Planner Produk Digital

Rencanakan Penjualan Produkmu

MIMPI MENJADI KENYATAAN

mamidi.id

LANGKAH MENUJU DIGITAL PRODUK

GAIRAH ANDA

CERUK PASAR ANDA

AUDIENS ANDA

IDE PRODUK DIGITAL

PEMBUATAN PRODUK

RENCANA PEMASARAN ANDA

TENTUKAN GAIRAH ANDA

Jika Anda punya segudang ide dan merasa bingung untuk memilih yang mana, atau merasa buntu untuk memunculkan ide, soal-soal dalam buku kerja ini akan membantu Anda.

Apa yang Anda lakukan yang begitu menyenangkan sehingga Anda benar-benar lupa waktu...

Kapan Anda merasa paling hidup dan mengapa ...

Bagaimana Anda lebih suka menghabiskan waktu luang Anda dan mengapa ...

Situs web, blog, percakapan apa yang suka Anda baca dan bicarakan dan mengapa...

Jika Anda dapat mengambil kursus tentang subjek apa pun, kursus apa yang akan Anda ambil dan mengapa...

LANJUTAN

Jika Anda memiliki semua keterampilan, bakat, dan uang yang Anda butuhkan, bagaimana Anda akan menghabiskan hari-hari Anda dan mengapa ...

Tuliskan semua kerajinan (besar dan kecil) yang Anda sukai

Jika Anda dapat memulai bisnis dengan melakukan apa saja, apa itu?

APA YANG KAMU TELITI?

Apa yang Anda cari di Youtube, Google, Pinterest dll.
Ini dapat membantu Anda mempersempit minat Anda.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

PENGETAHUAN & KETERAMPILAN

Ada titik manis dalam bisnis di mana Anda memiliki gairah, pengalaman, dan keterampilan untuk menciptakan sesuatu DAN seseorang ingin membelinya. Ini adalah titik yang sangat penting dan bagian selanjutnya ini mencoba mencari tahu apa yang Anda ketahui.

Tuliskan SEMUA hal yang Anda kuasai. Apa yang secara alamiah Anda kuasai? Apa saja kelas yang pernah Anda ikuti? Apa saja yang Anda kuasai? Jangan rendah hati!

Apa yang paling sering diminta untuk Anda buat, apakah ada tema umum?

Pernahkah orang lain secara konsisten memuji Anda atas sesuatu yang Anda buat?

Jika Anda dibayar untuk melakukan sesuatu bagi orang lain, apa itu?

TEMUKAN CERUK PASAR ANDA

Sekarang, isi bagian yang kosong untuk membuat Pernyataan Misi Anda berdasarkan ceruk pasar Anda

Saya _____ Saya menyediakan _____ Untuk _____ Agar mereka dapat _____

Misalnya

Saya Lia Cetiner Saya menyediakan Layanan Corong Penjualan Untuk Pengusaha Wanita Agar mereka dapat Luncurkan produk yang selalu laris

CERUK BAWAH

Sebelumnya Anda telah mencantumkan 5 minat, kekuatan, dan masalah, kini Anda telah menyusun daftar berisi 15 ide topik yang berbeda. Dalam daftar ini, terdapat ide produk digital yang unggul. Namun, untuk menemukannya, pertama-tama Anda perlu mempersempit daftar tersebut untuk akhirnya menemukan "satu" ide yang sempurna bagi Anda dan bisnis Anda.

Cantumkan 3 topik utama Anda:

1

2

3

Jika Anda hendak membuat kursus, bisakah Anda berbicara/mengajar tentang topik ini? Berikan 5 ide untuk topik pembuka Anda.
Misalnya: "Cara ____ dalam 5 hari".

1

2

3

4

5

CERUK PRODUK DIGITAL

Mari mulai proses pembuatan produk digital dengan menentukan bidang keahlian Anda - ceruk pasar yang Anda kuasai DAN sangat Anda minati.

Kombinasi yang unggul inilah yang akan membuat Anda termotivasi melalui keseluruhan proses ini, jadi pastikan Anda BENAR-BENAR memperhatikan langkah ini -
Saya ingin Anda MENCINTAI apa yang Anda pilih untuk fokuskan!

Apa keterampilan + bakat unik Anda?

Apa yang teman-teman dan keluarga Anda ketahui sebagai "orang yang Anda andalkan"? Membuat kue? Menulis naskah iklan?
Menjahit? Pada dasarnya, apa yang membuat ANDA menjadi bintang?

