



By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





## **Sebelum To The Point Silakan Baca Ini dulu ya..**

Rahasia BBM Marketing adalah sebuah ebook yang berisikan materi-materi strategi dan trik Bagaimana mempromosikan, menjual, dan memasarkan suatu produk secara EFEKTIF dengan menggunakan aplikasi chat Blackberry Messenger (BBM) sehingga dapat menaikkan OMSET PENJUALAN hingga 299% atau lebih. Materi-materi dalam Ebook ini biasanya kami gunakan dalam kursus Online Shop yang diselenggarakan oleh Media Online Center ([www.MediaOnlineCenter.com](http://www.MediaOnlineCenter.com)) bekerjasama dengan Komunitas Bisnis Online (KBO) Taskmalaya, bagi yang mau bergabung di grup facebooknya ini link nya :

<https://www.facebook.com/groups/KBOtasik/>

Ok. Lanjut..

Yang perlu Anda ketahui bahwa Ebook ini bukan ebook “**cara cepat kaya**” melainkan salah satu cara dari sekian banyak cara bagaimana Anda bisa menghasilkan profit lebih banyak dalam berjualan khususnya dengan memanfaatkan perkembangan teknologi saat ini yaitu dengan adanya aplikasi chat BBM. Ingat Omset penjualan

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





Anda bisa naik jika Anda MAU dan YAKIN dalam mempraktikkan SEMUA strategi yang akan disampaikan dalam ebook ini.

Kami akan memberi GARANSI uang kembali 100% (Cashback Guarante) jika omset penjualan Anda dalam satu bulan tidak meningkat. Asal Anda benar-benar mempraktikkannya. Ingat, BENAR-BENAR MEMPRAKTIKANNYA. DIJAMIN. Kalau tidak meningkat pasti ada yang salah dalam mempraktikkannya. Nah untuk itu Anda bisa konsultasi dengan saya nantinya. Wokeh..



Oya lupa, perkenalkan dulu saya Trainer Bisnis Online Shop. Salah satu yang menjadi coach dan Trainer dalam kursus Bisnis Online Shop yang diselenggarakan oleh Media Online Center.

Saya rasa saya tidak perlu memperkenalkan siapa nama saya kepada Anda, jujur saya lebih enjoy tidak terkenal. Namun Anda bisa memanggil saya coach atau maseter karena kedepan saya akan menjadi coach (pembimbing Anda). Ada juga yang sering memanggil saya "Master". Tapi bukan "master magician" atau master seperti Utut Adianto hee, saya lebih

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





dikenal sebagai Master Online Shop. Jangan khawatir walaupun saya tidak memperkenalkan siapa nama asli saya kepada Anda, Anda tetap bisa berkomunikasi dan bersilaturahmi atau konsultasi dengan saya dengan meng-invite pin BBM saya di :

**75905C23**

silakan di invite ya sebelum kontaknya full



Atau Anda bisa follow twitter saya di :



**@CoachOnlineShop**



<https://www.facebook.com/komunitas.bisnisonline.7>

Oya mohon maaf jika dalam penulisan ebook ini masih ada banyak kekurangan baik dari cara penyampaian, penulisan ejaan dan kata-kata atau aspek lainnya yang kurang berkenan di hati Anda. Dari hati yang paling dalam sungguh tidak ada maksud untuk menggurui Anda, tulus hanya

By:

**@CoachOnlineShop**

**www.BBM-Marketing.com**










ingin berbagi ilmu dan pengalaman yang sudah saya buktikan hampir 1.5 tahun.

Untuk itu selamat membaca dan selamat mempraktikan..

*Enjoy it and Move On..* 

## **RAHASIA BBM MARKETING**

Kalo bicara istilah “BBM” ada dua arti yaitu Bahan Bakar Minyak dan Blackberry Messenger, nah yang kita pelajari dari ebook ini adalah BBM yang artinya Blackberry Messenger. Saya harap dari pembaca semua yang membeli ebook ini tidak ada yang salah pengertian, karena mentang-mentang ada istilah BBM Marketing dikiranya materinya berisi strategi bagaimana menjadi pemasar Bahan Bakar Minyak atau BBM yang handal heee..  yah pasti ga adalah soalnya saya tahu Anda yang membeli eBook ini adalah orang yang cerdas mau berinvestasi 55.000 untuk menghasilkan profit berlipat. Betul? Hee 

By:

@CoachOnlineShop

 [www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





Bagi sebagian orang pengguna Blackberry Messenger (BBM) mungkin hanya sebatas mengikuti trend saja bisa dibilang “gaul flend..” tdak berorientasi ke bisnis. Banyak orang yang membeli smartphone (Blackberry, Android, Iphone, dll) hanya sebagai gaya hidup, dimana smartphone ini malah jadi aspek konsumtif atau leabilitas yang ujung-ujungnya menjadi pengeluaran, tapi sebagian orang menggunakan smartphone itu untuk menghasilkan uang atau disebutnya “Aset” yang bisa menghasilkan pemasukkan bagi “kemakmuran ekonomi” Anda. Nah yang berfikir smartphone harus jadi salah satu sumber pemasukkan adalah orang yang CERDAS menurut saya. Betul?

Bagaimana dengan Anda?

Tahukah Anda? Blackberry Messenger merupakan salah satu alat marketing yang ampuh kalau kita menggunakan dengan cara yang benar dan tepat sasaran. Berdasarkan survey menurut LSS (Lembaga Survey Saya Sendiri) hampir 80% pebisnis Online Shop sebagian besar melakukan

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





transaksi dan “deal” di BBM. Salah satu client saya bisa menghasilkan omset puluhan juta rupiah hanya dari 1 HP Blackberry saja padahal Kontak BBM nya Cuma beberapa ratus saja. Sedaap bukan..? gimana kalau kita punya 10 Blackbbbery yang berjualan dan menghasilkan profit. Wah bukan sedap lagi itu mah tapi “makyusss” hee..

Berikut adalah penampakan screen shoot daftar jumlah kontak BBM dari salah satu client saya yang sudah mempraktikkan sebagian dari jurus-jurus BBM Marketing, coba lihat kontak BBM nya Cuma beberapa ratus saja tidak nyampe 300 kontak. Tapi omsetnya beuhh... Muantap... Kalau ga percaya nanti tanyakan langsung ma orangnya.. nanti bisa minta ke saya PIN nya hee

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





Belum lagi pengguna BBM semakin bertambah dan luas kenapa karena BBM sudah lintas Platform, kini Anda bisa BBM-an dengan pengguna smartphone berbasis Android dan IOS. Itu artinya pasar makin luas. Sayang jika Anda tidak memanfaatkan momentum tersebut. Yang akan saya bagikan disini adalah tips, trik dan strategi hasil pengalaman secara pribadi dan juga berdasarkan pengalaman orang lain. Kalau ada pakar yang mempunyai judul serupa belum tentu isinya sama. Wokeh...

