

LANGKAH AWAL BISNIS ONLINE BERSAMA SUPPLIER.ID



Kami sangat senang bahwa Anda telah bergabung bersama kami. Kami sangat ingin membangun bisnis bersama Anda. Maka dari itu, kami akan memberikan penjelasan dan pengetahuan untuk membantu Anda dalam mengembangkan bisnis online Anda.

Apa itu Supplier.id?

Supplier.id adalah situs yang menyediakan berbagai macam produk untuk kebutuhan reseller dan dropship. **Supplier.id** memiliki koleksi produk dari berbagai macam kategori yang diupdate secara berkala, mulai dari fashion, aksesoris gadget, perlengkapan rumah tangga, dan barang-barang unik lainnya. Supplier.id menawarkan harga khusus reseller yang sangat menarik untuk meningkatkan keuntungan dari hasil penjualan Anda ditambah memberikan tips dan trik untuk membantu penjualan Anda. Buat Anda yang masih bingung, atau ingin berbagi ilmu dengan member yang lain, Anda bisa join **di sini**.

APA SAJA YANG PERLU ANDA PERHATIKAN DALAM MEMULAI BISNIS ONLINE?

Internet menawarkan kesempatan untuk menciptakan bisnis yang Anda cintai dan berhubungan dengan gaya hidup yang Anda inginkan. Suatu bisnis yang menghasilkan pendapatan dari mana saja di dunia tidak lagi sebuah hal yang mustahil.

Mungkin Anda akan bertanya-tanya dalam benak hati Anda, langkah pertama apa yang harus dilakukan untuk memulai bisnis online. Berikut adalah **lima tips untuk menciptakan bisnis online yang menguntungkan dan sukses** :

01 MENENTUKAN JENIS PRODUK YANG MENGUNTUNGKAN

Memilih jenis produk adalah tugas cukup keras sendiri. Melakukan penelitian pada jenis produk mana yang menguntungkan dengan mulai melihat market di sekitar yang telah Anda miliki sekarang.

02 BUAT FONDASI YANG KUAT

Fondasi bisnis online Anda bisa terdiri dari website, daftar email, dan berikutnya adalah media sosial. Website Anda harus sederhana dan enak dilihat. Jika website Anda membingungkan dan terlihat kacau, orang akan menutup tab website Anda.

Fondasi selanjutnya adalah email marketing. Email marketing masih merupakan cara terbaik untuk mengonversi *leads* (customer potensial). Membangun daftar email Anda dengan menawarkan hal kecil yang gratis guna menarik orang untuk mendaftar atau subscribe.

Tak hanya dari email, Anda juga bisa mengumpulkan database pin BB, Whatsapp, Line, atau melalui grup Facebook.

03 MEMBANGUN INTERAKSI DENGAN AUDIENCE

Tujuan Anda adalah untuk membangun keterlibatan fans dan *follower* atau pengikut yang akan memberitahu semua orang tentang Anda dan bisnis Anda.

Jika Anda memberikan value yang bisa menjangkau audience pada konten tersebut, mereka akan terlibat dan menanggapi.

04 BUAT PENAWARAN PREMIUM

Sebuah bisnis berarti Anda memiliki sesuatu untuk dijual dan ini juga berlaku dalam bisnis online. Salah satu fitur yang menjadi keuntungan dari bisnis online adalah apa yang Anda jual bisa dalam bentuk digital.

Anda bisa menjual produk dari [Supplier.id](https://www.supplier.id) hingga membuat ebook spesial untuk audience Anda.

05 TES LALU KEMBANGKAN

Salah satu cara untuk mengetahui apa yang terbaik untuk bisnis Anda adalah menguji apa yang sedang berjalan dan apa yang tidak. Banyak elemen yang bisa Anda tes dalam menjalankan sebuah bisnis online. Dari tampilan website, landing page, iklan facebook, copywriting saat closing, dan masih banyak lagi.



APA PERBEDAAN DROPSHIP DAN RESELLER?

Bagi Anda yang ingin memulai bisnis online, sering kali memiliki gambaran untuk menjual beragam produk yang menakjubkan. Sehingga, secara sukses dapat menjual habis produk-produknya melalui online. Meski pada awalnya Anda sangat antusias, pada akhirnya mungkin *action* Anda kurang masif.

Jika Anda tidak mau mengambil risiko ini, maka ada solusi jitu untuk memecahkannya. Yakni dengan menggunakan sistem dropship. Ini merupakan cara untuk memulai bisnis online tanpa modal yang bisa Anda lakukan.

Dropship adalah sistem berjualan di mana Anda tidak perlu memiliki produk untuk dipasarkan. Anda hanya cukup untuk melakukan transfer pesanan lengkap dengan rincian pengiriman ke supplier, dan selanjutnya supplier akan mengirimkan produk langsung kepada customer Anda.



