



Diterbitkan Oleh:  
[www.WellyMulia.com](http://www.WellyMulia.com)

Anda boleh memberikan Ebook ini kepada saudara/teman/rekan anda, dengan catatan report ini diberikan sesuai naskah aslinya.

## Contents

Tentang Penulis	03
<b>Pengantar</b>	<b>04</b>
Perjalanan Saya Di Dunia Internet Marketing	05
<b>3 Sebab Mengapa Pemula Internet Marketing Gagal</b>	<b>08</b>
6 Cara Untuk Tetap Fokus Kepada Goal Anda	12
<b>Money Blogging Atau Personal Blogging?</b>	<b>16</b>
7 Cara Menulis Di Blog Anda Secara Efektif	19
<b>Bagaimana Supaya Blog Anda Dikunjungi Pengunjung Lagi &amp; Lagi &amp; Lagi</b>	<b>24</b>
4 Alasan Mengapa Anda Perlu Meng-track Pengunjung Anda	28
<b>Branding Sebagai Expert?</b>	<b>31</b>
Give First, Receive Second	34
<b>Rangking Nomor 1 Di Google?</b>	<b>37</b>
Ads Marketing, Affiliate Marketing, Atau Product Creation?	43
<b>Buat Produk Apa Untuk Bisnis Anda?</b>	<b>48</b>
Rp. 2.264.819 Nett Profit Dalam 1 Hari Hanya Dengan Mengetik Email Yang Memakan Waktu 10 Menit	51
<b>Akhir Kata</b>	<b>56</b>
Resources	57

## Tentang Penulis



**Welly Mulia** adalah seorang Internet Marketer yang telah menjalankan bisnis Internet sejak Juni 2006, mulai dari NOL.

Pada Januari 2008 Welly menjadi full time Internet Marketer dan telah resign dari pekerjaannya di sebuah perusahaan yang bergerak di bidang pelatihan SDM ([Balanced Training](#)).

Sebelum menjadi full time Internet Marketer, Welly menjalankan bisnis Internet part time. Pagi – sore ia ngantor. Malam – subuh ia belajar dan **MEPRAKTEKKAN** Internet Marketing (sengaja pakai huruf besar dan di bold karena banyak orang hanya belajar dan belajar terus tanpa mempraktekkan apa yang telah mereka pelajari).

Pada awal menjalankan bisnis Internet Welly mengalami banyak hambatan, seperti para pemula Internet Marketing lainnya: mulai dari information overload (terima terlalu banyak informasi), tidak tahu dan bingung mau mulai dari mana, dan yang paling umumnya (dan parahnya) adalah Welly **berpikir** Internet Marketing bisa membuatnya cepat kaya tanpa perlu bekerja; tinggal klik sini klik situ dan duit pun mengalir (seperti banyak orang yang mengatakan bahwa bisnis Internet gampang, mudah, dan bisa cepat kaya dalam waktu yang sangat singkat).

Ternyata pemikiran ini salah besar, dan Welly menyadari bahwa bisnis Internet layaknya seperti bisnis offline atau bisnis apapun, yaitu: kita harus kerja keras, cerdas, dan maju terus untuk bisa mencapai kesuksesan.

Setelah berjuang dan bekerja keras selama 1.5 tahun, akhirnya kerja keras Welly membuahkan hasil juga karena pada Januari 2008 Welly telah menjadi full time Internet Marketer yang menjalankan bisnis Internetnya 100% murni dari rumah.

## Pengantar

Hi Teman yang telah mengambil tindakan untuk mendownload, membuka, dan kemudian membaca ebook ini...

Setiap hari banyak peluang yang melewati anda, dan anda sekarang membaca ebook ini juga karena anda telah melihat peluang dan mengambil tindakan untuk mendownload dan membaca ebook ini.

Selamat atas tindakan yang telah anda ambil, karena ini artinya anda mau meningkatkan kualitas hidup anda dengan belajar berbisnis di Internet.

Ebook ini adalah kumpulan dari beberapa artikel yang telah saya tulis di blog saya beberapa waktu lalu.

Saya tahu anda sibuk, jadi tanpa membuang waktu anda lagi, silakan anda membaca dan mempelajari materi yang disampaikan di ebook ini.

Kalau anda mengalami kesulitan mengerti dan memahami apa yang disampaikan di ebook ini, mungkin anda mau mendapatkan report GRATIS saya [1 Juta Rupiah Pertama Anda Lewat Internet](#) yang lebih mudah di mengerti bagi pemula.

## Perjalanan Saya Di Dunia Internet Marketing



Posting pertama [blog ini](#) dilakukan 3 bulan yang lalu (tepatnya pada Februari 14 2008). Selama 3 bulan ini saya lebih sering memberikan tips2 dan hal2 yang berhubungan dengan Internet Marketing, dan belum pernah menceritakan hal2 yang lebih bersifat pribadi seperti bagaimana saya bisa berkecimpung di dunia Internet Marketing.

Untuk anda bisa lebih mengenal saya, saya ingin mensharing sedikit kepada anda ttg perjalanan saya di dunia Internet Marketing.

Saya mulai mengenal dari **NOL** yang namanya Internet Marketing pada Juni 2006, dan saat itu saya masih menekuni bisnis ini part time, karena saya sendiri masih bekerja full time di bidang seminar dan training ([Balanced Training](#), [Omzetter](#), [Tranzworks](#)).

Sebenarnya sih selain bekerja di Balanced Training, Omzetter, dan Tranzworks, saya juga sebagai co-owner di ketiga organisasi tsb. Jadi kadang bisa colong2 waktu dikit deh untuk mempelajari Internet Marketing hehehe 😊

Setelah saya pelajari dan menekuni bisnis Internet Marketing ini matian (ini bukan mengheboh2 kan lho). Saya beneran

memperjuangkannya mati2an. Tahukah berapa waktu dan darah yang telah saya investasikan?

Wah sudah ga kehitung deh.

Pagi sampai sore saya kerjain tugas kantor saya. Malam - subuh (jam 3 atau jam 4 pagi), saya pelajari Internet Marketing.

Sampe teman dan keluarga saya melihat saya dengan pandangan yang aneh (dan kasihan?) dan 'menasehati' saya untuk bangun dari mimpi saya yang tidak mungkin tercapai.

Mereka bilang: "Stop dreaming, bangun lah dari mimpimu. Mana ada yang dapet duit dari Internet! Kalau ada pun itu pasti scam, dan loe adalah orang pertama yang akan ditipu oleh mereka...bla la bla..."

Well, you know lah. Saya ga perlu teruskan ngocehan dari mereka kan?

1.5 tahun kemudian, pada Januari 2008, akhirnya kerja keras saya membuahkan hasil juga. Saya resign dari posisi saya dan menjadi full time Internet Marketer. Sudah 4 bulan lebih saya menjalankan hidup sebagai full time Internet Marketer. Bulan ini adalah bulan ke 5 😊

Apakah semua ini worth it?

Cape2 menekuni bisnis Internet Marketing sampai tengah malam dan akhirnya kurang tidur, sedangkan teman2 saya yang lain have fun, gaul, hang out sini situ lah, dugem, ngafe, enjoy life deh pokonya.

Belum lagi sering diejek dan diketawain: "Ngapain loe cari duit terus dari Internet? Itu mah bohong wiii! In your dreams baby!"

Apakah semua ini worth it?

**OHHH YESSS!!!** Sangat sangat worth it! Saya **tidak akan** menukar apapun dengan pengalaman 1.5 tahun yang luar biasa ini.

Dalam waktu tsb saya belajar banyak sekali hal2 ttg bisnis di Internet. Saya bukan bilang sekarang saya jago sekali di Internet Marketing, saya hanya mau menyampaikan kepada anda saya benar2 belajar banyak sekali ttg Internet Marketing.

Masih banyak koq yang jauh lebih hebat dan jago daripada saya 😊

Dan masih banyak koq yang saya harus terus pelajari.

Tapi untuk men-sharing pengalaman dan ilmu yang telah saya dapat, saya tidak harus menjadi yang nomor 1 kan?

Saya sangat bersyukur saya tidak pernah give up dalam 1.5 tahun itu. Sudah beberapa kali sih saya \*hampir\* give up karena mengalami frustrasi mengapa semua yang telah saya lakukan dan kerjakan masih saja tidak ada hasil.

Untung saya bertahan terus, kalau tidak blog ini tidak akan pernah ada hehehe

Setelah saya akhirnya mendapatkan hasil dan menjadi full time Internet Marketer, saya pikir bakal lebih santai sedikit (kan sudah tidak perlu pusing dengan urusan training dan seminar saya), ehhe tapi kenyataannya tidak juga tuh.

Malah karena sekarang sudah bisa benar2 fokus, saya jadi mempunyai banyak ide untuk menjalankan proyek2 Internet Marketing. Tentunya tidak semua ide bisa menjadi kenyataan.

Akhirnya saya tetap bekerja kaya orang gila di depan komputer. Seharian online 16 jam di depan komputer. Hmmm... koq masih tetap sibuk seperti dulu ya???

Anyway, saya senang dan puas dengan kehidupan saya sekarang ini sebagai full time Internet Marketer. Lumayan, tiap hari bisa bangun jam 10 atau 11 atau jam berapa saja sesuai kesukaan saya, terus minimal kalau besok saya merasa jenuh dan cape, bisa cuti tanpa harus dapat persetujuan atasan atau bos...hehehe tapi cuti beberapa hari saja, kalau cuti ber-minggu2 atau ber-bulan2 sih masih belum sanggup, kudu cari team untuk menjalani semua proses bisnis dulu baru bisa 😊

Saya menceritakan ini semua kepada anda bukan untuk pamer, melainkan untuk meng-inspirasi anda bahwa bisnis Internet ini adalah bisnis yang nyata, dan siapapun bisa berhasil apabila mereka benar2 menginginkannya dan mau bekerja keras untuk mencapainya.

Pelan2 saya mau ke arah situ, yaitu mencari team lengkap yang menjalani semua bisnis proses saya sehingga saya cuti ber-bulan2 pun duit pun tetap mengalir. Ini baru namanya passive income baby!

### 3 Sebab Mengapa Pemula Internet Marketing Gagal



Apabila anda telah atau akan berkecimpung di dunia Internet Marketing, tentunya anda pasti sudah ada niat untuk mendapatkan duit dari Internet.

Masalahnya adalah banyak pemula seringkali bingung mau mulai bisnis Internet ini dari mana? Biasanya banyak dari pemula ini yang meragui apakah bisnis Internet adalah bisnis yang nyata atau hanya tipuan/scam.

Dan biasanya juga mereka yang menilai bisnis Internet adalah tipuan/scam adalah mereka yang belum/tidak mendapatkan hasil dari Internet Marketing.

