

CARA MUDAH MEMBANGUN
**PERSONAL
BRANDING**
DI FACEBOOK



[Timeline](#)

[About](#)

[Ph](#)



DEWA EKA PRAYOGA

Catatan: Jika Anda adalah seorang Pebisnis UKM, maka sebaiknya Anda bangun Personal Brand mulai sekarang!

Halo, kawan ^_^

Sebelum Anda **dapatkan ilmu yang LUAR BIASA dalam ebook ini**, perlu Saya katakan bahwa ebook ini ditulis berdasarkan pengalaman pribadi Saya saat membangun Personal Brand dalam berbisnis.

Artinya, ebook ini ditulis berdasarkan kisah nyata, bukan teori dan omong kosong belaka. Hm, Saya pribadi cukup muak kalau misalkan sharing sesuatu yang cuma omong doang. Bullshit..!!

Bagaimana Saya Membangun Personal Brand?

Sejujurnya, Saya juga bingung.

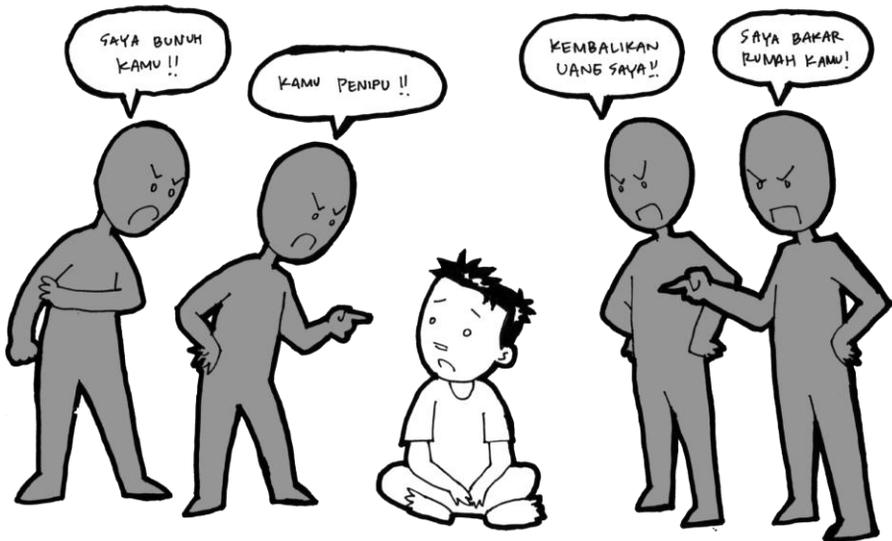
Herannya, orang-orang di luar sana banyak yang bilang bahwa personal brand Saya cukup kuat.

Hmm.... Saya malah tambah bingung.

Namun, kalau misalkan Saya coba renungkan dari apa yang sudah Saya lakukan selama ini, mungkin anggapan mereka: benar.

Ya, Saya memang sedang kembali berusaha membangun personal brand, khususnya dalam berbisnis. Ini dilakukan tepatnya setelah Saya mengalami kebangkrutan pada tahun 2012.

Maklum, saat itu nama baik Saya sudah tercoreng. Banyak rekan bisnis Saya sudah tidak percaya lagi pada Saya. Bahkan, tak sedikit dari mereka mencaci maki Saya dan menjuluki Saya: PENIPU!



Huffh... Sabar. Karena orang sabar disayang Tuhan.

Bukan tanpa alasan mereka menganggap Saya demikian, mengingat uang yang telah mereka investasikan para perusahaan yang Saya rekomendasikan, telah raib dan hilang karena kasus penipuan. Padahal, Saya tidak tahu menau soal hal itu. Alhasil, gara-gara kasus itu, selain Saya harus menanggung kerugian lebih dari 7 miliar, Saya pun harus menanggung malu dan nama baik sudah hancur berkeping-keping. #LebaynyaGitu

Lantas, apa yang Saya lakukan untuk mengembalikan nama baik Saya dan membangun personal brand yang bagus?

Pertama, **Jadi Coach Abal-Abal**. Ya, perlu Saya akui, sebelum Saya mendapatkan sertifikasi Coach, dulunya Saya sudah buka jasa ini. Artinya, gelar coach Saya dulu adalah abal-abal. Kenapa Saya melakukan ini? Karena niat Saya hanya ingin menolong orang. Saya tidak ingin orang-orang di luar sana bernasib sama seperti Saya: bangkrut, ditipu, stress, galau, frustrasi, dan sejenisnya. Karenanya Saya ingin sharing pada mereka dengan cara membuka jasa konsultasi dan coaching. Dan asalkan Anda tahu, dulu Saya tidak pernah memberikan tarif, alias GRATIS! Inilah salah satu cara yang Saya lakukan untuk membangun personal brand yang bagus. Jadi orang baik. Titik!

Kedua, **Nulis Buku tentang Aib Sendiri**. Ya, jika seandainya Anda pernah membaca buku kedua Saya yang berjudul "**7 Kesalahan Fatal Pengusaha Pemula**", maka Anda akan tahu bahwa buku tersebut benar-benar "gue banget". Banyak sekali dari pembaca memberikan apresiasi terhadap buku tersebut karena penjelasan dan isi materinya sungguh membuat mereka "tertampar". Kok bisa? Ya iya lah, wong Saya nulisnya sambil nangis dalam kondisi bangkrut. Tak heran bukunya mendapat predikat *Best Seller* dan terjual lebih dari 20.000 eksemplar di Indonesia. Jika Anda belum membacanya, Anda jangan tiba-tiba penasaran dan ingin segera membacanya, karena nanti Anda bisa kena "tampar" dari Saya. Nggak mau, kan? ^_^ hehe

---> <http://billionairestore.co.id/buku7kfpp/>

Ketiga, **Ngisi Seminar dan Training**. Ya, Saya yakin sebagian dari Anda adalah alumni seminar dan training Saya. Dan kalau misalkan Anda pernah mengikuti seminar atau training Saya, maka Anda akan merasakan 'energi besar' yang Saya tularkan pada Anda saat sesi tersebut. Kenapa? Karena Saya ngomongnya dari hati. Nggak banyak teori, nggak banyak basa basi. To the point dan terkadang "nusuk". Jleb!

Ya, itulah tiga hal yang Saya lakukan saat bangkrut dulu. Itu pula yang Saya lakukan untuk mengembalikan nama baik serta membangun personal brand yang bagus.

Tentu, tak hanya itu. Karena jika Anda perhatikan, Saya pun termasuk orang yang sangat aktif di sosial media, seperti Twitter, Instagram, dan Facebook. Dan khusus kali ini, sesuai judul ebooknya, Saya akan sharing pada tentang bagaimana Saya membangun personal brand di Facebook. Penasaran? ^_^

Awal Mula Aktif di Facebook

Sesuai judulnya, ebook ini akan membahas tentang bagaimana cara mudah membangun personal branding di Facebook.

