

**DIGITAL MODUL**

## **Yang Perlu Dilakukan Kalau Interaksi Turun**

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

Apa yang harus dilakukan jika interaksi di Fb turun?

Iya, contohnya dulu likenya banyak. Sekarang likenya nggak sebanyak dulu. Dulu komennya banyak. Sekarang komennya nggak sebanyak dulu.

Nah apa yang harus dilakukan jika ada dikondisi tersebut?

Kita akan bahas hari ini ya.

Jadi, seperti yang pernah kita pelajari di awal-awal dulu bahwa cara jualan yang benar di Fb personal adalah dengan menjaga hubungan dengan anda Fb dan Follower di Fb.

Nah kalau interaksinya kecil, maka itu menandakan hubungannya lagi gak bagus.

Dan ini kalau dipaksakan maka hasil jualannya pasti gak maksimal.

Karena itu, di modul ini kami berkali-kali menyampaikan ke anda kalau interaksinya belum tinggi, lebih baik naikan dulu interaksinya. Jualannya ditunda.

Sampai interaksinya bagus.  
Baru deh coba jualan.

Karena itulah, tentang interaksi ini bagusnya anda punya standar. Berapa jumlah like minimal dan jumlah komen minimal tiap status.

Misal.

Jumlah like 50, komennya 5

Atau misal

Jumlah like 100, komennya 10

Atau bahkan  
Jumlah like 200, komennya 20

Nah untuk mengukur interaksi kita bagus atau gak.  
Kita harus punya standar interaksi di tiap status.

Kalau standarnya gak tercapai, maka anggap saja interaksinya lagi gak bagus.

Nah anda punya standar interaksi di statusnya gak?

Wajib punya ya, karena itu untuk mengukur performa akun Fb personal kita.

Kalau 5 sampai 10 status terakhir dibawah standar interaksi.  
Maka itu artinya akun Fbnya belum bisa dipakai promosi.

Naikan dulu interaksinya.

Lantas kalau kasusnya interaksinya pernah tinggi, terus turun apa yang harus dilakukan?

Yang perlu dilakukan, tentu saja **MENGEMBALIKAN INTERAKSI JADI TINGGI KEMBALI**

Iya, jadi kalau interaksinya turun, kembalikan dulu interaksinya.

Tapi sebelum Kami bahas caranya, Kami akan jelaskan dulu apa sebenarnya penyebab interaksi turun padahal kita sudah menjaga interaksi selama ini.

Ya, pada dasarnya kalau kita pakai Fb personal untuk keperluan bisnis, pasti akan ada masa dimana interaksinya turun.

Koq bisa begitu?

Penyebab interaksi di Fb turun itu sebenarnya adalah 2 hal.

**Pertama, penambahan teman Fb atau follower tertargetnya lebih lambat dibanding kecepatan update status.**

Jadi sehari hanya bertambah satu, dua, tiga, gak terlalu banyak. Sementara posting status terus jalan.

Akhirnya status kita hanya dibaca oleh orang-orang yang itu-itu aja.

Lama kelamaan, yang nyimak status jadi berkurang, dan akhirnya interaksinya turun.

**Alasan kedua.**

**Postingan status kita gak ada hubungannya dengan kehidupan teman dan Follower Fb kita.**

Sudah pernah Saya ajarkan kan?

Kalau posting status jangan semau kita.

Tapi harus menyesuaikan dengan target pasarnya.

Nah kalau postingan kita sudah gak sesuai lagi dengan mereka, maka pasti interaksinya akan turun.

Jadi sebenarnya, yang menyebabkan interaksi turun itu adalah 2 hal.

1. Teman
2. Status

Jadi solusinya bagaimana?

Nah buat anda yang interaksinya turun padahal dulu pernah tinggi, silahkan lakukan langkah-langkah ini ya.

### **1. Update lah 3 status yang memancing komen**

Kalau update status yang memancing komen, otomatis juga akan memancing like.

### **2. Lakukan notifikasi buatan**

Arahkan anda WA kita menuju salah satu status Fb yang mancing komen itu.

Nah kalau sudah melakukan 2 hal ini. Kita akan lihat hasilnya.

Jika hasil interaksinya sesuai standar kita, maka gak perlu ada perbaikan. Kita lanjutkan aktifitas Fb seperti bisa.

Tapi kalau ternyata komennya gak sesuai standar kita, artinya perlu ada perbaikan.

Cara memperbaikinya lanjut ke nomor 3.

### **3. Lakukan Screening Teman Fb**

Setelah screening.