Menurut [Business Week](#), "64.2% of the businesses failed in a 10-year period". Artinya 64.2% bisnis dalam periode 10 tahun gagal.

Bagaimana dengan bisnis Internet Marketing? Saya juga tidak tahu angka yang pastinya, namun saya yakin sekali tingkat kegagalan seseorang yang baru saja mulai terjun di Internet Marketing lebih tinggi dan lebih cepat gagal.

Serakang pertanyaannya adalah mengapa para pemula Internet Marketing seringkali gagal?

Menurut saya, ada 3 sebab:

#### **1. Mau hasil instant, mau yang gampang, tidak mau bekerja keras**

Saya sudah sering mengatakan bahwa untuk mendapatkan hasil dari Internet Marketing maupun dari bisnis apapun, anda MUTLAK harus sabar, MUTLAK harus mengalami frustrasi dan kegagalan terlebih dahulu, MUTLAK harus bekerja keras, dan MUTLAK harus bekerja cerdas juga.

#### **2. Cepat menyerah**

Ketika mengalami kegagalan sementara, mereka langsung down dan tidak berdaya, lalu langsung menyerah.

Saya menggunakan kata “kegagalan sementara” karena sejujurnya memang itu, kegagalan sementara. Untuk mendapatkan hasil tentu anda harus gagal terlebih dahulu.

Mana ada pemula yang baru terjun di bisnis online langsung sukses tanpa gagal sekalipun!

Teman, saya mengatakan kepada anda sekali lagi: Tidak ada seorangpun yang menekuni suatu bidang, apapun bidang tsb, dan langsung mendapatkan hasil tanpa mengalami kegagalan sementara.

Kalau anda sekarang sedang kerja di sebuah perusahaan dengan posisi supervisor, manager, atau direktur, coba ingat kembali apakah untuk mendapatkan posisi tsb gampang? Apakah proses mendapatkan posisi tsb selalu mulus terus tanpa ada rintangan apapun?

Tentu jawabannya tidak! Kalau mendapatkan posisi tsb gampang semua orang sudah menjadi manager dan direktur dong.

### **3. Bingung mau mulai dari mana**

Jangankan orang pemula, saya saja sampai saat ini masih mengalami information overload.

Apa itu information overload? Information overload artinya informasi yang anda peroleh terhadap sesuatu saking banyaknya sampai akhirnya anda bingung mau mulai dari mana.

Kalau dalam Internet Marketing, seringkali kita mendapatkan informasi bahwa untuk mendapatkan duit dari Internet anda harus belajar bagaimana menciptakan produk sendiri untuk jual kepada orang lain, bagaimana menggunakan Google Adwords untuk mendatangkan traffic, bagaimana menggunakan social bookmarking dan social networking untuk meningkatkan traffic, bagaimana JV (kerjasama) dengan para Internet Marketer lainnya, bagaimana melakukan on-page atau off-page SEO yang benar untuk mendapatkan traffic dari Google, bagaimana menulis artikel untuk mendapatkan pengunjung, dll.

Kelihatannya Kenyataannya banyak sekali yang harus dikerjakan, dan akhirnya karena bingung mau mulai dari mana, kita ngomong ke diri sendiri: "ah entar aja deh gue coba pelajari lagi, pusing pala gue..."

Dan akhirnya you know dong apa yang akan terjadi?

Ya, tidak akan terjadi apa-apa karena tidak ada ACTION. Selamat kepada kita semua 😊

Ketika anda bingung mau mulai dari mana, pahami posisi anda sekarang terlebih dahulu. Anda sekarang berada di mana?

Kalau anda adalah seorang pemula di Internet Marketing, tentunya **untuk saat ini** anda tidak perlu pelajari bagaimana JV (kerjasama) dengan para Internet Marketer lainnya, karena sudah \*hampir\* pasti penawaran anda kepada mereka akan ditolak.

Kecuali penawaran anda begitu dahsyat dan menarik, kalau tidak jangan harap mereka mau bekerja sama dengan anda. Coba saja anda memposisikan diri anda sebagai pakar di Internet Marketing, lalu ada newbie yang datang menawarkan kerjasama dengan anda. Kira-kira anda mau terima penawaran tsb?

Intinya adalah, anda harus menyadari diri anda ada dimana saat ini. Yang tidak perlu anda pelajari saat ini, ya di skip saja **untuk saat ini**. Fokus kepada ilmu dan pekerjaan yang bisa menghasilkan paling banyak untuk anda **saat ini**.

Tahukah anda tidak semua ilmu dan pekerjaan mempunyai kepentingan yang sama. Ada yang lebih penting, ada juga yang kurang penting, dan ini tergantung kepada posisi anda saat ini.

Pernah dengan Hukum Pareto? Dikutip dari [Wikipedia](#):

*"The **Pareto principle** (also known as the **80-20 rule**, the **law of the vital few** and the **principle of factor sparsity**) states that, for many events, 80% of the effects come from 20% of the causes."*

Artinya **20% pekerjaan** akan menghasilkan **80% penghasilan**.

Sebaliknya pun sama, **80% pekerjaan** akan menghasilkan **20% penghasilan**.

Tugas anda dan saya tentunya adalah menentukan 20% pekerjaan yang menghasilkan 80% penghasilan.

Jadi kuncinya adalah **FOKUS** kepada tugas dan pekerjaan anda yang paling penting **saat ini**.

**Jadi tips untuk anda hari ini adalah:**

1. Siap bekerja keras dan cerdas, sabar, dan menyaradi bahwa mendapatkan hasil dari Internet Marketing adalah sebuah proses yang sulit dan panjang 😊
2. Kuatkan mental anda dan yakinkan kepda diri sendiri bahwa anda MUTLAK HARUS mengalami kegagalan sementara, dan maju terus 🏆
3. FOKUS kepada 20% pekerjaan anda yang menghasilkan 80% penghasilan anda. Yang tidak anda perlu pelajari **saat ini** diabaikan saja 😊

## 6 Cara Untuk Tetap Fokus Kepada Goal Anda

Banyak Hampir setiap orang yang terjun di bisnis internet mengalami kesulitan untuk tetap fokus terhadap goal atau tujuan yang telah mereka tetapkan.

Tetapi bagaimanapun mereka masih lebih baik di banding orang-orang yang tidak punya goal atau tujuan sama sekali 😊



Biasanya orang-orang yang sulit untuk fokus terhadap goalnya dikarenakan banyak sekali gangguan di luar sana.

Program-program “cepat kaya” muncul hampir setiap hari dengan kecepatan seperti virus. Belum lagi email tipuan “anda dapat warisan dari Nigeria” yang menjamur dimana-mana.

Ada pepatah bahasa Inggris yang mengatakan “if it sounds too good to be true, it usually is”. Artinya apabila sesuatu kelihatannya sulit untuk dipercayai, biasanya hal tsb adalah tipuan.

Dalam artikel ini saya mau sharing 6 cara yang bisa membantu anda untuk Fokus kepada goal/tujuan anda:

### **1. Potong goal anda yang besar sehingga menjadi kecil**

Apakah anda tahu bagaimana memakan Gajah?

Caranya adalah dengan momotong gajah tsb sehingga menjadi potongan yang kecil-kecil.

Kalau goal anda terlalu besar, anda akan sulit untuk Fokus.

Contohnya seperti ini: Misalnya anda mempunyai goal untuk mendapatkan Rp. 100.000.000/bulan nett profit dari bisnis Internet anda. Mungkin untuk anda goal Rp. 100.000.000/bulan terlalu besar

buat anda sehingga anda langsung lemas ketika mendengar angka yang begitu besar.

Namun kalau anda memotong goal tsb menjadi, misalnya, Rp. 10.000.000/bulan dalam waktu 3 bulan, dan Rp. 30.000.000/bulan dalam waktu 6 bulan, lalu Rp. 50.000.000/bulan dalam waktu 1 tahun, Rp. 100.000.000/bulan dalam waktu 1.5 tahun, anda akan merasa lebih "ringan" dan lebih termotivasi untuk mencapai goal anda.

Yang tadinya anda pikir mustahil mencapai angka seratus juta Rupiah, sekarang anda lebih PD dan lebih yakin bisa mencapai goal tsb setelah anda memotongnya menjadi lebih kecil.

## **2. Fokus kepada goal yang mau anda capai**

Banyak orang, termasuk saya kadang-kadang, kehilangan Fokus ketika menjalani bisnisnya. Mau bisnis Internet keq, atau bisnis offline keq, semua orang pasti pernah mengalami kehilangan Fokus.

Misalnya goal anda saat ini adalah mendapatkan Rp. 50.000.000/bulan dari membuat dan menjual produk anda sendiri lewat Internet.

Berarti seharusnya anda melakukan aktivitas yang mendukung anda ke goal tsb, misalnya mendatangkan traffic kepada situs anda, atau membina hubungan yang baik dengan customer anda.

Tapi bukannya anda melakukan hal-hal tsb, malah anda browsing dan berbincang di forum HYIP atau forum Forex. Kan ini tidak ada hubungannya dengan goal anda!

Fokuslah kepada goal yang mau anda capai, dan hanya lakukan aktivitas yang mendukung goal tsb. Yang lain diabaikan saja.

## **3. Tentukan dateline yang spesifik untuk goal anda**

Hanya dengan mengetahui apa goal anda tidaklah cukup, karena anda HARUS menentukan **KAPAN** anda mau mencapai goal tsb.

Pada umumnya, ketika kita ditanya kapan mau mencapai goal kita, kita akan menggunakan kata-kata seperti "secepatnya", "as soon as possible", "tahun depan", atau "2 tahun lagi", dst. 😊

Jangan menggunakan kata-kata seperti ini, karena mereka tidak jelas.

Apa artinya "secepatnya" atau "as soon as possible"? Besok kah? Minggu depan kah?

Apa juga artinya "tahun depan" atau "2 tahun lagi"? Tahun depan kapan? 2 tahun lagi kapan? Januari kah? Atau Desember kah?

Gunakan dateline yang spesifik seperti "11 Agustus 2009". Nah dengan menggunakan tanggal yang spesifik seperti ini kan jauh lebih baik. 😊

Otak kita akan bekerja jauh lebih baik apabila kita mempunyai goal yang jelas dan spesifik, dan juga dateline yang jelas dan spesifik.

#### **4. Secara konsisten, ingatkan kepada diri sendiri goal anda**

Seringkali kita semangat menentukan goal kita hari ini, lalu beberapa hari atau minggu kemudian kita lupa ttg goal tsb.

Ini sebabnya anda perlu secara konsisten mengingatkan kepada diri sendiri apa goal anda.

Tulislah secara jelas dan besar di whiteboard atau papan tulis yang anda bisa lihat setiap hari.

