

TEKNIK RAHASIA MEMULAI BISNIS ONLINE SHOP SECARA GRATIS!



Niko - Founder of NonStopdigital.site

Hi! untuk Kamu yang membaca E-book Ini

Kenalin, Namaku **NIKO**

Banyak orang yang sudah mengenal saya sebagai seorang Digital Marketer atau kadang sebagai “Pembantu”, bukan Pembantu Rumah Tangga ya hehe... Tapi karena kusering membantu orang-orang dalam memulai bisnis mereka, cara melakukan marketing, berjejaring sosial hingga masalah pribadi mereka karena kebetulan ku berlatar belakang psikologi.

Kalau kamu mau belajar lebih dalam soal Bisnis,Marketing ataupun dibantu hadapin permasalahan kamu, kamu bisa cek di <https://www.instagram.com/nikosamudra.ns/> 

atau juga bisa gabung di grup telegram untuk diskusi bareng” soal perkembangan Jualan/Bisnis kamu di <https://t.me/belajarbisnisnonstop> 

Di kesempatan kali ini, saya akan sedikit berbagi trik maupun tips untuk memulai bisnis TOKO ONLINE 



Ngomongin olshop, saya sendiri saya saat ini, juga menjalankan bisnis ini sejak tahun 2019 lalu. Please ya, jangan tanya hasil, karena masih dalam tahap **"BELAJAR"** juga. Ya, meskipun semua itu sudah cukup banget lah kalau untuk beli ini itu tiap bulan, minimal buat ngopi atau sekedar nongkrong santai gtu hehe...

Nah.... seperti yang teman teman semua tau disini, saat ini, hampir seluruh negara menghadapi sebuah krisis akibat adanya pandemi corona covid-19 yang berlangsung setidaknya sejak akhir 2019 lalu, atau kalau di hitung lebih tepatnya di indonesia sejak bulan maret lalu. Tahun 2020 ini, menjadi tahun yang cukup "MENGERIKAN" hampir untuk semua kalangan pebisnis, tidak peduli itu online maupun offline. Bagaimana tidak, sejak pertama kali kasus corona masuk di indonesia dibulan maret lalu, sampai 6 bulan kemudian, lebih tepatnya di bulan september ini, corona belum juga ada tanda tanda akan mereda. Yang ada, malah tanda tanda "SECOND WAVE", atau biasa disebut gelombang kedua...



Corona, benar benar hampir membuat semua sektor bisnis di indonesia luluh lantak. Bisnis maupun usaha yang tadinya terlihat **"TAK TERSENTUH"** akan namanya cash flow menukik kebawah, tiba tiba terjun bebas tanpa halangan!



Seperti data yang saya kutip dari tirto.id, dimana pertumbuhan ekonomi indonesia saat ini terpuruk di angka minus 5,32%, angka ini adalah angka pertumbuhan ekonomi indonesia paling buruk sejak tahun 1999!

Ekonomi Indonesia pada kuartal II tahun 2020 mengalami kontraksi hingga 5,32%. Ini merupakan kontraksi ekonomi pertama sejak krisis 1999.

tirto.id - Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat pertumbuhan ekonomi Indonesia kuartal II (Q2) 2020 mengalami kontraksi sebesar 5,32 persen year on year (yoy). Angka ini memburuk dari Q1 2020 yang mencapai 2,97 persen dan Q2 2019 yang mencapai 5,05 persen.

Yaaa, mungkin anda adalah salah satu bagian dari mereka yang terkena dampak dari corona ini. Saya pun turut menjadi korban terdampak dari adanya corona ini..



Tapi.. Seperti pepatah bilang bahwa

"DISETIAP MASALAH, PASTI ADA PELUANG"

Anda yakin akan hal itu? YES! Jika, anda yakin, berarti kita saat ini sepaham..

Corona, memang memberikan masalah yang seakan akan sudah membuat hampir semua sektor bisnis di ujung tanduk, tapi hal ini tidak untuk kalangan para pengusaha online shop....



Kok bisa?



Ini bisa di bilang sedikit wajar, karena memang ada atau tidak adanya corona pun mereka sudah memanfaatkan media digital sebagai media jualan mereka, bukan?

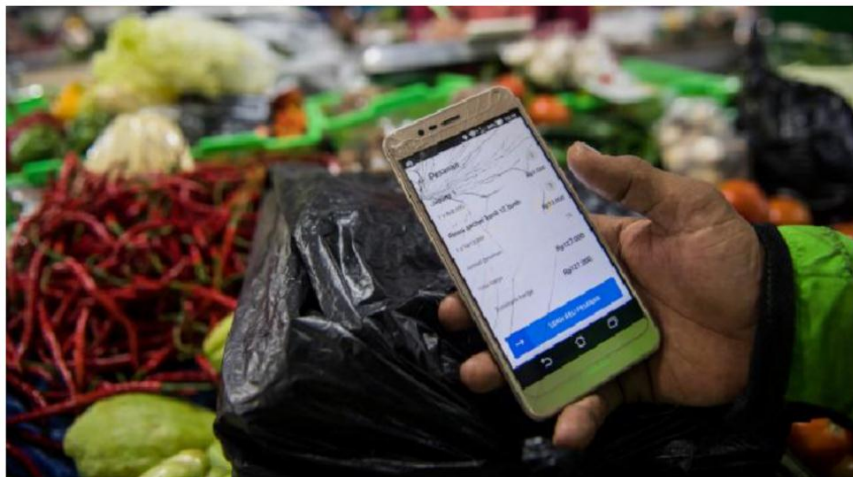
Nah, Bak gayung bersambut, pandemi corona membuat semua orang akhirnya malas keluar rumah untuk belanja konvensional, tapi sebaliknya, malah membuat semua orang semakin semangat belanja online! Data ini tidak main main, karena saya dapatkan dari sekelas media nasional tempo yang mengatakan bahwa trend belanja nasional melalui media online meningkat hingga 300%!!

