakah Corey Rudl dan apa yang bisa anda pelajari dari teknik internet marketingnya, silahkan anda kunjungi situs [http://www.MarketingTools-review.com/corey\\_rudl.html](http://www.MarketingTools-review.com/corey_rudl.html) – Dia adalah praktisi Internet Marketing: Bahkan nama nya sering di identikan dengan istilah “marketing tips”. Silahkan anda kunjungi dan daftar newsletternya secara cuma-cuma )

Menurut Corey Rudl pada prinsipnya produk yang bisa dijual di Internet bisa dikelompokkan ke dalam dua kategori yaitu **Barang atau Jasa**.

Barang atau jasa masing-masing punya kelebihan dan keuntungannya sendiri-sendiri. Jika produk anda berupa barang, maka potensi pendapatan anda tidak dibatasi jumlah waktu yang anda punya seperti kalau anda menjual jasa – pelayanan, dimana anda harus meluangkan waktu untuk client / pelanggan anda.

Produk jasa yang bisa saya berikan contoh adalah : Jasa pembuatan website,...Jasa penulisan naskah cerita,...Jasa membuat grafik website,...dll

Anda bisa berada dimana saja, selama persediaan barang anda tetap tersedia dan anda memiliki sarana penunjang untuk distribusi produknya.

Semakin banyak barang yang ada terjual maka semakin tinggi income anda. Hal ini terutama jika anda telah membuat bisnis anda dapat berjalan secara otomatis.

Kekurangan jika anda menjual produk jenis “barang” adalah anda harus melakukan Stocking dan shipping, kecuali anda bisa mengantarkannya secara elektronik tentu hal itu lain masalahnya.

Biaya untuk Stocking dan Shipping ini akan mengurangi margin keuntungan anda. Kekurangan lainnya adalah kecuali margin keuntungan anda tinggi sekali maka anda harus mampu mencapai target penjualan barang dengan jumlah tertentu.

Barang yang bisa dijual memiliki dua type yaitu BARANG DIGITAL dan BARANG NON DIGITAL.

Contoh barang digital misalnya: ebook, MP3, foto, Video document dll

Di Pengusahawebsite.com kami menjual dua tipe barang, yaitu barang digital dengan Format PDF dan barang non digital dengan format CD

Sebagian dari anda yang membaca buku ini mungkin belum memiliki produk sendiri.

Berikut ini adalah saran-saran yang bisa anda ikuti jika anda tidak mempunyai produk sendiri.

a) Menjadi Reseller Produk Orang Lain :

Yang paling sederhana adalah menjual produk orang lain. Kegiatan ini dikenal dengan istilah keren “program reseller / afiliasi”, baik dengan system komisi maupun dengan system keuntungan langsung untuk anda 100 %.

Dengan menjadi reseller produk orang lain, anda sama sekali tidak perlu pusing-pusing membuat website, dan menangani proses penjualan hingga barang / jasa sampai di konsumen, karena biasanya semuanya telah ditangani oleh pihak penjual.

Salah satu contoh program afiliasi yang bisa anda ikuti bisa dilihat di :

<http://www.PengusahaWebsite.com>

Program ini telah terbukti kehandalannya dalam menghasilkan uang bagi ratusan orang anggotanya.

b) Anda juga dapat bergabung dalam perusahaan MLM yang menawarkan duplikasi Web site untuk anda gunakan sebagai alat Promosi Produk dan Perekrutan downline.

Jika anda berkata ya untuk bergabung dengan perusahaan MLM, pastikan anda memilih perusahaan MLM yang memiliki criteria sbb :

- a. Produk produk real yang bermutu dan dibutuhkan
- b. Memberikan website gratis dan support yang baik
- c. Auto follow up -- anda tidak perlu capek-capek memfollow-up calon downline anda sendiri
- d. Pengiriman barang otomatis - Jika ada pembeli melalui website anda, maka proses jual beli dan pengiriman barang ditangani langsung oleh pengelola, anda. Akan lebih baik lagi kalau barang bersifat DIGITAL
- e. Support dan Training baik Offline maupun Online

c) Membuat Produk Sendiri

Mungkinkah anda memiliki produk sendiri ???

Ha-ha-ha !!!