Kalau ga ada papan tulis, anda bisa tulis di kalender meja, wallpaper komputer atau wallpaper hp anda. Yang penting adalah anda bisa **dengan mudah melihatnya setiap hari.**

Inii untuk mengingatkan kepada anda secara konsisten apa goal anda yang sebenarnya, sehingga anda tidak kehilangan Fokus. 😊

#### **5. Inspirasi dan motivasi diri anda sendiri**

Satu cara yang efektif untuk meng-inspirasi dan memotivasi diri anda sendiri terhadap goal anda adalah dengan mencari tahu siapa saja yang telah sukses di bidang anda, dan lihat, dengar, dan rasakan kesuksesan mereka.

Berapa penghasilan mereka setiap bulan? Dengan penghasilan seperti ini, apa saja yang bisa atau telah mereka lakukan untuk keluarganya maupun untuk dirinya sendiri. Apa gaya hidup mereka setelah mempunyai penghasilan seperti ini?

Ketika anda mengalami frustrasi dan kegagalan **sementara**, ingat kembali orang-orang tsb dan bayangkan betapa indahnyanya apabila anda seperti mereka. Dengan demikian, anda bisa semangat kembali mengejar impian/goal anda 😊

## **6. Hilangkan semua gangguan ketika anda lagi sedang Fokus**

Ketika anda lagi mau Fokus mengerjakan sesuatu, sebaiknya anda menghilangkan semua gangguan.

Maksudnya menghilangkan semua gangguan adalah seperti mematikan Yahoo Messenger, MSN, atau Skye anda (kecuali anda memang menggunakannya untuk bekerja), Friendster, Facebook, Outlook anda, TV, dan HP anda.

Pokonya segala sesuatu yang bisa mengganggu efektivitas anda bekerja, sebaiknya anda hilangkan!

Setelah anda selesai mengerjakan tugas untuk hari itu, barulah cek email anda, lihat Friendster TTM anda, chatting dengan pacar anda, dst.

FYI, saya sendiri pun cek email cuma 2 kali dalam sehari. Kalau setiap 10 menit saya cek email, pekerjaan saya tidak akan pernah selesai! hehehe 😊

## Money Blogging Atau Personal Blogging?



Di zaman sekarang, sudah banyak orang yang mempunyai blog sendiri. Jenis blog yang beredar juga berbagai macam, dari blog para ABG yang sekedar mau gaya dan having fun sama temen2nya, blog yang membahas ttg musik, ttg anime, ttg mobil, ttg handphone, ttg makanan, dst.

Semua jenis blog seperti yang disebutkan diatas secara umum bisa di categorikan dalam 2 tipe blog:

- Yang pertama adalah Personal Blogging, atau dengan kata lain blogging untuk sekedar fun, sharing informasi, memberi pendapat dan opini terhadap suatu topik tanpa mengharap mendapatkan uang.
- Yang kedua adalah Money Blogging, atau dengan kata lain blogging yang bisa mendapatkan uang/profit.

Sekarang mari kita lihat ciri-ciri kedua tipe blog ini.

Personal Blogging biasanya menggunakan blogging platform yang gratis seperti [Blogger.com](http://Blogger.com) dan [Wordpress.com](http://Wordpress.com) sehingga \*Hampir\*semuanya bener2 gratis. Tidak perlu beli domain, tidak perlu sewa hosting, yang perlu anda keluarkan hanya listrik komputer dan koneksi Internet anda.

Money Blogging pada umumnya menggunakan blogging platform seperti [Wordpress.org](http://Wordpress.org) (beda dengan Wordpress.com) dimana kita

harus mengeluarkan duit untuk membeli domain dan sewa hosting. Ada juga sih yang menggunakan blogging platform gratis seperti Blogger.com.

Yang manakah anda?

Atau anda belum punya blog?

Banyak orang masih tidak tahu bahwa nge-blog bisa mendapatkan duit. Coba mereka tahu, kira2 mau ga ya mereka berpindah dari Personal Blogging ke Money Blogging? 😊

Contoh yang nyata adalah teman saya. Sebut saja A. Ketika saya menjelaskan kepada A blogging itu bisa menghasilkan duit, ia bingung dan tidak percaya.

Ia bilang "Masa sih? Bukannya nge-blog itu cuma sekedar having fun dan menceritakan apa saja yang ingin kita ceritakan?"

Saya jawab "Betul, hanya saja orang2 seperti ini tidak 'me-monetize' blog mereka supaya bisa dapat uang. Mereka hanya doing it for fun, dan tidak dibayar."

'Me-monetize' blog anda artinya mendapatkan uang dari blog anda. Kata 'Monetize' berasal dari kata 'Money'.

Jadi, apabila anda sudah punya blog tapi hanya masih dalam tahap Personal Blogging, mengapa tidak dirubah menjadi Money Blogging sehingga anda bisa mendapatkan duit dari blog anda?

Anda tetap akan melakukan posting dan update blog anda seperti biasa, hanya saja dengan modifikasi area (space) tertentu di blog anda, anda bisa 'me-monetize' blog anda.

Salah satu cara yang paling gampang adalah dengan memasang iklan [Google Adsense](#) (apabila blog anda dalam bahasa Inggris), sehingga setiap kali pengunjung klik iklan Adsense anda, anda dibayar oleh Google.

Apabila blog anda dalam Bahasa Indonesia, anda bisa memasang iklan [KlikSaya](#) atau [KumpulBlogger](#) untuk mendapatkan uang.

Mendapatkan duit dari iklan hanyalah salah satu cara mendapatkan duit lewat blog, masih ada cara lain yang akan kita bahas di artikel-artikel selanjutnya.

Apabila anda masih belum mempunyai blog sampai saat ini, mengapa belum punya? Lumayan lho dapet duit dengan nge-blog....hehehe

Untuk membuat sebuah blog cukup sederhana dan simpel. Anda hanya perlu mengetik content anda lalu klik 'publish' dan posting pun akan muncul seketika. Jauh lebih gampang dari pada menggunakan Frontpage atau Dreamweaver untuk membuat website anda.

Pada awalnya ketika blog anda baru lahir, tentunya akan kesulitan mendapatkan pengunjung. Tidak apa2, terus menulis dan memberikan content yang bermanfaat di blog anda secara konsisten!

Jadi anda termasuk yang mana? Money Blogging atau Personal Blogging?

## 7 Cara Menulis Di Blog Anda Secara Efektif



Di artikel sebelumnya saya sudah menjelaskan kepada anda konsep Money Blogging dan Personal Blogging, berikut ciri-ciri dari kedua tipe tsb.

Buat saya, tentunya saya memilih Money Blogging karena bisa menghasilkan uang. Maklum, saya kan juga manusia yang ada pengeluaran yang

harus saya tutupi setiap bulan (seperti me-maintain blog ini, [domain](#), [hosting](#), [autoresponder](#), [jasa-jasa SEO](#), [koneksi Internet yang cepat](#), dll) 😊

Dari komentar pembaca blog ini, saya juga bisa mengambil kesimpulan bahwa anda menginginkan Money Blogging di banding Personal Blogging.

Sekarang mari kita lihat bagaimana anda bisa mulai menulis di blog anda secara efektif. Ada 7 tips yang anda bisa ikuti untuk mencapai hal ini:

### **1. Just Do It!**

Kebanyakan orang (termasuk saya) suka merumitkan masalah. Masalah yang seharusnya tidak ada tetapi kita nakut2in diri sendiri. Ini juga karena kita tidak PD, dan tidak mempercayai kemampuan diri kita.

Kalau dengar yang namanya nulis content di blog sudah keburu takut duluan. Padahal tidak susah-susah amat koq. Asal anda mempunyai pengetahuan di suatu bidang, sebenarnya anda sudah bisa menulis di blog.

Beneran, anda tidak perlu menjadi expert yang tahu semuanya. Anda cukup mengerti di suatu bidang lebih dari rata-rata orang, dan anda pun bisa menulis content di blog anda sehingga tulisan anda bisa bermanfaat buat orang lain.

Saya bocorkan suatu rahasia: Tidak ada orang yang tahu semuanya. Ya, termasuk Albert Einstein pun! Kalau orang tahu semuanya, maka ia tidak akan pernah belajar lagi dong?

JUST DO IT!

Jangan terlalu banyak analisa, terlalu mau perfect, atau cari-cari alasan "tapi ini lah... itu lah...bla bla bla". Mulailah menulis posting pertama di blog anda, dan posting berikutnya pun akan mengalir secara otomatis 😊

## **2. Hilangkan Semua Gangguan**

Seringkah anda mau mencoba mengerjakan sesuatu tetapi karena adanya banyak gangguan, akhirnya tugas yang anda mau kerjakan terlantar dan tidak selesai pada waktu yang tepat?

Misalnya anda telah memutuskan untuk menulis 1 artikel setiap hari untuk blog anda, tetapi karena banyak gangguan seperti teman telepon, TTM anda ajak chatting di Yahoo Messenger atau MSN, setiap 5 menit cek email anda di Outlook dan forward-forward-an jokes ke teman anda, pasangan anda ajak pergi jalan-jalan, kasur anda ada di sebelah anda, TV anda menyala dengan sinetron yang lagi beken, dst.

Dengan adanya gangguan2 seperti ini, menurut anda apakah anda akan selesai pada waktu yang ditentukan?

Saya ga perlu jawab kali ya? Hehehe

You know the answer...

Kalau saya mau fokus mengerjakan sesuatu, saya akan matikan semua hal yang mengganggu saya, seperti mematikan Outlook, YM, MSN, Skype, TV, dll yang saya anggap bakal mengganggu pekerjaan saya.

Setelah saya selesai, baru saya menyalakan kembali.

## **3. Menulis Dengan Gaya Bicara**

Tulishlah di blog anda seakan-akan anda berbicara kepada pengunjung anda.

Orang lebih suka dan lebih tertarik ketika anda menulis dengan gaya bicara karena lebih terkesan informal. Biasanya kalau suasana formal, pengunjung akan merasa lebih tegang, dan kalau suasana informal mereka akan merasa lebih nyantai.

Nah saya tanya kepada anda, lebih mudah belajar dan menyerap informasi ketika tegang atau nyantai?

#### **4. Gunakan Bahasa Yang Santai Dan Mudah Dimengerti**

Siapa sih yang suka bahasa yang susah dimengerti?

Gila kali ya?

Kalau anda menggunakan bahasa formal yang terlalu baku yang mengikuti aturan-aturan di buku, pengunjung akan merasa lebih tegang dan boring.

Coba saja anda baca buku-buku tebal yang formal yang digunakan oleh dosen-dosen di universitas (buat para dosen yang kebetulan baca ini, tidak ada maksud apa-apa lho dari saya :)).

Zzz.Zzz...

#### **5. Tulislah Seakan-Akan Anda Menulis Kepada 1 Orang**

Ada 2 orang yang tidak anda kenal mengirim email ke anda, sebut saja si A dan B.

