



UANG CERDAS

*Apakah Uang Anda Cukup Cerdas
Untuk Menghasilkan Keuntungan dari
Rumah Anda ??*

Oleh : Felix Satwika
www.uangcerdas.com



Hak Cipta UangCerdas – UangCerdas.Com

Penulis, **Felix Satwika** dan UangCerdas.Com, telah mengeluarkan semua kemampuan terbaiknya untuk menciptakan produk informasi bermutu tinggi, informatif, dan sangat membantu para netter pemula dan expert untuk memulai bisnis di rumah.

E-book ini dipublikasikan secara resmi melalui sistem reseller UangCerdas.Com. Semua teks dan grafis yang ada di dalamnya merupakan hak cipta UangCerdas.Com.

Tidak satupun dari publikasi ini boleh digandakan, disebar, atau direproduksi dengan cara apapun juga, termasuk mengcopy dan mencetaknya tanpa ijin tertulis dari penulis.

**UangCerdas - UangCerdas.Com © 2005
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

Anda bisa menghasilkan keuntungan dari produk kami dengan mengikuti **Program Reseller Bagi Hasil** untuk setiap anggota baru UangCerdas.Com atas rekomendasi Anda. Tanpa perlu banyak modal yang harus anda keluarkan, kita bisa menjadi partner dalam usaha bisnis Online.

PERHATIAN: Bila anda menemukan terdapat oknum/situs tertentu yang menawarkan, menjual, atau mereproduksi produk ini tanpa melalui cara yang kami anjurkan, harap kesediaan anda beritahu kami. Kami akan berikan imbalan menarik atas laporan Anda.

Lapor melalui email ke : admin@uangcerdas.com

Felix Satwika
<http://www.uangcerdas.com>



Pesan pertama saya adalah :

Jangan pernah menyebarkan informasi yang ada di dalam e-book ini secara gratis.

Anda akan rugi, karena sesungguhnya anda dapat memperoleh penghasilan melimpah dari e-book ini.

Saya akan tunjukkan caranya....!!!



Selamat...!!

Anda Telah Bergabung dengan Uang Cerdas!!

Silakan Anda ikuti langkah demi langkah yang kami paparkan ke Anda mengenai Home Business....

Anda mungkin heran...!! Bagaimana orang-orang mendapatkan uang membeli rumah besar, barang mewah dan dapat berlibur ke luar negeri,dll. Mereka adalah orang-orang yang memulai dari usaha kecil (Home business) karena dari "Bisnis Milik Sendiri" banyak orang sukses melebarkan usaha menjadi lebih besar lagi.

Anda harus ingat kalau bekerja dengan orang lain atau bekerja pada sebuah perusahaan besar, sekalipun anda sudah bertahun-tahun mengabdikan diri pada akhirnya apabila perusahaan atau orang yang menggunakan tenaga anda mengalami bangkrut/pailit, maka anda akan tersingkir begitu saja, katakanlah anda mendapatkan uang pesangon kerja, pasti uang tersebut tidak sesuai dengan masa kerja anda selama dalam masa kerja tersebut. Kini sudah saatnya untuk membebaskan diri anda dari rasa takut di PHK, dengan memiliki sumber pendapatan yang lebih banyak. Home Business telah berkembang dengan pesat, dan tetap akan mengalami perkembangan di masa mendatang. Pada saat Anda bergabung dengan kami, pada dasarnya Anda sudah dalam dunia usaha. Dalam Program Home Business ini akan dibahas langkah demi langkah untuk mensukseskan Home Business Anda. Kami akan senang bila Anda mau bertanya tentang Home Business dengan mengirimkan e-mail ke admin@uangcerdas.com

SELAMAT BEKERJA DAN SELAMAT ATAS USAHA BARU ANDA, USAHA YANG AKAN MERUBAH CARA HIDUP ANDA...



Langkah 1

Tujuan Usaha Rumahan

Program Usaha di Rumah yang kami rancang ini untuk membantu Anda yang masih berada dalam kehidupan seperti yang digambarkan di bawah ini:

- Ø Anda yang berjuang untuk hidup maju , tetapi kenyataannya anda menghadapi tekanan ekonomi yang terus menerus dan mengalami inflasi dan depresi serta berbagai beban biaya hidup, pajak, asuransi, pendidikan, kesehatan, transportasi, komunikasi dan berbagai kebutuhan hidup yang mencekik leher.

- Ø Anda yang ingin tetap mempertahankan pekerjaan yang sekarang, tetapi harus memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti pakaian, makan, juga sewa rumah dan aneka ragam keperluan lainnya. Anda butuh penghasilan tambahan.

- Ø Anda yang sudah lama mencari cari jalan untuk memanfaatkan waktu yang terbuang, untuk mendapatkan uang tambahan buat keluarga.

- Ø Anda yang harus tinggal di rumah oleh sesuatu sebab namun tetap punya keinginan yang menyala-nyala untuk mendapatkan penghasilan tambahan tentu yang sudah lama anda idam-idamkan.



- Ø Anda yang sudah pensiun dari pekerjaan, tetapi ingin mendapat uang untuk menikmati masa tua.

- Ø Anda ingin memiliki Usaha Sendiri sekalipun belum tahu jenis usaha yang akan dijalankan.

- Ø Anda tidak memiliki cukup modal untuk membeli alat-alat, mesin-mesin, perlengkapan atau sebuah toko komplet dengan isinya.

Keuntungan dan kelebihan dari Usaha Rumahan ini dibandingkan dengan usaha lain bisa Anda lihat di bawah ini:

- Ø Anda akan mendapatkan pengalaman menarik serta tantangan yang belum pernah anda alami sebelumnya untuk menjalankan Usaha Rumah yang dikelola sendiri.

- Ø Anda bisa memulainya di waktu senggang tanpa sama sekali mengganggu pekerjaan Anda sekarang.

- Ø Anda mendapatkan kesempatan untuk mendapatkan penghasilan dari Usaha Rumahan, mendapat lebih uang untuk membeli barang-barang yang mungkin sebelumnya tidak terjangkau.

- Ø Usia, jenis kelamin, suku, cacat badan, dll bukan merupakan penghalang untuk menjalankan Usaha rumahan seperti petunjuk yang ada di program ini.



- Ø Bila Anda sudah tidak bekerja/pensiun usaha ini akan membantu memberi keuntungan yang diantaranya menambah rasa aman, menambah harga diri di mata tetangga/masyarakat sekitar dan yang terutama memiliki uang simpanan hari tua dari hasil usaha rumahan.

- Ø Lokasi tidak jadi masalah, bisa di rumah sendiri atau anda masih mengontrak rumah.

- Ø Anda menjalankan Usaha Rumahan bisa dengan waktu penuh atau paruh waktu, dan tidak perlu takut terlambat seperti pada saat anda bekerja untuk orang lain.

- Ø Modal Usaha Rumahan tidak banyak biaya, anggota keluarga Anda bisa ikut membantu Usaha Rumahan bila sudah maju.

- Ø Anda bisa bekerja kapanpun tidak terikat oleh waktu, dan tidak ada yang mengatur dan menegur anda.

- Ø Bila usaha anda sukses, keuntungan dari usaha rumahan bisa untuk memulai usaha yang lebih besar, anggaplah Usaha Rumahan sebagai batu loncatan Usaha Anda berikutnya.



Langkah 2

Pengantar

Semakin banyaknya pengangguran, yang setiap tahun selalu bertambah sedangkan PELUANG KERJA semakin sempit.

Maka banyak sekali orang mencari nafkah dengan cara BERUSAHA sendiri atau BERWIRAUSAHA.

Semua ini akibat dari KRISIS EKONOMI DUNIA tetapi sayangnya bila melihat kenyataannya saat ini USAHAWAN-USAHAWAN pemula tidak menemui jalan mulus dalam menjalankan roda USAHANYA, dengan kata lain baru menjalani usahanya sudah bangkrut.

Dalam Program UANG CERDAS ini kami akan membimbing Anda (maaf kami tidak bermaksud menggurui). Usaha ini dapat mengisi WAKTU LUANG MENGHASILKAN UANG dengan cara yang HALAL. Kami menyadari bangsa kita Indonesia 75% sangat MISKIN dan membutuhkan uang untuk kehidupan, jadi sejelek apapun gagasan yang ada dalam program ini, akan menolong andamenjadi pilihan ide alternatif kerja yang menghasilkan uang walupun anda menghadapi kendala dalam memulai USAHA dengan sumber dana yang sangat terbatas.

Jangan sia-siakan waktu!!, Anda harus berani mencoba dan memulainya sekarang juga, ingat di belakang anda masih banyak ribuan orang mencari peluang usaha di rumah sendiri.

Akhirnya marilah bersama saya menyebut kebesaran dan memohon kepada Tuhan YME, agar semua rencana USAHA di RUMAH berjalan lancar. AMIEN.....



Langkah 3

Apa Usaha Rumahan Itu??

Setiap Usaha rumah tangga mempunyai banyak keuntungan daripada usaha lain yang mengharuskan anda menyewa tempat usaha. Kebanyakan Usaha Rumah Tangga tidak mempunyai atau sedikit pengeluaran tambahan, ini berarti bahwa lebih banyak uang dari setiap penjualan jasa akan masuk ke kantong anda, karena anda tidak perlu lagi membayar uang sewa gedung atau keperluan lain.

Keuntungan dan kelebihan dari usaha rumah tangga dibandingkan Usaha lainnya bisa anda lihat di bawah ini:

- Majikan diri Anda sendiri, kalau anda bekerja pada orang lain seluruh hidup anda akan dikuasai oleh seorang majikan jadi semua serba terikat. Dengan bekerja sendiri, pendapatan akan datang langsung pada anda. Tidak ada pengurangan, pemotongan pajak pendapatan dan yang lain lainnya.
- Terhindar dari Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). Dengan bekerja untuk orang lain, maka anda tergantung pada kemurahan hati majikan/perusahaan tempat anda bekerja. Suatu saat dapat diberhentikan, walaupun anda sudah bekerja bertahun-tahun di perusahaan dimana anda bekerja bukan merupakan jaminan terhindar dari PHK.
- Waktu untuk diri Anda lebih banyak. Kini waktu lebih berharga dari uang, mengapa?? Bekerja untuk orang lain itu membosankan,



karena anda tidak akan pernah lepas dari perhatian majikan yang selalu cemberut tidak puas dengan pekerjaan yang telah anda lakukan.

- Anda dapat bertemu orang baru, jika anda menyukai pergaulan social. Usaha rumah tangga akan memperluas kehidupan sosial anda, jika ini keinginan anda.
- Uang pesangon yang lebih besar. Disinilah keistimewaan Usaha Rumah Tangga, anda berhak menyimpan sendiri uang pesangon dari hasil usaha rumah tangga yang anda ciptakan. Uang pesangon anda tidak terkena pajak, karena penghasilan dari usaha rumah tangga tidak ada yang tahu. Jadi simpan dan tabunglah sebagai uang pensiun masa tua.

Langkah 4

Usaha Rumahan Yang Cocok Dijalankan

Dalam memilih jenis usaha rumah tangga ada beberapa hal yang harus diperhatikan juga dipertimbangkan, karena ini menyangkut latar belakang kebiasaan dan kesukaan Anda.

Hal-hal yang perlu diperhatikan misalnya:

- Ø POTENSI INCOME apakah Usaha rumah tangga yang akan dijalankan bisa menghasilkan pendapatan yang anda inginkan. Anda harus tahu potensi Usaha Rumah Tangga apakah uang yang anda inginkan akan mencapai target. Karena potensi income tidak mencapai target, anda jangan putus asa dulu, ingat anda baru pemula dalam Usaha Rumah



Tangga. Anda harus merubah strategi dalam mengelola Usaha Rumah tangga, bagaimana dan apa kekurangannya yang harus diperbaiki pada produk jasa anda.

Ø KONTAK BISNIS. Pada dasarnya dalam menjalankan roda bisnis memerlukan kontak/pertemuan dengan orang-orang yang akan membeli produk atau jasa anda. Jika anda tidak suka berhadapan langsung dengan orang yang akan membeli produk atau jasa anda, masih ada cara lain yaitu dengan cara penjualan melalui Pos (MAIL ORDER) mungkin lebih cocok untuk Anda. Penjualan melalui MAIL ORDER masih mempunyai prospek yang cerah dan bagus. Untuk mendapat uang yang banyak Anda harus tahu selera pasar produk atau jasa apa yang disukai. Jadi jangan berhenti mencari produk atau jasa yang "tepat" mulailah sekarang dengan ketrampilan dan kepandaian anda.

Langkah 5

Memulai Jenis Usaha Rumah Yang Sesuai

Berikut ini saya sampaikan beberapa pilihan jenis usaha yang bisa Anda tekuni yaitu:

1. Nama Usaha:

JASA PENITIPAN ANAK

Yang harus anda lakukan mencari orang yang tertarik merawat anak-anak pada waktu ibunya sedang bekerja, pekerjaan ini bukan kerja menjaga anak, namun anda mencari penjaga anak, memeriksa persyaratannya, dan kemudian menyerahkannya kepada orang yang memerlukan jasa penitipan anak. Untuk pekerjaan ini anda dibayar oleh orang yang mencari jasa



penitipan anak. Dengan meningkatnya ibu-ibu yang bekerja, usaha rumah dalam penitipan anak ini sangat cerah prospeknya.

Bagaimana Mendapatkan Klien??

Pasang iklan di Koran Lokal, iklan dapat berbunyi : BUTUH PENJAGA BAYI TERPERCAYA?? Kami dapat menyediakan kriteria orang yang anda cari, dengan biaya rendah. Hub. Telp 1234567

Anda akan mendapat jawaban yang baik dari Iklan yang anda pasang, karena jasa penitipan anak diperlukan dimana-mana.

Waktu Pendapatan Pertama : Anda akan berpenghasilan dalam minggu pertama, jika telah mulai punya pelanggan, saat itu berarti iklan yang anda pasang sudah mulai dikenal.

2. Nama Usaha:

JASA MENCARIKAN TEMPAT TINGGAL (RUMAH KONTRAKAN/APARTEMEN)

Yang harus Anda lakukan. Mencarikan tempat tinggal atau Rumah/Apartemen kontrakan untuk orang lain di kota besar, atau di pinggiran kota. Pekerjaan ini anda akan dibayar oleh pemilik Rumah/Apartemen. Semakin tinggi ongkos sewa, semakin besar bayaran yang akan diterima oleh anda. Banyak orang menjalankan usaha ini dengan full/paruh waktu.

Bagaimana mendapatkan klien??

Pasang iklan di Koran/surat kabar LOKAL, iklan dapat berbunyi: ANDA BUTUH TEMPAT TINGGAL RUMAH/APARTEMEN dalam dan luar kota, kami dapat menyediakan /mencarikan seperti yang Anda suka, harga sewa pertahun terjangkau dan murah. Hub Telp. 1234567



Waktu Pendapatan Pertama. Dalam satu atau dua minggu setelah iklan anda mulai dikenal banyak orang, maka uang akan terus mengalir ke saku anda, karena jasa seperti ini memang sangat dibutuhkan sekali, dalam mencari rumah/apartemen kadang pada saat butuh susah didapatnya.

3. Nama Usaha:

MENJUAL BUKU MELALUI POS

Yang harus Anda lakukan. Menjual buku penting atau buku-buku khusus, buku ini dapat mencakup berbagai topik dalam bidang khusus yang anda pilih, misalnya bila keahlian Anda memancing, buku yang dijual melalui pos bisa meliputi dasar-dasar memancing sampai yang terinci, membedakan kelas/jenis ikan seperti ikan tuna, ikan pintar dan lain-lain.

Pada tahap permulaan, membuat spesialis merupakan cara terbaik bila anda menjual buku melalui pos, karena lebih mudah menemukan pelanggan daripada jika menjual berbagai jenis buku secara langsung bertemu pelanggan.

Dengan bahasa iklan yang anda buat se Baik atau se Indah mungkin akan membuat pelanggan tertarik untuk rasa ingin tahunya. Anda tidak perlu mempunyai buku sebanyak menjual buku Umum, dan anda dapat membebaskan harga sesuai keinginan Anda sebatas pelanggan tidak mengatakan terlalu mahal.

Menjual buku melalui pos dapat diandalkan hasilnya dan untung lumayan.

Cara Mencari Pelanggan. Pembeli buku khusus sering membaca majalah, surat kabar dan terbitan lainnya. Oleh karena itu Pasanglah Iklan dalam terbitan tersebut. Contoh, kawan saya memasang iklan kolom kecil (1/2) inci dalam penerbitan khusus dan akhirnya mendapat hasil diluar dugaan. Iklan kecil seperti ini layak harganya dan dapat menghasilkan penjualan yang sangat tinggi. Kebanyakan pemasang iklan kolom kecil menggunakan bahasa



yang indah dan menarik agar pelanggan/pembeli mau membeli buku khusus yang anda tawarkan.

Pastikan sebelum memulai usaha menjual buku khusus melalui pos, anda tahu sendiri terbitan mana yang sesuai untuk memasang iklan, jika anda tidak tahu kriteria terbitan yang sesuai maka anda akan sulit memulai Usaha penjualan.

Pendapatan pertama Anda. Berdasarkan pengalaman, agar pelanggan/pembeli buku khusus memakan waktu 3-4 minggu dan hasilnya lumayan, karena iklan yang anda pasang membutuhkan waktu lebih akan tetapi hasilnya di luar dugaan. Misalnya, 100 orang saja yang tertarik untuk membeli buku khusus dan harga yang anda tetapkan Rp39.000,- maka anda akan menerima uang Rp 3.900.000,- modal buku khusus kira-kira Rp 25.000,- x 100 = Rp 2.500.000,- Pasang iklan kolom biayanya Rp 75.000,- maka keuntungan bersih anda Rp 1.400.000,- itu dalam 3-4 minggu pertama, dan anda tidak perlu pusing dan takut buku khusus Anda tidak laku.

Karena Anda pasti tahu pekerjaan apapun kalau tidak dicoba dulu tidak mungkin menghasilkan apa apa.

Jangan memasang iklan bulanan karena akan menunda pendapatan Anda, te tapi iklan seperti itu dapat mendatangkan hasil yang sangat baik selama bertahun-tahun.

4. Nama Usaha :

MENULIS (PENULIS) BUKU

Menulis buku sebenarnya bukan hal yang terlalu susah dan sesulit yang anda duga. Dalam cara menulis hanyalah sebuah proses dari menuangkan pikiran anda dalam bentuk tulisan yang teratur. Menulis sebuah buku tidak perlu dari pengalaman hidup anda, tetapi bisa juga dari pengalaman hidup orang



lain dengan cara anda rekam dengan kaset kemudian disalin kembali dalam bentuk tulisan, atau mengajak kerjasama dengan orang yang memiliki pengalaman.

Contoh, orang yang memiliki pengalaman yang bisa di bukukan yaitu orang yang memiliki keahlian dalam bidang tertentu, misalnya orang bersangkutan punya keahlian montir motor dan mobil maka pengalaman orang bersangkutan bisa dibukukan dan dibaca mulai dari perawatan motor dan mobil sampai bagaimana memperbaiki kerusakan-kerusakan yang sangat susah sekali, dari sinilah sebuah buku bermanfaat bisa dijual dan menghasilkan uang. Sekarang mungkin Anda ingin mengatakan bahwa Anda tidak bisa atau tidak dapat menulis oleh karena sesuatu hal lain, bila ini benar menjadi masalah maka ada dua jalan yang saya sarankan:

Pertama Carilah bantuan orang lain, Anda cari seorang yang dapat mengerti apa yang ada dalam pikiran anda yang akan dijadikan sebuah buku, anda dapat menghubungi seseorang penulis Profesional, tetapi sayangnya cara ini bisa memakan ongkos yang mahal. Baiklah, mungkin saran pilihan lain barang kali sesuai untuk anda.

Kedua Carilah teman atau pasanglah iklan pada sebuah surat kabar tempatan(lokal) yang menyatakan Anda butuh partner atau seorang yang bisa diajak menulis sebuah buku. Sebagai imbalan, Anda bisa membayarnya atau dengan system bagi untung, dari keuntungan yang anda hasilkan dari penjualan buku tersebut. Apabila Anda ingin hasil karya anda lebih aman dari bajakan atau tiruan maka sebaiknya juga mendaftarkan untuk mendapat perlindungan Hak Cipta. Untuk itu biasanya biaya tidaklah terlalu mahal, sekarang anda sudah memiliki sebuah buku.

Bila anda ikuti sebuah petunjuk sederhana ini maka menulis sebuah buku adalah pekerjaan yang mudah dan sangat menyenangkan.



Cara Anda menghasilkan uang dari tulisan sebuah buku Langkah yang menentukan laku tidaknya buku yang anda tulis ada tiga hal yang harus anda perhatikan betul-betul :

- Ø Topik (Tema) yang anda pilih harus hangat dan segar serta penampilannya dibuat sangat menarik. Dari topik yang anda pilih akan menentukan pembeli ingin mengetahui, apa yang sebenarnya Anda tawarkan dan perlu diingat jangan ada bagian penting yang ingin diketahui oleh pembeli buku anda tetapi tidak anda beritahukan.

