

Program I-Usahawan

Facebook

Nama : _____

Kolej : _____

Tarikh : _____

ASAS PEMASARAN FACEBOOK

#1 FACEBOOK ADALAH TEMPAT ORANG BERSOSIAL

Kita tak boleh menjual secara terus kerana orang datang ke Facebook adalah untuk bersosial, berkongsi cerita, bersantai dan lain-lain.

#2 PROSPEK DI FACEBOOK

BUKAN 100% BERMINAT DENGAN PRODUK/SERVIS KITA

Jangan menjual secara terus kerana prospek di Facebook harus dididik terlebih dahulu tentang produk kita.

#3 TUKARKAN MINDSET KEPADA MINDSET BISNES

Masuklah ke Facebook bukan kerana nak komen gambar, nak bergosip dan sebagainya. Tetapi masuklah ke Facebook kerana nak membuat duit, buat jualan, sebarkan jenama/perniagaan.

#4 GUNAKAN SEGALA KEMUDAHAN DI FACEBOOK

Gunakan Facebook Pages, Facebook Timeline Cover, Facebook Chat, Facebook Group, Facebook Ads dan sebagainya secara sepenuhnya untuk membuat keuntungan di Facebook.

ASAS PEMASARAN DI INTERNET

3P

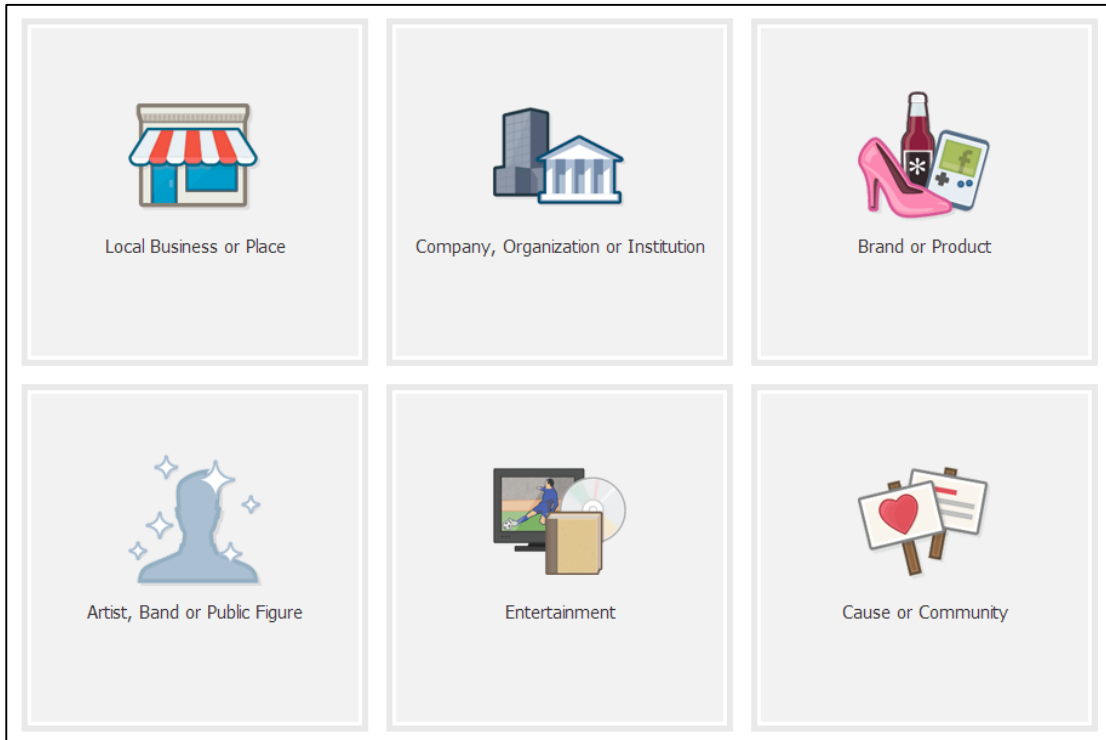
P

P

P

CARA BUAT PAGES

1. Pergi ke <https://facebook.com/pages/create>
2. Pilih kategori pages. Untuk kategori yang paling sesuai, pilih 'Brand & Product'



3. Pilih kategori page, letakkan nama page dan tandakan 'I agree'.
Kemudian klik Get Started

A screenshot of the 'Brand or Product' page creation form. The form is titled 'Brand or Product' and contains the following elements:

- A dropdown menu with the text 'Choose a category' and a downward arrow icon.
- A text input field containing the text 'Nama Kedai'.
- A checked checkbox followed by the text 'I agree to Facebook Pages Terms'.
- A blue button with the text 'Get Started'.

4. Masukkan penerangan ringkas kedai, alamat website dan klik Save Info.

Gunakan formula ini:

<Kelebihan kami> + <untuk tempahan, sila hubungi nombor>

Tip: Add a description and website to improve the ranking of your Page in search.

Kami menjual baju kurung daripada Korea. Jika berminat, sila hubungi kami di 0123456789 (Leedva) atau PM kami.

5. Masukkan website (jika ada)

Add Another Site

6. Masukkan alamat untuk kedai agar senang orang nak ingat alamat Facebook untuk kedai kita.

- Alamat Facebook ini sedikit sebanyak membantu carian di Google
- Sebagai contoh, jika ada orang search 'Butik Online' di Google, kemungkinan page kita di Facebook akan keluar di Google juga kerana ada kata kunci 'Butik Online' pada nama page kita.

Choose a unique Facebook web address to make it easier for people to find your Page. Once this is set, it can only be changed once.

7. Pilih YES pada soalan ini dan pilih YES sekali lagi. Kemudian klik 'Save Info'.

Is Rutee's Collection a real business, product or brand?
This will help people find this business, product or brand more easily on Facebook. Yes No

Will Rutee's Collection be the authorized and official representation of this business, product or brand on Facebook?
This is a legally binding statement regarding the authenticity and representation of this Page. Yes No

8. Upload gambar untuk gambar profil page di sini atau skip sahaja

Set Up Leedyaas

1 About 2 Profile Picture

Upload From Computer | Import From Website

Save Photo Skip

9. Klik 'Add to Favorite' untuk memasukkan page kita pada bahagian Favorite agar senang nak buka kembali page kita. Kemudian klik 'Next'.

Set Up Rutee's Collection

1 About 2 Profile Picture 3 Add to Favorites

FAVORITES

- News Feed
- Messages
- Events
- Rutee's Collection

Add your Page to your favorites to easily access it anytime.

Remove from Favorites

Next

10. Klik Skip

1 About 2 Profile Picture 3 Add to Favourites 4 Preferred Page Audience

Tell us about the people you'd most like to connect with. Anyone can find your Page, but we'll do our best to put it in front of the people who matter to you most.

Locations ⓘ Add a country, county/region, city or post code

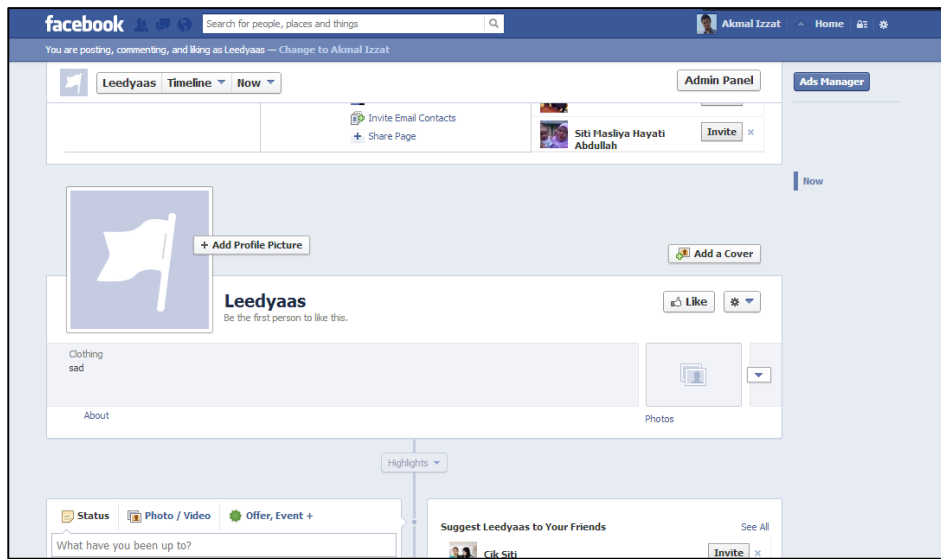
Age ⓘ 18 - 65+

Gender ⓘ All Men Women

Interests ⓘ Search interests | Suggestions | Browse

Skip Save

11. Tahniah! Pages kita dah pun siap!

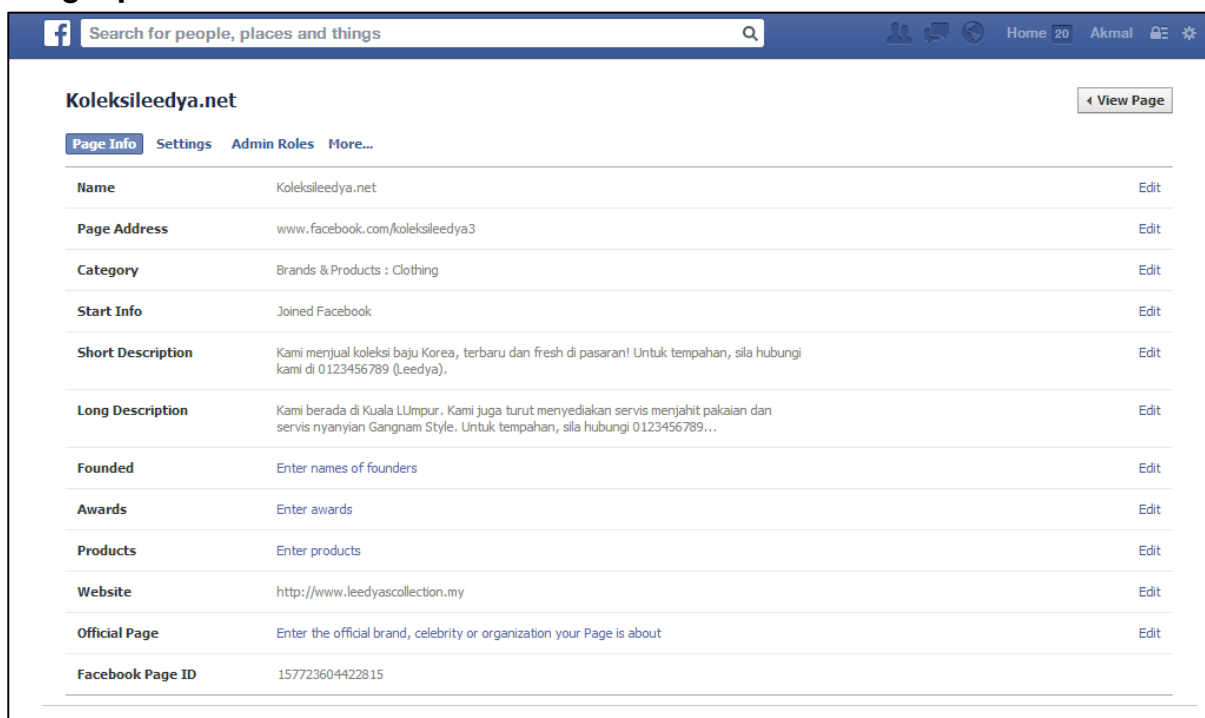


LENGKAPKAN MAKLUMAT PAGES

1. Klik About



2. Lengkapi semua details di sini



Buang Page

Jika nak buang page, boleh klik Settings dan klik Remove Page pada bahagian bawah sekali.

