

Jauh Perjalanan, Sakit Hati



Perjalanan saya nak berjaya dalam bisnes bukannya nasib. Bertahun-tahun juga terpaksa 'cuba dan lihat'.

Kebanyakan kalinya, memang nampak kegagalan lah.

Sekali sekala, adalah dapat cium bau kejayaan.

Tapi bila dah jumpa satu formula kejayaan (dalam konteks pemasaran Facebook), langkah-langkah seterusnya amat mudah.

Kejayaan demi kejayaan mula datang sikit-sikit.

Sekarang, dalam surat ni, saya akan **bagi terus formula** tersebut pada anda, supaya anda tak perlu lalui keperitan selama bertahun lamanya macam saya. Dan YA, saya kongsi secara **100% percuma** tanpa saya nak minta balasan. **Ikhlas!** Jadi **teruskan membaca!**

Formula 1: Jangan syok sendiri

Dulu banyak kali saya baring atas katil sambil berfikir...."produk apa yang boleh dijual di Facebook". Dan kebanyakan kali saya akan terjumpa satu produk yang "SAYA" fikirkan boleh jual. **Boleh laku lah kononnya.**

Ya lah, dalam Facebook kan ada **500 juta orang**. Takkan seorang pun tak tersangkut nak beli kan?

Saya pun dengan semangat buat design website cantik-cantik, pastikan pembeli boleh buat bayaran melalui kad kredit, dan banyak lagi benda yang makan masa sampai berbulan-bulan baru siap.

Hasilnya?

Ready tak?

0 prospek. Kosong. Tak ada. Zero. Telur ayam.

Heh. Dipendekkan cerita, sebelum start cari produk, cari dulu **pasaran apa** yang memang terbukti laku, terutamanya dalam Facebook.

Ingat, **walaupun orang suka shopping, tapi mereka masuk Facebook bukan dengan niat nak bershopping!** Ia bukan macam Mid Valley Megamall di mana orang yang berkerumun ke sana memang dah ada niat nak membeli barang!

Niat orang masuk Facebook adalah untuk **bersukaria!**

Jadi, saya pun mula mengkaji...

Formula 2: Jual Apa Yang **RAMAI** Orang **Fikirkan** dan Renungkan **Tiap-Tiap Hari**

Setiap kali saya terjumpa satu produk, saya akan tanya diri sendiri...

"Adakah RAMAI orang fikir pasal benda ni tiap-tiap hari?"

Contohnya...bola bowling. Adakah orang terfikir nak beli bola bowling tiap-tiap hari?

Tak.

Ok, macamana pula dengan T-shirt?

Tak jugak.

Ok...macamana dengan bagaimana nak kuruskan badan?

Hmm, mungkin. Mungkin setiap kali dia terpandang cermin. Mungkin setiap kali ada 'awek cantik' atau 'pakwa hensem' yang memandang dia. Perut agak boroi dan terpaksa tahan nafas supaya nampak kurus sikit.

Jadi saya pun mula buat senarai. Dan ini antara senarai yang saya ada:

- Nak kuruskan badan (produk kurus?)
- Bagi wanita, nak nampak cantik (produk kecantikan, make-up, perfume?)
- Bagi ibu-bapa, anak-anak mereka (baju kanak-kanak? Pusat tuition?)
- Apa nak makan hari ni (makanan? Frozen food?)
- Tak cukup duit (peluang perniagaan, MLM?)

Hah! Nampak? Ada MLM!