Riset: Belanja Online Meningkat Pesat di Tengah Pandemi Covid-19

Reporter: **Fajar Pebrianto**
Editor: **Syailendra Persada**

Selasa, 14 April 2020 05:02 WIB

0 KOMENTAR



Pengemudi ojek menunjukan pesanan belanja daring di pasar Kosambi, Bandung, Jawa Barat, Jumat, 10 April 2020. Layanan belanja online dan siap antar tersebut bertujuan untuk membatasi lalu lalang orang di pasar dan juga sebagai upaya pencegahan penyebaran COVID-19. ANTARA

Ya, bayangkan saja, bukan 100%, tapi 300%!



Seperti yang saya bilang sebelumnya, bahwa **"DISETIAP MASALAH, PASTI ADA PELUANG"**. Disinilah peluang untuk anda saat ini untuk segera memulai berbisnis online shop atau biasa di singkat OLSHOP!



Wait...

Tapi, sebelum anda jauh jauh kesana, untuk memulai bisnis olshop, pastinya di awal ini anda membutuhkan namanya untuk membuat TOKO ONLINE, kan?

Masalahnya...

Emang bikin toko online itu gampang?

Emang bikin toko online itu murah?

Itu baru urusan bikinnya...



Gimana merawatnya? Gimana desainnya? Gimana manajemen produknya?

Gimana gimana gimana dan gimanaaaaaa semua!

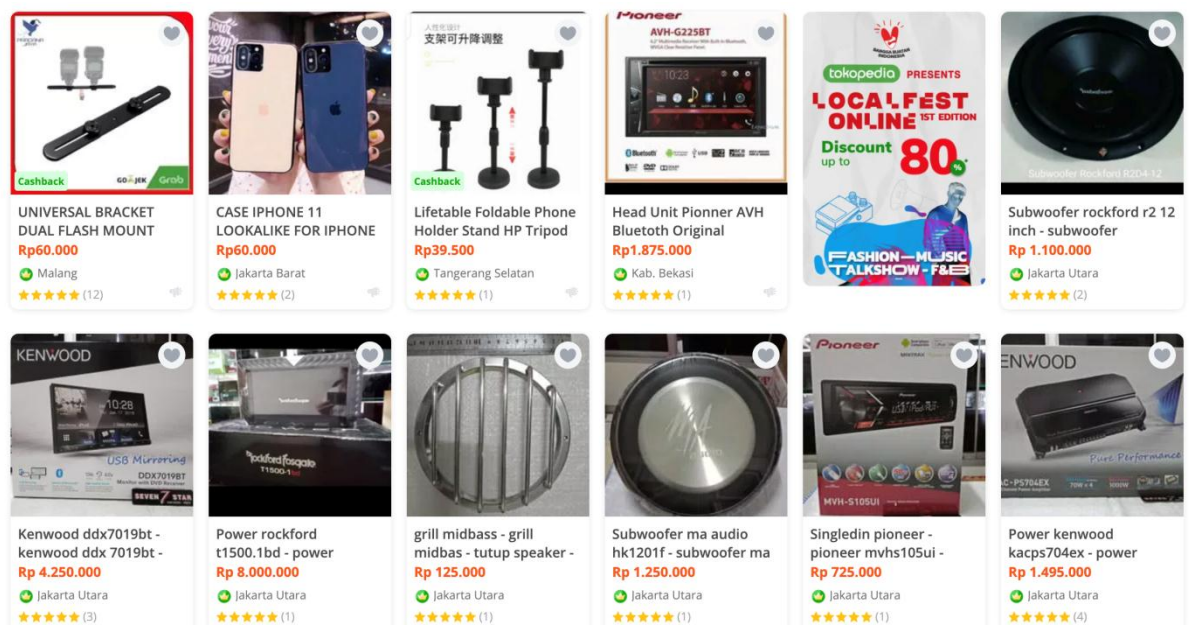
Ya, itulah masalah anda sekarang...

So...

Gimana sih, cara memulai dan menjalankan bisnis online shop saat ini ada beberapa cara.

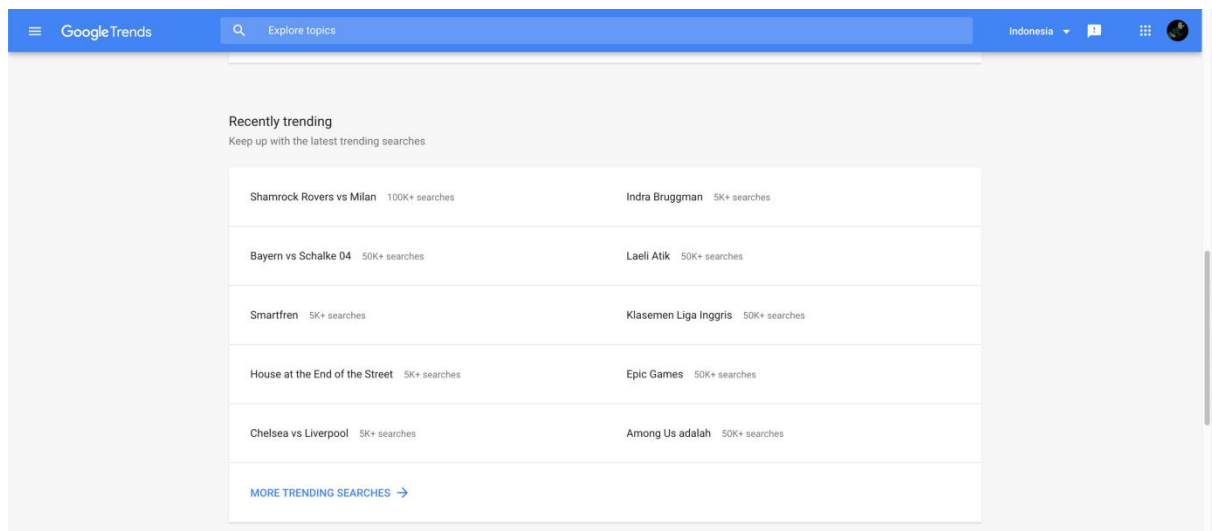
Sepengalaman saya selama ini, saya menggunakan beberapa metode sekaligus tahapan seperti contoh berikut ini;