- Ø Iklan harus mempunyai daya pikat, susunan kata-katanya bisa membangkitkan keinginan calon pembeli untuk mengetahui produk atau jasa yang anda jual. Iklan kolom baris lebih murah tetapi orang kurang tertarik untuk mengetahui produk atau jasa yang ditawarkan. Iklan kolom Display lebih menarik tetapi biaya pemasangan iklan mahal. Secara keseluruhan iklan tersebut memiliki daya dorong yang kuat secara psikologis terhadap calon pembeli.

- Ø Harga yang anda tentukan haruslah terjangkau oleh semua orang, jangan terlalu mahal dalam menentukan harga. Anda harus perhatikan biaya produk jasa (buku) yang anda buat ditambah biaya operasional lain dan ditambah keuntungan yang anda inginkan, karena pada umumnya pembeli belum tahu sebenarnya mutu dari buku yang anda tulis.

Pendapatan Pertama Anda. Pasti Anda sudah tahu jumlah rakyat Indonesia saat ini 196.500.000 jiwa (seratus sembilan puluh enam juta lima ratus ribu). Penduduk kota Jakarta saja +/- 8 (delapan) juta jiwa. Baiklah sekarang hasil tulisan anda dijual dengan harga murah Rp5.000,- per buku, untuk mendapatkan uang sebanyak Rp 300 juta merupakan hal yang sangat



mudah. Marilah kita lihat pembeli jumlah yang kita harapkan, bukankah Rakyat Indonesia berjumlah 196.500.000 jiwa dan penduduk Jakarta +/- 8 (delapan) juta jiwa.

Apakah yang akan membeli hasil tulisan anda 6 juta, 4 juta, 2 juta, 500 ribu, 150 ribu tentu tidak perlu jauh berharap akan tetapi cukuplah pembeli sejumlah 60 ribu orang saja, bila kita kalikan Rp5.000,- X 60.000 = Rp 300 juta kemudian untuk mencari keuntungan bersih bisa Anda kurangi dengan semua pengeluaran +/- Rp 55 juta sisanya Rp 245 juta sebagai hasil bersih. Semuanya menjadi milik Anda tanpa potongan pajak, apa yang anda idamkan kini menjadi kenyataan.

5. Masih Banyak Lagi yang Belum dan Bisa Disebut Satu per Satu

Kami akan menyebutkan Usaha di Rumah Tangga yang cepat menghasilkan Uang dengan cepat di bawah ini :

- a) Mengajari orang bagaimana teknik belajar mobil yang benar
- b) Mencari pembantu rumah tangga, Anda salurkan kepada yang membutuhkan.
- c) Penjualan obral Buku Bekas
- d) Mengirim paket apa saja untuk daerah sekitar Anda, kalau anda mau kembangkan bisa juga menjadi sebuah EXPEDISI pengiriman barang.
- e) Jasa memperbaiki Rumah tinggal/merawat untuk merenovsi kembali.
- f) Jasa mengantar anak sekolah, biaya perkepala Anda yang menentukan.
- g) Usaha cuci mobil, soal tempat bisa dimana saja yang persediaan air lancar.
- h) Usaha Biro Jasa, kalau Anda ingin jalankan ini pekerjaan yang tidak memerlukan biaya banyak untuk modal, bisa jadi modal dengkul dalam arti kata dibutuhkan keberanian dan keuletan saja.
- i) Usaha jasa menerjemahkan Bahasa Asing, kalau anda tidak bisa menerjemahkan bisa juga anda sebagai perantara yang mencari order



- dan anda meminta bayaran atau komisi dari orang yang meminta Jasa Anda.
- j) Usaha jasa pencucian Karpét dan tirai. Biasanya orang kaya malas untuk membersihkan yang dianggapnya sepele akan tetapi kalau anda tahu jasa pencucian ini akan menghasilkan uang banyak, dan menguntungkan untuk diri Anda.
 - k) Usaha mencuci Baju atau Laundry, ini juga akan menghasilkan uang yang banyak dan cepat.
 - l) Usaha membuat e-book seperti yang anda baca seperti ini. Anda tidak perlu mengetahui sistem yang rumit untuk menghasilkan uang lewat reseller, cukup email ke saya di admin@uangcerdas.com. Kirimkan dengan format word maka saya akan membuatkan menjadi format pdf (seperti yang anda sekarang). Untuk sistem nantinya akan saya buat termasuk biaya domain dan hosting. Tentu saja ada biaya yang harus anda keluarkan untuk jasa ini... silakan hubungi saya...

Jadi dalam Usaha Rumahan ini sebenarnya pekerjaan yang mengasyikkan dan dalam bekerja tidak ada orang yang mengatur dan hasil pendapatan Anda yang menentukan.

Bagaimana Cara Mencari Pelanggan atau Orang yang Membutuhkan Jasa Anda??

Semua Usaha jasa Rumah yang sedang anda jalankan mencari pelanggan bukanlah perkara yang susah, karena media surat kabar dimana anda tinggal akan banyak menolong usaha jasa Anda akan dikenal. Jadi kunci sukses Anda pada IKLAN. Anda hanya membutuhkan modal sedikit untuk biaya pemasangan Iklan, kalau ada telpon rumah atau handphone sebagai penunjang kelancaran dalam menjalankan Roda Usaha , dan terakhir Alamat tempat tinggal Anda harus jelas agar mudah dihubungi.



Langkah 6

Bagaimana Memancing Uang Dengan Iklan

Salah satu cara yang termudah dan termurah untuk memulai Usaha Rumah Tangga Anda ialah dengan memasang iklan baris atau iklan mini sebagai salah satu cara mempromosikan karya layanan atau produk jasa anda. Sebagai pemula Anda harus banyak mempelajari berbagai bunyi iklan yang ada pada koran-koran serta majalah. Perhatikan bagaimana beberapa iklan menawarkan keterangan gratis cukup memuat nama dan alamat saja, ada juga iklan yang secara langsung menyebutkan harga untuk produk atau jasanya pada iklan tersebut dengan maksud agar si calon pembeli langsung memesan produk atau jasa anda tanpa harus mengadakan surat menyurat untuk menanyakan keterangan lebih jelas dan berlanjut. Jadi cara iklan langsung ialah yang menyebutkan harga produk atau jasa yang ditawarkan kepada pembeli, sedangkan iklan tidak langsung ialah anda menawarkan produk atau jasa anda dengan cara anda membalas surat dengan memberikan balasan Brosur atau katalog dengan harga kesepakatan anda dengan pembeli karya, produk atau jasa yang mana pembeli harus tahu manfaatnya. Maksud keterangan lebih lanjut pada iklan ialah dimana keterangan pada iklan tersebut sangat terbatas disebabkan kalau Anda memasang iklan panjang lebar akan banyak memakan biaya besar yang harus dikeluarkan, biaya pasang iklan tersebut terlalu panjang lebar membuat pembeli malah bingung apa sebenarnya produk atau jasa yang anda tawarkan. Sedangkan mengirimkan brosur atau katalog kepada calon pembeli Anda dapat meyakinkan panjang lebar dan Anda dapat menghemat biaya pasang iklan. Keterangan kepada pembeli bisa berbagai macam cara misalnya berbentuk brosur, katalog, atau buku kecil dan lain-lain. Isinya tidak lain untuk merangsang minat pembeli terhadap produk atau jasa yang ditawarkan.



Seorang pemasang iklan yang baik akan segera setiap surat yang masuk dengan melampirkan gambar-gambar atau foto orang yang berhasil membeli produk atau jasa Anda, dalam surat balasan kepada pembeli Anda harus memberi pelayanan terbaik kepada calon pembeli dengan cara melampirkan blangko wesel Pos untuk mempermudah pemesanan suatu produk atau jasa anda amplop jawaban, bahkan ada juga pembeli mengirimkan prangko kepada anda tujuannya agar anda cepat membalas surat si pembeli. Anda menyiapkan blangko wesel pos tujuannya agar pembeli tidak salah dalam menulis pesanan produk atau jasa anda. Pada brosur anda juga harus menjelaskan cara pelayanan anda cepat sampai tujuan si pembeli. Jadi jelas semua ini adalah bagian layanan anda kepada konsumen/pembeli.

Menulis teks iklan (copy writing) harus dipelajari dengan banyak berlatih memperhatikan iklan-iklan yang dimuat di surat kabar atau majalah dalam dan luar negeri. Setiap kata harus mengandung arti yang kuat dan jelas. Sebagai contoh bisa juga anda lihat bagaimana seorang menyusun kata-kata dalam telegram, setiap kata diperhitungkan benar-benar, kata-kata yang kurang berarti jangan dimuat dalam iklan, harus anda hindari karena efeknya harga pemasang iklan menjadi mahal.

Kalau Anda menghemat kata-kata dalam iklan berarti juga anda telah menghemat uang yang dikeluarkan, coba anda hitung dalam satu bulan terus dalam setahun berapa uang yang anda bisa hemat, kemungkinan sudah berpuluh juta, dana sebanyak itu bisa anda alihkan untuk biaya produk lagi. Ada pemasang iklan yang memasang iklan lebih dari satu surat kabar atau majalah, teknik khusus untuk mengetahui surat kabar atau majalah mana yang menarik pembeli terbanyak bisa anda ketahui dengan cara mencantumkan kode pada koran/surat kabar dan majalah mana yang banyak peminatnya, cara itu dapat anda lihat pada setiap surat yang datang pada kotak pos (PO BOX) alamat yang anda gunakan disitu akan terlihat kode surat kabar atau majalah yang anda pasang pada iklan.



Contohnya : P.O BOX 1234 Jkt 6578/cbm Jakarta P.O BOX 1234 Jkt 6578/nmb Jakarta Bila Anda lihat kode cbm atau nmb ini adalah cara untuk membedakan iklan surat kabar mana atau majalah mana yang banyak peminatnya. Ini Anda lakukan pada setiap surat kabar atau majalah dan Anda harus lebih jelas dan jeli agar tidak terjadi pemborosan dalam pemasangan iklan.

Bila ada salah satu dari iklan yang anda pasang peminatnya kurang anda harus hentikan, ini artinya uang yang akan masuk lebih kecil dan tidak sesuai dengan biaya operasionalnya. Sebaliknya surat kabar atau majalah yang banyak tanggapan dari peminat harus lebih di intensifkan pemasangan iklannya. Kode pada surat kabar atau majalah tergantung keinginan anda dan bisa diletakkan dimana saja anda suka, asalkan tidak mengganggu alamat yang semestinya ada.

Cobalah buat beberapa bentuk iklan berbeda baik bunyi kalimat atau gaya bahasa yang sesuai anda gunakan. Bandingkan mana yang lebih menarik, rubahlah yang mana perlu dirubah baik kalimat atau susunan kata katanya, buatlah berulang-ulang, latihan ini sangat penting untuk dilaksanakan sebab iklan sama dengan alat pemancing yang mana bila umpannya tidak bagus maka ikan tidak akan dapat. Kalau anda susah untuk mendapat iklan yang baik dan bagus mintalah bantuan kawan atau siapa saja yang mengerti tentang per iklanan.

Langkah 7

Iklan Perlu Kontinyu

Melalui pemasangan iklan maka akan memperoleh keuntungan sebagai berikut :



1. Orang yang belum tahu akan tahu Usaha Rumahan yang Anda kelola dan mengenal produk atau jasa yang anda tawarkan kepada pembeli/konsumen.
2. Orang yang baru tahu akan mencoba apakah mutunya sesuai dengan yang ada di iklan.
3. Orang yang mencoba ternyata puas dengan produk atau jasa yang kita tawarkan.

Mulai sekarang anda jangan menganggap iklan suatu pemborosan namun sebaliknya memahami bahwa iklan sangat penting. Adapun untuk menghemat pengeluaran biaya iklan agar tidak terlalu mahal Anda harus dapat menyiasatinya dengan tidak menggunakan kata-kata yang tidak perlu dan terlalu berlebihan.

Anda sudah berulang-ulang kali memasang iklan pada surat kabar atau majalah bukan berarti orang sudah kenal betul Produk atau Jasa Anda justru sebaliknya harus lebih kontinyu memasang iklan, karena kalau Anda menyetopnya sama artinya mengubur Usaha dan Usaha Anda kemudian mati.

Iklan juga harus dirawat, bahkan keharusan, karena Anda akan memetik hasil yang memuaskan, dan uang yang masuk ke kantong Anda lancar seperti air bisa memasuki celah-celah kecil sekalipun.

BAGAIMANA DENGAN BROSUR ATAU KATALOG?

Brosur atau katalog termasuk juga iklan, hanya saja bedanya dalam pengeluaran biaya berbeda. Iklan di surat kabar atau majalah lebih mahal biayanya.

Brosur atau katalog yang menarik tidak harus mewah, yang sederhana pun bisa menarik pembeli/konsumen. Brosur atau katalog menarik karena bagus, bagus bahasanya, bagus rancangannya, bagus komposisi warnanya, bagus kertasnya, bagus cetakannya (full colour), Apakah Anda memenuhi kelima



kriteria tersebut? Silakan kalau anda berkenan, tetapi tidak ada keharusan untuk itu.

Brosur biasanya berisi informasi tentang Usaha Rumahan yang anda jalani dengan produk atau jasa yang anda kelola. Jadi jangan ragu menggunakan brosur sebagai media promosi atau pengganti iklan yang lebih manjur. Mudah-mudahan anda pantang mundur dan bernasib mujur.

Jadi kalau Anda ingin memasang iklan pada surat kabar atau majalah sebaiknya melalui BIRO IKLAN ternyata bisa lebih murah dibandingkan bila memasang sendiri langsung pada bagian periklanan surat kabar atau majalah yang Anda ingin pasang iklan.

Pengalaman saya pemasangan iklan perbaris cukup efektif karena masih pemula dalam ber Usaha Rumahan. Tetapi kalau anda sudah menghasilkan uang dari penjualan Anda bisa kembangkan dengan iklan Display.

Jadi kami ingatkan lagi, apabila anda mengabaikan iklan maka akibatnya:

1. Langganan/pembeli produk atau jasa anda akan berkurang.
2. Tidak ada lagi orang atau pembeli produk atau jasa anda.
3. Karena iklan tidak ada lagi si surat kabar atau majalah dimana biasa Anda pasang iklan, maka sebagian pembeli/konsumen yang memerlukan produk dan jasa anda berprasangka Anda sudah bangkrut atau sudah jatuh pailit.

Langkah 8

Alamat Mana Anda Pakai P.O. Box atau Rumah

Alamat mana yang Anda mau pakai, apakah P.O Box atau alamat Tempat tinggal/Rumah? Sebab antara satu sama lain Pemula Usaha Rumahan ada yang menggunakan P.O Box alasannya tidak suka berhadapan langsung dengan pembeli/konsumen dan ada juga yang senang berhadapan langsung



orang yang membutuhkan jasa anda, jadi menggunakan alamat rumah lagi baik alasannya sebab orang yang membutuhkan jasa anda bisa langsung bertemu.

Sebenarnya bagi saya berdasarkan pengalaman saya kedua-duanya sama saja, hanya yang membedakannya kebutuhan dan kemudahan masing-masing orang yang akan menjalankan Usaha Rumah dan bedanya lagi untuk P.O BOX anda harus mengeluarkan tambahan biaya untuk sewa P.O BOX pertahun. Syarat-syaratnya juga mudah menyewa P.O BOX di kantor pos, Anda harus menyiapkan KTP dan Kartu Keluarga dan kalau untuk Usaha Rumahan anda harus menyediakan SIUP (Surat izin Usaha) dan Notaris. Mungkin kalau di daerah untuk menyewa P.O BOX (Tromol Pos) tidaklah sesusah seperti di Jakarta, di daerah tidak perlu memakai SIUP dan Notaris, dengan menggunakan P.O BOX surat, wesel pos semuanya masuk kesana dan Anda harus rutin memeriksanya, kalau anda lalai maka akan banyak surat menumpuk dan uang yang masuk juga berkurang atau lambat sebab seharusnya setiap surat cepat dibalas telah Anda abaikan, jadinya yaitu keuangan yang masuk juga lambat alias berkurang. Pada saat anda mempunyai buku program panduan Usaha Rumahan pada dasarnya Anda sudah berada dalam Usaha.

Masih ada beberapa hal lagi yang belum saya bicarakan yang akan saya selesaikan dalam bagian ini.

Bila anda menggunakan alamat P.O BOX dan pesanan-pesanan yang Anda terima berbentuk wesel (membeli produk atau jasa Anda dibayar dengan cara wesel pos) dan harus diuangkan (dicairkan) lewat wesel pos maka anda harus memiliki tanda pengenal yang syah misalnya KTP/Passport atau SIM sesuai dengan alamat yang dipakai pada saat mendaftar lewat P.O BOX di kantor pos, tanpa tanda pengenal Anda akan mendapat kesulitan untuk mencairkan wesel pos yang anda terima.



Langkah 9

Tugas Anda

SUSUN WAKTU KEGIATAN ANDA SEHARI -HARI DAN HASILNYA

Minggu I:

Tugas Anda

Curahkan perhatian untuk mempelajari, mencari ide atau ilham memilih topik (judul) utama dengan cara membuat catatan, memilih Nama Usaha yang sesuai (cocok) untuk Anda.

Hasilnya

Belum Ada

Minggu II

Tugas Anda

Merancang secara kasar jenis produk atau jasa yang dipilih, semuanya ditulis juga cara penjualan Utama yang direncanakan secara rapih dan matang.

Hasilnya

Belum Ada

CATATAN:

Bila Anda sudah melangkah sampai minggu ke 3 (tiga) Anda masih belum menghasilkan uang se-sen pun, tetapi ingat anda telah mengikuti petunjuk



saya dengan benar, juga sudah mengeluarkan sejumlah uang, ini berarti Anda sudah berada pada jalur menuju keuntungan yang besar, baru sampai tahap ini saja sudah bisa melihat cahaya terang mulai mendekati (keuntungan).

Waktu : Bulan ke 2 (dua)

Tugas Anda:

Hasil jerih payah anda selama 3(tiga) minggu pertama sudah mulai terlihat dengan datangnya pesanan-pesanan, wesel pos, uang kontan, dan surat-surat dari berbagai penjur. Jadi saya ingatkan kalau anda dapat modal untuk Usaha Rumahan dari pinjam sanak keluarga atau kawan sebaiknya segeralah dilunasi semua hutang-hutang anda agar tidak jadi bahan pembicaraan yang macam-macam.

Hasilnya

Beberapa puluh ribu, ratus ribu, juta rupiah mulai datang.

Waktu : Bulan ke3 (tiga)

Tugas Anda:

Dengan bukti diatas tangan mulailah terus melipatgandakan pemasangan iklan pada koran atau majalah. Pemasangan iklan pada bulan ini boleh jadi uang yang datang agak berkurang, hal ini wajar (tetapi anda tetap harus jalan terus dalam Usaha Rumahan) ikutilah terus...

Hasilnya:

Agak menurun

Waktu : Bulan ke 4(empat)

Tugas Anda:



Sekarang boleh anda lihat berapa banyak waktu yang anda harus curahkan untuk mengirim pesanan-pesanan, menguangkan cek, wesel pos, bayar iklan, dan berbagai kegiatan lain dalam usaha yang mulai maju.

Hasilnya:

Uang Rp datang lebih cepat

Waktu : Bulan ke 5 (lima)

Tugas Anda:

Lebih banyak iklan yang dipasang lebih banyak juga pesanan datang. Pada bulan ini Anda benar-benar kewalahan menghadapi banjir pesanan lebih banyak datang.

Hasilnya:

Lancar keuangan yang masuk ke kantong Anda.

Waktu: Bulan ke 6 (enam) s/d 12 (duabelas)

Tugas Anda:

Saat ini Anda sudah seharusnya memilih dan melaksanakan satu pekerjaan dari seluruh waktu Anda yang ada, misalnya mengambil dan mengirimkan pesanan, menghitung, menyetorkan uang ke bank dan lain-lain tugas yang harus dilaksanakan. Untuk tugas yang kira-kira tidak ada hubungan dengan keuangan bisa Anda serahkan kepada keluarga, anak, orang yang bisa Anda percaya. Anda bisa memberi upah (sekalipun itu anak anda sendiri).

Pada bulan ke 12 (duabelas) Anda akan melihat begitu banyak uang yang mengalir dan dalam jumlah yang belum pernah Anda bayangkan sebelumnya, ini semua bukan dalam mimpi tapi kenyataan.



Sebagaimana kenyataan yang sudah saya alami, maka proses dari Usaha Rumahan yang saya jalankan, berjalan seperti ini.

Apabila produk atau jasa Usaha Rumahan Anda membuahkan hasil yang sedang-sedang saja, dalam arti kata tidaklah terlalu luar biasa mendapat tanggapan dari konsumen/pembeli, Anda tidak perlu khawatir dengan biaya yang telah Anda keluarkan tetap akan kembali dari 2,6 sampai 3,2 kali lebih banyak kembali daripada modal yang anda keluarkan, dalam jangka waktu 60-90 hari sesudah iklan Anda beredar di masyarakat.