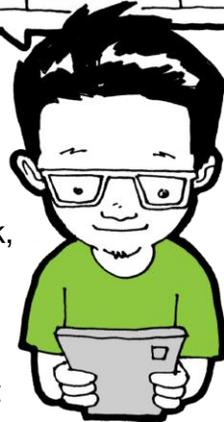
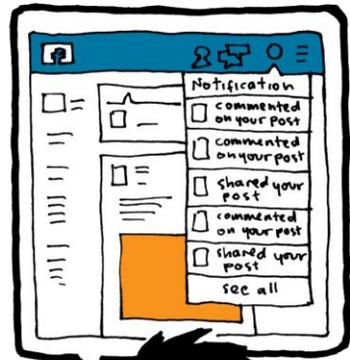
Kenapa Saya tertarik membagikan pengalaman ini pada Anda?

Karena banyak orang yang tidak percaya, saat Saya mengatakan pada mereka bahwa Saya hampir TIDAK PERNAH beriklan di Facebook. Lho, maksudnya?

Ya, Saya tidak pernah menggunakan layanan FB Ads untuk mempromosikan produk-produk yang Saya jual. Artinya, Saya hanya menggunakan fitur GRATISAN saja. Anehnya, tepatnya: Alhamdulillah nya, hampir setiap produk yang Saya promosikan lewat Facebook, semuanya LARIS. Saya juga heran....

Bahkan, closing puluhan sampai ratusan juta per hari bukan sesuatu yang asing buat Saya. Hampir setiap hari malahan. Izin Allah....

Allah Maha Baik.



Nah, saat orang-orang bertanya, **"Apa rahasianya, kang?"**.

Lagi-lagi, Saya pun bingung menjawabnya. Sampai pada akhirnya Saya sadar, bahwa jalur yang Saya lakukan di Facebook selama ini adalah dengan membangun personal brand yang bagus. Ujung-ujungnya, APAPUN yang dijual, bakalan laris. Mau? ^_^ #ngilerr

Namun, sebelum masuk dalam inti bahasan, tahukah Anda bahwa Saya baru mulai aktif kembali main Facebook sejak Februari 2015?

Artinya, Saya adalah seorang Newbie di dunia perfesbukan....

Berawal dari *punishment* yang harus Saya jalankan selama 3 bulan nggak bisa twitteran, akhirnya Saya mulai cari tempat pelampiasan yaitu di Facebook. Padahal, sebelumnya Saya hampir jarang buka facebook. Bahkan, facebook tidak Saya jadikan sebagai media promosi utama di bisnis Saya. Duh, parah... *kemana aja wooyy!! T_T*

Untungnya, Saya banyak belajar dari kejadian ini.

Alhasil, selama nggak ngetweet, Saya banyak "ngulik" dunia perfesbukan dan mulai mencari uang lewat Facebook.

Hasilnya: **DHUAARR...!!**



Alhamdulillah, hasilnya bisa membuat Saya menyesal, **"Kenapa nggak dari dulu aja Saya jualan di Facebook?"**. Hehehe ^_^

Ah, lupakan cerita Saya di atas. Karena bukan itu yang ingin Saya ceritakan pada Anda.

Dalam ebook ini Saya ingin sharing pada Anda tentang **Bagaimana Saya Membangun Personal Branding di Facebook dan bisa Menjual APAPUN yang Saya inginkan + Orang MAU BELI**. Asyik banget, kan? ^_^

Eiits....tunggu. Cerita Saya belum selesai....

Sambil Anda simak cerita Saya selanjutnya, sejujurnya Saya agak ragu untuk menyebarkan ebook "rahasia" ini pada Anda dan kawan-kawan di Indonesia.

Kenapa?

Kalau Anda perhatikan, jika Anda sudah mengenal Saya sejak lama, maka Anda akan tahu bahwa Saya itu alirannya **selling banget**, nggak ada istilah brand-brand nya. Karena kebayang kan, percuma ngomongin branding kalau mendatangkan pembeli aja nggak bisa. Katanya, branding itu upaya yang dilakukan agar customer jadi loyal. Lha, wong mendapatkan buyer aja susah...



"Buyer adalah orang yang sudah beli produk Anda 1x.

Customer adalah orang sudah beli produk Anda berkali-kali"

Nah, awalnya Saya berpikir seperti itu. Sampai pada akhirnya Saya sadar bahwa bagian dari branding yang lain (tepatnya: **Personal Branding**) akan sangat membantu kita agar bisnis semakin tumbuh dan berkembang.

Dan jika Anda baca catatan pembuka Saya dalam ebook ini, maka Anda akan tahu bahwa Saya sangat menyarankan Anda untuk **bangun Personal Branding mulai sekarang** kalau memang Anda adalah seorang Pebisnis UKM.

Kenapa?

Karena peran Anda sebagai penjual sekaligus pemilik bisnis akan mempermudah mereka (market Anda) untuk percaya dan beli produk Anda.

Saya sudah membuktikannya.

Dan hasilnya membuat Saya tidak berhenti untuk terus bersyukur kepada-Nya. Alhamdulillah... Izin Allah.

Saya pribadi tidak perlu mengatakan lagi pada Anda bahwa Saya mampu menjual ribuan produk hanya dalam hitungan hari saja.

Saya bahkan belum memberitahu Anda bahwa Saya sering closing ratusan per hari hanya karena personal brand yang Saya miliki saat ini.

Saking kuatnya pengaruh personal brand Saya, sampai-sampai banyak orang yang berkata,

"Enak banget ya jadi kang Dewa. Apapun yang dijual laku..."

Hmm... Awalnya Saya pun berpikir demikian, saat Saya melihat orang-orang sebelumnya berhasil melakukan itu, sampai pada akhirnya Saya mampu membuktikannya sendiri saat ini dalam bisnis Saya. Artinya, **Anda pun mampu melakukannya.**

Saya pikir, Saya tidak perlu menjelaskan lagi kepada Anda tentang alasan kenapa kita harus **Miliki Personal Branding yang Bagus**, karena sebenarnya Anda bisa mengenalkan produk Anda lebih luas, menjual lebih mudah, dan melakukan APA-PUN yang Anda inginkan, setelah Anda memilikinya.

Bahkan Saya belum mengatakan bahwa Saya sering dikontak oleh beberapa tokoh dan pengusaha sukses di Indonesia untuk melakukan sinergi bisnis hanya karena *Personal Brand* yang Saya miliki saat ini.

Dan semuanya berawal dari FACEBOOK....

