

DAFTAR ISI

CHAPTER 1 : Introduction

CHAPTER 2 : Apa Itu Lifestyle Business

CHAPTER 3 : Why Lifestyle Business

CHAPTER 4 : Apakah Saya Bisa Membangun Lifestyle Business Ini

CHAPTER 5 : Bagaimana Cara Kerjanya

CHAPTER 6 : Mau Dapet Duit? Ini 5 Cara Topcer Untuk Lifestyle Business Anda

CHAPTER 7 : Investasi? Mahal Ga Ya

CHAPTER 8 : Saya Mau Bisnis Ini Bagaimana Saya Memulainya

CHAPTER 9 : Ga Punya Waktu? Masa Sih

CHAPTER 10 : 5 Kesalahan Fatal Untuk Membuat Anda Bangkrut

CHAPTER 11 : Pertanyaan Umum

CHAPTER 12 : What's Next



CHAPTER 1

Introduction

Halo kawan! Pernahkah Anda membayangkan hal ini:

1. Anda memiliki sebuah bisnis yang Anda sukai
2. Anda dapat mengerjakan bisnis tersebut kapanpun dimanapun
3. Anda bebas mengatur waktu Anda untuk bekerja dan bersenang-senang
4. Bisnis yang Anda kerjakan dapat memberikan penghasilan yang “Wow”
5. Bukan hanya penghasilan saja, namun Anda juga dapat memiliki kebebasan waktu dan pikiran

Hmm, pastinya semua orang akan memiliki impian yang sama mengenai hal ini.

Namun, alih-alih mereka membangun bisnis, justru yang ada mereka semakin terbebani dengan masalah finansial, waktu, tenaga, dan pikiran mereka. Bukan kebebasan, namun justru kebebasan yang mereka dapatkan

Apakah Anda mau bernasib seperti itu? Tentu saja tidak. Sebenarnya, dalam era informasi ini, Anda memiliki banyak sekali pilihan untuk mewujudkan hal tersebut. Dengan berkembangnya kemajuan teknologi dan informasi, otomatisasi bisnis akan semakin mudah.

Nah, pertanyaannya adalah bisnis apa yang cocok untuk saya kerjakan di era informasi ini?

Ada sebuah bisnis, dimana bisnis ini dapat Anda kerjakan secara paruh waktu, dan ke depannya; bisnis ini dapat menjadi penghasilan pasif Anda. Bisnis ini dinamakan *lifestyle business*.

Apa itu *lifestyle business*?

Mari kita lihat di bab selanjutnya



CHAPTER 2

Apa Itu Lifestyle Business?

Mungkin Anda masih asing dengan istilah *lifestyle business*. Apa sebenarnya *lifestyle business* itu? Singkatnya, *lifestyle business* adalah sebuah bisnis yang dapat membantu Anda untuk menciptakan gaya hidup yang Anda inginkan; dimana Anda dapat mengerjakannya kapanpun dimanapun sesuka Anda.

Bisnis ini mungkin tidak sepenuhnya fleksibel; namun, bisnis ini dapat membantu Anda untuk menciptakan gaya hidup yang Anda inginkan.

Ada banyak orang yang terjebak rutinitas kerja 9-5, dan mereka berpikir apakah ada sesuatu di luar sana yang dapat saya kerjakan agar hidup saya berubah? *Lifestyle business* merupakan salah satu solusi dimana bukan hanya Anda yang dapat merubah hidup Anda sendiri, namun Anda juga dapat membantu orang lain untuk merubah kehidupan mereka.

Namun, bisnis ini bukan berarti Anda harus melakukan hal yang Anda sukai, karena membutuhkan waktu. Tapi, Anda memberikan solusi kepada audience Anda

Bentuk bisnis ini bermacam-macam. Mulai dari online sampai offline, menjual produk digital, jasa, sampai barang nyata.

Bisnis ini tidaklah mudah, namun tidak juga susah. Semua bisnis saat dibangun juga membutuhkan kerja keras, komitmen, dan perjuangan. Namun, dengan bisnis ini, Anda dapat menjadi diri Anda sendiri seperti yang Anda inginkan. Misalnya menjadi seorang penulis online, *coach*, guru, trainer, dsb. Selain itu, Anda juga dapat memberikan dampak bagi orang-orang yang membutuhkan bantuan Anda.