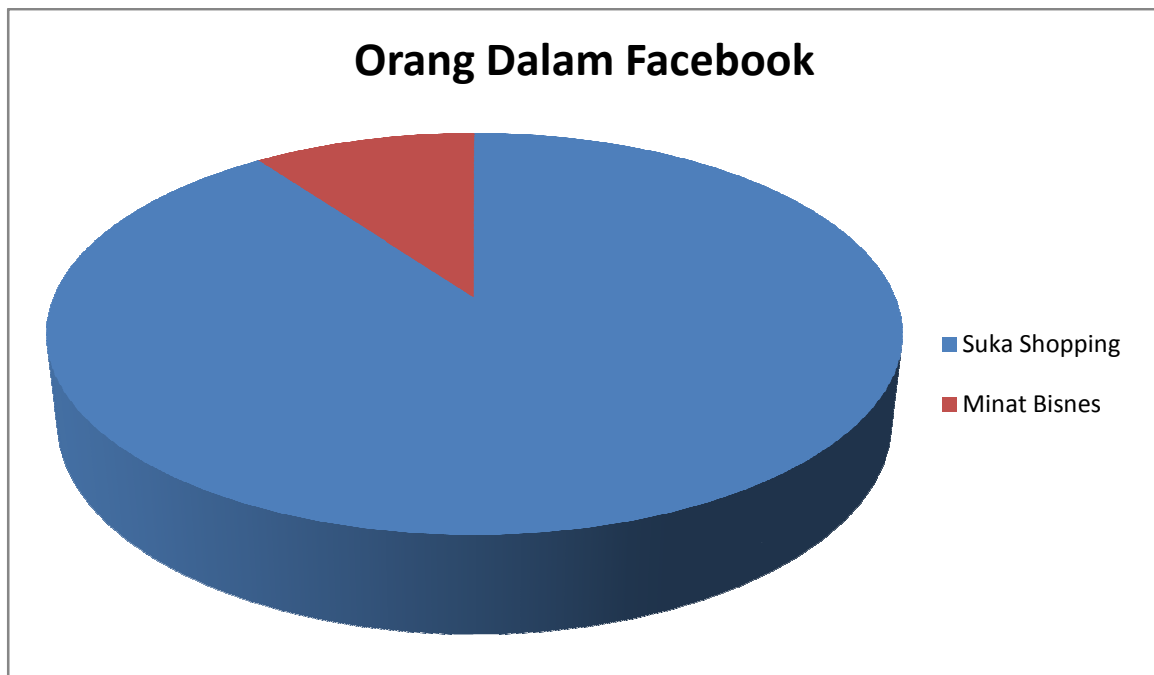


Saya waktu tu memang join satu company MLM, jadi saya ambil keputusan untuk cari prospek MLM dalam Facebook.

Hasilnya?

0 prospek. Kosong. Tak ada. Zero. Telur ayam.

Hakikatnya...inilah pecahan orang dalam Facebook, secara kasar:



Ramai orang suka shopping berbanding dengan minat bisnes.

Memang ya, yang minat nak tambah duit tu ramai. Tapi mereka semua dah jenuh tengok peluang-peluang yang tak pernah jadi!

Jika anda nak tarik orang join bisnes dalam Facebook, anda kena ada strategi yang harus diatur rapi..dan makan masa:

1. Cari prospek
2. Kenalkan pada bisnes
3. Ceritakan panjang lebar, ajak join meeting. (Meeting larut malam)
4. Follow-up kalau mereka senyap membisu (biasanya memang membisu lah)
5. Tebalkan muka dan suruh keluarkan duit untuk join bisnes

Berapa banyak step tu???

Mungkin bila dah ada pengalaman, boleh lah, tapi waktu tu saya takda pengalaman. Saya pun mula lihat balik senarai saya tadi.

Saya buat keputusan nak cuba jual **produk kecantikan** pulak.

Orang Suka Shopping!

Ingat tadi saya cerita pasal Mid Valley Megamall?



Kalau anda orang KL, anda pun tahu. Cuba pergi Midvalley pada hujung-hujung bulan lepas orang dapat gaji.

Cuba tengok berapa jam terpaksa pusing-pusing cari parking. **Tak dapat punya!** Penuh sangat!

Orang suka shopping, termasuk dalam Facebook. Cuma dalam Facebook, **kita terpaksa korek sikit**. Cari sikit.

Di manakah terletaknya orang yang suka shopping dalam Facebook bagi produk yang kita nak jual. Mereka wujud...cuma mereka tersorok dari mata kasar.

Bila saya tukar strategi begini...saya dapati hanya dalam hari pertama saja dah dapat 3 jualan. Okay lah tu!

Hari kedua, dah naik 5 jualan.

Hari ketiga dah naik 7 jualan.

Pernah dalam satu hari, saya dapat 23 jualan bagi produk yang keuntungannya RM65! Jumlahnya **RM1495 dalam satu hari!**

Bermula pada hari itu lah, saya mula jumpa...satu formula. Formula yang telah diperbaiki tiap-tiap hari supaya semakin lama ia semakin **cepat** dan **efektif** untuk membuatkan prospek ingin **membeli SERTA MERTA** dengan **GHAIRAH** dan **tak sabar**.

Kesimpulan

Sekarang anda dah faham. Sebagai permulaan untuk nak bisnes dalam Facebook, sebaiknya pasarkan pada 'shoppers' dulu....dalam pasaran yang dah terbukti laku sejak zaman berzaman. Sejak 10 tahun lepas, 30 tahun lepas, 50 tahun lepas. Pasaran yang tak pernah mati, dan takkan mati sampai bila-bila.

Jadi timbul beberapa soalan:

- bagaimana nak korek dan cari 'shoppers' tersebut?
- Apa caranya nak bagi mereka ghairah dan tak sabar nak beli?

Ikuti surat saya yang seterusnya dalam beberapa hari lagi....saya akan kongsi di situ.

Ikhlas,
Faisal Abdullah



Faisal Abdullah
CEO & Founder
NasihatNiaga.com