

## Bisnis cara offline

Berikut ini ada beberapa Tips ber bisnis cara offline :

### 1. Tentukan tujuan hidup

Tujuan hidup atau cita - cita atau daam bahasa bule adalah dream ( impian ), adalah bagian terpenting menuju sebuah kesuksesan. Tanpa tujuan maka kita tidak akan menemukan arah yang tepat untuk melangkah. Dan tanpa cita - cita , maka tida akan ada semangat yang mendorong kita untuk bergerak. Bermimpilah besar dan jangan pernah melupakan impian kita tersebut, Sekalipun tidak pernah mencapai impian, jauh lebih baik punya impian besar dan berusaha mencapainya, ketimbang bermimpi kecil dan mencapai impian - impian kecil kita.

### 2. Buatlah Daftar nama

Membuat daftar nama orang - orang yang kita kenal maupun yang tidak kita kenal adalah langkah pertama dalam gerak kita ber bisnis. Dengan daftar nama inilah kita akan memulai bekerja. Kita harus membuat daftar nama sebanyak - banyaknya, yang kemudian kita seleksi siapa saja yang akan kita prospek, seleksi itu bisa berdasarkan kriteria tertentu seperti : usia, pendidikan, pekerjaan, tingkat kedekatan kita dsb. Dalam langkah selanjutnya, usahakan membuat daftar nama baru, berusahalah menambah kenalan - kenalan baru dan menambah daftar nama orang - orang baru dalam kehidupan kita.

### 3. Undanglah

Setelah kita memperoleh daftar nama hasil seleksi, maka segera undanglah mereka untuk menghadiri pertemuan - pertemuan penting yang sudah terprogram, apakah pertemuan di rumah maupun di gedung pertemuan. hal ini bertujuan untuk memperkenalkan bisnis kita kepada mereka. Sebuah bisnis biasanya memiliki jadwal pertemuan yang bisa diikuti oleh para pemula atau yang sedang di prospek.

### 4. Lakukan Presentasi

Perkenalkan terhadap bisnis juga dapat dilakukan dengan presentasi singkat mengenai seluk - beluk bisnis yang hendak kita tawarkan, dan disertai dengan ajakan untuk bergabung dalam bisnis ini. Presentasi harus dilakukan sebaik mungkin, agar siapapun yang kita undang akan tergerak hatinya untuk bergabung. Bagi member yang baru dan belum begitu paham bisnisnya, dapat pula meminta sponsornya untuk melakukan presentasi bagi orang yang sedang kita prospek.

### 5. Jadilah pemakai 100 %

Cara cepat dan mudah untuk mengembangkan bisnis adalah dengan pemakai 100 % dari produk - produk yang ada dalam bisnis kita. Kita tidak perlu repot - repot menawarkan dan menjual produk kepada orang, akan tetapi dengan memakai sendiri maka kita sudah bisa mengembangkan bisnis ini. Yang lebih penting untuk dilakukan adalah dengan mengembangkan jaringan kita, sehingga akan semakin banyak orang yang menjadi pemakai 100 %. selain itu akan lebih mudah kita menjelaskan sebuah produk yang kita sendiri pernah merasakan manfaatnya, sehingga orang yang diprospek pun akan yakin bahwa kita tidak hanya sekedar menawarkan produk, tapi kita juga memakainya.

### 6. Memiliki Alat

Untuk menuju sukses, kita harus dibantu oleh sebuah sistem ( support system ) yang akan menyediakan alat - alat ( tools ) kelengkapan dalam bekerja. Alat - alat itu dapat berupa buku, kaset, maupun pertemuan - pertemuan. Dengan alat - alat ini, kita akan sangat terbantu, karena kita tinggal mengikuti saja semua petunjuk

maupun arahan - arahan yang disarankan orang - orang yang sudah sukses dalam bisnis ini, sehingga kesuksesan menjadi sesuatu yang mudah diraih. Alat akan lebih memudahkan kita men duplikasikan kesuksesan orang lain untuk kita terapkan sebagai langkah - langkah mencapai kesuksesan.