Apa yang menjadi minat Anda?

Hal apa yang membuat Anda bersemangat untuk bangun dari tempat tidur setiap kali mendapat kesempatan?

Apa kesamaan antara keterampilan dan minat Anda?

Tidak masalah Anda seorang penjahit terampil jika Anda tidak menikmatinya, buatlah daftar bidang-bidang yang tumpang tindih antara keterampilan + minat Anda di sini, lalu pilih yang terbaik, inilah "ceruk" produk digital Anda.

Ceruk Produk Digital Saya

PRODUK DIGITAL 101

Hal pertama yang harus Anda lakukan jika ingin mulai membuat dan menjual produk digital adalah:

Identifikasi apa yang akan Anda jual:

Anda memerlukan 3 hal sederhana untuk mulai menjual produk digital dan sebagian besar memperumit proses ini:

- Suatu masalah yang perlu dipecahkan
- Seseorang yang menginginkan solusi itu
- Bukti bahwa Anda adalah orang yang tepat untuk membantu orang ini dengan masalah ini

Jika Anda tidak dapat menjawab ketiga pertanyaan ini, Anda belum siap meluncurkan produk Anda.

Masalah apa yang saya pecahkan?

Siapa audiens saya?

Mengapa Anda harus memilih saya?

TARGET AUDIENS

Saatnya menggali lebih dalam dan mulai memikirkan siapa yang ingin Anda tarik! Mengetahui pelanggan ideal Anda akan membantu Anda memahami bagaimana layanan Anda sesuai dengan kebutuhan mereka dan bagaimana Anda dapat membantu mengatasi masalah mereka.

Jenis kelamin	Usia	Lokasi

Pendidikan	Tingkat Pendapatan	Pekerjaan

Apa yang mereka lakukan di waktu luang mereka?	Merek dan toko favorit Anda?

Apa saja hal yang paling membuat mereka frustrasi?

JENIS PRODUK

1

Kursus Tanda Tangan
Kursus biasanya memiliki tanggal mulai dan berakhir. Anda dapat membuatnya sekali saja, dan menjualnya berulang kali.

2

Kursus Mini
Kursus mini lebih pendek daripada kursus khusus karena hanya membahas satu bagian kursus saja.

3

Unduhan Digital
Ini dapat mencakup: E-book, unduhan Canva, templat, buku kerja, perencana, ilustrasi, dan banyak lagi.

CUCI OTAK SEMUA IDE PRODUK DIGITAL ANDA

IDE PRODUK

Ide Produk

Ide Produk

Ide Produk

Ide Produk

Ide Produk

Ide Produk

Di mana menjual unduhan digital Anda?

1

Situs Anda / Shopify
Anda dapat mengontrol lalu lintas, daftar email, dan harga lebih lanjut di situs Anda sendiri.

2

Etsy
Etsy adalah tempat yang bagus untuk memulai jika Anda baru dalam menjual produk digital. Anda juga dapat memasang iklan di Etsy.

3

Pasar Kreatif / Gumroad
Pilihan bagus lainnya adalah menjual Creative Market. Ada juga Gumroad untuk dijelajahi.

PERENCANA PRODUK BARU

NAMA PRODUK:

PIKIRAN PRODUK:

DESKRIPSI PRODUK:

RINCIAN PRODUK		
BAHAN:	BIAYA:	LABA:
	HARGA PENJUALAN:	
BIAYA:	BIAYA TAMBAHAN:	
CATATAN TAMBAHAN:	TANGGAL DIBUAT:	
	TANGGAL PELUNCURAN:	
	PLATFORM:	

BAHASA PRODUK

Rangkum kata kunci produk Anda:

*	*
*	*
*	*
*	*
*	*

Biaya, nilai, atau emosi apa yang saya jual melalui produk dan merek saya? Centang semua yang berlaku.

_____ Tren	_____ Kebahagiaan	_____ Lucu
_____ glamor	_____ Berguna	_____ Hemat waktu
_____ Ramah anggaran	_____ Mewah	_____ Daya tahan
_____ Ramah lingkungan	_____ Ramah keluarga	_____ _____
_____ Praktis	_____ Sehat	_____ _____
_____ Bergaya	_____ Keamanan	_____ _____
_____ Keserbagunaan	_____ Keunikan	_____ _____

Berdasarkan jawaban Anda di atas, bahasa apa yang sebaiknya Anda gunakan untuk menjual barang-barang tersebut? Bagaimana kehidupan mereka akan membaik karena produk Anda?

