

DIGITAL MODUL



## Funnel di Sosmed

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

Secara sederhana, Funnel adalah strategi untuk dapat penjualan yang maksimal dengan cara menggiring target pasar dari satu tahap ke tahap berikutnya dalam bisnis kita.

Jadi, pada dasarnya untuk membuat orang lain membeli, itu ada prosesnya alias tahapan-tahapannya. Bukan langsung jualan gitu aja.

Sayangnya, kesalahan yang dilakukan banyak orang adalah mereka tidak melakukan prosesnya dengan benar.

Ya, banyak orang jualan tanpa proses yang tepat, akhirnya hasilnya juga tidak tepat. Bukannya dapat pembeli, tapi dapat capek aja.

Nah menariknya, di setiap media ada proses Funnelnnya sendiri.

Promosi di WA, ada Funnelnnya.

Promosi di Fb juga ada Funnelnnya. 👍

Tujuan dari Funnel adalah agar bisnis kita dapat penjualan yang maksimal. Jadi bisa dikatakan, kalau Anda mengikuti Funnelnnya dengan tepat, maka ujungnya adalah dapat pembeli.

Nah karena Modul ini membahas Fb Personal, lantas apa Funnelnnya Fb?

Funnel Fb personal adalah ini 👉

Attention - Attraction - Assure - Activation

Ya, supaya mudah dihapal kami merangkumnya jadi 4A

Apa maksudnya Funnel ini?

Mudah saja koq. 😊

Attention = Buat tidak kenal jadi kenal

Attraction = Buat kenal jadi Suka

Assure = Buat Suka jadi Yakin


Activation = Buat Yakin jadi Beli

Nah sebenarnya yang dilakukan di Fb seputar 4 hal tersebut. Membuat yang tidak kenal jadi Beli, hehe. Kami bahas satu persatu ya.

## **Pertama, Attention.**

Tujuan tahap ini adalah membuat yang tidak kenal, jadi kenal.

Nah apa yang kita perlu lakukan?


Ini yang perlu dilakukan 

- Tambah teman Fb setiap hari
- Kalau teman Fb sudah penuh, tambah Follower tiap hari
- Luangkan waktu untuk interaksi dengan teman-teman Fbnya (Like & Komen)
- Luangkan waktu untuk membalas komen-komen di postingan kita

Ya, dengan cara barusan, maka kita melakukan tahap attention. Dapat perhatiannya target pasar. Membuat mereka dari gak kenal kita, jadi kenal kita

## **Kedua, Attraction.**

Membuat target pasar yang kenal, jadi suka. Alias membuat mereka tertarik dengan kita. Caranya seperti apa?

Ini yang perlu dilakukan 

- Sering posting status Positif
- Posting status isinya sesuai target pasar kita
- Posting status secara rutin
- Jangan posting sembarangan
- Manajemen postingan dengan baik
- Bangun Personal brand

Disadari atau tidak, membuat target pasar suka atau tidak dengan kita di Fb tergantung oleh postingan-postingan kita.

Nah kalau Fb hanya dibuat sebagai alat menyalurkan nafsu. Dimana curhat di Fb, ngumpat di Fb, nyindir di Fb. Maka dipastikan itu akan mengurangi orang-orang yang suka dengan kita.

Ujungnya, ya mempengaruhi bisnis kita kalau memang media promosinya menggunakan Fb. Anda gak percaya?

Coba deh cari informasi tentang Elon Musk.

Elon Musk adalah pendiri Tesla.

Tapi karena status-status Twitter beliau, saham Tesla pernah anjlok sampai posisi terendah. Nah begitulah, kalau kita gak bisa kontrol diri, maka kita gak bisa kontrol bisnis.

Jadi, jangan sembarangan posting.

### **Ketiga, Assure.**

Meyakinkan target pasar, membuat target pasar percaya.  
Mengubah dari yang suka, jadi percaya.

Jadi, semua ada prosesnya.

Di Fb itu prosesnya, kenal dulu, suka dulu, baru deh percaya. Nah dipercaya oleh teman Fb kita ini adalah sesuatu yang penting. Kenapa?

Karena No Trust, No Sales  
Mustahil ada transaksi, tanpa kepercayaan.