Nah, itu tadi gambaran singkat mengenai lifestyle business. Sekarang, mengapa Anda harus membangun lifestyle business? Apa keuntungannya untuk saya?



CHAPTER 3

Why Lifestyle Business?

Lifestyle business merupakan bisnis yang masih asing bagi kebanyakan orang; terutama orang Indonesia. Padahal, di luar Indonesia, sudah banyak orang yang berhasil membangun lifestyle business mereka.

Nah, mengapa Anda harus membangun lifestyle business? Berikut 7 alasannya:

1. Anda akan menikmati apa yang Anda sukai

Banyak orang diluar sana mengerjakan pekerjaan yang sejujurnya mereka tidak sukai; bahkan mereka membencinya. Namun, lifestyle business mengarahkan Anda bagaimana Anda dapat membuat sebuah bisnis, dimana selain Anda menyukainya, Anda dapat membantu lebih banyak orang untuk berubah.

2. Waktu yang fleksibel

Dalam pekerjaan pada umumnya, Anda akan terikat oleh waktu kerja. Namun, dengan lifestyle business ini, Anda dapat bebas menentukan waktu kerja yang Anda sukai.

3. Lokasi tanpa batas

Jika pekerjaan pada umumnya Anda bekerja di dalam sebuah bangunan, maka bisnis ini sebaliknya. Anda dapat bekerja dimana saja; baik itu di rumah, café, resto, bahkan di luar negeri sekalipun, Anda dapat bekerja dan menghasilkan uang.

4. Dapat dikerjakan sambil menikmati hal yang Anda sukai

Bisnis ini dapat Anda kerjakan sambil menikmati hal yang Anda sukai. Anda suka travel? Anda dapat mengerjakan bisnis ini sambil travel. Anda suka hangout di café, atau tempat yang Anda sukai? Anda dapat mengerjakan bisnis ini.

Apapun hal yang Anda sukai, Anda dapat melakukannya sambil Anda mengerjakan bisnis ini.

5. Membangun hubungan secara personal

Salah satu kekuatan dari bisnis ini adalah, Anda akan selalu bertemu dengan orang-orang baru setiap saat. Anda dapat membangun hubungan baik dengan mereka. Hey, siapa tahu mereka dapat menjadi partner bisnis Anda suatu saat nanti bukan?

6. Pengembangan diri

Saat Anda mulai mengerjakan bisnis ini, secara tidak langsung Anda mengembangkan diri Anda sendiri. Anda mulai dapat berbicara di depan umum, berani untuk bertemu dengan banyak orang, dsb. Hey, bukankah itu adalah sebuah kemajuan yang menyenangkan untuk Anda?

7. Kepuasan batin

Mungkin di bisnis lain, Anda akan mendapatkan uang yang banyak. Namun, di bisnis ini, tidak hanya uang saja yang Anda dapatkan. Namun, kepuasan batin karena Anda memberikan dampak yang positif kepada orang lain juga dapat Anda rasakan. Kepuasan batin ini tidak dapat dinilai dengan apapun lho. Dengan kepuasan batin ini, maka dengan mudah Anda akan menarik hal-hal lain yang tidak Anda duga sebelumnya.

Nah, itulah manfaat dari membangun lifestyle business yang sebelumnya Anda tidak pernah duga. Ok., lalu siapa saja yang dapat membangun bisnis semacam ini? Apakah orang awam dapat membangun bisnis ini? Kita lihat di bab selanjutnya.



CHAPTER 4

Apakah Saya Bisa Membangun Lifestyle Business?

Banyak orang masih ragu, apakah saya bisa membangun bisnis seperti ini?

Pada dasarnya, YA! Anda bisa membangun bisnis seperti ini. Bahkan semua orang dapat membangun bisnis seperti ini. Namun sayangnya, kebanyakan orang masih ragu apakah mereka perlu menjadi ahli dari sebuah bidang atau tidak.

Sebenarnya Anda tidak perlu untuk menjadi seorang ahli dalam sebuah bidang. Anda dapat mempelajarinya sejalan saat Anda mengerjakan bisnis Anda.

