



STRATEGI AMPUH

PROMOSI INTERNET

OLEH

AL ARIF

OWNER CARABISNIS.COM

STRATEGI AMPUH PROMOSI INTERNET

Oleh AL ARIF. <http://www.CaraBisnis.com> © 2004

HAK CIPTA DILINDUNGI UNDANG-UNDANG

Dilarang meng-copy, meniru, menyebarkan, mencetaknya dan mereproduksi dengan cara apapun juga, tanpa izin tertulis dari penulis.

E-book ini dipublikasikan secara resmi hanya melalui website CaraBisnis.com dengan system reseller. Semua teks dan grafis di dalamnya merupakan hak dari CaraBisnis.com

Anda bisa mengambil keuntungan dari E-book ini melalui program reseller bagi hasil dari setiap member baru CaraBisnis.com atas rekomendasi Anda. Kita bisa menjadi mitra bisnis yang saling menguntungkan melalui program ini

PERHATIAN : Jika Anda mengetahui oknum yang dengan sengaja meng-copy, meniru, menyebarkan, mencetaknya dan mereproduksi dengan cara apapun juga, tanpa izin tertulis dari penulis, mohon memberitahukan kepada kami. Kami akan memberi Anda imbalan yang menarik.

Informasikan ke : arif@carabisnis.com

AL ARIF
<http://www.CaraBisnis.com>

Pengantar

Promosi (marketing) adalah salah satu kunci sukses dalam menjalankan bisnis apapun. Demikian juga dalam bisnis yang berbasis internet, promosi memegang peranan yang sangat penting. Jika segmen pasar Anda adalah pemakai internet, maka bagaimana Anda melakukan promosi di internet menentukan penjualan produk Anda.

E-book ini menjelaskan cara praktis dan efektif untuk berpromosi di internet. Ikuti semua langkah praktis yang saya tunjukkan di e-book ini.

Semoga e-book ini memberikan banyak manfaat bagi Anda.

Malang, 10 Agustus 2004

Assalaamu'alaikum

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Al Arif', written in a cursive style.

AL ARIF

Owner CaraBisnis.com

DAFTAR ISI

Mendaftarkan website Anda ke search engine

Mendaftarkan website Anda ke directory

Membuat URL Redirect

Iklan Baris Internet

Iklan Milis

Pertukaran Banner

Menerbitkan Ezine, News Letter, dll

Email Sebagai Senjata Ampuh Promosi

Mengenalkan Diri dan membuat Konsumen Percara

Promosi yang lain

STRATEGI AMPUH PROMOSI INTERNET

MENDAFTARKAN WEBSITE ANDA KE SEARCH ENGINE

Sebelumnya saya ingin bertanya kepada Anda, apa yang Anda lakukan saat Anda ingin mencari sebuah informasi di internet ? Saya yakin jawaban terbanyak adalah Anda akan mencarinya di search engine, semacam Google atau directory semacam Yahoo. Dengan hanya mengetik kata kunci yang Anda cari, dalam hitungan detik apa yang Anda cari segera muncul di layar komputer.

Itulah salah satu kehebatan search engine (mesin pencari) dalam promosi. Sebagian besar orang ke internet adalah dalam rangka mencari informasi. Dan sebagian besar mereka menggunakan fasilitas search engine. Jika website Anda terdaftar di search engine, kemungkinan website Anda banyak diakses orang menjadi lebih besar.

Apa Itu Search Engine ?

Search engine merupakan sebuah sistem database yang dirancang untuk meng-index alamat-alamat internet (URL, FTP, usenet, dll). Untuk melaksanakan tugasnya ini, search engine memiliki program khusus yang biasanya disebut *spider*, *bot*, atau *crawler*. Pada saat Anda mendaftarkan sebuah alamat web (URL), spider dari search engine akan menerima dan menganalisa URL tersebut. Dengan proses dan prosedur yang serba otomatis, spider ini akan memutuskan apakah web yang anda daftarkan layak diterima atau tidak. Jika layak, spider akan menambahkan alamat URL

tersebut ke sistem database mereka. Reranking-pun segera ditetapkan dengan *algoritma* dan caranya masing-masing. Jika tidak layak, terpaksa Anda harus bersabar dan mengulangi pendaftaran dengan periode tertentu. Jadi semua yang namanya search engine, pasti memiliki program yang disebut Spider. Dan program inilah yang sebenarnya menentukan apakah web site Anda bisa diterima atau tidak. Contoh beberapa search engine terkenal adalah : [Altavista](#), [Google](#), [All The Web](#), dan masih banyak lagi.