Menunda adalah musuh nomor satu dalam kehidupan manusia yang harus Anda hilangkan. Sekali lagi mulailah.....raihlah...jalan sukses terbentang di hadapan anda, jika anda memiliki banyak uang semua orang akan tersenyum kepada anda, akan tetapi bila kantong anda kosong mereka akan palingkan muka dari anda. Jadi jangan sampai hal ini anda alami dalam hidup anda, tutuplah masa lalu, mulailah hidup dengan dunia yang baru.

ANDREW CARNEGIE berkata

"Saya sudah pernah merasakan hidup miskin juga merasakan hidup kaya, ternyata Hidup Kaya menyenangkan"

Langkah 10

Administrasi dan Pembukuan

Administrasi dan pembukuan penting untuk menyelenggarakan tata tertib untuk Usaha Rumahan yang anda kelola saat ini. Arti sebenarnya "Administrasi dan Pembukuan" adalah tata laksana penyelenggaraan biaya produk, biaya operasional dan biaya diluar perhitungan atau istilah pembukuan dipahami dengan masalah keluar dan masuk keuangan.



Dalam menjalankan Usaha Rumahan Anda harus mempunyai beberapa pembukuan untuk mencatat segala sesuatu hal. Pada program panduan Usaha Rumahan ini saya akan terangkan dan uraikan 3 (tiga) macam pembukuan:

1. BUKU KAS HARIAN

Tiap-tiap pemasukan dan pengeluaran uang Anda harus catat dalam buku sendiri. Anda bisa membeli instant yang sudah ada di toko buku atau bisa juga membuat dengan cara anda sendiri. Tertib tidaknya Anda menjalankan Usaha Rumahan dapat diukur dari Anda melakukan pencatatan pemasukkan dan pengeluaran pada buku kas harian. Menjalankan Usaha Rumahan secara tertib merupakan salah satu kunci keberhasilan masa depan. Jadi bagaimana jika anda tidak menyelenggarakan pembukuan harian? Tentunya makin hari makin repot dan akhirnya Anda kebingungan sendiri karena tidak bisa melakukan evaluasi perkembangan usaha, sehingga sulit pula melakukan pengembangan usaha. Jangan anggap remeh masalah buku kas harian ini, agar makin maju Usaha Rumahan Anda di kemudian hari.

2. BUKU CATATAN BARANG

Barang apapun yang bernilai, maksudnya punya arti bagi Usaha Anda, perlu dicatat. Dalam hal pencatatan barang Anda harus bisa membedakan antara barang modal dan barang dagangan, penggolongan ini tidak bersifat teori ilmiah, tetapi hanya untuk memudahkan pencatatan sesuai pengalaman di lapangan. Yang dimaksud dengan barang modal disini yaitu, komputer, mesin tik atau alat tulis lain dan yang menyangkut dengan modal Usaha Rumahan Anda.

Barang dagangan yaitu barang yang dipesan oleh pembeli atau konsumen yang harus dilayani dengan cepat, dan uang akan pindah ke kantong Anda. Coba silakan Anda tidak perlu mencatat semua barang modal dan barang dagangan, lama kelamaan anda akan pusing untuk mengetahui berapa



keuntungan sebenarnya yang anda dapat dari usaha rumahan. Barang dagangan yang sudah terjual juga dicatat, jadi semuanya jelas akan berjalan dengan tertib.

3. BUKU CATATAN KHUSUS

Buku catatan khusus merupakan buku yang mencatat penyusutan biaya. Tetapi jika Anda merasa rumit sementara boleh diabaikan. Namun suatu saat andapun akan merasakan dengan pasti bahwa buku catatan khusus sangat anda butuhkan. Biaya penyusutan bisa Anda lihat dari pengeluaran harian, mingguan, atau bulanan yang menyangkut keuangan Usaha Rumahan anda. Jadi maksud dari buku catatan khusus adalah keuntungan dari usaha penjualan produk atau jasa anda, yang sudah menjadi modal untuk pengembangan Usaha anda dipergunakan untuk membeli kebutuhan yang menyangkut kelancaran usaha. Ini yang dikatakan Penyusutan Biaya Produksi/Operasional yang anda harus catat dalam Buku Catatan Khusus.

Langkah 11

Kini Siap Memulai dan Berhasil Dalam Usaha

Kini anda memiliki apa yang diperlukan untuk memulai Usaha Rumahan, anda yakin akan sejahtera dalam Usaha Rumahan kalau memakai ide-ide dalam e-book yang ada di tangan Anda. Sebagai calon pengusaha rumahan anda harus mau dan harus bisa merubah cara berpikir positif, cara berpikir yang sempit menjadi cara berpikir yang luas, cara berpikir mundur menjadi cara berpikir maju, cara berfikir kuno dirubah menjadi cara berfikir modern. Ada 3 hal yang membuat manusia minder (rendah diri) yaitu:

1) KEMISKINAN

"Orang miskin mana mungkin bisa maju.... Orang miskin sampai kapanpun akan tetap miskin...." Kalimat di atas benar-benar menyesatkan anda, jika



anda benar-benar miskin jangan sampai ikut-ikutan terpengaruh oleh prinsip-prinsip yang salah. Kemiskinan memang salah satu persoalan yang bisa membuat orang merasa rendah diri, tetapi hal itu jangan sampai berlaku untuk diri anda. Kemiskinan adalah masa lalu, masa depan bagi anda harus bisa membantu orang miskin. Karena itu anda dengan e-book ini harus berubah menjadi orang kaya.

A p a k a h A n d a B i s a???

ANDA PASTI BISA !!

2) PENDIDIKAN RENDAH BUKAN MASALAH

Orang pendidikan rendah juga banyak yang maju dalam menjalankan kehidupan ini dan dimana saja bisa belajar, mendengarkan siaran radio, membaca koran dan masih banyak lagi cara untuk belajar, sesungguhnya pendidikan formal bukan ukuran keberhasilan seseorang. Kini tinggal Anda sendiri, mau maju atau tidak.

3) KEGAGALAN MASA LALU SERING MENGGANGGU

Anda harus ingat akan kata-kata "Kegagalan adalah bagian dari cita-cita yang tertunda" Jadi mungkin sekaranglah saatnya Anda harus meraih keberhasilan itu. Anda harus ingat kegagalan masa lalu bisa karena diri sendiri juga bisa karena perbuatan orang lain. Sebab kegagalan masa lalu karena anda, bisa lebih berat akibatnya. Misalkan anda telah berhasil menjalankan roda Usaha karena anda tidak disiplin, akibatnya Usaha yang anda rintih hancur berantakan. Hal itu akan menimbulkan keguncangan yang besar sehingga kejiwaan anda tidak stabil. Tetapi hal itupun masih relatif tidak terlalu berat sebab ada yang lebih berat, yaitu kesalahan masa lalu. Karena anda membuat kesalahan masa lalu, sehingga Anda merasa minder. Mengenai masa lalu inipun ada yang ringan, misalnya Anda mengganggu anak perempuan tetangga dekat tempat tinggal Anda. Anda harus ingat



manusia itu memang tidak ada yang sempurna, siapapun pasti membuat kesalahan, mungkin besar mungkin juga kecil.

Bangkitlah meraih keberhasilan masa depan, masa lalu yang pahit memang bisa membuat jiwa merasa terhimpit. Jangan jadikan masa lalu sebagai penghalang untuk meraih kesuksesan masa depan, dan anda harus berjuang. Sebenarnya tidak sulit untuk menjadi orang berhasil dan sukses, bukankah begitu? Pertama-tama anda harus berguna bagi diri sendiri, baru tingkatkan tahap demi setahap untuk keluarga, sanak saudara, tetangga dan akhirnya masyarakat luas. Jadi apakah artinya masa lalu yang pahit dibandingkan dengan masa depan yang terlihat di hadapan anda. Yang penting disini anda ada niat dan tekad untuk merubahnya, keteguhan dan kesungguhan akan menjernihkan anggapan orang lain yang keruh terhadap anda. Percayalah bahwa Tuhan tidak akan merubah nasib seseorang kalau bukan orang yang bersangkutan akan merubahnya meraih kesuksesan hidup.

Saudara-saudaraku semua, marilah kita bangkit bersama, tidak ada alasan lagi, siapapun bisa meraih keberhasilan hidup hari depan.

Langkah 12

Langkah-langkah Praktis

Kalau anda menjadi seorang penulis/menulis buku/e-book khusus hasil dari pengalaman hidup Anda atau Anda ingin membukukan tentang pengalaman hidup orang lain, dalam memberi judul atau topik tulisan, di bawah ini saya memberi sedikit gambaran dan pilihan barangkali bisa dipakai oleh anda :

- Ø Kasih sayang
- Ø Cinta
- Ø Kecantikan
- Ø Uang
- Ø Kenyamanan
- Ø Ketenangan pikiran
- Ø Kegembiraan
- Ø Kesenangan hidup



- Ø Kebanggaan
- Ø Kepuasan pribadi
- Ø Penghargaan
- Ø Kenikmatan
- Ø Keamanan
- Ø Kenalan/Sahabat
- Ø Rasa percaya diri
- Ø Hiburan
- Ø Penampilan yang layak
- Ø Harga diri
- Ø Kebahagiaan
- Ø Kemajuan pribadi
- Ø Pengetahuan
- Ø Hidup Beragama
- Ø Kesempurnaan
- Ø Derajat hidup yang baik
- Ø Memiliki barang
- Ø Maju
- Ø Berharga
- Ø Kepastian
- Ø Berekreasi
- Ø Kecepatan
- Ø Modern
- Ø Menghormati
- Ø Diterima
- Ø Tertawa
- Ø Bermain
- Ø Pakaian yang baik
- Ø Dicintai
- Ø Sukses
- Ø Menabung uang

Orang akan berusaha menghindari: Kebingungan, ketakutan, bahaya, lapar, malu, haus, khawatir, kesedihan, kehilangan, sakit, luka, gagal, tekanan/tegangan, kesukaran/kesulitan.

Bagaimana memiliki produk atau jasa yang akan Anda jual? Faktor yang harus Anda perhatikan, produk atau jasa itu haruslah:

- 1) Sesuatu yang betul-betul dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan pembeli.
- 2) Sesuatu yang menarik, tidak biasa dan sukar didapat di pasaran bebas.
- 3) Sesuatu yang berharga dimana harga produk atau jasa tersebut sebanding, tidaklah terlalu mahal dan juga tidak terlalu murah.
- 4) Sesuatu yang belum atau masih jarang ditemukan, tidak dijual di toko-toko.



- 5) Sesuatu yang bisa memberikan keuntungan kepada kita sedikitnya 60-75% sebagai keuntungan kotor dari harga jual.
- 6) Sesuatu yang mudah dikirim melalui pos udara dan laut.
- 7) Sesuatu yang ringan atau kecil sehingga tidak memakan ongkos kirim yang tinggi serta pengepakan mudah.
- 8) Sesuatu yang bisa mengikat seseorang untuk tetap membeli terus dari Anda secara tetap atau menjadi langganan.
- 9) Sesuatu yang mudah diolah serta tidak memerlukan biaya produksi yang tinggi

Setelah anda menyelesaikan sebuah buku dan anda ingin membuatnya dengan sistem penjualan yang saya lakukan (reseller), maka silakan hubungi saya, saya akan siap membantu anda membuat format pdf, membeli dan menyewa domain dan hosting, membuat website persis seperti website uangcerdas.com, membuat sistem otomatis jika ada pembeli yang ingin membeli e-book anda, dsb.

Ada harga khusus untuk anda member UangCerdas.com

Silakan hubungi saya di admin@uangcerdas.com

Saya siap membantu anda meraih kesuksesan



Langkah 13

Saran-Saran Tambahan

- I. Saran saya kepada Anda yang ingin atau memilih Usaha Rumahan yang mana nama usahanya menulis/penulis buku khusus, dalam mencari sebuah percetakan untuk mencetak naskah buku khusus tanyalah kepada kawan atau carilah pada buku kuning telepon. Usahakan dulu dalam mencari percetakan bisa menjadi kawan baik bisa dipercaya, tepat waktu dan janji, serta memberikan mutu cetakan yang bagus. Anda harus berbicara kepada pemilik percetakan untuk menggunakan kertas biasa saja dan mencetak hurufnya yang standard saja, dan ukuran kertas yang tidak terbuang apabila sudah jadi buku khusus, sebab ukuran buku tertentu akan banyak menggunakan kertas terbuang dan ini tentunya akan memboroskan pengeluaran biaya produksi anda. Cari percetakan yang memberikan tarif menarik dengan mutu cetak yang baik, periksalah apakah betul-betul percetakan yang akan mencetak naskah buku anda mempunyai nama baik, sebab pekerjaannya merupakan dan menyangkut nama baik hasil buku anda nantinya.
- II. Dalam mengiklankan hasil produk atau jasa Anda jangan mencari media surat kabar/majalah yang menawarkan tarif iklan murah, sebab biasanya surat kabar/majalah bersangkutan kurang laku (tidak banyak pembacanya, kurang diminati oleh masyarakat) ini sama artinya Anda akan membuang uang cuma-cuma, sekalipun tarifnya agak tinggi tapi oplag besar masyarakat banyak yang membaca surat kabar/majalah tersebut, Anda harus berani membayar biaya iklan, karena ini akan menguntungkan dalam memasarkan buku khusus anda dan uang cepat masuk ke kantong anda.
- III. Ada beberapa tip dalam pembuatan buku khusus yang harus Anda perhatikan di bawah ini:



1. Untuk menekan modal awal serendah-rendahnya, tetapi isi kandungan buku harus mengarah dan bermanfaat agar pembeli tidak komplain kepada anda.
2. Untuk sementara Produk buku khusus anda tidak perlu dicetak terlalu bagus, yang penting pembeli/konsumen mengerti akan isi buku khusus Anda.

Sebab yang dibutuhkan pembeli/konsumen adalah mutu dan manfaatnya. Namun bila Anda mempunyai modal mencukupi boleh-boleh saja dicetak dengan bagus tentunya akan lebih baik, karena akan memberi kesan cara kerja anda yang profesional dalam menangani pekerjaan.

- IV. Kini Anda memiliki apa yang diperlukan untuk memulai Usaha Rumahan. Anda yakin Anda akan sejahtera dalam menjalankan usaha kalau memakai ide-ide pada Program Home Business ini.

**SELAMAT BEKERJA DAN SELAMAT ATAS USAHA RUMAHAN BARU
ANDA SEMOGA USAHA RUMAHAN YANG ANDA KELOLA AKAN
MERUBAH JALAN HI DUP ANDA.**

NB.

Pada halaman selanjutnya akan dibahas bagaimana cara menghasilkan uang dari Internet hanya dengan kerja 1 jam per hari... dan bagaimana anda bisa menghasilkan jutaan rupiah setiap bulannya hanya dengan menjadi reseller UangCerdas.Com !!

Jangan Lewatkan yang berikut ini....



Bagaimana Cara Menghasilkan Uang Melalui Internet ?

Pertama-tama Anda harus mempunyai keyakinan bahwa internet bisa menghasilkan penghasilan yang melimpah bagi anda. Anda harus yakin akan hal ini. Keyakinan inilah yang mendorong anda untuk tetap berusaha ...tetap bertahan...tetap maju, di kala anda mengalami hambatan. Sekali lagi, anda harus mempunyai semangat yang berkobar-kobar untuk dapat mewujudkan impian anda.

Tetapi, ada sedikit kabar buruk untuk anda. Di saat anda dapat menerima berjuta-juta informasi dari internet, anda akan memerlukan waktu berbulan-bulan dan bahkan perut anda akan mual dan kepala anda akan pusing, karena banyaknya informasi yang anda peroleh. Anda harus memilah-milah dan menyaring berjuta-juta informasi yang anda peroleh.

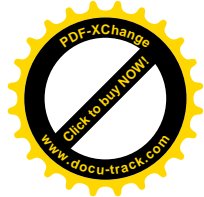
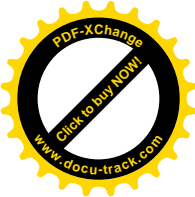
Daripada pusing-pusing, saya punya saran ...

Manfaatkan www.uangcerdas.com sebagai pijakan awal di dalam memulai bisnis anda, dalam rangka memperoleh penghasilan yang melimpah dari internet.

Melalui UangCerdas.Com, anda akan dapat memulai bisnis di internet, anda akan belajar bagaimana meraih penghasilan melimpah dari internet. Dan, saya punya kabar yang luar biasa, **saat ini...** di saat anda membaca e-book ini, **tanpa anda sadari, anda telah mempunyai fasilitas yang memadai untuk memulai bisnis di internet.**

Kaget.....?? Saya senang kalau anda kaget...

Lalu, fasilitas apa saja yang telah anda punyai saat ini? Sebelum saya jawab pertanyaan ini, ada baiknya akan saya jelaskan terlebih dahulu, bagaimana anda dapat memulai bisnis di internet, konsep dasar dari bisnis di internet, dan bagaimana konsep ini dapat bekerja.



Menjual Informasi – Profesi Menjanjikan di Era Informasi

Konsep yang saya pakai, adalah menjual informasi melalui internet. “ Menjual informasi melalui internet ? Jangan becanda?? “ begitu respon anda. “Lalu bagaimana caranya?” tanya anda sambil terus menyimpan rasa tidak percaya.

Ok, lantas bagaimana caranya ?

Anda bisa menjalankan sebuah bisnis dengan :

- Satu jam kerja sehari
- Modal jauh lebih kecil
- Tanpa banyak tugas kerja
- Tanpa sewa ruang kerja
- Tanpa perlu pegawai
- Dan tanpa menghadapi resiko seperti layaknya bisnis konvensional
- Profit melampaui 1500% dalam waktu yang relatif singkat

Mungkin anda berpikir saya ini gila, mana ada bisnis seperti itu? Namun saya bisa menjawab **“Ada! Yaitu Menjual Informasi melalui Internet !”**

Ini adalah salah satu peluang bisnis terbaru yang bisa anda jadikan profesi kedua jika anda tidak mau meninggalkan pekerjaan utama anda di dunia kerja konvensional.

Keunggulan Bisnis Menjual Informasi di Internet

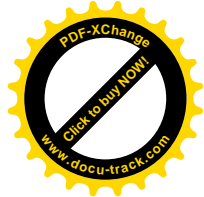
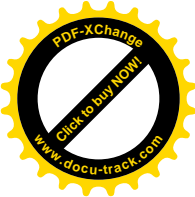
Suatu pagi saya terbangun, saya langsung mengaktifkan komputer, tersambung ke internet dan saya akses rekening saya di klikBCA. Saya perhatikan saldonya... saya bergumam, “Hmm saldoku hari ini 400 ribu lebih banyak dari kemarin.”

Luar Biasa... dan lebih luar biasa lagi, hal ini terjadi setiap hari...

Ini adalah mimpi yang sangat indah... eit... tapi ini bukan mimpi lagi. **Ini adalah mimpi indah yang telah menjadi kenyataan.** Saya yakin, anda pun pernah mempunyai mimpi indah seperti ini, tapi... mimpi indah anda belum menjadi kenyataan. Itulah bedanya saya dengan anda. Mimpi indah saya telah menjadi kenyataan, karena **saya tahu cara mewujudkannya**, yaitu dengan cara menjual informasi melalui internet.

Berikut ini adalah beberapa keunggulan bisnis online dengan menjual informasi melalui internet :

1. **Modal yang anda perlukan sangat kecil.** Relatif kecil dibandingkan bisnis konvensional manapun.
2. **Bisa anda operasikan sendiri.** Karena seluruh sistem telah dipersiapkan untuk berjalan secara otomatis, tugas kerja anda menjadi semakin sedikit. Artinya, anda bisa melakukan ini tanpa perlu merekrut pegawai
3. **Produk informasi menghasilkan profit tanpa henti.** Dengan bantuan internet dan reseller, anda bisa menjalankan bisnis ini tanpa henti.