1. Langkah pertama, persiapkan produknya dan tentukan cara mendistribusikannya



Ini adalah langkah paling dasar ketika memulai bisnis online shop ini. Pertanyaan paling mudah adalah "MAU JUALAN PRODUK APA SIH SEBENARNYA?". Jadi, sebelum jauh jauh kesana kemari, ini harus di jawab terlebih dahulu yaaa. Pertanyaan selanjutnya, bagaimana cara menentukan produk yang akan dijual? Selama ini saya selalu menganut "ALIRAN" menjual produk sesuai keadaan market yang ada. Jadi, saya selalu melihat produk yang lagi laris manis di marketplace seperti tokopedia, shopee, maupun bukalapak. Dan selanjutnya, tentukan cara mendistribusikannya. Mau jadi reseller? Dropshiper? Atau bahkan sekalian jadi suplier dan semacamnya? Cara mendistribusikan produk tentu ini akan mempengaruhi juga, apa saja yang harus dilakukan selanjutnya nantinya...

2. Langkah kedua, menganalisa market dan competitor



Ini adalah langkah kedua yang wajib dan tidak boleh di lewatkan oleh siapapun yang ingin memulai bisnis olshop ya. Melihat keadaan pasar, pasar mana yang tepat untuk produk adalah sebuah kewajiban. Nah, untuk menganalisa keadaan market, saya selalu mengandalkan google trend, disana saya selalu melihat apa saja yang lagi trend dan apa saja



yang sering di cari oleh seseorang pada rentang waktu tertentu. Nah, kalau sudah, tugas selanjutnya adalah menganalisa kompetitor kita. Wait, ini tujuannya jangan salah paham dulu ya, tujuannya bukan untuk di musuhin loh ya, lebih tepatnya di modifikasi oleh kita sendiri dari apa saja yang dilakukan kompetitor ini. Seperti yang telah saya sampaikan di poin awal tadi, maka menganalisa kompetitor paling gampang ya melalui marketplace tokopedia, shopee, maupun bukalapak. Lihat, di lapak lapak yang mereka buka itu mereka melakukan apa saja sih sebenarnya? Pelajari dengan pelan pelan dan mendetail ya :)

3. Langkah ketiga, promosikan bahkan kalau perlu iklanin

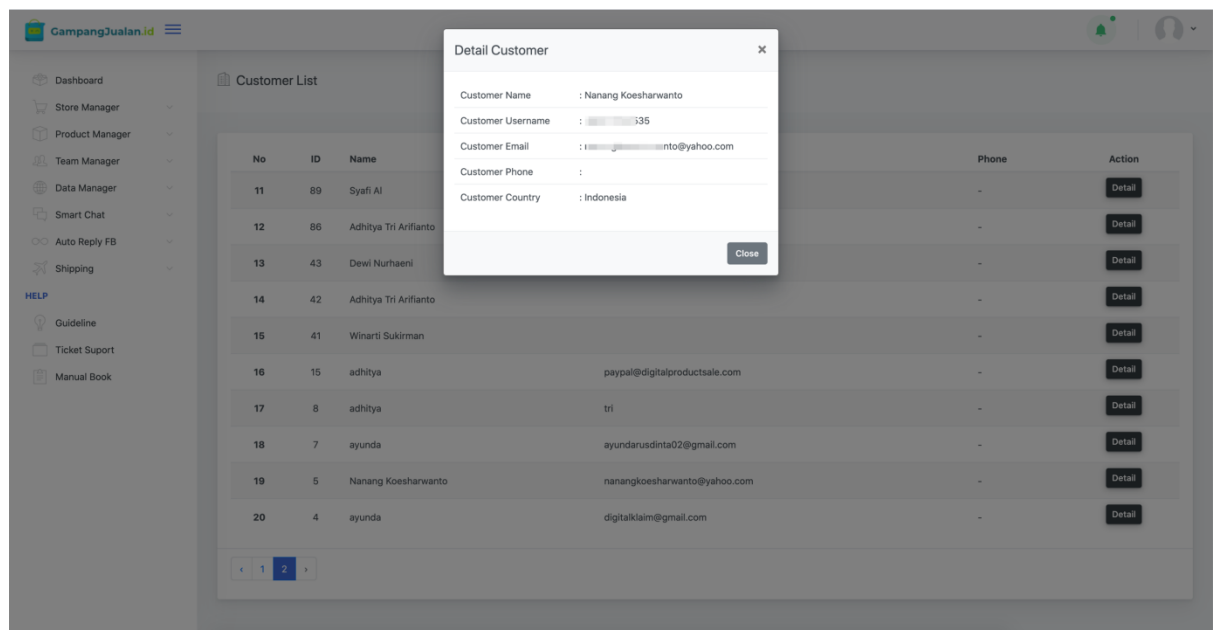


Langkah selanjutnya ya tentu saja mempromosikan produknya. Pilihan paling awal dan paling realistis adalah mempromosikan produk menggunakan media yang sifatnya gratis. Bisa menggunakan sosmed, seperti instagram, whatsapp, facebook maupun telegram. Cara ini adalah cara promosi paling dasar. Dan selanjutnya, jika memang di rasa semua langkah gratis promosinya sudah berjalan dengan baik, bisa naik level



dengan cara menjalankan iklan berbayar, misal menggunakan facebook ads maupun google ads. Di kedua teknik promosi ini, jangan lupa, gunakan media visual grafis yang menjual, misalnya desain gambar produk yang menarik, maupun video promosi menggunakan animasi yang elegan.