Saat ini ada lebih dari 1000 search engine yang bertebaran di internet. Tapi dari sekian banyak tersebut hanya beberapa saja yang memiliki database besar dan lengkap. .

Manfaat Mendaftar di Search Engine

Beberapa manfaat yang Anda peroleh jika Anda mendaftarkan website Anda di search engine antara lain :

1. website Anda akan banyak dikunjungi orang
2. Anda telah melakukan promosi jangka panjang. Bahkan bisa dikatakan promosi abadi. Selama website Anda masih ada, dan search engine masih jalan, maka promosi Anda tetap ada.

Cara Mendaftar di Search Engine

Cara mendaftar di search engine cukup mudah. Anda tinggal masuk ke websitenya, dan ikuti petunjuk yang ada.

Setiap search engine mempunyai aturan tersendiri dalam menerima website. Saya sarankan agar Anda membaca dengan seksama aturan yang mereka berikan. Jangan pernah berani melanggar, karena hanya akan membuang-buang waktu Anda

Untuk mendaftar di Google, silahkan klik ke link <http://www.google.com/addurl/> . Selanjutnya Anda tinggal mengisi form yang tersedia.

Saat ini banyak situs yang menawarkan jasa submit ke search engine secara otomatis. Sekali mengisi form, web site Anda bisa didaftarkan ke 30 search engine sekaligus (bahkan lebih). Cara ini memang sangat menghemat waktu, tapi tidak bisa terjamin keberhasilannya. Sekarang ini banyak search engine yang menonak pendaftaran secara otomatis melalui program submitter. Contohnya adalah altavista. Anda diwajibkan untuk memasukkan kode pendaftaran dengan benar sebelum bisa men-submit halaman web ke database Altavista. Kode tersebut dihasilkan secara otomatis dalam bentuk image acak, sehingga benar-benar perlu ketelitian untuk membacanya. Meskipun banyak menghabiskan waktu, tetapi submit secara manual masih jauh lebih aman. Atau sebagai alternatif, carilah program submitter yang bisa menampilkan submission result secara langsung, tidak hanya mengeluarkan output berhasil atau gagal, namun tanpa bukti.

MENDAFTARKAN WEBSITE ANDA KE DIRECTORY

Saya yakin telinga Anda sangat akrab dan sering mendengar kata Yahoo. Bukannya demikian ? Saya pribadi mengenal yahoo di awal saya mengenal internet. Orang biasa menggunakan Yahoo untuk mencari informasi seperti halnya google. Dilihat dari sistem kerjanya, antara yahoo dan google sangat berbeda. Yahoo adalah salah satu contoh directory.

Berbeda dengan search engine yang mengindex halaman web dengan sebuah program otomatis, **directory** meng-index halaman web secara manual. Manual yang dimaksud adalah mereka menggunakan orang biasa untuk menganalisa setiap halaman web yang masuk (daftar). Tidak menggunakan spider atau crawler seperti halnya search engine. Keunggulan directory dibanding search engine adalah memberikan hasil pencarian yang lebih relevan dengan kualitas yang relatif lebih baik. Tapi karena semua proses dilakukan secara manual menggunakan editor manusia, jumlah database yang dimiliki biasanya jauh lebih kecil dibandingkan dengan search engine. Itulah sebabnya sekarang ini banyak perusahaan yang mengelola directory menerapkan sistem ganda, yaitu menggunakan directory + search engine. Contoh nyata adalah [Yahoo](#) yang menggandeng *Google* sebagai search engine default-nya. Contoh beberapa directory terkenal selain Yahoo adalah [Open Directory Project](#), [Looksmart](#), dan [NBCi](#).