\*\*\*



By:  
@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





## **RATURAN DAN ETIKA DALAM BBM MARKETING**

Dalam dunia BBM marketing ada beberapa peraturan dan etika yang harus kita patuhi. Jangan sampai kita melakukan kesalahan atau langkah yang fatal. Customer Anda adalah “aset” Anda. Jika Anda salah langkah bukannya customer Anda mau membeli atau bertambah tapi malah justru membuat customer Anda lari menjauh dari Anda . Berikut ini beberapa peraturan yang harus Anda patuhi dalam koridor BBM Marketing:

**Peraturan 1 : Hati-hati dalam Broadcast!.**

**Usahakan jangan melakukan Broadcast BBM yang berkaitan dengan penawaran produk Anda.**

Sekarang begini, Apakah Anda pernah punya kontak yang hampir setiap hari membroadcast penawaran produk? Bagaimana persaan Anda? Apakah terganggu? Jengkel? Risih? Apa yang Anda lakukan jika Anda menerima pesan BC penawaran produk?

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





Pasti kebanyakan rata-rata langsung “End Chat”.

Hanya beberapa orang yang membacanya. Kadang orang iklan melalui fasilitas broadcast (BC), sangat menyebalkan bahkan anda sangat beresiko di hapus (delcon) dari daftar kontak karena orang yang di daftar kontak tidak menginginkan info dagangan anda, jadi jangan lakukan metode seperti ini lagi yang ada hanya menambah dosa anda sudah membuat orang lain mengumpat. Kecuali Anda membroadcast info- info yang sekiranya bermanfaat dan sekiranya memang orang lain perlu tahu info dari isi broadcast tersebut. Disarankan kalau sekedar info-info yang tidak penting dan alay apalagi hoax sebaiknya jangan di broadcast atau di forward.

Jadikan BBM sebagai sarana komunikasi saja tidak perlu broadcast yang membabi-butakan yang justru malah menjadikan image Anda kurang baik dimata customer, nanti malah kesannya Anda kurang orderan sehingga melakukan BC terus-terusan.

Kecuali Anda sudah punya reseller-reseller resmi Anda di kategori kontak khusus, dimana Anda hanya

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





memberitahukan kepada reseller atau mitra Anda seputar informasi produk yang sekiranya para reseller anda perlu mengetahuinya, missal cuci gudang dan promo. Namun ingat hanya broadcast kepada reseller-reseller resmi Anda yang sekiranya membutuhkan informasi tersebut. Lebih idealnya Anda membuat semacam Term of Service (TOS) dan pemberitahuan sebelumnya bahwa jika ada kontak BBM yang menawarkan diri menjadi reseller Anda, usahakan Anda tanya dahulu atau kasih konfirmasi terlebih dahulu apakah reseller atau customer Anda tersebut bersedia menerima BC info tentang produk-profuk Anda. Jika “ya” atau setuju Anda bisa masukkan kedalam daftar kontak langganan BC.

STOP YOUR  
BROADCAST  
MESSENGER  
NOW!



**Ingat “HARAM” hukumnya Anda mem-BC penawaran produk atau yang berkaitan dengan produk TERKECUALI anda sudah melakukan konfrimasi sebelumnya dengan kontak Anda bahwa kontak tersebut bresedia menerima BC-BC dari Anda.**

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





**Peraturan 2 : Jangan sembarang Invite PIN,**  
Terkecuali Anda sudah tahu Pin yang Anda Invite adalah prospek Anda yang sudah tertarget. Misal Anda jualan sandal wanita tapi Anda asal invite sehingga yang bukan target prospek Anda malah di invite juga. Hal tersebut hanya akan memenuhi daftar kontak pin Anda. Intinya percuma kontak PIN-nya banyak tapi kalau tidak produktif alias tidak banyak menghasilkan penjualan (selling) buat apa. Invite pin siapapun juga itu sah-sah saja asal Anda harus lebih menyeleksi prospek Anda apalagi kalau jualan Anda sudah banyak reseller/customernya. Disarankan lebih baik Anda yang di invite dari pada Anda yang Invite karena biasanya jika Anda yang di invite mereka yang butuh kepada banrang Anda.

Intinya bersikap arif lah dalam meng-invite pin. Begitu juga sebaliknya yang menginvite Anda kadang justru menawarkan produk kepada Anda betul? Terus gimana atuh? Ok lanjut saja jangan berhenti bacanya. Setelah Anda baca semua pasti nantinya “ngeuh” juga hee.

By:

@CoachOnlineShop



[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)



**Peraturan 3: Diusahakan jangan membuat status di profil BB Anda yang tidak penting.** Misal Anda kesal dengan salah seorang teman Anda, atau customer Anda, nah sebaiknya tidak usah orang lain tahu. Pada intinya jangan membuat status yang galau, apalagi menyudutkan pihak tertentu. Bersikaplah sebagai seller yang professional. Jangan campurkan masalah pribadi ke dalam bisnis Anda. Gunakan status profil Anda hanya untuk kepentingan bisnis Anda saja. Dianjurkan juga jika dana Anda mencukupi usahkan Anda minimal punya 2 HP BB sehingga Anda punya 2 PIN BBM dan pisahkan antara PIN BBM untuk komunikasi pribadi dengan PIN BBM untuk bisnis Anda. Selain itu biar gampang memilah dan memilih mana kontak reseller, mana kontak customer, mana kontak family, mana kontak teman dan lain-lain.