Tambah Admin

Jika nak tambah admin, boleh klik Admin Roles pada bahagian Edit Page → Edit Settings. Hati-hati jangan add orang sesuka hati, hanya add orang yang boleh menjaga pages kita sahaja.

Dan tetapkan peranan orang yang kita jadikan admin itu sebagai 'Content Creator' jika tugas dia hanyalah menulis post dan reply post.

Boleh tak tambah banyak pages dalam satu akaun?

Boleh.

Macamana nak tukar nama username Facebook kita?

Boleh pergi ke:

<https://www.facebook.com/username>

Kalau tak boleh tukar username, pastikan jumlah likes kita mencecah 25 orang dulu barulah boleh tukar.

PERSEDIAAN PAGE



Tulis sekurang-kurangnya 5 POST.

Gunakan salah satu teknik di bawah.

TEKNIK SOFT SELL

- **Bercerita mengenai produk**
 - **Ajar orang pasal produk**
 - **Share maklumat dan info**
- **Kebaikan produk**
- **Testimoni (daripada buruk ke baik)**
- **Aktiviti produk**
- **Gambar berkaitan produk**
- **Quote(kata-kata hikmat)**
- **Produk**
- **Hasil produk**
- **Cara guna produk**

Lepas dah share, barulah kita menjual..

CARA TULIS IKLAN HARD SELL

HARD SELL ialah teknik menjual di mana kita akan **TERUS MENJUAL** produk kita.

Ini ialah contoh iklan **HARD SELL**.

Ammar Zahar shared a link.
August 29

>> **BISNES SAMBIL BARING!!** <<

Sambil baring pun dah boleh buat bisnes. Sekarang ni ramai yang pakai phone, mengadap Facebook dan buat bisnes sehingga **RATUS RIBU RINGGIT!!**

Namun ramai juga yang gagal, mengadap Facebook, hanya untuk mengendap orang lain dan mengutuk orang.

Untuk membantu anda hasilkan pendapatan sehingga **RIBUAN KE RATUS RIBU RINGGIT** di Facebook, saya akan kongsikan caranya dalam..

Seminar Ledakan Facebook 5.0 Edisi Terakhir 2013!!

Klik www.seminar.jootawan.com untuk maklumat lanjut.

TAWARAN HEBAT!

3x Tiket
RM49
Tempah Sekarang

Seminar Ledakan Facebook oleh Ammar Zahar | Jootawan.com
www.seminar.jootawan.com
www.seminar.jootawan.com

Like · Comment · Share

122 8 4

TEKNIK HARD SELL

TAJUK MENARIK

PENGENALAN

SURUH BELI

CARA DESIGN IKLAN BERGAMBAR

Untuk menghasilkan iklan yang menarik di Facebook, anda mestilah mencipta iklan yang mempunyai kriteria berikut:

RAHSIA IKLAN MENARIK



1. Menggunakan WARNA YANG TERANG (merah, kuning, oren)
2. Menggunakan BINGKAI BERWARNA MERAH
3. Menggunakan gambar produk yang PALING CANTIK
4. Meletakkan TAJUK YANG MENARIK

TEKNIK BUAT IKLAN PANTAS

Untuk buat iklan yang cantik dan menarik dengan pantas, kita akan gunakan:



C _ _ _ _ .com

CARA BUAT IKLAN DI FACEBOOK

Untuk buat iklan di Facebook, pastikan kita telah pun:

SYARAT IKLAN

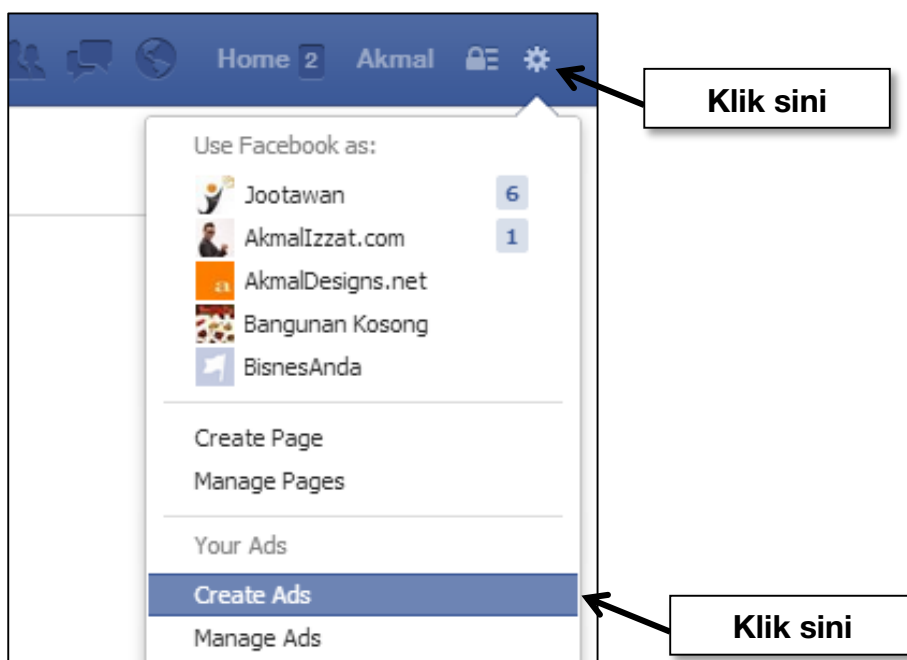
1. Mempunyai page (page saja yang boleh buat iklan)
2. Tulis post dan upload gambar (kena ada)

Kemudian, bolehlah kita pergi ke

<https://facebook.com/ads/create>

Jika anda mempunyai masalah page kosong selepas pergi ke link di atas, ini bermakna anda menggunakan bahasa Melayu.

Sila buat macam ni. Klik butang gear di atas dan klik 'Cipta Iklan'.

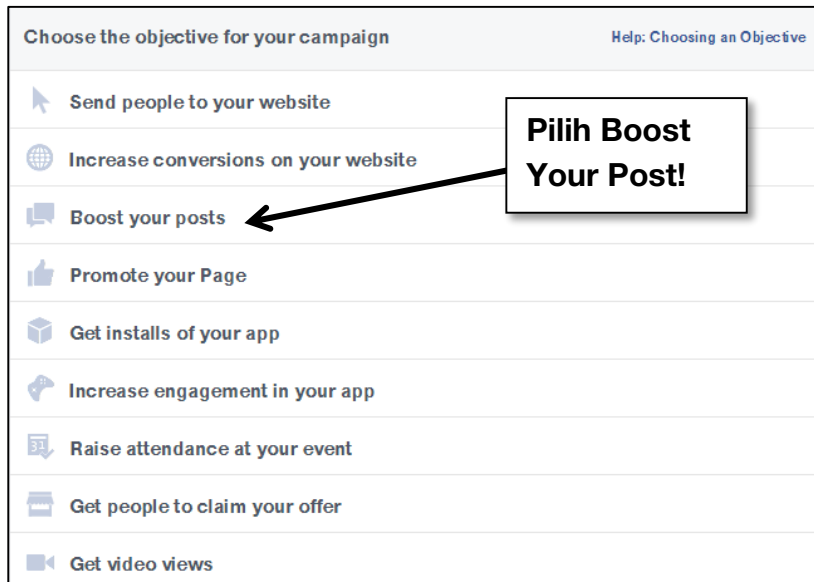




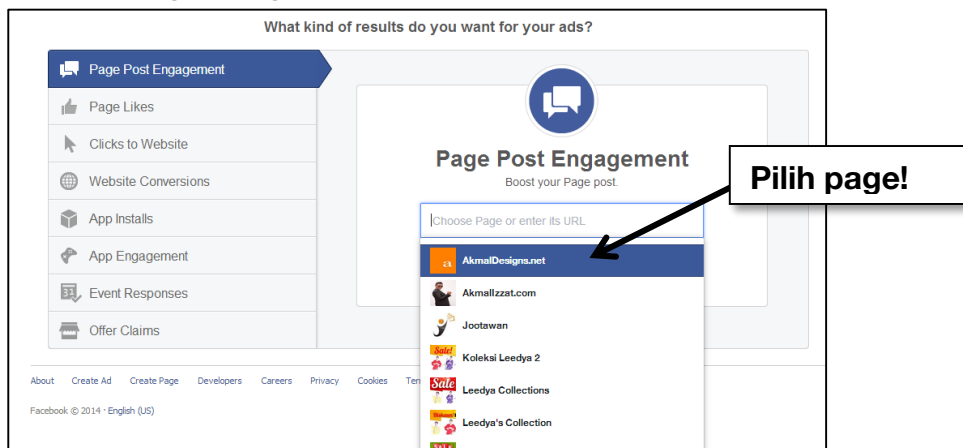
Facebook Ads

BUAT PENGIKLANAN

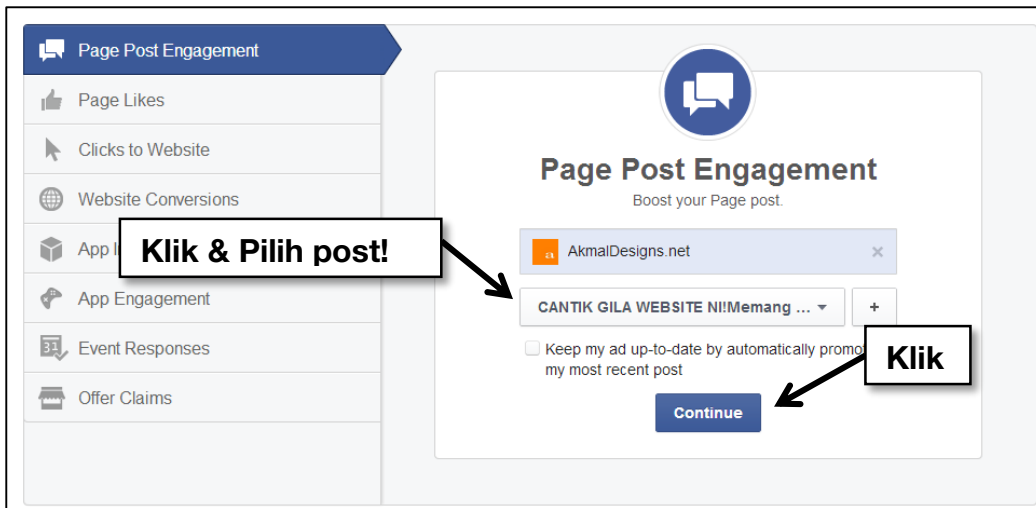
1. **Pilih jenis iklan yang kita nak buat. Klik 'Boost Your Post' untuk mengiklankan apa yang kita tulis tadi.**