Cara Mendaftarkan Website Anda ke Directory

Untuk mendaftarkan website Anda ke directory, silahkan masuk ke website directory yang Anda inginkan. Biasanya di halaman website tersedia link

untuk pendaftaran website Anda (biasanya tertulis Add Url, Submite Site, Daftarkan Situs, Tambah Situs dan semacanya).

Daftar Search Engie dan Directory Indonesia

<http://www.searchindonesia.com/>
<http://www.incari.com/>
<http://indonesia.asiaco.com/>
<http://www.catcha.co.id/>
<http://indonesia.asiadragns.com/>
<http://www.endonesia.com/>
<http://www.irfamedia.com/>
<http://indonesia.asiannet.com/>
<http://members.lycos.nl/linkindonesia>
<http://www.promosi-web.com/>
<http://www.nahlo.com/>
<http://indonesia.start4all.com/>
<http://www.computerera.com/>
www.eastjava.com/furniture
<http://www.naver.co.id/>
<http://www.pande-bali.com/>
<http://www.indo-web.com/>
www.pandawa.com/arjuna
<http://situs.web.id/>
www.geocities.com/CollegePark/4100
<http://www.yellowpages.web.id/>
<http://www.netcepat.com/>
<http://direktori.keluarga.org/>
<http://www.startindonesia.com/>

STRATEGI **AMPUH** PROMOSI INTERNET

<http://www.alfiannoer.i-p.com/>

www.geocities.com/pristoid

<http://www.anekaragam.com/>

<http://enjoyat.hypermart.net/>

<http://www.indotop10.com/>

<http://www.bookmarks.web.id/>

<http://nusadata.master.com/>

<http://www.dunia-internet.com/>

<http://1searchindonesia.virtualave.net/>

<http://search.pandawa.com/>

<http://surabaya.hypermart.net/>

<http://www.netkreasindo.com/>

IKLAN BARIS INTERNET

Iklan baris internet adalah salah satu strategi promosi efektif di internet. Caranya, dengan memasang iklan Anda di situs khusus iklan baris. Di Indonesia cukup banyak situs iklan baris, diantaranya :

<http://www.iklanbaris.co.id> (saat ini terbanyak pengunjunnya)

<http://www.bekas.com/>

<http://www.iklan.i-p.com/>

<http://indoadvert.dk3.com/>

<http://www.iklaniklan.com/>

<http://www.iklanbandung.com/>

<http://iklan88.virtualave.net/>

<http://www.jubelindo.co.id/>

<http://www.iklankita.com/>

<http://iklanbaris.pameranoke.com/>

<http://adhoo.i-p.com/>

<http://www.iklan-25.co.id/>

<http://www.iklanaja.com/>

<http://www.iklaneka.com/>

<http://www.jualbeli.com/>

<http://www.iklanlaris.com/>

<http://www.iklanet.com/>

<http://www.iklanpojok.com/>

<http://www.iklanmini.com/>

<http://www.iklanmini.co.id/>

<http://www.jual-beli.com/>

<http://www.iklanbaris.com/>

<http://www.globaliklan.most.cc/>

<http://www.iklanumum.com/>

<http://www.iklan-gratis.cjb.net/>

<http://www.iklanpr.com/>

<http://www.bursaiklan.com/>

<http://www.e-klan.net/>

<http://www.iklansolo.com/>

<http://www.i-klik.com/>

<http://iklan.situsmedia.com/>

<http://www.koinku.com/>

<http://www.mediaiklan.com/>

<http://iklanmini.kemana.com/>

<http://www.gadogado.com/>

<http://www.iklaninternet.com/>

Anda bisa mencari website iklan yang baru dengan melacaknya melalui <http://www.google.com/>. Masukkan kata kunci "iklan mini", "iklan baris", atau sejenisnya.

Cara Iklan di Situs Iklan Baris

Cara iklan di situs iklan baris tidaklah sulit dan tidak pula menyita waktu. Anda tinggal membuka situs yang Anda tuju, selanjutnya ikuti petunjuk pemasangan iklan. Biasanya untuk bisa memasang iklan, Anda harus menjadi member dulu, namun tidak semua situs memberlakukan peraturan ini.

