**Jenis:** Softselling

**Pilihan Judul:**

* Siapa yang Senasib dengan Mas Jono?
* Ini Saran Saya untuk Mas Jono
* Udah Coba Ini Itu Tetap Gagal, Cek Ini…
* Ingin Nambah Penghasilan, Tapi…
* (Solusi) Ganti-ganti Jualan Gak Laku

Sebut saja namanya Mas Jono.

Ia sangat tertarik ingin punya penghasilan besar. Pikirannya terbuka sehingga ia pernah mencoba menjadi agen asuransi, agen property, ikutan MLM, jadi dropshipper, affiliate marketer dan banyak lagi.

Mas Jono ini pindah dari bisnis ini itu karena merasa mentok dan gak ada hasil maksimal. Penyebabnya adalah karena ternyata ia gak menguasai pengetahuan marketing sama sekali sehingga kesulitan untuk menjual.

Yang sering ia lakukan adalah langsung promosi hardselling kepada cold market di dalam kerumunan baik di grup Facebook, telegram, WA milik orang lain, atau sering juga ia melakukan spam dengan promo langsung ke chat personal tiap orang.

Dengan cara manual atau organik jangkauan promosinya sangat kecil, capek prosesnya tapi hasilnya zonk. Lalu Mas Jono sadar bahwa ia harus menggunakan iklan berbayar.

Akhirnya ia sediakan budget promosi rutin untuk FB Ads. Sayangnya setelah iklan sudah running berminggu-minggu dan habis uang belasan juta tapi hasilnya tak sesuai harapan.

Penjualannya memang ada tapi tidak sebanding dengan biaya iklan. Ini dia sebut BONCOS.

Lalu bagaimana saran saya?

1. Pilih satu produk dulu yang akan dipromosikan misalnya jualan Property untuk hunian
2. Kuasai detil produknya catat poin-poin penting yang bisa dibuat konten gratis
3. Buat dalam bentuk tulisan atau video misalnya tips memilih rumah tinggal untuk keluarga kecil, hal-hal penting yang perlu menjadi pertimbangan, tips menata funiture dan ruangan sesuai kebutuhan, tips membuat rumah tinggal jadi lebih nyaman dan sehat dll
4. Jadikan konten yang sudah dibuat tersebut untuk email terjadwal misalnya selama 7 hari atau bisa juga diberikan sekaligus dalam bentuk ebook atau video ecourse gratis
5. Buat halaman penawaran gratisnya yang menjelaskan bahwa mereka bisa mendapatkan konten gratis tersebut hanya dengan memasukan alamat email atau No Hp
6. Mulai iklankan penawaran gratis tersebut agar mendapatkan data leads atau prospek terlebih dahulu
7. Barulah lakukan promosi produk yang dijual boleh secara berbarengan dengan konten edukasinya

Dengan cara tersebut saya yakin jauh lebih ampuh dibandingkan dengan promosi langsung membabi buta kepada orang yang belum kenal siapa kita.

*[Selanjutnya bisa Anda sambungkan dengan kalimat penawaran Anda seperti contoh di bawah ini mempromosikan ecourse FB Ads]*

Mau belajar step by step Facebook Ads dari dasar sampai advanced bersama dengan **250+** internet marketer lainnya?

Saya rekomendasikan Anda belajar di **Ecourse X** >> **LINK**

“Testimoni pertama bla bla bla bla ini contoh testimoni kepuasan dari member lama atau review dari ekspert” **Nama dan profesi**

“Testimoni kedua bla bla bla bla ini contoh testimoni kepuasan dari member lama atau review dari ekspert” **Nama dan profesi**

“Testimoni ketiga bla bla bla bla ini contoh testimoni kepuasan dari member lama atau review dari ekspert” **Nama dan profesi**

Itu adalah beberapa testimoni dari mereka yang udah join duluan dan mempraktekan panduannya atau review dari para expert seputar **Ecourse X**.

Masih banyak sekali testimoni dan kisah sukses lainnya yang bisa Anda lihat di halaman ini >> **LINK**