Mau bukti?

Coba deh perhatikan diri kita sendiri.

- Apakah kita akan memberikan uang kita ke sembarangan orang?
- Apakah kita akan membeli ke sembarangan orang?
- Apakah kita akan membayar sebuah produk, sementara kita gak yakin dengan penjualnya?

Jawabannya adalah tidak. Iya kan?

Nah hal yang sama juga terjadi di target pasar. Mereka tidak akan membeli ke penjual yang mereka tidak percaya. Jadi dipercaya dulu baru produknya dibeli.

Bagi banyak orang, uang adalah hal yang berharga berapapun jumlahnya. Dan sudah fitrahnya kita tidak akan memberikan uang ke sembarangan orang kalau kita tidak percaya orang tersebut. Benar?

Jadi, jangan kompromi sama faktor kepercayaan ini.

Saat membina teman-teman Agen. Kami di entrepreneurID selalu ingatkan untuk jadi penjual yang dipercaya. Karena walaupun produknya bagus, harganya murah, manfaatnya banyak, sistemnya keren. Itu semua percuma kalau penjualnya gak dipercaya.

Di Fb, untuk membuat orang percaya, kita perlu disukai dulu.


Apa bedanya suka dan percaya?

Suka itu, statusnya dibaca

Percaya itu, produknya dibeli, hehe.

Orang yang suka, belum tentu percaya.  
Tapi orang yang percaya, sudah pasti suka.

Nah kalau di Fb, tahap membuat orang suka jadi percaya atau yakin itu adalah tahap Assure.

Yang perlu dilakukan di tahap ini adalah 

- Sering buat story telling tentang bisnis kita
- 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

Ya, agar dipercaya maka yang perlu kita lakukan adalah cerita.

Cerita mudah diingat, mudah mempengaruhi orang lain. Inilah bedanya orang-orang yang posting status biasa, dengan posting status cerita. Padahal sama-sama posting status

Yang posting status cerita, mereka jadi dipercaya banyak orang. Perhatikan deh. 😊


Jadi begitu ya.

- Dari gak kenal jadi kenal itu kuncinya **INTERAKSI**.
- Dari kenal jadi suka itu kuncinya **POSTINGAN**.
- Dari suka jadi yakin itu kuncinya adalah **CERITA** tentang bisnis kita.

Lalu dari yakin jadi beli apa kuncinya?

## **Keempat, Activation.**

Yaitu tahap dimana Anda dapat pembeli di Fb.

Nah untuk bisa seperti itu, ini yang dilakukan 

- Tawarkan produk/jasa yang memang target pasar butuhkan atau bisa menyelesaikan masalah mereka
- Kemas penawaran dengan copywriting yang menjual.

- ☑ Buat target pasar sulit menolak penawaran, karena isi penawarannya bukan hanya produk

Jadi kunci membuat orang lain membeli di Fb adalah skill jualan kita.

- Kalau Anda tekun interaksi di Fb.
- Rajin posting status
- Kuat ceritanya
- Hebat skill jualanannya, Wah siap-siap laris manis di Fb, hehe.

Dan berita baiknya, itu semua bisa dipelajari lho. 😊👍

Jadi kebayang kan Funnel di Fb?

1. Buat gak kenal jadi kenal
2. Buat kenal jadi suka
3. Buat suka jadi yakin
4. Dan terakhir, buat yakin jadi beli

Nah bagaimana cara menjalankan hal tersebut?

Apakah satu persatu?

Karena ini Modul praktik, maka Kami akan ajarkan cara praktiknya ya. 😊

Sebenarnya untuk melakukan Funnel tersebut, bahkan mempratikan materi modul ini, yang perlu Anda lakukan hanyalah menyusun aktivitas harian yang tepat.

Ya aktifitas harian artinya adalah aktivitas yang dilakukan sehari-hari. Nah aktivitas harian ini menarik, karena ini yang membedakan orang-orang yang beneran praktik dan hanya praktik setengah-setengah. 😊

Mereka yang mempraktikan apa yang telah dipelajarinya, itu akan punya aktivitas harian yang berbeda. Karena itu, di modul kali ini, Kami akan merekomendasikan aktifitas harian yang perlu Anda lakukan setelah selesai baca modulnya.