## **Tips Bisnis Online**

Inilah beberapa tips bisnis online yang bisa anda terapkan di usaha anda. Tips ini sangat cocok bagi usaha menengah / kecil yang jeli dan mau berpikir cepat agar bisnisnya berkembang. Sebelum melakukan promosi online, tentunya anda sudah memiliki sebuah website pribadi / perusahaan yang nantinya sebagai alat utama dalam berdagang.

### **Search Engine**

Daftarkan situs web anda di mesin pencari terkenal seperti yahoo, google, altavista, msn dsb. Mesin pencari sangat penting untuk membantu anda berkembang, banyak orang bertumpu pada search engine untuk mencari sesuatu. Untuk web submission, anda bisa lakukan secara manual atau memakai software submission.

### **Promosi Iklan**

Promosikan situs anda di berbagai jasa iklan baris gratis, pasang dan tempatkan iklan anda sesuai kategori dan jenisnya. Ikuti peraturan dan jangan salah dalam memasang iklan.

### **Link Swap**

Lakukan pertukaran link dengan website lain yang memiliki kesamaan visi dengan situs web anda.

### **Banner Exchange**

Lakukan pertukaran banner dengan web lain

### **Mailing List**

Kelola sebuah mailing list dengan baik, update berita, informasi kepada seluruh anggota dan bikin mailing list hidup.

### **Ezine & E- book**

Anda bisa mengelola ezine dan membuat e-book untuk calon pembeli anda yang bisa langsung di download, atau anda bisa membuat ezine anda sebagai tempat promosi bersama.

### **Affiliati & ViralMarketing**

Anda juga bisa membuat situs anda cepat menyebar dengan menambahkan program ini kedalam usaha anda.

### **Forums**

Anda bisa membuat forum diskusi bersama pengunjung yang online, bisa chatting langsung dan menjalin komunikasi proaktif disaat anda online.

### **Message Board & Guest Book**

Sertakan fasilitas tambahan ini di website anda dengan terus meng update, mem filter setiap pesan masuk. Saat ini banyak yang menyalah gunakan fasilitas ini dengan mengisi pesan bisnis senada, bukan komentar, kritik atau saran kepada anda.

### **Sponsor Web**

Jika anda biar kelihatan cepat besar dan berkembang, cari website yang identik dengan web anda untuk diajak sebagai sponsor web. Dengan mengajak sebagai sponsor web, posisi anda akan sedikit terangkat dan lebih cepat dikenal publik.

### **Email Marketing**

Hampir pasti setiap pemasar internet selalu menggunakan cara ini untuk berpromosi, padahal belum tentu berhasil secara maksimal. Banyaknya software email marketing yang dijual seperti software pencari email, pengirim email dipasaran, mengakibatkan banyak juga kita menerima SPAM email dari pengguna software tersebut. Lebih baik anda melakukan email marketing kepada mereka yang sudah anda kenal, teman dan rekan bisnis yang mereka juga sudah mengenal alamat email anda.

Menggunakan software email sangatlah cepat sekali menyebarkan informasi anda, apalagi anda menggunakan mass email software. Ribuan orang akan serentak menerima email anda tersebut, tanpa mereka meminta anda terlebih dahulu. Fantastis kelihatannya, tetapi sadar atau tidak anda? hal ini juga bisa akan membunuh usaha / bisnis anda tersebut. Orang yang menerima email anda tersebut bisa memiliki 2 persepsi :

Yang pertama : Oke dan tidak masalah

Yang kedua : anda akan dianggap **spam** ! mereka tidak tahu siapa anda, mereka tiba-tiba menerima begitu saja informasi yang tidak mereka harapkan. Nah, kalau sudah begini....bisnis anda pun akan tercoreng dan usaha anda untuk berpromosi juga sia-sia. Apalagi email promosi anda hanyalah berisi web affiliate dari sebuah bisnis [ bukan domain web milik anda sendiri ], makanya tidak salah kalau seorang webmaster / pemilik website / afiliasi yang tegas-tegas melarang membernya melakukan SPAM. Jika ini terjadi, pasti webmaster tersebut akan menghapus account anda.

Setiap webmaster pasti ingin domain & bisnisnya berjalan dengan wajar, karena mereka menginvestasikan dana, tenaga dan keahlian mendesain website replicate semata-mata untuk membernya. Jadi, kesimpulannya adalah berhati-hatilah dalam berpromosi lewat email.