4. Langkah keempat, kumpulkan database pelanggan kamu



Dari 3 langkah awal tadi, langkah keempat adalah kunci dimana bisa membuat kamu untuk bisa scale up bisnisnya, yaitu LIST BUILDING. Dengan list building, kita bisa mengumpulkan database pelanggan mulai dari no hape, no wa, email, dsbnya. Nah, data data inilah yang nantinya akan membantu kita untuk terus bisa survive dalam menjalankan bisnis online shop ini ke depannya, tidak peduli ada pandemi atau tidak tentunya.



5. Langkah kelima, kunci dan 4 langkah sebelumnya tidak ada gunanya



Oke, masuk di bagian terakhir, 4 langkah sebelumnya tidak ada gunanya jika kamu tidak melakukan hal ini. Apakah itu? YAPS! Betul sekali.....BERDO'A dan BERSEDEKAH! Gak ada penjelasan khusus pada bagian ini, saya rasa kamu lebih paham tentang hal ini, kan? Heheh

So...

Selanjutnya...

Harus ngapain lagi?

Tunggu dulu...

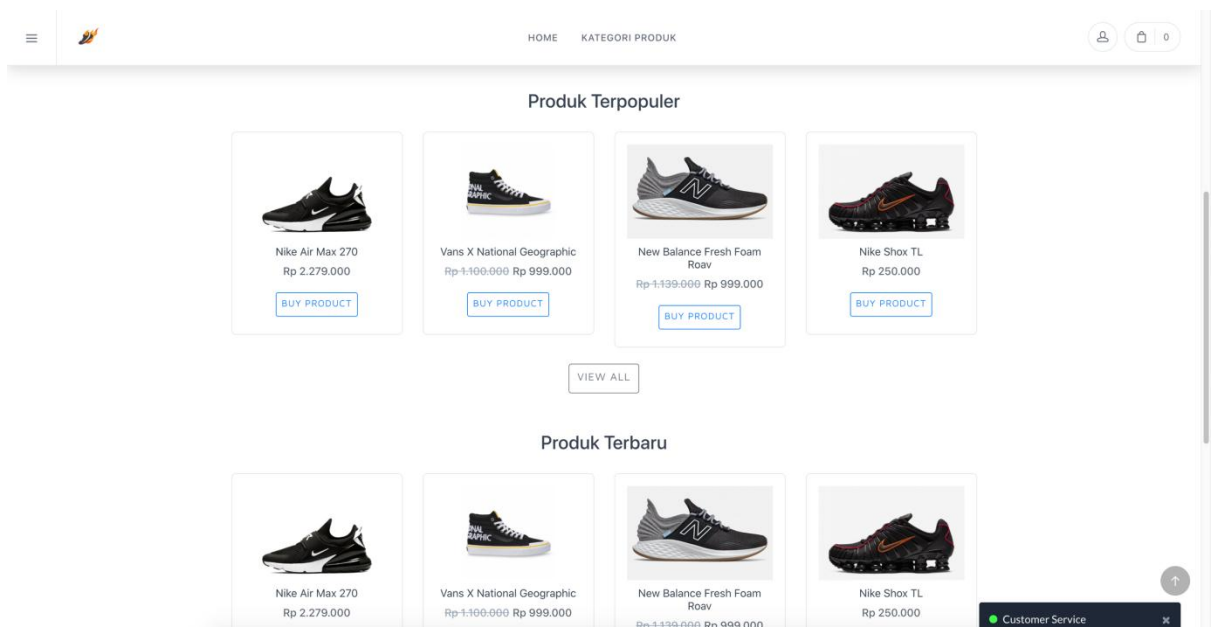
Bisnis olshop itu gak se-simple yang kita bayangin loh..



Jadi, setelah kita ngomongin, apa yang harus dilakukan. Gak afdol rasanya kalau kita gak ngomongin tentang APA YANG HARUS DI MILIKI, ya kan?

Seorang pebisnis olshop, setidaknya, harus memiliki beberapa hal ini;

- **Toko Online Sendiri**



Di jaman seperti sekarang, apalagi di masa pandemi seperti sekarang ini, seperti yang saya sampaikan datanya di atas tadi, punya toko online sendiri sudah menjadi sebuah barang wajib tersendiri. ***"Mas tapi saya mau jualan di marketplace. Gimana dong?"***. Saya kan bilang toko online sendiri, tapi saya tidak bilang bahwa tidak boleh memakai marketplace kan? Jadi, kalau bisa keduanya, kenapa enggak? Malah lebih baik kan?