Si A mengiri email seperti ini:

-----

*Hallo Pak Welly,*

*Apa kabar nih? Saya A dari perusahaan XYZ, dan ingin menawarkan produk kami kepada anda. Kira2 kapan ya Pak Welly ada waktu untuk ketemu?*

-----

Si B mengirim email seperti ini:

-----

Hallo Pak,

*Apa kabar nih? Saya A dari perusahaan XYZ, dan ingin menawarkan produk kami kepada anda. Kira2 kapan ya Bapak ada waktu untuk ketemu?*

-----

Anda lebih tertarik membaca email dari yang mana? A atau B?

Kalau anda seperti kebanyakan orang, maka anda akan lebih tertarik membaca email dari A.

Kelihatannya, A menulis seperti ia mengirim email khusus kepada anda. Padahal belum tentu.

Kelihatannya, B menulis seperti ia mengirim email massal kepada ratusan atau ribuan orang. Padahal belum tentu juga.

Terlepas apakah A dan B masing2 mengirim email khusus kepada anda atau secara massal, yang terpenting adalah persepsi anda. Jika anda berpersepsi A menulis email khusus kepada anda, dan anda berpersepsi B menulis email secara massal kepada anda, tentunya anda pasti akan lebih senang membaca email dari A.

Intinya: orang lebih menyukai dan menghargai anda apabila anda terkesan menulis hanya untuk orang tsb, dan bukan secara massal.

## **6. Tulis Dulu, Baru Edit**

Kunci untuk menulis dengan cepat adalah menulis terlebih dahulu, lalu baru edit.

Mengapa?

Karena jika anda baru menulis 1 atau 2 kalimat, lalu anda berusaha untuk edit kalimat-kalimat tsb, maka anda akan menghabiskan banyak waktu.

Selain itu, otak anda yang seharusnya 'free flow' dengan ide-ide yang mau dituangkan ke tulisan akhirnya menghilang karena anda lupa mau tulis apa saja.

Berapa sering setelah anda meng-edit tulisan yang baru saja ditulis, lalu ketika anda mau melanjutkan tulisan anda, anda bilang:

*"Eh tadi gue mau tulis apa ya?"*

## **7. Gunakan Emoticons**

Apa itu emoticons?

Contoh emoticons yang umum adalah 😊😄😁

Dengan menggunakan emoticons seperti ini, kan suasana jadi lebih informal, dan anda sebagai penulis blog juga terkesan lebih ramah dan baik.

Dengan demikian, pengunjung akan lebih merasa nyaman dengan anda dan blog anda.

Itulah 7 tips dari saya. Semoga bisa membantu anda menulis di blog anda lebih menarik dan lebih efektif.

## Bagaimana Supaya Blog Anda Dikunjungi Pengunjung Lagi & Lagi & Lagi



Di Indonesia maupun di luar negeri, setiap hari banyak sekali blog yang lahir. Namun blog-blog ini SELALU mempunyai dua tantangan:

1. Jumlah pengunjung yang sedikit (bahkan terkadang tidak ada sama sekali!)
2. Pengunjung hanya datang satu kali saja

Tentunya jika tidak ada pengunjung yang datang ke blog anda, blog anda tidak ada gunanya. Percuma kan sudah cape-cape bikin blog tapi ternyata tidak ada yang datang.

Sebelum saya mulai lebih lanjut, tahukah anda bahwa untuk membuat pengunjung yang pernah ke blog anda datang lagi dikemudian hari (repeat visitors) jauh lebih mudah dan lebih murah dibanding mendatangkan pengunjung ke blog anda untuk pertama kalinya?

Point nomor 1: Jumlah pengunjung yang sedikit (bahkan terkadang tidak ada sama sekali!) => saya telah bahas bagaimana caranya untuk mendatangkan pengunjung ke blog anda di report gratis saya "[1 Juta Rupiah Pertama Lewat Internet](#)" di halaman 28.

Di artikel ini, saya akan membahas point nomor 2, yaitu bagaimana supaya pengunjung yang pernah datang ke blog anda mau datang lagi dikemudian hari.

Untuk mendatangkan pengunjung yang sama ke blog anda secara berulang-ulang, anda perlu memberikan alasan kepada mereka mengapa mereka harus datang lagi. Setiap orang sibuk dan punya aktifitas masing2. Kalau blog anda tidak menarik, tentunya mereka tidak akan datang lagi ke blog anda, dan mereka akan datang ke blog kompetitor anda yang lebih menarik.

Berikut ini adalah beberapa tips yang bisa anda gunakan untuk membuat blog anda menarik di mata pengunjung (sehingga mereka datang lagi dan lagi dan lagi):

### **1. Stick kepada 1 topik**

Kalau blog anda adalah tentang elektronik, maka bahaslah topik-topik yang berhubungan dengan elektronik. Kan lucu apabila anda bahas tentang piara anjing atau tentang felem terbaru yang sedang main di bioskop. Ingat, pengunjung anda datang ke blog anda karena mereka tertarik pada topik yang sedang dibahas, jadi berikanlah mereka topik yang berhubungan.

### **2. Berilah original content yang bermanfaat**

Maksudnya original content adalah content yang unik yang anda bikin sendiri, dan bukan content copy paste dari blog/website lain. Content yang bermanfaat artinya content tsb harus bisa memberikan manfaat buat si pengunjung. Jangan asal ngarang content yang amburadul lalu di posting di blog anda. Pengunjung anda bukan orang bodoh, dan mereka bisa tahu mana content yang bagus dan mana content yang asal-asalan.

### **3. Berilah original content yang bermanfaat SECARA KONSISTEN**

Jika anda hanya berikan content yang bermanfaat hanya satu kali, berarti ketika pengunjung datang untuk kedua kalinya, mereka akan kecewa karena tidak ada content baru yang mereka bisa baca. Untuk membuat mereka datang berkali-kali, anda perlu membuat content yang bermanfaat secara konsisten.

### **4. Interaksi dengan pengunjung anda**

Blog anda sudah siap menerima komentar dari pengunjung, gunakanlah fungsi ini dengan baik. Mintalah pengunjung anda mengatakan pendapat mereka dan beri komentar di blog anda

(jika anda adalah pembaca setia blog saya, maka anda pasti sudah tahu ini adalah hal yang selama ini saya lakukan). Dengan adanya komentar, anda dapat berinteraksi dengan pengunjung anda.

Satu hal yang sangat penting untuk diingat adalah pengunjung anda adalah manusia, dan manusia secara umum senang apabila mereka diperhatikan dan dihargai. Dengan memberi kesempatan untuk mengatakan pendapat mereka, mereka akan merasa diperhatikan dan dihargai oleh anda.

## **5. Bervariasi dengan menyampaikan content anda**

Di zaman sekarang (tahun 2008), semua orang sudah kenal dengan video playback di blog. Maksudnya video playback di blog adalah memasang video klip di blog anda.

Siapa sih yang ga kenal YouTube?

Sebisa mungkin, selain menggunakan tulisan text untuk memposting ke blog anda, gunakan juga video (seperti posting saya sebelumnya ttg bagaimana membuat akun PayPal). Dengan adanya YouTube, upload videopun sudah jadi gratis.

Apabila anda baru mulai nge-blog atau anda belum pernah membikin video klip, kemungkinan besar anda kesulitan membikin video bukan? Tidak masalah jika sekarang anda belum bisa membuat video klip, take it easy aja dan belajar perlahan-lahan. Tidak ada kata terlambat apabila anda BENAR BENAR MAU.

## **6. Jangan terlalu jualan**

Manusia secara umum tidak suka dijual/terjual. Saya perhatikan banyak sekali blog (Bahasa Indonesia maupun bahasa Inggris) yang isi postingnya selalu menjual melulu.

Blog seperti ini tidak akan bertahan lama, dan perlahan-lahan pengunjunya pun akan kabur. Anda boleh saja jualan, namun jangan terlalu sering. Fokuslah pada memberikan content yang bermanfaat, dan otomatis jualan pun lebih mudah.

Semakin anda kelihatan "desperate" untuk menjual sesuatu kepada orang, maka hampir bisa dipastikan anda tidak akan

berhasil menjual kepada orang tsb. Sebaliknya juga sama, semakin anda kelihatan santai dan "play it cool", justru malah lebih gampang menjual.

## 7. Pasang MyBlogLog di blog anda

Apa itu MyBlogLog?

Lihatlah pada bagian kanan [blog ini](#) yang ada tulisan "Recent Visitors". Perhatikan disitu ada nama-nama pengunjung yang datang ke blog ini. Kalau nama anda yang muncul di bagian "Recent Visitors" ini, saya yakin anda lebih merasa dihargai dan diperhatikan bukan? Terkesannya anda adalah bagian dari blog ini. Apalagi jika anda pasang foto juga, berarti foto anda tampil di blog saya ini J

Lalu bagaimana caranya supaya foto anda bisa tampil di blog saya ketika anda mengunjunginya? Cukup mudah. Anda hanya perlu register sebuah akun di [MyBlogLog](#) (gratis), lalu upload foto anda (seperti di Friendster gitu deh).

Setelah anda berhasil membuka akun disitu, jangan sign out dulu. Bukalah new window di browser anda, lalu anda ke blog ini dan otomatis foto dan nama anda akan muncul disini.

MyBlogLog dimiliki oleh Yahoo dan saya sangat menyarankan anda menggunakan fasilitas gratis ini di blog anda untuk membuat pengujung anda merasa lebih senang.

## 4 Alasan Mengapa Anda Perlu Meng-track Pengunjung Anda



Jika anda perhatikan, jumlah blog dan website yang mempunyai content yang bagus dan pembaca yang banyak tidaklah sedikit.

Namun tidak semua blog dan website tsb men-track pengunjung mereka.

Apa maksudnya?

Men-track pengunjung artinya mencari tahu informasi dan data seperti:

1. Bagaimana pengunjung menemukan blog/website anda
2. Berapa banyak pengunjung yang datang ke blog/website anda setiap hari
3. Berapa lama mereka browsing di blog/website anda
4. Halaman mana saja yang mereka kunjungi ketika ada di blog/website anda

Apabila anda tidak men-track pengunjung anda, maka anda tidak akan tahu SEMUA informasi diatas.

Mari kita bahas satu per satu.

### 1. Bagaimana pengunjung menemukan blog/website anda

Informasi ini penting sekali karena apabila anda sudah tahu kebanyakan pengunjung anda datang dari satu atau dua sumber saja, maka anda bisa fokus tenaga dan waktu anda di sumber tsb.

Contoh: Setelah penelitian, ternyata pengunjung yang datang ke website anda banyak datang dari Google dengan kata kunci (keywords) tertentu, dan jarang sekali mereka datang dari iklan yang anda pasang di website x.