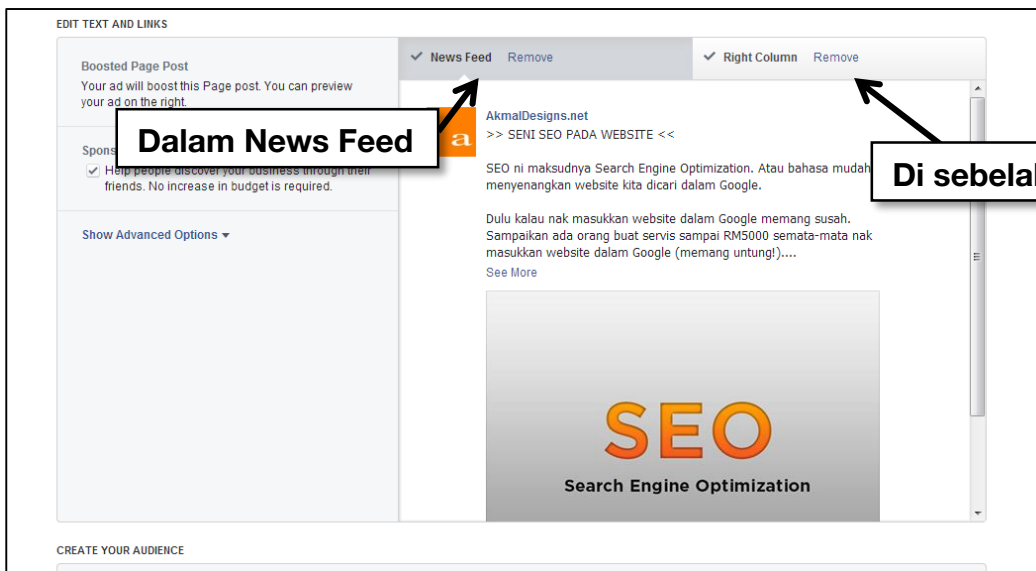
2. **Pilih page yang hendak kita iklankan**



3. **Klik butang ini dan pilih post yang kita tulis tadi. Kemudian klik 'Continue'**

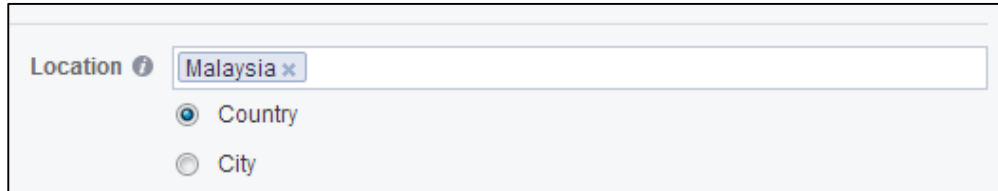


4. Ini ialah contoh iklan kita yang akan keluar di Facebook nanti. Iaitu di dalam News Feed dan di sebelah kanan.



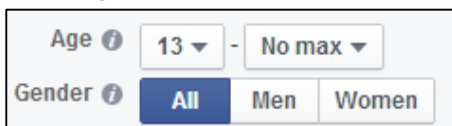
TARGETTING

5. Pilih lokasi untuk keluarkan iklan di 'Location'. Pilih 'City' untuk memilih lokasi yang lebih kecil contohnya bandar-bandar utama



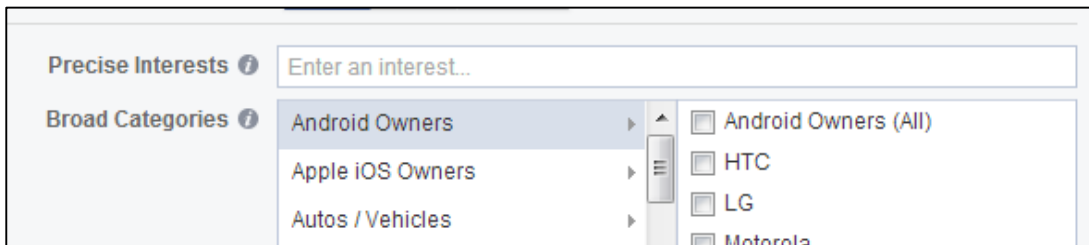
The screenshot shows the 'Location' targeting section. A text input field contains 'Malaysia x'. Below it, there are two radio button options: 'Country' (which is selected) and 'City'.

6. Tukar lingkungan umur dari 25 ke 55 tahun. Dan pilih jantina untuk target prospek kita.



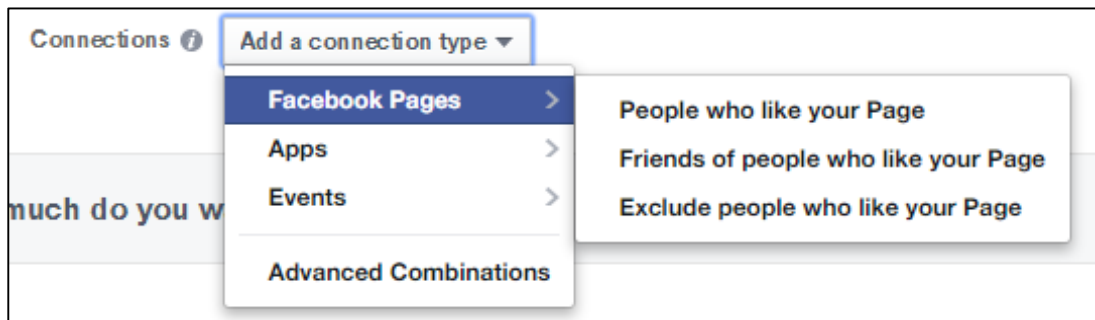
The screenshot shows the 'Age' and 'Gender' targeting sections. The 'Age' section has a dropdown menu set to '13' and another dropdown set to 'No max'. The 'Gender' section has three buttons: 'All' (which is selected), 'Men', and 'Women'.

7. Pilih target pelanggan jika nak.



The screenshot shows the 'Broad Categories' targeting section. A search bar contains 'Enter an interest...'. Below it, there is a list of categories: 'Android Owners', 'Apple iOS Owners', and 'Autos / Vehicles'. To the right of this list, there is a sub-menu with checkboxes for 'Android Owners (All)', 'HTC', 'LG', and 'Motorola'.

8. Pilih jenis hubungan prospek dengan page kita.



The screenshot shows the 'Connections' targeting section. A dropdown menu is open, showing 'Add a connection type' with a sub-menu. The sub-menu has four options: 'Facebook Pages', 'Apps', 'Events', and 'Advanced Combinations'. The 'Facebook Pages' option is selected, and a secondary menu is open to its right, showing three options: 'People who like your Page', 'Friends of people who like your Page', and 'Exclude people who like your Page'.

9. Pilih kecenderungan minat prospek di bahagian More Demographics.

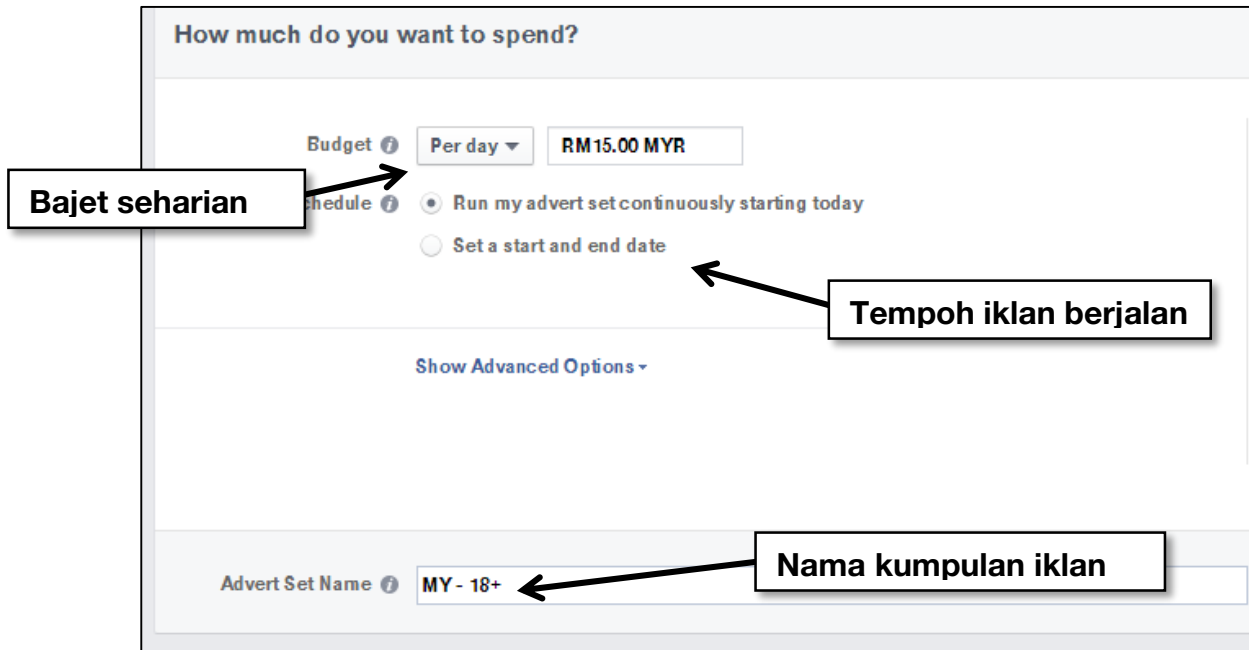
10. Pilih target bahasa (selalunya dibiarkan).



The screenshot shows a dropdown menu for language selection. On the left, it says "Languages" with a help icon. The main input field contains the text "Enter a language...". On the right side of the dropdown, there are partially visible options: "Pot" and "You".

