**Jenis:** Softselling

**Pilihan Judul:**

* Fokus Produk Dulu atau Market Dulu?
* Pilih Mana: Product VS Market
* Mau Mendominasi Instagram?
* Dilema Pemula Saat Akan Jualan Online
* Ecourse Instagram Terbaru

Untuk temen-temen pemula yang baru mau jualan online, seringkali bingung antara nentuin produk dulu atau marketnya dulu. Apa Anda pernah ngalamin gitu juga?

Menurut saya simple aja sih:

Gini, kalau sekarang belum punya produk sama sekali lebih baik fokus bangun market dulu.

Medianya bisa channel youtube, akun IG, list email, channel telegram, grup whatsapp dan sebagainya.

Caranya gimana?

Ya dengan bikin konten yang topiknya kita kuasai dan dibutuhin mereka. Misalnya, kebetulan kita bisa masak, ya udah bikin aja konten resep masakan, atau tips trik mengelola bahan makanan.

Nanti market yang ngumpul kan mayoritas ibu-ibu muda yang udah nikah. Mungkin sampe sini ada yang komplain, kok ibu-ibu muda doang? Ibu-ibu tua emang gak masak?

Kan kita bicara medianya ini online, asumsi saya ibu muda lebih melek internet dibandingkan ibu tua. Gitu loh… peace. Hehe

Nah dengan kita punya market yang tertarget begitu maka ke depan kita bisa jualan produk-produk kebutuhan rumah tangga, produk untuk anak, atau kebutuhan ibu muda.

Produk ini gampang aja, bisa jualkan produk orang lain, bisa dropship, bisa kerjasama dengan pemilik produk, jadi reseller dll,

Bahkan gak menutup kemungkinan Anda jadi bikin brand sendiri setelah melihat karakteristik audiens yang Anda miliki tersebut.

Masuk akal kan alurnya?

Lalu sebaliknya kalau sekiranya sekarang udah terlanjur punya produk, misalnya udah jadi reseller lisptik, udah join MLM dll, ya gak perlu galau lagi, tinggal lanjutin bangun market yang sekiranya tertarik dengan produk tersebut.

Jadi lagi-lagi bikin kontennya harus yang dibutuhkan oleh orang yang berpotensi membeli produk Anda.

Contoh riil, produk yang kita jual itu susu atau vitamin anak biar sehat dan pinter. Berarti target market kita kan orang tuanya kan?

Jadi kontennya lebih ke tips jadi orang tua yang baik, tips mendidik, tips ngatasi sakitnya si kecil, berbagi pengalaman menjadi orang tua saat problem ini dan itu.

Kebayang?

*[Selanjutnya bisa Anda sambungkan dengan kalimat penawaran Anda seperti contoh di bawah ini mempromosikan Ecourse Instagram]*

Nah karena kita tau bahwa mau bangun market dulu atau udah ada produk sama-sama membutuhkan konten untuk memperkuat branding dan juga mendapatkan perhatian audiens maka kita harus fokus bagaimana membuat konten yang berkualitas.

Saat ini salah satu sosial media yang populer adalah Instagram dan kita bisa belajar dari para senior yang udah sukses menggunakan IG untuk mendapatkan calon pembeli potensial.

Dalam **Ecourse X** kita akan mendapatkan panduan lengkap step by step bagaimana membuat konten yang disukai oleh user instagram.

Lihat detil **produk X** disini >> **LINK**