IKLAN DI MILIS

Milis (maling List) adalah sekelompok orang dengan minat yang sama berkumpul dalam satu komunitas, di mana setiap orang di dalamnya bisa melakukan kontak ke seluruh member lainnya. Misalnya, jika suatu milis beranggotakan 1000 orang, dan Anda adalah salah satu anggotanya, maka Anda bisa mengirim pesan tertentu ke 999 member lainnya

Ada berbagai macam newsgroup (milis) dan forum. Anda bisa menemukannya dengan menggunakan fasilitas search engine dengan memasukkan kata kunci newsgroup ataupun forum mengenai topik tertentu. Misalnya “lowongan”

Tapi yang perlu diperhatikan, jangan melakukan pengiriman pesan yang sama berkali-kali dalam kurun waktu singkat. Anda akan dianggap spam dan keanggotaan anda bisa dihapus oleh pengelola.

Cara Mendaftarkan dan Cara Iklan di Milis

Untuk mendaftar milis yang ada di Yahoo, Anda harus memiliki email di Yahoo terlebih dahulu. Silahkan Anda akses <http://www.yahogroups.com/> dan ketikkan kata kunci tertentu yang berkaitan dengan topik pembahasan website anda. Atau jika anda ingin beriklan menggunakan milis, silakan ketikkan kata kunci “iklan” di form pencarian. Anda akan menemukan ratusan bahkan ribuan daftar milis yang berkaitan dengan topik anda.

Selanjutnya Anda tinggal akses milis yang Anda inginkan dan mendaftarkan diri (join) di milis tersebut.

MENGGUNAKAN FASILITAS REDIRECT

Pernahkah Anda mendapatkan email berisi link website tertentu, yang setelah Anda klik ternyata Anda masuk ke situs yang berlainan dengan link tadi. Misalnya Anda mendapatkan link di kiriman email

<http://trainingbisnis.cjb.net> . Setelah Anda klik link tersebut, ternyata Anda diantarkan masuk ke situs www.PengusahaSukses.com

Itulah gambaran dari URL Redirect.

Fungsi URL redirect adalah untuk menyembunyikan URI Asli anda. Jika seseorang mengakses URL redirect, dalam beberapa detik akses akan diteruskan ke URL asli sesuai rancangan.

Banyak manfaat dari URL redirect, antara lain : agar pembaca iklan lebih banyak mengakses ke website Anda, sehingga akan lebih banyak keuntungan yang dapat Anda peroleh

Cara mendaftar dan menggunakan fasilitas URL Redirect di

<http://www.cjb.net/>

Salah satu situs yang menyediakan URL Redirect adalah <http://www.cjb.net> .

Cara mendaftarkan URL Redirect situs Anda adakah sebagai berikut:

1. Akses <http://www.cjb.net/>
2. Isi ide nama URL redirect anda. Misal **trainingbisnis**. klik "Register it"



Ini akan menghasilkan URL redirect <http://trainingbisnis.cjb.net/>.

3. Jika nama tersebut belum dipilih orang lain, pendaftaran bisa dilanjutkan. Jika sudah ada yang memilih, cobalah dengan nama lain.

4. Anda akan diantar ke form isian selanjutnya. Isiannya seperti ini:

- **What is your real web site address?**

Isi alamat URL Anda, misal

<http://www.pengusahasiswa.com>

Artinya, setiap pengunjung mengakses URL redirect, dia akan diteruskan ke URL ini.

- **What is your e-mail address?**

Isi alamat email anda

- **Forward Mail?**

Pilih NO

- **POP3/Web Mail?**

Pilih NO

- **Cloak URL?**

Pilih YES (**penting!** pilih YES!)

- **Forward Subdomains?**

Pilih NO

- **Title:**

Isi dengan judul website anda.

Misalnya:

Title "Jalan Pintas Menjadi Pengusaha Sukses" dengan keywords "pengusaha, bisnis, bisnis internet, pengusaha sukses, profil pengusaha"

- **Keywords:**

Kata kunci yang akan dicari orang. Misal:

"pengusaha, bisnis, peluang, usaha, lowongan, peluang usaha" dan sebagainya. Usahakan anda memasukkan 5 s/d 10 kata kunci dan dipisah dengan tanda koma.