TETAPKAN HARGA

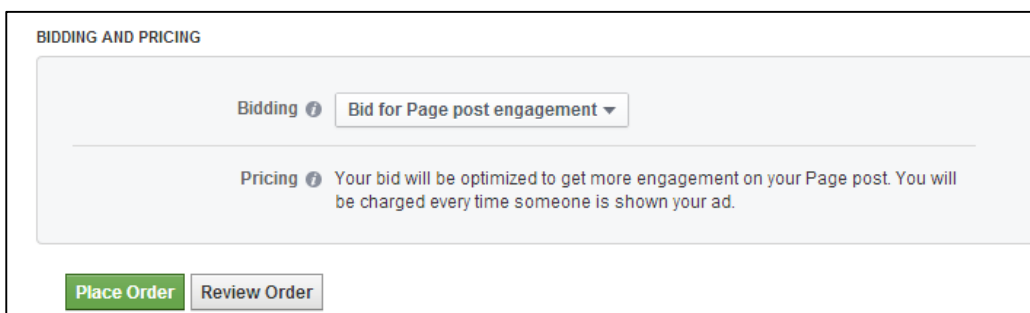
11. Masukkan nama kempen, bajet seharian dan tempoh iklan berjalan (jika perlu)



The screenshot shows the "How much do you want to spend?" section of the Facebook ad setup. It includes the following elements and annotations:

- Budget:** A dropdown menu set to "Per day" and a text input field containing "RM15.00 MYR". An annotation box labeled "Bajet seharian" has an arrow pointing to the "Per day" dropdown.
- Schedule:** Two radio button options: "Run my advert set continuously starting today" (which is selected) and "Set a start and end date". An annotation box labeled "Tempoh iklan berjalan" has an arrow pointing to the "Set a start and end date" option.
- Show Advanced Options:** A link with a downward arrow.
- Advert Set Name:** A text input field containing "MY - 18+". An annotation box labeled "Nama kumpulan iklan" has an arrow pointing to this field.

12. Klik Show Advanced Options untuk lihat jenis bayaran yang kita buat di Facebook.



The screenshot shows the "BIDDING AND PRICING" section. It features a "Bidding" dropdown menu set to "Bid for Page post engagement". Below it, a "Pricing" section explains: "Your bid will be optimized to get more engagement on your Page post. You will be charged every time someone is shown your ad." At the bottom, there are two buttons: "Place Order" (in green) and "Review Order".

FLOW MEMBUAT JUALAN DI FACEBOOK

1. Buat post

Soft Sell, Hard Sell, Teaser

2. Buat iklan di Facebook Ads

Promote Post Engagement

Get More Like

Clicks to Website

3. Pembeli Baca Iklan

Iklan Soft Sell, Hard Sell, Teaser

4. PM/SMS/Pergi website

Pembaca berminat, dia akan:

- PM kita untuk ketahui cara bayaran.
- SMS kita untuk tahu cara bayaran.
- Pergi website untuk membeli.

5. Beritahu cara beli

Tulis ayat closing sale dan balas melalui:

- PM
- SMS
- Letak ayat closing sale di website

6. Terima pembayaran

Check bukti pembayaran dan duit dalam bank.

7. Hantar barang

8. Ulang balik

TEASER

Teaser ialah sejenis teknik pengiklanan di mana kita usik / berikan sedikit preview apa yang pengguna akan dapat. Iklan ini sesuai digunakan semasa produk kita baru lagi nak launch.

Tekniknya tak lain tak bukan:



TEKNIK TEASER

TAJUK MENARIK

**USIK / BERI
SEDIKIT PREVIEW**

**TANYA ADA
SESIAPA
BERMINAT?**

Tajuk menarik

Letakkan tajuk yang menarik contohnya:

- **AKAN TERBIT TAK LAMA LAGI**
- **RAHSIA <PRODUK> AKAN DITERBITKAN!**
- **BAKAL DIBONGKARKAN!**

Preview

Usik sedikit pelanggan dengan letakkan ayat-ayat yang menarik minat dia untuk mengetahui dengan lebih lanjut. Elok letakkan benefit/apa yang orang akan dapat dengan produk ini.

Dengan produk ini, anda akan dapat <hasil> dalam <tempoh> sahaja!

Kini sesiapa pun boleh <dapat hasil>!

Tanya ada yang berminat tak?

Tanya soalan untuk menggalakkan pembaca mengambil bahagian dalam post kita. Lagi best kalau letak offer yang diorang tak boleh tolak kalau tempah awal-awal dengan kita contohnya:

Siapa yang berminat untuk mendapatkan produk ini dengan..

- **..harga SUPER DISKAUN?**
- **..PERCUMA <hadiah misteri>?**
- **..PERCUMA kupon diskaun 50%?**

..dan lain-lain.

TEKNIK MENJUAL DI FACEBOOK

Boleh gunakan samada

SOFT SELL

atau pun

HARD SELL

Soft Sell

Soft Sell ialah teknik di mana kita:

- Menjual dalam diam (stealth selling)
- Bercerita sambil menjual
- Berkongsi baru menjual
- You give first, and then you receive

Caranya ialah kita berkongsi ilmu dulu, lepas tu baru menjual. Kalau buat banyak kali pun tak ada masalah, selagi share ilmu, tak ada masalah nak menjual selepas sharing.

Hard Sell

Hard sell ialah teknik di mana kita:

- Terus menjual.
- Itu saja.

BILA BOLEH GUNA SOFT SELL DAN HARD SELL?

Gunakan teknik ini:

3G 1T

3 kali memberi

1 kali ambil

Maksudnya di sini, kita buat soft sell 3 kali, lepas tu barulah kita buat hard sell 3 kali. Contohnya macam ni:

3x Soft Sell

1x Hard Sell

Teknik Menulis Post Soft Sell

Soft sell ialah teknik berkongsi maklumat terlebih dahulu barulah menjual. Dengan soft sell, kita boleh guna banyak kali sebab orang ramai suka baca maklumat.

Soft sell juga cara yang sesuai untuk menaikkan kepercayaan pelanggan terhadap kita kerana dengan berkongsi maklumat, kita akan dapat:

- ✓ Menunjukkan kepakaran
- ✓ Menaikkan kepercayaan
- ✓ Mengajar prospek akan produk kita
- ✓ Memudahkan produk dikenali

Di Facebook, cara yang paling sesuai untuk tulis post ialah:

TAJUK

PENGENALAN CERITA

PENCERITAAN
(BUAT DALAM BULLET POINT)

CALL TO ACTION

TAJUK

Mula-mula sekali pilih satu tajuk. Pastikan tajuk itu memberi maklumat kepada orang lain dan bersangkutan paut dengan produk kita. Selalunya kita boleh buat macam ni:

Rahsia mendapatkan kulit yang cantik.

Nak lagi best, letakkan tempoh masa, contohnya:

Rahsia mendapatkan kulit yang cantik dalam masa 3 hari.

Untuk timbulkannya lagi, besarkan point-point yang penting dengan TULISAN BESAR contohnya:

RAHSIA mendapatkan KULIT YANG CANTIK dalam masa 3 HARI.

Timbulkan lagi dengan simbol!

>>RAHSIA mendapatkan KULIT YANG CANTIK dalam masa 3 HARI.<<

Kalau boleh, jadikannya satu baris..

>> RAHSIA KULIT YANG CANTIK dalam 3 HARI <<

Pengenalan cerita

Selepas kita buat tajuk, barulah kita terus menceritakan tentang tajuk kita. Contohnya:

Ramai orang yang ada masalah kulit yang tak cantik tapi malu nak mengaku. Selalunya mereka tidak tahu cara yang betul untuk mendapatkan muka yang cantik.

Cara untuk memulakan cerita adalah senang saja, caranya:

- ✓ **Ceritakan masalah yang dihadapi oleh orang yang kita target.**

Lagi detail lagi bagus contohnya:

Daripada tulis macam ni..

Selalunya mereka tidak tahu cara yang betul untuk mendapatkan muka yang cantik.

Cuba tulis macam ni (detailkan dia lagi)

Selalunya mereka selalu salah beli barang sebab tu pakai asyik tak menjadi saja. Sebab muka orang kan lain-lain.

Penceritaan (buat dalam bullet point)

Selepas kita cerita masalah, barulah kita berikan penyelesaian..
buat dalam bentuk bullet point macam ni.

- 1) Point pertama**
Terangkan point di atas

- 2) Point kedua**
Terangkan point di atas

Jadi, cara untuk mendapatkan kulit cantik yang tak ramai orang tahu ialah:

1) Basuh muka setiap hari

Jika anda rasa muka baru bangun pagi atau muka berminyak, basuhlah muka dengan air bersih selalu. Kulit kita ni kalau kena air, dia akan segar secara selalu.

2) Gunakan sabun pencerah muka

Zaman sekarang ni banyak sabun pencerah muka yang best, so gunakan sebaik mungkin!

Call to action

Selepas dah terangkan maklumat yang kita nak share, barulah kita menjual produk kita.

Mula-mula sekali:

1. Tanya soalan

Tanya soalan seolah-olah ianya sambungan kepada perkongsian kita tadi.

Soalan!

Ingin mencerahkan lagi dan mencantikkan lagi muka dengan cepat?

Kemudian:

2. Kenalkan produk

Kenalkan produk selepas tanya soalan. Gunakan teknik ini:

- Dapatkan <PRODUK>
- Dapatkan <HASIL> dengan <PRODUK>

Produk

Contoh #1 - Dapatkan SABUN CERAH MUKA ABC!

Contoh #2 - Dapatkan muka cantik dan berseri dengan SABUN CERAH MUKA ABC!

Hasil produk

Produk

Selepas perkenalkan produk, terangkan kelebihan produk:

3. Terangkan kelebihan produk dalam bentuk bullet point

Dengan produk ini, anda akan dapat:

Kelebihan

1) Menjadikan kulit **PUTIH** dan **BERSERI SERTA-MERTA!**

Hanya dengan penggunaan setiap hari, anda akan mendapat hasil yang cepat dan berkesan!

Terangkan lagi kelebihan/benefit

2) **HARUM** dan **WANGI!**

Sekali pakai, bukan saja muka cantik, malah bau pun **WANGI** seharum **KASTURI!**

4. Suruh beli

Berminat?

Letak link untuk mesej kita

Jika berminat, sila klik sini <https://www.facebook.com/messages/namakedai> dan tulis “Saya berminat dengan <produk>”.

Contoh Penuh Cara Tulis Post Menggunakan Teknik Soft Sell

TAJUK →	>> RAHSIA KULIT YANG CANTIK dalam 3 HARI <<	Tajuk!
PENGENALAN →	Ramai orang yang ada masalah kulit yang tak cantik tapi malu nak mengaku. Selalunya mereka selalu salah beli barang sebab tu pakai asyik tak menjadi saja. Sebab muka orang kan lain-lain.	
PENCERITAAN → (Bullet Point)	<p>Jadi, cara untuk mendapatkan kulit cantik yang tak ramai orang tahu ialah:</p> <p>1) Basuh muka setiap hari</p> <p>Jika anda rasa muka baru bangun pagi atau muka berminyak, basuhlah muka dengan air bersih selalu. Kulit kita ni kalau kena air, dia akan segar secara selalu.</p> <p>2) Gunakan sabun pencerah muka</p> <p>Zaman sekarang ni banyak sabun pencerah muka yang best, so gunakan sebaik mungkin!</p>	Tajuk kecil! Ceritakan lagi!
CALL TO ACTION ->	<p>Ingin mencerahkan lagi dan mencantikkan lagi muka dengan cepat?</p> <p>Dapatkan <u>muka cantik dan berseri</u> dengan <u>SABUN CERAH MUKA ABC!</u></p>	Kenalkan produk
BENEFIT ->	<p>Dengan produk ini, anda akan dapat:</p> <p>1) Menjadikan kulit PUTIH dan BERSERI SERTA-MERTA!</p> <p>Hanya dengan penggunaan setiap hari, anda akan mendapat hasil yang cepat dan berkesan!</p> <p>2) HARUM dan WANGI!</p> <p>Sekali pakai, bukan saja muka cantik, malah bau pun WANGI seharum KASTURI!</p>	Benefit
SURUH BELI ->	<p>Berminat?</p> <p>Jika berminat, sila klik sini https://www.facebook.com/messages/namakedai dan tulis "Saya berminat dengan <produk>".</p>	Suruh beli

CARA TULIS IKLAN HARD SELL

Untuk menghasilkan iklan di Facebook, kita tak boleh terus menjual dengan direct. Kerana di Facebook ini adalah tempat untuk orang berehat dan bersosial.

