

DIGITAL MODUL

3 Aktivitas Penting di FB

Isi dari modul ini memiliki hak kekayaan intelektual yang dilindungi oleh undang-undang. Dilarang menggunakan, mengubah, memperbanyak dan mendistribusikan seluruh atau sebagian isi modul untuk tujuan komersil

- Disusun oleh Tim entrepreneurID

Menurut data dari We Are social, dari 160 juta pengguna sosmed di Indonesia, 82% adalah pengguna Facebook.
Alias ada lebih dari 130 juta orang Indonesia yang punya akun facebook.

Kebayang gak 130 juta itu seberapa banyak?

Kalau dibandingkan dengan sesuatu, maka 130 juta itu **LEBIH BANYAK** daripada seluruh jumlah penduduk di pulau Sumatra ditambah pulau Kalimantan ditambah pulau Sulawesi.

Benar, jumlah pengguna Fb lebih banyak daripada itu. 🤖

Luar biasanya, data dari similarweb menyebutkan bahwa setiap bulannya, facebook dikunjungi sampai 644.800.000 kali lho.
Alias Fb diakses lebih dari setengah miliar kali setiap bulan.

Setiap bulan ya, dan kalau dihitung ulang, artinya rata-rata Facebook diakses sampai 21,4 juta kali dalam 1 hari, wow banget. 😊

Dengan orang sebanyak itu, secara logika Fb ini adalah ladang jualan yang potensial.

Kalau kita tau cara memanfaatkan Fb ini dengan benar, maka kita gak akan kehabisan calon pembeli dari sana.

Karena itu, untuk teman-teman yang sudah jualan di Fb, yang semangat ya.

Ayo dilanjutkan ikhtiarnya, manfaatkan potensinya Fb, hehe 😁

Dan untuk menyulap Fbnya jadi media promosi yang menjual, Saya share 1 tipsnya ya.

Namanya adalah **KSP**

Apa itu??

KSP adalah singkatan dari **Kenal-Suka-Percaya**

Maksudnya gimana?

Jadi pada dasarnya,

Walaupun Fb potensial, jualan di Fb bukan sekedar posting terus dapat pembeli.

Ya, kita gak bisa **TIBA-TIBA JUALAN** disana. 😊

Kalau langsung jualan, yang ada postingan promosinya sepi.
Krik krik krik, hehe.

Sebaiknya, sebelum jualan di Fb maka kita perlu membuat orang lain Kenal, Suka dan Percaya dulu dengan kita.

Karena tanpa semua itu, maka penawaran kita gak akan dilirik.

Faktanya, mustahil ada penjualan tanpa ada kepercayaan.

Lantas bagaimana supaya calon pembeli di Fb bisa kenal, suka dan percaya dengan kita??

Saya share secara singkat ya.

Agar **DIKENAL** :

- Luangkan waktu untuk like postingan teman-teman di Fb
- Luangkan waktu untuk komen postingan teman-teman di Fb
- Luangkan waktu untuk membalas komen-komen diposting kita

Agar **DISUKAI** :

- Sering posting status positif
- Posting status secara rutin
- Jangan posting sembarangan (curhat, nyinyir, menjelekan orang lain)

Agar **DIPERCAYA** :

- Sering bercerita tentang keseharian kita di bisnis
- Sering bercerita tentang konsumen yang merasakan dampak positif dari produk kita
- Sering posting bukti atau testimoni nyeplos dari konsumen

Nah itulah sedikit aktivitas yang perlu dilakukan, supaya Anda dikenal, disukai dan dipercaya oleh calon pembelinya di Fb.

Memang butuh waktu, tapi hasilnya sepadan koq dengan waktu dan usaha yang dikeluarkan. 😊

Jadi boleh dicoba ya.