4. **Waktu operasional jauh lebih sedikit** Anda tidak perlu menggunakan 8 jam dalam sehari jika anda tidak suka. Cukup gunakan 1-2 jam per hari untuk mengurus bisnis ini.
5. **Pengiriman produk ke konsumen secepat kilat.** Tidak membutuhkan waktu sehari-hari untuk menunggu kiriman
6. **Anda tidak membutuhkan inventaris mahal,** cukup dengan satu komputer yang terhubung dengan internet, meja, kursi dan alat tulis.
7. **Bisa anda jalankan kapan saja.** Jika anda harus 'bekerja paksa' di siang hari, anda bisa jalankan bisnis ini saat malam hari.
8. **Bebas dari pajak dan pungutan liar.** Bercanda? Tidak! Orang pajak tidak akan menjangkau bisnis model begini.
9. **Bisa dioperasikan dari mana saja.** Di manapun anda berada, yang dibutuhkan hanyalah akses internet untuk menjalankan bisnis anda.
10. **Bebas dari iklim politik.** Tidak peduli kondisi politik saat ini, anda bisa menjalankan bisnis.
11. **Bebas dari kondisi cuaca dan lalu lintas.** Kemacetan lalu lintas biasanya menghambat kemajuan bisnis konvensional, namun tidak untuk bisnis model ini.
12. **Pasar yang sudah menunggu di luar sana.** Anda tinggal mencarinya dan membuatkan produk informasi yang dibutuhkan mereka.
13. **Bebas dari birokrasi perijinan.** Anda bisa langsung berkonsentrasi pada produk dan bagaimana cara pemasarannya. Lupakan birokrasi yang hanya merepotkan anda.
14. **Tidak membutuhkan kantor besar.** Sebagian besar alat dan sistem sudah tertanam di internet. Anda hanya perlu ruangan seadanya untuk menjalankan bisnis ini.
15. **Produk informasi mudah diproduksi dan diperbanyak.** Sebanyak apapun anda ingin menggandakan produk informasi, bisa dilakukan dalam hitungan detik.
16. **Profit bersih mencapai 100%.** Anda tidak membutuhkan biaya untuk produksi, pengiriman produk ataupun membayar pegawai. Semua nilai pemasukkan adalah keuntungan anda.
17. **Ide baru datang silih berganti.** Setelah anda meluncurkan produk informasi pertama, anda bisa beralih ke produk informasi berikutnya.
18. **Bisnis anda bisa berjalan dengan otomatis.** Dari melakukan pemasaran, sampai anda harus mengirim pemesanan, hampir seluruhnya bisa anda lakukan secara otomatis.
19. **Anda memegang kontrol sepenuhnya.** Anda bisa mengendalikan bisnis ini tanpa campur tangan birokrasi dan gangguan dari orang lain.

Wow... sebenarnya saya bisa menulis lebih banyak lagi. Tapi saya khawatir anda nanti menganggap ini terlalu mengada-ada. Jadi cukuplah 19 point di atas saja.

Perhatikanlah satu persatu. Jika saat ini anda sedang menjalankan bisnis konvensional, atau jika saat ini anda sedang terperangkap dalam roda pekerjaan yang membosankan, temukan berapa keunggulan di atas yang masih dimiliki oleh bisnis atau pekerjaan konvensional anda!



Dan saat ini... anda akan saya ajak untuk mulai mempelajari bagaimana cara mengawali bisnis di internet...

Sudahkah anda siap ...!!!



Konsep Reseller

Miliki 50% dari Setiap Penjualan yang Terjadi Melalui Website Anda !

Anda telah membeli ebook ini, dengan berbagai macam alasan. Dua alasan utama anda adalah karena anda ingin mengetahui bagaimana cara uang bekerja dari rumah dan bagaimana cara menghasilkan uang melalui internet.

Sadarilah... dua hal inilah yang paling banyak diinginkan oleh masyarakat. Inilah **“barang dagangan”** yang **paling gampang dan laku dijual** di bisnis internet.

Lalu... kenapa anda tidak berusaha untuk menjualnya, dan memperoleh penghasilan melimpah darinya... ???

Saya menawarkan komisi 50% (jumlah komisi yang luar biasa besar bukan ...??) bagi anda yang dapat merekomendasikan kepada orang lain untuk membeli ebook ini, melalui **website anda sendiri**.

Website anda... ya... melalui website anda sendiri ...

Di dalam melakukan bisnis di internet, memiliki sebuah website adalah suatu faktor yang sangat penting. “Tapi ... saya ngga bisa bikin website sendiri... aku orang yang awam di bidang pemrograman... apalagi membuat website... bagaimana ini??”, begitu yang ada di dalam benak anda khan...??

Saya punya kabar baik untuk anda...

Saat ini, tanpa harus susah payah mendesain dan merancangnyanya, anda telah memiliki sebuah website milik anda sendiri. Tampilan dan bentuknya sama persis dengan UangCerdas.Com. Nama website anda adalah <http://www.uangcerdas.com?id=useranda>

Ingat kembali, user id yang anda pakai untuk masuk ke member area di www.UangCerdas.Com, itulah yang akan menjadi identitas website anda. Misalkan user id yang digunakan adalah ‘bisnis’, maka nama website anda akan menjadi <http://www.uangcerdas.com?id=bisnis> Cukup jelas bukan...??

Dan... itu terjadi secara otomatis, tanpa anda harus melakukan pendaftaran. Setiap orang yang membeli ebook ini secara otomatis akan menjadi member UangCerdas.Com, dan secara otomatis akan mempunyai sebuah website, dengan tata cara seperti yang telah saya jelaskan di atas.

Bagi bisnis di internet, website bisa diibaratkan sebagai sebuah toko, di mana anda akan menjual produk anda. Tetapi, website adalah sebuah toko yang teramat istimewa. Sekarang bayangkan anda sedang membuka toko di kota anda. Menurut anda, siapakah yang akan menjadi konsumen anda. Yap... betul, orang-orang di kota anda. Bagaimana



misalnya jika anda ingin orang-orang di kota lain mengunjungi toko anda... anda harus membuka sebuah toko lagi di kota tersebut bukan. Anda akan dibebani biaya untuk membeli/menyewa tanah dan bangunan, gaji pegawai, dan biaya lain-lain. Bayangkan jika anda akan membuka cabang toko anda di seluruh Indonesia, berapa biaya yang harus anda keluarkan...??

Tetapi dengan website, maka anda akan terbebas dari semua biaya-biaya di atas, dan anda cukup mendirikan satu website saja, maka seluruh orang di seluruh Indonesia.. bahkan seluruh dunia... dapat mengunjungi toko (website) anda...

Tahukah anda... berapa jumlah penduduk di Indonesia sekarang... lebih dari 220 juta jiwa... Lihat, betapa besar pangsa pasar yang anda punyai... jika anda mau sedikit berusaha dengan cara-cara yang akan saya tunjukkan... maka anda dapat meraih penghasilan melimpah...

Anda dapat memasang target pribadi anda sendiri. Hal ini cukup penting, agar anda cukup mempunyai dasar kerja dan motivasi di dalam memulai bisnis di internet. Mungkin anda memasang target agar anda dapat meraih 2 orang saja setiap harinya. Ajak mereka mengunjungi website anda dan membeli produk ini... Dua orang perhari, jika dibandingkan jumlah seluruh penduduk di Indonesia... angka 2 adalah angka yang sangat kecil... dan tentunya bukan hal yang cukup sulit. Anda pasti bisa, dan itu artinya, rekening anda siap dibanjiri uang...

Ingat... potensi bisnis di internet... sangat...sangat besar....!!! Anda nanti akan mengamini kata-kata saya ini, setelah anda selesai membaca ebook ini..

Anda bisa memulai bisnis online anda... tanpa anda harus online setiap saat ke internet.

Bagaimana kondisi anda sekarang ini? Apakah anda sudah siap untuk memulai bisnis online..?? Apakah anda sudah siap dengan peralatan yang dibutuhkan untuk memulai bisnis online..?? Saya senang jika anda telah siap...

Tetapi, jika anda saat ini belum mempunyai cukup uang untuk membeli komputer dan semua perangkat yang telah saya paparkan di atas, jika selama ini anda tidak bebas melakukan koneksi internet... mungkin karena anda harus melakukannya di kantor, atau mungkin anda selama ini melakukannya di warung internet, tentunya anda memiliki keterbatasan-keterbatasan.

Saya katakan... “Anda tetap akan dapat memulai bisnis online anda...”

Jangan khawatir... saya akan tunjukkan kepada anda, agar anda tetap dapat memulai bisnis online, agar anda tetap dapat mulai merasakan aliran dana ke rekening anda. Jika dana anda sudah mencukupi... anda dapat memakainya untuk membeli seperangkat komputer dan perlengkapan lainnya... agar anda dapat mengakses internet dari komputer pribadi...



Ada sebuah bab tersendiri yang khusus membahas hal ini, tunggu saja...

Anda... **mulai saat ini juga... dapat membangun bisnis online anda...** dengan memanfaatkan website yang telah saya bangun untuk anda...

Inilah yang dinamakan konsep reseller... secara otomatis setiap member dari UangCerdas.Com, adalah reseller kami. Manfaatkan fasilitas yang saya berikan, untuk mulai mendapatkan penghasilan melimpah dari internet.

Dengan membeli produk informasi ini, anda berkesempatan untuk mempromosikan produk ini ke orang lain. Dan anda berhak atas 50% dari setiap penjualan yang terjadi melalui website anda!

Berikut ini adalah hak-hak anda, setelah anda menjadi member di UangCerdas.Com:

1. Anda memperoleh hak akses tanpa batas ke Produk Informasi kami dengan setiap updatenya !
2. Anda berhak menjual produk informasi ini dengan komposisi bagi hasil 50% !
3. Anda memiliki website persis seperti ini dengan username anda sendiri!
Website anda akan seperti ini <http://www.UangCerdas.com?id=useranda>
4. Setiap penjualan anda langsung menghasilkan Rp 49.000,-
5. Tidak perlu mengkhawatirkan pembayaran komisi... uang langsung masuk rekening anda.
6. Anda akan diberitahu melalui email secara otomatis begitu terjadi penjualan.
7. Data nama dan rekening anda langsung diketahui calon pembeli.
8. Hanya dengan 1 (satu) penjualan per hari, anda bisa menghasilkan Rp 1.470.000,- per bulan !



Pangsa Pasar yang Terus Berkembang

Karena bisnis kita adalah menjual informasi melalui internet, tentu saja pangsa pasar kita adalah pengguna internet. Untuk saat ini pangsa pasar kita adalah masyarakat pengguna internet di Indonesia. Dan tahukah anda, bahwa saat ini baru 2% dari seluruh penduduk Indonesia yang menggunakan internet. Ini artinya dari sekitar 220 juta penduduk Indonesia, baru 14 juta yang menggunakan internet. Tertinggal jauh dari Jepang. Hampir 50% penduduk Jepang adalah pengguna internet.

Tetapi jangan kuatir, saya punya keyakinan kuat bahwa pengguna internet di Indonesia akan semakin berkembang dan akan terus berkembang. Keyakinan ini pula yang harus anda miliki. Yakinlah bahwa anda tidak akan rugi memilih internet sebagai salah satu ladang penghasilan anda.

Tidak percaya...?!!

Mari kita tengok beberapa tahun ke belakang. Ketika saya SMP (tahun 1994), internet adalah barang yang sangat asing. Bahkan komputer pun adalah barang yang sangat mewah. Kursus komputer masih langka, kalau pun ada, hanya mengajarkan program-program yang sangat mendasar, seperti DOS, Wordstar, Lotus, dll. Bahkan pertama kali saya mengenal komputer, ketika saya sudah duduk di bangku kuliah semester 2.

Tapi bandingkan dengan kondisi sekarang. Anak-anak sekolah dasar pun sekarang telah diberikan pelajaran dasar-dasar komputer. Anak-anak setingkat Sekolah Menengah Pertama, telah diberikan dasar-dasar pengoperasian internet. Alangkah jauh kondisinya jika dibandingkan saat saya masih sekolah. Dan hal ini masih akan terus berkembang. Entah apa yang akan terjadi di tahun-tahun mendatang. Tetapi yang pasti jumlah pengguna internet di Indonesia akan semakin meledak. Akan muncul user-user baru, dan jumlahnya semakin bertambah setiap saat.

Tahukah anda, ini adalah **pangsa pasar yang sangat gemuk**, dan **sangat potensial** untuk anda, agar anda dapat memperoleh penghasilan yang melimpah dari internet. Nanti, saya akan berikan caranya supaya **anda dapat menarik sebanyak mungkin pengunjung ke website anda**, baik mereka yang selama ini telah rutin menggunakan internet, atau pun mereka yang jarang menggunakan internet. Bahkan anda akan dapat menarik mereka yang tidak mengerti akan internet, untuk mau belajar menggunakan internet.

Dan itu berarti, anda akan mempunyai andil yang besar di dalam perkembangan internet di Indonesia. Masyarakat Indonesia akan menjadi 'melek' informasi. masyarakat Indonesia tidak akan ketinggalan informasi jika dibandingkan dengan negara-negara lain. Masyarakat Indonesia akan semakin cerdas, terbuka pikirannya, semakin menguasai teknologi, dll... dll... dll...

Terlalu idealis... mungkin iya...



Tetapi yang pasti, anda tetap mempunyai sebuah keuntungan, yaitu memperoleh penghasilan yang melimpah dari internet. Bukankah ini adalah salah satu motivasi utama anda ketika memutuskan untuk membeli e-book ini....??

OK, sekarang kita kembali kepada kondisi saat ini, dimana pengguna internet di Indonesia baru 14 juta. Dan tahukah anda, dari 14 juta pengguna internet itu, apakah yang mereka lakukan jika mereka mengakses internet? Mungkin anda akan memberikan daftar jawaban sebagai berikut :

- Ø Kirim dan terima email
- Ø Chatting
- Ø Browsing, mencari informasi untuk memenuhi kebutuhan mereka, baik di bidang pendidikan, bisnis, serta informasi-informasi lain, bisa berupa lowongan pekerjaan, berita, hiburan, jodoh, dll. Bahkan ada yang mengakses internet hanya untuk browsing di situs-situs jorok (hayoo... ngaku aja..)
- Ø Dst... dst... dst....

Dan tahukah anda, dimanakah mereka biasa mengakses internet, di rumah, di kantor, di kampus, di sekolah, atau di warnet. Dulu, sebelum anda membaca e-book ini, anda pasti mengerti dan merasakan bahwa akses internet itu mahal... sekarang anda tahu, bahwa bayangan itu keliru. Itulah kelebihan anda dibandingkan mereka.

Manfaatkanlah kelebihan itu

Katakan kepada mereka bahwa mereka mempunyai **kesempatan untuk memperoleh penghasilan yang melimpah dari internet**. Dengan demikian, maka anda akan mempunyai **pangsa pasar yang sangat besar...** sudah **kodrat manusia** untuk selalu mencari-cari keuntungan, dan sebagian besar keuntungan **yang dicari adalah uang...**

Manfaatkanlah kodrat itu...

Du Yu Andersten...?

Lalu... bagaimana caranya ...???



Menarik Sebanyak Mungkin Pengunjung ke Website Anda !

Sekarang anda sudah menjadi member dan reseller dari UangCerdas.Com. Anda telah memiliki sebuah website, tanpa harus susah-susah merancang halaman web, menyewa domain, dan tetek bengek lainnya. Sekarang yang harus anda lakukan adalah mendatangkan pengunjung ke website anda. Sem menarik apapun tawaran website anda (www.UangCerdas.com?id=useranda), jika tidak ada orang yang mengunjunginya, anda tidak akan dapat memperoleh penghasilan dari internet bukan?

Traffic.... Yang anda perlukan adalah traffic !

Traffic di sini adalah para pengunjung website anda. Yang harus anda pikirkan pertama kali adalah perolehan traffic. Sekali anda memiliki traffic, dengan didukung kekuatan www.UangCerdas.com, maka penghasilan melimpah secara otomatis masuk ke rekening anda.

Langkah yang paling penting, adalah menarik pengunjung ke www.UangCerdas.com?id=useranda, kemudian sistem sales letter kami akan menangannya. Tapi darimana mereka datang, bagaimana mereka datang, dan apa saja yang membuat mereka datang, harus anda pelajari.

Ingat, anda akan mendapatkan komisi sebesar 50%, dan itu adalah prosentase yang sangat besar. Jika di dalam sehari anda bisa mendatangkan pengunjung dan minimal 2 orang melakukan pembelian, maka di dalam sehari anda akan mendapatkan penghasilan sebesar **2 x Rp 45.000,- = Rp 90.000,-**. Jika demikian, maka penghasilan anda di dalam sebulan adalah **30 x Rp 90.000,- = Rp 2.700.000,-**.

Angka ini adalah angka yang paling pesimistis, nanti anda akan melihat bahwa potensi untuk memperoleh penghasilan di internet tidak hanya sebesar ini saja. Tetapi walaupun demikian, 2,7 juta/bulan, cukup lumayan bukan, melebihi gaji pegawai kantor.

Dan ingat, materi yang terdapat di www.UangCerdas.com adalah materi yang paling gampang dijual. Siapa yang tidak akan ngiler mendengar uang bisa dihasilkan dari rumah sendiri dan bisa mendapatkan penghasilan dari internet hanya dengan bekerja 1- 2 jam/hari dan dengan sedikit usaha tambahan.

Sulit... saya kira tidak...

Anda akan tahu, bahwa menarik pengunjung bukanlah hal yang sulit, silakan ikuti terus apa yang akan saya paparkan, maka mata anda akan terbuka, bahwa anda mempunyai peluang yang sangat besar untuk mendatangkan pengunjung, dan itu berarti anda akan dapat merasakan nikmatnya aliran dana yang dengan deras mengalir ke rekening anda.

Tetapi, seberapa besarkah potensi yang anda miliki untuk meledakkan bisnis anda dan mendatangkan aliran dana di rekening anda..??



Pertanyaan yang bagus...

Pembagian Pengguna Internet

OK, saya akan kembali mengingatkan anda akan pembahasan tentang pangsa pasar www.UangCerdas.com. Secara lebih spesifik, saya membagi pangsa pasar kita menjadi 3 (tiga) bagian, yaitu :

- Ø Pengguna internet aktif (*active user*)
- Ø Pengguna internet pasif (*passive user*)
- Ø Pengguna internet terpendam (*hidden user*)

Apa itu, pengguna internet aktif, pengguna internet pasif, dan pengguna internet terpendam... ?? Kita akan bahas hal ini satu demi satu.

Pengguna Internet Aktif

Pengguna internet aktif adalah mereka yang saat ini selalu bergelut dengan internet, baik di dalam pekerjaan mereka, di dalam bisnis mereka, ataupun di dalam studi mereka. Kalau dilihat dari lamanya mereka mengakses internet, pengguna internet aktif ini adalah mereka yang menggunakan internet lebih dari 3 jam setiap harinya. Jumlah pengguna internet aktif di Indonesia mungkin belum terlalu banyak. Mungkin angkanya tidak sampai 1 juta orang. Golongan ini mungkin terdiri dari para professional, bisnisman, mahasiswa jarak jauh, karyawan, dll.

Melihat waktu yang mereka gunakan untuk mengakses internet setiap harinya, mereka adalah pangsa pasar yang sangat potensial. Bayangkan... 1 juta orang. Tahukah anda... jika anda dapat menarik 0,5% saja pengguna internet aktif ini untuk datang ke website anda dan membeli e-book ini, maka anda akan mendapatkan keuntungan sebesar :

$$\text{Rp } 45.000.- \times (1.000.000 \times 0,5\%) = \text{Rp } 225.000.000.-$$

Sungguh **angka yang sangat fantastis** bukan... 225 juta??? Padahal angka itu muncul dari perhitungan yang cukup **pesimistis**, yaitu 0,5%. Jika anda cukup memiliki keyakinan yang kuat, anda akan **optimis** untuk mengganti angka 0,5% di atas menjadi 1%, 2%, atau lebih dari itu. Silakan anda hitung-hitung sendiri berapa besar aliran dana yang masuk ke dalam rekening anda, jika anda ganti angka 0,5% di atas dengan target angka yang akan anda raih... tentu saja dengan penuh rasa optimis.

Anda puas dengan angka 225 juta....?? Saya harap belum... karena angka ini adalah angka yang mungkin dapat anda peroleh dari pengguna internet aktif saja. Ups... sori, saya ralat pernyataan saya...saya katakan bahwa anda pasti dapat mencapai angka ini... yakinlah akan usaha anda, jangan takut... kerja keras anda akan membuahkan hasil yang nyata....



Pengguna Internet Pasif

Pengguna internet pasif adalah mereka yang saat ini sudah sering bergelut dengan dunia internet, tetapi intensitas mereka tidak sebesar pengguna internet aktif. Kalau dilihat dari lamanya akses internet yang dilakukan, mereka adalah orang yang menggunakan internet tidak lebih dari 2 jam setiap harinya.

Jumlah pengguna internet golongan ini sekitar 13 juta orang. Sekali lagi anda akan saya ajak untuk berhitung-hitung. Sekali lagi, kita akan pakai angka yang lebih pesimis, yaitu sebesar 0,1%. Mari kita hitung, jika dari 13 juta jiwa ini, anda dapat menarik 0,1% dari mereka untuk mengunjungi website anda dan membeli e-book ini, berapakah angka yang akan muncul....??

$$\text{Rp } 45.000,- \times (13.000.000 \times 0,1\%) = \text{Rp } 585.000.000,-$$

Wuaahhh... Anda bisa pingsan melihat angka ini... bayangkan... lebih dari setengah milyar....

Apa yang ada di dalam pikiran anda jika anda mempunyai uang sebanyak ini... membeli sebidang tanah, membeli rumah, mobil mewah, atau akan anda gunakan untuk hal-hal lain yang lebih berguna...investasi misalnya...???

Mari kita cari aman saja. Misalkan uang yang anda peroleh dari bisnis online anda ini anda depositokan dengan bunga 10% per tahun, berapa bunga yang anda peroleh?

$$(\text{Rp } 225.000.000 + \text{Rp } 585.000.000) \times 10\% = \text{Rp } 81.000.000,-$$

Setiap bulannya anda akan memperoleh $\text{Rp } 81.000.000 : 12 = \text{Rp } 6.750.000,-$. Cukup lumayan bukan... bisa dijadikan sebagai jaminan hidup anda. Dan ingat, apa pun yang anda lakukan, walaupun anda sedang berlibur, makan, bahkan tidur sekalipun, uang tersebut akan tetap anda terima. Sungguh luar biasa...