Dalam dunia perniagaan, proses untuk membuat jualan ialah menggunakan teknik AIDA.

A - Attention

I - Interest

D - Desire

A - Action

→ ATTENTION

Secara ringkasnya kita **TARIK PERHATIAN**. Tak kisahlah dalam apa jenis pengiklanan sekalipun, mula-mula sekali mesti tarik perhatian.

Gunakan teknik ini semasa menulis iklan untuk menarik perhatian:

Tanyakan soalan

- Ingin kurus cepat?
- Buat duit cepat?
- Cari baju cantik?

Letakkan simbol di dalam tajuk

Ramai orang suka tulis ayat iklan macam ni di Facebook:

Ingin kurus cepat?

Memang nampak simple. Oleh itu tarik perhatian lagi dengan menggunakan simbol macam ni:

>> Ingin kurus cepat? <<

Gunakan tulisan besar

Kalau guna tulisan kecil, tajuk kita akan nampak tidak timbul sangat Seperti ini:

>> Ingin kurus cepat? <<

Tetapi, kalau kita guna tulisan besar, ia akan lagi nampak timbul seperti ini:

>> INGIN KURUS CEPAT? <<

Magic Words

Gunakan magic words untuk menjadikan ayat iklan lebih menarik!

Rahsia

Strategi

Teknik

Taktik

Panas

Nombor

**7 Cara Membina Perniagaan Kedai Baju
3 Cara Merawat Sakit Kulit**

Percuma

Diskaun

Terhad

Simbol

**>> 7 Cara Membina Perniagaan Kedai Baju <<
>> 3 Cara Merawat Sakit Kulit <<**

Bagaimana

→ INTEREST

INTEREST ni ialah menarik minat, kita tarik minat untuk orang terus mendengar apa yang kita nak sampaikan.

Jadi, untuk membuatkan orang terus membaca apa yang kita nak share, gunakan teknik ini:

- Tanyakan masalah yang dihadapi pelanggan.

Apabila kita bertanyakan soalan, mudah untuk kita memulakan perbualan. Boleh buat dalam bentuk bullet point macam ini:

Tanya soalan!

- Anda mengalami masalah berat badan?
- Runding makan sikit tapi berat naik jugak?
- Ingin jadi kurus seperti Nielofa?

- Kemudian sambung cerita lagi sebelum memperkenalkan produk.

Kemudian, barulah kita bercerita dengan lebih lanjut lagi.

Ramai yang menghadapi masalah nak turun berat badan tapi tak tahu caranya. Macam kawan saya dulu nak turun berat badan memang susah, tapi lepas dah cuba <produk> ini barulah dia boleh turun berat badan.

Bila nak sambung cerita, ceritalah dari buruk ke baik dalam post kita tu. Ceritakan bagaimana dia memperoleh kesudahan yang baik menggunakan produk kita.

→ DESIRE

DESIRE ialah menyenaraikan **FAEDAH** produk kita kepada pelanggan supaya mereka lebih tertarik dan ingin memilikinya. Ingat! Jangan ceritakan **CIRI-CIRI**, sebaliknya ceritakan **FAEDAH-FAEDAH** yang boleh pelanggan dapat apabila menggunakan produk kita.

Oleh itu, lepas dah ceritakan pengenalan, barulah kita memperkenalkan produk kita.

Ramai yang menghadapi masalah nak turun berat badan tapi tak tahu caranya. Macam kawan saya dulu nak turun berat badan memang susah, tapi lepas dah cuba <produk> ini barulah dia boleh turun berat badan.

laitu..

UBAT KURUS BADAN XYZ!

Perkenalkan produk

Dengan ubat kurus ni, anda akan dapat:

1) KURUS serta merta!

Jadikan kelebihan sebagai bullet point

Dengan produk XYZ ini, anda dah tak perlu pergi ke gym sebab hanya dengan sekali makan sahaja, terus kurus!

Terangkan kelebihan produk dengan lebih jelas

2) < Terangkan kelebihan >

< Jelaskan kelebihan >

→ACTION

Lepas dah senaraikan kebaikan produk kita, barulah kita boleh suruh mereka beli (ACTION).

Ada beberapa teknik yang boleh digunakan di sini:

1. Teknik Terus Letak Harga dan Cara Beli
2. Teknik PM/SMS untuk mendapatkan harga

Ada kebaikan dan keburukan untuk kedua-dua teknik ini.

1. Teknik Terus Letak Harga dan Cara Beli

- Kebaikan:

- ✓ Memudahkan orang mengetahui cara membeli dengan cepat.

- Keburukan:

- x Terus letak harga akan membuatkan orang lari walaupun dia berminat pada awalnya.
- x Tiada orang komen dan like jika berminat.

2. Teknik PM/SMS untuk mendapatkan harga.

- Kebaikan:

- ✓ Mudah untuk mengetahui ada orang berminat atau tidak dengan produk kita.
- ✓ Memudahkan kita mendapat likes dan komen.

- Keburukan:

- x Orang mungkin malas nak PM/SMS

Seeloknya kita minta dia PM kita untuk harga barulah kita bagitahu cara untuk membuat pembayaran. Jika dia berminat dengan produk kita, dia akan terus PM/SMS untuk mengetahui dengan lebih lanjut.

So apakah langkah untuk menyuruh orang beli?

- Suruh orang PM kita jika berminat.
- Letakkan link yang membawa pembeli ke ruangan mesej.

Masukkan alamat ini..

Ganti dengan nama kita



<https://facebook.com/messages/namakedai>

Gantikan 'namakedai' dengan alamat Facebook page kita.

Contohnya:

Letak link untuk mesej kita



Berminat?

Jika berminat, sila klik sini <https://www.facebook.com/messages/namakedai> dan tulis "Saya berminat dengan <produk>".

BONUS

Kemudian untuk menguatkan lagi post jualan, berikan BONUS untuk pembeli terawal.

BONUS untuk 10 pembeli terawal iaitu <HADIAH> bernilai RMXXX!

JAMINAN

Letakkan jaminan supaya pelanggan rasa selamat apabila membeli produk kita.

Produk ini dijamin berkesan atau wang anda dikembalikan dalam masa 30 hari!

REMINDER

Letakkan peringatan yang offer yang berikan ini mungkin akan tamat bila-bila masa sahaja.

P/S: Offer ini mungkin akan ditarik balik bila-bila masa sahaja. CEPAT BERTINDAK SEKARANG!

Contoh Penuh Cara Tulis Post Menggunakan Teknik Hard Sell

ATTENTION → >> INGIN KURUS CEPAT? <<

Tanya soalan

INTEREST →

- Anda mengalami masalah berat badan?
- Runding makan sikit tapi berat naik jugak?
- Ingin jadi kurus seperti Nielofa?

Ramai yang menghadapi masalah nak turun berat badan tapi tak tahu caranya. Macam kawan saya dulu nak turun berat badan memang susah, tapi lepas dah cuba <produk> ini barulah dia boleh turun berat badan.

laitu..

Mula bercerita

DESIRE →

UBAT KURUS BADAN XYZ!

Dengan ubat kurus ni, anda akan dapat:

1) KURUS serta merta!

Dengan produk XYZ ini, anda dah tak perlu pergi ke gym sebab hanya dengan sekali makan sahaja, terus kurus!

2) < Terangkan kelebihan >

< Jelaskan kelebihan >

Terangkan benefit!

Suruh beli

ACTION →

Berminat?

Jika berminat, sila klik sini <https://www.facebook.com/messages/namakedai> dan tulis "Saya berminat dengan <produk>".

Letak bonus

BONUS untuk 10 pembeli terawal iaitu <HADIAH> bernilai RMXXX!

Produk ini dijamin berkesan atau wang anda dikembalikan dalam masa 30 hari!

Jaminan

P/S: Offer ini mungkin akan ditarik balik bila-bila masa sahaja.

CEPAT BERTINDAK SEKARANG!

Reminder

Like page kami untuk lebih banyak lagi! → Nama Page

Letak page kita di sini. Gunakan symbol @ dan tulis nama page

RAHSIA GAMBAR MENARIK

- Letakkan bingkai merah disekeliling gambar.

Gunakan Fotor.com (atau apa-apa software) untuk menghasilkan gambar yang mempunyai bingkai merah dan mempunyai tulisan.