Semenjak Saya tahu ilmu luar biasa ini dan mulai merasakan dampaknya pada kehidupan dan bisnis Saya, tak ada kata yang layak diucapkan kecuali ungkapan Syukur:

ALHAMDULILLAH...

Sekarang coba Anda bayangkan... apa jadinya Anda jika apa yang Saya rasakan sekarang bisa Anda rasakan dalam kehidupan dan bisnis Anda? Tentu ini merupakan sesuatu yang sangat membahagiakan, bukan?

Ya. Semoga... ^_^

Semoga ebook ini bisa membantu Anda mendapatkan apa yang Anda inginkan. Aamiin....

Tentang Personal Branding

Sebelum kita membahas lebih jauh tentang bagaimana membangun *personal branding* yang bagus, alangkah baiknya kita pahami terlebih dahulu mengenai istilah **Personal Branding**.

Untuk memudahkan pemahaman, Saya akan menyebutkan beberapa nama pada Anda. Coba Anda jawab spontan apa yang terlintas dalam benak Anda saat melihat atau mendengar nama mereka:

- Soekarno :
- Adolf Hitler :
- Steve Jobs :
- Oprah Winfrey :
- Tom Cruise :
- Cristiano Ronaldo :
- Lady Gaga :

Jika *personal brand* mereka cukup kuat, maka apa yang Anda tulis di atas tidak akan jauh berbeda dengan apa yang Saya pikirkan... ^_^

MISALNYA, KETIKA MENDENGAR KATA ADOLF HITLER, MUNGKIN YANG MUNCUL DI BENAK ANDA ADALAH SEORANG TOKOH NAZI BERKUMIS TEBAL YANG SANGAT KEJAM. BETUL?



Saya rasa, Anda mulai paham apa itu personal branding.

"Personal Brand adalah image yang kuat dan jelas yang ada di benak klien Anda" (Montoya)

Personal Brand merupakan persepsi yang tertanam dan terpelihara dalam benak orang lain. Tentu tujuan akhirnya adalah bagaimana orang lain itu punya pandangan positif atau persepsi positif sehingga bisa berlanjut ke trust yang tinggi. Dan kalau kita berprofesi sebagai seorang penjual atau pebisnis, tentu ujung-ujungnya adalah para proses pembelian: **TRANSAKSI PENJUALAN... ^_^**

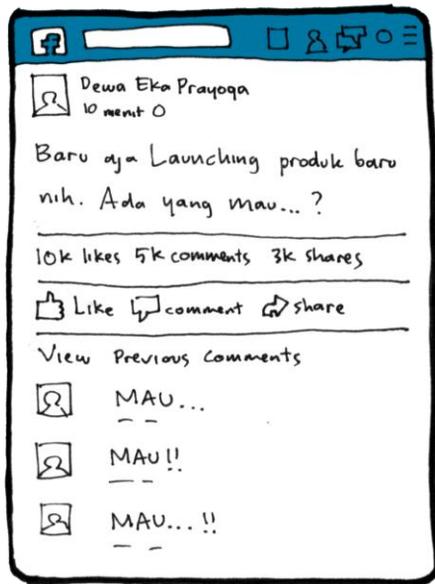
Istilah gampangnya, *Personal Branding* itu adalah bagaimana Anda memasarkan diri Anda sendiri.

"Your Brand is what people say about you when you are not in the room" (Jeff Bezos, Amazon)

Saya tidak tahu, apakah Anda sudah menyadari betapa pentingnya personal branding untuk kehidupan dan bisnis Anda?

Dan tidak tergantung pada seberapa cepat Anda menyadari betapa pentingnya *Personal Branding* ini pada pertumbuhan bisnis Anda, karena sebenarnya Anda bisa **baca ebook ini sampai selesai....**

Namun, Saya paham, tidak semua orang bisa memiliki pemahaman yang tinggi seperti Anda. Ada sebagian dari pembaca ebook ini yang membutuhkan penjelasan lebih dalam, "**Kenapa Saya Harus Membangun Personal Branding?**"



Baiklah...

Supaya Anda bisa lebih paham tentang kenapa personal branding ini penting untuk hidup, karir, dan bisnis Anda, maka ketahui terlebih dahulu manfaat yang Anda dapatkan saat Anda memiliki *Personal Brand* yang Bagus:

- **Terkenal.** Sudah pasti Anda akan banyak dikenal orang. Saat Anda dikenal banyak orang, artinya Anda bisa menubar

lebih banyak kebaikan ke mereka. Bukankah sebaik-baiknya manusia adalah yang bermanfaat bagi sesamanya? ^_^

"Sebaik-baik manusia diantaramu adalah yang paling banyak manfaatnya bagi orang lain." (HR. Bukhari & Muslim)

- **Dianggap Pakar.** Sekali lagi, "Dianggap Pakar". Artinya, bisa jadi Anda itu sebenarnya tidak pakar, tapi karena market Anda mempersepsikan demikian, maka ini adalah sebuah keuntungan buat Anda, karena nantinya Anda bisa jadi referensi dan tempat bertanya banyak orang.

"Perception is more important than reality, and sometimes the perception is reality" (Al Ries)

- **Meningkatkan Nilai Jual.** Kalau Anda sudah terkenal dan dianggap pakar, otomatis nilai jual Anda naik. Anda akan dipercaya banyak orang, diundang orang-orang, diajak kerjasama, dan hal-hal positif lainnya.

Saya tidak tahu, apakah Anda sudah memikirkan keuntungan tersebut di atas atau belum?

Kalau Saya pribadi, selain untuk mengembalikan nama baik seperti yang sudah Saya ceritakan sebelumnya, membangun *personal branding* bertujuan untuk **meningkatkan konversi penjualan**. Hehehe.. Lagi-lagi, ujung-ujungnya harus berbau: **JUALAN**.

INGAT: NO SELLING, DYING!

Tapi itu Saya, nggak tahu kalau Anda...

Karenanya, Saya penasaran, sembari Anda semakin penasaran untuk baca ebook ini sampai selesai, apa sesungguhnya alasan Anda ingin membangun personal branding yang bagus?

Jika jawaban Anda adalah "**PENJUALAN**", maka Anda boleh lanjutkan baca sampai selesai...

*Mulai sekarang, yuk kita ubah istilah Personal Branding yang Bagus menjadi **Personal Branding yang Menjual**



Semakin Anda membaca tulisan ini, semakin menunjukkan bahwa Anda sangat tertarik untuk **miliki Personal Branding yang Menjual...**

Namun, sebelum Anda lanjutkan baca, sadarkah Anda bahwa proses penjualan terjadi 83% karena pembeli suka dengan penjualnya?

Artinya, jika Anda memiliki personal brand yang menjual, maka Anda akan lebih mudah menjual APAPUN yang Anda inginkan. Kabar terbaiknya: **mereka MAU BELI.**

AHA!!

