

FORMULABISNIS.COM SPECIAL REPORT

Menembus Batas Online Marketing

Oleh: **Joko Susilo, ST.**

Menembus Batas Online Marketing

Daftar Isi

Bab 1. Memahami Internet: Dunia Tanpa Batas	3
Bab 2. Tiga Hal Utama Yang Wajib Diketahui Di Bisnis Online	7
Bab 3. Menyiasati Hidup di Dua Dunia	10
Bab 4: Meningkatkan Kemampuan Visibilitas Online	13
Bab 5: Anda Punya Relasi Online Lebih Banyak Dari Yang Anda Kira	16
Bab 6: Kekuatan dan Keterbatasan Online Marketing	18
Bab 7: Bagaimana Viral Marketing Dapat Mendongkrak Kemajuan Bisnis Anda?	22
Bab 8: Kekuatan Iklan Dalam Bisnis Internet	23
Bab 9: Dapatkan Hasil Melimpah dengan Melanggar Aturan	25
Bab 10: Mendapatkan Nama Domain dan Banner yang Benar	28
Bab 11: Kekuatan Email Untuk Bisnis Anda	30
Bab 12: Kunci Sukses Terbaru Internet Marketing	31

Bab 1. Memahami Internet: Dunia Tanpa Batas

Alkisah diceritakan sebuah pesawat ruang angkasa yang ditumpangi beberapa astronot tengah menjalankan misinya menuju sebuah planet. Dengan kecepatan luar biasa, pesawat canggih itu terus melaju menembus ruang angkasa. Sampai akhirnya mendarat di sebuah planet yang belum pernah terjamah sebelumnya.

Mendapati telah sampai di tujuan, maka para astronot sangat gembira. Kemudian mereka keluar dengan terburu-buru dari pesawat. Padahal... oh tidak, mereka sebelumnya tak melakukan persiapan apapun. Mereka kira planet yang baru disinggahinya sama seperti bumi, tempat tinggal yang berlimpah oksigen dan punya gaya tarik gravitasi.

Maka kisah selanjutnya mudah ditebak. Saya tak akan melanjutkannya. Pasti anda sudah bisa bayangkan sendiri bagaimana saat mereka keluar dari pintu pesawatnya dan... perlahan mereka sekarat!

Cerita di atas tentu tak pernah terjadi di luar angkasa sana. Sebab terlalu bodoh bila membiarkan para astronot itu terbang tanpa pengetahuan. Tapi makna *ending* cerita itu sangat mungkin terjadi di sini. Ya benar di bumi kita ini! Saat kita mulai kenal dunia internet dan karena saking girang memanfaatkannya sebagai saluran bisnis, sampai kita lupa menyesuaikan diri dengan dunia “baru” ini. Kita masih memakai cara lama untuk dunia bisnis “baru”. Dikiranya dengan cara jaman dulu yang pernah menghasilkan sukses, kita bisa mendapatkan kesuksesan yang sama. Padahal tidak! Setiap dunia bisnis baru perlu sikap, perangkat, pengetahuan, dan cara yang baru untuk mencapai sukses.

Karena itulah saya persembahkan e-book hebat ini. E-book berjudul *Menembus Batas Online Marketing* ini berisi perangkat dan pengetahuan yang anda butuhkan untuk menjelajahi dunia bisnis internet. Dengan buku ini saya jamin anda akan tetap bertahan dan bahkan menjadi pebisnis terdepan di dunia internet. Sekali lagi, setiap dunia punya aturannya sendiri. Tinggalkan aturan lama saat berbisnis di dunia offline. Ini dunia online, Bung!

Internet bukan televisi, bukan radio, bukan majalah, bukan *direct mail* dan bukan pula telemarketing. Internet adalah dunia marketing yang sepenuhnya baru. Siapapun yang tidak siap atau tidak bisa beradaptasi dengan internet tidak akan punya peluang untuk bertahan. Sebab bisnis masa depan ada dalam genggamannya internet. Tak percaya? Tiap tahun pengguna internet terus meningkat melebihi media-media konvensional yang pernah ada. Dengan kecepatan dahsyat, jangkauan seluruh dunia dan selalu tersedia dalam 24 jam, tak ada media konvensional yang mampu menandingi internet.

Memang ada sebagian orang yang sudah mulai melakukan marketing lewat internet. Tapi, sayangnya mereka tidak tahu betul bagaimana memanfaatkan internet sebagai senjata

pemasaran produk mereka. Banyak investasi promosi yang dikeluarkan terbuang sia-sia. Penyebabnya ada yang karena frustrasi untuk mengenali dunia baru ini. Penyebab lainnya karena banyak yang menganggap internet tak lebih seperti tempat pemasaran yang lama. Atau ada pula yang berpandangan kalau internet akan melakukan semua pekerjaan marketing bagi mereka.

STOP! Anda tentu tak ingin menjadi “korban” selanjutnya kesalahpahaman terhadap dunia internet. E-book ini akan mencerahkan pemahaman anda dan mengubur dalam-dalam cara berpikir bisnis kuno anda. E-book ini akan menunjukkan kenyataan marketing di dunia internet dan memandu anda melakukan investasi marketing terbaik. Serta menjadikan internet sebagai bagian dari proses marketing. Anda akan dibuat sadar kalau internet tak lebih hanyalah salah satu medium marketing dan bukan marketing itu sendiri. E-book ini juga akan membuka pemahaman anda mengenai perbedaan iklan online dan iklan offline.

Sengaja dalam e-book ini dikemas dengan begitu sederhana, sehingga siapapun pasti akan mudah memahaminya. Tak akan anda temukan istilah-istilah teknis yang bisa membuat rambut anda rontok. Bahasanya pun dikemas seringan mungkin tanpa mengurangi kadar isi yang ingin disampaikan. Tak ada kata sulit agar anda yang berniat menggeluti internet marketing bisa memahaminya secara tepat dan mudah. E-book ini juga berisi pola pikir yang anda butuhkan untuk sukses dalam internet marketing. Ada juga tips, trik, dan taktik yang akan menghasilkan keuntungan tanpa batas untuk anda.

Semua informasi berharga itu lahir lewat riset tanpa kenal yang sudah saya lakukan bertahun-tahun. Dengan kesungguhan mengamati berbagai perkembangan internet marketing yang sudah dan sedang terjadi serta prediksinya di masa mendatang, maka sungguh bangga saya persembahkan e-book ini untuk anda. Dijamin, informasi yang ada di dalamnya tak mudah lekang oleh waktu.

Tahukah anda kalau banyak sekali perusahaan yang kebingungan menjalankan internet marketing? Ibaratnya seperti lalat yang hinggap di sarang laba-laba. Mereka terjebak dan bingung tak tahu apa yang harus dilakukan.

Namun, ada pula sebagian kecil perusahaan yang sudah merasakan manfaat internet. Diakui, ditinjau dari segi apapun, internet menjadi media yang tak ada bandingannya untuk melakukan marketing. Keuntungan melimpah yang mereka capai yang menjadi dasar atas keyakinan itu. Yang mereka rasakan bukan hanya kabar dari orang-orang, tapi keuntungan nyata yang sudah mereka nikmati langsung.

Dan bagi mereka yang menyadari bahwa internet adalah media pemasaran yang paling baik, mereka akan mempelajari taktik dan tekniknya. Karena situs web benar-benar memberi manfaat besar bagi perkembangan suatu bisnis.

Situs web bukanlah sesuatu hal yang statis. Sebaliknya ia mengikuti proses kehidupan, selalu berkembang dan berubah.

Nah, sekarang apa yang menjadi inti dari sebuah situs web? Apa yang paling menarik dari situs web? **Konten**. Dan cara terbaik untuk mengembangkan konten terbaik adalah dengan mengikuti tiga langkah ini :

1. Tulislah tujuan yang ingin dicapai oleh website anda.
2. Tulislah hambatan-hambatan yang menghalangi jalan anda untuk mencapai tujuan.
3. Bangun jembatan antara tujuan dan target market anda dengan informasi.