Artinya, anda bisa lebih fokus tenaga dan waktu anda meng-optimize untuk kata kunci (keywords) tsb. Meng-optimize artinya anda melakukan tindakan sehingga dengan kata kunci tsb, website/blog anda tampil di halaman pertama hasil pencarian Google (Google search results).

## **2. Berapa banyak pengunjung yang datang ke blog/website anda setiap hari**

Data ini juga sangat penting untuk anda sebagai pemilik website, karena dengan mengetahui jumlah pengunjung yang datang ke blog/website anda, anda mempunyai gambaran seberapa populer/ramai blog/website anda.

Seperti ada pepatah yang mengatakan, untuk bisa maju terus anda harus tahu posisi/kondisi anda sekarang.

## **3. Berapa lama mereka browsing di blog/website anda**

Semakin lama seseorang browsing di tempat anda, maka semakin bagus content yang ada di dalamnya. Tentunya satu orang yang browsing lama di blog/website anda belum tentu berarti bahwa blog/website anda mempunyai content yang bagus.

Anda perlu mendapatkan lebih banyak pengunjung yang browsing lama di tempat anda untuk memastikan bahwa anda mempunyai content yang bagus.

Apabila banyak pengunjung browsing lama di tempat anda, kemungkinan besar anda mempunyai content yang bagus dan bermanfaat.

Sebaliknya juga sama. Jika banyak pengunjung anda ternyata hanya stay sebentar di tempat anda, maka bisa dipastikan pula content anda tidak menarik.

## **4. Halaman apa saja yang mereka kunjungi ketika ada di blog/website anda**

Andainya anda tahu halaman mana saja yang sering dikunjungi pengunjung ketika mereka ada di blog/website anda, maka anda akan tahu topik apa saja yang mereka paling minati.

Contoh: Topik seperti "dapet duit dari Google AdSense" mungkin lebih menarik dari pada topik "dapet duit dari typist job".

Well, you get the idea 😊

Ketika anda mengetahui informasi ini, anda bisa membikin lebih banyak artikel/content yang berhubungan dengan "dapet duit dari Google AdSense".

Dengan men-track blog/website anda dan mengetahui pengunjung anda datang dari mana saja, seberapa banyak jumlah pengunjung yang datang hari ini, berapa lama mereka browsing di blog/website anda, serta halaman apa saja yang mereka kunjungi, anda dapat perlahan-lahan meng-improve blog/website anda.

Bayangkan setelah beberapa bulan blog/website anda mengalami kemajuan dari segi traffic dan content.

Apa artinya semua ini? Ya, tentunya \$\$\$ 😊

Satu tool yang saya sendiri pakai dan sangat merekomendasikan adalah [Google Analytics](#). Tool satu ini gratis dan anda tidak perlu membayar satu peser pun.

Segera dapatkan tool ini sekarang juga dan mulailah men-track pengunjung anda untuk raih keuntungan yang maksimal!

## Branding Sebagai Expert?

Apapun bisnis yang anda tekuni, maupun online atau offline, maupun Internet Marketing atau kesehatan, pendidikan, sport, atau bidang apa saja, untuk mendapatkan profit yang maksimal anda perlu me-branding diri anda sebagai expert di bidang yang anda tekuni.



Mengapa?

Dengan persaingan yang semakin ketat, kalau anda tidak bisa memposisikan diri anda sebagai expert di bidang yang anda tekuni, calon konsumen anda akan lari ke kompetitor anda.

Secara tidak sadar kita semua seringkali mempunyai sebuah merek/image di benak kepala kita terhadap sebuah produk/jasa/bidang.

Misalnya kalau ngomongin sulap, nama-nama seperti David Copperfield dan Deddy Corbuzier akan muncul di kepala kita.

Kalau lagi bicara mobil mewah, Mercedez dan BMW...

Kalau mouse dan keyboard untuk komputer => Logitech....

Kalau mau barang electronic bagus => cari yang "Made in Japan"...

Kuliah komputer => Binus

Marketing => Hermawan Kartajaya

Motivator => Andrie Wongso

Internet Marketer => Welly Mulia (hehehe narsis banget sih! 🤪)

Intinya adalah yang tadi saya bilang di atas. Apabila anda bisa me-branding diri anda sebagai expert di bidang yang anda tekuni, maka bisnis anda pasti akan semakin maju dan tentunya anda semakin mendapatkan banyak profit.

Dengan memposisikan diri anda sebagai expert:

- anda mempunyai kredibilitas yang lebih tinggi dibanding kompetitor anda
- dengan kredibilitas yang lebih tinggi, otomatis lebih gampang menjual kepada orang (produk/jasa anda sendiri maupun produk/jasa affiliate)
- Gratis exposure: nama anda akan tersebar di mana-mana melalui word of mouth marketing
- Apabila anda mempunyai situs untuk bisnis anda, orang lain akan link ke anda secara Gratis dari situs mereka ke situs anda

Ini semuanya berarti semakin banyak orang yang kenal dengan anda. Ini berarti pula calon konsumen anda semakin banyak, dan ujung-ujungnya adalah anda meraih profit yang lebih besar.

Nah sekarang anda suda tahu manfaatnya me-branding diri anda sebagai expert di bidangnya, pertanyaan selanjutnya adalah bagaimana anda bisa melakukannya.

Berikut ini ada beberapa 6 tips yang bisa anda gunakan untuk memposisikan diri anda sebagai expert di bidang yang anda tekuni:

### 1.

Rajin membaca dan mengikuti perkembangan yang terjadi di bidang anda.

### 2.

Berikan FREE content/tips yang **bermanfaat** secara **konsisten**. Anda perlu memberikannya secara konsisten. Satu kali saja tidak cukup. Kalau pesaing anda hanya jual jual dan jual, anda kasih kasih dan kasih!

### 3.

Jadilah orang yang menyenangkan. Bantulah orang lain (walalupun mereka BELUM menjadi kustomer anda sekalipun), dan jangan sombong.

### 4.

Tempel nama dan foto anda di mana-mana (ya memang narsis tapi ini diperlukan! 😊). Ini supaya nama dan foto anda selalu ada di benak kepala konsumen maupun calon konsumen anda ketika mereka memikirkan produk/jasa/bidang yang anda tekuni.

## 5.

Apabila anda adalah seorang affiliate marketer, JANGAN mempromosikan semua produk yang ada. Hanya mempromosikanlah produk-produk yang **berkualitas** dan **bermanfaat**.

## 6.

Jika anda seorang product creator (mempunyai produk sendiri), pastikan produk anda adalah produk yang first class yang **berkualitas** dan **bermanfaat**, dan bukan sekedar buat produk asal-asalan.

## Give First, Receive Second



Saya selalu percaya di zaman sekarang kalau anda mau berhasil berbisnis di Internet maupun berbisnis offline, anda harus kasih kasih dan kasih terlebih dahulu sebelum anda bisa menerima.

Dalam bahasa Inggris, anda juga mungkin sering dengar kata-kata "Give first, receive second".

Mempunyai mindset seperti ini sangatlah penting untuk kesuksesan bisnis anda.

Mengapa?

Karena di zaman sekarang, orang mempunyai banyak pilihan. Mereka akan bertanya: "Mengapa gue harus beli sama loe? Emang apa kelebihan loe dibanding kompetitor loe"?

1. Kecuali anda sudah punya nama atau brand yang sangat kuat sekali...

atau

2. Anda begitu baik kepada mereka dengan memberikan mereka manfaat secara konsisten sehingga mereka percaya anda dan menganggap anda sebagai expert...

kalau tidak jangan harap orang mau memilih beli dari anda! 😞

Namun apa yang sering terjadi ketika seseorang menjalankan bisnisnya adalah ia mau meminta orang untuk membeli produk atau jasanya pada pertemuan pertama.

Maksudnya adalah ketika baru ketemu pertama kali, langsung jiwa salesmannya keluar... cas...cis...cus...bla...bla...bla...jadi mau order berapa banyak? 😞

Weleh weleh....

Belum apa-apa uda mau closing?

Saya bukan bilang menjual dalam pertemuan pertama tidak bisa closing. Saya hanya mau menyampaikan bahwa konsumen mempunyai banyak pilihan, dan kalau dalam pertemuan pertama anda terlalu "pushy", ia akan merasa tidak nyaman.

Dan percaya deh sama saya, ia **TIDAK AKAN** hubungi anda kembali walaupun jawabannya adalah: "Nanti deh ya saya pikir pikir dulu. Saya hubungi kembali deh".

Kecuali produk anda sangat langka sekali atau produk anda mempunyai brand/kelebihan yang sangat hebat sekali, kalau tidak jangan harap orang mau membeli dari anda hanya dengan sekali ketemu dengan anda.

Maksudnya ketemu disini tidak harus ketemu secara fisik, yang penting anda pernah melakukan pendekatan kepadanya. Pendekatan tsb bisa dalam bentuk telpon, sms, email, atau blog.

Seperti saya sendiri kan ga pernah ketemu dengan anda, tapi saya tetap bisa membangun hubungan yang (harapan saya) baik dengan anda melalui email dan blog ini 😊

Karena alasan inilah saya juga sangat menyarankan kepada member Internet Marketing Newsletter saya untuk membangun list mereka sendiri.

Membangun list ini berlaku untuk bisnis online maupun bisnis offline. List ini juga bisa disebut sebagai "database" seperti yang anda sering dengar di dunia bisnis.

Namun membangun list saja tidak cukup, anda **HARUS** membina hubungan yang baik dengan calon kustomer anda, sehingga mereka percaya dengan anda dan mau beli produk dan jasa anda.

Konsep "Give First, Receive Second" ini juga telah diterapkan di beberapa bisnis model saya:

Report [1 Juta Rupiah Pertama Anda Lewat Internet](#) saya berikan secara Gratis kepada mereka yang mau belajar ttg Internet Marketing,

padahal bisa saja saya jadikan report tsb sebagai produk yang bisa saya jual.

Percaya atau tidak, ada beberapa Internet Marketer (saya tidak sebut namanya) yang menanyakan mengapa saya berikan secara Gratis dan bukan di jual saja.

[Welly Mulia Internet Marketing Newsletter](#) juga saya berikan secara Gratis lewat blog ini setiap minggu.

Buat apa saya buang investasikan waktu untuk membuat gratis report dan gratis Internet Marketing Newsletter? Mending saya buat produk aja yang bisa dijual yang bisa memberikan saya income ya gak?

Salah!

Apabila pada awalnya ketika saya baru terjun di Internet Marketing, kerjaan saya hanya jual, jual, dan jual, saya tidak akan pernah bisa mencapai apa yang telah saya capai sampai saat ini.

Jadi, point yang mau saya sampaikan disini adalah:

**Berilah terlebih dahulu secara tulus tanpa mengharapkan apa-apa, dan andapun akan menerima di kemudian hari!**

Kalau dalam bahasa bule:

**Give First, Receive Second!**

Bagaimana pendapat anda?