Pastikan beberapa kata kunci tersebut juga masuk ke dalam title di atas.

- **Description:**

Isi dengan deskripsi website. Misalnya:

"Bagaimana cara mudah dan cepat menjadi pengusaha sukses, dengan sedikit atau tanpa modal sama sekali, hanya dengan 3 langkah! Klik di sini"

- **Guestbook?**

Pilih NO

- **Forum?**

Pilih NO

- **IP Address:**

Kosongkan

- **Mail Server:**

Kosongkan

- **DNS Server:**
Kosongkan
- **Password:**
pilih password
- **Verify Password:**
ulang password
- **KLIK "I Agree..."**

Setelah anda klik agree, URL redirect anda akan tercipta.

Biasakan tes url tersebut.

Anda bisa membuat beberapa URL redirect untuk website Anda.

Daftarkan setiap URL redirect yang Anda buat ke google.com.

Klik <http://www.google.com/addurl.html> dan masukkan alamat URL cjb Anda

PERTUKARAN BANNER

Konsep promosi dengan pertukaran banner adalah sebagai berikut. Anda menempatkan banner di website milik Anda yang berisi informasi dan link menuju ke website mitra Anda. Dan sebagai imbalannya, mitra Anda tersebut juga akan menempatkan banner Anda di halaman webnya. Tukar banner bisa sangat membantu meningkatkan traffic website Anda. Apalagi jika website mitra Anda tersebut cukup banyak pengunjungnya.

MENERBITKAN NEWSLETTER, ARTIKEL DAN EZINE

Menerbitkan newsletter, artikel dan ezine sebenarnya tidak jauh beda dengan membuat e-book. Banyak manfaat yang dapat Anda peroleh dengan menerbitkan produk informasi tersebut, antara lain :

1. Meningkatkan jumlah pengunjung. Berilah link menuju website Anda pada semua produk informasi yang Anda buat
2. Meningkatkan kredibilitas Anda. Dengan semakin aktif Anda memberikan sesuatu yang berharga kepada calon customer atau mitra Anda, maka mereka akan lebih percaya.

EMAIL PENJUALAN

Email adalah salah satu sarana promosi yang paling efektif. Dengan email anda bisa secara langsung berkomunikasi dengan target pasar Anda. Email

Anda akan masuk di mailbox calon customer Anda. Email Anda akan dibaca oleh calon customer Anda, apalagi jika email yang Anda buat menarik.

Dari mana Anda mendapatkan alamat email ?

Terdapat berbagai cara untuk memperoleh alamat e-mail yang merupakan target Anda. Yang paling mudah adalah mencari di situs iklan baris. Cari alamat e-mail pemasang iklan yang mempunyai kesamaan dengan bisnis Anda. Kemudian, jika Anda mengiriminya dengan e-mail promosi Anda, maka Anda harus mengatakan pada isi pesan anda bahwa Anda tertarik dengan iklan yang ia tawarkan dan berniat berbagi peluang dengannya serta e-mail ini hanya sekali datangnya. Artinya, Anda jangan mengiriminya dengan e-mail kedua dan seterusnya.

Terdapat banyak institusi/perusahaan internet di Indonesia yang menawarkan Direct Email Marketing, yaitu program kampanye / promosi suatu situs / produk / jasa yang dilakukan dengan penawaran langsung ke suatu alamat e-mail. Perusahaan ini telah mempunyai database sejumlah e-mail sebagai target pemasaran. Perusahaan semacam itu biasanya menerbitkan electronic magazine (e-Zine) dan mempunyai sejumlah subscriber. Cara ini sangat aman dan efektif untuk promosi. Untuk itu perusahaan tersebut memungut sejumlah biaya. Misalkan, untuk sejumlah 1000 alamat e-mail biaya yang ditawarkan sebesar Rp. 200 ribu.

Berikut ini tips dalam menggunakan email sebagai senjata pemasaran internet

- Kirimkan surat penjualan yang memotivasi keinginan mereka segera.
- Memberikan jawaban segera kepada mereka yang menanggapi email Anda – sehingga Anda tidak kehilangan prospek penjualan Anda.