Anda hanya perlu niat untuk membantu orang lain untuk mencapai tujuan mereka.

Ok. Saya senang sekali untuk membantu orang lain. Namun, bagaimana bisnis seperti ini bekerja? Saya masih awam sekali dengan bisnis ini.

Hahaha. Baiklah. Jika Anda mau melihat bagaimana cara bisnis ini bekerja, kita akan melompat ke bab selanjutnya



CHAPTER 5

Bagaimana Cara Kerjanya?

Lifestyle business sedikit berbeda dengan bisnis konvensional pada umumnya. Di bisnis ini, yang Anda harus lakukan pertama adalah Anda membuat konten. Konten yang Anda buat dapat berupa artikel, video, maupun podcast/audio. Lalu, Anda harus membuat website/blog supaya orang dapat melacak keberadaan Anda.

Mengapa harus konten? Karena dengan adanya konten, orang akan mengetahui, percaya dan menyukai Anda. Dengan kata lain, mereka akan tertarik dengan Anda dan mempelajari Anda lebih jauh lagi. Dengan berjalannya waktu, Anda dapat mempromosikan diri Anda sendiri serta produk/jasa yang Anda jual.

Nah, mungkin Anda berpikir; Apakah saya dapat menulis artikel yang bagus?

Hey, ingat! Anda tidak perlu menjadi seorang ahli untuk membangun bisnis ini. Ada beberapa orang yang memulai bisnis ini dengan kondisi yang parah. Artinya, Anda dapat membangun bisnis ini sesegera mungkin.

Lalu, apakah saya dapat memprediksi penghasilan saya?

Hmm, pada awalnya tidak. Namun, seiring berjalannya waktu, Anda membangun momentum, dan pada saat itulah income Anda dapat diprediksi.

Dengan bisnis ini, Anda dapat membangun aliran uang lebih dari satu. Anda dapat membangunnya dari:

- Bisnis Afiliasi
- Produk
- Jasa

- Menjadi Pembicara
- Situs Membership
- Sponsor

Ok. Untuk mendapatkan income ini, Anda harus memiliki audience, atau daftar nama dalam email Anda. Mengapa? Jika Anda memiliki hal ini, maka income Anda dipastikan sedikit demi sedikit akan meningkat.

Nah, bagaimana alur siklus terciptanya sebuah lifestyle business ini?

1. Sebuah Masalah

Hal pertama yang Anda lakukan sebelum Anda membangun bisnis Anda adalah mengidentifikasi masalah yang Anda ingin pecahkan, atau Anda ingin bantu. Bukan berarti Anda harus memulai dengan membantu memecahkan masalah yang lebih spesifik, seperti membantu orang untuk turun berat badan.

Anda bisa memulainya dengan membuat sebuah website sederhana yang memberikan informasi yang membantu orang untuk menyelesaikan masalah mereka. Lalu Anda dapat mulai menghasilkan uang melalui sponsor, partnership, dan menjual produk.

Namun, Anda harus menemukan ketiga hal penting yang akan Anda hadapi saat Anda menjalankan bisnis ini:

- Apa yang orang lain mau?
- Anda akan ahli di bidang apa?
- Orang akan membayar Anda untuk apa?

Tidak cukup jika Anda hanya mengikuti passion Anda. Ada banyak paradigma yang salah mengenai passion. Namun, kita akan membahasnya di lain hari.

2. Audiens

Setelah Anda menemukan ketiga hal penting tersebut, sekarang saatnya Anda membangun audiens, atau orang yang akan membeli produk/jasa Anda.

Semakin besar audiens Anda, semakin besar kekuatan Anda. Ini bukan berarti Anda memiliki kekuatan atau kekuasaan untuk memanipulasi orang. Namun, Anda memiliki kekuatan untuk memberikan pengaruh kepada audiens Anda.

Jika audiens Anda percaya kepada Anda, maka bisnis Anda akan berkembang dengan pesat. Apalagi Anda dapat merangkul audiens yang tepat, bisnis Anda akan meledak luar biasa.

Nah, bagaimana caranya untuk membangun audiens?