## Rangking Nomor 1 Di Google?



Untuk sukses mendapatkan uang lewat Internet, apapun topik/niche yang anda tekuni, anda **HARUS** mempunyai pengunjung yang datang ke situs anda.

Tidak ada pengunjung = Tidak ada uang! 😞

Dalam dunia Internet, pengunjung juga dikenal dengan namanya "traffic".

Anda boleh mempunyai website yang paling menarik di dunia, dan anda boleh memiliki produk atau jasa yang paling hebat dan canggih di dunia, tapi apabila website anda tidak ada traffic, maka anda tidak akan mendapatkan sepeser uang pun!

Mengapa?

Karena tidak ada yang tahu ttg produk atau jasa yang anda tawarkan. Kalau tidak ada yang tahu, bagaimana orang mau membelinya?

Ada beberapa cara untuk mendapatkan traffic ke website anda, antara lain:

- SEO (search engine optimization)
- PPC (pay per click)
- Article Marketing

- Forum Marketing
- Social Bookmarking
- Social Networking
- Affiliates (apabila anda mempunyai produk sendiri)
- dll

Hari ini kita hanya akan bahas yang pertama, yaitu SEO (Search Engine Optimization).

Apa itu SEO?

SEO adalah sebuah teknik untuk meningkatkan posisi website anda di halaman pencarian search engine seperti [Google](#), [Yahoo](#), dan [Live \(MSN\)](#). Semua pemilik website ingin website mereka tampil di halaman utama search engine ketika ada orang yang mengetik kata kunci yang mereka targetkan.

Karena dengan tampil di halaman utama, kemungkinan website anda diklik orang lebih tinggi dibanding apabila website anda tampil di halaman kedua, ketiga, dst.

Biasanya orang yang mencari informasi di search engine hanya "browsing" paling halaman pertama sampai halaman ke-tiga atau ke-empat, dan jika ia tidak menemukan apa yang sedang ia cari, maka ia akan kembali ke search engine tsb dan mengetik kata kunci (keywords) yang berbeda tapi berhubungan.

Contoh:

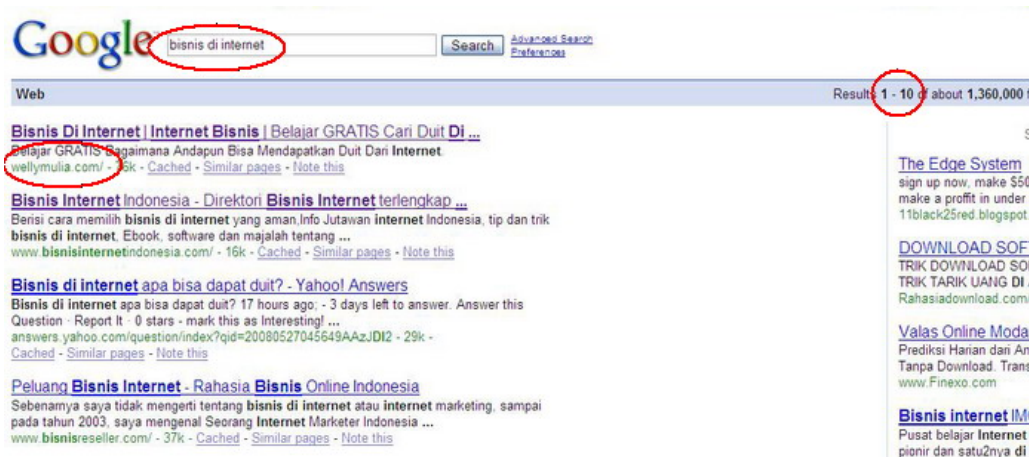
Anda mau beli mobil bekas, dan anda pergi ke Google untuk mencari informasi dimana anda bisa membeli mobil bekas.

Anda ketik kata kunci "mobil bekas". Tapi setelah sampai halaman ke 4, anda masih belum menemukan apa yang anda sedang cari.

Anda kembali ke Google dan kali ini anda menggunakan kata kunci "mobil bekas di jakarta".

Kata kunci yang anda pilih berbeda tetapi berhubungan.

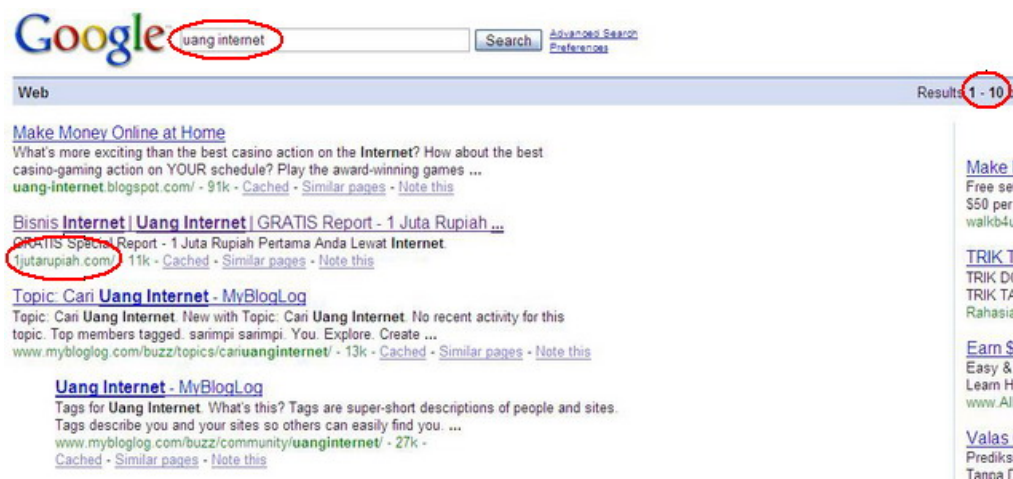
Jika anda pergi ke Google.com dan mengetik "bisnis di internet", pada saat ini ditulis, [blog ini berada di posisi nomor 1.](#)



Jika anda pergi ke Google.co.id dan mengetik "bisnis di internet", pada saat ini ditulis, [blog ini berada di posisi nomor 3.](#)

Mau contoh lagi?

Jika anda pergi ke Google.com dan mengetik "uang internet", pada saat ini ditulis, [website saya "1 Juta Rupiah Pertama Anda Lewat Internet" berada di posisi 2.](#)



Jika anda pergi ke Google.co.id dan mengetik "uang internet", pada saat ini ditulis, [website saya "1 Juta Rupiah Pertama Anda Lewat Internet" juga berada di posisi 2.](#)

Karena posisi blog saya di Google.com dengan kata kunci "bisnis di internet" berada di nomor 1, Google setiap hari memberikan saya

traffic gratis ketika ada orang yang mengetik kata kunci tsb, walaupun jumlahnya tidak banyak.

Kebanyakan yang datang dari Google ke blog saya ini justru dari puluhan kombinasi kata kunci yang berbeda, salah satu yang terbanyak tentunya dengan kata kunci "bisnis di internet".

Bagaimana saya bisa mencapai posisi nomor 1 di Google.com?

Apakah saya expert di bidang SEO? Sama sekali tidak! Malah kalau mau jujur kata, masih banyak hal yang saya tidak mengerti tentang SEO 🤔

Anyway, saya hanya melakukan 2 hal untuk mencapai posisi nomor 1:

1.

Saya mencari sebanyak-banyaknya **one way back link** dari website/blog lain ke blog saya dengan **anchor text "bisnis di internet"**.

One way back link artinya website/blog tsb link ke saya, tapi saya tidak link ke mereka.

Anchor text "bisnis di internet" artinya ketika website/blog tsb link ke saya, mereka menggunakan link text "bisnis di internet".

Sekarang pertanyaannya adalah bagaimana orang lain mau link ke saya tetapi saya tidak link back ke mereka?

Yang pertama, berikanlah content yang bermanfaat dan berguna dan orang lain akan mau link ke anda secara otomatis tanpa anda harus "mengemis" kepada mereka.

Yang kedua, saya menggunakan [jasa SEO Jonathan Leger](#). Kalau anda belum tahu siapa itu Jonathan Leger, saya sangat menyarankan anda belajar juga sama beliau, karena Jonathan adalah mentor dan guru saya yang sangat sangat luar biasa 😊

2.

Saya memberikan komentar di blog orang lain dengan menggunakan "bisnis di internet" sebagai nama saya.

Hah? Sebagai nama?

Ya, kalau anda memberikan komentar di blog, biasanya kan harus isi:

Nama

Email

Website URL

Komentar anda

Untuk bagian Nama, saya mengisi "bisnis di internet". Apabila komentar saya di approve oleh sang pemilik blog, maka website saya akan mempunyai anchor text (atau link text) "bisnis di internet".

Namun anda harus hati-hati dengan cara ini.

Dengan menulis "bisnis di internet" sebagai nama saya, kemungkinan komentar saya diapprove lebih kecil di banding jika saya menulis "Welly" sebagai nama saya.

Mengapa?

Karena sang pemilik blog tahu saya memberikan komentar karena ada maksud lainnya, yaitu mendapatkan back link, dan bukan karena saya benar benar ingin memberikan komentar.

Kalau saya menulis "Welly" sebagai nama saya, kan lebih tidak mencolok 😊

Namun tidak semua pemilik blog tahu mengenai teknik back link ini. Biasanya yang tahu adalah para Internet Marketer.

Jadi satu tip untuk anda jika anda mau menggunakan metode ini adalah memberi komentar di blog yang bukan di bidang Internet Marketing.

Satu hal lagi yang sangat penting yang harus anda perhatikan adalah: **JANGAN** pernah memberi komentar Spam atau komentar yang tidak bermanfaat atau komentar yang tidak ada hubungannya dengan topik yang sedang di bahas. Berikanlah komentar yang berbobot dan bermanfaat dan berhubungan dengan topik yang sedang dibahas.

Mengapa demikian?

Karena sang pemilik blog bukan orang bodoh. Apabila anda hanya sekedar memberikan komentar yang asal-asalan hanya demi mendapatkan back link ke website/blog anda, kemungkinan besar komentar anda sudah hampir pasti tidak akan di approve.

Ok semoga bermanfaat untuk anda 🙏

## Ads Marketing, Affiliate Marketing, Atau Product Creation?



Seperti yang saya sampaikan di report Gratis saya "[1 Juta Rupiah Pertama Anda Lewat Internet](#)", untuk mendapatkan duit lewat Internet pada umumnya ada 3 cara:

1. Ads Marketing (atau disebut juga Ads Monetization)
2. Affiliate Marketing
3. Product Creation

Pembaca setia blog saya seharusnya sudah tahu bahwa saya banyak main di nomor 1, atau kalau mau lebih spesifik lagi, saya banyak main di AdSense.

Affiliate marketing saya sendiri tidak terlalu aktif, karena memang saya lebih jarang menjual produk orang lain.