Tetapi... saran saya... gunakan waktu luang anda untuk menekuni bisnis... terutama bisnis di internet ...

Hmmm... saya tidak tahu apa yang ada di dalam pikiran anda saat ini... Tetapi apapun yang ada di dalam pikiran anda, mudah-mudahan hal ini akan membangkitkan kepercayaan diri dan motivasi anda untuk selalu berusaha dan berusaha, karena tanpa usaha, angka tersebut hanyalah sebuah angka hasil hitung-hitungan di atas kertas saja.

Dan, satu lagi kabar gembira bagi anda, angka itu muncul dari perhitungan, dengan asumsi pengguna internet pasif saat ini sejumlah 13 juta jiwa. Padahal... semakin hari... **jumlah pengguna internet di Indonesia semakin bertambah... Betapa besar potensi bisnis di internet...**

Pengguna Internet Terpendam



Pengguna internet terpendam adalah mereka para pengguna internet, yang intensitas penggunaan internetnya sangat kecil. Mungkin mereka hanya mengakses 1 kali dalam seminggu, bisa kurang atau bisa lebih. Atau bahkan mereka adalah orang-orang yang ‘mengerti’ tentang cara mengakses internet, tetapi minat untuk melakukannya tidak begitu besar.

Hal ini bisa terjadi karena mahalnya biaya akses internet, dan mereka tidak melihat bahwa mereka bisa mendapatkan manfaat dari internet. Kira-kira ... siapakah mereka...?? Yap... betul, mereka adalah golongan orang-orang yang mempunyai pendidikan dan pengetahuan cukup, tetapi saat ini mereka belum memiliki pekerjaan yang tetap, atau sudah memiliki pekerjaan, tetapi pekerjaannya tidak bisa diandalkan di dalam menjamin kelangsungan ‘dapur’ mereka.

Bisa anda bayangkan, saat ini jumlah **unemployment terdidik** di Indonesia sudah lebih dari 15 juta jiwa. “Mencari lapangan pekerjaan semakin susah... duit susah dicari... lalu... untuk apa menghambur-hamburkan uang hanya untuk akses internet yang tidak ada gunanya”, begitu mungkin yang ada di dalam pikiran mereka.

Melihat fenomena ini, apa yang ada di dalam pikiran anda... **“Hmmm... sebuah pasar yang sangat potensial...”** dan saya sependapat dengan anda.

Bayangkan, jika anda dapat memberitahu mereka, bahwa mereka bisa memperoleh penghasilan yang melimpah dari internet, apa mata mereka tidak menjadi ‘hijau’ mendengarnya. Tariklah mereka untuk membeli e-book ini melalui website anda, maka rupiah akan mengalir tanpa henti ke rekening anda.

Golongan pengguna internet terpendam tidak hanya orang-orang ini saja. Mari kita klasifikasikan orang-orang yang termasuk di dalam golongan pengguna internet terpendam ini :

- Orang-orang yang suka bisnis. Mereka biasanya akan melakukan apa saja untuk bisa meraih peluang-peluang bisnis yang menguntungkan.
- Mahasiswa dan pelajar. Mungkin mereka menggunakan internet, tetapi hanya untuk keperluan tertentu saja.
- Karyawan/pekerja yang bekerja dengan sistem BP8 (Berangkat Pagi-Pagi Pulang Petang-Petang Penghasilan Pas-Pasan).
- Orang-orang yang mempunyai banyak waktu luang dan mereka bingung bagaimana cara memanfaatkan waktu luang mereka. Golongan ini bisa berupa ibu-ibu rumah tangga, karyawan paruh waktu, dsb.
- Dst... dst...dst... anda bisa mencari klasifikasi sendiri, jadilah kreatif..!!

Jika naluri bisnis anda cukup tajam, anda akan dapat melihat peluang-peluang pasar yang bisa anda masuki. Ingat, konsep yang di dalam e-book ini, yaitu konsep tentang langkah-langkah dan rahasia yang dilakukan untuk menghasilkan uang dari rumah dan konsep tentang bagaimana cara menghasilkan uang melalui internet, adalah **“barang dagangan”** yang paling gampang dijual.



Marilah kita perkirakan, berapakah orang-orang yang termasuk di dalam golongan pengguna internet terpendam ini? 10 juta... 20 juta atau 30 juta ??? Bisa jadi angkanya lebih besar lagi. Lagi-lagi saya akan berkata, “ Mereka adalah **pasar yang sangat potensial untuk anda.**

Saya tidak akan memberikan estimasi, berapa yang akan anda dapatkan dari golongan pengguna internet terpendam ini. Hasilnya sangat bervariasi, tergantung usaha anda, dan juga kondisi di sekitar anda. Semakin kreatif anda, semakin besar hasil yang akan anda terima. Tapi bisa anda bayangkan, jika anda dapat membawa 1.000 saja diantaranya untuk dapat membeli e-book di UangCerdas.com ini melalui website anda, berapa duit yang akan anda terima...? Luar biasa bukan ..??

Anda akan dapat mengubah pengguna internet yang terpendam menjadi pengguna internet aktif, karena mereka kini tidak lagi takut akan biaya akses yang mahal, dan tahu bagaimana cara memperoleh penghasilan melimpah dari internet.

“Tapi, bagaimana caranya menarik mereka untuk mengunjungi website saya?”

Bingung...?? Saya senang kalau anda bingung...

Jangan kuatir, nanti akan saya jelaskan pada sebuah bab tersendiri. Sebuah bab yang sangat penting, yang berisi tentang cara-cara mendatangkan pengunjung ke website anda, tidak peduli apakah mereka adalah pengguna internet, aktif, pasif maupun terpendam. Anda akan dapat menarik mereka untuk mengunjungi website anda untuk membeli e-book ini, dengan berbagai teknik yang saya berikan. Dan itu artinya, rupiah akan terus mengalir ke dalam rekening anda.

Bersiap-siaplah....!!!



Strategi Ampuh Berpromosi

Sobat.. anda sudah tahu bahwa agar dapat menghasilkan uang, anda membutuhkan pengunjung (traffic) yang mengunjungi website anda, dan kemudian membeli e-book ini. Lalu, bagaimana cara menarik pengunjung ke website anda.

Promosi... yang perlu anda lakukan adalah **melakukan promosi...**

Dengan promosi, anda dapat memperoleh traffic di website anda. Dengan melakukan promosi anda dapat memberitahu calon-calon konsumen anda akan keberadaan website anda. Anda dapat memberikan apa yang akan mereka dapatkan jika mereka datang mengunjungi dan membeli produk e-book yang ada di dalam www.UangCerdas.com

Anda bisa bayangkan, sebuah produk tanpa promosi... apa yang terjadi ?? Produk tersebut tidak akan dikenal oleh masyarakat... dan pada ujung-ujungnya tidak ada yang akan membeli produk tersebut. Sebagus apa pun sebuah produk, jika tidak didukung dengan promosi yang baik, sia-sia saja. Di dalam marketing, promosi menduduki tempat yang sangat penting. Karena itu, mau tidak mau anda harus melakukan promosi. Dan lagi-lagi saya katakan, produk informasi di dalam e-book ini adalah “**barang dagangan**” yang sangat mudah dijual. Jika anda aktif di dalam melakukan promosi, saya jamin, anda akan puas merasakan hasilnya.

Du Yu Andersten....??

Bab ini akan khusus membahas tentang hal ini... silakan simak baik-baik apa yang saya paparkan di sini, karena di sinilah terletak kunci utama, agar anda dapat berhasil menjalankan bisnis di internet.

Strategi promosi yang akan saya paparkan, dibagi menjadi dua bagian, yaitu :

- 1. Strategi Promosi Virtual**
- 2. Strategi Promosi Manual**

Strategi promosi virtual, digunakan untuk menjangkau para pengguna internet aktif dan pengguna internet pasif. Sementara strategi promosi manual dapat digunakan untuk menjangkau pengguna internet terpendam.

Apa dan bagaimana strategi promosi virtual dan manual, silakan simak ulasan saya berikut ini.



Strategi Promosi Virtual

Secara umum, saya mendefinisikan promosi virtual sebagai sebuah kegiatan promosi yang dilakukan di dunia maya (virtual), yaitu kegiatan promosi yang dilakukan melalui media internet.

Dengan melakukan promosi virtual, diharapkan website anda akan dapat memperoleh traffic, terutama dari para pengguna internet. Seperti anda tahu, pengguna internet ini dibedakan menjadi dua yaitu pengguna internet aktif dan pengguna internet pasif. Lalu strategi apa yang harus anda miliki, agar dapat mendatangkan traffic?

Konsep Dasar Perolehan Traffic

Bagaimana cara membangun traffic? Adakah langkah-langkahnya? Ada, tentu saja ada, bahkan ada tahap-tahapnya.

Jika sebelumnya anda berpikir mendatangkan traffic/pengunjung adalah suatu kegiatan monoton, anda keliru! Ada banyak hal yang harus anda lakukan di dalam melakukan promosi. Tetapi hal yang paling penting adalah konsistensi... ya betul... anda harus konsisten untuk selalu melakukan promosi.

Ada beberapa strategi promosi yang dapat anda lakukan. Simak baik-baik, lakukan dan anda akan memperoleh hasilnya.

Strategi 1 : Gunakan fasilitas URL Redirect di www.cjb.net

Fungsi URL redirect adalah untuk menyembunyikan URL asli anda. Ini digunakan biasanya karena URL asli terlalu panjang, susah diingat, atau banyak yang menyamai. Jika seseorang mengakses URL redirect, dalam beberapa detik akses akan diteruskan ke URL asli sesuai rancangan.

Cara pembuatan URL redirect:

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

Ini akan menghasilkan URL redirect <http://sukses.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 UangCerdas.com anda, misalkan id yang anda gunakan adalah sukses, maka yang harus anda isikan adalah



<http://www.UangCerdas.com/?id=sukses>

Artinya, setiap pengunjung mengakses URL redirect yang telah anda buat (<http://sukses.cjb.net>), 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
- **Cloack URL?**
Pilih YES (**penting!** Pilih YES!)
- **Forward Subdomains?**
Pilih NO
- **Title:**
Isi dengan judul website anda.
Jangan hanya terpaku pada contoh title berikut. Jadilah kreatif! Sebagai panduan, gunakan judul yang mengandung kata kunci (keywords) yang anda pilih!
Misalnya:
Title “UangCerdas” dengan keywords “konglomerat, duit, bisnis, bisnis internet”
Title “Peluang Bisnis di Internet” dengan keywords “peluang, usaha, peluang usaha, peluang bisnis, peluang bisnis internet”
- **Keywords:**
Kata kunci yang akan dicari orang. Misal:
“duit, bisnis, peluang, usaha, peluang usaha, pekerjaan, lowongan, e-book, uang” 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. Ambil beberapa (5 s/d 10) kata kunci/keywords berikut yang menurut anda terbaik menggambarkan web UangCerdas. Anda dapat memilih kata kunci dari bank kata kunci yang saya berikan di bawah ini.

Bisnis konglomerat
Bisnis praktis
Cari duit
Cariduit
Bisnispraktis
Pulsa murah
Pulsamurah
Bisnis pasti
Duit otomatis
Duit gampang
Rahasia kaya
Rahasiakaya
Gempar
Heboh



Kaya mendadak
Kayamendadak
Kaya cepat
Kaya dengan cepat
Bisnis mudah
Bisnis cepat
Mudah cepat
Lowongan
Lowongan kerja
Lowongan pekerjaan
Situs lowongan
Info lowongan
Situs lowongan kerja
Lowongan kerja Indonesia
Lowongan bank
Cari lowongan
Info lowongan kerja
Lowongan it
Lowongan kerja it
Lowongan kerja di Indonesia
Lowongan dosen
Cari lowongan kerja
Informasi lowongan kerja
Lowongan kerja di Jakarta
Bursa lowongan
Lowongan Indonesia
Lowongan kerja di Surabaya
Lowongan kerja Surabaya
Lowongan kerja di bandung
Lowongan kerja terbaru
Lowongan kerja bank
Lowongan pertamina
Lowongan kerja di bank
Lowongan kerja bandung
Lowongan kerja part time
Lowongan Surabaya
Lowongan programmer
Lowongan kerja Jakarta
Lowongan kerja di Batam
Bursa lowongan kerja
Lowongan pns
Lowongan guru
Lowongan kerja 2005
Iklan lowongan kerja
Lowongan kerja di malang
Lowongan dokter



Karir lowongan
Lowongan departemen
Situs lowongan pekerjaan
Lowongan kerja hari ini
Lowongan kerja
Kerja
Pekerjaan
Lowongan pekerjaan
Tenaga kerja
Cari kerja
Lamaran kerja
Bursa kerja
Surat lamaran kerja
Lamaran pekerjaan
Departemen tenaga kerja
Keselamatan kerja
Kesehatan kerja
Tenaga kerja Indonesia
Undang-undang tenaga kerja
Contoh surat lamaran kerja
Kerja paruh waktu
Peluang kerja
Kerja part time
Kerja it
Situs lowongan kerja
Surat lamaran pekerjaan
Pencari kerja
Lowongan kerja Indonesia
Lapangan kerja
Info lowongan kerja
Kerja sama
Kepuasan kerja
Kerja praktek
UU tenaga kerja
Kesempatan kerja
Pekerjaan umum
Info kerja
Lowongan kerja it
Lowongan kerja di Indonesia
Etos kerja
Kerja sambilan
Peraturan tenaga kerja
Cari lowongan kerja
Motivasi kerja
Informasi lowongan kerja
Modal kerja



Lowongan kerja di Jakarta
Lowongan kerja di Surabaya
Program kerja
Kerja sampingan
Kontrak kerja
Prestasi kerja
Contoh lamaran kerja
Budaya kerja
Produktivitas kerja
Lowongan kerja terbaru
Lowongan kerja bank
Perjanjian kerja
Mencari kerja
Lowongan kerja part time
Kesehatan dan keselamatan kerja
Undang undang tenaga kerja
Undang undang ketenagakerjaan
Bisnis
Bisnis Indonesia
Etika bisnis
Peluang bisnis
Komunikasi bisnis
Hukum bisnis
Bisnis internasional
Mitra bisnis
E bisnis
Proposal bisnis
Strategi bisnis
Info bisnis
Bisnis mlm
Majalah bisnis
Studi kelayakan bisnis
Harian bisnis Indonesia
Rahasia uang
mesin uang
mesin uang otomatis
uang otomatis
kaya cepat
kaya dengan cepat
bisnis mudah
bisnis
bisnis indonesia
peluang bisnis
etika bisnis
komunikasi bisnis
hukum bisnis



bisnis internasional
mitra bisnis
e bisnis
proposal bisnis
strategi bisnis
info bisnis
bisnis mlm
majalah bisnis
studi kelayakan bisnis
harian bisnis indonesia
bisnis com
bisnis di indonesia
artikel bisnis
ekonomi bisnis
bisnis kecil
manajemen bisnis
koran bisnis indonesia
bisnis plan
rencana bisnis
bisnis internet
informasi bisnis
lingkungan bisnis
agro bisnis
ekonomi dan bisnis
bisnis online
perencanaan bisnis
bisnis warnet
pengantar bisnis
peluang bisnis
rahasia uang
usaha
usaha kecil
peluang usaha
usaha kecil menengah
usaha kecil dan menengah
persaingan usaha
proposal usaha
sewa guna usaha
wira usaha
modal usaha
usaha sampingan
usaha mandiri
kredit usaha kecil
perusahaan
daftar perusahaan
alamat perusahaan



profil perusahaan
perusahaan indonesia
nama perusahaan
perusahaan di indonesia
perusahaan minyak
laporan keuangan perusahaan
perusahaan asuransi
misi perusahaan
perusahaan jasa
perusahaan listrik negara
manajemen perusahaan
data perusahaan
perusahaan gas negara
perusahaan pelayaran
kinerja perusahaan
perusahaan multinasional
budaya perusahaan
perusahaan farmasi
sejarah internet
internet indonesia
internet cafe
jaringan internet
internet ceria
akses internet
belajar internet
koneksi internet
istilah internet
billing internet
internet billing
tentang internet
internet gratis
sms lewat internet
perkembangan internet
warung internet
pengenalan internet
pengertian internet
sms via internet
artikel internet
internet kabel
manfaat internet
kejahatan internet
teknologi internet
kamus internet
pengaruh internet
cari uang di internet
pelatihan internet



apa itu internet
dampak internet
majalah internet
definisi internet
kirim sms lewat internet
bca internet banking
internet murah
internet provider indonesia
internet listrik
makalah internet
internet adalah
beasiswa
alamat
telkomsel
jodoh
mandiri
pemasaran
biro jodoh
cari jodoh
kontak jodoh
manajemen pemasaran
ramalan jodoh
telkomsel com
beasiswa s2
strategi pemasaran
alamat website
daftar alamat
www telkomsel
alamat bank
alamat situs
alamat artis
alamat kedutaan
beasiswa indonesia
beasiswa luar negeri
bursa efek surabaya
jodoh indonesia
telkomsel indonesia
jurnal pemasaran
info beasiswa
beasiswa jepang
simpati telkomsel
pemasaran produk
beasiswa jerman
riset pemasaran
beasiswa s1
komunikasi pemasaran



manajemen
daftar
kesehatan
kartu
indosat
undang undang
ramalan
keuangan
jepang
psikologi
usaha
peraturan
laporan
organisasi
mahasiswa
produk
kantor
bni
strategi
daftar harga
ramalan bintang
laporan keuangan
bisnis indonesia
menteri
kartu ucapan
indosat m3
informasi manajemen
sistem informasi manajemen
peraturan pemerintah
kartu lebaran
departemen keuangan
bank bni
indosat net
peluang usaha
struktur organisasi
indosat im3
departemen kesehatan
mahasiswa baru
bintan
manajemen pemasaran
ramalan jodoh
indosat net id
bahasa jepang
daftar perusahaan
manajemen keuangan
manajemen sumber daya manusia



dunia kartu
strategi pemasaran
kartu undangan
manajemen qalbu
menteri keuangan
jurnal psikologi
ramalan cinta
penerimaan mahasiswa baru
akuntansi keuangan
daftar alamat
usaha kecil menengah
akuntansi manajemen

- **Description**
Isi dengan deskripsi website. Misalnya:
“Raih Penghasilan Melimpah dari UangCerdas dan Jutaan rupiah setiap bulan dari Internet! 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, dengan cara mencoba mengaksesnya.



Gunakan strategi ini untuk menambah traffic dari URL redirect!

Percaya atau tidak, anda bisa menambah traffic dengan menggunakan cjb.net! Yang anda fokuskan adalah pemilihan kata kunci/keywords pada saat pendaftaran.

Pemilihan kata kunci ini sangat penting. Jika anda mau menambah traffic, cobalah buat 5-10 account redirect URL dari CJB.net (yang mengarah ke URL UangCerdas.Com anda) dengan menggunakan title dan kata kunci yang berbeda-beda.

Misalnya:

sukses1.cjb.net
sukses2.cjb.net
sukses3.cjb.net
sukses4.cjb.net
sukses5.cjb.net
sukses6.cjb.net
s/d
suksesn.cjb.net

Agar pendaftaran tersebut bisa cepat, klik BACK pada browser anda setiap selesai pendaftaran, dan ubah hanya pada isian:

- pemilihan nama (form terbatas) : **nama.cjb.net**
- title yang berbeda
- keywords yang berbeda, 5 s/d 10
- password anda

Lalu klik tombol **agree** lagi, back lagi, dan seterusnya.

Anda akan memiliki banyak URL dengan satu tujuan. Ingat, setiap URL memiliki title dan keywords yang berbeda satu sama lain. Gunakan [bank keywords](#) yang saya sediakan untuk menjalankan ide anda.

Jangan daftarkan satupun URL redirect tersebut ke google.com! Tapi cukup **pasang link URL redirect** tersebut pada halaman sitemap.html yang dulu anda download di halaman strategi promosi utama. Setelah file sitemap.html anda update (menggunakan frontpage) dan upload, URL sitemap.html itulah yang harus anda daftarkan ke google.com!



Strategi 2:Gunakan Iklan Mini Secara Rutin

Sarana yang paling sering dan paling akrab digunakan oleh para pengiklan adalah **iklan mini**. Di Internet Indonesia,... iklan mini meraih posisi nomor satu dalam kemampuan fungsinya mempermudah promosi dan pemasaran produk dan website kita. Apabila kita pandai memilih situs iklan gratis... akan lebih mudah bagi kita untuk menerima hasil dari posting iklan yang kita lakukan beberapa waktu yang lalu.

Berikut daftar situs iklan mini Internet yang memiliki pengunjung terbanyak:

<http://www.bekas.com>
<http://www.iklaniklan.com>
<http://www.iklanbandung.com>
<http://www.iklanbaris.co.id> (diutamakan!)
<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 baru lagi dengan melacaknya melalui <http://www.google.com>. Masukkan kata kunci "iklan mini" atau sejenisnya.