Saya tahu anda saat ini pasti ketakutan dan bertanya-tanya benarkah anda bisa membuat produk anda sendiri ?..

Sabar ! jangan panik dulu,.....saya akan berikan solusi nya sebentar lagi.

Tapi sebelum itu, saya akan jelaskan dulu produk macam apa saja yang sebaiknya anda buat dan sangat pas untuk di jual di internet :

Jika anda belum mempunyai produk untuk dijual dan baru berfikir untuk membuat produknya, maka jangan lewatkan bagian ini.

INGAT !!! Riset membuktikan : bahwa 85% orang menjelajahi World Wide Web untuk mencari informasi dan memecahkan masalah mereka.

Jadi peluang yang tidak boleh anda abaikan adalah : MENJUAL PAKET INFORMASI dan memecahkan masalah mereka. Sebuah kesimpulan yang sangat sederhana bukan ?

(pengalaman saya dalam menjual paket informasi secara online adalah menjual cara membuat website Reseller klik <http://www.PengusahaWebsite.com/>)

Anda bisa membuat paket informasi yang bersumber dari keahlian anda sendiri. Jika anda seorang praktisi pasar modal misalnya, maka anda dapat mengemas suatu paket informasi yang berkaitan dengan keahlian anda itu.

Dengan kata lain,...anda dapat menjual "Pengetahuan Anda" atau dalam bahasa kerennya adalah "Make Your Knowledge Sell", untuk informasi mengenai hal ini anda dapat mengunjungi : [http://www.MarketingTools-review.com/make\\_your\\_knowledge\\_sell.html](http://www.MarketingTools-review.com/make_your_knowledge_sell.html)

## **B. MERANCANG DAN MEMBUAT WEBSITE PERTAMA ANDA**

Nah,...sekarang kita sampai di bagian yang paling menarik,.....

Website anda adalah Toko Anda atau bisa juga sebagai *Sales Reps* anda, yang selalu buka 24 Jam Non-Stop. (*ah tentunya kecuali kalau server anda lagi down,.....*)

Nah website anda harus dibuat semenarik mungkin,.....Apa sih kriteria website yang menarik dan memiliki kemampuan menjual ????

Sebelum saya menjawab pertanyaan anda ini,...izinkan saya menceritakan pengalaman pribadi saya,.....(*di izinkan ya,...?*)

Begitu ceritanya,...konon pada saat pertama kali saya membuat situs jualan saya yang pertama (kira-kira tahun 2001-an),.....percaya atau tidak,....tapi **SAYA TIDAK BERHASIL MENJUAL SATU PUN PAKET PRODUK SELAMA 6 BULAN PERTAMA**

**Saya yakin pengalaman tersebut juga dialami oleh semua orang yang untuk pertama kalinya memulai bisnisnya di Internet.**

Nah,...sedih kaaaan ? (*kaciaaan deh kamu! -red*)

Tapi sekarang tidak lagi !!! Berkat So-Clean Power,...lho kok jadi ngelantur !!!

Begini,...kesalahan dalam desain website yang tidak menjual adalah :

1. Memiliki Sales Copy yang lemah atau bahkan tidak memiliki sales copy sama sekali (apa itu sales copy nanti akan saya jelaskan)
2. Memiliki Navigasi ke arah pembelian akhir yang rumit
3. Terlalu banyak animasi / gambar yang tidak perlu

Sementara website yang “**menjual**” tentu saja memiliki sifat-sifat yang berlawanan dengan sifat website yang tidak menjual di atas..

*(ooo,..kalau itu sih anak kecil juga tahu ! he he he)*

Berikut ini saya akan menjelaskan komponen situs yang baik secara lebih terperinci.

#### **a) Sales Copy**

Sales Copy adalah rangkaian kata-kata / kalimat yang berisi uraian mengenai manfaat produk yang akan di jual serta berisi kalimat sugestif yang berupaya meyakinkan pembaca dan mendorong pembacanya untuk melakukan sesuatu yaitu : **membeli produk yang dimaksud.**

Berikut ini bagian bagian sales copy yang baik :

##### **a. Headline yang berani dan menarik perhatian**

Contoh Headline yang menarik perhatian :

**“Memiliki Bisnis Sendiri Tak Pernah Saya Bayangkan Bisa Semudah Ini”**

**“Menaikan / Menurunkan 7-14 kg Berat Badan Serta Mencapai Kondisi Kesehatan Optimal Hanya dalam Kurun Waktu Satu Bulan dengan Thermojetics Weight Management dari Herbalife”**

**”TEMUKAN RAHASIA MENGHASILKAN UANG DENGAN CEPAT”**

##### **b. Kesaksian**

Ya,...website anda sebaiknya berisi kesaksian dari orang-orang yang telah merasakan manfaat dari produk anda. Nah jika anda tidak punya orang yang mau bersaksi,.....