Sekarang... Pertanyaannya, bagaimana cara membangun personal branding yang menjual? Dan bagaimana cara mudah membangun personal branding di Facebook?

Yuk, ah... Perjalanan baru akan kita mulai....^_^

Pengalaman Saya yang "Menggelikan"

Tidak banyak orang yang tahu, bahwa Saya pun pernah gagal dalam membangun *personal branding*.

Bayangkan, sejak tahun 2008 hingga tahun 2012, Saya pernah gonta-ganti identitas yang nggak jelas. Mulai dari Motivator, Trainer, Business Consultant, hingga Business Counselor. Mulai dari julukan Peak Performance Motivator, hingga Inspirator Muda Jutawan. Dan hal-hal "menggelikan" lainnya.

Hasilnya?

Ya, betul. Saya tidak dikenal sebagai siapa-siapa, kecuali orang yang nggak jelas. T_T #NangisDiPojokan

Sampai pada akhirnya Saya mulai serius membangun Personal Branding hingga mengerucut pada 3 hal: **Selling, Coach, Writer**. Dan semuanya berujung pada satu hal, yaitu **PENJUALAN**.



Dalam ebook ini, Saya tidak akan menceritakan orang lain. Karena ketika Saya melakukan itu pada Anda, artinya Saya hanya mengada-ngada tanpa bukti yang nyata.

Sementara Anda mulai berpikir untuk memiliki *personal brand* yang menjual, di luar sana banyak sekali orang yang meniru Saya dan entah kenapa mereka gagal. Kenapa?

Analisa Saya, mereka hanya melihat Saya dari permukaannya saja. Katakanlah Saya menulis buku, membuat ebook, menjadi pembicara, membuat grup facebook, berbagi postingan bermanfaat, dan hal-hal lainnya. Mereka melihat itu pada diri Saya.

Pertanyaannya, apakah memang begitu cara yang benar dalam memodel seseorang?

Sayangnya, jawabannya: **TIDAK.**

Ketika Saya berhasil tembus omzet ratusan juta modal sosial media, tiba-tiba banyak orang membuka kelas pelatihan dan buat ebook-ebook dengan judul serupa. Harapannya, mereka ingin dapat hasil yang sama.

Ketika Saya berhasil dongkrak omzet miliaran dengan tim penjualan, tiba-tiba banyak orang yang membuka course dan mentoring online dengan iming-iming serupa. Harapannya, mereka ingin dapat hasil yang sama.

Ketika Saya membuat toko buku online dengan harga premium atau di atas rata-rata, tiba-tiba banyak orang menulis buku dengan harga yang sama dan membuat toko buku yang serupa. Harapannya, mereka dapat hasil yang sama.

Mereka pikir, begitulah cara membangun Personal Branding yang Menjual. Pertanyaannya, kata siapa? ^_^

Perlu Saya katakan, banyak orang gagal, karena mereka keliru dalam memodel orang. Kebanyakan dari mereka hanya memodel bagian luarnya saja: apa aktivitasnya, apa bisnisnya, apa yang dia lakukan, dan sejenisnya. Padahal, ada satu hal yang perlu mereka model dan sering dilupakan banyak orang. Apakah itu?

Jawabannya adalah: **BELIEF SYSTEM-nya.**

Ya, belief system adalah apa-apa saja yang diyakini oleh orang yang menyebabkan mereka mampu melakukannya.

Misalnya, ketika Saya memodel Jeff Walker yang sukses dengan product launchnya, Saya tidak hanya bisa meniru apa saja yang dia lakukan. Saya justru harus mencari tahu, apa alasan dibalik dia melakukan itu?

Ketika Saya memodel memodel Brad Sugars yang sukses dengan perusahaan coachingnya, Saya tidak hanya bisa meniru apa saja yang dia lakukan. Saya justru harus lebih berpikir keras, bagaimana dia bisa melakukan itu?

Ketika Saya memodel Joe Vitale yang sukses dengan HypnoWritingnya, Saya tidak hanya bisa meniru apa saja yang dia lakukan. Saya justru harus meng "crack" apa yang dia lakukan. Kok bisa hasilnya jadi seperti itu?

....dan sebagainya



Semakin Anda berusaha untuk berpikir apa hubungannya cerita modelling dengan personal branding, semakin Anda tersadar bahwa ebook ini sungguh memberikan pencerahan untuk Anda.

Ya, Saya tidak bisa menjadi siapapun, ketika meniru orang lain. Terlebih, jika cara menirunya saja salah. Wah, masalah...

Personal Branding yang Menjual tidak diciptakan hanya karena menyontek orang secara asal-asalan, ia diciptakan dengan penuh perenungan, perencanaan, strategi, dan eksekusi tingkat tinggi, bukan asal jadi....

Pertanyaannya, bagaimana cara membangun *personal branding* yang menjual?

7 Rahasia Membangun Personal Brand Yang Menjual

Sesuai janji Saya, dalam ebook ini Saya tidak akan membicarakan orang lain. Saya hanya ingin share tentang apa yang Saya lakukan selama ini dan semoga bermanfaat untuk Anda. Aamiiin..

Dan seperti apa yang Saya katakan sebelumnya, pembahasan kali ini akan fokus pada bagaimana cara mudah membangun personal branding di facebook, bukan di media yang lain.

Artinya, siapapun Anda yang saat ini punya akun facebook, sering jualan via facebook, dan ingin lebih laris lagi kedepannya, maka materi ini akan memberikan Anda banyak bekal serta amunisi yang harus Anda siapkan saat berjualan nanti.

Namun, sebelum masuk pada pembahasan membangun personal brand di Facebook, ada tujuh hal penting yang mesti Anda pahami tentang rahasia membangun personal brand yang menjual, diantaranya:

- 1. Tentukan Value**
- 2. Optimalkan Kekuatan**
- 3. Tonjolkan Keunikan**
- 4. Percantik Tampilan**

5. **Asah Kemampuan**
6. **Perbanyak Prestasi**
7. **Promosikan Diri**

Yuk kita bahas satu per satu...

PERTAMA, TENTUKAN VALUE.