Kesuksesan situs web anda bergantung pada seberapa besar tingkat ketertarikan pengunjung terhadap konten anda. Desain hebat dan promosi yang spektakuler tidak ada artinya jika konten anda tidak memenuhi kebutuhan market anda. Nah, untuk mengembangkan konten demi memenuhi kebutuhan pasar, anda coba dulu menjawab pertanyaan-pertanyaan di bawah ini:

- Apa tujuan jangka pendek dan mendesak situs web anda? Usahakan buat tujuan yang spesifik.
- Apa tindakan yang anda ingin pengunjung lakukan? Sedikit tindakan akan lebih baik.
- Apa tujuan jangka panjang anda ?
- Siapa yang anda inginkan untuk mengunjungi situs anda ?
- Solusi atau keuntungan apa yang anda tawarkan pada para pengunjung ini ?
- Data apa yang harus disediakan oleh situs anda untuk mencapai tujuan utama ?
- Informasi apa yang anda sediakan untuk mendorong mereka bertindak sekarang ?
- Pertanyaan apa yang paling sering ditanyakan pada anda lewat telepon ?
- Pertanyaan dan komentar apa yang paling sering anda dengar?
- Data apa yang harus disediakan oleh situs anda untuk mencapai tujuan kedua ?
- Kemana target audience anda pergi untuk mencari informasi ?
- Seberapa sering anda menginginkan pengunjung anda kembali ke situs anda ?
- Alasan apa yang mungkin menyebabkan anda tidak bisa menjual sebanyak yang anda harapkan ?
- Siapa pesaing yang paling cerdas ?
- Apakah pesaing anda mempunyai situs web?
- Hal apa yang membedakan antara anda dan pesaing anda ?
- Seberapa penting nilai target market anda ?

Jawaban dari pertanyaan-pertanyaan di atas bisa menentukan konten situs web anda. Konten itulah yang nantinya mengarahkan anda untuk menyediakan materi untuk pemula atau materi detail.

Pertanyaan di atas membantu anda mengambil keputusan cerdas. Anda jadi tahu apa yang harus menjadi fokus perhatian anda, apa yang harus digunakan sebagai headings, apa yang harus ditunjukkan pada pengunjung, dan apa yang harus menjadi fitur. Selain itu, anda akan tahu seberapa sering harusnya anda meng-update situs web. Satu hal lagi, anda harus belajar menulis jika anda terjun dalam bisnis yang bergelut dengan dunia menulis (informasi).

Dan, ingat bahwa informasi yang anda berikan harus disajikan dalam ukuran-ukuran kecil. Perbanyak kalimat pendek dan paragraf. Karena internet adalah tempatnya para penulis yang lugas dan jelas. Dan hasilnya, anda akan mendapat keuntungan yang anda mau. Situs web yang berkonten baik berhak mendapat traffic tinggi, baik dari pengunjung maupun dari para pemilik situs web.

Bab 2. Tiga Hal Utama Yang Wajib Diketahui Di Bisnis Online

Peluang bisnis paling baru, paling besar, paling misterius, paling tidak dipahami tapi paling menjanjikan adalah peluang yang ditawarkan oleh internet. Setiap hari, bisnis internet semakin besar, semakin baik dan semakin membantu marketer dan konsumen. Tetapi, bagi siapa saja yang ingin memanfaatkan internet, harus memahami tiga fakta berikut ini:

1. Online marketing hanya akan berjalan jika anda mengerti tentang marketing.
2. Online marketing berarti tidak hanya sekedar mempunyai situs web.
3. Online marketing hanyalah sekian persen dari keseluruhan marketing.

Di internet segalanya ada dan semua orang tahu itu. Tetapi belum semua orang melakukan online, karena tidak semuanya siap untuk melakukan pembelian dengan internet.

Dengan kata lain, jika anda ingin meningkatkan kemampuan internet marketing, anda juga harus terus melakukan marketing dengan media tradisional (offline). Karena anda juga perlu memasarkan situs web anda. Bahkan ketika internet sudah mampu melakukan penetrasi pasar sebanding dengan telepon, anda harus terus memasarkan situs web anda karena setiap waktu anda harus mengembangkan situs anda. Televisi telah merevolusi cara marketing, tetapi hampir semua pemasang iklan di TV juga memasarkan penawaran mereka di tempat lain selain televisi. TV adalah bagian dari campuran marketing, tetapi bukan bagian keseluruhan dari marketing.

Jika menggunakan media tradisional, anda harus mencurahkan waktu dan uang karena banyak orang ingin tahu dimana mereka bisa mendapatkan informasi. Situs web anda adalah tempatnya. Itulah sebabnya anda memerlukan situs web untuk memperluas marketing anda. Dunia mulai belajar membeli sesuatu dengan cara baru dan cara itu adalah online. Tetapi proses belajar masih berlangsung.

Internet marketing adalah esensi yang tidak berbentuk tapi untuk jangka panjang. Ia terus berubah sebagai pahlawan baru teknologi yang mencoba untuk mencari tahu bagaimana melayani public dengan cara terbaik. Teknologi online ini sanggup menyenangkan semua orang. Benar begitu?

Kenyataannya, banyak orang yang justru terkecoh. Pebisnis pemula sering salah paham. Bisnis yang mereka ciptakan tidak dibarengi pengembangan realitas konsumen online. Padahal, faktor terpenting dalam bisnis internet adalah mengetahui apa yang dicari konsumen terlebih dahulu. Sehingga setelah banyak uang dihamburkan demi membuat satu situs web, hasilnya penjualan produk tetap mengecewakan.

Nah, sebaliknya yang harus anda lakukan. Jangan terburu nafsu untuk membelanjakan uang demi sebuah situs web. Anda harus paham aturan mainnya. Ya, ketika anda sudah memperoleh keuntungan yang konsisten dari situs web anda, barulah anda serius mengembangkan situs web tersebut. Tapi, jika keuntungan yang anda peroleh dalam jangka pendek tidak seperti yang anda harapkan, bisa jadi situs web anda malah akan membawa anda ke posisi bangkrut. Dan, keuntungan itu akan datang jika anda memenuhi syarat berikut ini....

Pertama, **perencanaan**: ketahui tujuan situs web anda. Apa yang ingin anda capai dengan situs web anda.

Kedua, **konten**: buat konten yang menarik bagi pengunjung. Dan paksa pengunjung untuk kembali dan kembali lagi ke situs web anda.

Ketiga, **desain**: desain situs web anda menentukan ketertarikan pengunjung. Jika mereka suka dengan desain anda, ada kemungkinan mereka betah “nongkrong” di situs web anda. Tapi, sebaliknya jika mereka tidak suka dengan misalnya, pilihan warna atau gambar, sangat besar kemungkinan kunjungan mereka tidak akan lama. Khususnya bagi pengunjung baru yang belum menjadi daftar kontak anda. Artinya, ada jeda sebelum pengunjung memutuskan pergi atau melanjutkan navigasi mereka. Jeda ini yang harus dimaksimalkan dengan membuat desain halaman web senyaman mungkin buat pengunjung anda.

Keempat, **libatkan pengunjung**. Artinya, anda harus bisa membuat pengunjung setidaknya memberikan alamat email mereka untuk anda. Atau, sign up dan bersedia menerima email penawaran kiriman anda. Jadi, buat interaksi dengan mereka. Luaskan jaringan agar anda bisa mengambil keuntungan.

Kelima, **software**. Gunakan software yang mudah digunakan agar anda mudah mengontrol bisnis anda. Berpikirlah untuk menghemat waktu dan tenaga. Karena anda perlu menciptakan strategi dan produk-produk segar yang akan mendorong kemajuan bisnis anda.

Keenam, **follow-up**. Jangan lupa untuk melakukan follow up. Mereka yang sudah mengunjungi situs web, mengirim email pada anda, menanyakan kesulitan yang mereka hadapi, harus segera anda respon. Jaga hubungan dengan para pengunjung karena mereka adalah prospek yang berpotensi menjadi mitra atau pembeli produk anda.

Ketujuh, **promosi**. Lakukan promosi situs web dengan mendaftarkannya pada search engine dan mailing list. Dan hubungkan dengan situs web lain. Atau anda juga bisa mempromosikannya secara offline dengan memasang iklan di media massa.

Kedelapan, **pengelolaan**. Bisnis internet itu dinamis, selalu berkembang. Sebuah situs web membutuhkan perubahan, adaptasi, penyegaran, dan pembaruan yang disesuaikan

dengan kondisi perkembangan pasar dan teknologi yang ada. Apalagi jika bisnis anda semakin berkembang. Anda harus mempertahankan pelanggan anda di tengah persaingan yang kompetitif. Dan, seperti kata orang, mempertahankan gelar itu lebih sulit daripada memenangkannya.

Dulu, orang suka dengan situs web yang panjang lebar karena memang begitulah selera pasar yang sedang trend. Tetapi, selera masyarakat pastinya berubah dari waktu ke waktu. Lama-lama orang menyadari betapa berharganya waktu. Logikanya, pengunjung yang datang ke situs web anda akan langsung mencari inti dari situs web anda. Apakah di situs ini ada sesuatu yang mereka cari? Jika ada mereka lanjut jika tidak mereka akan segera pergi. Karena itulah orang cenderung membuat situs web yang *to the point*.

Meskipun begitu, masih banyak situs web yang memiliki halaman panjang. Unikny, terdapat segmen-segmen kecil di dalamnya. Di sinilah mereka mengkhususkan target untuk menjaring pengunjung. Dan dengan cara ini pula, anda bisa menjalin hubungan akrab dengan pengunjung baru yang lebih luas. Karena meski tema situs web anda luas, masih ada ruang khusus yang menampung tema-tema tertentu.