**Peraturan 4: Jangan biarkan Anda punya kontak PIN yang “mubadzir”** artinya pastikan Anda menjalin komunikasi dengan mereka dan berteman baiklah dengan mereka, tanya kabar, tanya mereka jualan apa (jika mereka juga jualan produk selain Anda), saling sapa sehingga Anda punya ikatan emosional dengan mereka. Ingat ini PENTING. Dari pada Anda GALAU sepinya orderan tapi kontak BBM

By:

@CoachOnlineShop



[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





Anda nyampe ribuan kontak mending Anda coba sapa mereka satu-satu dan bersilaturahmi dengem mereka. Tanya bagaman jualannya? Atau Anda bisa bertanya bagaimana cara mereka jualan sehingga Anda pun dapat ilmu baru dan pengalaman baru. Yang paling penting adalah tanya kebutuhan mereka apa? Bisanya setiap pebisnis Olshop punya jaringan reseller tersendiri dimana setiap reseller/olshop jualan produknya beda-beda dan customernya pun beda-beda. Karena berbeda-beda itulah PASTINYA mereka akan saling membutuhkan satu sama lain. Belum ngeuh? Ok Lanjut. PERCAYA sama saya dan PERCAYA sama Tuhan jika Anda menjalin hubungan yang baik orderan Anda pasti meningkat. DIJAMIN. Dengan catatan komunikasi Anda sudah masuk ke dalam teritori hubungan emosional. Kalo hanya sebatas say hello ga akan ngaruh sist/gan... kalo perlu tanya kapan hari lahirnya kemudian catat, atau Anda cari tahu di facebooknya kemudian Anda ucapkan selamat ulang tahun dan doakan mereka tentunya pada hari ulang tahunnya. Jangan sampai karena Anda sudah baca ebook ini dan saking semangtnya Anda buru-buru mengucapkan selamat ulang tahun padal ulang tahunnya 6 bulan lagi hee.. Kalau reseller Anda juga sudah beli ebook Rahasia BBM Marketing pasti dia akan bilang gini.. “pasti kamu baru beli ebook Rahasia BBM Marketing ya..?” wkwkwk... :D

By:

@CoachOnlineShop



[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)



Intinya adalah jangan ada kontak BBM Anda yang tidak Anda kenal, Anda harus kenal mereka, mereka jualan apa, asal kota darimana, kalau perlu Anda tahu siapa nama kucing peliharaannya hee lebay...Terorinya adalah jika Anda dan kotak BBM Anda punya hubungan emosional yang kuat dan nyaman berteman dengan Anda walaupun tidak pernah bertemu mereka akan sukarela membeli dan order produk Anda. Kalau mereka punya kebutuhan apalagi yang berkaitan dengan produk Anda mereka tidak akan nyari kesiapa-siapa pasti akan order kepada Anda.DIJAMIN. Memang hal ini perlu proses dan tidak akan beres hanya dengan hitungan hari. Apalagi yang kontak BBM nya udah ribuan. Ya daripada Anda GALAU ga ada orderan Anda sapa mereka, Anda tanya mereka. Jadilah supplier atau seller yang “nyaman” bagi mereka. Wokeh... ? Just Do it..

**Peraturan 5:** Gunakan bahasa yang sopan dan ramah, hindari kata-kata yang kurang difahami, dan ambigu. Karena kita akan berkomunikasi dengan lintas agama dan budaya, setiap daerah dan budaya punya bahasa masing-masing dan anatara setaip daerah dengan satu daerah lainnya biasanya akan ada kata atau istilahnya sama tapi pengertainnya berbeda. apalagi kata-kata alay hee.. tujuannya supaya komunikasi nyaman dan lancar saja.

By:

@CoachOnlineShop



[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)



**Paraturan 6:** Hindari membicarakan atau membuat status BBM yang mengundang kontroversi apalagi “kontroversi hati” heee, misal yang berbau SARA atau politik. Kenapa karena setiap orang punya pemikiran dan pendapat yang berbeda-beda sehingga persepsinyapun akan berbeda pula. Jangan sampai Anda berdebat dengan kontak Anda sehingga musuh-musuhan apalagi kontak Anda itu adalah customer Anda.

Hindari juga Anda mengutarakan keluhan Anda di personal Messege misal ada customer Anda yang “Hit and Run” kemudian Anda buat Personal Messge tentang customer Anda yang Hit n Run tersebut. Sebaiknya jangan karena akan membuat customer Anda, “ill feel”.

**Peraturan 7:** Sebaiknya Anda memisahkan Antara PIN BBM untuk bisnis dan PIN untuk kepentingan pribadi. Dengan begitu Anda aman mau membuat ststus GALAU juga di PIN BBM khusus untuk pribadi Anda. Selain itu Anda bisa lebih fokus ke PIN BBM khusus bisnis Anda. Karena PIN BBM pribadi Anda dengan PIN BBM Bisnis Anda terpisah artinya PIN Bisnis Anda akan bisa menampung lebih banyak kontak.

Sebenarnya jika Anda pengguna Android Anda bisa menginstal beberapa aplikasi BBM dalam 1 HP

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





Android sehingga Anda punya beberapa pin. Dan sudah saya buktikan sama asisten saya. Enaknya Anda tidak perlu membeli 2 atau 3 hap untuk punya 3 PIN BBM hany dengan 1 HP saja sudah cukup, namun HP Android Anda harus yang besar kapasitas RAM nya misal 1GB, baru mantap. Kalo Cuma 512MB paling Cuma bisa 2 PIN BBM. Ok nanti saya buat Tutorial khusus untuk cara membuat 1 HP Android bisa untuk beberapa PIN BBM. Ingat hanya bisa diinstal untuk 1 HP. Berikut penampakannya.



Itu adalah peraturan dan etika yang harus Anda jaga dalam BBM Marketing. Peraturan ini mungkin bisa saja berubah kedepanya tergantung perkembangan infromasi dan zaman tentunya. Cuma intinya bersikap ariflah dalam berkomunikasi. Intinyakan kita BBMan adalah berkomunikasi betul? Wokeh.. lanjut!

By:

@CoachOnlineShop



[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)



## **BAGAIMANA CARA KONTAK BBM ANDA MENJADI PRODUKTIF?**

Perlu Anda ketahui bahwa kontak BBM Anda adalah pasar Anda. Semakin banyak kontak BBM Anda akan semakin meningkat pula penjualan Anda. Tapi ada juga kasus yang kontak BBM nya hingga ribuan tapi ko orderannya minim ya? NAH ITU YANG DISEBUT KONTAK GAK PRODUKTIF.

Nah mari kita bahas dulu satu per satu sebabnya apa. Nyo..kita liat bareng-bareng, berikut ulasannya, kalo ada yang kurang atau punya pendapat sendiri silakan nanti tambahkan di grup khusus Facebook "Private Rahasia BBM Marketing" kita ya..

Kenapa kontak BBM banyak hingga ribuan tapi orderan sepi:

- Anda kurang bersilaturahmi atau berkomunikasi dengan mereka. Coba Anda saling komunikasi dulu hingga Anda punya ikatan emosional khusus. Sebenarnya udah kita bahas sebelumnya ya..di bab :perturan BBM Marketing".
- Anda kurang rajin promosi soft selling. Artinya coba tanya kebutuhan mereka Apa secara personal bukan BC.
- Rajin-rajinlah bersish-bersih kontak. Kalo ada kontak yang udah lama "bertengger" di BBM

By:

@CoachOnlineShop



[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





Anda tapi tidak pernah order sama sekali mendingan di delcon za ya..