Pemasangan iklan di iklan mini Internet tidak lepas dari strategi untuk membuat iklan yang menghasilkan respon dari pembaca.

Di sini, saya prioritaskan bagaimana memanfaatkan iklan mini Internet secara optimal. Anda akan temukan bagaimana cara mengefektifkan pemasangan iklan sehingga bisa menghemat tenaga dan waktu anda dengan hasil yang maksimal.

Bagaimana Cara Pintar Memperoleh Manfaat Besar dari Pemasangan Iklan Mini di Internet?

Walaupun iklan mini memiliki beberapa kelebihan dan kepraktisan, dia juga memiliki satu kekurangan. Anda harus memasang ulang iklan anda pada situs-situs gratis tersebut, kadangkala anda tidak bisa memasang iklan yang sama pada waktu yang bersamaan. Anda tidak bisa memasang iklan dengan sekali kerja.... sepuluh atau dua puluh iklan anda terpampang pada situs iklan gratis tersebut.

Padahal... bisnis di Internet tidak lebih dari sekedar **permainan angka** saja. Semakin banyak orang yang melihat iklan kita... akan semakin banyak orang tersebut yang mengunjungi website kita. Hal ini berarti... semakin sering website kita dilihat orang, maka akan semakin besar jumlah kemungkinan adanya pembeli untuk produk yang kita tawarkan.

Ini berarti, anda harus menampilkan promosi anda ke sebanyak mungkin sarana iklan.

Di sini anda akan mempelajari bagaimana kita bisa berpikir **sedikit lebih pintar** untuk mencermati setiap persyaratan yang diberikan oleh suatu iklan mini berkaitan dengan **jumlah** tampilan kita.

Ada beberapa aturan secara terurut yang harus anda penuhi untuk meningkatkan efektifitas iklan anda berkali-kali lipat.



1. Selalu berusaha mengotomatiskan pemasangan iklan anda.

Apa maksudnya? Anda pasti memasang iklan secara berulang-ulang pada beberapa kegiatan yang sama. Anda juga lakukan pemasangan tersebut secara terus menerus, misalnya: mengisi form isian dengan nama, alamat, email, alamat URL, judul iklan, naskah iklan anda, password dan sebagainya....

Jika dihitung, kegiatan ini akan menghabiskan waktu anda sekitar 5 sampai 10 menit untuk setiap kegiatan pengisian form posting iklan yang dilakukan. Jika anda hanya memasang iklan sebanyak satu kali selama satu minggu dan itupun hanya satu iklan... tentu tidak akan menjadi masalah bagi anda. **Tapi apa yang bisa anda harapkan hanya dari satu iklan?**

Dilemanya, jika anda memasang sebanyak mungkin iklan, berarti anda harus melakukan kegiatan mengetik secara berulang-ulang.

Apa yang harus anda lakukan? Manfaatkan software khusus. Yaitu **TypeIt in** dan **Ad-Wizard**.

Kedua software ini akan sangat membantu pekerjaan anda.

Software pertama adalah TypeIt in

TypeIt In memiliki fungsi menyimpan data isian anda seperti nama, alamat, email, iklan, naskah iklan dalam bentuk **tombol**.

Jika anda berniat mengisi form nama, silakan anda klik tombol **nama...** jadilah form isian nama anda. Jika anda ingin mengisi form naskah iklan, klik tombol **naskah iklan...** jadilah naskah iklan anda terisi pada form tersebut.

Saya selalu menggunakan software ini untuk mengisi form-form panjang dan menjemukan yang ada di hadapan kita. Pekerjaan saya lebih cepat 450% dengan software ini.

Nama Software: TypeItIn

Website sumber software: <http://www.wavget.com/typeitin.html> Langsung download di sini: <http://www.wavget.com/dltypeitin.html>



Software kedua adalah... Ad-Wizard

Software ini memiliki kemampuan yang sama dengan TypeIt in. Hanya saja dia khusus digunakan untuk mengisi satu halaman form sekaligus. Sepuluh kali lebih cepat dari pada TypeIt in.

Misalnya anda menjumpai satu halaman yang berisi **50 box isian** mengenai data tertentu yang harus diisi dan anda memiliki kegiatan rutin untuk mengisinya. Jika anda mengisi secara manual, akan membutuhkan sekitar **30** menit untuk melengkapi form tersebut... dan itupun harus mengulangnya jika suatu saat anda ingin mengisinya lagi.

Jika anda menggunakan Type It in, anda hanya cukup merancangya dalam tombol-tombol khusus, dan setiap box yang harus anda isi cukup anda lakukan dengan meng-klik tombol bersangkutan. Apabila suatu saat anda harus mengisi lagi form tersebut, anda tinggal menggunakan tombol-tombol yang sudah anda rancang sebelumnya. Sampai kapanpun anda lakukan... Anda **tidak perlu menetik ulang lagi!**

Ad Wizard mampu berbuat jauh lebih baik lagi. Dari 50 box pada form tersebut, anda rancang terlebih dahulu daftar isian 50 box. Ini membutuhkan waktu sekitar 15-30 menit. Setelah anda selesai merancang **AdWizard**, dengan sekali klik... seluruh 50 box tersebut akan terisi.

Apabila suatu saat anda harus mengisi ulang form (50 Box) tersebut, anda cukup menggunakan **AdWizard** rancangan anda. Dengan sekali klik saja... seluruh box akan penuh terisi dengan data anda. Hanya memerlukan waktu dua detik untuk melakukan ini. Anda tidak perlu melakukan pengetikan ulang... satu huruf pun!!

Bayangkan... berapa banyak iklan mini yang bisa anda isi dalam satu jam jika anda menggunakan alat ini.

Nama Software: **AdWizard**

Website sumber software <http://www.wavget.com/adwizard.html>

Langsung download di sini <http://www.wavget.com/dladwizard.html>



Tata cara pemakaian kedua software tersebut bisa anda ketahui pada bagian **help** masing-masing software.

2. Selalu berusaha meningkatkan nilai iklan anda.

Apa maksudnya? Kalau dalam bahasa Internet disebut dengan **Ads Conversion Rate**. Yaitu ratio perbandingan dari jumlah orang yang melihat iklan anda dengan keputusan dia untuk meng-klik iklan anda.

Misalnya **CR 10%** berarti dari 100 orang yang membaca iklan anda, ada 10 orang yang mengklik iklan untuk mengetahui informasi anda lebih jauh. Semakin besar rasio iklan anda, maka akan semakin besar jumlah pengunjung yang akan anda miliki.

Prinsip dasar penulisan iklan ini sama dengan prinsip yang digunakan dalam penulisan headline sales letter. Silakan pelajari di bab tersebut untuk meningkatkan nilai iklan anda. Anda akan menemukan strategi dasar untuk membuat setiap iklan yang anda tulis mampu menghasilkan respon yang memuaskan.

3. Selalu berusaha meningkatkan nilai waktu anda.

Gunakan teknik di atas untuk mempromosikan bisnis anda. Hanya membutuhkan waktu beberapa menit untuk pemasangan **10 iklan setiap hari**.

Bagaimana caranya? Gunakan teknik strategi pemasangan iklan di atas. Pakai softwrenya, dan manfaatkan email dan sebagainya. Kemauan anda untuk sedikit lebih repot akan menghasilkan imbalan yang sangat besar di kemudian hari.

Yang paling penting dalam pemasangan iklan di Iklan Mini Internet adalah:
JANGAN PERNAH MELAKUKAN SPAM!!



Aktif di Newsgroups dan Forum

Jika anda adalah pemain baru di dunia bisnis Internet, anda perlu aktif menunjukkan keberadaan anda serta website anda kepada orang lain. Anda bisa beriklan, atau menulis artikel tertentu yang berkaitan dengan topik website anda.

Salah satu cara yang bisa anda lakukan adalah aktif di newsgroup atau forum di Internet. Ada berbagai macam newsgroup dan forum. Anda bisa menemukannya dengan menggunakan fasilitas search engine dengan memasukkan kata kunci newsgroup ataupun forum mengenai topik tertentu. Misalnya "Internet marketing forum".

Newsgroup yang saya maksud saya sebut dengan istilah milis. Jika anda adalah pemasar indoensia, sarana milis yang terbanyak bisa anda manfaatkan adalah milik yahoo.com.

Konsep sederhana newsgroup atau milis adalah begini: 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 dengan menggunakan fasilitas newsgroup.

Untuk bisa aktif di milis/newsgroup, sebelumnya anda harus mendaftarkan alamat email kemudian mengkonfirmasi pendaftaran. Setelah keanggotaan diaktifkan (biasanya secara otomatis) kemudian anda sudah bisa ikut nimbrung berdiskusi mengenai topik tertentu.

Silakan anda akses <http://www.yahoo.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.

Jika anda aktif menulis, berbicara dan berperan serta di suatu newsgroup, maka nama anda akan semakin dikenal. Mereka akan lebih mudah mengunjungi website anda setelah mengenal anda.

Anda juga bisa langsung beriklan di beberapa newsgroup tertentu yang mengizinkan periklanan.

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.

Jika anda merasa kesulitan mencari pengunjung... gunakan saja dua metode di bawah ini secara rutin!



Saya sering memperoleh email dari para pemula di Internet yang mengeluhkan kesulitan mereka dalam menghasilkan pengunjung untuk website mereka. Pendapat saya tentang mereka adalah: IRONIS.

Di satu sisi, sebagian dari mereka memberi tanggapan menyenangkan dengan berhasilnya mereka menghasilkan pengunjung-pengunjung baru hanya dalam beberapa hari sejak aktifnya website mereka. Namun di sisi lain, ada juga yang mengeluhkan mengapa mereka tidak memperoleh hasil sebaik yang "dijanjikan".

Saudara... bisa jadi bisnis di Internet sebenarnya hanyalah permainan angka. Semakin banyak waktu awal yang anda beriklan, akan semakin besar peluang anda untuk bisa mengembangkan bisnis, termasuk menghasilkan pengunjung baru.

Logikanya seperti ini:

- Semakin banyak iklan anda pasang, semakin banyak yang akan membaca iklan anda.
- Semakin banyak orang membaca iklan anda, semakin banyak yang akan mengunjungi website anda.
- Semakin banyak orang mengunjungi website anda, maka semakin banyak orang yang menjadi customer anda.

Jika anda masih dalam taraf permulaan menghasilkan traffic, tidak ada cara lain untuk meraih pengunjung secara mudah kecuali dengan memperbanyak tampilan iklan anda. Kunci keberhasilan anda terletak pada KOMITMEN dan RUTINITAS!

Dan ingat, pencarian traffic seperti ini hanya perlu anda lakukan pada tahap pertama. Setelah ini, kegiatan promosi anda akan jauh lebih ringan.

Nah... di halaman ini saya ingin memberikan **dua teknik sederhana** yang saya harap bisa anda jalankan dengan benar dan rutin. Kami tidak berani memberi garansi jika anda tidak pernah menerapkannya dengan benar. Juga, kami merasa anda perlu tahu bahwa, **KOMITMEN dan KETEKUNAN** anda dalam berpromosi merupakan sisi terpenting di bisnis INTERNET. Bahkan untuk bisnis lainnya!



Setelah anda menggunakan dua teknik ini, anda akan menemukan ternyata mencari pengunjung itu mudah... asal kita tahu bagaimana caranya.

Sebelum dua metode ini saya jelaskan, kita pegang SATU asumsi, yaitu:

Anda mau memakai minimal satu jam per hari untuk secara rutin berpromosi melalui Internet. SETIAP HARI!!

Kedua metode yang kita pakai adalah:

Milis dan Iklan Mini

Gambaran UMUM

Di Indonesia, Milis dan iklan mini merupakan dua sarana periklanan Internet yang masih bisa memberi hasil menguntungkan untuk bisnis anda. Mengapa? Karena mereka memiliki jumlah pengunjung yang sangat banyak! Misalnya <http://www.iklanbaris.co.id>, dia memiliki 5000 hingga 10.000 pengunjung per hari!

Dengan memanfaatkan situs iklan seramai itu, untuk setiap pemasangan iklan, anda akan memperoleh peluang dibaca oleh ribuan pengunjung situs iklan mini dan milis setiap harinya. Namun, anda harus tahu bagaimana membuat pemasangan iklan anda menjadi lebih efektif.

Seperti yang kita ketahui, pada saat kita mengirim iklan ke iklan mini ataupun milis, menit-menit pertama iklan tersebut akan berada pada urutan pertama. Artinya, kemungkinan iklan anda akan dibaca oleh para pengunjung iklan mini atau milis masih sangat besar.

Namun, jika ada orang lain juga memasang iklan setelah anda, maka iklan anda yang tercantum pada situs tersebut akan bergeser turun dan kedudukannya diganti oleh pemasang iklan yang lebih baru. Begitulah seterusnya.

Hal ini terjadi baik untuk fasilitas iklan mini maupun milis. Semakin banyak orang yang memasang iklan setelah anda, akan semakin turun tampilan iklan anda. Artinya... akan semakin kecil kemungkinan bagi iklan anda untuk dibaca oleh orang lain (pengunjung)



STRATEGI

Strateginya adalah... anda **harus mengupayakan agar tampilan iklan selalu berada pada urutan pertama!**

Satu-satunya cara agar iklan anda tetap berada pada urutan pertama adalah dengan melakukan pemasangan iklan secara berulang dan rutin setiap hari. Misalnya 6 kali dalam sehari. Hasilnya akan berbeda dengan jika anda melakukan bombardir puluhan iklan dalam satu waktu sekaligus!

Lebih baik anda memasang 3 iklan dalam 6 kali waktu pemasangan yang berbeda daripada anda memasang 18 iklan dalam satu waktu secara bersamaan.

Lebih baik anda menggunakan 10 menit pemasangan iklan sebanyak 12 kali dalam sehari, daripada menggunakan 2 jam sekaligus dalam satu waktu untuk memasang iklan.

Apakah anda tahu perbedaannya?

Kasus ini sama dengan contoh berikut:

Mana yang menurut anda lebih baik? (walaupun waktu yang digunakan sama)

Menggosok gigi 10 menit setiap hari, 30 kali dalam satu bulan...

atau

menggosok gigi selama 300 menit (10 X 30), 1 kali dalam sebulan!



Pukul	Iklan Mini	Milis	Keterangan
07.00	3 iklan	3 iklan	10 menit kegiatan
09.00	3 iklan	3 iklan	10 menit kegiatan
11.00	3 iklan	3 iklan	10 menit kegiatan
13.00	3 iklan	3 iklan	10 menit kegiatan
15.00	3 iklan	3 iklan	10 menit kegiatan
17.00	3 iklan	3 iklan	10 menit kegiatan
Jumlah	18 iklan/hari	18 iklan/hari	60 menit promosi

Sekali lagi mana yang lebih baik memberi hasil? Hal yang sama bisa anda terapkan dalam pemasangan iklan. Baik itu iklan mini ataupun milis. Jika anda ingin memakai iklan mini sebagai sarana iklan, gunakan situs iklan mini di atas untuk secara rutin mengiklankan bisnis anda:

Dan jika anda ingin menggunakan milis sebagai sarana periklanan anda, gunakan software pengirim iklan otomatis. Anda bisa mencari software macam ini di Internet. Caranya, akses www.google.com terus ketik “email mass sender”. Tapi pesan saya, jangan gunakan software tersebut untuk melakukan spam. Cukup gunakan untuk mengirim pesan anda ke alamat milis yang sebelumnya sudah anda lakukan pendaftaran.

Gunakan waktu 10 - 20 menit setiap kali melakukan submisi!

Ingat... metode periklanan apapun yang anda gunakan... IKLAN MINI atau MILIS... iklan anda akan digeser kedudukannya dalam satu jam setelah pemasangan. Anda harus membuat posisi iklan anda tetap berada pada urutan pertama! Lakukan ini dengan cara melakukan submisi dalam 6 - 10 kali waktu yang berbeda dalam sehari.



Jadwalkan secara teratur!

Baiklah... Anda punya dua kegiatan di sini! Yaitu pemasangan iklan di iklan baris dan di milis. Buat jadwal secara teratur setiap hari dengan kegiatan rutin pemasangan iklan, misalnya seperti ini:

Dan inilah yang kami maksud dengan kegiatan **promosi 1 jam per hari!!**

Ingat contoh kasus **gosok gigi** yang kami berikan di depan? Cobalah strategi ini, dan dijamin anda dapat dengan mudah menghasilkan member baru!! Gunakan beberapa software gratis yang telah kami tunjukkan kepada anda.

Gunakan **Type It In** dan **Ad Wizard** untuk mempercepat pemasangan iklan!

Gunakan waktu anda sebaik mungkin! Jika anda belum mendapat hasil... berarti anda belum menerapkan dengan baik dan benar semua strategi yang ada di sini! Bisnis di Internet bukan program cepat kaya! Dia membutuhkan KOMITMEN dan KETEKUNAN untuk meraih hasil yang besar!

Pakai Software Pemasang Iklan Otomatis!!

Bagaimana memangkas seluruh kerja promosi anda menjadi jauh lebih ringan dan memberi hasil berlipat dari yang biasa anda terima?

Saya yakin anda telah mengenal tiga cara berpromosi di Internet. Antara lain: **Iklan Mini, Search Engine dan Mailing List atau Milis**. Di Indonesia terdapat sekitar 100 iklan mini, namun hanya 40 situs yang memiliki pengunjung cukup banyak. Juga terdapat 50 search engines, dan 200 Milis bisnis.

Dari seluruh sarana iklan tersebut, anda bisa memanfaatkannya secara manual, yaitu dengan memasang iklan satu demi satu! Ya... memang cukup melelahkan!! Dan bisa ditebak, respon iklan anda sangat sedikit.

Berita baiknya adalah...



Baru-baru ini beberapa putra Indonesia telah membuktikan kemampuannya merancang suatu program untuk meringankan tugas promosi di Internet menjadi puluhan kali lebih ringan. Namanya <http://www.onmarketing.com> ! Ada tiga jenis software yang mereka buat, antara lain:

ID SUBMIT

Program untuk mendaftarkan situs anda ke semua search engine Indonesia dan dunia dalam sekali klik.

Catatan: khusus untuk pendaftaran website ke 10 search engine populer, saya tetap menganjurkan anda melakukan secara manual.

ID CLASSIFY

Program untuk mengiklankan situs/produk/jasa anda ke semua situs iklanbaris Indonesia dalam sekali klik. Bayangkan anda bisa beriklan ke 40-an situs iklanbaris dan iklan anda dibaca oleh lebih dari 7000 pengunjung setiap hari dan itu dapat dilakukan secara gratis.

ID MAILIST

Program untuk mengiklankan situs/produk/jasa anda ke semua mailing list Indonesia dalam sekali klik. Total ada 200-an mailing list Indonesia di yahoogroups.com yang memperbolehkan pemasangan iklan dan dengan jumlah subscribers melebihi 10.000 alamat email.

Yang ingin saya anjurkan kepada anda adalah:

Jika anda ingin pekerjaan promosi anda menjadi jauh lebih ringan, jika anda ingin meraih pengunjung baru per hari hanya dengan kegiatan 30 menit per hari... gunakan alat-alat tersebut untuk menggantikan tugas anda!

Silakan anda sisihkan dana sedikit untuk membeli program-program tersebut. Anda bisa mempelajari fungsinya masing-masing secara lebih detail di websitenya. <http://www.onmarketing.com> .



Investasi anda yang sangat ringan ini akan memberi penghasilan rutin dan otomatis jutaan rupiah setiap bulan!! Jangan sia-siakan kesempatan ini!

Strategi 3: Daftarkan homepage website anda ke beberapa website berikut.

Selanjutnya setelah mendaftar ke google.com, lakukan pendaftaran **homepage anda** ke beberapa **website lain**, seperti: search engine, direktori, forum, newsgroup, buku tamu dsb.... Saya akan tunjukkan websitenya secara detail dan apa yang harus anda lakukan di website lain tersebut.

Ingat, tujuan pemasangan ini bukanlah untuk promosi langsung. Namun sekedar menanamkan link anda di tempat lain. Walaupun nanti saya mengarahkan anda ke newsgroup atau iklan mini, jangan berpikir ini adalah promosi rutin, nanti ada bagiannya sendiri. Untuk saat ini anda hanya menanamkan link anda di web tersebut **dengan kata kunci tertentu**. Itu saja!

Website lain yang saya maksud adalah website yang sudah terdaftar di search engine google.com dan sudah memiliki peringkat cukup tinggi. Tujuan pendaftaran ke website lain adalah untuk menciptakan link yang tertuju ke website anda. Ini akan meningkatkan peringkat web anda di hasil pencarian search engine.

Homepage yang anda daftarkan adalah:

<http://www.UangCerdas.com/?id=idanda> ,atau URL redirect yang telah anda buat sebelumnya.