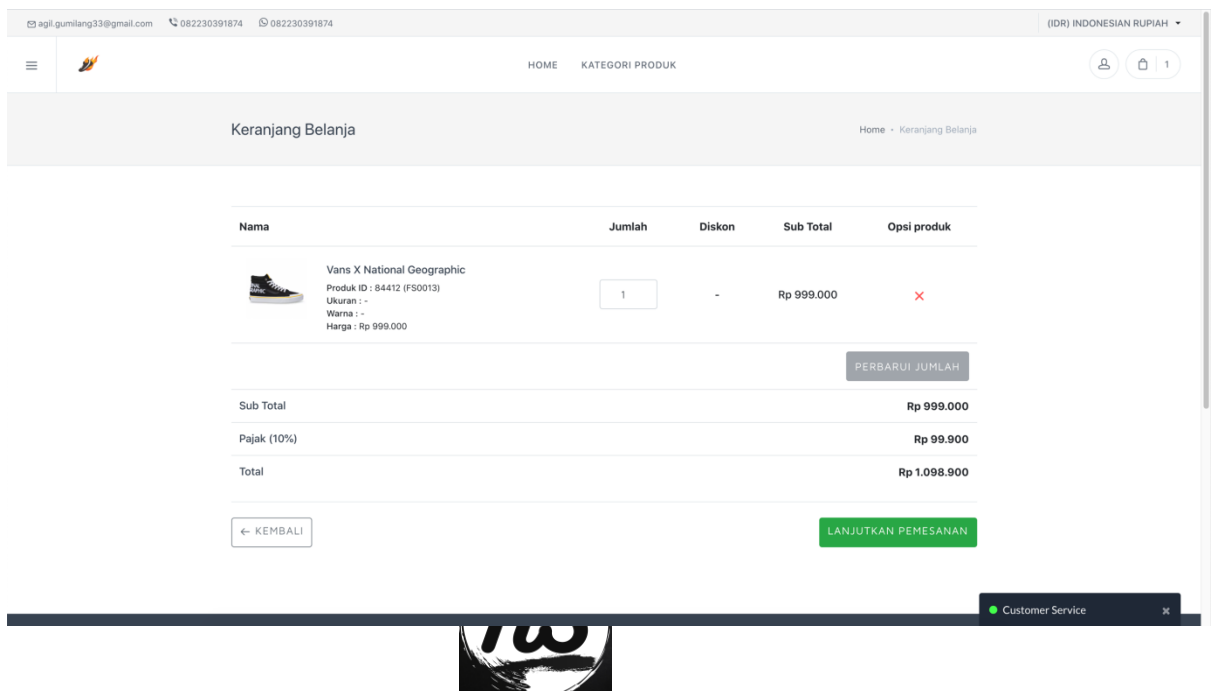


- **Domain – Hosting**



Karena poin pertama hubungannya dengan toko online sendiri, maka selanjutnya yang harus di miliki ibaratnya ya website itu sendiri. Dimana di dalamnya ada domain, ada juga hosting. Disini, saya sih lebih menyarankan menggunakan beberapa layanan domain hosting lokal saja dulu. Biasanya, biayanya per tahun...

- **Sistem Penjualan Profesional**



Nah, mustahil kalau punya toko online sendiri, tapi sistem penjualannya masih "**AMBURADUL**". Jadi, sebaiknya bisa segera membangun sistem penjualan profesionalnya. Kalau yang paling banyak digunakan mungkin bisa memakai woocommerce, ada versi gratisnya kok, meskipun di batasin ini dan itunya hehe. Oh ya, dan jangan lupa ya, sistem penjualan yang di bangun ini juga harus mengikuti "**BUDAYA BELANJA**" orang indonesia banget lah, misal bisa order pakai whatsapp ...

- **Follow Up Otomatis**

Notification Type	Notification Data
Transaction Payment Remainder	Select Data
Accepted Payment (Valid Payment Slip Image)	Select Data
Product Sent	Select Data
Transaction Complete	Select Data
Transaction Cancelled	Select Data
Refund Payment	Select Data
Update Shipping Fee	Select Data
Invalid Payment Slip Image	Select Data
Product Left in Cart	Select Data

Tau sendiri kan, kalau orang indonesia itu yang belanja online sering aja lupa transfer. Bahkan mereka itu kebanyakan bukan gak ada duit, bukan juga karena gak butuh produknya. Tapi, ya mereka itu lupa aja gitu buat transfer. Nah, tugas kita yang jualan produk harus menyediakan media dimana kita bisa mengingatkan kepada mereka yang lupa transfer ini. Gimana caranya? Ya misalnya menyediakan atau menyewa jasa seseorang yang secara khusus ditugaskan untuk follow up hehe



- **Sistem Database**

REPORT RESULTS								
								General Data Stock Info
Show 5 entries		Search:						
No	Transaction ID	Date	Customer	Store	Status	Total	Profit	
1	00002360003827	2020-05-09 14:26:51	ayunda	Web Store DIGITAL PRODUCT SALE	processing	IDR 210,000.00	IDR 0	
2	00002350003827	2020-05-09 14:14:33	ayunda	Web Store DIGITAL PRODUCT SALE	processing	IDR 105,000.00	IDR 0	
3	00002340003827	2020-05-09 14:08:14	Adhitya Tri Arifianto	FB Store Gampangjualan.ID	processing	IDR 118,000.00	IDR 0	
4	00002330003827	2020-05-09 14:06:09	ayunda	Web Store DIGITAL PRODUCT SALE	processing	IDR 105,000.00	IDR 0	
5	00002320003827	2020-05-09 14:03:40	ayunda	Web Store DIGITAL PRODUCT SALE	processing	IDR 105,000.00	IDR 0	

Showing 1 to 5 of 24 entries

Previous 1 2 3 4 5 Next

Yaps, tul dan betulllll sekali kalau ini gak boleh dilewat in ya. Jadi, selain sistem penjualan toko itu sendiri, kamu juga harus punya sistem yang bisa mengelola, atau mengatur database pelangganmu. List building di pembahasan sebelumnya tadi gak akan jalan sih kalau ini gak ada Hehehe

5 hal paling awal ini sudah sangat cukup untuk bisa menjalankan bisnis online shop dari awal dan paling dasar ya. Tapi ya gitu, dari dua masalah di atas, yaitu YANG HARUS DI MILIKI dan YANG HARUS DILAKUKAN ini nggak bisa di tawar ya. Yaaa, kan namanya aja dasar toh? Hehe...