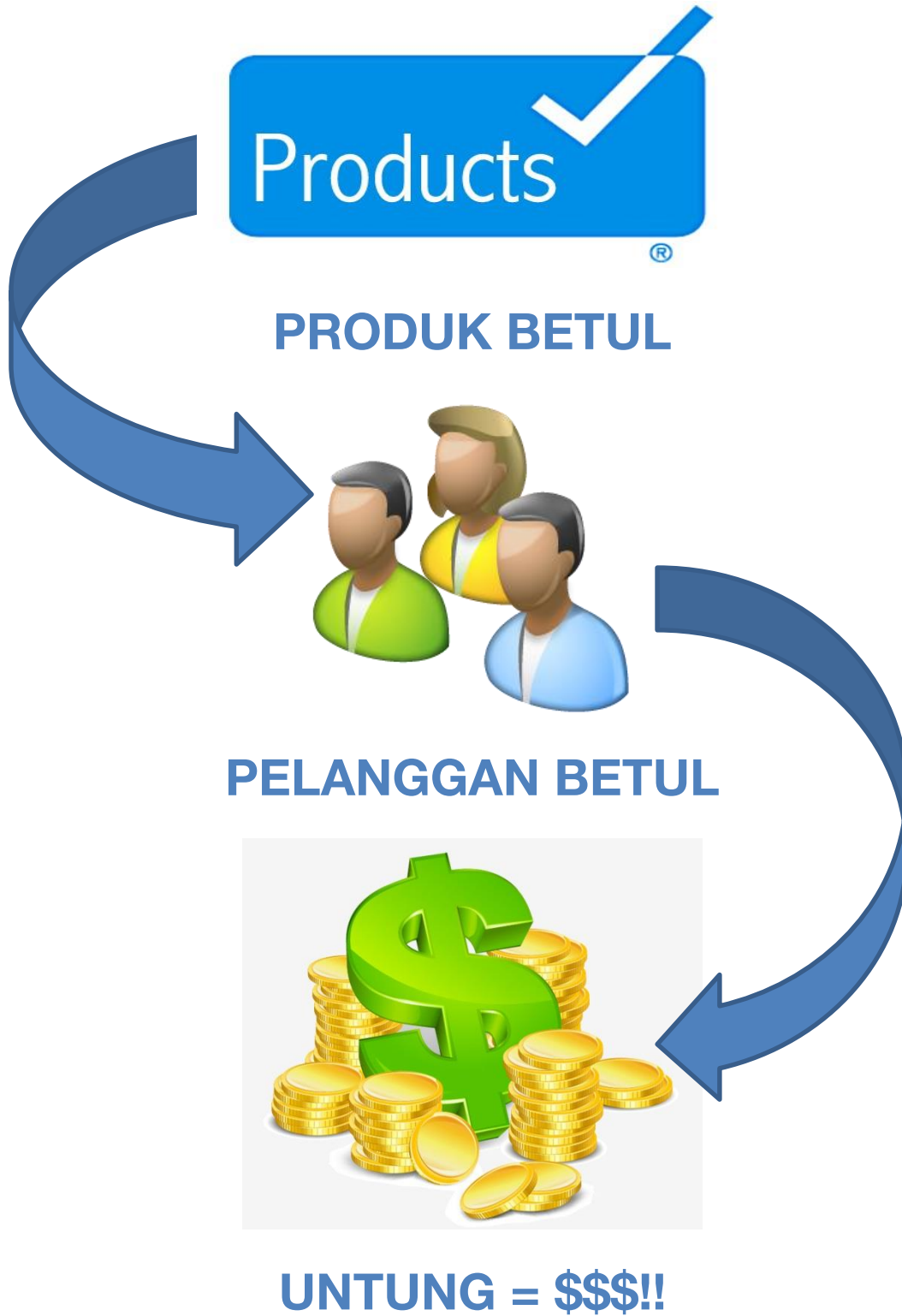


- **RESULT IN ADVANCE**

Tunjukkan apa yang pembeli akan dapat. Jangan terus tunjuk pembeli produk kita, sebaliknya, tunjukkan apa yang dia akan dapat.



FACEBOOK ADS

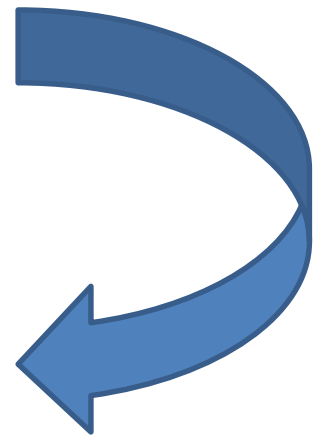


CARA CARI PELANGGAN BETUL?

Bayangkan bakal pelanggan kita.

CUSTOMER AVATAR

Lukiskan Bakal Pelanggan Anda Di Sini



CARA CARI MINAT (INTEREST) PELANGGAN DI FACEBOOK

Jika anda mempunyai Graph Bar, anda boleh gunakan tulisan ini untuk mencari minat orang lain di Facebook..

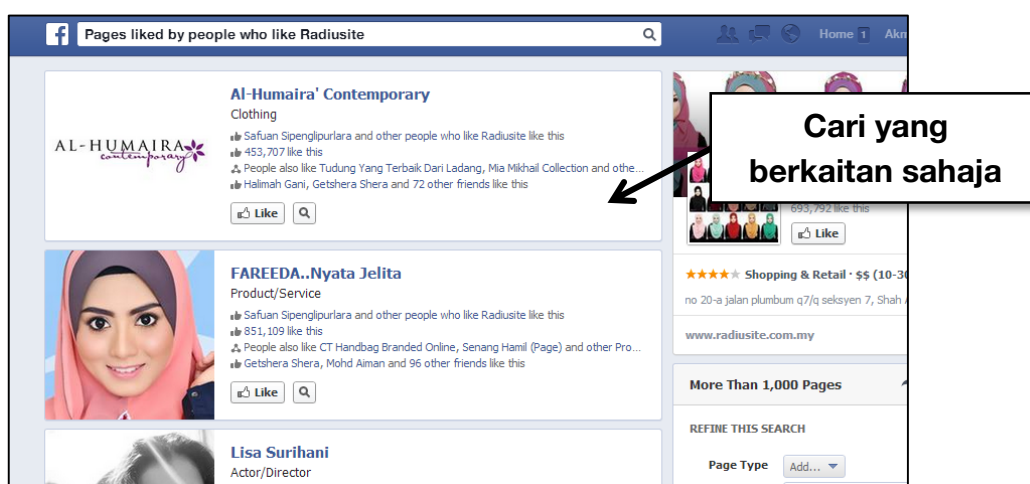
Pages like by people who like <nama page>



Gantikan <nama page> tu dengan nama page kita.

Page masih baru?

Jika page kita masih baru, masukkan nama page pesaing kita untuk mengetahui minat orang yang like page pesaing kita.



Bila kita search, kita akan dapat banyak senarai orang yang like page kita/pesaing. Gunakan hasil search ini untuk menambahkan senarai targeted interest semasa buat Facebook Ads.

TEKNIK IKLAN FACEBOOK ADS

PAGE LIKES

Untuk tambah likes!

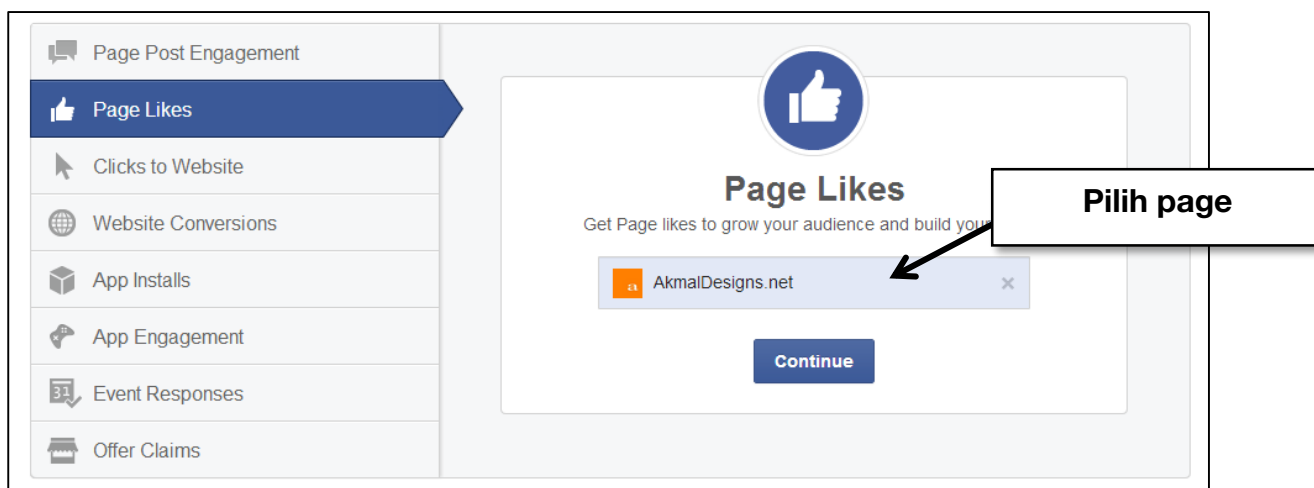
Sesuai digunakan untuk:

1. Mendapatkan lebih banyak likes
2. Memberi kesedaran tentang produk kita (brand awareness)

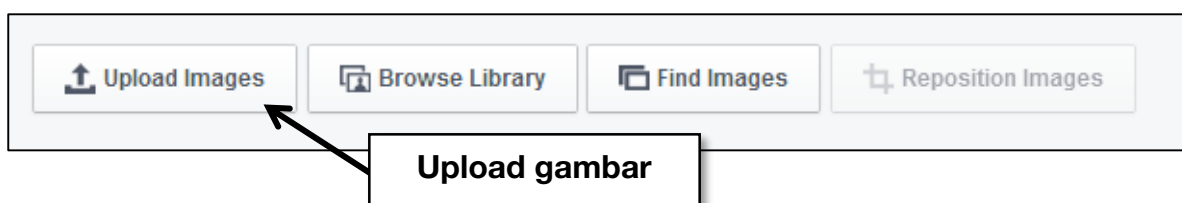


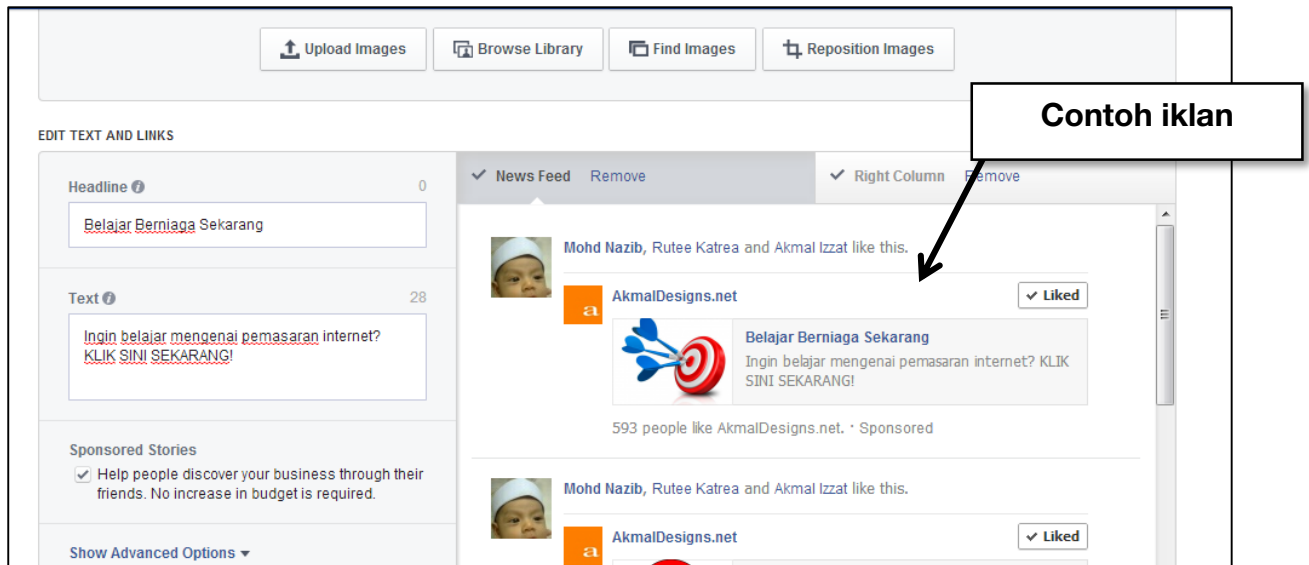
Untuk buat iklan Page Likes:

- 1) Klik Page Likes
- 2) Pilih page yang ingin kita promosikan



- 3) Pilih 6 keping gambar yang berasingan.