- Kalau terus-terusan masih sepi berarti, Kontak Anda memang bukan kontak yang tertarget artinya bukan pasar yang sesuai dengan produk yang Anda jual.

Anda pasti bertanya.....

“Solusinya gimana Master..?”

Wokeh begini saya bahas satu per satu..

1. Bagi Anda yang sudah banyak kontaknya apalagi sudah ribuan kontak jangan buru-buru bersih-bersih kontak. Anda jalin komunikasi dulu. Terus tanya kebutuhan mereka apa. Setelah tahu kebutuhan mereka apa coba carai barang kebutuhan mereka, jangan terlalu fanatik dengan produk jualan kita. Kemudian jaga service dan pelayanan. Sering-sering komunikasi walupun ga order. Tapi biasanya lama kelamaan pasti ada yang order mungkin karena kasian kali hee becanda... 😊
2. Kemudian catat pin-pin mereka dalam database Anda. Maksudnya apa master? Gini nyatat kontak ini penting jika suatu saat Anda delcon Anda masih punya data PIN-nya karena suatu saat PASTI Anda

By:

@CoachOnlineShop



[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)



membutuhkannya. Bukan hanya Cuma catat PIN catat juga nama Olshopnya apa, No HP nya apa dan dia jualan Apa. Kadang ada kasus kita udah delcon tapi karena ga dicatat kita kehilangan jejak, misal ada orderan sandal Kelom Geulis Anda sebelumnya tidak memasarkan dan tidak punya produknya, kemudian Anda ingat ke salah satu kontak yang udah Anda delcon. .. yanh kalo udah gitu Cuma bisa “nyengir” hee..

3. Setelah Anda “wawancara” dalam artian komunikasi catat satu-satu dalam buku atau database Anda, mulai dari nama olshop, no HP, PIN dan jualan mereka apa serta kebutuhan mereka apa, supaya kita ga lupa. Kalu kontak Anda bnyak ya di cicil za nyatat ya.. nanti tangan Anda malah gempor hee
4. Selain itu fungsinya kita punya data, kita bisa kerjasama tukeran kontak. Nah ini ada pembahasannya khusus ya.
5. Kalau udah satu bulan kontak Anda ga ada kontribusi atau order ke Anda, jangan buru-buru didelcon. Anda coba jalin kerjasama dulu. Kerjasama buat apa master? Coba Anda tawari mau ga PIN nya dia kita promosiin. Nah PASTI dia mau kan siapa yang gak mau di promosikan secara GRATIS (gak bayar). Orang kalau jasa iklan BC juga bayar ko

By:

@CoachOnlineShop



[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)



biasanya bayarnya 25.000 per sekali BC. Nah ini GRATIS. Wokeh setelah dia bilang mau. Nah sayaratnya dia juga harus mempromosikan PIN kita. Jadi pada intinya tukeran BC (broadcast). Jadi ujung-ujungnya hilang satu tumbuh seribu heee..

6. Kan udah saling BC tuh Anda dapat orang-orang baru yang invite Anda kan? Nah DELCON za orang yang Anda ajak tukeran BC tadi, tapi kesannya "SADIS" sih emang.. nah kalau Anda orang tersebut masih dirasa penting dan sayang ya, jangan di DELCON. Wajib DELCON kalau kontak Anda udah full za.

Nah gitu are u understand? Kalau masih belum faham silakan ngacung domonas ya..hee..

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





## BAGAIMANA CARA PUNYA KONTAK HINGGA RIBUAN KONTAK YANG TERTARGET?

Nah ini cocok bagi yang kontaknya masih sedikit. Apalagi yang baru mau mulai jualan via BBM.

Wokeh to the point saja kita langsung ke strateginya:

1. Sebelumnya kita sudah bahas tukeran BC kan? Nah coba praktekan. Tapi tukeran BC nya sama kontak yang sudah kita ajak komunikasi. Pastikan yang kita ajak tukeran broadcast itu adalah kontak yang menjual produk yang berbeda dengan kita. Sekarang gini misal Anda jualan tas terus Anda ajak juga kontak yang jualan tas buat tukeran broadcast. Ya sama za bohong.dan jangan sekali-kali tukeran broadcast dengan supplier.
2. Nah dengan tukeran broadcast ini kelebihanannya kita bisa mempromosikan pin dan produk kita dengan cepat. Kalau ada yang invite dari hasil tukeran BC ini kemungkinan besar dia calon customer kita.
3. Lihat ilustrasi berikut ini. Misal ada 20 kontak BBM Anda yang mau dijak tukeran BC. Tiap kontak yang Anda ajak BC rata-rata memiliki kontak 400 kontak.  $20 \text{ kontak} \times 400 \text{ kontak} = \mathbf{8000}$  kontak yang BACA Promosi Anda. Itu baru 20 kontak coba bayangkan jika Anda

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





punya 100 kontak yang bisa Anda ajak tukeran BC. Tiap kontak rata-rata punya 500 kontak. Maka hitungannya  $100 \times 500$  kontak = **50.000** kontak yang akan BACA BC anda. Muantep bukan. Tanpa Resiko. Kenapa? Karena Anda tidak mengeluarkan uang buat bayar jasa tambah kontak. GRATIS. Sekali Anda bayar jasa tambah kontak itu harganya 165.000. lumayan hemat kan?

4. INGAT. jika Anda punya banyak kontak tapi orderan Anda sepi itu artinya Anda harus refresh kontak Anda. Maksudnya ganti dengan kontak-kontak yang baru. Tapi jangan dulu di delcon kontak-kontak yang sudah ada ajak tukeran BC dulu. Kan jadinya HILANG SATU TUMBUH SERIBU hehee
5. Enaknya tukeran BC selain GRATIS pasti sampai dan dilihat . Cuma masalahnya kalau sudah sampai dibaca apa engga hee..
6. Masih bingung? Kalau masih bingung nanti Anda bisa konsultasi dengan saya di grup Facebook "Private Rahasia BBM Marketing ya" kalau ada yang belum bergabung silakan hubungi saya via SMS 085220835835. Oke lanjut.
7. Sekarang strategi berikutnya dengan tukeran kontak. Artinya nanti kita yang invite. Kalau

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)







tukeran BC hasilnya kita di invite tapi kalau tukeran kontak kita yang invite.