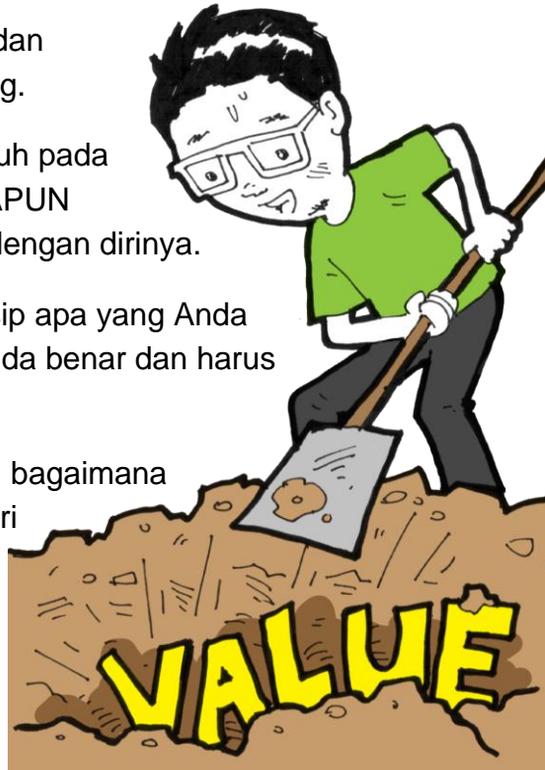
Apa value yang selama ini Anda junjung tinggi?

Value berhubungan dengan nilai dan keyakinan yang dimiliki seseorang.

Ketika seseorang berpegang teguh pada value yang dimilikinya maka APAPUN yang dilakukannya akan sesuai dengan dirinya.

Istilah gampangnya, prinsip-prinsip apa yang Anda pegang saat ini yang menurut Anda benar dan harus dijunjung tinggi? Itulah value.

Mungkin saat ini Anda bingung bagaimana cara menentukan value dalam diri Anda. Itu persis seperti Saya saat beberapa tahun yang lalu. Saya baru mengenal value ini di usia 21 tahun, setelah Saya bangkrut. Saat itu guru Saya memberikan 60 kartu yang betuliskan value-value dalam hidup.



Dari 60 kartu yang dibagikan, Saya harus memilih 20 kartu yang bertuliskan value yang "gue banget". Dan dari 20 kartu yang Saya pilih, Saya harus memilih 10 kartu yang bertuliskan value yang paling "gue banget". Dan dari 10 kartu yang Saya pilih, Saya pun harus memilih 5 kartu yang bertuliskan value yang sangat paling "gue banget". Dan hasilnya adalah: spiritual, growth, learn, commitment, dan kebermanfaatannya. Itulah value dalam hidup Saya. Artinya, apapun yang Saya lakukan dalam hidup ini, pasti berkaitan dengan 5 hal tersebut.

Sekarang, giliran Anda tentukan value yang Anda miliki. Karena value inilah yang akan menjadi identitas pembentuk personal brand Anda kedepan.

Pertanyaannya, bagaimana caranya?

Karena saat ini Saya tidak memegang kartu seperti apa yang guru Saya berikan pada Saya, maka Saya akan membimbing Anda dengan cara yang berbeda.

Silakan jawab pertanyaan Saya berikut ini dengan serius!

"Apa yang penting dalam kehidupan ini?"

Silakan sebutkan jawabannya di bawah ini:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.

- 7.
- 8.

Misalnya, kalau Saya, "Apa yang penting dalam kehidupan ini?"

Maka jawabannya adalah:

1. Spiritual
2. Growth
3. Learn
4. Commitment
5. Kebermanfaatan
6. Family
7. Earning
8. Discipline

Sekarang, apa value Anda?

Silakan jawab di kolom yang sudah disediakan di atas.

Baiklah...

Sambil Anda pikirkan apa saja value kehidupan Anda, mungkin Anda penasaran dan bertanya-tanya, ***"Apa hubungannya value dengan personal brand, khususnya di Facebook?"***

Good Question!

Jawabannya adalah: Value Anda akan terpancar dalam status-status Facebook Anda. Bagaimana Anda menilai sesuatu, mengomentari status teman, menyikapi persoalan, dan semacamnya, merupakan gambaran dari value yang Anda miliki.

Dan itu tentu akan sangat berperan dalam membangun personal brand Anda di Facebook.

Misalnya, ketika Saya melihat postingan seorang teman yang menawarkan peluang bisnis yang menurut hukum dan ajaran agama Saya akadnya bathil, maka Saya PASTI tidak akan join bisnis tersebut. Sebesar apapun prospek bisnisnya, sebesar apapun keuntungannya, Saya pasti tidak akan mengambil peluangnya. Kenapa? Karena sudah sangat jelas, value spiritual Saya berada di nomor satu. Walaupun menghasilkan, tapi jika tidak diridhoi oleh Allah, maka percuma.

Dan tidak hanya akan terpancar dari respon Anda dalam mengomentari status orang saja, value Anda pun akan terlihat dari pesan terselubung yang Anda sampaikan di setiap postingan Anda.

Misalkan, Anda buat status isinya seperti ini,

"Bisnis itu yang penting Koordinasi. Tanpa koordinasi, maka semuanya bakalan kacau"

Artinya, bisa jadi value dia dalam berbisnis adalah Koordinasi. Cek aktivitas hariannya dalam bisnis, pasti kebanyakan koordinasi. Actionnya nggak ada.

"Bisnis itu yang penting menghasilkan. Kalau nggak menghasilkan, itu namanya piknik!"

Artinya, bisa jadi value dia dalam berbisnis adalah Menghasilkan. Cek aktivitas bisnisnya, pasti apapun yang menghasilkan, bakalan dia jual dan bisniskan.

"Bisnis itu yang penting Kebermanfaatan...."

Artinya, bisa jadi value dia dalam berbisnis adalah Kebermanfaatan. Cek aktivitas bisnisnya, pasti harus ada nilai kebermanfaatannya, walaupun bisa jadi nggak untung, lho... hehe

Ya, itulah: VALUE.

Pertanyaannya, apakah saat ini Anda sudah memerhatikan value dalam setiap status dan komentar Anda di Facebook?
^_^

KEDUA, OPTIMALKAN KEKUATAN.

Tidak bisa dipungkiri, di bagian ini Anda dituntut untuk lebih mengenal "**Siapa Anda?**".

Jika sebelumnya Anda menganggap bahwa diri Anda bukan siapa-siapa, mungkin Anda perlu kembali merenungkan firman Allah SWT yang berbunyi:

"Sesungguhnya Kami telah menciptakan manusia dalam bentuk yang sebaik-baiknya" (QS. At-Tin: 8)

Artinya, Anda bisa bayangkan bahwa diri Anda sebenarnya memang LUAR BIASA! Tinggal, seberapa yakin Anda dengan firman tersebut?

Tentu dalam Islam, kalau nggak yakin, artinya: kafir. Saya berbaik sangka bahwa Anda sudah yakin, tinggal seberapa MAU ANDA MENYADARI HAL ITU? ^_^

Sadarlah, kawan, Anda punya potensi yang besar. Apakah itu? Saya tidak tahu. Hanya Anda yang mengetahuinya...