- Bangun website Anda
- Kirimkan newsletter kepada mereka
- Ulangi proses diatas

Sederhana sekali bukan? Hal ini membutuhkan proses dan salah satu kunci penting dalam membangun bisnis ini adalah list/daftar nama Anda.

3. Solusi

Saat Anda sudah mulai mendapatkan audiens Anda dalam skala kecil, Anda akan mulai berpikir; Masalah apa yang dapat saya bantu pecahkan untuk mereka?

Dengan informasi ini, sebenarnya Anda sudah dapat memulai untuk membuat sebuah produk berupa ebook, kursus, maupun video secara gratis yang dapat Anda bagikan kepada audiens Anda.

Misalnya, Anda jago dalam hal pembuatan website. Anda dapat membuat sebuah video tutorial bagaimana cara membuat website cepat hanya dalam waktu 24 jam saja. Beberapa orang akan mencoba sendiri, dan sisanya akan membutuhkan bantuan Anda.

Eksperimen?????

Bisnis ini pada umumnya sama seperti bisnis yang lainnya.

Sebuah bisnis dapat menghasilkan uang karena bisnis tersebut memberikan sebuah solusi untuk menolong orang banyak, dimana orang tersebut rela membayar untuk mendapatkan hal tersebut.

Anda harus menemukan sebuah solusi yang dapat Anda jual kepada orang lain untuk meredakan masalah yang mereka hadapi. Bukan berarti Anda harus memiliki passion di bidang tersebut. Anda hanya butuh passion yang kuat untuk membantu orang lain memecahkan masalah tersebut.

Tidak ada sesuatu yang ajaib dalam bisnis manapun. Untuk memulainya, Anda harus bekerja keras, dan tidak ada jalan pintas. Namun, percayalah kawan. Kerja keras ini akan terbayarkan dengan hasil yang maksimal.

Nah, selanjutnya kita akan masuk ke dalam bab yang paling menyenangkan untuk Anda. Bab selanjutnya akan membahas ide terampuh

untuk Anda membangun lifestyle business. Ide ini bukan ide sembarangan, karena sudah banyak terbukti menghasilkan uang melalui ide ini.



CHAPTER 6

*Mau Dapet Duit? Ini 5
Cara Topcer Untuk
Menghasilkan Uang!*

Nah, bab ini akan membahas hal tersebut. Sebetulnya, ada banyak sekali ide-ide yang dapat Anda gunakan untuk membangun bisnis ini. Namun, tidak semua ide tersebut menghasilkan uang. Bab ini akan memberikan 5 ide rahasia yang sudah terbukti menghasilkan uang 100% dari bisnis ini.

Apa saja ide tersebut? Mari kita lihat:

1. Jasa

Anda dapat membuka jasa apapun, baik itu pembuatan website, penulisan artikel, sampai jasa pelatihan.

Jasa merupakan salah satu cara paling ampuh untuk menghasilkan uang dari bisnis ini. Jika Anda memiliki sebuah jasa yang Anda patok dengan harga 1 juta rupiah per bulan dan Anda memiliki klien sebanyak 10 klien, maka Anda akan mendapatkan 10 juta rupiah per bulannya.

Namun, untuk mendapatkan klien pertama Anda tidaklah mudah. Anda harus bekerja ekstra keras, dan keluar dari zona nyaman Anda untuk mendapatkan klien yang potensial

2. Produk

Ini juga salah satu cara yang direkomendasikan untuk Anda. Anda dapat membuat produk berupa:

- Ebook
- Audio
- Video
- Template
- Dsb

Salah satu alasan mengapa Anda harus memulai dengan jasa, karena untuk sebuah produk, Anda membutuhkan waktu untuk mengumpulkan dan mempengaruhi audiens Anda dalam membeli produk Anda.

Namun, kabar baiknya adalah Anda tidak perlu membuat produk yang sempurna di tahapan pertama. Anda cukup membuat sebuah produk kecil berupa ebook, atau audio. Lalu Anda akan mendapatkan feedback dari audiens Anda untuk meningkatkan kualitas produk Anda.