Ini bukan karena saya sombong atau narcis, tetapi karena saya hanya mau merekomendasi / mempromosi produk berkualitas yang bisa memberikan manfaat kepada pembelinya.

Banyak yang approach saya untuk menawarkan JV (joint venture), dan banyak pula yang saya tidak dapat mempromosikan produknya kepada subscriber saya (yaitu anda!).

Setiap orang yang menawarkan JV dengan saya, pasti saya review produknya terlebih dahulu. Tidak pernah saya merekomendasi /

mempromosi begitu saja tanpa melakukan review yang ketat terlebih dahulu.

Untuk nomor 3 yaitu Product Creation, seharusnya anda juga sudah tahu saya banyak main di sini. [Adsense Black Magic](#) adalah produk pertama saya. Lalu lahir [Nge Blog Dapet Duit](#) beberapa bulan kemudian sebagai produk kedua saya.

Setelah berkecimpung di dunia Internet Marketing 2 tahun lewat 1 bulan (sejak Juni 2006), dengan PD 100% saya beritahu kepada anda: membuat dan memiliki produk anda sendiri akan memberikan profit / keuntungan yang paling banyak di banding Ads Marketing atau Affiliate Marketing. 😊

Bukan berarti saya tidak mendukung Ads Marketing atau Affiliate Marketing. Wong karir saya di Internet Marketing bermulai dari Ads Marketing koq.

Ads Marketing dan Affiliate Marketing adalah cara yang bagus untuk mendapatkan duit dari Internet ketika anda baru saja mulai terjun di Internet Marketing.

Setelah anda sudah mulai mempunyai pengalaman (sudah terjun di Internet Marketing 6 bulan atau lebih), sebaiknya anda juga lirik ke Product Creation. 😊

Maksud di atas terjun di Internet Marketing 6 bulan atau lebih adalah anda secara konsisten (seminggu 5 hari) belajar dan mempraktekkan Internet Marketing, **BUKAN** hari ini anda belajar Internet Marketing, lalu give up, terus 2 minggu kemudian baru "coba-coba" lagi, lalu give up lagi.

Apabila pengalaman anda kurang dari 6 bulan, sebaiknya anda tetap main di Ads Marketing dan Affiliate Marketing terlebih dahulu, karena untuk terjun di Product Creation memang membutuhkan skill dan pengalaman yang lebih banyak.

Mengapa saya berani dengan PD mengatakan membuat dan memiliki produk sendiri adalah cara yang paling baik dan tepat untuk mendapatkan profit yang maksimal?

Karena dengan memiliki produk sendiri:

### **1. Anda mendapatkan duit setiap ada transaksi**

Setiap ada transaksi, apakah transaksi tsb affilite anda yang menghasilkan, atau JV partner anda yang menghasilkan, atau siapa saja deh yang menghasilkan, anda sebagai product owner dapat duit.

## **2. Anda mendapatkan affiliate untuk promosi produk anda**

Lewat program afiliasi produk anda, anda mendapatkan banyak affiliate yang siap mempromosikan produk anda. Tentunya berikan komisi yang menarik supaya mereka memilih mempromosikan produk anda di banding kompetitor anda.

## **3. Anda mendapatkan customer list yang masuk ke "sales funnel" anda**

Orang yang sudah beli produk anda adalah customer anda. Perlahan-lahan sambil anda menjual produk, anda mengumpulkan daftar nama customer juga 😊

Daftar nama customer ini akan masuk ke "sales funnel" anda, dimana anda bisa menawarkan produk dan jasa anda yang lain (tentunya yang berhubungan dengan produk yang telah mereka beli sebelumnya).

Ini namanya lifetime customer value anda. 🧠

Sekali anda sudah mendapatkan data customer anda, dan anda telah membina hubungan yang baik dengan mereka, mereka bisa membeli dari anda lagi lagi dan lagi secara terus menerus.

Apakah anda pikir saya akan menjadi kaya dari 1 produk [AdSense Black Magic](#) yang harganya hanya Rp. 97.000?

Saya bocorkan sebuah rahasia untuk anda: saya **TIDAK PERNAH** pikir bahwa saya akan jadi kaya hanya dengan menjual 1 produk yang berharga Rp. 97.000.

Definisi "kaya" memang berbeda-beda buat setiap orang, namun "kaya" yang saya maksud di sini adalah nett profit jutaan US dollar per tahun.

Memang saat ini saya masih sangat jauh dari angkat tsb, namun saya sedang berusaha keras menuju ke situ nih 😊

Kunci untuk menjadi kaya dari Internet Marketing atau dari bidang apapun adalah anda harus memiliki daftar nama customer yang mau

membeli berbagai produk dan jasa dari anda lagi lagi dan lagi secara terus menerus.

Kesalahan FATAL dari kebanyakan marketer atau business owner (terutama UKM) adalah mereka hanya memperhatikan penjualan yang terjadi sekarang. Mereka hanya fokus mencari customer baru terus, sedangkan customer yang lama diabaikan dan mereka tidak membina hubungan dengannya.

Jadi siklus penjualan para marketer dan business owner adalah seperti ini: A membeli produk mereka, sehingga A menjadi customer, lalu A ditinggal begitu saja dan tidak pernah di kontak lagi, dan mereka terus mencari prospek selanjutnya, yaitu si B, C, D, dst.

Tahukah anda menjual kepada customer baru lebih susah dan lebih mahal di banding anda menjual kepada customer lama (tentunya dengan catatan anda telah membina hubungan yang baik dengan customer lama anda)?

#### **4. Anda melakukan branding terhadap anda dan bisnis anda**

Melakukan branding terhadap diri anda dan bisnis anda adalah hal yang sangat penting.

Apabila anda dan bisnis anda telah berhasil menciptakan sebuah image yang positif di benak customer atau prospek anda, maka menjual kepada mereka pun akan menjadi lebih mudah.

Misalnya kalau bisnis anda adalah di bidang video game playstation, harapan anda adalah ketika prospek dan customer anda mau membeli video game, di benak mereka muncul nama bisnis anda 😊

Saya telah membahas konsep branding ini di halaman 31.

#### **5. Anda leverage kerja keras anda**

Ini artinya kerja keras anda hari ini bisa memberikan manfaat buat anda di kemudian hari.

Contohnya seperti ini: anda sebagai product owner sudah susah payah mendapatkan 1 customer **hari ini**. Berarti anda mendapatkan duit **hari ini**. Namun ini tidak berhenti begitu saja, karena di **kemudian hari** anda bisa menawarkan kepada mereka produk dan jasa anda yang lainnya.

Ini namanya LEVERAGE. Sekali kerja, diberikan reward seumur hidup!



Ini adalah seri pertama dari 2 artikel yang berhubungan dengan Product Creation. Di artikel selanjutnya, saya akan membahas mengenai produk apa saja yang anda bisa buat untuk mendapatkan profit yang maksimal.

## Buat Produk Apa Untuk Bisnis Anda?



Ini adalah seri kedua dari 2 artikel yang membahas ttg Product Creation.

Di artikel sebelum ini, saya telah membahas keuntungan yang bisa anda peroleh dengan memiliki produk anda sendiri. Di artikel ini, kita akan lihat produk apa saja yang anda bisa buat.

Saya sering ditanya: "Wel, kalau gue mau buat produk, menurut loe mending buat produk apa ya?"

Jawaban saya: "Loe jagonya apa?"

Kalau loe jagonya main game, buatlah produk yang berhubungan dengan main game."

Banyak Internet Marketer akan membantah saya: "Salah tuh, kalau mau buat produk, seharusnya carilah pasar terlebih dahulu, dan kalau pasarnya sudah ada, baru buat produk untuk memenuhi kebutuhan pasar tsb".

Saya setuju dengan pernyataan seperti itu. Toh kalau kita ahli di suatu bidang, lalu kita buat produk di bidang tsb, tetapi tidak ada pasar yang minati produk kita kan repot juga. 😊

Namun menurut saya sebaliknya juga sama.

Kalau kita sudah ketemu pasar yang sangat haus terhadap sebuah kebutuhan, namun kita sendiri bukan ahli di bidang tsb, bagaimana mau membuat produk untuk memenuhi kebutuhan itu?

Bisa saja sih itu terjadi, dengan catatan anda banyak duit.

Berarti anda bisa gaji orang untuk membuat produk yang berkualitas, dan anda mampu gaji orang untuk melakukan branding terhadap nama anda.

Namun untuk kebanyakan orang, saya percaya mereka tidak akan ada dana untuk melakukan hal seperti itu.

Itulah sebabnya mengapa **Hal Pertama** yang saya sarankan kepada orang yang mau membuat produk adalah: buatlah produk yang anda ahli di bidangnya.

**Hal Kedua** yang saya sarankan adalah: Sebaiknya anda membuat produk di bidang yang anda sukai.

Mengapa demikian?

Karena kalau anda suka dengan sesuatu, anda tidak akan pernah merasa lelah dan bosan melakukannya. Artinya anda akan selalu semangat membuat produk anda. Dan biasanya semakin anda semangat membuat produk, semakin tinggi pula kualitas produk tsb.

Contoh: Saya suka dengan balapan mobil Formula 1, dan apabila ditanya ttg Formula 1, saya semangat menjawabnya (walaupun banyak hal teknis ttg Formula 1 yang saya tidak ketahui). Saya lebih mengikuti pembalap dan mobil pembalapnya di banding teknis mobil Formula 1 nya.

Nah kalau anda ketemu saya dan berbincang ttg Formula 1, wahhh pasti seru abis deh... Saya tidak akan pernah merasa cape atau bosan membicarakan Formula 1. 😊

Masalahnya menyukai di suatu bidang belum tentu ahli di bidang tsb.

Contohnya adalah saya. Saya suka dengan Formula 1, tetapi saya sama sekali tidak mengerti teknis mobil Formula 1.

Tapi kalau ngomongin pembalapnya: kebetulan saya fans nya Kimi Raikkonen (bagi yang sesama fans nya Kimi: hoorraayyy! 😊), saya jauh lebih mengerti tuh ttg Kimi di banding ttg teknis mesin mobil Formula 1.

Jadi bisa saja saya tidak membuat produk ttg Formula 1 secara umum, tetapi saya lebih spesifik membuat produk ttg Kimi Raikkonen. Ini artinya saya main di niche (market) yang lebih spesifik, yakni disebut sub-niche.

Jika anda main di sub-niche, biasanya kompetitor anda semakin sedikit dan anda semakin mudah untuk menonjolkan diri sebagai ahli di bidangnya.

Tapi pertanyaannya adalah: apakah membuat produk ttg Kimi Raikkonen ada pasar yang minatnya? Kalau tidak ada kan percuma juga. Uda cape-cape buat produk tapi ga ada mau 😊

**Hal Ketiga** yang saya sarankan ttg membuat produk adalah: Kalau anda **tidak bisa** membuat produk sesuai keahlian **DAN** kesukaan anda, sebaiknya anda membuat produk sesuai keahlian anda saja.