Cobalah sisihkan waktu Anda sebentar sambil merenungi siapa Anda sesungguhnya. Ingat, Allah nggak mungkin ciptakan

Anda iseng dan asal-asalan, pasti punya maksud. Termasuk menurunkan ayat di atas, pasti ada pesan yang ingin kita ambil.

Cara paling mudah mengukurnya adalah dengan bertanya kepada diri sendiri, "Ingin seperti apa diri Anda dikenal", dan kemudian "Bagaimana orang lain mengenal Anda?" Jika klop dan sesuai, maka *personal brand* Anda sudah bagus.



Namun jika Anda masih bingung bagaimana mencari tahu potensi diri tersebut, coba Anda jawab pertanyaan berikut ini:

1. Apa Passion Anda?

Ketahui pasion Anda. Dan jika Anda belum mengetahuinya, tidak ada pilihan lain kecuali Anda **temukan passion Anda**. Cari tahu bidang atau aktivitas apa yang paling Anda cintai. Kalau misalnya Anda masih kesulitan dalam berpikir, silakan tuangkan saja hal itu dalam tulisan. Anda boleh menuliskan semua bidang atau aktivitas yang Anda sukai. Kemudian Anda analisis, mana aktivitas atau bidang yang paling Anda cintai diantara yang lain. Jika Anda sudah menemukannya, dan Anda benar-benar menjalankan aktivitas dan bidang itu dengan *passion* yang tinggi, maka dalam diri Anda akan muncul sebuah antusiasme yang besar dalam menjalaninya.

2. Apa Keahlian Anda?

Jika Anda ingin *personal branding* Anda kuat, maka jangan lupakan faktor yang satu ini. Keahlian atau kualitas adalah mutlak. Jangan sampai ketika orang sudah mengenal Anda, tapi Anda sendiri belum tahu sepenuhnya diri Anda. Anda belum siap untuk melayani mereka, atau memenuhi kebutuhan yang mereka harapkan. Temukan apa keahlian Anda.

3. Apa Kekuatan Anda?

Kenali diri dan keunggulan Anda. Personal brand Anda mencerminkan siapa Anda. Rasa-rasanya tidak mungkin Anda bisa membuat personal brand jika Anda tidak mengerti kekuatan Anda sendiri. Ini tentang penilaian realistis dari

kekuatan Anda, apa yang Anda suka lakukan dan keterampilan apa yang Anda kuasai. Sadar tidak sadar, Anda mesti mempertajam kekuatan diri Anda. Karena itulah nantinya yang akan Anda tonjalkan dalam personal branding Anda.

Contoh, Saya menyadari bahwa passion Saya adalah **make money online**. Dan salah satu keahlian Saya adalah dalam mempersuasi orang untuk beli produk yang Saya tawarkan melalui copywriting yang ciamik dan teknik closing yang mematikan. Saya pun menyadari bahwa kekuatan Saya adalah siap berkompetisi dengan siapapun. Semuanya sudah Saya sadari. Dan itu membuat Saya semakin "liar" dalam membangun *personal brand* di Facebook. Pertanyaannya, bagaimana dengan Anda? ^_^

Ingat, fokus satu saja. Jangan ingin merasa hebat di semua hal. Karena hal itu justru akan membuat Anda jadi bukan siapa-siapa.

"Jika Anda perkuat di semua bagian, maka Anda akan lemah di semuanya..." (Sun Tzu)

Di titik itulah Anda mulai membangun kepakaran Anda. Tinggal kemudian bagaimana Anda menjangkau target audiens Anda secara efektif, dan menarik perhatian mereka melalui berbagai media, seperti blog, website, media massa, buku, media sosial, dan tentunya: FACEBOOK.



Dewa Eka Prayoga created a poll.

July 29

▼

[PERSONAL BRANDING]

Saat mendengar nama "Dewa Eka Prayoga", apa yang terlintas spontan dalam benak Anda?

Silakan pilih salah satu 😊

Jika jawaban Anda adalah "yang lainnya", silakan tulis di kolom komentar ya...

<input checked="" type="radio"/>	Dewa Selling	 +81
<input type="radio"/>	Business Coach	 +17
<input type="radio"/>	Penulis Best Seller	+6

3 More...

Oh ya, ngomong-ngomong, Saya pribadi bukan tanpa alasan membuat *personal branding* dengan icon: **DEWA SELLING**. Selain karena memang nama Saya "Dewa" dan hobi Saya "Selling" (Jualan), tapi Saya pun menyadari bahwa potensi dan kekuatan Saya ada di bidang ini. Walaupun aktivitas Saya tidak hanya jualan, lho...

- Saya pun punya bisnis, artinya Saya seorang Pengusaha.
- Saya pun sering diundang ngisi pelatihan, artinya Saya seorang Trainer.
- Saya pun sering melatih pengusaha, artinya Saya seorang Business Coach.
- Saya pun senang menulis, artinya Saya seorang Penulis Buku.
- Saya pun sering main Affiliate dan *create* produk digital, artinya Saya seorang Internet Marketer.

Namun, jika ditarik benang merah, maka semuanya berhubungan dengan: **JUALAN**. Karenanya personal branding Saya: **Dewa Selling**. Paham, kan?

Pertanyaannya, bagaimana dengan Anda? Apa kekuatan Anda yang memang benar-benar menjadi kekuatan Anda? ^_^

Sambil Anda bayangkan seperti apa tepatnya kekuatan yang ingin Anda optimalkan, coba Anda jawab pertanyaan Saya berikut ini:

Menurut Anda, apa poin-poin positif yang Anda miliki?

-
-
-
-
-

Menurut teman Anda, apa poin-poin positif yang Anda miliki?

-
-
-
-
-

Jelaskan tentang diri Anda hanya dalam 1 kalimat.

.....

KETIGA, TONJOLKAN KEUNIKAN.

Kalau dalam istilah Marketing, mungkin Anda pernah mendengar istilah USP (Unique Selling Proposition). Maka dalam membangun personal brand, Anda pun masih membutuhkan USP, yaitu Unique Selling Personality.... ^_^ hehe #maks



Ya, setiap orang pastinya memiliki keunikan tersendiri dalam personal brand yang sedang dibangun. Pertanyaannya, seberapa besar keunikan tersebut tergalgi?

Seberapa banyak orang lain mengetahui dan memercayai keunikan tersebut? Seberapa kuat personal brand itu mampu terekam di benak orang? Inilah tugas Anda selanjutnya.

Coba Anda jawab pertanyaan Saya berikut ini:

- Apa yang paling menarik dan berbeda dari diri Anda dibandingkan teman-teman Anda?
- Apa yang membuat Anda selalu diingat oleh banyak orang?
- Apa yang paling menarik orang-orang ketika pertama kali bertemu dan mengenal Anda? Apa pernyataan pertama mereka?
- Apa yang membuat orang lain berhenti, mendengarkan, dan berkata "WOW" tentang diri Anda?

