


**EBOOK
GRATIS**

CARIUANG.NET

**MENAKLUKAN
TOKOPEDIA DAN SHOPEE**



**SUDAH CEK
tokopedia
BELUM?**

DOWNLOAD DI
Google play

tokopedia.com



Shopee

Download on the
App Store

GET IT ON
Google Play

MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE



MENAKLUKAN TOKOPEDIA & SHOPEE

PENDAHULUAN

Perkenalkan saya Randi Setiadi, sebagai Direktur salah satu perusahaan nasional dan Internet Marketer yang sudah menggeluti Internet sejak tahun 1999. Dengan pendidikan terakhir Sarjana Komputer.

Tahun 1999 merupakan pertama kalinya masyarakat Indonesia mengenal Internet. Dan setiap tahun semakin banyak pengguna Internet di Indonesia. Ini menjadi peluang dan merubah kebiasaan masyarakat Indonesia. Terutama dengan makin berkembangnya teknologi gadget dan smart phone, serta makin mudahnya koneksi Internet.

Dengan keunggulan Internet membuat semua orang berubah cara pandang dan kebiasaannya. Hampir bisa dikatakan semua barang atau jasa bisa di jual dengan media Internet / online.

MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE

Pertama kali jual beli ada di Internet muncul, banyak orang yang mengkhawatirkan tentang penipuan yang sangat banyak terjadi. Kekhawatiran ini terus terjadi dan semakin banyak orang yang tidak percaya dengan penjualan di Internet.

Bukan hanya itu dengan perkembangan teknologi yang cepat, kebiasaan orang pun berubah-ubah dengan cepat pula.

PERUBAHAN JAMAN

Saat ini bisnis konvensional banyak berguguran dengan maraknya kebiasaan masyarakat milenial yang mengandalkan toko-toko online untuk berbelanja.

Padahal bila anda perhatikan di bisnis online pun terjadi banyak perubahan, dan tidak sedikit yang berguguran, yang dulu menjadi tempat belanja primadona, berangsur-angsur berpindah dengan cepat.



Dulu FJB Kaskus sangat diminati dalam bertransaksi jual beli, tapi karena banyaknya penipuan maka pembeli berangsur-angsur berpindah ketika diperkenalkan Tokopedia, Bukalapak, Blibli, Dinomarket, Shopee dll karena memberikan keamanan

MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE

yang lebih tinggi dan tentu saja dengan cara pembayaran yang lebih fleksibel. Dan kadang-kadang memberikan promo yang menguntungkan pembeli. Seperti gratis ongkir.

Dulu penjualan voucher diskon seperti dealkeren yang berubah namanya menjadigroupon Indonesia, sangat diminati, tetapi karena banyaknya barang yang kurang baik, membuat toko online ini ditinggalkan pelanggannya.



Jadi yang saat ini merasa paling baik, dalam sekejap akan menjadi tidak populer lagi. Dulu anak-anak muda yang kreatif mampu menjadi besar dalam sekejap karena internet, tapi dalam waktu yang singkat pun akan cepat berubah bahkan tenggelam.

Internet atau bisnis online bagi sebagian orang menjadi ladang peluang, bahkan mengatakan bahwa Internet merupakan ladang subur yang siap di panen. Tapi di hari berikutnya bisa berubah menjadi sangat kejam, bahkan banyak bisnis besar yang hilang di Internet.

Sejarah Internet mencatat banyak sekali perusahaan dot com yang terjun bebas, padahal dulunya sangat diandalkan.

MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE

Oke cukup rasanya membahas soal masa lalu dan perkembangan internet, meskipun banyak hal yang ingin disampaikan.

Untuk itu satu yang saya garis bawah :

“Internet terutama Bisnis online akan cepat sekali berubah. Tidak ada yang abadi, Anda harus cepat2 mengambil peluang, sebelum nanti akan berubah kearah yang lain.”

HUKUM DAN ATURAN DI INTERNET

Oke saya akan jelaskan, di Internet hukum berlaku sangat abu-abu, tidak seperti di real world, hitam dan putih. Bagi sebagian orang teknik beda dianggap brilian, tapi sebagian yang lain lagi dianggap melanggar etika.

Sehingga teknik-teknik yang menguntungkan bisa dianggap kecurangan bagi sebagian orang yang tidak mengenal teknik tersebut. Atau bahkan teknik tersebut dianggap merugikan pihak lain. Jadi tolong baca dan tanggapilah secara bijak.

MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE

Beberapa kesalahan orang dalam menilai bisnis online.