Untuk yang akun Fbnya banyak followernya, maka bisa arahkan followernya untuk jadi teman.

Caranya update status seperti ini

Ada slot pertemanan sebelum Full, yang belum berteman silahkan undang Saya ya jadi teman Fbnya

Ingat, ini hanya dilakukan buat yang followernya tinggi.

Kalau followernya gak tinggi terus harus apa?

Maka harus mulai cari teman tertarget rutin selama 1 bulan.

Nah sambil menambah teman, jangan lupa jalankan interaksi dan update status yang disukai target pasar.

Tapi, supaya interaksinya gak turun, maka lakukan poin keempat

#### **4. Update isi Otak**

Iya, percuma memperbaiki interaksi kalau pengetahuan kita adalah pengetahuan kemarin.

Bisa saja interaksi turun, karena memang postingan kita terlalu jadul. Gak ada kejutannya, mudah ketebak. Atau anda Fb kita sudah terlalu pintar.

Karena itu, banyak-banyak belajar supaya ada banyak informasi yang bisa dijadikan ide status.

Selama ini, ketika interaksi turun. Banyak orang menyalahkan algoritma Fb.

Katanya algoritmanya jelek lah. Algoritmanya berubah teruslah.

Nah menyalahkan itu sebenarnya tidak menyelesaikan apa-apa.

Algoritma Fb memang akan terus berubah.  
Tapi kita ini adalah penggunanya.  
Jadi mau gak mau, kita ikuti aturan mainnya.

Dan kami lihat sendiri, orang-orang yang gak menyalahkan algoritma interaksinya memang turun.  
Tapi setelah itu kembali lagi karena mereka fokus ke solusi.

Ya, hati-hati dengan fokus.

Saat membina teman-teman Agen entrepreneurID.  
Jujur saja, beberapa orang ada yang fokus ke hal yang gak bisa dikendalikan.

Ketika kita fokus ke hal yang salah.  
Maka energi kita akan berkurang, waktu kita akan terbuang, dan gak ada hasil yang kita dapatkan.

Karena itu, hati-hati dengan fokus.

Begitu juga saat menggunakan Fb.  
Kalau kita fokus ke hal yang gak perlu, maka itu akan menghancurkan diri kita sendiri.

Karena itu, untuk anda yang interaksinya turun.  
Fokus saja ke hal-hal yang bisa dilakukannya ya.

Jangan fokus ke algoritma atau menyalahkan siapapun.

Jangan salahkan Algoritmanya, tapi perbaiki kontennya dan strateginya

Nah menutup modul kali ini, Saya ingin memberikan nasihat.

Jadi buat anda yang memang target pasarnya banyak di Fb, maka Kami menyarankan untuk **BANGUN HUBUNGAN NYATA**

Mungkin ada sebagian orang yang sengaja buat akun Fb untuk jualan. Itu sah-sah aja sih.

Tapi ingat, prospek bukan sekedar angka. Mereka hidup, mereka punya perasaan.

Apapun bisnisnya, calon pembelinya adalah manusia. Maka coba untuk manusiakan mereka.

Anggap teman Fb adalah **TEMAN BENERAN**  
Bukan tembok yang bisa dijual terus-terusan.

Berusahalah dekat dengan mereka.  
Sapa namanya, bercanda dengan mereka, saling berbagi semangat, bangun hubungan.

Mungkin kita tidak segera dapat pembeli, tapi bisa jadi lewat sana kita dapat rezeki dalam bentuk lainnya.

Banyak pembeli itu enak, tapi banyak teman itu jauh lebih enak.



Pada dasarnya setiap orang mencari "hubungan nyata".

Mereka yang hanya jualan saja, maka cepat atau lambat akan di tinggal target pasarnya.

Jadi cara berfikirnya digeser sedikit yuk.

Kita pakai Fb untuk cari "Teman yang membeli"  
Bukan sekedar mencari pembeli.

Beda lho. . .

Kalau kita hanya mencari pembeli, maka semua orang yang muncul di timeline kita, akan kita anggap ATM.  
Akhirnya kita gak menyenangkan untuk mereka.

Tapi kalau kita cari teman yang membeli.  
Maka semua yang muncul di Fb kita, akan kita anggap kenalan.  
Dan bahasa kita jadi lebih tulus ke mereka.

Jadi, carilah teman yang membeli.  
Alias perbanyak teman benerannya.

Kalau cara berfikirnya begini, maka insyaAllah interaksi itu akan terus tinggi, tanpa perlu dibuat-buat.