Cobalah berhenti sejenak membaca ebook ini dan jawab pertanyaan-pertanyaan tersebut di atas. Jika Anda saat ini belum mampu menjawabnya, artinya Anda belum memiliki keunikan yang cukup melekat. Dan hal itu membuat Anda semakin bersemangat menyelesaikan baca ebook ini... ^_^ hehe

Sambil Anda memikirkan jawaban atas pertanyaan-pertanyaan tersebut di atas, apakah Anda pernah mendengar kata "**GEN-DENG!**"? ^_^ Siapa nama yang terlintas spontan dalam benak Anda? Cak Lontong? Atau Saya? Dewa Eka Prayoga... Hihhi

Ya. Jika Anda saat ini berteman dengan Saya di facebook, maka tentu Anda akan sering melihat Saya mengucapkan kata: **GENDENG!**

Bahkan, saat Saya bertanya kepada teman-teman Facebook Saya tentang satu kata yang menunjukkan diri Saya, tak sedikit dari mereka bahwa menjawab: GENDENG!

Apakah itu suatu kebetulan?

Tidak. Semuanya Saya ciptakan, tidak asal-asalan.

Sembari Anda memikirkan apa keunikan yang ingin Anda tonjalkan, apakah Anda pernah mendengar slogan atau jargon: "**No Selling, Dying!**"? Dari siapa pertama kali Anda mendengarnya? Saya? Dewa Eka Prayoga... Hehe

Ya, jika Anda saat ini berteman dengan Saya di facebook, maka tentu Anda akan sering melihat Saya mengucapkan kalimat: "**No Selling, Dying!**"

Bahkan, hampir setiap buku yang Saya tandatangani, biodata yang Saya isi, dan ebook yang Saya tulis, pasti bertuliskan slogan: **"No Selling, Dying!"**

Apakah itu suatu kebetulan?

Tidak. Semuanya Saya ciptakan, tidak asal-asalan.

Itu adalah upaya Saya menonjolkan ciri khas dan keunikan yang sudah Saya ciptakan. Saya pun hampir sering memberikan "LIKE" pada orang yang komen di status Saya. Kenapa? Karena Saya ingin mengesankan pada orang bahwa Sahwa humble, atau istilah kerennya: down to earth. Saya pun sering mengakhiri setiap komentar Saya dengan emo senyum -> ^_^. Apakah ini kebetulan? Sekali lagi, tidak... Semuanya Saya ciptakan, tidak asal-asalan.

Nah, kalau di Facebook, banyak hal yang bisa Anda tonjalkan dari keunikan yang ingin Anda buat, misalnya: foto profile, cover facebook, biodata, kata-kata yang sering muncul di setiap status, respon spontan terhadap suatu komentar, timing posting, gambar postingan, dan lain-lain. Semuanya bisa Anda jadikan elemen keunikan yang bisa Anda tonjalkan. Anda bahkan bisa mengunci suatu kata atau istilah yang bisa dilekatkan dengan diri Anda dan diakui oleh publik jika Anda menguasai dan konsisten di dalam bidang Anda. Seperti **Ippho Santosa yang terkenal dengan istilah otak kanan**, **Yoris Sebastian dengan kreativitas**, **Ciputra dengan entrepreneurship**, **Rene Suhardono dengan passion**, **Dewa Eka Prayoga dengan Selling**, dan sebagainya.

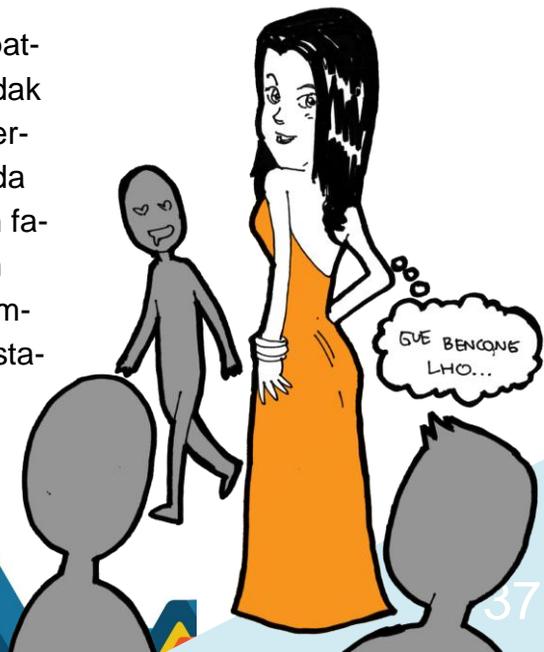
Saran Saya, jangan pernah meniru keunikan orang lain. Meniru persis sesuatu yang ada hanya akan membuat Anda menjadi pemain nomor dua. Maka, carilah apa yang membuat diri Anda berbeda dan unik dari orang kebanyakan. Dengan keunikan, Anda akan lebih mudah ‘terlihat’ dan menonjol. Ujung-ujungnya, perhatian mereka akan mudah tertuju pada Anda dibandingkan yang lainnya.

Ayo, mulai pikirkan! ^_^

KEEMPAT, PERCANTIK TAMPILAN.

Kalau Anda membangun personal brand di offline, maka penampilan fisik Anda akan sangat berperan penting untuk karir, bisnis, dan kehidupan Anda. Misalnya, pakaian yang Anda pakai, mobil yang Anda gunakan, asesoris yang Anda kenakan, dan lain-lain.

Sayangnya, di dunia online, tepatnya di dunia perfesbukan, itu tidak terlalu menjadi sorotan. Yang terpenting adalah bagaimana Anda mampu mempercantik tampilan facebook Anda. Mulai dari desain cover facebook, foto profile, gambar postingan, gaya penulisan status, dan lain-lain.



Untungnya, saat Anda baca ebook ini, Anda tidak perlu bersusah payah lagi membuat desain cover dan postingan facebook yang lebih cantik, karena sebenarnya Anda bisa gunakan BONUS 20DPBBM dan 90DPFB dari www.MesinKreativitas.com untuk Anda gunakan di Facebook Anda.

Selesai.

KELIMA, ASAH KEMAMPUAN.

Dalam tahap ini, Anda dituntut untuk terus mengasah kemampuan Anda. Caranya? Tiada lain dan tiada bukan selain dengan cara belajar terus-terusan dan action gila-gilaan.

Setiap akan belajar suatu ilmu, tanyakan, "***Apakah ini akan mendukung kekuatan dan kompetensi intiku serta memperdalam kemampuanku?***". Jika tidak, maka tinggalkan.