Bab 3. Menyiasati Hidup di Dua Dunia

Sekarang pikirkan tentang strategi promosi. Anda bisa berpromosi di dua ranah, yaitu online dan offline. Gunakan semua kemampuan anda berimajinasi untuk menciptakan peluang berpromosi. Anda bebas mau memasang iklan di mana saja. Selama iklan anda benar-benar efektif, situs web anda tidak akan sepi pengunjung.

Jika anda berkonsentrasi pada iklan online, anda harus menghubungkan sebanyak mungkin links dengan situs web lain. Anda bisa gunakan banner, search engine, forum diskusi atau chat conference, bahkan email. Jika anda bergabung dengan forum diskusi, anda bisa direkomendasikan oleh peserta lain sehingga siapapun yang tertarik dengan tema situs web anda, akan langsung mengunjungi anda. Atau, anda bisa juga menulis artikel untuk situs web orang lain. Dengan cara ini anda bisa menambah back link ke situs anda. Selain itu, buat press kit versi online untuk publikasi. Intinya, anda harus menghubungkan diri dengan sebanyak mungkin entitas online. Agar, situs anda menjadi bagian dalam komunitas online.

Sekarang silakan berpromosi secara offline. Pikirkan segala kemungkinan. Dan imajinasi anda juga harus bermain di sini. Materi promosi dalam dunia offline tentu memperbesar peluang anda untuk berkembang. Karena lebih banyak orang yang membaca iklan secara offline daripada online. Ya, karena tidak semua orang selalu online dan bergabung dengan komunitas-komunitas tertentu di Internet. Informasi yang mereka peroleh sebagian besar didapat dari koran, radio atau televisi.

Jika anda sudah membuat orang-orang itu mengetahui keberadaan situs web anda, peluang anda untuk dikenal jadi lebih terbuka. Bukan tidak mungkin situs web anda adalah yang mereka cari.

Caranya bagaimana? Begini...

Masukkan saja situs web anda di kartu nama anda, di yellow page, katalog, newsletter, iklan baris, radio, televisi, atau dimanapun terserah anda. Intinya dimanapun anda punya kesempatan untuk mengenalkan situs web pada khalayak, di situlah tempat promosi offline yang efektif. Mudah saja bukan? Tinggal mengarahkan semua orang ke situs web anda. Dan, tunggu saja hasilnya. Karena anda sudah berada di jalur promosi yang benar.

Dan ada satu hal yang harus anda hindari dalam iklan offline. Jangan puas dengan mencetak nama situs web dalam ukuran kecil. Jika anda beriklan di koran, jangan tampilkan alamat situs web anda dalam ukuran kecil. Mengapa? Karena ini sama saja anda tidak melakukan promosi yang efektif. Peralannya, nama situs web anda tidak akan menempel di benak orang-orang yang menyaksikan atau membacanya.

Jadi, dalam berpromosi anda harus menampilkan kebanggaan, antusiasme, dan kebahagiaan. Jangan hanya menuliskan situs web ala kadarnya. Dengan demikian orang akan penasaran apa hebatnya situs web anda sehingga anda sangat membanggakannya. Dan tugas anda selanjutnya membuat mereka terpesona dengan keajaiban situs web anda. Bawa mereka datang ke situs web anda. Dan buat mereka kembali dan kembali lagi mengahampiri anda. Juga jangan lupa, hanya konten yang memikat dan mematikan yang mampu menghipnotis pengunjung.

Sering kali terjadi salah paham dalam memulai bisnis internet. Anda memperlakukan bisnis internet sama seperti bisnis offline. Padahal aturan mainnya sangat berbeda meski beberapa memang ada kesamaan. Dan dibanding bisnis offline, anda harus memberikan perhatian yang jauh lebih mendetail di bisnis ini.

Detail apa yang harus diperhatikan? Ya, pastikan situs web anda tetap fresh dan menarik. Berikan perhatian ekstra di segala segi, segala sudut. Baik penampilan, warna, lay out, penggunaan bahasa, newsletter, dll. Selain itu, anda harus melihat situs web anda dari kaca mata pengunjung. Cermati apa saja yang kurang dan bagaimana membuatnya lebih baik. Dan yang tidak kalah penting, pikirkan cara agar pengunjung tidak repot menemukan situs web anda. Misal, situs web anda membahas tentang film. Kapanpun pengunjung yang mencari informasi film, usahakan mereka langsung menemukan situs web anda. Tanpa perlu lama-lama browsing dan menghabiskan banyak waktu. Sekali pengunjung mengetik keyword film, usahakan situs web anda muncul di halaman pertama search engine.

Nah, sekarang anda mesti jawab pertanyaan ini...

Apakah situs web anda selalu muncul di bagian atas hasil pencarian semua search engine? Apakah berada di halaman pertama hasil pencarian? Kalau iya, berarti kesempatan anda mendapat perhatian dan klik pengunjung baru akan semakin besar.

Tapi, tugas anda tidak berhenti di situ saja. Anda harus mengatasi permasalahan ini, dapatkah pengunjung anda langsung mendapatkan informasi yang mereka inginkan? Ataukah mereka harus melewati banyak halaman yang tidak perlu? Apakah mereka dapat menghubungi anda dengan mudah kapanpun dan dimanapun? Apakah semua link yang anda sediakan merujuk pada link mitra kerja anda? Apa pendapat para pesaing anda? Apa ada newsgroup center atau mailing list di lingkungan bisnis anda? Perubahan baru apa yang harus ada dan harus terus dipromosikan?

Kesalahan terbesar dalam bisnis internet adalah terlalu menggantungkan diri pada situs web. Meski anda hanya mempunyai satu situs web tidak ada jaminan bahwa anda adalah seorang pebisnis yang aktif. Benar? Ya, biasanya pebisnis pemula sudah merasa cukup dengan membuat situs web. Mereka pikir tidak perlu melakukan berbagai upaya untuk menjangkau pengunjung karena sudah ada search engine yang mengantarkan pengunjung ke pintu situs web mereka. Ini keliru. Anda tahu apa artinya aktif? Ya, aktif di dunia maya

berarti mengikuti forum dimana prospek (pengunjung) anda berpartisipasi. Di sana anda harus memahami apa saja yang pengunjung katakan. Pelajari apa saja masalah yang sedang mereka hadapi lalu tulis pesan yang bisa membantu mereka menemukan solusi. Dan buktikan keahlian anda. Kirim email kepada anggota forum setelah mereka tertarik dengan tulisan anda dalam forum.

Hal yang sama juga berlaku untuk chat room. Aktif di chat room adalah peluang terbaik untuk membina hubungan yang bertahan lama dengan relasi anda. Dan ingat, jangan pernah menyombongkan bisnis anda di sini. Karena area ini sangat sensitif. Kemanapun arah percakapan yang anda buat, mereka akan memberikan perhatian penuh. Dan sekali saja teman-teman chatting anda tersinggung atau jika anda memamerkan diri, hati-hati... imej anda bisa menjadi buruk.

Jadi kesimpulannya, teruslah aktif dalam forum dan chat group, aktif mengirim email pada relasi-relasi dalam kontak email anda, dan gunakan software-software yang mampu menunjang bisnis anda. Jaga stamina situs web anda dan tak lupa juga, terus berpromosi...

Bab 4: Meningkatkan Kemampuan Visibilitas Online

Tingkat visibilitas berarti tingkat popularitas situs web anda di mata pengunjung. Maksudnya, dengan kemampuan visibilitas yang tinggi situs web anda akan terus hidup. Kapanpun anda rehat dari urusan bisnis dan ingin kembali lagi aktif menjalankan bisnis, situs web anda masih tetap menjadi primadona. Situs web anda tidak akan dilupakan begitu saja oleh para pengunjung ataupun relasi online anda. Meski anda sudah lama tidak menelorkan produk-produk baru dan tidak memunculkan ide-ide segar. Lalu apa rahasianya? Promosi offline yang agresif! Atau, cara lainnya adalah dengan mengirimkan email non-stop. Dan, lakukan posting pesan secara konstan pada kelompok tertentu. Selanjutnya, anda bisa memperbanyak links pada situs web yang menarik perhatian prospek anda.

Dan, yang terpenting adalah search engine tetap memajang situs web anda pada halaman pertama. Agar situs web anda selalu dilihat oleh semua pengunjung dan juga relasi anda. Mengemas ulang konten dan menyajikannya seperti baru juga sangat penting untuk menyegarkan ingatan prospek anda.