3. Affiliate Marketing

Affiliate marketing merupakan salah satu cara simple yang terbukti menghasilkan uang. Anda cukup membantu orang lain menjual produk mereka kepada audiens Anda, dan Anda akan mendapatkan komisi dari penjualan tersebut.

Simple? Ya. Namun, Anda membutuhkan waktu untuk membangun audiens Anda.

Namun, cara ini juga ampuh untuk meningkatkan penjualan produk Anda.

4. Kursus Online

Kursus merupakan cara yang efektif untuk Anda menghasilkan uang secara online. Anda dapat membuka kelas dengan harga premium dan Anda mengajarkan kepada mereka keterampilan-keterampilan seperti cara membuat website, SEO, copywriting, menjadi seorang yang tangguh, dsb.

Anda cukup mensharingkan/berbagi pengalaman kepada audiens Anda, dan Anda dapat menghasilkan uang dalam jumlah yang besar dari kursus ini.

5. Website Membership

Membership website bekerja mirip seperti Anda berlangganan sebuah majalah atau koran. Setiap bulannya audiens akan membayar untuk keanggotaanya, dan mereka akan mendapatkan konten/informasi/produk/jasa terbaru dari Anda.

Misalnya, Anda memiliki website dengan fasilitas membership premium, seperti support langsung dari Anda, produk premium, diskon, dsb.

Ok, saya sudah mendapatkan gambarannya. Tapi, cara mana yang ampuh untuk saya?

Sebenarnya semua cara ini ampuh untuk Anda kerjakan. Namun, untuk awal, disarankan Anda memilih 1 bidang yang Anda sukai, dan dapat Anda lakukan. Setelah itu, Anda dapat meloncat ke bidang selanjutnya.

Bicara soal bisnis, tidak terlepas dari yang namanya investasi. Berapa investasi yang harus saya keluarkan untuk membangun bisnis ini?

Kita akan lihat di bab selanjutnya



CHAPTER 7

Investasi? Mahal Ga Ya?

Semua bisnis akan membutuhkan investasi di awal. Tidak ada bisnis yang tidak membutuhkan investasi. Namun kabar baiknya, Anda tidak membutuhkan investasi yang besar di awal Anda membangun bisnis ini.

Anda dapat berinvestasi dibawah 1 juta rupiah untuk memulai bisnis ini.

Bagaimana perhitungannya?

- Sewa domain & hosting (500-600 ribu rupiah per tahun)
- Autoresponder (75 ribu rupiah per bulan)
- Website (Wordpress; gratis)

Total investasi yang harus Anda keluarkan di awal hanyalah kisaran 550 ribu sampai 650 ribu rupiah per bulannya. Tidak mahal bukan? Bahkan Anda dapat ROI secara cepat

Namun sekali lagi, ini bukanlah bisnis cepat kaya. Anda tetap harus bekerja keras. Banyak orang gagal di bisnis ini karena mereka berpikir ini adalah bisnis cepat kaya. Ingat, semua bisnis tetap membutuhkan proses.

Hmm menarik sekali. Saya mau memulainya. Namun, bagaimana cara saya memulai bisnis ini?



CHAPTER 8

*Saya Mau Bisnis Ini.
Bagaimana Saya
Memulainya?*

Nah, sekarang Anda sudah mulai paham bagaimana sistem kerja membangun lifestyle business ini. Akan tetapi, Anda pasti bingung darimana harus memulainya.

Ada banyak coach diluaran sana mengajarkan harus A,B,C. Nah, Anda mulai kebingungan? Itu wajar, dan sangat normal dialami oleh pemula.

Ok, sebenarnya sangat mudah. Hal pertama yang harus Anda lakukan adalah Anda mengidentifikasi masalah yang sedang dihadapi oleh orang banyak diluaran sana.

Namun ingat, diluaran sana kompetisi sangatlah keras, kawan! Hal ini tidak bisa dihindari lagi. Adanya kompetisi karena permintaan yang Anda tawarkan kepada audiens Anda.

Supaya Anda tidak stress, Anda harus menemukan titik tengah antara apa yang Anda bisa lakukan untuk membantu orang banyak, passion Anda, dan Solusi agar orang membayar lebih kepada apa yang Anda tawarkan.

Ok. Lalu, problem/tema apa saja yang dapat saya berikan solusinya?