Kesalahan Online Marketer Menganggap Kalau Ingin Laku

- 1. Harus Gold Member**
- 2. Harus Pakai Iklan**
- 3. Harga Paling Murah**
- 4. Harus Banyak Barang**
- 5. Barang Harus Unik**
- 6. Barang Produk Sendiri**
- 7. Reputasi Toko Bagus**

Mari kita bahas satu persatu :

1. Harus Gold Member karena toko dengan gold member memberikan keuntungan jumlah barang yang di jual lebih banyak, dan mendapatkan reputasi toko yang baik, ini anggapan yang SALAH. Banyak pembeli tidak peduli toko dengan gold member, selama barang yang dijual memiliki harga yang termurah (menurutnya, karena kenyataannya belum tentu) dan ongkirnya juga murah (biasanya free ongkir atau kota yang sama) maka akan dibeli.
2. Harus Iklan dengan Top Ads sehingga produknya akan tampil di halaman 1, ini juga SALAH, karena pembeli sekarang sudah sangat cerdas, sebelum melakukan pembelian maka dia akan melakukan penelusuran terlebih dulu sampai beberapa halaman pencarian.

MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE

3. Harga paling murah TIDAK MENJAMIN barang akan dibeli. Ketika produk anda tidak ditemukan oleh pembeli, jangan harap akan laku, meskipun harga sudah paling murah di tokopedia, atau bahkan di dunia.
4. Harus Banyak Barang dianggap akan mempunyai peluang terjual makin besar, juga SALAH, karena ketika barang-barang yang anda jual berada di halaman-halaman belakang apalagi di atas halaman 20, jangan harap akan terjual. Karena barang anda tidak ditemukan atau tidak dilihat oleh pembeli.
5. Barang unik dianggap mempunyai saingan yang sedikit juga SALAH, karena mungkin malah saking uniknya orang-orang belum tau bahwa produk itu pernah ada.
6. Produk sendiri dianggap bisa memberikan harga paling bottom, ini juga SALAH, banyak penjual di tokopedia berhasil dengan menjual produk orang lain.
7. Reputasi Toko Bagus, dianggap dengan reputasi yang bagus tidak akan terjadi penipuan, juga SALAH, karena pembeli sudah cerdas, semua transaksi harus melalui billing tokopedia, sehingga bila produk yang dibeli tidak bagus atau bohong, bisa di kembalikan atau masuk ke bagian resolusi pelanggan, sehingga si penjual tidak akan mendapatkan uangnya. Jadi penipuan sangat kecil terjadi.

Nah dengan poin 1 dan 2 anda mengerti kan kenapa saya harus menggunakan nama samara.

MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE

TEKNIK MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE

Teknik ini sudah saya terapkan kepada puluhan toko dan menghasilkan penjualan yang meroket. Dari penjualan barang-barang elektronik seperti Handphone, baju-baju muslim, buku, mainan anak-anak, dan sebagainya.

Oke saya bahas dulu teorinya, nanti saya akan berikan langkah-langkah pemakaiannya.

Sebenarnya untuk mengalahkan toko-toko yang lain di tokopedia, shopee maupun di market place lainnya seperti Bukalapak, Lazada dan lain sebagainya cukup sederhana, hanya membuat produk kita ada di halaman 1 – 10 (biasanya saya hanya menargetkan 1-3), kalau produk kita berada di halaman di atas itu bahkan sampai di atas halaman 20, jangan harap akan dibeli orang.

Bisa anda bayangkan bila produk yang anda jual berada di halaman 20 keatas, barang anda murah, unik, reputasi toko dan gold member tidak akan membantu anda menjual produk tersebut, karena pembeli tidak menemukan barang anda.

Saya pernah menjual produk HP secara dropship yang lebih mahal dari toko yang lain, padahal toko saya tidak banyak

MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE

barang, reputasi yang masih nol karena toko baru, dan free membership. HP baru tersebut berharga diatas 5 juta rupiah.

Jadi ini terbukti bahwa gold member dan reputasi toko tidak banyak membantu banyak. Ini terjadi bukan karena pembeli yang kurang cerdas, tidak, produk yang saya jual masih lebih murah dari pada orang jualan di konter-konter HP di Roxy. Tapi jelas bukan yang termurah di Tokopedia, karena saya pun mengambil produk dropshiper dari Tokopedia juga.

Aneh bagi anda, tapi tidak aneh bagi saya, karena toko yg termurah tersebut tidak ditemukan oleh pembeli dan produk saya yang dia temukan. Ini benar-benar terjadi.

Oh iya satu lagi, saya tidak menggunakan metode berbayar, semuanya gratis. Jadi buka toko dengan gratis, produk ambil dari toko lain dan tidak membeli token iklan dari Tokopedia. Semuanya Gratis hanya menggunakan teknik saja.