Berdasarkan observasi, website lain yang anda tuju adalah:

Search engine dan direktori



Biasanya yang perlu anda isikan di pendaftaran search engine adalah data anda beserta url saja. Beda dengan direktori yang harus memilih kategori website dan mengisi deskripsi website anda. Contoh materi yang anda isikan pada direktori adalah:

Info penting Uang Cerdas (judul web)

Informasi **uang cerdas** untuk anda, tentang **rahasia kaya konglomerat dengan usaha dari rumah, peluang usaha, bisnis internet, mesin uang**. Klik di sini dan anda akan tahu isinya. (deskripsi singkat).

Kata/frase merah adalah kata kunci utama yang harus ada di deskripsi dan judul. Anda bisa menggunakan bank kata kunci yang telah saya berikan di atas.

Silakan buat kalimat deskripsi baru yang mengandung kata-kata kunci tersebut. Cara termudah, gunakan kalimat berikut dengan beberapa modifikasi kata kunci.

Info penting key1 (judul web)

Informasi **key1** untuk anda, tentang **key2, key3, key4, key5**. Klik di sini dan anda akan tahu isinya. (deskripsi singkat)

Lakukan berulang-ulang dengan mengubah setiap 5 kata kunci di kode key1 s/d key5. Pilihlah kata kunci yang menurut anda bagus dan berkaitan secara langsung ataupun tidak langsung dengan website kita.

Kemudian, copy dan paste materi deskripsi tersebut, ubah URL sesuai alamat web anda, dan daftarkan ke website berikut:

<http://www.searchindonesia.com>

<http://www.incari.com>

<http://indonesia.asiaco.com>

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

<http://indonesia.asiadrasons.com>

<http://www.endonesia.com>

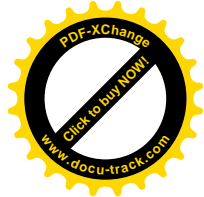
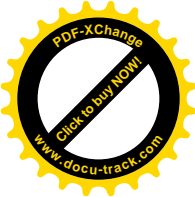
<http://www.irfamedia.com>

<http://indonesia.asiannet.com>

<http://members.lycos.nl/linkindonesia>

<http://www.promosi-web.com>

<http://www.nahlo.com>



<http://indonesia.start4all.com>
<http://www.komputerera.com>
<http://www.eastjava.com/furniture>
<http://www.naver.co.id>
<http://www.pande-bali.com>
<http://www.indo-web.com>
<http://www.pandawa.com/arjuna>
<http://situs.web.id>
<http://www.geocities.com/CollegePark/4100>
<http://www.yellowpages.web.id>
<http://www.netcepat.com>
<http://direktori.keluarga.org>
<http://www.startindonesia.com>
<http://www.alfiannoer.i-p.com>
<http://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>

Lakukan beberapa kali, setiap pendaftaran, ubah materinya sesuai kreativitas anda. Usahakan setiap kalimat deskripsi yang anda tulis mengandung beberapa kata kunci utama untuk UangCerdas.Com.

Anda bisa mencari website baru lagi dengan melacaknya melalui <http://www.google.com> Masukkan kata kunci "search engine indonesia", "direktori indonesia", "mesin pencari" atau sejenisnya.

Newsgroup

Newsgroup adalah media promosi melalui email. Lakukan hal yang sama untuk newsgroups/milis. Langkahnya sama dengan yang di atas namun dengan contoh materi seperti ini:



Info penting key1 (subyek pesan)

Informasi **key1** untuk anda, tentang **key2, key3, key4, key5**. Klik di sini dan anda akan tahu isinya. (deskripsi singkat). Bagaimana menghasilkan jutaan rupiah hanya dengan langkah sederhana dapat dilakukan dari rumah ?. klik <http://www.UangCerdas.com/?id=sukses> (materi pesan)

Kemudian pasang di newsgroup berikut ini: (perhatian, anda harus mendaftarkan email anda terlebih dulu ke milis tersebut agar bisa memasang pesan

- iklan@yahoogroups.com
- gempar@yahoogroups.com

Anda bisa mencari website baru lagi dengan melacaknya melalui <http://www.google.com> Masukkan kata kunci "key1 yahoogroups", "key1 milis", "key1 papan diskusi" atau sejenisnya.

Buku tamu

Apapun website yang anda temui, jika dia memiliki buku tamu... isilah. Tapi utamakan website yang sudah tercantum di search engine. Berikut contoh materinya:

Saya menyukai tampilan website anda dengan materi yang dibahas di dalamnya. Saya akan kunjungi beberapa waktu lagi untuk melihat informasi baru dari anda.

Johan sebastian (nama anda)

<http://www.uangcerdas.com/?id=sukses> (website UangCerdas anda)
info tentang **key1, key2, key3, key4, key5**. (kata kunci harus dimasukkan)

Anda bisa mencari website berisi buku tamu dengan melacaknya melalui <http://www.google.com> Masukkan kata kunci "buku tamu" atau sejenisnya



Iklan mini

Masukkan judul dan naskah iklan anda ke iklan mini. Sekali saja untuk setiap satu jenis naskah. Misal:

Info penting key1 (judul iklan)

Informasi **key1** untuk anda, tentang **key2, key3, key4, key5**. Klik di sini dan anda akan tahu isinya. (naskah iklan)

Alamat website:

<http://www.uangcerdas.com/?id=sukses> (website UangCerdas anda)

Ulangi untuk kata-kata kunci yang lainnya. Iklan mini yang bisa anda gunakan:

<http://www.bekas.com>
<http://www.iklan.i-p.com>
<http://indoadvert.dk3.com>
<http://www.iklaniklan.com>
<http://www.iklanbandung.com>
<http://www.iklanbaris.co.id>
<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 baru lagi dengan melacaknya melalui <http://www.google.com> Masukkan kata kunci "iklan mini" atau sejenisnya.

Pekerjaan ini tidak akan selesai dalam satu hari. Anjuran saya, anda lakukan ini setiap hari. Tidak masalah jika anda hanya memasang sekali dalam sehari, yang penting anda melakukan satu langkah setiap waktu. Lambat atau cepat tidak jadi masalah, yang penting **KONSISTENSI!**

Sekali lagi....

Tidak masalah jika anda menjalankan strategi promosi sekali dalam sehari, yang penting anda melakukan satu langkah setiap waktu. Lambat atau cepat tidak jadi masalah, yang penting **KONSISTENSI!**

Strategi 4 : Gunakan Software Pemasang Iklan dan Pengirim Email Otomatis!!

Jika anda masih menganggap semua strategi promosi di atas terlalu merepotkan anda, saya masih mempunyai sebuah strategi yang sangat mujarab untuk anda, yang dapat anda gunakan setiap saat dan promosi anda akan 50 kali lebih efektif.

Rekan saya, seorang putra Indonesia yang bernama **Elwin HG**, telah berhasil membuktikan kemampuannya merancang program yang akan sangat membantu kegiatan promosi anda, menjadi ratusan kali lebih ringan. Program tersebut adalah **MailMaster** dan **Classify Master**.



MailMaster adalah sebuah program yang digunakan untuk mengirim email ke ribuan alamat penerima dengan hanya sekali kirim saja. Email anda dikirimkan secara personal kepada setiap penerima untuk menghindari kesan **SPAM**. Dengan menggunakan software promosi MailMaster ini, maka kegiatan Email Marketing anda jauh lebih efektif dan murah.

Banyak sekali kelebihan dan keunggulan dari program MailMaster ini, diantaranya adalah:

1. Mengirim langsung kepada penerima karena MailMaster dilengkapi dengan smtp server sendiri (Built in SMTP Server).
2. Proses pengiriman Multi-threaded sehingga mempercepat proses pengiriman.
3. Mendukung SMTP Server jika anda ingin menggunakan SMTP server untuk mengirimkan email.
4. Mendukung format HTML dan Text, Template dan Signature.
5. Mendukung multi-attachments.
6. Konfigurasi tersendiri untuk setiap file/proyek.
7. Sanggup membuka beberapa file/proyek sekaligus dan mengirimkannya sekaligus.

8. Bisa diinstall ke Hard disk maupun disket karena ukurannya yang relative kecil.
9. Mengirimkan email secara personal walaupun dalam jumlah yang banyak.
10. Dilengkapi Manual / Help File berbahasa Indonesia.



Classify Master adalah sebuah program kecil tetapi handal yang akan mengirimkan iklan ke seluruh situs iklan baris dan iklan mini di Indonesia hanya dengan sekali klik saja.

Classify Master dirancang sesederhana mungkin namun memiliki keunggulan setinggi mungkin. Databasenya bisa di Update (Ditambah, dikurangi atau dirubah), sehingga Classify Master bukan hanya bisa mengirimkan iklan ke situs iklan baris yang ada di Indonesia saja, melainkan ke seluruh website yang menyediakan fasilitas iklan baris yang ada di dunia. Ini dimungkinkan karena adanya sebuah program tambahan **Classify Builder** yang membantu anda meng-update data iklan baris untuk Classify Master.

Di Indonesia, setiap harinya ada ratusan ribu orang menggunakan jasa internet. Dan salah satunya adalah anda. Pertanyaannya:” Apa anda memakai komputer sendiri akses ke internet?”. Nah, jika saat ini anda belum mempunyai akses internet pribadi dan masih menggunakan warnet untuk akses internet, Classify Master sangat cocok untuk anda.

Classify Master dirancang bagi anda-anda yang sementara ini menggunakan jasa warnet untuk akses internet. Karena Classify Master bisa dibawa kemanapun anda pergi. Anda hanya perlu membawa sebuah disket saja di kantung anda. Mungkin jika anda sudah punya komputer di rumah dan bisa akses internet tidak masalah punya program yang besar. Tetapi bagi yang tidak? Classify Master lah jawabannya.

Dengan Classify Master, untuk memasang iklan ke 50 sampai 55 iklanbaris hanya perlu 3 sampai 5 menit.

Nah... silakan luangkan sedikit waktu dan dana anda untuk mendapatkan MailMaster dan Classify Master. Anda dapat memperoleh kedua program tersebut di <http://mgmaster.com/index.php?satwa>. Tata cara pemakaian kedua program tersebut, dapat anda baca di file help (berbahasa Indonesia) pada masing-masing program.



Strategi Tambahan

Untuk strategi tambahan disini anda bisa memakai 3 metode lagi yang saya gunakan. Metode ini pun bisa menghasilkan ribuan pengunjung setiap harinya.

1) SOFTWARE BERKELAS

Pada website ini menjual bermacam-macam software yang bisa anda pergunakan dalam memasarkan secara efisien dan cepat. Harganya yang terjangkau dan mudah digunakan membuat para marketer indonesia mempercayai keampuannya. Saya sarankan anda memanfaatkan software yang dijual ini semaksimal mungkin sebab hasil yang didapat nantinya amat sangat memuaskan, sebagai pengalaman saja dalam seminggu saya berhasil memperoleh traffic hingga 15000 pengunjung dengan software ini.

Klik Disini <http://www.geocities.com/softwareberkelas>

2) E-BOOK PROMOSI GRATIS

Dengan e-book promosi gratis anda nantinya akan membagikan e-book gratisan untuk meningkatkan traffic anda. Pada website ini jika anda membeli hak jual pemasarannya, maka pekerjaan berpromosi anda menjadi lebih efektif sebab dalam 1 website ini bisa memuat 5 iklan untuk memasarkan website anda sekaligus, bahkan anda bisa memberikan pengunjung lain ebook gratis dan tentu saja ini merupakan kesempatan anda juga dalam memperoleh penghasilan jutaan rupiah. Metode pemasaran seperti di website ini memberikan keuntungan 2 buah, anda mendapatkan traffic sekaligus anda mendapatkan uang. Saya sarankan anda membeli hak jualnya dan buktikan.

Klik Disini <http://www.geocities.com/gratisebook>



Strategi Promosi Manual

Anda telah mempelajari cara-cara mempromosikan website anda melalui media internet. Anda dituntut untuk selalu konsisten di dalam melakukan promosi. Dan, hal ini bukanlah masalah besar bagi anda, karena anda sudah tahu, ternyata akses internet itu tidaklah mahal.

“Tapi... saya belum punya komputer... selama ini saya akses internet melalui warung internet. Saya juga belum punya duit untuk membeli handphone GPRS... Kalau saya harus rutin berpromosi melalui warung internet, berapa biaya yang harus saya keluarkan untuk melakukannya...??”, begitu kira-kira yang ada di dalam benak anda, tul ndak?

Jangan kuatir... saya punya solusinya untuk anda... anda tetap bisa melakukan bisnis online....

Bahkan, anda akan tahu caranya untuk **melakukan bisnis online, tanpa anda harus online...**

Tetapi sekali lagi... Anda harus mempunyai **kemauan yang menyala-nyala** untuk meraih impian anda.

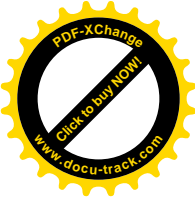
Yakinlah bahwa semua yang anda lakukan tidak sia-sia, dan rekening anda pun akan segera dialiri uang. Jika uang anda sudah terkumpul, belilah komputer dan semua peralatan yang dibutuhkan.

Sobat...solusi ini bukan hanya bagi anda yang ‘belum mampu’ mengakses internet dari komputer pribadi anda, saya sangat menganjurkan bagi anda yang telah melakukan promosi virtual, untuk tetap melakukan promosi manual.

Why..??

Karena pangsa pasar promosi manual adalah para pengguna internet terpendam, dan pangsa pasarnya masih sangat besar. Anda ingat, saat ini dari sekitar 220 juta penduduk di Indonesia, baru sekitar 14 juta yang merupakan pengguna internet. Lalu bagaimana dengan sisanya...??

Itulah pangsa pasar anda... sangat gemuk bukan...?! Jangan sia-siakan pangsa pasar segemuk itu...



Lalu apakah yang dimaksud dengan strategi promosi manual...??

Secara umum, saya mendefinisikan promosi manual sebagai sebuah kegiatan promosi yang dilakukan di dunia nyata, yaitu kegiatan promosi yang dilakukan bukan melalui media internet, agar dapat menarik orang untuk mengunjungi website anda.

Tujuan akhir dari strategi promosi manual ini sama dengan strategi promosi virtual, yaitu agar orang mengunjungi website anda, dan membeli e-book ini, dan uang pun akan mengalir ke rekening anda.

Konsep Dasar Perolehan Traffic

Lalu apa yang harus anda lakukan...?? Promosi dari mulut ke mulut...?? Apakah anda harus katakan kepada setiap kolega anda, betapa indahnya bisnis di internet...?? Anda ngomong panjang lebar dari A sampai ke Z...bla... bla... bla... sampai mulut anda berbusa..??

Hmmm... saya tidak melarang anda melakukan hal itu... tapi anda akan merasa lelah dan bosan melakukannya... Berapa orang yang dapat anda bujuk untuk mendatangi website anda dengan cara-cara kuno seperti ini?? Berapa banyak waktu yang harus anda habiskan untuk melakukan promosi dengan cara seperti ini... kemungkinan besar anda akan merasa frustrasi... lalu putus asa...

Marilah kita kerja dengan **cara yang cerdas** bung ...!!!

Saya punya sebuah strategi ampuh yang dapat anda pakai di dalam melakukan promosi manual, di mana anda tidak akan membuang banyak waktu dan tenaga, tetapi anda akan tetap dapat menarik orang untuk mengunjungi website anda.

Sales letter... ya betul... gunakan sales letter...

Apa itu sales letter, bagaimana konsep dasarnya, bagaimana cara membuatnya agar dapat menarik perhatian orang...?? Akan kita bahas bersama-sama...

Merancang Sales Letter Yang Menjual

Yang saya maksud dengan sales letter adalah serangkaian tulisan yang dirancang untuk mengantarkan setiap orang yang membacanya untuk mengunjungi website anda, kemudian membeli produk e-book ini. Tugas utama sales letter adalah melakukan penjualan. Sales letter adalah salesman anda. Anda tidak akan dapat menjual barang dagangan anda kalau anda tidak mempunyai salesman bukan...??



Bagaimana Cara Merancang Sales Letter?

Sebelum kita mulai, ada satu poin penting yang saya harap diingat baik-baik dalam pikiran anda: Selalulah berpikir dari kaca mata customer anda. Mengapa? Karena satu-satunya hal yang ada di dalam pikiran customer saat mereka membaca sales letter adalah: **“Apa manfaat yang dapat saya peroleh?”**. Simpan terus poin ini dalam pikiran anda dan mulailah merancang sales letter yang menonjolkan manfaat produk anda bagi customer anda.

Komponen Kunci Merancang Sales Letter

Satu hal yang harus anda pelajari di dalam merancang sales letter adalah: **Rancang seluruh sales letter anda dengan proses penjualan di dalam ingatan anda.**

Anda paham? Saya katakan sekali lagi...

Rancang seluruh sales letter anda dengan PROSES PENJUALAN di dalam ingatan anda. Sales letter anda harus dapat mengajak setiap orang mengunjungi website anda, kemudian mereka akan membaca sales letter di website anda (sales letter di website sudah saya persiapkan untuk anda), dan pada akhirnya mereka akan membeli produk anda, yaitu ebook ini.

Yang juga harus anda perhatikan, sales letter berbeda dengan brosur. Kalau brosur hanya menampilkan informasi-informasi saja, tetapi sales letter lebih dari itu. Di dalam sales letter, anda harus melibatkan faktor **emosional** dari pembacanya.

Karena itu begini:

1. Sebuah Surat Penjualan Harus HIDUP dan PERSONAL.

Hal itu harus memberi kesan seolah-olah Anda duduk di hadapan calon pembeli sedang membicarakan suatu transaksi bisnis. Jadi tantangan bagi Anda adalah bagaimana menulis seolah-olah anda bicara kepada seorang teman, bukan kepada makhluk asing yang anda tidak kenal. Teman yang baik akan mendengarkan kepada Anda apabila Anda memiliki sesuatu yang penting untuk dikatakan, begitu juga sebaliknya.

2. Sebuah Surat Penjualan Harus EMOSIONAL

Anda harus dapat menggunakan emosi anda di dalam surat penjualan. Tentu anda tidak dapat melakukan hal itu hanya dengan katalog atau brosur-brosur saja bukan?

Sales letter yang anda buat harus bisa:



- Ø Mendapatkan **perhatian** setiap orang yang membacanya.
- Ø Membangkitkan **minat (rasa ingin tahu)** setiap orang yang membacanya.
- Ø Membangkitkan **hasrat** setiap orang yang membacanya sehingga mereka **melakukan tindakan**, yaitu dengan mengunjungi website anda.

Selanjutnya, ketika mereka melakukan tindakan dengan cara mengunjungi website anda (URL redirect anda) mereka akan ditangani oleh sales letter yang telah saya pasang di UangCerdas.Com. Anda bisa lihat, betapa ampuhnya sales letter yang saya pasang, terbukti anda bersedia untuk membeli ebook ini. Tul ndak...??

Berikut ini akan saya paparkan **poin-poin penting di dalam membuat sales letter**.

ATTENTION (PERHATIAN)

1. Judul / Headline

Kita asumsikan bahwa setiap orang yang anda bidik sebagai pangsa pasar anda adalah:

- Orang awam, yang tidak tahu apa-apa mengenai bisnis di internet. Tetapi minimal mereka sudah pernah mendengar apa itu internet, dan bahkan mungkin pernah merasakan bagaimana rasanya mengakses internet.
- Mereka adalah orang-orang yang sibuk dengan kegiatannya masing-masing dan tidak ada waktu untuk membaca sales letter yang anda buat.

Maka anda **HARUS** memperoleh perhatian mereka. Anda hanya memiliki waktu 10 detik untuk menangkap perhatian mereka. Ketika anda mulai menyebarkan sales letter anda, anda tidak mempunyai gambaran yang cukup baik tentang pembaca sales letter anda.

.... tapi ada satu hal yang harus anda ketahui:

Saat mereka membaca sales letter anda, lalu membaca headline di halaman sales letter anda, mereka **harus** memiliki paling tidak **sekilas perhatian** dan **ketertarikan** akan isi sales letter anda.

Buatlah mereka bertanya, “Headlinenya menarik... apa sih isinya..??”

Headline anda harus mampu membangkitkan perhatian mereka. Jika tidak, maka anda akan gagal menahan mereka agar tetap membaca sales letter anda. Anda hanya memiliki waktu beberapa detik sebelum mereka pergi meninggalkan anda dan mengacuhkan sales letter anda, dan mungkin mereka tidak akan dapat anda raih kembali.



Poinnya adalah: Sales letter anda mungkin menakjubkan, tetapi jika headline anda tidak menarik mereka... maka sales letter anda tidak akan pernah terbaca!

Anda harus mengerti betapa kuat dan pentingnya peranan headline. **80%** kekuatan dan keefektifan sales letter anda terletak pada kata-kata headline yang anda pilih. **Headline yang baik** bisa menghasilkan respon **1500% lebih banyak** daripada headline biasa.

Headline yang manjur harus mampu meneriakkan manfaat terbesar yang bisa diterima pembaca. Anda harus menunjukkan kepada pembaca anda dan membuatnya mau membaca lebih jauh lagi, sampai akhirnya tujuan akhir anda akan tercapai.

Di sini terdapat beberapa tipe dan contoh headline...