Berpromosi atau memasang iklan memang jauh lebih efektif jika dilakukan di dunia nyata. Bukan dunia maya. Karena yang akan melihat iklan anda jauh lebih besar, bukan hanya mereka yang sedang mengakses internet, tapi juga mereka yang bahkan tidak hobi menggunakan internet. Apalagi jika anda beriklan di koran. Prospek anda pasti mengira usaha anda konsisten dan stabil. Lebih bagus lagi jika anda kerap mengemas ulang tampilan dan gaya anda. Orang-orang tidak akan mengira anda pernah berlibur dan menjauh dari aktivitas bisnis anda. Bahkan, akan semakin banyak target pasar baru yang akan tertarik dengan situs web anda.

Selain cara di atas, anda bisa melakukan cara lain. Seperti menjadi host konferensi, menerbitkan tips atau online newsletter, dan menulis publikasi offline yang dibaca onliners.

Dan tidak cuma itu saja. Anda masih punya cara lain untuk menjaga ingatan pengunjung tentang keberadaan bisnis anda. Asalkan, anda betul-betul mewujudkan apa yang diinginkan pengunjung atas sebuah situs web dan produk internet. Contohnya, keamanan, kenyamanan, kecepatan, layanan memuaskan, informasi akurat, dan perhatian istimewa pada setiap pengunjung. Tawarkan pada mereka apa yang mereka cari.

Daftarkan situs web anda di semua direktori yang mungkin dikunjungi oleh calon pengunjung anda. Pikirkan semua direktori internasional tetapi jangan abaikan direktori local dan regional. Buatlah links sebanyak mungkin di halaman direktori. Tapi, sampai

sejauh ini anda tidak boleh lupa, pengunjung akan terus mengingat situs web anda jika konten yang anda tawarkan benar-benar berharga di mata mereka.

Sekarang kita bicarakan promosi secara online. Tidak seperti promosi offline, promosi online berada di control anda sepenuhnya.

Contohnya, anda mengakses situs-situs promosi, situs layanan Pay Per Click seperti Google Adwords. Anda juga bisa mengecek di Google untuk menemukan adanya servis-servis online, gratis atau berbayar untuk mempromosikan situs web anda. Jadi anda tidak perlu bantuan orang lain untuk berpromosi.

Tetapi, apapun cara yang anda tempuh anda harus berhasil membuat situs web anda terkenal. Entah cara online ataupun offline anda harus bisa mengenalkan situs web anda pada dunia. Tidak peduli apakah orang yang membaca iklan anda bisa menggunakan internet atau tidak, mempunyai akses internet atau tidak, punya komputer sendiri atau tidak. Anda cuma perlu menyiapkan senjata dasar, yaitu sebuah press kit, latar belakang perusahaan, press release, gagasan cerita, artikel atau kolom tentang perusahaan anda dan press demonstration.

Press kit biasanya meliputi latar belakang, press release, foto eksklusif produk anda, gagasan cerita, artikel tentang bisnis anda, daftar referensi pelanggan dan hal lain yang dianggap baru oleh mass media. Anda harus punya pandangan bahwa orang-orang di luar sana lebih memerlukan anda dari pada anda memerlukan mereka. Asal, anda memberikan berita yang menarik bagi pembaca.

Berita seperti apa yang menarik? Tentu produk baru dengan harga rendah, informasi dan tips-tips khusus menanggulangi masalah tertentu, dan kenyamanan serta keamanan transaksi. Dan yang lebih menarik lagi jika anda mempunyai produk dan jasa yang unik, berbeda, dan pertama yang pernah ada di komunitas anda.

Selanjutnya, mulailah merencanakan master plan untuk promosi. Jauh sebelum anda launching situs web, sebaiknya fokus pada pesan kunci yang harus diketahui pengunjung tentang situs web dan produk anda. Semakin berharga produk yang anda punya, semakin banyak sorotan yang akan anda dapatkan. Dengan publikasi macam ini anda akan mendapatkan ketenaran melebihi yang dapat dilakukan iklan.

Saya ingin mengingatkan anda lagi bahwa apa yang anda tawarkan pada pengunjung haruslah sesuatu hal yang sedang dibutuhkan oleh mereka. Ya, berikan yang pengunjung inginkan. Nah, sekarang beri tanda centang untuk hal-hal yang bisa anda tawarkan pada pengunjung anda. Jika semua ini ada dalam daftar prioritas anda maka situs web anda akan semakin dicari pengunjung.

----- keamanan

----- kenyamanan

- kecepatan
- pelayanan
- informasi
- perhatian istimewa
- produk yang bernilai

Setelah itu...

1. Buatlah daftar tiga item yang bisa menjadi berita heboh untuk memunculkan kepopuleran bagi situs anda.
2. Buatlah press kit untuk perusahaan anda, dan gunakan item yang ada dalam daftar tadi.

Bab 5: Anda Punya Relasi Online Lebih Banyak Dari Yang Anda Kira

Untuk meningkatkan kemampuan internet marketing anda perlu menjalin hubungan dengan sebanyak mungkin orang. Karena teman adalah aset paling potensial di dunia maya. Sebagian besar dari mereka akan membantu bisnis anda, bahkan ingin menjadi team anda. Tapi mereka juga ingin anda membantu mereka. Terutama jika anda menukar link dengan rekan-rekan anda.

Bentuk join venture (kemitraan) dapat membuat banyak pengunjung bertandang ke situs web anda. Mereka datang bukan karena uang yang anda investasikan tetapi lebih karena teman anda telah merekomendasikan anda.

Dan untuk menemukan partner bisnis yang cocok anda memang wajib bertukar link. Agar tercipta hubungan simbiosis mutualisme. Hubungan saling menguntungkan akan membawa semakin banyak pengunjung ke situs web anda. Ya, karena tidak ada orang yang mau melakukan sesuatu secara cuma-cuma. Dan, menjalin kerja sama tidak akan serumit yang anda bayangkan. Kapanpun anda menemukan mitra bisnis, anda tidak harus terjebak dalam kesepakatan jangka panjang. Anda bisa terapkan masa uji coba untuk menjajal peruntungan kerja sama anda dengan mitra anda itu.

Bentuk kerja sama yang lain bisa terjadi dalam bentuk tukar-menukar banner. Jadi anda menaruh banner mitra anda di situs web anda dan sebaliknya banner anda dipasang di situs web lain.

Atau, anda bisa menggunakan cara lain. Mudah saja caranya. Cobalah mengakses search engine favorite anda. Carilah nama partner yang potensial. Lalu pertimbangkan komunitas anda sendiri. Kunjungi daftar lokal dan cantumkan nama anda. Peluang seperti ini bisa membuat bisnis anda maju pesat. Selain itu, anda sebaiknya menggunakan software yang dapat melacak asal pengunjung mendatangi situs web anda.

Salah satu cara paling ampuh untuk meningkatkan kemampuan bisnis internet anda adalah anda bisa melakukan banyak hal secara gratis. Dunia maya penuh dengan peluang bagi anda untuk membuktikan keberanian anda dalam menginvestasikan waktu, energi, dan imajinasi. Dalam sejarah dunia bisnis, tidak ada bisnis yang begitu ramah bagi semua orang selayaknya bisnis internet. Ya, karena anda bisa memulainya tanpa modal yang besar untuk mencapai impian anda.

Bahkan saat anda berpartisipasi dalam forum, chat room, dan newsgroup anda pun tidak perlu biaya. Peluang iklan kolom juga menanti anda, dan banyak diantaranya yang gratis. Ingat, semuanya gratis! Selain itu anda masih bisa menggunakan email gratis untuk menghubungi relasi online dan pelanggan anda.

Dan anda masih bisa menawarkan kenyamanan 24 jam sehari, 365 hari setahun hanya dengan meng-klik mouse dan menyediakan layanan cepat pada pelanggan anda.

Lalu, apa lagi yang gratis? Benar... Menulis dan menyebarkan press realease secara online sama sekali tidak memerlukan biaya. Bahkan blog pun hampir gratis. Testimoni yang akan anda display di situs web anda pun tidak membutuhkan biaya. Dan riset yang anda lakukan untuk mencari data di internet juga gratis.

Jadi, jangan pernah lupa. Satu-satunya media yang bisa dimanfaatkan secara gratis untuk mengembangkan usaha hanya ada dalam dunia maya (internet).

Bab 6: Kekuatan dan Keterbatasan Online Marketing

Bisnis internet masih dipandang sebelah mata oleh banyak pebisnis. Apalagi di Indonesia. Masih banyak yang meragukan keberhasilan bisnis ini. Meskipun ada yang percaya dengan prospek bisnis internet, mereka hanya percaya pada satu aspek. Yaitu internet marketing sebagai mesin pendapatan otomatis. Hal itu menyebabkan banyak orang membuat situs web dan mempunyai alamat email. Kemudian duduk santai dan berharap orang-orang menemukan mereka dan membeli apa yang mereka jual. Itu saja yang mereka lakukan untuk bisnis mereka. Dan tahukah anda kalau pemahaman seperti ini adalah salah besar?