8. Saya sering menyebutnya tukeran reseller.
9. Cara ini masih menggunakan ketentuan yang sama yaitu tukeran kontaknya dengan kontak yang jualan produknya berbeda dengan Anda. Misal Anda jualan Tas coba Anda ajak tukeran kontak dengan yang jualan sandal, dan sebagainya.
10. Nah kontak yang Anda ajak tukeran kontak/reseller mau atau tidaknya biasanya jika Anda dan kontak yang Anda ajak sudah menjalin komunikasi intensif sebelumnya. Makanya pentingnya komunikasi dengan para kontak itu ya seperti ini contoh kasusnya. Selain buat dapat orderan juga buat dapat kerjasama.
11. Strategi selanjutnya adalah saling merekomendasikan. Nah bedanya apa dengan tukeran BC? Kalau tukeran BC sifatnya masal atau nembaknya keseluruhan, tapi kalau saling merekombinasikan sifatnya tertentu lebih soft. Jadi emang menggunakan komunikasi biasa.
12. Cara saling merekomendasikan ini memang harus mengajak orangnya yang tepat. Maksudnya orang yang tepat ialah orang-orang yang komitmen mau sukses

By:

@CoachOnlineShop



[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)



bareng-bareng, serius mau kerjasama. Nah seperti yang saya bilang untuk mendapatkan kontak yang seperti ini bisa ditemukan kalau kita sudah melakukan sesi komunikasi dengan tiap kontak yang Anda miliki.

13. Keunggulan saling rekomendasi hasilnya customer yang meng invite Anda lebih tertarget artinya benar-benar orang yang mau dan tertarik dengan Anda.
14. Pada kenyataannya orang akan lebih percaya kata orang lain dibanding Anda sendiri yang menawarkan. Betul ga? Nih misal ada orang yang menawarkan barang kepada Anda. Dia bilang tasnya bagus dan service nya juga oke. Mungkin Anda akan percaya ga percaya. Tapi jika teman Anda yang bilang artinya pihak ketiga yang berbicara buka orang langsung kita tentu akan lebih percaya. Anda setuju?
15. Artinya Anda memang perlu tim dengan kata lain “marketing berjamaah” tea..nanti hasilnya ya rizkinya tetap masing-masing hee...

By:

@CoachOnlineShop



[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)



## TEKNIK MEMBROADCAST YANG MENGHASILKAN PENJUALAN

- Nah sebelumnya kita sudah membahas tentang tukeran BC kan?
- Nah sekarang kita akan bahas bagaimana aturan dalam membuat BC itu sendiri sehingga menghasilkan PENJUALAN.
- Pastikan BC Anda jangan terlalu Panjang.
- Boro-boro dibaca orang akan langsung mual bacanya juga hee.
- JELAS, SINGKAT, PADAT.
- Saya pernah menerima BC yang panjangnya kaya cerpen, PUAANJAAAAANNNNGGGG BANGET dah...
- Kalau BC Anda pengen dibaca jangan dulu langsung iklan. Jadi Anda cari dulu informasi yang membuat mereka bermanfaat. Misal kata-kata motivasi kemudian dibawahnya iklan. Atau misal tips-tips kesehatan lalu dibawahnya iklan. Seperti itu.
- Sekarang gini coba Anda posisikan sebagai penerima BC bagaimana pandangan dan sikap Anda. Nah orang lain juga begitu.
- Jangan terus-terusan mencekoki orang lain dengan penawaran iklan.

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





- Ambil teori “Take N Give” kita memberi dulu baru menerima.
- Cari informasi-informasi yang lagi hangat atau hot niche. Biasanya banyak orang yang penasaran dan mau BACA kalau udah baca infonya pasti iklannya dibaca juga.
- Masalah beli atau engganya masalah belakangan yang penting Anda sudah berusaha, sudah berbagi informasi, dan BC Anda sudah ideal hee.

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





## OPTIMASI BLACKBERRY MESSENGER UNTUK JUALAN

**Catatan:** Dalam penjelasan ini kami akan menampilkan screenshot salah satu tampilan BBM client kami yang sudah menerapkan Rahasia BBM Marketing yakni sodara Desy MH yang sudah menghasilkan omset puluhan juta rupiah dalam satu bulan dengan hanya menggunakan 1 Hp BB. Gambar screen shoot ini hanya sebagai contoh saja dan ilustrasi Anda bisa menirunya maupun sedikit memodifikasi.

Dalam Aplikasi chat BBM ada beberapa fitur yang dapat anda manfaatkan dan Anda optimalkan untuk Jualan. Oke mari kita bahas satu per satu:

### 1. Nama Profil BBM



By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)







Nama profil BBM adalah nama profil BBM yang akan tampil di kontak BBM orang lain. Pastikan nama profil Jualan Anda mengikuti peraturan optimasi sebagai berikut ini:

- Nama profil Anda harus mudah diingat dan gampang di search.
- Hindari penggunaan symbol-symbol yang tidak perlu karena akan menyulitkan untuk disearch dan selain itu sulit untuk mudah diingat.
- Nama profil Anda menggambarkan produk yang Anda jual, misal jika anda menjual tas Anda bisa menyisipkan kata “tas” tersebut supaya kontak-kontak BBM Anda tahu kalau Anda jualan Tas. Misal nama profil Anda “Grosir Tas Murah”.
- Nama profil Anda sisimple mungkin, jangan terlalu panjang.
- Jika nama profil Anda sebuah nama Olshop pakai nama Olshop yang sekiranya mudah diingat, disarankan yang menggambarkan suatu benda yang sudah umum. Karena jika menggambarkan sebuah benda yang umum otak akan mudah meingatnya. Coba Anda bandingkan antara nama profil berikut ini : “Sandal Unik Shop” dengan “Navakasa Shop” mana yang mudah diingat kira-kira?

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





- Pada nama profil jangan lupa cantumkan no HP yang bisa dihubungi. PENTING. Usahakan no hp yang dicantumkan adalah no HP yang nomornya tidak satu HP dengan Blackberry atau BBM Anda. Alasannya karena jika ada gangguan komunikasi baik itu karena HP Anda yang lowbat atau HP customer Anda yang lowbat, nge-hang, gangguan server BBM dan gangguan lainnya maka customer Anda tetap bisa berkomunikasi dengan Anda via SMS atau telepon. Coba bayangkan jika smartphone BB Anda mati, dan no kontak Anda juga yang dipakai BB maka otomatis kedua komunikasi (BBM, SMS dan telepon) juga akan terganggu. Jadi baiknya Anda mencantumkan no kontak yang tidak se-HP dengan BBM Anda. Berlaku juga untuk Android atau Iphone. Lihat contoh berikut ini:



By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





## 2. Personal Messege

Personal Messege berfungsi untuk menjelaskan atau sebagai keterangan baik itu kata-kata promo, keterangan harga dan keterangan gambar display (DP). Sering-seringlah Anda menggonta-ganti Personal Messege walaupun cuma **satu kata atau satu huruf** karena setiap kali Anda merubah Personal Messege akan ada notifikasi atau pemberitahuan ke “recent update” para kontak BBM Anda. Kuncinya semakin Anda gonta-ganti Personal Messege semakin sering ada notif ke recent update ke para kontak BBM Anda, artinya semakin sering pula kemungkinan para kontak Anda melihat notif tentang Anda di recent update mereka. Itu artinya secara ilmu promosi atau iklan, akan semakin bagus. Karena secara teori semakin sering profil BBM Anda dilihat dan dibaca itu akan masuk ke dalam otak bawah sadar mereka sebagai pesan promosi. Sehingga Anda akan mudah diingat.