Keahlian lebih penting di banding kesukaan.

Tetapi kalau memang anda bisa membuat produk sesuai keahlian **dan** kesukaan anda sih mantap sekali => this is the perfect combination!

**Hal Keempat** yang saya sarankan adalah: Setelah anda sudah memilih mau membuat produk apa, anda perlu memastikan produk tsb ada peminatnya. Anda bisa menggunakan [Google Adwords Keyword Tool](#) untuk mendapatkan gambaran seberapa populer niche (market) yang anda target.

OK, itu saja yang mau saya sampaikan mengenai Product Creation, semoga bermanfaat untuk anda 😊

**N.B.** Jika anda benar-benar ingin membuat produk sendiri untuk mendapatkan profit yang maksimal, nantikan produk terbaru saya **minggu depan** yang akan saya umumkan **hanya** kepada member Internet Marketing Newsletter saya. Produk ini akan diluncurkan secara resmi 1 minggu **setelah member-member saya mengetahuinya**. Ini juga berarti member-member saya akan mendapatkan harga yang sangat istimewa untuk produk terbaru saya ini.

Buat anda yang tidak mau ketinggalan info ini, pastikan anda memasukkan noreply[at]wellymulia.com dan welly[at]getresponse.com ke email address book anda.

## Rp. 2.264.819 Nett Profit Dalam 1 Hari Hanya Dengan Mengetik Email Yang Memakan Waktu 10 Menit



Apabila anda adalah member setia Internet Marketing Newsletter saya, anda pasti sudah tahu dalam beberapa hari (tepatnya Jumat, 23 Mei 2008 jam 15:00 WIB) saya akan soft launching produk terbaru saya tentang bagaimana siapapun bisa mendapatkan uang lewat Internet dengan blogging.

Selain mengetahuinya lebih awal dari pada siapapun, para member juga mendapatkan special price yang sangat istimewa (hampir 50% diskon dari harga normal untuk produk tsb).

Pada Senin lalu (19 Mei 2008) saya mengirim sebuah email kepada member Internet Marketing Newsletter saya untuk memberitahu mereka ttg produk ini yang akan di soft launching Jumat, 23 Mei 2008, dan di dalam email tsb saya juga menginformasikan bahwa mereka bisa mendapatkannya dengan harga yang sangat miring.

Apa hasilnya?

Pada hari itu juga (Senin, 19 Mei 2008), saya mendapatkan **23 penjualan yang totalnya senilai Rp. 1.781.904**. Ini adalah nett profit karena saya tidak ada biaya affiliate, tidak ada biaya promo, saya hanya mengirim sebuah email yang saya tulis dalam waktu 10 menit 😊

Selain itu, pada hari yang sama juga, saya berhasil **menjual 10 [Adsense Black Magic](#) yang totalnya senilai Rp. 965.831**. Kalau yang ini malah saya tidak harus mengirim email atau melakukan apa-apa (karena saya sudah mempromosikan situs tsb secara konsisten dan **otomatis** (tanpa campur tangan dari saya pun bisa) sehingga tiap hari ia menghasilkan saya duit 😊

Nah kalau 10 penjualan [Adsense Black Magic](#) ini ada biaya promonya dalam bentuk komisi untuk para affiliate. Anggaplah 10 penjualan Adsense Black Magic ini semuanya adalah hasil penjualan affiliate (padahal affiliate paling menghasilkan 50% dari total penjualan).

Tapi ga papa, anggap saja semua penjualan (100%) dari affiliate. Berarti saya masih mendapatkan **nett profit Rp. 482.915**

Rp. 1.781.904 + Rp. 482.915 = **Rp. 2.264.819 nett profit hanya dalam 1 hari** 😊

Dan ini hanya untuk rekening saya di BCA, belum yang transfer ke rekening saya di Bank Mandiri dan yang bayar saya via kartu kredit atau PayPal. Tapi ga papa lah, yang transfer ke Mandiri dan bayar via kartu kredit/PayPal juga tidak banyak, jadi anggap saja nihil.

Mau lihat buktinya? Klik video di bawah ini:



Dan ini hanya untuk penghasilan saya dengan menjual 2 produk saya pada 1 hari.

Hampir setiap jam ada aja yang transfer duit ke saya. Ya, termasuk pas saat tulisan ini diketik pun juga!

Sekali lagi, saya menceritakan ini kepada anda bukan untuk pamer, melainkan untuk meng-inspirasi anda bahwa Internet Marketing adalah bisnis yang nyata dan siapa saja bisa meniru dan bahkan melebihi saya apabila ia benar benar benar benar benar benar mau **BEKERJA KERAS!**

Mau tau bagaimana saya bisa melakukannya?

Ada 6 hal yang saya lakukan yang menyebabkan saya bisa mendapatkan Rp. 2.264.819 nett profit dalam 1 hari:

1.

Secara **konsisten** saya memberikan **content yang bermanfaat** secara **GRATIS** kepada member Internet Marketing Newsletter saya lewat blog ini dan juga lewat Gratis special report saya "[1 Juta Rupiah Pertama Anda Lewat Internet](#)".

2.

Saya **jarang sekali** menjual produk saya maupun produk siapapun secara **blak-blak-an** kepada member Internet Marketing Newsletter saya maupun kepada siapapun. Memang setiap hari saya berhasil menjual produk-produk saya, namun saya melakukannya dengan cara very very soft selling.

Soft selling artinya saya tidak "memaksa" atau tidak "pushy" ketika menjual produk-produk saya kepada orang.

Saya telah mencoba melakukannya dengan hard selling (walaupun bukan di bidang Internet Marketing ini), dan pengalaman saya mengatakan soft selling jauh lebih efektif.

Dengan soft selling malah saya jauh menjual lebih banyak di banding ketika saya melakukan hard selling untuk "memaksa" orang membeli.

Anda pun sama kan? Ketika anda ditawarkan sebuah produk atau jasa, lebih senang salesman tsb santai aja dan tidak "memaksa" anda untuk

membeli atau anda lebih senang ketika salesman tsb “pushy” dan “memaksa” anda untuk segera melakukan order?

3.

Saya ngomong apa adanya, tidak menutupi apapun, dan saya rada “aneh”.

Maksudnya “aneh” di sini adalah saya berbeda dengan para Internet Marketing “guru” yang lainnya dengan mengatakan Internet Marketing atau cari duit dari Internet adalah hal yang **SUSAH & PERLU WAKTU**.

Merika bilang:

“Internet Marketing gampang, tinggal klik sini klik situ duit pun mengalir ke rekening bank anda”

Saya bilang:

“Internet Marketing susah. Apabila anda tidak fokus, tidak serius, tidak mau bekerja **KERAS**, jangan harap mendapatkan duit sepeser pun dari Internet Marketing!”

4.

Saya berusaha menjawab pertanyaan yang ditanyakan kepada saya di blog ini, walaupun saya tidak bisa menjawab semua pertanyaan karena waktu yang sangat terbatas.

Kalau saya jawab satu per satu, pekerjaan dan tugas saya tidak akan pernah selesai! Dan kalau tugas ga selesai, bagaimana saya mau memberikan tips-tips yang bermanfaat buat anda?

Biasanya saya berusaha menjawab pertanyaan yang lebih spesifik.

5.

Saya berusaha menjadi orang yang bisa dipercayai oleh orang lain.

Saya selalu memberikan apa yang telah saya janjikan. Saya tidak akan menjanji-janjikan sesuatu kepada klien-klien saya apabila saya tidak bisa menepati janji tsb.

Apabila ada calon klien menanyakan apakah ada fitur X di produk saya dan di produk tsb memang tidak ada fitur X, saya akan mengatakan kepada mereka tidak ada secara tulus.

Buat apa bohong? Reputasi dan nama baik saya dipertaruhkan lho...

Toh mereka juga bukan orang bodoh, lama-lama juga bakal ketawan apabila saya bohong.

**6.**

Kalau saya ngomong A ya A.

Kalau B ya B.

Apa maksudnya?

Saya berusaha menjadi orang yang tegas.

Jika saya bilang produk saya akan naik harganya pada tanggal X, saya akan melakukannya, bukan sekedar omdo (omong doang).

Kalau saya hanya omdo, di kemudian hari anda tidak akan percaya lagi sama saya bukan?

Itulah 6 tips yang bisa saya sharing dengan anda. Semoga bermanfaat



## Akhir Kata

Terima kasih telah meluangkan waktu untuk membaca ebook ini. Saya berharap artikel-artikel di atas telah meng-inspirasi anda untuk segera melakukan ACTION memulai bisnis di Internet.

Ingat, **kalau anda tidak melakukan Action, tidak akan terjadi apa-apa**. Hidup anda akan sama besok, 1 bulan, 1 tahun, 10 tahun, dan 20 tahun kemudian. Ini adalah hukum alam yang tidak bisa dilawan.

Kalau anda melakukan Action, mungkin action tsb salah, tapi tidak apa-apa karena yang penting anda belajar dari kesalahan tsb dan maju lagi, lagi dan lagi.

Semakin banyak kesalahan yang anda lakukan, artinya semakin banyak pengalaman anda.

Semakin banyak pengalaman anda, artinya semakin dekat jarak antara anda dan kesuksesan yang anda mau capai.

Buatlah kesalahan secara terus menerus (aneh nyeleneh tapi benar 100%), dan perlahan-lahan anda akan mencapai kesuksesan yang selama ini anda inginkan.

Jangan hanya **bermimpi** mencapai kesuksesan, **lakukanlah tindakan mulai detik ini** untuk **beneran** mencapai kesuksesan di kemudian hari.

Saya sangat menghargai pendapat anda ttg ebook ini. Jadi apabila anda mau berkomentar/memberikan pendapat anda, silakan [ke sini](#).

Kalau anda mau mendapatkan tips dan trick yang handal ttg mendapatkan duit dari Internet secara konsisten, anda bisa mendaftarkan diri anda di [Welly Mulia Internet Marketing Newsletter](#) secara GRATIS. Silakan ke bagian kanan atas, dan anda akan menemukan tulisan "GRATIS Newsletter". Masukin nama dan email anda di situ.

Sukses Untuk Anda!

*Welly Mulia*

## Resources

### Untuk Pemula

Belajar bagaimana membuat blog WordPress dan bagaimana membuat blog tsb menghasilkan uang untuk anda

→ [www.NgeBlogDapetDuit.com](http://www.NgeBlogDapetDuit.com)

### Untuk Intermediate (Menengah)

Produk unggulan Welly yang mengajarkan bagaimana anda bisa mendapatkan penghasilan fulltime dengan menjual produk anda sendiri (untuk intermediate)

→ [www.PenghasilanFulltime.com](http://www.PenghasilanFulltime.com)