Memang internet adalah teknologi yang harus kita yakini kehebatannya. Tapi, anda harus tahu...

Bisnis internet sangatlah berberbeda dengan bisnis yang pernah anda jalankan sebelumnya. Anda tidak cuma harus tahu kegunaan search engine, tetapi anda juga harus isa mengambil keuntungan darinya. Selain itu, anda pun harus terus berhubungan dengan segala hal yang menguntungkan anda setiap hari. Jangan lupa, segala yang berhubungan dengan internet itu terus mengalami perkembangan. Sedikit saja anda tertinggal, maka bisnis anda akan ketinggalan jaman. Pesaing anda pun terus menguntit bisnis anda. Sekali mereka sadar anda tertinggal, mereka akan melibas anda.

Salah satu kunci suksesnya adalah dengan tindakan yang cepat dan janji yang tepat. Percayalah, dengan dua hal ini anda akan mendapat peluang subur menuju kesuksesan. Anda harus bergerak jika anda ingin orang lain bergerak kearah anda. Dekati mereka jika anda ingin mereka mendekati anda. Maka perlu adanya kecepatan dalam berpikir dan bertindak. Segalanya mudah berubah. Jangan tunggu kesuksesan menghampiri anda, tapi anda harus mengejarnya. Bergeraklah cepat!

Perkembangan bisnis internet memang tidak sepopuler bisnis offline dalam hal kasat mata. Masalahnya, bisnis internet memang tidak kasat mata. Orang lain tidak bisa melihat jumlah kesuksesan yang sudah anda raih dengan berbisnis internet. Mereka tidak bisa percaya kecuali mereka melihat tumpukan uang di rekening anda.

Kalau boleh saya katakan, bisnis internet adalah bisnis misterius yang tidak semua orang bisa melihatnya. Saya dulu juga tidak bisa melihat keberadaan bisnis ini sampai saya benar-benar yakin untuk terjun total menggelutinya. Begitu juga jika anda ingin orang lain bergabung dengan bisnis internet. Mungkin hanya segelintir orang saja yang percaya pada anda. Tapi, anda tidak perlu bersusah payah meyakinkan mereka. Yang perlu anda lakukan hanyalah terus mengikuti perkembangan teknologi, terus menyediakan informasi terdepan bagi pengunjung situs web anda, dan terus membuat konten yang mempesona.

Selanjutnya, anda akan membuat mereka bungkam setelah melihat situs web anda yang cemerlang!

Tapi, memang tidak bisa dipungkiri, bisnis internet memiliki banyak kesamaan dengan bisnis offline. Misalnya, anda harus memiliki target yang jelas, bersikap agresif, sabar, dan banyak berhubungan dengan orang lain. Selain itu, anda pun harus bersikap konsisten dan memunculkan etika serta kepribadian dalam bisnis anda. Karena, hal itulah yang akan membedakan anda dengan para pesaing anda.

Yang jauh berbeda dari bisnis offline, anda harus terus berkonsentrasi penuh, selalu ingin tahu, dan menyegarkan ide-ide anda setiap saat. Kenapa? Ya, agar apa yang anda kerjakan selalu up to date, tidak ketinggalan jaman. Cuma itu kuncinya. Mudah bukan? Anda tidak perlu banyak biaya untuk mencapai sukses. Hanya keuletan dan kerja keras!

Semua pebisnis internet yang telah berada di puncak sukses pasti selalu mengarahkan anda untuk terus bekerja keras. Anda siap bekerja keras? Jika tidak, impian anda hanya akan berakhir sebagai mimpi belaka. Di sini, di bisnis internet, anda hanya perlu sedikit uang dan banyak kerja keras. Tidak ada kemalasan yang bisa ditolerir di sini. Bisnis internet memang bidang yang mengagumkan. Tapi, anda tidak dapat menghasilkan apa-apa jika anda tidak bertindak apa-apa.

Di tengah himpitan ekonomi seperti sekarang ini, apalagi angka pengangguran yang membludak, bukankah bisnis internet bisa jadi solusi? Anda setuju? Bisnis ini tidak perlu banyak modal. Berbagai kemudahan juga ada di sini. Kita tidak perlu kantor besar untuk memiliki perusahaan besar. Yang anda perlukan hanyalah akses internet. Selesai. Itu saja. Dan anda bisa menjadi pengusaha internet. Wajar jika banyak orang berbondong-bondong melirik bisnis internet. Tapi sayangnya, mereka banyak melakukan kesalahan fatal.

Bagaimana caranya agar anda terhindar dari kesalahan fatal yang biasa terjadi itu? Ini dia jawabnya...

1. Jangan menyepelekan konten. Ini bahaya. Karena jika anda tidak menganggap konten sebagai raja dalam bisnis web anda, maka anda akan mudah tersingkir. Pengunjung tidak suka membuang waktu dengan hal yang tidak menarik dan tidak berguna. Apa yang tidak dimiliki pesaing, anda harus memilikinya. Dan apa yang tidak diberikan pesaing, anda harus memberikannya pada pengunjung. Jadi, semua informasi yang anda berikan adalah barang berharga yang tidak dapat dijumpai di tempat lain.
2. Buat nama domain yang memikat dan mudah diingat. Nama sangat berpengaruh pada respon orang untuk mengunjungi situs web anda.
3. Miliki mentor yang berpengalaman. Anda perlu nasehat seorang pebisnis internet yang lebih senior dari anda. Agar, anda memiliki tempat bertanya setiap kali anda menjumpai kesulitan. Memang benar anda bisa menjalankan semua bisnis anda

sendiri. Semua ide juga bisa keluar dari kepala anda sendiri. Tapi, sebagai pemula anda tidak bisa menguasai semua ilmu tentang internet marketing hanya dalam waktu semalam. Anda hanya mampu memelajarinya sedikit demi sedikit. Dan manfaat lain adanya seorang mentor, anda bisa menggunakan pengalaman mentor untuk menjauhkan anda dari kesalahan yang pernah mereka lakukan sewaktu mereka menjadi pebisnis pemula.

4. Perbaiki kesalahan sejak hari pertama. Sejak hari pertama meluncurkan situs web anda harus mendeteksi, "adakah yang perlu diperbaiki dari situs web ini? Apa lagi yang kurang?". Ini berarti anda tidak pernah berhenti memasarkan dan mempublikasikan situs web anda. Jika perlu selalu perbaiki konten, atau bahkan perbarui konten anda jika respon yang anda terima dari pengunjung tidak memuaskan. Anggap saja situs web sebagai bayi anda sendiri. Jika ia semakin hari semakin terlihat menggemaskan, maka anda akan merasa senang. Bukankah begitu yang anda rasakan saat anda melihat anak anda tumbuh? Seorang bayi butuh perhatian terus-menerus, apalagi saat mereka masih berumur di bawah satu-dua tahun. Anda perlu waktu dan kesabaran ekstra untuk merawatnya. Ya, kurang lebih begitu pula dengan situs web anda.
5. Maksimalkan bookmarking dan janjikan banyak hal. Bookmarking memudahkan pengunjung untuk kembali mengunjungi situs anda. Untuk mendorong kunjungan yang teratur ini anda harus memanjakan pengunjung dengan janji-janji baru dan menyenangkan. Tapi, anda harus siap kapanpun pengunjung anda menagih janji-janji itu.
6. Pancing respon dengan Blog. Ada jutaan orang yang mengakses internet setiap hari. Atau bahkan ratusan ribu diantaranya mengunjungi situs web anda. Tapi, hanya ada sangat sedikit orang yang mau menyisihkan waktu dan menulis komentar atau merespon situs web anda. Nah, bukankah ini berarti sebuah respon bisa sangat berharga nilainya untuk kemajuan bisnis kita? Maka anda harus selalu menyisihkan waktu untuk membalas respon itu. Jika anda terlalu sibuk, minta orang lain untuk membantu anda. Karena ini bisa jadi satu-satunya komunikasi yang bisa terjalin secara langsung dengan pengunjung anda. Jangan lewatkan perhatian mereka begitu saja.
7. Susun daftar tentang hal-hal baru dan menarik. semua hal yang up to date bisa anda dapatkan di Google atau Yahoo. Pertimbangkan dan catat semua yang anda temukan di sana. Tapi, masih banyak juga search engine lain yang wajib anda kunjungi. Buat saja daftar yang ringkas. Setidaknya maksimal dua atau tiga paragraph.
8. Bergabung dengan forum diskusi atau chat room. Bergabunglah di komunitas-komunitas manapun yang anda suka. Bangun jaringan dengan sebanyak mungkin teman-teman online. Karena ngobrol di sini tidak memerlukan biaya. Gratis! Anda tidak akan rugi. Malah sebaliknya anda bisa mendapat banyak manfaat dari sana.