**My Profile**

 Sentral Sandal Kelom  
Geulis Tasikmalaya  
083826589777 (CS)

**PIN:** 30906B26

**PIN Barcode:**

**Personal Message:**

7cm promo hari ini. 😊 😄 😁

**Status:** PROMO LEBARAN ▾

By:

@CoachOnlineShop

 [www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





OK, understand? 😊

Berikutnya tentang Personal Messege ini akan mempelajari bagaimana membuat personal messege yang berubah secara otomatis. Saya akan bahas khusus pada bab selanjutnya.Ok, Lanjut...

### 3. Display (DP)

Untuk Display (DP) mempunyai peran penting dalam promosi, karena orang akan melihat pertama kali profil kita adalah dari DP. Berikut ini poin-poin penting tentang optimasi DP:

- Seperti halnya personal messege, DP juga haru sering kita ganti (update) maksimal 2 jam sekali.
- Jangan terlalu lama mengganti DP jangan sampai 2 hari baru gnti DP. Kenapa? Karena kesannya Anda kurang orderan, kesan lainnya Anda tdak memiliki stok model yang banyak. Sering-sering lah ganti DP idelanya 1 jam sekali ganti DP karena semakin sering Anda ganti DP semakin sering juga ada notif ke recent update, dan kontak-kontak Anda akan tahu model apa saja yang Anda jual. Karena bisa saja model yang ditampilkan pada DP 1 tidak cocok tapi bisa saja pada model yang

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





ditampilkan pada DP ke-2 ada yang merasa cocok dan tertarik.

- Jangan terlalu sering DP Anda diisi oleh produk, selingi dengan DP yang bernuansa “joke”, kata mutiara, kata motivasi dll.
- Gunakan DP yang jelas dan menarik, hindari DP yang tidak bagus dipandang.
- TRIK tambahan buatlah DP berformat .GIF sehingga DP anda akan terlihat bergerak, Jadi satu DP bisa untuk beberapa gambar yang bisa berubah-ubah. Untuk cara membuat gambar berformat .GIF Anda bisa search di google ya.. kalo dijelaskan disini nanti ebooknya ketebalan hee



Buka kembali jam 08.00

harap maklum

**Neng kalo aa jadi  
CUCUNGUK  
Neng mau jadi apa?  
Neng mah mau jadi  
KAPUR BAGUS AJAIB  
NANTI AING PAEH  
ATUH NENG  
PADULI !!!**

[www.bbmmarketing.com](http://www.bbmmarketing.com)

By:

@CoachOnlineShop



[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





## 4. Status

**My Profile**

 Sentral Sandal Kelom  
Geulis Tasikmalaya  
083826589777 (CS)

**PIN:** 30906B26

**PIN Barcode:**

**Personal Message:**

7cm promo hari ini. 😍 🙌 😊

**Status:** Available ▾

Nah salah satu fasilitas BBM lainnya adalah “Status”. Biasanya status default BBM adalah “Available “ dan “Busy”. Yang sudah tahu dan biasa pasti sudah bisa cara menggunakan status ini karena bisa di personalize atau dibuat secara manual. Fungsinya status ini sebagai “keterangan” tambahan karena status ini akan tampil di depan sebelum Personal Messeg. Berikut ini beberapa contoh status hasil “personalize”:

My Profile	ly Profile
 Sentral Sandal Kelom Geulis Tasikmalaya 083826589777 (CS)	 Sentral Sandal Kelom Geulis Tasikmalaya 083826589777 (CS)
<b>PIN:</b> 30906B26	<b>PIN:</b> 30906B26
<b>PIN Barcode:</b> <input type="button" value="Show"/>	<b>PIN Barcode:</b> <input type="button" value="Show"/>
<b>Personal Message:</b>	<b>Personal Message:</b>
7cm promo hari ini. 😍 🙌 😊	7cm promo hari ini. 😍 🙌 😊
<b>Status:</b> CUCI GUDANG ▾	<b>Status:</b> ERROR ▾

By:

@CoachOnlineShop

 [www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





Anda bisa membuat status sesuai keinginan Anda sendiri misal:

- Ready
- Pre Order
- Open Order
- Pleas Cek DP
  - Dahsyat
  - GRATIS
- Ngabisin Stock
  - Dan lain-lain.

Gunakan status-status yang membuat para kontak Anda tertrik dan penasaran untuk membaca/membuka profil BBM Anda.

## 5. Kategori Kontak

Untuk orientasi Bisnis Kategori kontak ini penting karena untuk mengelompokkan kontak-kontak BBM Anda. Sehingga tidak bercampur aduk apalagi yang kontak BBM nya suah ribuan. Anda bisa membuat kategori seperti berikut ini:

- Family → khusus kontak-kontak BBM keluarga Anda
- Friend → khusus kontak-kontak teman Anda
- Reseller → khusus kontak-kontak Reseller Anda

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





- Supplier → khusus kontak-kontak para supplier barang produk Anda
- Olshop → khusus kontak-kontak para pebisnis Olshop namun bukan reseller Anda
- Customer → khusus kontak untuk para konsumen Anda yang beli ritel bukan reseller
- Broadcast → khusus untuk kontak yang bersedia dan dengan sukarela menerima BC dari Anda

Nah untuk Kategor Kontak Reseller Anda bisa membuat lagi menjadi beberapa Kategori, misal:

- Reseller Produktif → Artinya reseller yang rajin order kepada Anda
- Reseller Semi Produktif → khusus untuk reseller yang tidak terlalu sering order. Reseller yang sering tanya-tanya tapi sedikit ordernya bisa dimasukkan ke dalm kategori ini.
- Reseller Pasif → Reseller yang sering tanya-tanya tapi jarang atau bahkan ga pernah order.

Nah pengelompokkan ini penting fungsinya :

1. Untuk memantau perkembangan jumlah reseller dan customer Anda.



By:  
@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)



2. Memudahkan kalau Anda mau bersih-bersih kontak apalagi kalau kontak Anda sudah full. Anda gampang untuk memilah-milahnya.