- Mengirimkan konfirmasi order kepada customer baru, karena ini meneguhkan keputusan mereka sehingga tidak terjadi 'cancel' dari apa yang telah mereka putuskan untuk membeli dari Anda, dan membuat mereka lebih cenderung untuk membeli kepada Anda kembali, dan menunjukkan pelayanan terhadap kastemer.
- Kemudian masukkan nama dan alamat email dari sang prospek maupun dari para customer ke dalam database email (bersamaan juga informasi lain tentang customer tsb) sehingga Anda dapat mengirimkan email follow-up kepada mereka sehingga akan menambah penjualan lagi dari mereka.

FORUM DISKUSI

Adakan forum diskusi di website Anda. Topik diskusi tentu saja yang ada kaitannya dengan produk yang Anda jual. Anda bisa membangun komunitas dengan cara ini. Buatlah database mereka. Semakin banyak peserta diskusi, berarti semakin banyak pula komunitas yang merupakan prospek Anda

HADIAH GRATIS

Setiap orang menyukai sesuatu yang gratis. Apalagi jika sesuatu tersebut adalah yang diinginkannya. Karena itu, berilah calon customer Anda sesuatu yang gratis. Sesuatu tersebut bisa berupa ebook, software, artikel, ezine, dll

KONSULTASI GRATIS

Sediakan fasilitas konsultasi gratis bagi pengunjung. Minta mereka mengisi form pendaftaran yang akan menjadi database prospek Anda

AUTORESPONDER

Autoresponder adalah penjawab email otomatis. Dengan fasilitas ini, setiap email yang masuk ke mailbox Anda, bisa secara otomatis mendapatkan jawaban yang telah Anda setting terlebih dahulu. Biasanya fasilitas ini telah ada dari server website Anda. Periksa fasilitas ini kontrol panel.

Dengan jawaban yang otomatis tersebut, customer Anda merasa lebih nyaman. Dan Anda tidak akan kehilangan prospek

FOLLOW UP OTOMATIS

Sama halnya dengan autoresponder, konsep dari follow up otomatis ini adalah Anda bisa secara otomatis melakukan follow up dengan email ke calon customer / customer Anda, dalam jangka waktu tertentu secara otomatis.

Diantara situs penyedia fasilitas ini **dengan biaya** tertentu antara lain :

1. Postmasteronline – <http://www.postmasteronline.com>
2. Getresponse – <http://www.getresponse.com>
3. Aweber – <http://www.aweber.com>
4. Info Generator Pro – <http://www.infogeneratorpro.com>

Anda ingin yang gratisan ? Jangan khawatir, ada penyedia jasa layanan gratisan yang cukup bagus, karena tanpa iklan. Silahkan dapatkan fasilitas ini di <http://www.freeautobot.com> . Saya menggunakan fasilitas ini untuk website

saya. Di Freeautobot, Anda bisa melakukan follow up hingga 20 kali. Jumlah yang cukup bagus untuk bisa menghasilkan penjualan

Dengan fasilitas ini, Anda bisa melakukan follow up kepada siapa saja secara otomatis dalam jangka waktu tertentu.

POLLING INTERAKTIF

Adakan Polling untuk topik yang hangat. Mintalah pengunjung untuk mengikuti polling tersebut dengan menyertakan alamat email. Masukkan email mereka ke database prospek Anda.

BUKU TAMU

Minta pengunjung website Anda untuk mengisi buku tamu. Dan tentu saja dengan syarat mereka mengisi form untuk database prospek Anda.

SISTIM RESELLER

Buatlah sistim yang bisa melipatgandakan tenaga penjual. Salah satu sistim tersebut adalah sistim reseller. Reseller akan melipatgandakan kekuatan penjualan Anda.

Reseller akan dengan sukarela menjadi tenaga penjualan bagi website Anda, dengan syarat Anda memberikan komisi yang menarik bagi mereka. Dengan adanya reseller, iklan Anda akan menyebar seperti virus (viral marketing)

SEDIAKAN IKLAN BARIS GRATIS

Sediakan fasilitas iklan baris gratis bagi pengunjung, dengan syarat mereka mengisi form untuk database Anda.

