

DIGITAL MODUL



Cara buat status 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

Modul kali ini akan membahas tips cara nulis status yang ngebuat calon pembeli suka dengan Anda.

Ya, bagian ini penting banget.

Karena kalau calon pembeli suka dengan Anda, maka nanti saat Anda menawarkan sesuatu, mereka akan menyimaknya.

Sebaliknya, kalau penjualnya gak disukai, maka promosinya akan dilewatkan gitu aja. 😊

Nah, sekarang coba ingat-ingat, selama ini sudah mencoba membuat calon pembelinya suka gak?

Karena semakin banyak yang suka, maka semakin besar lho potensi penjualannya.

Lalu bagaimana cara membuat calon pembeli suka dengan kita?

Kalau di Facebook, kita bisa membuat calon pembeli suka lewat status-status kita.

Prinsipnya simple banget koq.

Kalau **statusnya disukai = penjualnya disukai**.

Itulah kenapa, orang-orang yang interaksi dipostingannya tinggi, jadi lebih mudah jualan.

Karena mereka paham prinsip barusan.

Disukai dulu, baru jualan, hehe.

Dalam bisnis, nama baik, brand, reputasi, itu penting banget.

Kalau kita bangun itu, maka insyaAllah bisnis akan semakin baik.



Yang jadi pertanyaan sekarang, lalu gimana caranya buat postingan yang disukai calon pembeli?

Teman-teman silahkan praktikan ya tips ini.

Pertama-tama,

Untuk membuat postingan yang disukai, itu **GAK BISA SEMAU KITA**

Semakin kita semaunya, semakin jelek interaksi yang kita dapatkan.

Semakin semaunya, semakin gak ada yang suka. 😊

Jadi harusnya seperti apa?

Untuk siapapun yang serius promosi di Fb, maka mulai sekarang buatlah postingan menyesuaikan dengan **TARGET PASARNYA**

Ya, bukan status asal.

Tapi tulislah status . . .

Yang ada hubungannya dengan hidup target pasar,

Yang target pasar butuhkan,

Yang menghibur mereka,

Yang isinya mereka sukai

Dan sejenisnya.

Inilah rahasianya.

Coba teman-teman perhatikan akun-akun Fb yang interaksinya tinggi.

Isi status mereka adalah hal-hal yang cocok untuk target pasarnya.

Sebenarnya, mereka bisa aja nulis status sembarangan.

Tapi gak mereka lakukan.

Karena mereka tau, begitu mereka asal posting status, itu mempengaruhi bisnis mereka.



Jadi mulai sekarang, tulislah status yang ada hubungannya dengan target pasar teman-teman ya.

Caranya gimana?

Langkah pertama, tentu saja kenali target pasar teman-teman..

- Usia mereka?
- Pekerjaan mereka?
- Masalah mereka?
- Keinginan mereka?
- Ketakutan mereka?
- Impian mereka?
- Kebiasaan mereka?

Setelah menjawab hal-hal diatas, teman-teman bisa buat status isinya hal-hal ini

- Tentang hoby target pasar
 - Solusi dari masalah target pasar
 - Menyinggung kebiasaan target pasar
 - Membahas ketakutan target pasar
 - Tips praktis untuk mereka
- dan lain-lain

Supaya kebayang, Saya berikan contoh ya.

Misal target pasar pekerjaannya adalah ibu rumah tangga.

Maka akan cocok kalau statusnya seperti ini 🙋

“Mak, hari ini masak apa buat keluarganya?”

Kepo dong 😁”

Status seperti itu, cocok untuk yang target pasarnya ibu rumah tangga.

Kalau update statusnya tentang teknologi, ya gak cocok, hehe.

Contoh kedua, misal target pasarnya pengusaha.

“Maka akan cocok kalau statusnya seperti ini 🙋

*Saya mau bagikan 5 tips praktis buat naikan penjualan
Yang mau boleh komen ya 😊*

Atau misal, target pasarnya adalah muslimah.

Maka cocok kalau statusnya begini 🙋

“Ukhti. Yuk jaga Lisan, kita sama-sama perbanyak amalan. Setuju?”

Jadi begitu rahasianya ya teman-teman.

Postingan kita yang baca adalah orang lain, karena itu menulishlah untuk dibaca orang lain.

Bukan semau kita, bukan berdasarkan keegoisan kita.