- Membangun Toko Online
- SEO
- Google & FB Ads
- Percintaan
- Menguasai Bahasa Asing
- Sales Skill
- Membangun Bisnis MLM Tanpa Harus Memaksa Orang Untuk Membeli Produk/Join

Masih banyak lagi tema yang dapat Anda gunakan untuk membangun bisnis ini. Ok, sekarang saya sudah mendapatkan masalah yang akan saya pecahkan. Lalu, apa yang harus saya lakukan selanjutnya?

Anda membangun sebuah website, dan mengundang traffic masuk ke website Anda. Nah, daripada Anda memikirkan bagaimana saya dapat menarik klien besar, mengapa Anda tidak memikirkan menolong 1 orang dulu dengan 1 solusi yang Anda bisa lakukan?

Dalam prosesnya, Anda akan mengalami suatu kebingungan dan pergumulan. Hal ini wajar. Mengingat Anda baru memulai, Anda harus melewati fase ini.

Hal inilah yang menyebabkan mengapa banyak orang gagal dalam bisnis ini. Daripada Anda memikirkan kegagalan, mengapa Anda tidak memfokuskan pada hal ini:

- Membangun list/daftar nama orang-orang yang mau berinteraksi dengan Anda
- Membuat konten yang dapat dinikmati oleh semua orang
- Memikirkan produk/jasa apa yang dapat Anda jual untuk membantu orang lain
- Apa halangan yang harus Anda hindari untuk menghemat waktu Anda

Setelah langkah tersebut saya lakukan, apa yang harus saya lakukan sesudahnya?

Ada sebuah rahasia yang perlu Anda ketahui untuk memulai bisnis ini, dimana orang lain tidak mengetahui rahasia ini.

Rahasia tersebut adalah **Anda harus melakukan apa yang menurut Anda benar**

Anda tidak perlu keluar dari pekerjaan utama Anda sekarang; apapun pekerjaan itu. Anda tidak perlu ikut-ikutan orang lain. Anda hanya memerlukan keyakinan untuk melakukan bisnis ini dengan jalan yang tepat! Anda tidak perlu melakukannya penuh waktu. Anda dapat mengerjakannya secara paruh waktu.

Anda hanya memerlukan keyakinan dan kemauan untuk memulai bisnis ini, karena jika Anda memiliki kedua hal di atas, maka bisnis Anda dapat melesat dengan cepat.

Nah, ada banyak alasan mengapa orang tidak mau membangun bisnis ini. Mulai dari mereka sudah kelelahan, sampai mereka terlalu sibuk. Namun, faktanya, justru orang yang super sibuk dan orang dengan kondisi yang parah sekalipun sukses membangun bisnis ini.

Salah satu alasan terbanyak yang paling sering dilontarkan orang adalah mereka tidak memiliki waktu. Apakah itu benar? Mari kita melangkah ke bab selanjutnya



CHAPTER 9

Ga Punya Waktu? Masa Sih?

Salah satu alasan mengapa banyak orang malas melakukan bisnis ini adalah karena mereka tidak punya waktu. Padahal, kalau mau dilihat lebih dalam lagi, kita semua diberikan waktu 24 jam dalam sehari. Namun masalahnya adalah bukan dalam waktunya. Namun, bagaimana cara mengatur waktu tersebut.

Ada beberapa kesalahan paradigma mengenai manajemen waktu. Biasanya, orang akan beralasan seperti ini:

- Seandainya jika saya bisa keluar dari pekerjaan saya
- Saya bisa mengambil waktu cuti untuk fokus ke bisnis saya
- Diberikan kejelasan untuk mengerjakan hal ini

Nah, inilah alasan yang salah. Banyak orang terlalu memikirkan alasan ini karena mereka berpikir bahwa bisnis harus dijalankan penuh waktu. Padahal, itu salah besar!

Lalu, bagaimana paradigma manajemen waktu yang benar?

- Tentukan prioritas utama Anda
- Gunakan waktu luang Anda
- Fokus ke pekerjaan utama
- Efisiensikan waktu Anda

Masalahnya bukan seberapa keras kerja Anda; namun dilura kerja keras Anda, Anda juga harus bekerja pintar, meskipun itu hanya 10 menit saja.