Kenapa tidak anda sendiri menceritakan manfaat yang anda peroleh dari produk yang anda jual,...mudah bukan ?

**PERINGATAN : KAMI TIDAK MENGANJURKAN ANDA UNTUK MENGARANG / MEMBUAT KESAKSIAN PALSU. JIKA ANDA TETAP MEMBUAT KESAKSIAN PALSU, DOSA NYA ANDA TANGGUNG SENDIRI .**

### c. Personalisasi

Maafkan saya jika istilah yang saya gunakan kurang tepat. Yang saya maksudkan adalah Sales Copy yang anda buat sebisa mungkin selalu menggunakan kata pengganti orang kedua, yaitu anda !

Sales Copy di buat seolah olah anda sedang berbicara langsung dengan pembaca,....

Anda paham kan apa yang saya maksud ????

(Nah,.ini juga contoh seolah olah saya sedang berbicara langsung –face to face- dengan Anda)

### d. Daftar Manfaat

Ceritakan daftar manfaat dari produk anda. Kata kuncinya adalah : “Manfaat”. Misalnya saya menjual script website Reseller.

Dalam Sales Copy, yang akan saya tekankan adalah beberapa titik manfaat seperti mudah dimengerti, prosesnya cepat dll.

Tidak perlu misalnya dalam sales copy tersebut saya tuliskan alasan mengapa saya menggunakan bahasa program PHP bukan PERL misalnya. Atau mengapa tidak pakai POSTGRESQL dari pada MySQL ?

Jika target market saya para programmer,...tentu saja saya akan membahas ke arah sana. Tapi target market saya adalah praktisi MLM yang sedang kesulitan membangun sistem rekruting buat mereka!

### e. Intimidasi ???

Ya ! Jika perlu lakukan intimidasi !

Ha ha ha ! bukan mengancam seperti “Awat lu kalau nggak beli “  
Ha ha ha ,....bukan ! bukan seperti itu !

Yang saya maksud adalah berikan semacam “*fear of loss*”. Misalnya : Anda harus mendaftarkan diri sebelum tanggal ditentukan. Atau misalnya pembelian yang dilakukan melewati tanggal esok hari maka harga nya akan naik menjadi 200%.

Nah itu yang saya maksud dengan intimidasi. Buat si pembaca berfikir,...Wah,...gua harus mendaftar sekarang nih,...Wah gua harus beli sekarang nih sebelum harganya naik,...Wah kalau sampai gua terlambat gua bisa rugi nih,.....

**See what I mean ??? Good good !!!**

Untuk contoh situs -situs yang saya nilai memiliki sales copy yang baik adalah :

Indonesia :

<http://www.pengusahawebsite.com/> (he he he mentang-mentang situs sendiri ya ? )

## b) Navigasi Yang Baik

Situs anda harus mudah ditelusuri,...menu-menu harus seragam dan bisa berpindah ke setiap halaman dengan mudah.

Dan yang lebih penting lagi adalah navigasi ke formulir pembelian produk anda. Bukankah ini tujuan website anda ?

Saya minta maaf kalau anda mengharapkan penjelasan desain fisik web site dari tutorial ini. Saya tidak bisa menjelaskan mengenai desain fisik website di manual ini. Akan memakan waktu dan tempat untuk penjelasan desain fisik website. Kendati demikian, saya merekomendasikan beberapa hal di bawah ini :

1. Pelajari / Mengunjungi macam-macam situs yang memiliki desain yang beragam
2. Gunakan software yang handal (saya pribadi menggunakan macromedia Dreamweaver MX untuk website dan FireWorks MX untuk image nya)
3. Membaca buku-buku tentang desain website
4. Untuk program / script yang bisa dengan mudah anda pelajari adalah bahasa PHP dan MySql.