Berikut contoh yang digunakan oleh salah satu client kami:



By:  
@CoachOnlineShop  
[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)



## RAHASIA STRATEGI DAN JURUS-JURUS MEMPROMOSIKAN PIN BBM ANDA DI FACEBOOK

Segala sesuatu pasti ada ilmunya, ada caranya dan ada langkahnya.

### **Jurus 1: Informasikan produk atau jasa anda melalui forum-forum dan social media.**

Jangan lupa tampilkan juga pin BB Anda yang jelas, gunakan tulisan yang agak besar atau menarik untuk menginfokan Pin BBM Anda. Kalau bisa Anda menggunakan gambar khusus pada saat menginformasikan produk-produk Anda ketika promo. Misalnya Anda promo di facebook tampilkan juga no kontak Anda termasuk pin BB anda dalam bentuk gambar. Contohnya seperti berikut ini:

**TheTHUMBIndonesia.com**  
eCommerce 100% Indonesia

**Cintai, Kenali Produk Asli Indonesia**

085-353-981-777 (SMS ONLY)  
083-826-589-777      30906B26

No SITB : 002.06-01/SITB/PDPR-pdy/V/2013

Alasan memakai gambar supaya bisa menarik perhatian orang untuk baca. Berbeda jika Anda iklan tanpa gambar kesannya monoton dan





menjemukan. Membuat orang malas untuk membaca. Tunggulah beberapa waktu kalau ada yang menginvite anda itulah calon konsumen anda dan tertarik dengan produk dan jasa anda. Kuncinya kalau ada yang invite pin Anda maka kemungkinan besar dia adalah prospek Anda yang tertarget, kecuali jika PIN BB bisnis Anda masih menyatu dengan PIN pribadi Anda agak sulit untuk membedakan apakah itu calon prospek tertarget Anda atau mungkin teman lama Anda yang ingin sekedar terhubung dengan Anda

### **Jurus 3: BERGABUNG DI GRUP-GRUP FACEBOOK YANG KAMI REKOMENDASIKAN.**

Kebetulan saya dan teman-teman di Komunitas Bisnis Online (KBO) Tasikmalaya punya banyak GRUF FB yang kami kelola. Bahkan sudah ada sudah ada yang nyampai 25.000 member.

Berikut ini grup-grup FB yang kami rekomendasikan:

1. <https://www.facebook.com/groups/FOSloofficial/>
2. <https://www.facebook.com/groups/PUSKOS/>
3. <https://www.facebook.com/groups/olshopindonesia/>
4. <https://www.facebook.com/groups/1392147421019070/>
5. <https://www.facebook.com/groups/532957970107297/>
6. <https://www.facebook.com/groups/IPOSI/>

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





7. <https://www.facebook.com/groups/mitrasentralkelomgeulistasik/>
8. <https://www.facebook.com/groups/KBOtasik/>
9. <https://www.facebook.com/groups/514591568590444/>
10. <https://www.facebook.com/groups/1421705981384862/>
11. <https://www.facebook.com/groups/1387408974803917/>
12. <https://www.facebook.com/groups/trustedkos/>

By:

@CoachOnlineShop

**www.BBM-Marketing.com**





## JURUS RAHASIA BBM MARKETING

Sebelumnya kita sudah membahas beberapa materi. Nah di bab ini saya akan sedikit mengulang beberapa poin dan penambahan Jurus Rahasia BBM Marketing oke silakan disimak:

- Promosi yang paling ampuh Adalah tukeran BC sama kontak Anda. Dengan catatan yang diajak BC adalah kontak yang menjual produk yang berbeda dengan Anda. Misal Anda jualan tas, nah kontak yang mau Anda ajak tukeran BC misal dia jualan kosmetik. INGAT hati-hati dengan yang namanya BC, BC itu seperti pisau bermata dua, bisa positif bisa negatif. Nah pelajari lagi Cara BC yang sudah saya bahas di bab berikutnya. Karena kalau Anda tidak mengikuti aturan BC yang idel bisa-bisa Anda di delcon sama kontak Anda. INGAT Kalau mau BC produk jangan langsung nembak artinya, kat-kata BC nya jangan langsung iklan kasih materi atau informasi yang bermanfaat dulu misal tip-tips menjaga kesehatan baru di bawahnya iklan Anda. Iklan ga harus panjang-panjang, SINGKAT, JELAS, PADAT.
- Bagi Anda yang masih bingung mau tukeran BC sama siapa, ya udah sama saya saja, tapi di invite dlu ya PIN saya nya 75905C23.

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





- Saling Tukeran kontak nah ini bisa dibilang saling tukeran Reseller ini cara yang ampuh juga tapi harus tepat siapa kontak yang mau Anda ajak tukeran kontak. Nah poin komunikasi yang sudah dijelaskan di BAB sebelumnya berperan penting. **SILAKAN BACA LAGI KALAU LUPA**
- Kalau masih bingung mau tukeran kontak sama siapa, ya udah sama saya saja. Kebetulan saya punya daftar reseller dan Olshop hingga ribuan datanya.
- Saling merekomendasikan. Atau kata lainnya saling mempromosikan tapi bukan lewat BC tapi lewat pesam BBM biasa. Kalau tukeran BC itu sifatnya masal tapi kalau mempromosikan atau merekomendasikan sifatnya khusus atau ke kontak-kontak tertentu. Kalau masih bingung mau tukeran rekomenadasi ma siap ya udah ma saya saja ya.
- **PENTING** silakan Anda gabung di GRUP FB khusus member BBM-Marketing.com. disana akan dikupas habis materi-materi BBM Marketing. Bagi Anda yang ingin bertanya silakan ajukan pertanyaan disana ya. Kalau Ada yang belum gabung silakan gabung ini linknya ya :  
<https://www.facebook.com/groups/Private.BBM.Marketing/>

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





- Kalau mau pasang iklan dikami juga boleh.. jadi nanti kami promosikan produk Anda ke seluruh jaringan reseller dan olshop yang kami miliki. Caranya chat atau BBM saya saja ya GRATIS ko..
- Trus saya ulangi sering-seringlah promosikan jualan Anda di sosmed seperti facebook dan twitter. Cantumkan PIN BBM Anda di sana.
- Kalau ada yang invite kemungkinan itu adalah calon cust Anda.
- Kalau ada yang invite jangan Cuma di accept lalu didieumin, coba sapa dengan ramah, and then say “ ada yang bisa kami bantu?” atau kata-kata lainnya yang menurut Anda cocok. Masalahnya penyakit para OLSHOP itu kalau ada yang add atau inivte terus dicuekin begitu aja hee..intinya tanya kebutuhan mereka apa.
- Jangan lupa ini penting juga Anda buat Kategori kontak Anda. Kemudian kelompok-kelompokkan kontak-kontak Anda sesuai dengan produktifitas mereka membeli orderan Anda. Misal kategori “Cust Manteb” khusus kelompok kontak yang sering order dan ga terlalu bawe., kemudian kategori “cust bawel tapi sering beli” khusus untuk kategori kontak yang sering tanya-tanya dan bawelnya minta ampun tapi produktif beli. Trus kategori “cust bawel jarang beli” atau kategori