Gimana? Udah kebayang buat memulai bisnis toko online apa belum nih?



Jadi...
Begitulah...
Ribetnya memulai bisnis online shop...

Sekarang...

**Bagaimana jika kamu bisa membuat semua
hal di atas menjadi lebih simple?**

Wait...

Jangan penasaran dulu hehe...

Tarik nafas dulu yaaa hehe...

**Jangan khawatir, karena saat ini sudah ada solusi untuk kamu agar anda
bisa dengan mudah untuk membuat toko online dengan cepat, mudah, dan
tentu saja murah meriah harganya...**

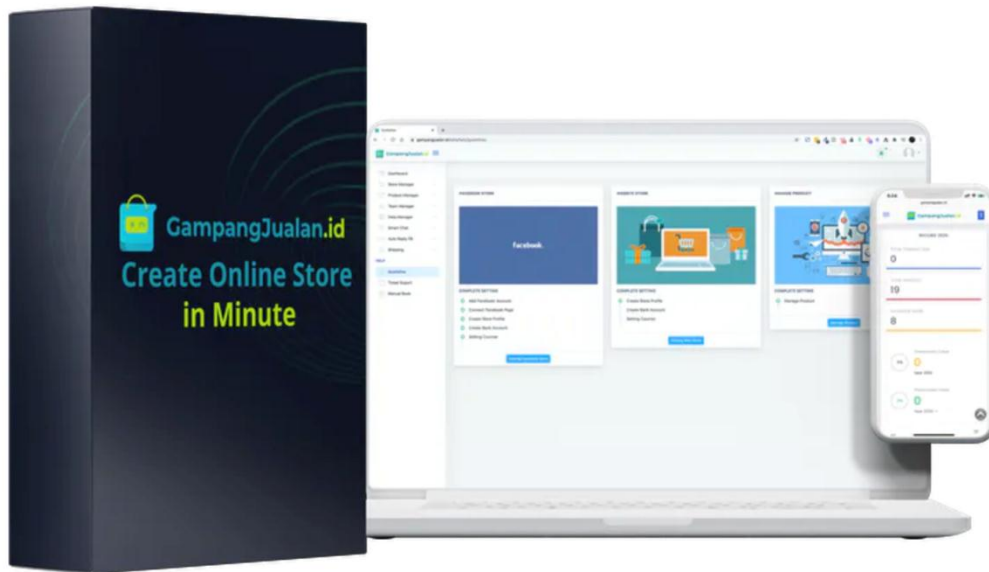




PERKENALKAN: GAMPANGJUALAN 2.0

Sebuah software berbasis web yang akan membantu anda untuk membuat toko online di dalam facebook dengan cara instan dan mudah yang bisa berjalan otomatis

Connect - Create - Customize - DONE



Sebuah software berbasis web, yang akan membantu anda untuk membuat toko online hanya dalam waktu kurang dari 5 menit saja, bahkan anda tidak membutuhkan website lagi untuk membuat toko online modern anda. Cukup dengan GAMPANGJUALAN anda bisa membuat toko online yang anda inginkan!

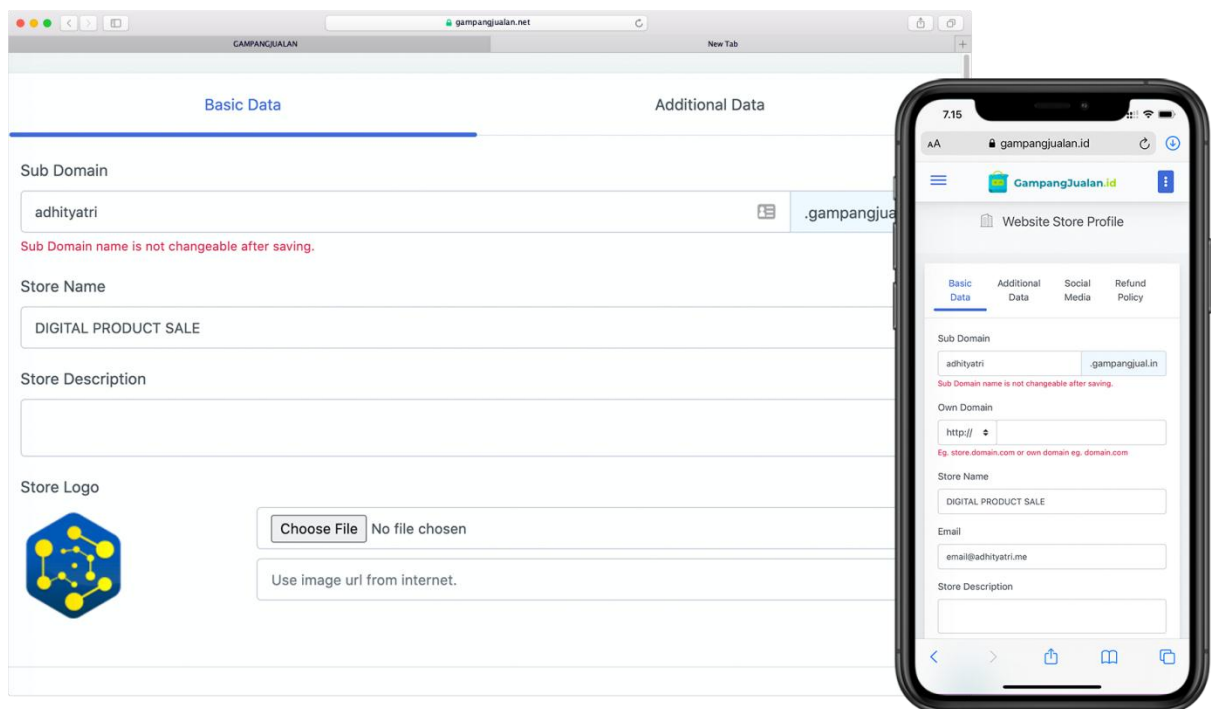
SILAHKAN LIHAT DETAILNYA DISINI
TENTANG GAMPANGJUALAN



Lah, kok bisa?