Anda tidak mau mendesain fisik web site anda sendiri ????

Ah itu akan lebih gampang,....

Berikut ini adalah apa apa yang bisa anda pilih :

1. Membayar web desainer baik yang pro maupun yang amatir . Jika anda tidak keberatan mengeluarkan biaya dari kantong dengan kisaran Rp.2.000.000,- hingga puluhan jutaan rupiah,...ini tentu saja pilihan terbaik.
2. Menggunakan Templete yang sudah jadi,...Nah !  
Jika anda menggunakan Microsoft Front Page 2000, maka di sana anda diberikan template yang banyak yang bisa anda pilih. Kekurangan dari penggunaan template ini adalah Orang akan tahu,...Ah,...websitenya di buat dengan Frontpage ! . but it is OK !
3. Menjiplak desain web yang anda sukai ! Hey,.....mudah banget kan . ! Saya pribadi tidak menganjurkan anda melakukan ini utuk website jualan anda, akan tetapi ini bisa anda pertimbangkan untuk mulai belajar,... caranya kunjungi situs yang anda suka desainnya,....kemudian **save as** website yang anda kunjungi itu ,....setelah itu anda tinggal edit pakai frontpage atau dreamweaver, anda tinggal ganti tulisan tulisannya ganti gambarnya dlll,..... *He he he,.....*

**Anda Ingin Membuat WebSite Canggih ? Tapi anda tidak mau pusing ?**

**Kami menyediakan script website canggih full otomatis siap pakai. silahkan kunjungi <http://www.pengusahawebsite.com>**

## C. PROMOSI SITUS

OK,...sekarang saya asumsikan anda telah menyelesaikan dua langkah pertama :

1. Memilih produk/Jasa yang akan anda pasarkan  
Jika anda hingga saat ini belum juga memiliki produk / jasa yang anda jual, saya sarankan anda untuk bergabung dalam afiliasi kami di <http://www.pengusahawebsite.com>
2. Membuat Website anda yang pertama : meliputi desain fisik dan sales copy nya

Sekarang kita masuk ke bagian paling VITAL langkah ketiga dan keempat, yaitu promosi situs.

### **Tahukah anda jika si Anu Punya website [www.anu.com](http://www.anu.com) ?**

Atau

### **tahukah anda kalau Toko si Fulan juga punya website [www.tokosifulan.com](http://www.tokosifulan.com) ?**

Nah ini adalah contoh yang menarik,...jika anda telah punya website yang cantik dan memiliki killer sales copy,...tapi anda tidak mempromosikannya,.....

Siapa yang akan mengunjungi situs anda ????

**TIDAK SEORANG PUN AKAN MELIHAT WEBSITE ANDA !**

Tidak akan pernah website anda dilihat oleh mata manusia, kecuali oleh mata anda sendiri !

**Jadi anda harus mempromosikannya.**

Lalu bagaimana caranya ????

Marketing yang bisa anda lakukan dibagi dalam 2 cara :

- a) OFFLINE
- b) ONLINE

#### **a) PROMOSI OFFLINE**

Promosi offline yang bisa anda lakukan :

- a. Pasang iklan baris di koran
- b. Menyebarkan flyer
- c. Menempelkan stiker di mobil anda
- d. Bordiran nama URL anda di TOPI, kaos dll
- e. Kartu nama, cantumkan URL website anda di kartu nama anda

## b) PROMOSI ONLINE

Promosi online bisa dibagi menjadi beberapa cara :

- a. Promosi di search engine (promosi untuk jangka lama)
- b. Promosi dengan Direct Email Marketing
- c. Promosi dengan iklan baris
- d. Promosi di Millis Promosi

### a. Search Engine

Anda tahukan situs google atau yahoo ?

Nah dua situs ini merupakan contoh yang paling populer untuk search engine. Masih ingatkan anda saat anda pertama kali berkenalan dengan internet ?

Dulu saat pertama saya mengenal dunia internet, hal yang pertama saya kenali adalah search engine ini. Karena waktu itu saya ingin mencari informasi mengenai sesuatu hal.

Saya masuk ke Google, dan kemudian mengetikan kata pencarian "The Beatles", Nah beberapa detik kemudian muncullah situs yang berkaitan dengan "The Beatles".