Untuk memastikan anda sudah melakukan langkah yang benar dalam berbisnis, pastikan anda sudah melakukan langkah di bawah ini...

- Saya tahu bahwa konten adalah raja.
- Saya mempunyai nama domain menarik yang membantu kesuksesan bisnis saya.
- Saya selalu meminta nasehat dari seorang tentor.
- Site saya terus melakukan perbaikan situs web setiap minggunya.
- Saya memaksimalkan bookmarking
- Saya merespon semua email yang masuk dengan cepat
- Saya selalu berburu hal-hal baru
- Saya bergabung dengan forum diskusi dan memberikan solusi atas masalah yang sering diutarakan di forum.

Bab 7: Bagaimana Viral Marketing Dapat Mendongkrak Kemajuan Bisnis Anda?

Viral marketing adalah keajaiban yang membawa bisnis anda pada sukses besar. Saya jamin! Tapi, apa anda tahu apa itu viral marketing?

Viral marketing bekerja layaknya virus. Terus menular dari satu orang ke orang yang lain. Seperti jika kita terserang influenza. Ya, karena viral marketing menggunakan jaringan komunikasi para pengunjung situs web anda. Pengunjung inilah yang menyebarkan keberadaan situs web anda pada orang lain. Caranya mudah, cukup dari mulut ke mulut. Oya, strategi marketing ini sebenarnya juga diterapkan di bisnis offline. Dan contoh viral marketing yang bisa anda pelajari adalah layanan email gratis di hotmail.com.

Hotmail tumbuh sangat cepat melebihi perusahaan apapun dalam sejarah dunia. Sekarang ini Hotmail adalah email provider terbesar di dunia. Dalam 1,5 tahun pertama, Hotmail mempunyai lebih dari 12 juta pelanggan.

Strategi pemasaran utama di website saya, www.FormulaBisnis.com pun menggunakan kekuatan viral marketing. Kita akrab menyebutnya dengan affiliate marketing atau reseller program. Dengan strategi ini, memungkinkan saya memiliki puluhan ribu orang yang secara sukarela mempromosikan bisnis saya.

Viral marketing menangkap esensi dari multilevel marketing dan menerapkannya pada semua pelanggan. Tapi, cara ini jauh lebih hebat dari pada semua teknik marketing yang ada. Anda akan selalu meminta pengunjung merekomendasikan situs web anda kepada semua teman mereka. Begitu seterusnya sambung-menyambung.

Nah, sekarang mulailah berkampanye dengan menerapkan strategi viral marketing. Bagaimana cara yang efektif? Pelajari viral marketing orang lain, bukan hanya milik pesaing saja yang perlu anda pelajari. Tetapi pelajari semua bentuk viral marketing yang digunakan orang lain.

Bab 8: Kekuatan Iklan Dalam Bisnis Internet

Sebuah situs web sama seperti sebuah pulau. Hanya promosi yang gencar yang bisa mengenalkan pulau anda ini kepada khalayak umum. Iklan tidak selamanya membuahkan penjualan. Itu benar. Tidak ada jaminan bahwa iklan bisa membuat produk anda laris manis. Tetapi, iklan dapat mengantarkan anda pada sesuatu yang jauh lebih dari sekadar penjualan. Ya, iklan bisa mengarahkan semakin banyak orang untuk mengunjungi situs web anda. Setidaknya, pengunjung jadi lebih akrab dengan situs web anda. Iklan mampu membuat orang penasaran tentang apa dan bagaimana situs web anda. Dan bukankah yang paling penting anda mampu mengarahkan sebanyak mungkin traffic? Karena penjualan bisa terjadi setelah pengunjung benar-benar tertarik dengan situs web anda. Benar kata pepatah, tak kenal maka tak sayang. Buat pengunjung mengenal situs web anda terlebih dahulu baru mereka akan menyayangi anda, yaitu membeli produk anda.

Ya, iklan adalah langkah pertama yang harus anda lakukan dalam pemasaran produk. Mengapa? Karena iklan mengundang interaksi dengan calon pengunjung dan pelanggan. Artinya, iklan dapat memotivasi orang-orang untuk datang kepada anda.

Bisnis internet memberi banyak kemudahan dibanding bisnis offline. Kapanpun pengunjung ingin berbelanja, mereka tinggal klik dan membuka situs web. Mereka tidak perlu berkeliling toko atau mall untuk memilih barang. Karena semua sudah ada di depan mata mereka di dalam rumah sendiri. Tak perlu bepergian untuk membeli apa yang mereka butuhkan. Itulah kenapa pertimbangan hemat waktu dan tenaga menjadi pilihan utama untuk bisnis jual beli di masa depan.

Jadi, buatlah iklan yang pendek, ringkas, dan langsung menuju sasaran. Dan buatlah iklan yang menarik. Mengapa? Begini jelasnya...

Iklan adalah serangkaian metode yang dirancang untuk mengubah perilaku dan pendapat manusia. Dengan iklan anda bisa mempengaruhi orang lain untuk membeli produk atau jasa anda. Iklan mampu mengalihkan perhatian manusia dan menimbulkan rasa ingin tahu.

Ada yang berpendapat iklan justru banyak dibenci orang karena ia sering mengganggu konsentrasi. Kita sebut saja ini sebagai *interruption marketing*. Artinya iklan menyela orang yang sedang membaca koran, menonton acara TV, atau mendengarkan radio. Tapi, sesungguhnya, *interruption marketing* ini penting. Karena inilah langkah pertama untuk mendapatkan ijin dari orang-orang tadi untuk menerima materi marketing anda.

Semakin internet tumbuh besar, semakin penting peranan iklan dan semakin besar kekuatannya. Pemasang iklan tidak boleh terlalu berharap bahwa setelah memasang iklan orang-orang segera membeli produk mereka. Ini salah. Karena iklan hanya bertugas

mengubah sikap apatis seseorang menjadi penasaran dengan informasi di situs web anda. Selanjutnya yang bertugas meyakinkan pengunjung untuk membeli produk adalah situs web anda. Iklan hanya berkewajiban menarik pengunjung datang ke situs web. Itu saja.

Untuk membuat iklan yang memikat, sebaiknya anda pelajari iklan yang beredar di media-media online. Pahami bagaimana tanggapan orang setelah melihat iklan-iklan tersebut. Dan tanyakan apakah iklan seperti ini mampu menarik pengunjung? Mampu membuat pengunjung penasaran?

Bab 9: Dapatkan Hasil Melimpah dengan Melanggar Aturan

Meski internet bukanlah barang baru, tapi masih banyak orang yang belum mengerti benar bagaimana memaksimalkannya. Ya, tidak banyak orang tahu bagaimana menghasilkan uang dari internet. Dan sayangnya, ketidaktahuan ini dimanfaatkan oleh beberapa pihak. Mereka membuat situs web yang benar-benar tampak terpercaya, isinya meyakinkan orang-orang bisa menjadi kaya dari internet. Tapi, payahnya mereka hanyalah orang-orang yang mengaku ahli dan justru memberi tips-tips dan nasehat yang tidak berguna. Mereka suka menamai jurus-jurus dan tips-tips mereka sebagai formula ajaib. Tapi, kenyataannya tidak ada resep-resep ajaib. Dan tidak banyak yang bisa sukses dengan mengikuti petunjuk-petunjuk yang ia berikan. Jadi bagaimana kesimpulannya? Benar, anda harus hati-hati dalam memilih mentor untuk bisnis anda.

Ok... saya tidak akan berpanjang lebar membicarakan trik-trik yang diberikan oleh kebanyakan mentor bisnis internet. Saya pikir lebih baik kita bahas saja langkah nyata apa yang bisa kita lakukan agar sukses di bisnis internet. Anda setuju? Dan kenapa kita tidak belajar langsung dari mereka yang memang sudah merasakan sukses?

Kesuksesan ternyata bisa datang hanya dengan langkah sederhana seperti berikut ini...

- Kurangi atau hilangkan grafik, animasi, java atau audio untuk menarik perhatian pengunjung. Memang benar jika flash animasi itu mempunyai tingkat klik empat hingga lima kali lebih banyak dari pada gambar biasa. Tetapi, sebagian ahli mengatakan mereka tidak lagi menggunakan flash karena pengunjung tidak begitu tertarik dengan flash. Apalagi loadingnya berat.
- Buatlah situs web yang sederhana dan ringkas. Sehingga pengunjung mudah melakukan eksplorasi dan menjelajah lebih jauh. Dan, sebaiknya jangan terlalu banyak menampilkan link karena ini bisa mengalihkan perhatian pengunjung. Bahayanya, link ini justru akan membuat pengunjung semakin jauh meninggalkan halaman situs web anda.
- Jangan menyita waktu pengunjung dengan meminta mereka men-download artwork atau images yang rumit.
- Perkaya situs web anda dengan konten berkualitas dan informasi yang berguna.