Coba rutinkan aktivitas harian ini selama 2 bulan kedepan tanpa terlewat 1 haripun. InsyaAllah akan sangat memberikan perbedaan yang besar, hehe.

Jadi waktu prime time buka Fb orang-orang Indonesia adalah dijam-jam berikut :

- ♥ Pagi hari antara pukul 07.00 sampai 09.00 pagi
- ♥ Siang hari antara pukul 12.00 sampai 13.00 siang
- ♥ Malam hari antara pukul 18.00 sampai 20.00 malam

Kenapa dijam tersebut?

Karena dijam itu orang-orang Indonesia santai, dan salah satu kebiasaan mereka dalam menghabiskan waktu santai adalah dengan membuka sosmed. Nah karena itu, Anda silahkan pakai jam tersebut untuk melakukan ini

Pagi

- Posting status
- Interaksi 10 - 20 menit
- Invite teman Fb 50 orang

Siang

- Posting status ringan
- Interaksi 10 - 20 menit

Malam

- Posting status
- Interaksi 10 - 20 menit
- Approve teman Fb

Untuk posting status, diwaktu siang gak perlu status berat. Karena algoritmanya kurang bagus.

Yang paling bagus adalah pagi dan malam.

Kalau Anda mau posting status berbobot, maka postinglah diwaktu ini.



Untuk jam posting status dan interaksinya, sesuaikan dengan jam prime time ya. Alias waktu dimana orang-orang ramai buka Fb agar hasilnya maksimal. 😊

Jadi, dengan pengaturan waktu seperti itu. Sebenarnya yang kita butuhkan untuk di depan Fb hanya 40 menit sampai 1,5 jam aja dalam sehari.

Artinya kita masih punya 22 jam lebih untuk melakukan hal lainnya. Nah, 22 jam lebih itu silahkan digunakan untuk melakukan hal lainnya. Hehe.

Dan sedikit tambahan untuk menutup pertemuan kali ini, Kami ingin lengkapi dengan waktu untuk membuat konten atau postingan.

Kalau kami di entrepreneurID, terbiasa membuat konten pagi hari. Kenapa?

Karena pagi hari belum ada aktivitas berat yang membebani otak. Jadi pekerjaan buat konten, jadi lebih maksimal. 😊👍

Biasanya, selesai 1 jam atau paling lama 2 jam.

Kemudian, malam hari sebelum istirahat, kami pakai waktunya untuk revisi konten. Jadi ngecek konten yang dibuat tadi pagi. Mungkin ngeceknnya selama 30 menit.

Tapi kembali lagi ya.

Ini tim kami yang sudah terbiasa buat konten disamping aktivitas lainnya.

Nah yang ingin Kami sampaikan adalah silahkan Anda yang pakai Fb untuk promosi, lakukan hal yang sama.

Pagi sebelum posting status, atau setelah posting status dan interaksi, maka buatlah konten. Buat sebanyak mungkin sebelum waktunya istirahat.

Tabung konten untuk beberapa hari kedepan.

Lalu malamnya, sebelum istirahat pakai sebentar untuk ngecek konten. Apakah ada typo atau ada yang perlu ditambahkan. Dengan aktivitas yang seperti ini, jadi kerja Anda jadi lebih teratur.

Buat konten jangan seperti kejar tayang ya, hehe, dalam artian status hari ini, buatnya hari itu juga. Bagusnya status yang akan diposting, itu buatnya jauh-jauh hari. Dengan cara kerja seperti ini, insyaAllah Anda punya stock status untuk Fbnya dan tidak membebani pekerjaan lainnya.

Untuk isi statusnya, suka-suka Anda saja. 😊

Kalau bisa ikuti hal ini.

Maka dalam 1 minggu Anda bisa posting status 5 sampai 18 status.

Lho koq paling kecil 5?

Iya, itu kalau sehari posting statusnya 1 saja.

Dan sabtu minggu libur.

Kami merekomendasikan Anda untuk tidak aktivitas bisnis di Weekend.

Biarkan Weekendnya dipakai untuk keluarga, hehe.

Begitu ya. 😊