Kita tinggal klik saja.

**COBA Bayangkan** misalnya anda sedang membutuhkan informasi tentang cara membuat situs mlm,...anda masukan kata kunci "membuat web mlm", .....beberapa detik kemudian munculah situs yang berkenaan dengan hal itu.

Jika situs anda sudah terdaftar di search engine, maka situs anda juga akan di munculkan. Semakin bagus ranking anda di search engine, **maka semakin BESAR peluang orang yang akan mengunjungi situs anda.**

Untuk mendaftarkan situs anda di search engine, banyak software yang bisa anda gunakan. Atau anda juga bisa mendaftarkan secara manual :

Contoh untuk mendaftarkan situs anda agar muncul di Google dan Yahoo

**Masuk ke situs <http://www.dmoz.org/>**

Pilih directory yang paling sesuai untuk website anda

Klik menu *submit a site*

Isi isian yang ada dengan data situs anda

Nah Website anda akan terdaftar dalam tempo 3-6 minggu. Mudah bukaan ?

Anda juga dapat mendaftarkan ke search engine local / Indonesia seperti :

<http://www.searchindonesia.com/>

<http://www.naver.co.id/>

<http://www.astaga.com> dll

Cara pendaftarannya relatif sama, yaitu carilah menu “submit site” atau “daftarkan situs anda” dll .

Sekali situs anda terdaftar di search engine, maka selamanya situs anda akan dikunjungi oleh pengunjung yang mencari hal-hal yang berhubungan dengan situs anda.

Inilah kenapa saya bilang search engine merupakan strategi promosi jangka panjang.

Kini Google memiliki program Google Adwords. Dengan program ini situs anda akan muncul di google dalam hitungan detik. Kami akan membahasnya secara mendetail pada seminar Internet Marketing yang akan kami laksanakan.

## **b. Direct Email Marketing**

Direct email marketing adalah pemasaran yang langsung mengirimkan email penawaran ke mailbox orang yang anda tuju.

Ada beberapa hal yang perlu anda perhatikan :  
Bahasa Harus Sopan

Tidak menawarkan hal sama ke orang yang telah menolak, hargai privasi nya  
Direct email marketing bukanlah melakukan SPAM !!!

Jangan anda pernah mengirimkan email kepada orang yang alamat emailnya anda curi,...Itu namanya SPAM.

Anda bisa mengirimkan direct email marketing yaitu dengan membayar kepada situs-situs yang telah memiliki subscriber yang besar. Beberapa situs yang menawarkan paket ini misalnya <http://www.networker-indonesia.com/> Situs ini memiliki jumlah subscriber yang cukup besar dan melakukan pengiriman newsletter secara berkala. Iklan anda bisa anda “titipkan” sehingga bisa di baca oleh para subscribarnya.

## **c. Promosi Iklan Baris**

Ada banyak situs iklan baris baik itu local maupun luar negeri. Menurut pengalaman pribadi saya, situs iklan baris yang memiliki response yang banyak adalah ;

1. <http://www.iklanmini.co.id>
2. <http://www.poskota.co.id>
3. <http://smsiklan.detik.com>

Anda dapat memasang iklan baris secara manual ataupun secara otomatis. Untuk Software pemasang iklan baris otomatis bisa anda dapatkan gratis di <http://pengusahawebsite.com>

## TAHUKAH ANDA ??

Semakin banyak anda memasang iklan baris online itu juga akan memperbaiki ranking anda di search engine. Ya ada beberapa search engine tertentu yang menambahkan criteria berapa banyak Link yang menuju situs tsb.

Nah semakin banyak klan baris anda yang terpasang, maka Search Engine akan 'berfikir' semakin banyak link yang menuju situs tsb. Sehingga kemudian ranking anda di search engine semakin meningkat.

Hey,...anda paham kan apa yang saya maksud dengan ranking di search engine ? Begini,...saat seseorang mencari kata kunci tertentu di search engine, maka hasil pencarian akan dimunculkan dalam beberapa halaman.

Jika situs anda berada di urutan ke 100, maka sia-sialah promosi di search engine anda, karena situs anda akan dimunculkan di halaman ke – sekian. Usahakan anda muncul di halaman pertama untuk keyword tertentu yang anda pilih.