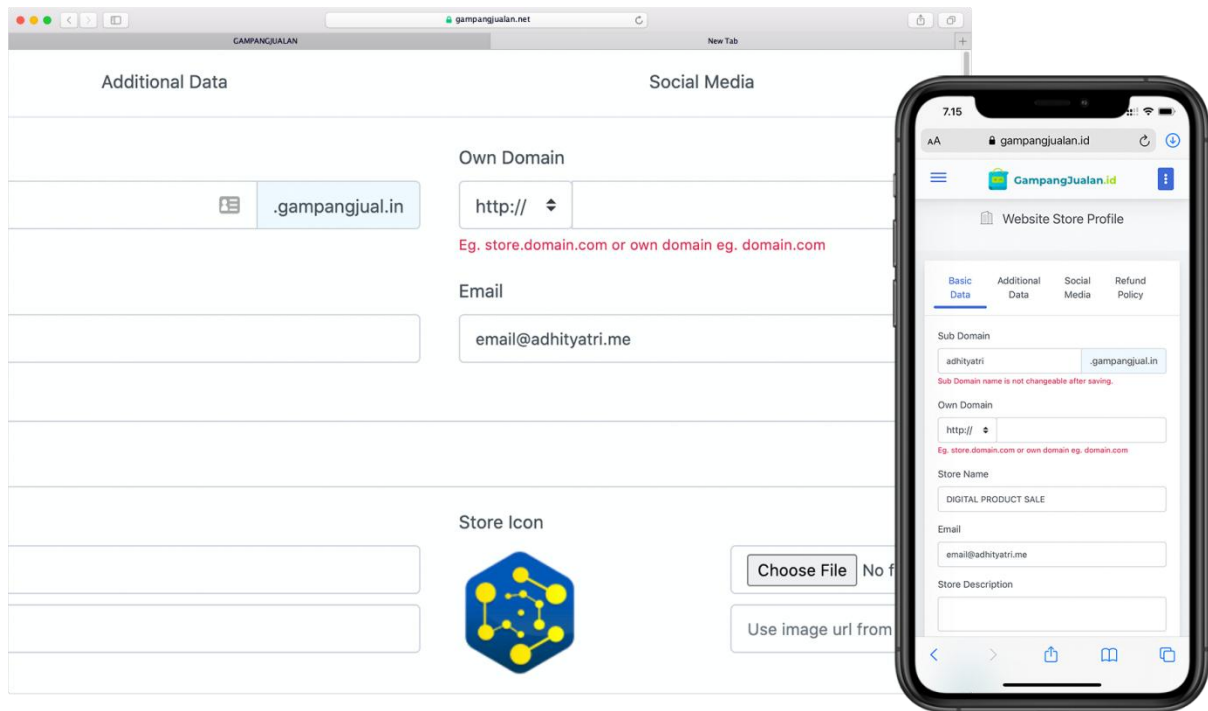
Ya, karena...

Di dalam GAMPANGJUALAN, anda akan menemukan fitur fitur seperti bikin toko online dengan sekali klik, anda juga bisa membuat toko online di dalam facebook messenger loh.



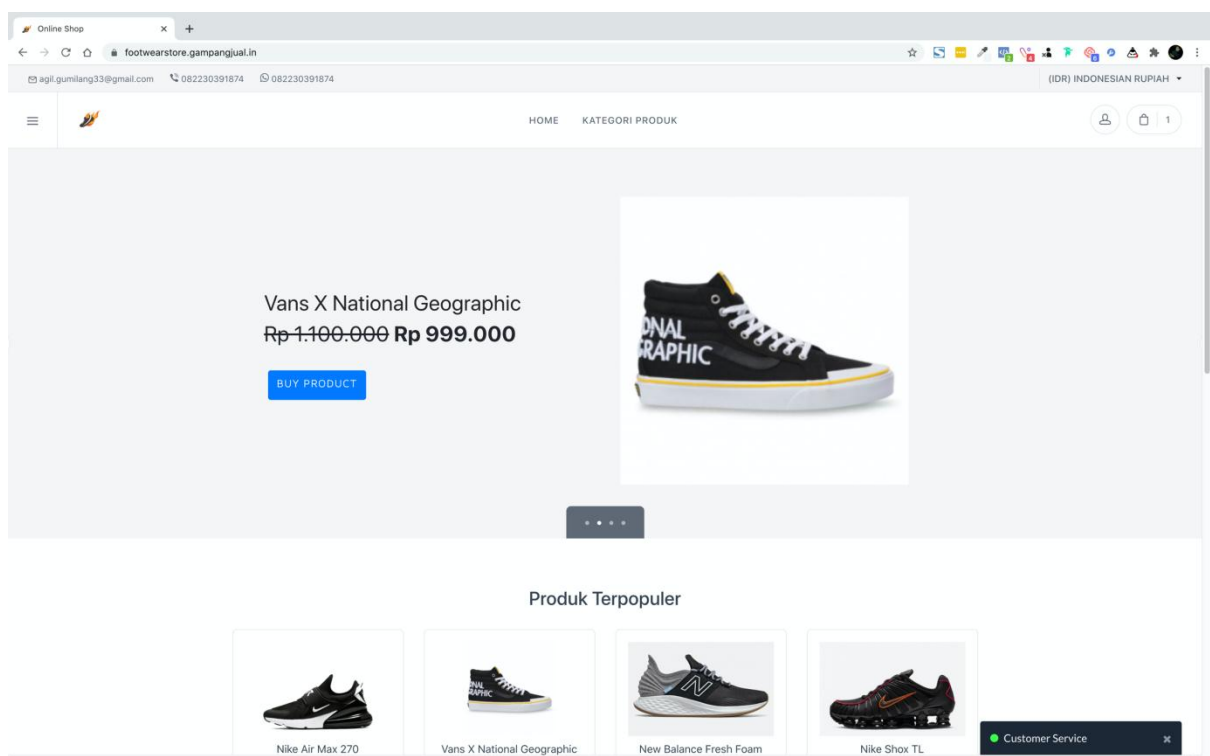
Oh ya, nggak ketinggalan juga, semua itu sudah terintegrasi dalam 1 tempat saja yaitu di dalam GAMPANGJUALAN ini. Jadi, cukup di 1 tempat saja, anda tidak perlu ribet ribet lagi untuk manage toko online anda...