IKLAN BANNER

Iklan banner adalah Anda beriklan dengan memasang banner pada situs lain, yang berisi informasi singkat situs Anda dan link menuju situs Anda. Jika pada ***pertukaran banner*** Anda tidak dipungut biaya, pada iklan jenis ini Anda biasanya dikenakan biaya. Carilah situs yang tepat untuk iklan banner Anda.

MEMILIH NAMA DOMAIN

Memilih nama domain juga mempengaruhi penjualan Anda. Beberapa tips dalam memilih nama domain berikut berguna jika Anda melakukannya :

1. pilihlah nama domain yang mencerminkan bisnis Anda
2. pilihlah nama domain yang singkat
3. pilihlah nama domain yang mudah dieja

ket. Nama domain = nama website Anda, seperti www.CaraBisnis.com ,
www.PengusahaSukses.com , dll

NAMA PERUSAHAAN

Sebagaimana nama domain, nama perusahaan juga berpengaruh bagi customer. Tips dalam memilih nama domain, bisa juga Anda terapkan dalam masalah ini

KREDIBILITAS

Kredibilitas Anda di mata customer sangat mempengaruhi keputusan mereka untuk berbisnis dengan Anda. Jika kredibilitas Anda bagus, maka mereka akan percaya dengan Anda. Dan kepercayaan itulah modal utama Anda untuk berbisnis dengan mereka

Beberapa cara untuk meningkatkan kredibilitas Anda antara lain :

1. Perjelas identitas Anda di website Anda.
2. Aktiflah dalam berbagai kegiatan yang berhubungan dengan bisnis internet Anda
3. Buatlah media informasi (artikel, ezine, newsletter, dll)

SALES LETTER

Sales letter adalah serangkaian kalimat penjualan yang Anda tulis untuk calon customer Anda. Sales letter sangat menentukan penjualan produk Anda. Berikut tips berkenaan sales letter ;

1. tempatkan sales letter Anda di halaman utama website Anda. Jika Anda bertujuan menjual produk, maka sales letter Anda wajib ditempatkan di halaman utama.
2. ikuti kaidah dalam penulisan sales letter, seperti judul yang menarik, antusias, penulisan manfaat, deadline, garansi, dll

TESTIMONI

Pernahkah Anda membaca testimony saat membuka sebuah website ?
Bagaimana perasaan Anda ? Apakah testimoni tersebut berpengaruh

terhadap Anda ? Saya yakin 100 % jawaban dari Anda adalah testimony tersebut berpengaruh bagi Anda. Dan pengaruhnya ternyata positif. Anda semakin percaya akan website yang Anda kunjungi.

Mintalah testimony kepada customer Anda. Dan cantumkan testimony di tempat yang mudah dibaca oleh pengunjung website Anda.

FREE SAMPLE

Berikan contoh gratis produk yang Anda tawarkan. Berikan kesempatan calon konsumen Anda merasakan kehebatan produk Anda.

KECEPATAN PELAYANAN

Kecepatan pelayanan adalah salah satu cara memuaskan customer. Jangan biarkan customer melakukan protes karena kelambatan Anda dalam melayani mereka. Jika pelayanan Anda cepat, mereka akan puas dan dengan sukarela menceritakan kepuasannya ke orang lain. Saya pernah mendapat protes dari customer karena kelambatan dalam memberikan pelayanan. Walaupun penyebab dari hal tersebut adalah masalah teknis yang tidak bisa saya hindari. Namun demi memuaskan customer, saya harus meminta maaf atas ketidaknyamanan tersebut.

GARANSI

Pembeli dari produk Anda akan merasa lebih nyaman tatkala ia merasa bebas dari resiko akibat pembeliannya. Bebaskan mereka dari resiko dengan memberikan kepada mereka garansi. Semakin besar garansi

STRATEGI *AMPUH* **PROMOSI INTERNET**

yang Anda berikan, semakin merasa amanlah mereka. Dan jika mereka semakin aman (bebas resiko), mereka akan dengan mudah membeli produk yang Anda tawarkan.

SEMOGA SUKSES