Headline

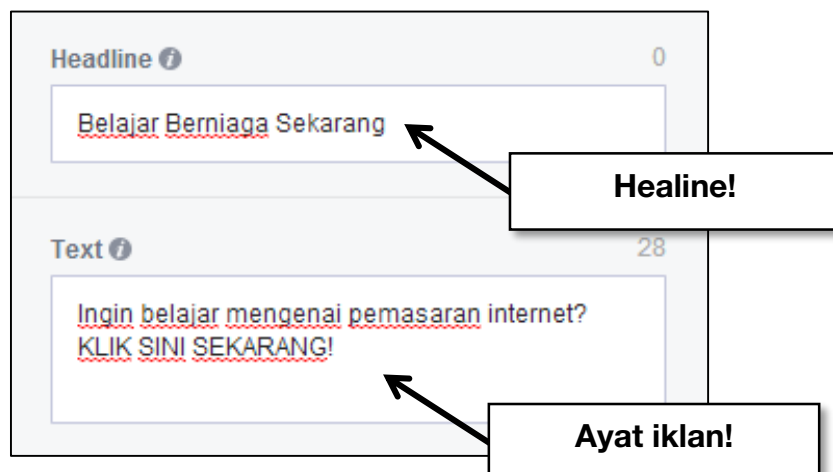
4) Masukkan headline untuk tajuk iklan kita 3 patah perkataan pun sudah cukup.

- Ingin fesyen cantik?
- Ingin duit lebih?
- Mahukan kulit muda?

5) Masukkan pula ayat iklan.

Letakkan ayat yang boleh membuatkan orang klik contohnya:

- Adakah anda inginkan <hasil produk>? **KLIK SEKARANG!**
- Ketahui bagaimana anda boleh <dapat hasil>. **KLIK SINI!**
- Dapatkan <produk> terkini! **KLIK SEKARANG!**



PAGE POST ENGAGEMENT

Untuk meningkatkan sales dan interaksi!

Sesuai digunakan untuk:

1. Membuat sales
2. Mengajak orang berinteraksi dengan page



Untuk buat iklan Page Post Engagement:

- 1) Klik Page Post Engagement
- 2) Pilih page yang ingin kita promosikan
- 3) Pilih post bergambar

CPM

Cost Per Impression – Lajukan lagi iklan keluar!

CPM ialah Cost per Impression atau dengan kata lain teknik pengiklanan di mana kita hanya bayar satu harga sahaja untuk setiap 1000 kali iklan itu keluar.

Ada beza dengan CPC:

- **CPC – 1 klik = kos**
- **CPM – 1000 kali keluar iklan = kos**

Kelebihan teknik ini ialah iklan kita cepat tersebar kepada orang lain.

Kekurangannya ialah iklan kita boleh cepat naik dan boleh cepat turun. Sangat berisiko.

Teknik menggunakan CPM

- 1. Pastikan CTR iklan kita mencecah 4% ke atas (dan mempunyai sales yang bagus)**

Jika iklan kita banyak orang klik dan banyak orang membeli (sehingga CTR mencecah 4% ke atas), maka bolehlah tukar daripada CPC ke CPM.

Supaya iklan kita akan keluar dengan lebih cepat lagi.

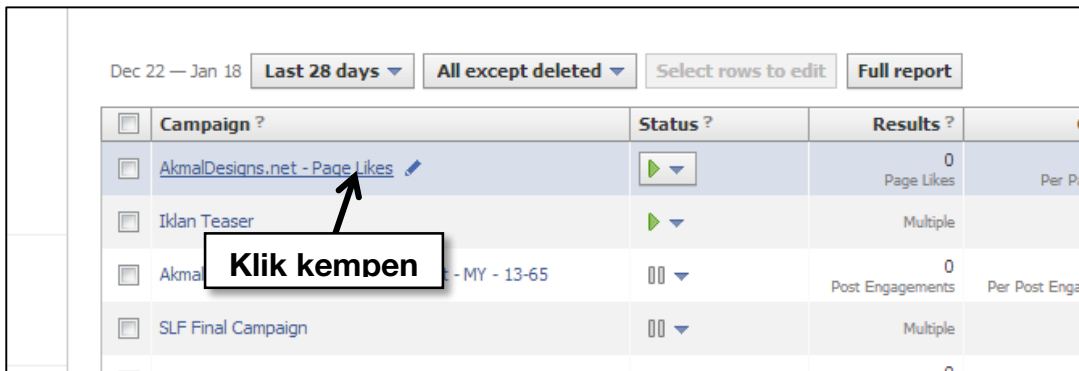
- 2. Tengok prestasi iklan kita setiap hari**

Jika iklan kita berjalan dan mempunyai respon/sales, biarkan iklan berjalan. Jika sudah tiada respon, hentikan iklan dan buat yang baru

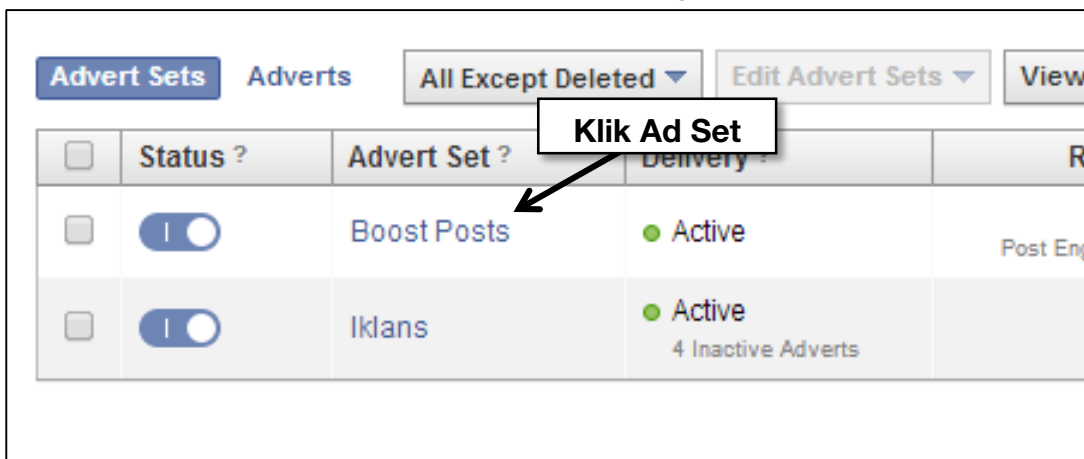
Cara tukarkan CPC ke CPM

1. Pergi ke facebook.com/ads/manage

2. Klik kempen iklan kita.

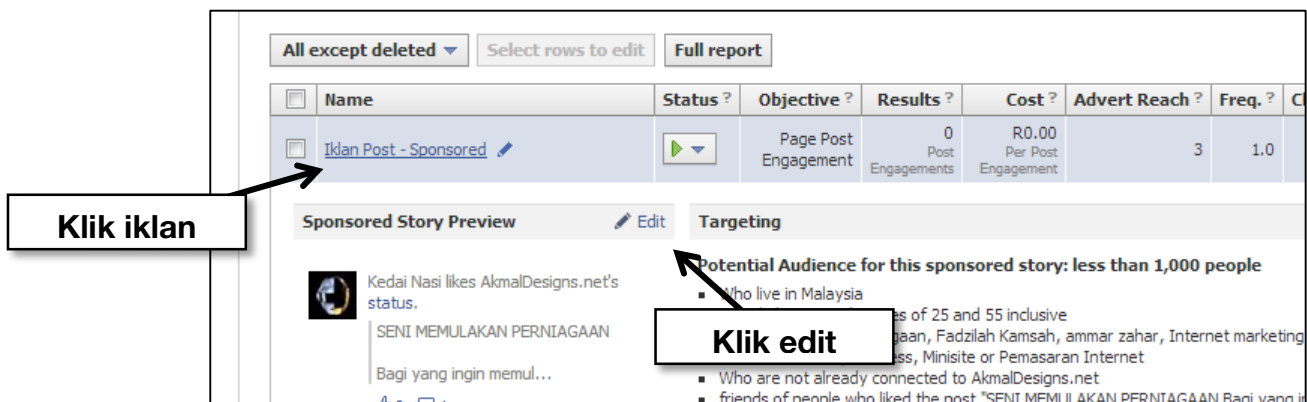


3. Klik Ad Set ataupun kumpulan iklan kita yang ada bajet sehari tu

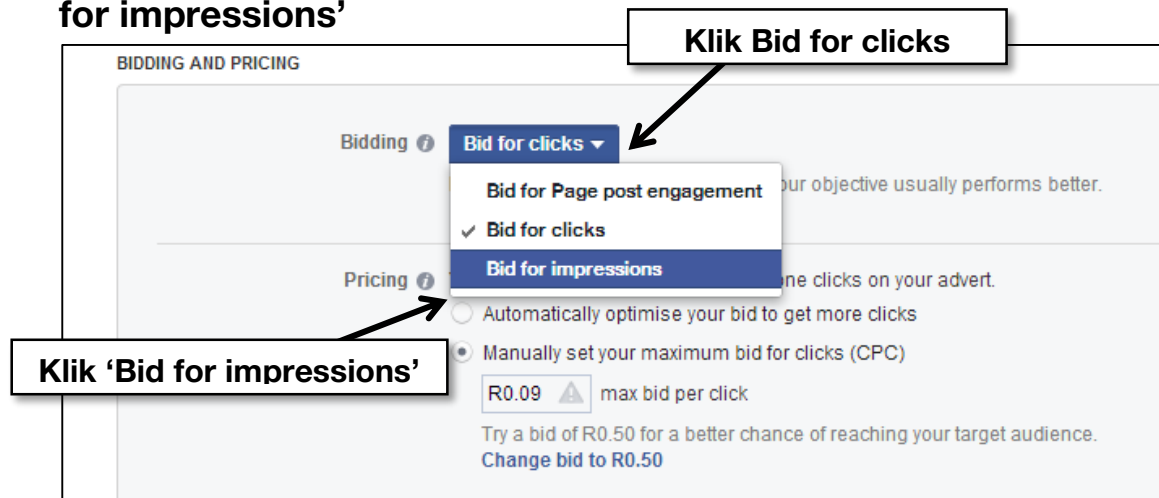


4. Cari iklan yang mempunyai CTR 4% ke atas dan klik nama iklan itu.

5. Klik Edit untuk edit iklan tu.



6. Turun ke bawah sekali, dan klik 'Bid for clicks' dan pilih 'Bid for impressions'



7. Letak harga di sini.



8. Klik Save untuk simpan tetapan.

PS: CPM bagus untuk buat branding. Tapi tak sesuai nak buat sales.

CLICKS TO WEBSITE

Advert

Advert ialah iklan kecil di Facebook. Boleh digunakan untuk mempromosikan website atau produk lain yang mempunyai website di luar Facebook.