- **Headline Berita (the News Headlines)**
“Anda Bahkan Dapat Mulai Meledakkan Kekuatan INTERNET Untuk Meningkatkan Secara Dramatis Taraf Hidup Anda !”
- **Headline Pertanyaan ‘Ya’ (the ‘Yes’ Question Headlines)**
“Maukah Anda Menemukan Rahasia Sukses Bisnis Online Yang Bahkan Tidak Akan Pernah Diberikan Pesaing Anda?”
- **Headline “Bagaimana Cara” (the ‘How-To Headline)**
“Bagaimana Anda Dapat Meraih Penghasilan Melimpah Dari Internet, Dengan Biaya Akses Hanya Rp 278,-/Jam.

Banyak buku yang berubah menjadi best seller ketika penerbitnya dengan cerdas mengganti judul (headline) dan memperbaharunya. Padahal, isi buku tersebut sama persis dengan sebelumnya. Hanya judulnya saja yang berbeda.

2. Sub-Heading

Ini tidak mutlak harus anda berikan. Anda bisa gunakan sub judul untuk memperdalam perhatian pembaca anda. Sekali lagi, kuncinya adalah untuk tetap membuat mereka membaca dan buatlah tulisan anda mengalir.

INTEREST (MINAT)

3. Pembukaan

Sekali anda telah mendapatkan perhatian mereka untuk meneruskan membaca isi sales letter, anda perlu membangun minat mereka. Ini adalah paragraf pertama sales letter anda. Di sinilah anda mulai membangun minat mereka. Salah satu cara



yang bisa digunakan adalah mengawali kalimat sales letter dengan pernyataan “**jika..., maka...**”. Cara ini sangat efektif untuk membangkitkan minat. Hal tersebut membangun minat karena mereka akan berpikir, “**Oh, informasi ini kelihatannya bisa memecahkan masalah saya. Mungkin inilah jawabannya**”.

Cara lain yang bisa anda gunakan adalah dengan mengatakan kepada mereka problem utama yang dapat anda pecahkan atau kebutuhan mereka yang dapat anda penuhi. Tapi jangan tawarkan dulu solusinya, biarkan mereka mengunjungi website anda dan menemukan solusinya di sana.

Jadi, pikirkanlah kalimat atau pernyataan apa saja yang bisa anda sampaikan kepada mereka pada 10 detik pertama yang membuatnya mau membaca keseluruhan isi sales letter anda.

DESIRE (HASRAT)

4. Daftar Manfaat

Sekarang anda mendapatkan minat mereka untuk terus membaca sales letter anda. Tugas anda selanjutnya adalah mengalihkan minat mereka menjadi sebuah keinginan. Anda tahu bahwa mereka memiliki kebutuhan, keinginan dan masalah yang harus dipecahkan.

Lakukanlah dengan cara menunjukkan kepada mereka keuntungan dan manfaat dari tawaran anda. Jangan katakan kepada mereka semua bagian menarik dari tawaran anda. Biarkan mereka memendam rasa penasaran di dalam hatinya.

Katakan pula pada mereka, bahwa tawaran anda dapat meningkatkan taraf hidup mereka.

Sebagai contoh, sebagian mobil memiliki *anti-lock brakes* sebagai sebuah keunggulan. Lalu apakah anda mau membeli sebuah mobil hanya karena iklan yang mengatakan bahwa mobil itu memiliki sistem *anti lock brakes*?

Tentu tidak!

Sebaliknya, anda akan tertarik jika mereka mengatakan betapa amannya keluarga anda saat melakukan perjalanan dengan mobil mereka yang memiliki *anti-lock brakes*. Mereka menjual keuntungannya, manfaatnya, bukan hanya sebatas bagian menarik dari produk atau jasa tersebut.

Cara terbaik untuk menyampaikan maksud ini adalah dengan menuliskannya dalam bentuk daftar manfaat. Gunakan bullet list untuk membuatnya mudah dibaca. Buatlah seluruh poin daftar anda terfokus pada manfaat.

Contoh poin daftar manfaat:



- Ø “Bagaimana cara....”
- Ø “Rahasia Konglomerat Indonesia”
- Ø “Memperoleh penghasilan melimpah dari internet”
- Ø “Kerja hanya 1 jam per hari”
- Ø “Mudah, bisa dilakukan siapa saja”
- Ø Dsb...dsb...

Pastikan anda memasukkan beberapa manfaat terbaik dan terbesar di daftar pertama ini.

ACTION (TINDAKAN)

5. Informasi Pemesanan

Setelah anda membangkitkan hasrat orang yang membaca sales letter anda, tugas anda selanjutnya adalah **menunjukkan jalan agar mereka dapat memenuhi hasratnya**. Katakan kepada mereka apa yang harus dilakukan selanjutnya. Jangan pernah sekalipun menganggap mereka sudah tahu apa yang harus dilakukan, katakan pada mereka!

OK, ingat kembali... untuk apa anda susah-susah merancang sebuah sales letter. Tentu untuk mendatangkan traffic ke website anda bukan...?? Dan ujung-ujungnya mereka membeli e-book ini, dan rekening anda akan dialiri dana yang melimpah.

Sekarang, anda harus mengajak mereka memenuhi hasratnya dengan cara **mengunjungi website anda**.

Caranya.... Sodorkan alamat website anda...!!!

Katakan, bahwa jika mereka mengunjungi website anda, maka mereka akan menemukan jawaban dari masalah mereka. Anda dapat menggunakan kata-kata seperti di bawah ini:

- Ø Temukan solusinya di ... (URL redirect anda).
- Ø Kunjungi (URL redirect anda) segera !
- Ø Jawabannya ada di (URL redirect anda)
- Ø Dsb... dsb...



Sekali lagi, **sodorkan alamat website anda...!!!**

Saya sangat menganjurkan agar anda mencantumkan alamat URL redirect anda (<http://namaURLanda.cjb.net>), dan bukan alamat website reseller anda (www.UangCerdas.com?id=idanda). Alamat website reseller anda mungkin akan terdengar terlalu panjang dan susah diingat bagi para pembaca. Karena itu cantumkan alamat URL redirect anda. Apalagi jika nama URL redirect anda cukup unik, gampang diingat dan mempunyai “nilai jual” yang tinggi. Bandingkan dengan nama yang saya gunakan, “UangCerdas”. Cukup unik, gampang diingat dan mempunyai nilai jual tinggi bukan...??

6. Menghilangkan Keraguan

Anda sudah menunjukkan jalan kepada pembaca sales letter anda, agar dapat memenuhi hasratnya. Tetapi seringkali timbul keraguan, terutama akan kemampuan diri mereka.

“Wah... saya ngga paham bener mengenai komputer dan internet... apa mungkin saya bisa melakukan bisnis online...?” Begitu kira-kira yang ada di dalam benak mereka.

Karena itu, anda perlu untuk menghilangkan keragu-raguan mereka. Salah satu caranya adalah mencantumkan syarat-syarat atau spesifikasi apa saja yang harus dipenuhi agar dapat melakukan akses internet murah dan memulai bisnis online. Tentu saja, spesifikasi tersebut harus dibuat seminimal mungkin. Jangan sampai, spesifikasi yang anda cantumkan terlalu tinggi, sehingga akhirnya malah membuat pembaca sales letter anda takut untuk mencoba dan akhirnya membatalkan niatnya untuk mengunjungi website anda. Fatal akibatnya...!!

Anda bisa menggunakan kalimat sebagai berikut:

“Tidak peduli siapapun anda, apakah anda seorang pengusaha, karyawan, pelajar, mahasiswa, ibu rumah tangga, atau bahkan anda saat ini sedang tidak bekerja, asal anda bisa mengakses internet, anda sudah mempunyai bekal yang cukup...”

Contoh Sales Letter

Saya akan mencontohkan sebuah sales letter untuk anda. Anda tidak harus terpaku pada contoh-contoh yang saya berikan. Semakin kreatif anda, semakin deras aliran uang yang mengalir ke dalam rekening anda... **jadilah kreatif..!!** Tentu saja anda harus tetap berpedoman pada poin-poin penting di dalam pembuatan sales letter yang telah kita bahas bersama.



Anda boleh memperindah tampilan sales letter anda dengan gambar-gambar atau ilustrasi-ilustrasi yang menarik. Tapi ingat, jangan sampai gambar dan ilustrasi yang anda cantumkan justru **mengalihkan perhatian pembaca dari headline dan isi sales letter anda**. Fokuslah pada tujuan anda di dalam membuat sales letter, yaitu **untuk menghasilkan uang! Dengan cara menarik pengunjung ke website anda!** Betul.... untuk menarik pengunjung ke website anda, itu saja cukup...

Kebanyakan orang melakukan kekeliruan di dalam membuat sales letter. Mereka membuat sales letter mereka demikian indah, sehingga pembaca akan terkagum-kagum dengan tampilan sales letter mereka. Tetapi, bukan itu tujuan kita membuat sales letter, ingat tujuannya adalah menarik pengunjung ke website anda. Jadi di dalam merancang sales letter anda harus tentukan :

- Ø Apa tujuan merancang sales letter?
- Ø Apa respon yang paling anda inginkan dari pembaca sales letter anda?
- Ø Fokus pada tujuan anda.



OK, inilah contoh sales letter untuk anda:

Bagaimana Anda dapat menjadi KONGLOMERAT dengan Langkah Sederhana dari Konglomerat-Konglomerat Indonesia Dan Bahkan, anda dapat Memperoleh PENGHASILAN MELIMPAH dari internet.

Jika **tahu** apa yang dilakukan oleh konglomerat, maka siapapun bisa menjadi **konglomerat** dan jika tahu bagaimana memperoleh penghasilan melimpah dari internet, maka bulan depan anda pun menjadi konglomerat baru di negeri ini. Teknik-teknik yang digunakan dijamin **100% legal, tidak ada satu pun unsur pelanggaran hukum di dalamnya.**

Segera kunjungi www.bisniskonglomerat.com

Jika anda :

- Ø Ingin memiliki mobil, rumah dan barang mewah lainnya tetapi dana yang anda miliki belum mencukupi untuk mewujudkannya.
- Ø Ingin memulai bisnis di internet dan memperoleh penghasilan melimpah secara rutin tiap bulan dari internet, dengan kerja hanya 1 jam setiap hari, tetapi anda tidak tahu caranya.
- Ø Ingin menjadi konglomerat, namun tidak tahu apa dan bagaimana menjadi konglomerat.

Segera kunjungi www.bisniskonglomerat.com , saya akan **tunjukkan caranya** kepada anda agar dapat meraih semua mimpi anda. **Tidak peduli siapapun anda**, apakah anda seorang pengusaha atau wiraswastawan, karyawan atau pekerja, pelajar atau mahasiswa, ibu rumah tangga, atau bahkan anda saat ini sedang tidak bekerja, asal **bisa mengakses internet**, anda sudah mempunyai bekal yang cukup, untuk mulai mengubah taraf hidup anda, menjadi lebih baik.

Meraih penghasilan melimpah dari internet dan rahasia langkah demi langkah yang dipaparkan oleh konglomerat Indonesia bagaimana mereka menjadi konglomerat seperti sekarang, ternyata sangat mudah dan bisa dilakukan siapapun dengan catatan : **Anda Tahu Caranya!!** Segera raih semua impian anda di :

www.BisnisKonglomerat.Com

PESAN:

Jika anda tidak tertarik dengan informasi ini, tolong berikan atau edarkan kepada orang lain yang mungkin tertarik untuk mengetahuinya.



Lihat sales letter saya, sangat sederhana. Tanpa ada ornament-ornamen yang mempermanis tampilannya. Pilihan huruf yang digunakan pun tidak bermacam-macam. Saya hanya mengkombinasikan besar kecilnya huruf dan tebal tipisnya huruf. Tetapi, sales letter ini cukup singkat dan mengena bukan...???

Anda bisa melihat dan mengamati, semua poin-poin penting di dalam pembuatan sales letter, telah digunakan dan dimaksimalkan.

Cantik....!!

Ada satu hal lagi yang harus anda perhatikan, yaitu produk yang ingin anda jual melalui sales letter anda. Dan seperti telah anda ketahui, produk itu adalah ebook yang sedang anda baca ini. Materi utama ebook ini adalah:

- Ø Bagaimana cara menghasilkan uang dari rumah sendiri dengan langkah sederhana.
- Ø Bagaimana dapat memperoleh penghasilan yang melimpah dari internet.

Well.... Ketika anda pertama kali melihat mendengar tentang 2 hal luar biasa di atas, apa yang ada di dalam pikiran anda? Perasaan curiga... ya betul... curiga... Tidak bisa disangkal, pasti timbul perasaan curiga...

Karena itu, anda perlu menghilangkan perasaan curiga itu. Lihat pada contoh sales letter yang saya buat, saya mencantumkan kalimat **“dijamin 100% legal, tidak ada satu pun unsur pelanggaran hukum di dalamnya”**.

Sebuah kalimat yang brilian bukan... ??

Sebuah kalimat yang mengubah perasaan curiga pembaca menjadi perasaan penasaran... yang pada akhirnya akan menimbulkan hasrat mereka, untuk membaca sales letter anda sampai tuntas, dan akhirnya mengambil tindakan untuk mengunjungi website anda.

Ada lagi sebuah kalimat lain yang saya tambahkan, dan mungkin ini akan berguna bagi penyebaran anda. Lihat pesan yang saya tambahkan di akhir sales letter. Bagaimana menurut anda, apakah kalimat itu cukup berguna...?? Betul... kalimat itu akan membuat orang akan menyebarkan sales letter anda, walaupun mereka mungkin tidak merasa tertarik dengan sales letter anda. Anda bisa terapkan sistem ini.



Pendistribusian Sales Letter

Kini anda telah memiliki sebuah sales letter yang luar biasa...!! Tapi sales letter anda tidak akan terbaca oleh para pembaca jika anda tidak mendistribusikan sales letter tersebut. Bagaimana cara mendistribusikannya??

Perbanyak sales letter anda, dan sebarkan...

Oke sobat... di sini anda dituntut untuk mempunyai kejelian di dalam membidik pangsa pasar. Karena saya tidak tahu bagaimana kondisi kota tempat tinggal anda, maka kejelian anda akan memegang peranan penting di dalam kesuksesan anda.

Tetapi mungkin, ada beberapa hal yang biasa dilakukan orang untuk menyebarkan sales letternya.

1. Menyebarkan Langsung Kepada Orang Banyak (Selebaran)

Anda pasti pernah mendapatkan selebaran-selebaran... entah itu di kantor, di perempatan jalan, di acara wisuda, atau di manapun. Inilah yang akan anda lakukan. Anda bisa mencetak sales letter anda, kemudian diperbanyak (fotocopy), dan mulai anda sebarkan.

Lihatlah kondisi kota anda (kalau mungkin kota tetangga yang berdekatan dengan kota anda), anda harus menentukan tempat-tempat di mana anda dapat menyebarkan sales letter anda. Yang harus anda perhatikan adalah traffic. Ya... sama dengan konsep pengunjung di website, anda pun harus menyebarkan sales letter anda di tempat-tempat yang memiliki traffic tinggi, dan setiap orang yang melewati tempat itu mempunyai kesempatan untuk dapat menerima selebaran sales letter anda.

Mungkin anda bisa menyebarkan selebaran sales letter anda di :

- Perempatan jalan
- Gerbang-gerbang kampus dan sekolah
- Acara wisuda
- Lembaga bimbingan belajar
- Toko-toko komputer
- Tempat kursus komputer
- Counter-counter handphone
- Pameran-pameran (pameran komputer)
- Di mana saja yang menurut anda potensial...

Jika anda terlalu sibuk untuk melakukannya, anda bisa mengupah orang untuk melakukannya. Lihat... banyak pengangguran di sekeliling anda, beri mereka



sedikit uang lelah, dan dengan senang hati mereka akan bersedia menyebarkan sales letter anda.

Untuk dapat menghemat uang anda, anda dapat memperkecil ukuran sales letter anda. Tidak perlu sebuah sales letter berukuran 1 halaman folio. 1 Lembar folio dapat anda bagi menjadi 6 atau 8 bagian, maka kantong anda tidak akan terkuras terlalu banyak.

2. Memperbesar Sales Letter Anda dan Memasanginya di Tempat-tempat yang Mudah Dilihat Umum (Poster)

Prinsipnya sama dengan membuat selebaran. Hanya di sini anda akan memperbesar sales letter anda, dan kemudian anda akan menempelkannya di tempat-tempat yang bisa dibaca oleh umum.

Ingat, di dalam membuat poster ini, headline anda akan memegang peranan yang paling vital. Headline adalah yang akan membuat orang tertarik untuk membaca keseluruhan sales letter anda.

3. Memasang Sales Letter Anda di Harian Lokal (Iklan)

Jika di kota anda terdapat sebuah harian local, anda dapat memasang sales letter anda di harian tersebut. Jika harian tersebut memiliki pembaca yang cukup banyak, anda akan mempunyai kesempatan yang cukup besar untuk dapat menarik pengunjung ke website anda.

Yang menjadi pertimbangan utama di dalam memasang iklan di sebuah harian adalah:

Ø Jumlah Pembaca

Semakin banyak jumlah pembaca yang membaca harian tersebut, maka sales letter anda akan semakin banyak dibaca oleh orang, dan ini merupakan keuntungan bagi anda.

Ø Segmen Pembaca

Perhatikan juga segmen pembaca harian tersebut. Anda harus jeli melihatnya. Sebuah harian/tabloid yang hanya memuat tentang misteri, mungkin hanya dibaca oleh orang-orang yang menyukai misteri. Silakan pertimbangkan, apakah segmen pembaca semacam ini dapat anda tarik untuk dapat mengunjungi website anda.

Walaupun sebenarnya, sudah kodrat manusia untuk selalu mengambil keuntungan dari setiap hal yang mereka lakukan, dan keuntungan itu



biasanya berwujud uang. Nah... website anda adalah website yang menawarkan keuntungan tersebut...

Memang, anda harus berusaha sedikit keras. Tidak ada keberhasilan tanpa usaha dan kerja keras. Tetapi ingat, jerih payah anda tidak akan sia-sia. Anda akan merasakan nikmatnya aliran dana yang masuk ke rekening anda.

PENUTUP

Sudah lebih dari 70 halaman anda bersama saya di sini. OK... apa yang sudah anda peroleh? Apakah pengetahuan anda tentang internet sudah lebih baik daripada yang dulu? Apakah anda sudah mengetahui bagaimana cara mengakses internet dengan cara yang paling murah? Apakah anda sudah mengetahui cara paling gampang untuk menghasilkan uang dari internet?

Saya sama sekali tidak tahu apa yang ada di dalam pikiran anda sekarang. Tetapi satu hal yang ingin saya katakan kepada anda... dan mohon selalu anda ingat, yaitu: Kita tidak akan pernah sampai ke mana pun jika kita tidak mengambil langkah pertama!

Ambilah langkah pertama walaupun jalan yang harus anda tempuh ribuan mil jauhnya. Untungnya, di dalam menerapkan semua yang saya paparkan di dalam ebook ini, anda tidak perlu berjalan sejauh itu. Cukup ikuti seluruh panduan yang saya berikan di dalam ebook ini, dan anda akan segera sampai ke tempat tujuan anda.

Suatu saat, anda akan mengerti... bahwa menjalankan bisnis di internet ternyata sangat mudah. Awali bisnis internet anda melalui UangCerdas.Com. Mulailah memiliki akses internet pribadi, jualah e-book ini melalui website dan cara-cara yang telah saya persiapkan untuk anda, setelah itu jelajahilah internet... nikmati dunia tanpa batas. Saya yakin, pikiran dan ide anda akan terbuka, bahwa ternyata banyak hal yang dapat anda lakukan, agar rekening anda dialiri oleh uang, tidak peduli di mana pun anda berada.

Bayangkan anda memiliki penghasilan berlimpah-limpah dari internet, dengan kesibukan kerja hanya 1 jam sehari. 23 jam waktu sisanya dapat anda gunakan untuk bekerja, membangun bisnis yang lain, bisa anda gunakan untuk berlibur, bersenang-senang, dan mencurahkan waktu dan pikiran anda untuk orang-orang yang anda cintai.

Internet yang saat ini anda kenal adalah sebuah teknologi baru. Lahirnya user-user internet di Indonesia merupakan pangsa pasar anda yang sangat luar biasa. Jika sekarang jumlah pengguna internet di Indonesia baru dalam hitungan beberapa juta... lihatlah satu, dua, tiga, sepuluh tahun lagi.



Satu hal saya minta anda berpikir... Bayangkan jika teknologi internet semakin menjamur seperti menjamurnya handphone sekarang ini. Jika anda tidak mengambil kesempatan yang menggiurkan sejak sekarang ini, jika anda tidak memulai mengenal bisnis di internet sejak saat ini... jangan menyesal jika tahun depan saya dan rekan-rekan lain mulai menikmati hasilnya.

Salam Sukses,

Felix Satwika, S.Ked

<http://www.uangcerdas.com>

<http://www.bisniskonglomerat.com>

<http://www.mesinuangmu.com>

<http://www.mahkotauang.com>

<http://www.kerjajutawan.com>

<http://lo-ker.cjb.net>