## D. FOLLOW UP dan CUSTOMER CARE

### D.1. FOLLOW UP

Saya asumsikan anda telah berhasil mempromosikan situs anda, dan ratusan hingga ribuan orang mengunjungi situs anda, Lalu apa yang anda perbuat ????

Percaya atau tidak anda masih perlu melakukan Follow Up. **Konon katanya calon pembeli anda harus diyakinkan beberapa kali sebelum akhirnya dia memutuskan untuk membeli.**

Lalu caranya bagaimana ??? Caranya mudah saja *semudah menghitung 1-2-3*.

Berikut ini adalah caranya :

1. Dapatkan email atau data kontak pengunjung anda
2. Masukkan dalam software autoresponder
3. Lakukan Follow up kapan pun anda mau

Nah bener kan ??? Cuma ada tiga langkah ! . Sekarang detail penjelasan dari tiga langkah ini

1. Untuk mengumpulkan email pengunjung situs anda bisa dilakukan dengan cara :
  - a. Buat Subscriber Box agar mereka mendaftar ke newsletter anda
  - b. Anda juga bisa menawarkan ebook gratis diberikan jika mereka mau mendaftar dalam newsletter atau millis anda.
2. Software Autoresponder

Situs <http://www.pengusahawebsite.com/> adalah contoh praktisnya, semua follow up dilakukan secara otomatis ! Hemat Waktu dan Hemat Biaya ! Sangat Profesional !

### **Luar Biasa Bukan ????**

He he he (*tertawa sambil menepuk-nepuk dada* -red)

Contoh software autoresponder lainnya adalah aweber/getresponse dll

## **D.2. CUSTOMER CARE**

Customer care ? Wah mahluk apa lagi nih ??

Santai Bro ! Sekali lagi jangan panik .

Sudah merupakan keharusan dalam bisnis apapun, bahwa kalau anda ingin bisnis anda berlangsung lama, anda harus memperhatikan customer anda.

Caranya sih sebenarnya sederhana, tapi memang sangat dibutuhkan kejujuran dan kesabaran. Jawablah setiap pertanyaan customer anda, tanggapilah kritik dan masukannya.

Menurut pakar bisnis, jangan berbahagia dulu jika anda tidak menerima banyak masukan / kritik dari customer anda. Itu bukan pertanda bagus. Justru anda harus berbahagia jika anda banyak menerima kritik, atau bahkan cacian atau makian. Karena itu adalah pertanda pelanggan anda memperhatikan kelangsungan bisnis anda.

Menurut orang-orang marketing,..katanya kehilangan pelanggan biayanya 9 kali lebih mahal dari biaya untuk mendapatkan pelanggan.

Jadi orang yang sudah masuk ke website anda dan kemudian membeli produk anda atau misalnya mendaftar di mailing-list atau newsletter anda,.....mereka semua itu harus anda jaga.

Kirimilah email secara reguler,..baik berisi Tips tertentu atau tentang update produk,..atau ucapkan selamat hari raya dll jika saat itu memang berkenaan dengan hari raya.

Bukankah mengirimkan email bahkan kepada ribuan pelanggan anda via email itu JAUH LEBIH MURAH dibandingkan dengan mengirimkan kartu pos,..atau surat atau bahkan telepon.

## **RINGKASAN**

Selesai sudah penjelasan singkat saya mengenai 4 langkah mudah untuk menjalankan dan memasarkan APAPUN bisnis anda di Internet. Berikut ini ringkasannya :

1. Memilih produk / jasa yang akan anda pasarkan
2. Merancang dan membuat Website anda sebagai “web store” anda
3. Melakukan promosi : kampanye via email, banner exchange, search engine, dan program afiliasi anda sendiri.
4. Melakukan Follow-up dan Customer Care

## PENUTUP

Jika setelah membaca Tutorial ini anda tidak menghubungi saya via email di [admin@pengusahawebsite.com](mailto:admin@pengusahawebsite.com) atau anda tidak menelepon saya di 0818-808-569-759 atau anda tidak mengirimkan SMS entah itu **berupa kritik, saran atau bahkan cacian dan makian** maka saya akan sangat sedih,.... hik hik hik (*nangis – red*)

Salam sukses

DW Setiawan

<http://www.pengusahawebsite.com>