Aturan-aturan di atas memang tidak harus anda patuhi. Anda bebas berkreasi menciptakan bentuk dan gaya situs web anda sendiri. Tapi ingat, cara-cara di atas terbukti membawa banyak pebisnis pada kesuksesan. Anda tahu Google? Pasti semua pengguna internet tahu apa itu Google. Coba anda bandingkan antara Yahoo dengan google. Perbedaan mencolok apa yang tampak pada kedua search engine tersebut? Ya. Google terlihat lebih akrab dengan penggunanya karena ia rapi dan sederhana. Terus terang saja saya lebih nyaman menggunakan Google dari pada Yahoo. Tidak banyak gambar, tidak banyak iklan, rasanya seperti mempunyai ruang privasi sendiri saat menggunakan google.

Nah, begitu juga yang sebaiknya anda lakukan dengan situs web anda. Beri penawaran pada pengunjung dengan cara yang baik, cepat, jujur, sederhana dan dapat diandalkan. Dan, tidak cukup itu saja. Selanjutnya anda harus mampu berkomunikasi dengan pelanggan. Karena dengan begitu, anda bisa mengukur apa saja yang menjadi kekurangan anda. Ya, dengarkan pendapat pelanggan anda.

Tetapi apakah situs web yang sederhana dan rapi saja sudah cukup? Tentu tidak. Sebuah situs web harus terus bergerak agar ia bisa dilihat oleh pengunjung potensial. Anda yang harus mendekatkan situs web anda pada calon pembeli anda. Jika anda hanya diam, pengunjung akan sulit menemukan anda. Lagi-lagi saya tekankan di sini, anda perlu upaya ekstra untuk mempromosikan situs web anda. Caranya tidak sesulit yang anda bayangkan...

Cara offline:

1. Sertakan alamat web anda di semua media promosi. Misal, cantumkan alamat web di kartu nama, kartu bisnis, kop surat dan brosur. Atau letakkan dimana saja. Di amplop, rekening tagihan, katalog, kartu pos, tas belanja dan semua directori dimana anda terdaftar, di mobil, di pintu rumah atau dimanapun yang bisa dilihat orang lain.
2. Sertakan alamat situs web anda di semua iklan yang anda pasang. Entah di media cetak, radio dan televisi.
3. Umumkan situs web pada semua prospek dan klien yang anda targetkan. Anda bisa menggunakan email atau bahkan kartu pos. Kirimkan pemberitahuan formal kepada pelanggan dan relasi anda. Tetapi sebelum anda melakukan ini, pastikan halaman web anda sudah terpasang dan berjalan.
4. Sertakan juga informasi situs web pada voice mail anda. Biarkan pengunjung anda menunggu bagaimana cara menghubungi situs web anda untuk mendapatkan informasi penting. Dan yakinkan pengunjung bahwa situs web anda memiliki layanan 24 jam. Katakan pada pengunjung bahwa mereka bisa menelpon anda kapanpun mereka memerlukan informasi. Dan, beritahu juga bahwa mereka bisa membuka situs web alternative yang juga buka 24 jam setiap hari.
5. Cantumkan juga alamat situs web anda di toko atau kantor. Jika memungkinkan anda bisa memasang spanduk di luar gedung anda. Atau bahkan tuliskan di atap kantor. Juga, bisa anda sertakan dalam barang-barang interior di rumah atau kantor anda. Misal, anda tempelkan stiker nama situs web anda di mug, gelas, atau buku-buku di kantor anda.

Cara Online:

1. Buatlah tips menggunakan internet untuk para pengunjung anda. Seperti yang saya katakan tadi, tidak semua orang di dunia ini paham betul apa dan bagaimana internet. Nah, ini kesempatan anda untuk berbaik hati pada calon pelanggan anda.

Buatlah ebook dan tawarkan secara gratis di situs web anda. Pengunjung anda akan tahu betapa bergunanya informasi yang anda berikan itu. Nah, tapi anda juga harus berpoikir dan bertindak cerdas. Sertakan alamat situs web dan produk-produk anda di dalam ebook gratis tersebut.

2. Cantumkan link situs web anda di situs web lain. Jika anda tidak menghubungkan situs web anda dengan situs web lain, anda bisa kesulitan mendatangkan pengunjung baru. Cara ini disebut strategi referral dimana orang lain secara tidak langsung merekomendasikan produk dan jasa anda pada pengunjung mereka.
3. Kapanpun anda mengirim email pada pengunjung, teman, atau pelanggan anda, pastikan anda mencantumkan alamat situs web, nomor telepon, handpone, fax dan alamat e-mail anda di bagian bawah email anda. Agar, mereka terus ingat dengan kehadiran situs web anda.
4. Selanjutnya, jangan lupa untuk mendaftarkan situs web anda di berbagai directori dan search engine. Intinya, biarkan situs web anda muncul di mana-mana. agar semakin banyak orang yang tahu kalau situs web anda itu eksis. Nah, jika nama domain anda mampu menggelitik rasa penasaran mereka, tunggu saja mereka pasti akan jadi pelanggan situs web anda yang berikutnya.
5. Dan masih banyak lagi cara lainnya. Anda akan menemukannya setelah bergelut di bidang ini beberapa waktu.

Betapa bagus dan indahny situs web anda, semua percuma jika tidak ada orang yang mengetahuinya. Perlu anda ketahui, sebagian besar orang di dunia ini menghabiskan banyak waktu mereka di dunia nyata, bukan di dunia maya. Jadi lebih baik gunakan teknik promosi yang mencampurkan antara teknik marketing tradisional (offline) dan teknik online.

Bab 10: Mendapatkan Nama Domain dan Banner yang Benar

Lima belas ribu nama domain baru terdaftar setiap hari. Anda sudah mempunyai satu nama domain? Saya harap sudah, walaupun belum jangan khawatir. Meski pertumbuhan situs web begitu pesat, anda masih punya kesempatan untuk mendapatkan nama domain anda. Karena nama domain panjangnya bisa 63 karakter. Dan pasti ada lebih banyak nama domain potensial yang bisa anda pilih. Anda hanya perlu kreativitas. Buatlah yang unik, mudah diingat, memikat, dan yang terpenting nama domain anda mencerminkan konten situs web anda. Jadi kapanpun orang melihat nama domain anda, mereka akan segera tahu situs web anda itu bertema apa.

About.com akan membantu anda menemukan orang-orang yang mungkin tertarik dengan tema anda. Karena di sini pengunjung bisa tinggal mengetik keyword. Dalam sekejap semua situs web yang berhubungan dengan keyword tadi akan segera muncul. Jika anda sudah mendapat nama domain yang ideal, sekarang waktunya membicarakan banner. Banner sejatinya mampu memberikan kekuatan maksimal pada situs web anda. Tinggal bagaimana anda menerapkannya untuk situs web anda.

Tugas banner adalah memancing pengunjung untuk mengklik. Maka anda harus membuat banner yang berisi headline untuk iklan situs web anda. Dan, jika anda punya waktu 10 jam untuk membuat iklan, sembilan jam diantaranya harus anda habiskan untuk membuat headline. Apakah sulit? Itu tergantung kreativitas anda. Jika anda telah menghabiskan upaya dan waktu untuk merancang situs yang hebat, anda pun harus menghabiskan banyak waktu untuk membuat banner.

Banner membantu menentukan posisi situs web anda. Tapi, ingat, cuma ada dua hal yang mungkin terjadi dengan banner. Pengunjung jadi tertarik perhatiannya karena banner anda, atau sebaliknya, mereka justru tidak peduli dengan banner anda. Anda hanya punya beberapa detik untuk menarik perhatian pengunjung.

Yang sering terjadi, jika seorang pengunjung tidak berhenti sejenak untuk melihat banner anda maka ia akan bergerak ke sesuatu yang lain. Yang pasti bukan situs web anda. Jadi benar kalau banner itu memegang peranan penting. Tapi, jika anda tidak tahu apa yang harus dituliskan dalam banner, mungkin traffic anda tidak akan seperti yang anda harapkan.

Banner merupakan komunikasi awal anda dengan calon pengunjung. Banner yang membosankan, berlebihan, atau tidak langsung sasaran bisa merusak situs web anda. Betapapun hebatnya situs web anda, orang-orang tidak akan tertarik jika banner anda tidak memikat mereka. Hasilnya, kerja keras anda bisa runtuh di tangan banner.

Banner yang kuat akan menjadi pusat perhatian pengunjung, menyebabkan klik, menarik respon dan memberikan profit. Memang banner tidak bisa memberikan keuntungan yang spektakuler. Tapi, tanpa banner yang hebat, pertumbuhan bisnis anda bisa lambat. Nah, tugas anda selanjutnya adalah membuat banner dan sekaligus menilainya. Anda berani?

Ok.. di bawah ini ada sepuluh tips yang bisa membantu anda.