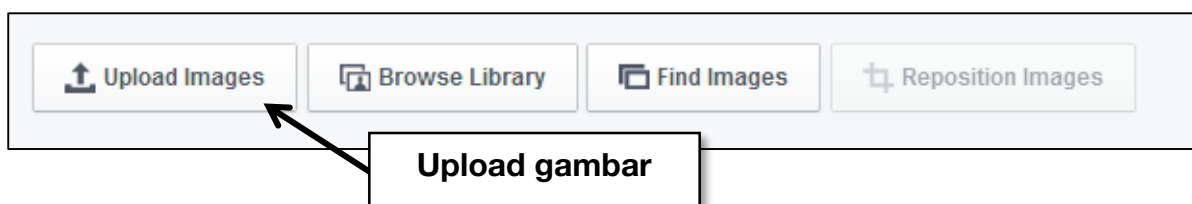


Untuk buat iklan Clicks to Website:

1. Klik 'Clicks to Website'
2. Masukkan alamat website dan tekan enter.



3. Klik 'Upload Images' dan upload 6 keping gambar.



4. Pilih page yang mewakili iklan (jika ada). Supaya iklan kita nampak seolah-olah datang dari Facebook tapi sebenarnya nama page kita tu wakil sahaja. Bila orang klik iklan, dia akan dibawa ke website kita.
5. Kalau tak ada page, iklan kita hanya keluar dekat sebelah kanan sahaja.
6. Masukkan tajuk untuk iklan kita di 'Headline'.
7. Masukkan ayat jualan di bahagian 'Text'.

The image shows a screenshot of the Facebook ad creation interface, specifically the 'EDIT TEXT AND LINKS' section. The interface is divided into several sections: 'Connect Facebook Page', 'Headline', and 'Text'. The 'Connect Facebook Page' section shows a selection of 'AkmalDesigns.net' with a plus sign to add more. The 'Headline' section contains the text 'AkmalDesigns.net'. The 'Text' section contains the text 'Dapatkan info terkini tentang bagaimana nak mulakan bisnes di internet.' Three callout boxes with arrows point to these sections: 'Pilih page untuk mewakili iklan kita.' points to the 'Connect Facebook Page' section, 'Masukkan tajuk untuk iklan kita' points to the 'Headline' section, and 'Masukkan ayat jualan di sini' points to the 'Text' section. The background shows a preview of the ad with the AkmalDesigns.net logo and the same text.

CARA KETAHUI IKLAN BAGUS?

Ok kita dah buat iklan, dah tarik ramai orang dan banyak iklan sudah dihantar. Bagaimana nak check samada iklan kita tu bagus ataupun tidak?

Caranya tak lain tak bukan:

Tengok peratusan CTR

CTR ialah Click Through Rate. Maksudnya ialah peratusan orang klik daripada orang yang tengok iklan kita.

$$\frac{\text{BERAPA ORANG KLIK}}{\text{BERAPA RAMAI TENGOK}} \times 100 = \text{CTR}$$

Peratusan CTR yang elok.

1. Jika CTR ialah **0.4%** ke atas, itu bermakna ianya cukup OK.
2. Jika CTR ialah **2%** ke atas, bermakna iklan kita sudah bagus dan boleh diteruskan.
3. Jika CTR ialah **4%** ke atas, itu bermakna iklan kita adalah sangat bagus dan boleh terus gunakan teknik CPM atau BOOST POST jika mahu.

YANG PALING PENTING

Apa yang paling penting bila kita buat iklan ialah, bukannya teknik yang digunakan, bukanlah berapa bajet yang dikeluarkan, bukanlah benda-benda itu semua, tetapi:

ROI

Return of Investment
Pulangan Pelaburan

Berapakah pulangan yang kita dapat?

Berapakah keuntungan yang kita dapat dari hasil pelaburan iklan?

Berapa Kita Labur VS Berapa Kita Dapat?

TEKNIK CLOSING SALE

Closing sale adalah sangat penting untuk membuat jualan. Oleh itu, susunannya perlu mengikut turutan dan meyakinkan. Ini caranya:

Beri salam

Terima kasih

Terangkan produk/servis sekali lagi

Berikan testimony (jika ada)

Letakkan kredibiliti

Bonus (jika ada)

Jaminan

Cara Bayaran

Sense of Urgency

Upsell

Beri salam

Mulakan reply dengan beri salam.

Assalamualaikum <nama>.

Jika non muslim, boleh tulis

Salam sejahtera <nama>.

Terima kasih

Kemudian ucapkan terima kasih sebab dia PM kita dan berminat dengan produk kita.

Terima kasih <nama> kerana berminat dengan <produk>.

Terangkan produk/servis sekali lagi

Terangkan sekali lagi dengan detail tentang produk kita. Apa yang dia akan dapat, apa pilihan yang ada dan lain-lain. Terangkan sampai habis.

Untuk pengetahuan <nama>, produk ini didatangkan dengan:

1) Video tutorial bagaimana menjual baju kurung

Dalam video ini <nama> akan belajar macamana nak jual baju kurung dengan senang.

2) Video tutorial bagaimana membina website.

Video ini pula menunjukkan bagaimana membina website untuk menjual baju wanita.

Berikan testimony (jika ada)

Testimoni adalah sangat **POWERFUL**. Sangat meyakinkan pelanggan. Jika ada testimoni, tulis macam ni:

Untuk pengetahuan <nama>, produk ini sudahpun mendatangkan hasil 5 angka kepada seorang pengguna kami. Ini testimoninya:

“Wah sekali tengok terus pandai jual baju! Memang power!” – Cik Tipah

Jika kita ada screenshot/gambar testimoni yang disimpan dalam website, boleh letakkannya macam ni:

Dan satu lagi → <http://website.com/testimoni.jpg>

Letakkan kredibiliti

Kredibiliti ialah bukti kepercayaan orang terhadap produk. Jika produk/servis kita pernah keluar dalam TV, bagitahu terus macam ni:

Produk ini sudahpun keluar dalam TV3 disebabkan keberkesanannya membantu orang ramai.

Bonus (jika ada)

Untuk mengikat pelanggan dengan produk kita, masukkan bonus! Sebab bonuslah yang membezakan kita dengan orang lain.

Dan BONUS untuk pembeli produk ini, <nama> akan dapat VIDEO BONUS bernilai RMXXX secara PERCUMA!

Jaminan

Tambahkan lagi keyakinan pelanggan dengan meletakkan jaminan pulangan wang! Untuk meyakinkan pelanggan yang wang mereka selamat dilaburkan.

Produk ini juga didatangkan dengan jaminan pulangan wang sebanyak 100% selama 30 hari.

Cara Bayaran

Ini ialah bahagian paling **PENTING** sekali! Iaitu bahagian pembayaran. Terangkan bagaimanakah caranya untuk membuat pembayaran dalam 3 **LANGKAH** sahaja (paling kurang) macam ni:

Berminat?

Harga asal produk ini ialah RMXXX tetapi <nama> tak perlu bayar RMXXX, <nama> hanya bayar RMXX sahaja.

Jika berminat:

- 1. Buat pembayaran di <nombor akaun> dan hantarkan bukti pembayaran ke <email>**
- 2. Kami akan sahkan pembayaran.**
- 3. Produk dihantar menggunakan <cara penghantaran produk>**

Sense of Urgency

Masukkan elemen yang memaksa orang untuk bertindak cepat.

Contohnya:

1. Teknik produk nak habis

- produk ini hanya tinggal <bilangan> unit je lagi

2. Teknik masa terhad

- promosi hanya sah sehingga <tarikh> sahaja

3. Teknik gunakan masalah pelanggan

- Adakah <nama> ingin tunggu lama lagi untuk selesaikan <masalah>? Tempah sekarang kalau nak hilangkannya dengan segera!

Untuk pengetahuan <nama>, promosi hanya sah sehingga <tarikh> sahaja. Lebih baik tempah sekarang sebelum habis.

Upsell

Jika kita ada produk tambahan yang **BOLEH MENAMBAH NILAI PEMBELI**, maka jualkan sekali sebagai **UPSELL**. Kebanyakan orang yang membeli akan memilih upsell sebanyak 70%. Rugi jika tak buat upsell.

Adakah <nama> berminat dengan teknik pemasaran di Internet? Dengan teknik ini, <nama> akan dapat memasarkan website <nama> dengan lebih berkesan lagi.

Harga asal ialah RMXXX tetapi <nama> hanya perlu tambah RMXX sahaja untuk mendapatkannya.

Ayat penghabisan

JANGAN TUNGGU LAGI DAN BERTINDAK SEKARANG!!

Sila like page kami untuk lebih banyak lagi → <link page>

CONTOH AYAT CLOSING SALE

<i>BERI SALAM</i> →	Assalamualaikum/Salam sejahtera <nama>.
<i>TERIMA KASIH</i> →	Terima kasih <nama> kerana berminat dengan <produk>.
<i>TERANGKAN</i> → <i>PRODUK</i>	Untuk pengetahuan <nama>, produk ini didatangkan dengan: 1) Video tutorial bagaimana menjual baju kurung Dalam video ini <nama> akan belajar macamana nak jual baju kurung dengan senang. 2) Video tutorial bagaimana membina website. Video ini pula menunjukkan bagaimana membina website untuk menjual baju wanita.
<i>TESTIMONI</i> →	Untuk pengetahuan <nama>, produk ini sudahpun mendatangkan hasil 5 angka kepada seorang pengguna kami. Ini testimoninya: “Wah sekali tengok terus pandai jual baju! Memang power!” – Cik Tipah Dan satu lagi → http://website.com/testimoni.jpg
<i>KREDIBILITI</i> →	Produk ini sudahpun keluar dalam TV3 disebabkan keberkesanannya membantu orang ramai.
<i>BONUS</i> →	Dan BONUS untuk pembeli produk ini, <nama> akan dapat VIDEO BONUS bernilai RMXXX secara PERCUMA!
<i>JAMINAN</i> →	Produk ini juga didatangkan dengan jaminan pulangan wang sebanyak 100% selama 30 hari.

Letak di website



CARA BAYARAN → **Berminat?**

Harga asal produk ini ialah RMXXX tetapi <nama> tak perlu bayar RMXXX, <nama> hanya bayar RMXX sahaja.

Jika berminat:

Jika website, letakkan alamat website di sini

1. Buat pembayaran di <nombor akaun> dan hantarkan bukti pembayaran ke <email>
2. Kami akan sahkan pembayaran.
3. Produk dihantar menggunakan <cara penghantaran produk>

SENSE OF URGENCY →

Untuk pengetahuan <nama>, produk ini hanya tinggal <bilangan> unit je lagi/promosi hanya sah sehingga <tarikh> sahaja. Lebih baik tempeh sekarang sebelum habis.

UPSELL →

Adakah <nama> berminat dengan teknik pemasaran di Internet? Dengan teknik ini, <nama> akan dapat memasarkan website <nama> dengan lebih berkesan lagi.

Harga asal ialah RMXXX tetapi <nama> hanya perlu tambah RMXX sahaja untuk mendapatkannya.

PENUTUP →

JANGAN TUNGGU LAGI DAN BERTINDAK SEKARANG!!

Sila like page kami untuk lebih banyak lagi → <link page>