Tekniknya adalah dengan memanfaatkan promote gratis yang di sediakan oleh Tokopedia dan Shopee.

Untuk Tokopedia, setiap 1 jam hanya boleh promote 1 produk saja. Sedangkan Shopee setiap 4 jam hanya boleh promote 5 produk saja.

MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE

Berikut adalah contoh promo gratis dari Tokopedia dan Shopee

TOKOPEDIA :



Tekan tombol "Promo Perjam"

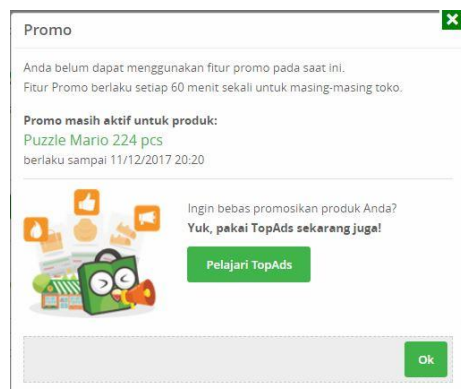
Akan muncul pop up yang mengatakan berhasil atau tidaknya, 1 Toko hanya

boleh promosi gratis 1 jam 1 produk.

Produk Berhasil di Promote



Produk Gagal di Promote



MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE

SHOPEE :



Setelah Tombol "Naikkan Produk" di tekan.



Untuk Shopee Gratis Promote dalam 4 jam boleh promote 5 produk.

Dengan demikian maka dalam waktu sekitar 15 menit – 20 menit produk anda akan naik ke halaman 1. Dengan demikian akan memiliki peluang untuk di beli semakin tinggi.

Jadi dengan cara sederhana dan gratis produk anda akan mempunyai peluang di beli makin semakin tinggi.

MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE



AUTOMATIC ROBOT

Maka dengan promote gratis maka produk anda akan naik ke halaman pertama.

Meskipun promote gratis ini sangat bermanfaat, tapi ternyata pekerjaannya menyita waktu dan membosankan. Menunggu 1 jam untuk promote 1 produk untuk Tokopedia atau 4 jam untuk promote 5 produk untuk Shopee, terkadang sangat membosankan, bahkan terlalu banyak waktu penting lain sehingga promote ini sering terabaikan atau terlewat.

Sehingga dengan demikian dibutuhkan Automatic Promote sehingga produk anda bisa di promote selama 24 jam tanpa berhenti.

Bagaimana caranya sehingga produk bisa di promote tanpa berhenti ?

Caranya dengan Automatic Robot.

Apa itu Automatic Robot ?

Automatic Robot adalah program yang berjalan selama 24 jam tanpa berhenti untuk melaksanakan tugas yang

MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE

diperintahkan, dalam hal ini maka Automatic Robot ini melaksanakan perintah untuk promote dengan interval waktu yang ditentukan.

Apa kelebihan Automatic Robot ini ?

1. Promote produk Tokopedia atau Shopee selama 24 jam non stop
2. Tepat waktu tanpa mengeluh karena ini adalah program automatic
3. Bisa di pakai puluhan bahkan ratusan toko
4. Bisa menguasai satu kategori tanpa batasan produk

Bagi anda yang tertarik untuk mempelajari cara membuat Automatic Robot ini, silahkan kunjungi cariuang.net.

Link diatas mengandung hyperlink dan id member sponsor. Setiap orang yang berminat untuk mempelajari automatic robot ini harus melalui link sponsor dan setiap member mempunyai eBook di member area yang mengandung link sponsornya. Sehingga cukup menyebarkan eBook Gratis maka akan menghasilkan uang secara automatic.

MENAKLUKAN TOKOPEDIA DAN SHOPEE

APA YANG DAPAT DARI CARIUANG.NET ?

1. Belajar membuat Automatic Robot
2. Belajar tools yang dipakai
3. Automatic Robot bisa dipakai disemua hal bukan hanya untuk automatic promote
4. Bisa dipakai untuk automatic like facebook, automatic follow tweeter, automatic follow instagram, view youtube, autoresponder dan sebagainya. Semua bisa dilakukan, batasannya adalah imajinasi anda.
5. Dengan join menjadi member akan mendapatkan duplikasi website dengan kode member sehingga bagi yang join menggunakan link sponsor, maka anda akan mendapatkan komisi 50%.
6. Mendapatkan link produk eBook Premium senilai ratusan juta rupiah. Silahkan lihat daftarnya di website www.cariuang.net
7. Garansi 1 tahun uang kembali 100% bila hasil tidak sesuai dengan penawaran tanpa pertanyaan.

Berapa harga yang pantas untuk produk ini ?