LEBIH BANYAK INSPIRASI

Ada beberapa situs yang dapat Anda kunjungi yang akan memberi Anda beberapa IDE tambahan

Ada ide dari Amazon.com?

Ada ide dari Clickbank.com?

Ada ide dari Grup Facebook? Instagram?

Ada ide dari Udemy? Edx?

Rasa sakitmu sendiri? Apa yang hilang sekarang?

PENAWARAN PRODUK

Paket produk digital:

Cantumkan semua hal yang Anda rencanakan untuk disertakan dalam paket produk Anda

Ide Bonus Curah Pendapat

PENCIPTAAN

Sekarang tibalah bagian yang menyenangkan - menciptakan produk Anda!
Di sinilah SEMUANYA bersatu dan Anda dapat mengambil bakat + gairah gila yang Anda miliki dan menciptakan sesuatu yang luar biasa.

Orang lain dapat merasakan saat Anda bersemangat terhadap sesuatu - jadi mulailah berkreasi!

Buat daftar semua aset berbeda yang perlu Anda buat:

Butuh tutorial video? Lembar contekan? Cantumkan semua hal dari bagian "penawaran" yang perlu Anda buat selama fase ini.

Berapa harga yang akan Anda tetapkan untuk produk ini?

Saya sarankan untuk membuat aset digital yang biayanya tidak kurang dari $27. Jika itu berarti Anda perlu "memperkuat" penawaran produk Anda, lakukanlah!)

Apa kebijakan pengembalian dana Anda untuk produk ini (jika ada)?

Anda tidak harus menawarkan pengembalian uang untuk produk digital, tetapi memiliki semacam "jaminan kepuasan 100%" sangat membantu dalam membangun kepercayaan pembeli potensial!

UNDUH DIGITAL

MASALAH / PERLU DISELESAIKAN

SOLUSI SAYA

IDE NAMA

BAGAIMANA ORANG AKAN MENCARI INI

BAGAIMANA INI AKAN LEBIH BAIK
DARIPADA KOMPETITOR SAAT INI

APA FORMATNYA?

ANALISIS PESAING

	Pesaing 1	Pesaing 2	Pesaing 3	Pesaing 4
PRODUK				
HARGA				
PENAMPILAN				
KUALITAS				
KEMASAN				
MENCAPAI				
TOKO WEB				

HARGA PRODUK

KALKULATOR HARGA PRODUK:	
Upah Per Jam*	
Unit yang Diproduksi Per Jam**	

KALKULATOR HARGA PRODUK:	
Biaya Bahan / Perangkat Lunak Per Unit / Per Bulan	
Biaya Pengemasan Per Unit / Biaya Lainnya	
Biaya Lain Per Unit (Tagihan Listrik, dll.)	

TOTAL BIAYA SATUAN (SEMUA BIAYA DI ATAS DIGABUNGKAN)	
Markup Produk (untuk 30% masukkan 1,3 dst.)	
TOTAL HARGA PRODUK (TOTAL BIAYA SATUAN X MARKUP)	

METODE PEMBAYARAN:

☐	Pembayaran	☐	
☐	Garis	☐	

* Upah yang akan Anda bayarkan kepada kontraktor/karyawan atau diri Anda sendiri

** Barang yang diproduksi per jam atau berapa jam yang dibutuhkan untuk menyelesaikan suatu layanan

Catatan lainnya:

RENCANA PEMASARAN

SALURAN	TAKTIK PEMASARAN	BIAYA SATU KALI	BIAYA BULANAN
Iklan Berbayar			
E-mail			
Media Sosial			
Pemasaran Konten			
Ini			
Langsung Keluar			
	TOTAL BIAYA:		

CARA MENYENANGKAN UNTUK MELUNCURKAN

KOLABORASI

Bermitralah dengan orang lain di industri Anda dan bertukar wawancara podcast, postingan blog, dll.

CIPTAKAN BUZZ

Mulailah berbicara tentang APA yang akan Anda luncurkan setidaknya 12 minggu sebelum peluncuran!

BUAT KONTEN PELUNCURAN

Semua konten harus mengarah ke halaman pendaftaran Anda dan berada di sekitar yang sama
topik.

SIARAN LANGSUNG

Tayangkan langsung di grup Facebook pribadi Anda setidaknya sekali seminggu!
Facebook mengirimkan peringatan ke pengikut Anda (iklan gratis!)
Campuran berdurasi 1-3 menit
dalam aliran yang lebih panjang setiap kali)

AFILIASI

Bermitra dengan afiliasi untuk meningkatkan nomor peluncuran Anda.