1. Pastikan banner anda dapat menyampaikan pesan dan memancing pengunjung untuk mengetahui lebih dalam.
2. Sese kali bicaralah secara langsung pada pengunjung.
3. Tulislah banner anda dengan gaya yang baru.
4. Gunakan kata-kata yang menyentuh perasaan dan mengandung informasi penting
5. Ujilah banner dengan kata “pengumuman” atau “yang baru”
6. Beri penawaran gratis dan gunakan kata “free’ [gratis]
7. Berikan informasi berharga di dalam banner anda
8. Mulailah banner anda dengan kata “Bagaimana”
9. Gunakan huruf besar. Tapi tidak semuanya, gunakan saja untuk kata tertentu.
10. Sampaikan pada pengunjung hal apa yang anda ingin mereka lakukan.

Ingat, setiap kata yang anda gunakan harus mampu membius pengunjung. Nah, kata-kata di bawah ini bisa menjadi alternatif untuk membuat banner yang berkekuatan magis.

Gratis	Baru	Anda	Obral
Perkenalkan	Hemat	Uang	Temukan
Hasil	Mudah	Terbukti	Jaminan
Suka	Keuntungan	Sekarang	Menangkan
Gembira	Sehat	Manfaat	Aman
Keamanan	Menangkan	Menyenangkan	Nasehat
Mengapa	Bagaimana	Alternatif	Keamanan

Pastikan banner anda berbeda dengan yang lainnya. Hati-hati dalam penggunaan tanda baca. Tanda seru juga bagus selama anda yakin bisa membuat pengunjung senang. Dan, tanda tanya bisa memancing pembaca. Lalu, uji kekuatan banner anda. Bagaimana caranya? Kunjungi semua situs web yang saya sebutkan di atas. Pelajari bagaimana mereka membuat banner, lalu ciptakan banner anda sendiri.

Bab 11: Kekuatan Email Untuk Bisnis Anda

Email sangat penting peranannya dalam bisnis internet. Email berguna untuk mendapatkan dan mempertahankan pelanggan. Email merevolusi seni dari sebuah strategi bernama *direct marketing*. Email membawa pangsa pasar baru, peluang, dan tantangan baru.

Email menjadikan jalannya komunikasi antara anda dengan pelanggan menjadi semakin mudah dan murah dibanding sebelumnya. Meski demikian, dasar-dasar direct marketing belum bergeser. Sebelum membaca email, kita harus membukanya terlebih dulu. Di sinilah kesempatan anda menarik perhatian mereka. Lakukan ini dengan cepat dan seketika. Buatlah subject email semenarik mungkin. Subject line memegang peranan penting, karena ia yang menyebabkan pembaca ingin melihat apa isi email di dalamnya.

Hindari kata-kata yang membosankan. Cobalah utarakan esensi pesan yang anda kirim dengan dua atau satu kata langsung. Jika anda menulis tentang cara menghemat uang, coba tulis "Hemat uang 30 persen". Jika anda melakukan penawaran khusus yang berjangka waktu, gunakan kata-kata "Penawaran special hingga 1 Desember 2008."

Hal yang sama juga berlaku untuk isi pesan (email) anda. Segera ungkapkan fakta yang paling penting di bagian awal. Buat saja email yang ringkas. Tujuannya untuk memancing pembaca bertindak. Entah sekadar membalas email, meng-klik situs web anda, atau bahkan memesan produk atau jasa anda.

Tapi, anda harus hati-hati dalam mengirim email. Jangan mengirim email tanpa ijin karena sama artinya anda melakukan *spamming*. Dan pengunjung tidak suka spam. Jika anda melakukan spamming ini bisa merusak kredibilitas bisnis anda. Ini bahaya untuk kesuksesan anda, bukan?

Untuk mensiasati hal ini, anda mesti punya kontak email yang memang si pemilik email setuju anda mengirimi mereka email. Perbanyak daftar ini. Atau, cara lainnya anda membeli daftar email dari pihak ketiga. Selanjutnya, jelaskan pada pengunjung bahwa jika mereka tidak ingin berlangganan email anda, mereka bisa keluar secepatnya.

Masukkan links dan alamat situs web anda untuk memudahkan pelanggan mendapat informasi. Juga agar mereka mudah menghubungi anda.

Tidak ada batas dalam penggunaan email. Silakan perkenalkan produk baru, umumkan harga baru produk, dan sampaikan fitur baru yang anda punya dengan email. Dan, jika anda ingin meluaskan jangkauan produk anda hingga pangsa internasional, sebaiknya pertimbangkan pemakaian bahasa Inggris.

Bab 12: Kunci Sukses Terbaru Internet Marketing

Apa kunci sukses terbaru dalam internet marketing? Jawabnya **permission marketing**. Permission marketing adalah sistem yang berjalan berdasarkan ego. Jika anda memahami ini maka bisnis anda akan meningkat tajam.

Begini jelasnya, salah satu masalah terbesar dalam iklan adalah iklan itu menarik perhatian prospek dengan cara menginterupsi. Nah, dengan permission marketing prospek anda akan berada di titik di mana mereka punya kemauan sendiri. Maksudnya, tanpa diintrupsi dan di sela, mereka dengan sendirinya mau mempelajari apa produk anda dan apa keuntungannya.

Permission marketing dapat mengubah orang yang belum dikenal menjadi teman dan teman menjadi pelanggan setia anda. Aturan pertama dan utama dalam permission marketing didasarkan pada selfishness (egoisme). Artinya, prospek mengizinkan anda untuk memasarkan produk anda pada mereka hanya jika mereka tahu apa keuntungan yang anda berikan.

Dalam permission marketing ada tantangan yang wajib anda taklukkan. Anda harus membujuk pelanggan agar secara sukarela memberikan perhatian pada anda. Dan beritahu mereka sedikit tentang perusahaan anda, lalu berikan penawaran yang menguntungkan mereka. Kemudian biarkan mereka menceritakan tentang diri mereka. Selanjutnya beri kesempatan pada mereka untuk tahu lebih banyak informasi tentang perusahaan anda. Seiring waktu, mereka dengan sendirinya ingin tahu apa yang akan anda ucapkan. Itulah sebabnya permission marketing berjalan mengalir tanpa interupsi.

Perhatian prospek memang harus tetap anda rebut. Dan sekali anda mendapatkannya, anda akan menjalin proses saling belajar bersama mereka, dan kemudian terciptalah suatu kepercayaan.

Di bawah ini adalah empat aturan permission marketing :

1. Prospek harus memberikan ijin. Jika tidak, anda tidak boleh melakukan penawaran.
2. Permission itu selfish (egois). Prospek anda akan memberi ijin pada anda hanya jika mereka melihat dengan jelas bahwa ada keuntungan dalam penawaran anda.
3. Permission dapat ditarik kembali. Prospek anda boleh menarik ijin mereka kapanpun mereka mau. Tapi, jika interaksi anda dengan mereka bagus, anda tidak akan kehilangan ijin mereka.
4. Permission tidak dapat ditransfer. Jika Tuan A tidak mau menerima email anda sedang Ny A mau, anda tidak bisa menukar keinginan itu bukan. Begitu juga

dengan permission marketing. Hanya orang yang mau anda kirim email saja yang bisa anda kirim email.

Kenapa permission marketing masuk akal? Sekarang ini, orang-orang mempunyai uang untuk dibelanjakan pada produk atau jasa, tetapi mereka tidak punya waktu untuk mengevaluasi penawaran anda dan mengetahui bahwa anda bisa dipercaya. Itulah sebabnya online marketing sangat kuat. Gunakan email untuk berkomunikasi sesering mungkin. Untuk mendapatkan ijin ini, anda harus ingat bahwa internet bukanlah televisi. Internet adalah direct mail tanpa perangko. Internet memungkinkan anda untuk membuat hubungan yang kaya.

Semakin anda menyadari bahwa permission marketing sangat berarti untuk bisnis anda, anda harus menerapkannya segera. Mudah saja...

1. Kembangkan program permission marketing untuk perusahaan anda. Mulailah dengan interruption marketing terlebih dahulu. Ini berfungsi untuk menjamin ijin pengunjung anda. Artinya, biarkan mereka tahu keberadaan situs web anda lebih dulu, baru setelah mereka bersedia anda beri penawaran, lakukan langkah permission marketing selanjutnya seperti pengiriman email..
2. Untuk memperbesar peluang pembelian, buatlah daftar tertulis langkah-langkah apa yang harus anda ambil kemudian.
3. Contoh permission marketing adalah dengan menawarkan bonus tertentu. Seperti di homepage FormulaBisnis.com, anda bisa dapatkan Special Report saya hanya jika anda bersedia memasukkan data nama dan email anda.

Selamat berjuang,

Joko Susilo

<http://www.FormulaBisnis.com>