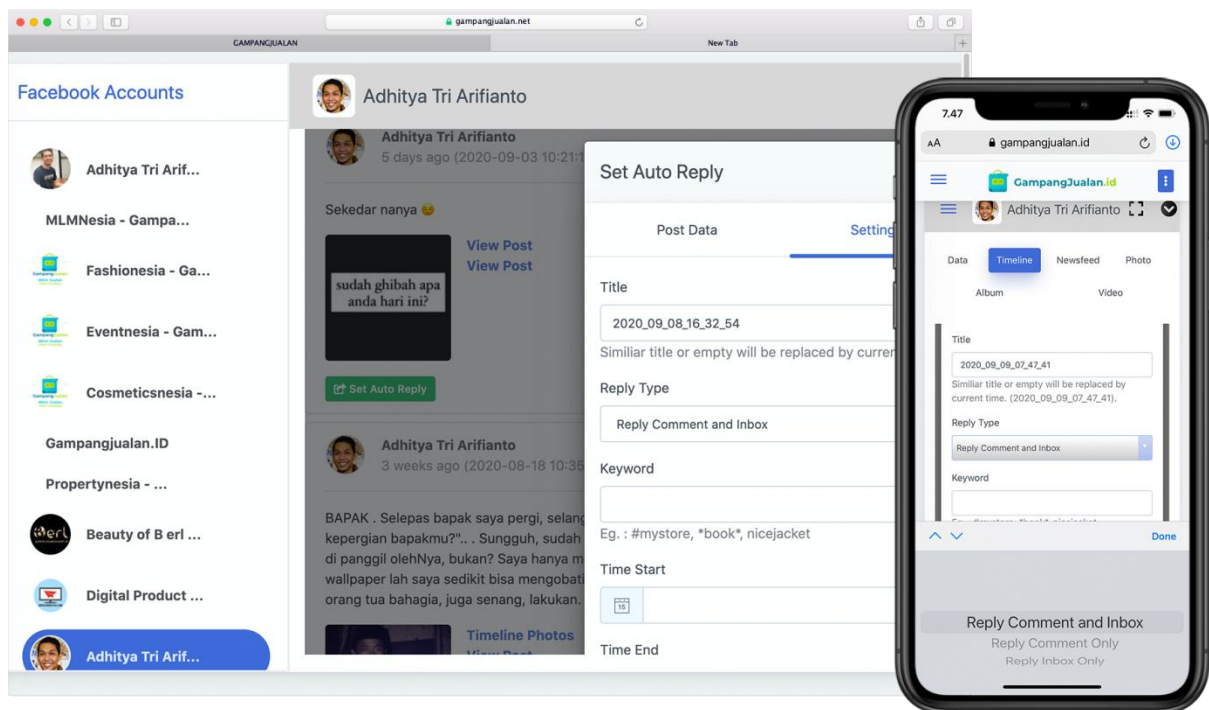
Dengan GAMPANGJUALAN...

Dalam waktu singkat, anda akan bisa memiliki sebuah toko online yang murah, yang mewah, yang modern, dan tentu saja, berkualitas, karena di dalam GAMPANGJUALAN juga disediakan grup diskusi bersama member lainnya, GAMPANGJUALAN juga memiliki tim development maupun support teknis yang akan selalu siap untuk membantu anda, selalu siap untuk mensupport anda...



Oh ya, saya hampir aja lupa...

Di dalam GAMPANGJUALAN, anda juga bisa memiliki sebuah CS Toko online otomatis dengan fitur auto replynya. Dengan fitur ini, anda bisa mengatur akun fanspage anda untuk bisa menjawab pertanyaan seorang calon customer secara otomatis, dan terjadwal...



Mantab, kan?

So...

Gimana? Sudah siap membuat toko online
dengan GAMPANGJUALAN?



**Jika anda ingin JUALANNYA MAKIN GAMPANG, maka
GAMPANGJUALAN adalah solusi terbaik untuk anda saat ini di masa
pandemi seperti sekarang ini...**

BELI GAMPANGJUALAN

SEKARANG JUGA

GAMPANGJUALAN 2.0

Masa Pandemi?
Waktunya bangkit dengan toko
modern dan digital anda

Cuma Pakai Kode Kupon

NONSTOP

Untuk Mendapatkan GJ 2.0 hanya
denga **RP 1.380 Perak /HARI**



*FREE E-mail Marketing Tools

*FREE Online Shop Design

*FREE Video Premium
Panduan FB Ads

*FREE Special Video Psikologi
Pelanggan

*FREE Video Master Desc.
Product

*FREE PLR Pedoman
Berbisnis Untuk Pemula

*FREE 3 Ilmu Daging
Pilihan Sesuai Kebutuhan

***PROMO Tanggal 22-29 SEPTEMBER DOANG!**

NIKO – Founder Of NonStop Digital