Semakin Anda pintar mengatur waktu Anda, semakin bagus hasil Anda.

Tapi ingat, Anda tidak dapat membangun bisnis Anda hanya dalam waktu semalam saja. Kabar baiknya, Anda dapat membangun bisnis ini secara paruh waktu. Lalu, apakah ini mudah? Tidak.

Ok, berapa jam waktu yang dapat saya gunakan untuk membangun bisnis ini?

Anda cukup menggunakan waktu Anda 1-2 jam perhari untuk membangun bisnis ini. Lalu, fokuskan pada prioritas bisnis yang harus Anda kerjakan. Setelah Anda selesai membangun bisnis tersebut selama 1-2 jam, Anda dapat kembali ke pekerjaan utama Anda.

Itu tadi bagaimana mindset manajemen waktu untuk bisnis ini. Nah, apakah Anda tahu bahwa 98% orang gagal di bisnis ini karena mereka melakukan 5 kesalahan fatal ini?

Supaya Anda tidak terjebak dalam kesalahan ini, mari kita lihat di bab selanjutnya



CHAPTER 10

5 Kesalahan Fatal Untuk Membuat Anda Bangkrut!

Yap, sekarang kita akan memasuki bagian yang cukup vital. Dimana, bagian ini merupakan bagian yang harus Anda pahami dan hindari. Banyak orang yang membangun bisnis seperti ini. Akan tetapi, kebanyakan dari mereka juga gagal, karena mereka melakukan kesalahan. Namun, ada 5 kesalahan fatal yang umumnya dilakukan oleh para pemula. Berikut daftar kesalahannya:

1. Cepat Kaya

Inilah kesalahan utama kebanyakan orang saat memulai bisnis ini. Mereka menganggap bahwa bisnis ini adalah bisnis cepat kaya. Padahal, sama seperti bisnis pada umumnya, Anda harus membangunnya selangkah demi selangkah. Hal terpenting bukanlah Anda menikmati hasilnya, namun bagaimana Anda menikmati proses dalam membangun bisnis.

2. Ide Original

Seringkali dalam membuat konten, kebanyakan orang terjebak dalam paradigma ide harus asli dari mereka. Padahal, hal terpenting dalam membangun konten adalah bagaimana Anda memberikan value/nilai kepada audiens Anda. Awalnya, Anda dapat mengambil ide orang lain, lalu Anda menuliskannya ke dalam Bahasa Anda sendiri. Seiring berjalannya waktu, Anda akan menemukan ide Anda sendiri.

3. Overload

Anda belajar dari banyak sekali coach/guru yang ahli di bidangnya. Lalu apa yang terjadi? Anda pusing, dan Anda terjebak dalam sebuah pusaran yang dalam. Tidak masalah, hal ini wajar. Anda hanya perlu memulai, dan menemukan seorang mentor/coach/guru yang tepat untuk membimbing Anda memulai bisnis ini, dan memberikan arahan yang tepat.

4. Kondisi

Seringkali Anda mengeluh; Saya bangkrut, saya tidak punya uang untuk memulai, saya bingung, dsb. Masih banyak alasan untuk Anda tidak memulai bisnis ini. Hey kawan, diluar sana banyak orang-orang sukses dalam bisnis ini yang memulainya dengan kondisi lebih parah dibandingkan Anda. Ingat, Anda memilih untuk keluar dari lingkaran kesulitan dan bebas, atau memilih tetap diam di lingkaran tersebut? Itu pilihan Anda.

5. Kepercayaan Dari Diri Sendiri

Jika Anda yakin dan percaya Anda dapat membangun bisnis ini. Maka, Anda pasti bisa.

Banyak orang diluar sana tidak merasa yakin, dan percaya kalau mereka bisa. Anda mengalaminya? Wajar. Hal itu sangat wajar. Anda mengalami hal tersebut, karena Anda sedang memulai sesuatu hal yang baru. Mau tidak mau, Anda harus melewati prosesnya.

Sangatlah sulit untuk melewati proses ini. Oleh sebab itu, Anda membutuhkan pelatihan dan coach/mentor terbaik untuk dapat melewati kesulitan ini.