Sedangkan **Reseller** sendiri merupakan salah satu kegiatan berjualan produk atau jasa yang mengambil produk dari produsen, penjual, atau grosir dengan biaya yang lebih rendah dan selanjutnya menjualnya kembali dengan harga yang lebih tinggi, baik secara online maupun offline. Dengan menjadi reseller online, maka ini merupakan cara termudah untuk meraup keuntungan melalui cara ini .



Semua kemudahan dalam proses ini, hanya bisa Anda dapatkan dari **Supplier.id**.

BAGAIMANA CARA MENENTUKAN TARGET MARKET?

Sebelum Anda **baca ebook ini sampai habis**, sangat penting bagi Anda untuk menentukan target market Anda.

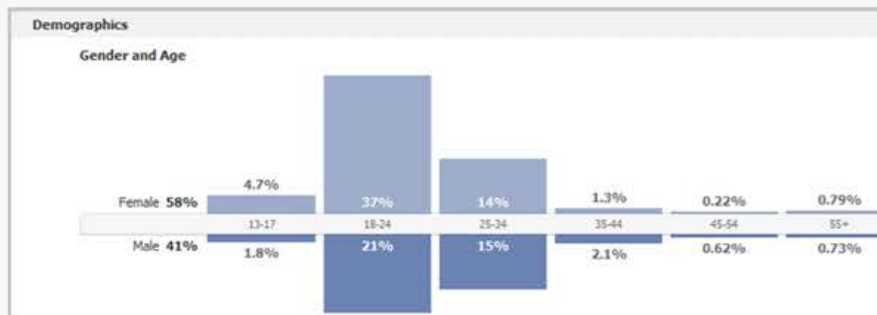
Karena ebook ini akan mengajarkan Anda **dengan mudah untuk menentukan target market**. Berikut cara menggunakan data untuk menemukan audience media sosial yang sempurna sesuai dengan keinginan Anda:

01 DEMOGRAFI

Siapa orang-orang yang berinteraksi dengan Anda di media sosial? Siapa pembaca konten Anda? Salah satu cara untuk mendapatkan peningkatan luar biasa dalam keterlibatan sosial (*social engagement*) adalah mengetahui jawaban pertanyaan tersebut, dan membuat konten yang menarik bagi audience Anda.

Salah satu *tools* yang bisa digunakan untuk mencari tahu siapa pembaca konten Anda dengan *Facebook page Insights*.

Jika Anda belum punya *Facebook Fanspage*, simak tutorial singkatnya di ebook kami yang kedua.



02 LOKASI DAN BAHASA

Targeting berbasis lokasi adalah cara yang **AMPUH** untuk sosial media marketing. Mungkin bagi Anda untuk melihat laporan tentang orang-orang di kota, provinsi atau Negara mana yang paling berinteraksi dengan konten Anda, kemudian tulis dan distribusikan konten yang menarik ke lokasi untuk respon yang lebih baik

03 MESSAGE SENT

Sekarang Anda tahu siapa audiens Anda, itu ide yang baik untuk berpikir tentang konten yang akan mereka sukai. Salah satu cara untuk melakukannya adalah dengan melihat kinerja media sosial Anda, seperti tingkat respon Anda, untuk melihat posting mana yang menghasilkan interaksi yang baik dengan audience.

04 HARI DAN JAM

Setelah Anda tahu siapa target dan apa yang harus diposting, pertanyaan berikutnya **kapan waktu yang tepat untuk posting?** Posting konten pada hari dan jam di mana para *fans* Anda sering *online* , hal ini dapat meningkatkan interaksi konten Anda dengan para audience.

SETELAH TARGET MARKET KETEMU, APA LANGKAH SELANJUTNYA?

Tentunya saja setelah menentukan target market, **Anda harus menentukan harga jual produk Anda.** Bagaimanaca caranya?

Gunakan Pesona Harga

Ketika orang sudah tertarik pada sebuah produk atau jasa, biasanya hal yang menjadi pertimbangan mereka berikutnya adalah harga. Apakah Anda tahu, ternyata orang akan tertarik pada harga yang ujungnya itu berangka ganjil. Biasanya angka yang sering dipakai itu 5 dan 9.

Taktik Mengurangi 1 Digit untuk Angka Sebelah Kiri



Mengapa digit kiri begitu penting? Ini melibatkan cara otak kita mengodekan nilai-nilai numerik. **Otak kita mengodekan nomor begitu cepat (dan di luar kesadaran) bahwa kita menyandikan ukuran nomor sebelum kita selesai membacanya.**

“Lalu, bagaimana cara meningkatkan omzet usaha Anda?
Anda bisa baca ebook berikutnya **di sini** ”