BONUS AKSI CEPAT

Ciptakan bonus satu kali yang luar biasa untuk mendorong orang membeli produk Anda!

KIRIMKAN DAFTAR ANDA KE EMAIL

Satu email sehari menjauhkan kita dari kebangkrutan.

LUNCURKAN RENCANA KONTEN

Platform

Tanggal posting

Diposting

Konten utama / Keterangan

Poin-poin penting

1

2

3

4

5

- [ ] Disponsori
- [ ] Iklan
- [ ] Kolaborasi

Panggilan untuk bertindak

Link

SUMBER DAYA / INSPIRASI

DAFTAR PERIKSA

- [ ] Buat konten / Tulis keterangan
- [ ] Ajakan bertindak & Tautan
- [ ] Membuat grafik / Thumbnail
- [ ] Periksa ejaan / Uji tautan
- [ ] Jadwal / Publikasi

HASIL & STATISTIK

Apakah postingan saya populer? Komentar, pemikiran, dan saran dari pemirsa.

Suka	Komentar
Klik tautan	Pengikut baru

CURAH PENDAPAT KONTEN

Berpikir kembali ke audiens Anda, konten apa yang dapat Anda buat yang dapat memecahkan masalah mereka atau mengarahkan mereka ke solusi Anda?

Masalah 1:

Masalah 2:

Masalah 3:

Masalah 4:

Masalah 5:

Masalah 6:

Masalah 7:

KUPON & PROMOSI

Bulan:	Tahun:

Kampanye dan Promosi yang Direncanakan	
Keranjang Terbengkalai	
Baru-baru ini Difavoritkan	
Urutan Email	

Kupon Individu				
Kode Kupon	Diskon	Lamanya	Penggunaan	Pendapatan

Promosi Mendatang:	Hari libur:

PELACAK KAMPANYE

BULAN			TAHUN		
S. TANGGAL	E. TANGGAL	PRODUK	PLATFORM	BIAYA	PENDAPATAN

KAMPANYE EMAIL

Nama kampanye / Judul email

Terkirim

Jenis kampanye

Otomatisasi Buletin Iklan E-mail

Jadwal

Beberapa email Email tunggal

Konten utama

Poin-poin penting

Kirim ke / Kondisi

Lampiran

Panggilan untuk bertindak

JADWAL BANYAK EMAIL

#	Judul email	Jadwal	Terkirim
1 dari			
2 dari			
3 dari			
4 dari			
5 dari			

HASIL

Email dibuka	Klik tautan	Pelanggan baru	Berhenti berlangganan

PELACAK IKLAN FACEBOOK

Nama Bisnis	
Sasaran	
Anggaran	

Postingan yang Ditingkatkan:				Tanggal:	
Penargetan		Hasil		Mencapai	
Usia		Orang-orang mencapai		Organik	
Lokasi		Pertunangan		Dibayar	
Minat		Klik		Anggaran	

Postingan yang Ditingkatkan:				Tanggal:	
Penargetan		Hasil		Mencapai	
Usia		Orang-orang mencapai		Organik	
Lokasi		Pemesanan		Dibayar	
Minat		Klik		Anggaran	

Postingan yang Ditingkatkan:				Tanggal:	
Penargetan		Hasil		Mencapai	
Usia		Orang-orang mencapai		Organik	
Lokasi		Pemesanan		Dibayar	
Minat		Klik		Anggaran	

DAFTAR PINTEREST

NAMA PAPAN	PENGIKUT	ORANG	ATURAN DEWAN	PIN/HARI

PERENCANA MUSIMAN

Tahun:

JANUARI	FEBRUARI	MARET

APRIL	MEI	JUNI

JULI	AGUSTUS	SEPTEMBER

OKTOBER	NOVEMBER	DESEMBER

DAFTAR YANG HARUS DILAKUKAN

Daftar Periksa

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

Catatan

BAGAN TUGAS

TUGAS :

- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]
- [ ]

CATATAN

JADWAL KERJA

Tanggal:

Catatan

Jam 6:00

Jam 7.00

Jam 8:00

Jam 09.00

Jam 10.00

Jam 11.00

Jam 12.00

Jam 13.00

Jam 14.00

Jam 15.00

Jam 16.00

Jam 17.00

Jam 18.00

Jam 19.00

pukul 20.00

pukul 21.00

pukul 22.00

pukul 23.00

PEMIKIRAN TENTANG PRODUK BERIKUTNYA