By:

@CoachOnlineShop



[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





lainnya “Cust pasif” artinya kontak yang ga pernah nanya, ga pernah beli, tapi sering broadcastmah iya. Nah ini kontak-kontak calon kita DELCON hee.. sebenarnya materin tentang kategori kontak sudah saya bahas pada Bab OPTIMASI BLACKBERRY MESSENGER UNTUK JUALAN

- Namun pada aplikasi BBM for Android kalau tidak salah tidak ada fitur kategori kontak. Nah sebagai alternatif lainnya Anda rubah nama profil BBM kontak Anda. Misal : nama kontak nya saat pertama kali berteman di BBM adalah “Funny Olshop” nah “Funny Olshop” ini adalah reseller produktif Anda, Anda bisa rename nama profilnya misl jadi “ reseller good Funny Olshop”
- Atau Anda ingin membuat kategori khusus untuk langganan BC Anda, maksudnya langganan BC adalah kontak yang sudah konfirmasi terlebih dahulu bahwa Anda boleh mengirim BC promosi ke kontak mereka. Kalau BBM for Android kan ga ada fitur kategori kontak nah Anda coba rename saja nama profil BBM nya misal ditambah kode BC. Sebelum nama profil BBM nya. Misal nama profil BBM nya “Selalu Untung Shop” Anda tambahkan kode BC menjadi “BC. Selalu Untung Shop”. Maksudnya kalau

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





Anda mau BC ke langganan kontak BC, tidak sulit memilih dan mencarinya.

## **BAGAIMANA CARA MEMBUAT UPDATE PERSONAL MESSEGE SECARA OTOMATIS**

- Sebelumnya sudah kita bahas pada bab **OPTIMASI BLACKBERRY MESSENGER UNTUK JUALAN**, bahwa sering-seringlah kita update Personal Messege kita supaya sering ada notifikasi di “Recent Update” para kontak BBM Anda. Sering Anda tampil di recent update maka para kontak Anda akan sering melihat Anda, kemungkinan besarnya mereka membuka profil Anda bahkan jika tertarik pasti mereka PM Anda minimal menanyakan produk dan harganya.
- Nah supaya Anda tidak capek-capek terus update personal Messege Anda bisa menggunakan cara berikut ini:
  - Buat Voice Note kosong 2-3 menit atau 3-5 menit
  - Kemudian Rename nama file Voice Note tersebut , misal : “kaos couple murah.amr”
  - Buat beberapa Voice Note
  - Kemudian buat Playlist untuk voice note – voice yang sudah Anda buat
  - Centang pada pengaturan Profil BBM Anda “Show I’am Listening to”

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





- Otomatis update status BBM Anda akan berubah secara otomatis. Kalau Anda sudah beres tinggal ulang lagi saja.
- Ingat materi lalu ganti DP Anda 1 jam sekali. Nah kalau ganti DP nya satu jam sekali kan berarti notifikasi ke recent update kontak Anda juga satu jam sekali. Nah fungsinya update status otomatis ya solusi supaya notifikasi selalu ada di “recent update” kontak Anda.
- Karena DP 1 jam tampilnya maka Anda buat Voice Note sebanyak mungkin yang kalau diputar di playlist durasinya itu 1 jam atau 60 menit. Nah nama-nama file Voice note yang Anda buat itu usahakan yang menggemakan produk Anda yang sedang tampil. Anda pasti faham maksudnya kan. Kalau masih bingung bisa didiskusikan nanti di grup FB ya,

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





## PENUTUP

Materi-materi yang saya sampaikan disini saya cukupkan dulu ya, materi-matri lainnya akan saya update di ebook “Rahasia BBM Marketing jilid 2“. Untuk mendapatkan ebook “Rahasia BBM Marketing Jilid 2” saya bandrol harganya 75.000.tapi bagi Anda yang sudah beli ebook ini, dapat potongan harga, jadi Anda Cuma membayar 25.000 saja untuk dapat ebook jilid yang ke-2 tersebut.

Materi yang akan saya update adalah:

- Aplikasi apa saja yang diperlukan untuk bisnis Online Shop
- Cara supaya paket pengiriman Anda dijemput ke tempat Anda (sistem pick up) tapi tidak bayar ongkir tambahan alias GRATIS dan bisa dibayar di akhir bulan (sistem Invoice) cocok bagi Anda para olshop yang orderanya sudah bayak dan uang ongkirnya kan bisa diputer dulu hee
- Aplikasi Cara Update data Ready stock. Cocok bagi Anda para Olshop yang resellernya udah banyak. Aplikasinya mantap bisa sistem daftar member, terus ada history pesanan para reseller dll

By:

@CoachOnlineShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





- Terus rencananya saya juga akan masukkan materi Facebook Marketingnya.
- Terus rencananya saya akan masukkan panduan membangun bisnis Online Shop yang tersistem dan Kebanjiran Order
- Dan lain-lain.,

Cukup sekian dari saya semoga eBook ini bermanfaat untuk Anda.

Mohon maaf atas kekurangannya dan salam sukses untuk Anda

By:

@CoachOnleShop

[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)



By:  
@CoachOnlineShop  
[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)





## The Real Testimoni



**“Baru Beberapa hari Ikut Mentoring Di RahasiaBisnisOnline.net (Media Online Centre) dan mempraktekannya banyak yang langsung SMS, Muantaap.. :-). Biaya Mentoring 1.5 Juta sudah balik Modal. Terimakasih kepada Mentor RahasiaBisnisOnline.net”**

**Ade Amran**

**[www.MagangDijepang.com](http://www.MagangDijepang.com)**

**085-223-710-106**

## The Real Testimoni



**“Kang.. kayaknya kalo ada stock baju koko puluhan kodi juga insyaallah bisa kejual semua...”**

**Amir Hamjah - Kab. Ciamis  
Owner “Baju Koko Gaul”**

**085-223-444-459**



By:

@CoachOnlineShop

**[www.BBM-Marketing.com](http://www.BBM-Marketing.com)**