Nah, inilah rintangan-rintangan yang harus Anda hadapi saat Anda memulai bisnis ini. Nah, ada beberapa pertanyaan yang seringkali ditanyakan saat memulai bisnis ini. Kita lihat pertanyaan dan solusinya.



CHAPTER 11

Pertanyaan Umum

Anda masih memiliki pertanyaan? Wajar. Mungkin Anda masih kebingungan mengenai bisnis ini. Dari beberapa pertanyaan, inilah yang paling sering ditanyakan:

Q: Saya bukanlah seorang ahli. Apa yang harus saya lakukan?

Anda tidak perlu menjadi seorang ahli, kawan. Anda hanya membutuhkan hati yang tulus untuk menolong seseorang dengan solusi kecil yang Anda miliki.

Era sudah berubah. Orang tidak lagi membutuhkan seorang ahli. Mereka hanya membutuhkan bantuan seseorang yang mau mendengarkan dan memecahkan masalah mereka secara tulus dan serius.

Peluang masih besar kawan; terutama di Indonesia ini. Jadi, berikan yang terbaik, bahkan lebih. Maka, orang akan mulai mengenal Anda

Q: Apakah saya harus keluar dari pekerjaan saya?

Disarankan tidak. Karena, pada awalnya, pendapatan Anda dari bisnis ini akan naik turun, dan membangun bisnis ini membutuhkan waktu. Namun, kabar baiknya, Anda dapat menggunakan waktu luang Anda; baik 15-30 menit, atau 1-2 jam per hari untuk membangun bisnis ini. Pelan tapi pasti, bisnis Anda akan bertumbuh.

Q: Saya tidak mengerti masalah teknis. Apa yang harus saya lakukan?

Sebenarnya, sama halnya dengan Anda belajar sepeda. Pada awalnya, Anda tidak mengerti bagaimana mengendarai sepeda. Lalu, apa yang Anda lakukan? Anda belajar sambil melakukannya. Pelan, namun pasti, Anda dapat menguasainya.

Sama halnya dengan Anda menguasai keterampilan teknis untuk bisnis ini. Misalnya, membuat website. Anda hanya perlu langkah, dan mentor yang tepat untuk membantu Anda menguasai skill ini. Dengan kata lain, Anda hanya butuh kemauan untuk belajar hal baru, praktek, dan mentor yang tepat untuk membimbing Anda

Q: Bagaimana cara saya menemukan niche/market potensial saya?

Anda tidak membutuhkan kondisi yang sempurna. Anda hanya membutuhkan percobaan demi percobaan untuk menemukan market yang tepat.

Ingat! Lupakan soal bagaimana Anda menemukan niche market yang tepat! Fokus pada memberikan solusi untuk niche Anda. Lalu, fokus untuk memulai. Karena, tanpa memulai, Anda tidak akan berjalan ke depan bukan?

Q: Bagaimana jika saya gagal?

Bagaimana jika Anda tidak memulai? Anda akan kehilangan banyak waktu.

Jika Anda gagal, tidak masalah. Anda akan belajar banyak dari hal ini. Anda hanya membutuhkan pelatihan yang tepat, dan coach/mentor yang dapat membimbing Anda untuk membangun bisnis Anda. Karena, seorang coachmentor mengetahui bagaimana mengatasi kegagalan/ketakutan Anda. Bukankah lebih baik bekerjasama dibandingkan menyelesaikan hal sendirian yang membuang waktu Anda?



CHAPTER 12

What's Next?

Langkah selanjutnya adalah untuk anda mulai mewujudkan lifestyle business anda dengan segera dengan mengikuti kelas atau program intensif seperti kursus, privat, workshop ataupun coaching program

Langkah selanjutnya inilah yang membuat anda untuk segera membangun lifestyle business anda tanpa hambatan dan kegagalan lebih lama, karena anda dapat belajar langsung dengan mereka yang sudah ahlinya

Sebagai salah satu nya program coaching yang bisa saya rekomendasikan adalah ini : <http://www.sekolahbisnisinter.net/blog/coaching/>

Selamat membangun lifestyle business anda di Internet teman