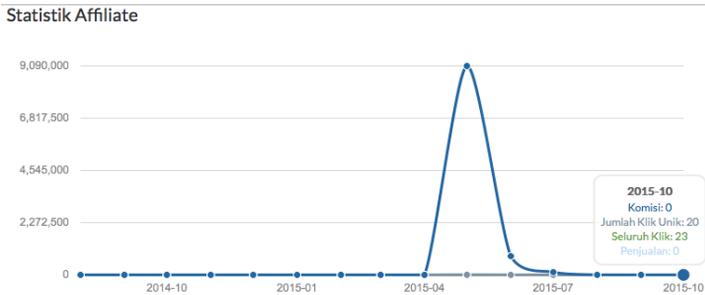
Banyak orang biasanya mulai hilang fokus saat belajar. Setiap kali ada ilmu baru (dan itu tidak mendekatkan mereka pada goalnya), mereka malah pelajari. Seharusnya, mereka hanya

pelajari ilmu-ilmu yang mendekatkan mereka pada goal saja, selain tentunya semakin memperdalam kemampuannya.

Misalnya, karena Saya ingin mendalami ilmu penjualan, maka APAPUN yang berhubungan dengan penjualan, pasti Saya kejar dan pelajari, walaupun bisa jadi investasinya sangat mahal. Saya bahkan mewajibkan diri Saya sendiri untuk ikut pelatihan minimal 3x dalam setahun. Saya pun mewajibkan diri Saya sendiri untuk membaca buku minimal 5 buku dalam sebulan.

Saya jadi teringat awal mula terjun di dunia Internet Marketing. Ketika itu Saya kebingungan harus melakukan apa. Bingung mau mulai dari mana dan harus bagaimana. Sampai pada akhirnya Saya menuliskan hal-hal apa saja yang mesti Saya pelajari dan kepada siapa Saya bisa mempelajari ilmu-ilmu tersebut. Saking lucunya, Saya pernah daftar sebagai Affiliate Marketer di ratakan.com bulan Agustus 2014, tapi bingung mau ngapain. Alhasil, salesnya nol. Sampai akhirnya pada bulan April 2015 Saya tekuni serius ilmunya dan action gila-gilaan. Hasilnya?

Alhamdulillah.... ^_^ di bulan Mei 2015 mulai menunjukkan hasil yang menyenangkan. Izin Allah...



Laporan Komisi Affiliate

Tanggal	Penjualan	Komisi Anda (komisi x Rp.10.000 hingga April 2015)	Seluruh Klik / Klik Unik
Agst 2014		Rp0,00	2/1
Sep 2014		Rp0,00	-
Okt 2014		Rp0,00	-
Nov 2014		Rp0,00	-
Des 2014		Rp0,00	-
Jan 2015		Rp0,00	-
Feb 2015		Rp0,00	-
Mar 2015		Rp0,00	-
Apr 2015		Rp0,00	2/1
Mei 2015	56	Rp9,090,000,00	3775/2892

Sekarang, coba Anda tuliskan, ilmu apa saja yang akan Anda pelajari agar kemampuan Anda semakin terasah? Kepada siapa Anda ingin belajar ilmu-ilmu tersebut? Bagaimana cara Anda melatihnya? Apa yang akan Anda lakukan tepatnya?

Silakan pikirkan dan jawab! ^_^

Sekilas info:

Kalau Anda ingin belajar ilmu-ilmu bisnis dan penjualan, Anda bisa pelajari ilmunya melalui buku-buuku Saya di

www.BillionaireStore.co.id

KEENAM, PERBANYAK PRESTASI.

Cara cepat memperkuat personal branding adalah memberikan bukti-bukti portfolio dan prestasi tentang brand yang ingin kita bangun. Intinya, kalau Anda ingin dikenal ahli dan personal brandnya kuat, torehkan prestasi di bidang yang ingin Anda tonjolan.

Sebelumnya, coba Anda jawab dulu pertanyaan-pertanyaan Saya berikut ini:

- **Apa yang terbaik dari diri Anda?**
- **Anda ingin dikenal sebagai siapa?**
- **Mau ahli di bidang apa?**
- **Mau jadi nomor 1 di bidang apa?**
- **Akan dikenang sebagai apa?**
- **Apa yang terlintas pertama kali di benak orang saat disebutkan nama Anda?**



Silakan jawab pertanyaan-pertanyaan tersebut di atas. Karena jawaban Anda akan menentukan prestasi apa yang harus Anda torehkan. Semakin banyak prestasinya, semakin kuat personal brandnya.

Misalnya, Saya pribadi seringkali ikut kontes penjualan produk digital melalui Affiliate. Kenapa Saya melakukannya? Sudah jelas, kalau Saya menang, maka personal brand Saya semakin kuat sebagai: Dewa Selling. Kebayang, kan? ^_^

Yudhis Adi Nugroho
August 25 · Edited

**** FINAL: JUARA kontes UMUM ****
Kontes umum menghitung jumlah sales periode 3-21 agustus 2014. Ini dia JUARA nya...

1. Dewa Eka Prayoga
Awesome promo! Bener2 dewa selling.. cuman promo di awal2 aja dapet 286 sales dalam sekejap + bonus 12.500.000

2. Yasirli Amri
Walaupun sempat sakit gara2 panjat pinang dan ga bisa promo sa garis akhir, si om ANU ini berhasil ngantongi 166 sales, Harusnya kurang 9 sales lagi untuk dapet bonus 175 sales 7,5juta. Tapi saya dispensasi dan tetep saya kasih bonus 7,5 juta menging nya yang super sadis! Thanks banget om! 😊

3. Yanuar Firmansyah
Awalnya saya sempat skeptis sama mas yanuar, dan sempat mau request kupon khusus nya..
Ternyata bisa tembus 127 sales nya dan juara 3.. SADIS 😊 + bon

4. Rianto Astono
Owner situs gaptex.com ini gak usah di tanya lagi. Legend 👍
122 sales + bonus 2 juta.

Yudhis Adi Nugroho 😊 feeling thankful.
16 hrs

**** Final Leaderboard: Sales Contest Winner ****
Berikut ini adalah 10 orang yang terbukti paling JAGO JUALAN nya...

1. Dewa Eka Prayoga
GENDENG!!
Baru kali ini saya mesti transfer 135,8 JUTA Rupiah lebih hanya untuk 1 orang affiliate aja. 😊
Berhasil ngirim 522 sales, dapet bonus 42,5juta, plus banyak bonus2 lain nya.. Bener2 awesome promonya! 👍👍👍
Thanks banget buat supportnya mas! Congrats!

-----X

2. Yasirli Amri
Strategi promosinya unik bin ajaib. Cuman bikin 1 status promo di Facebook dan jadi VIRAL 😊
Harus nya kurang 11 lagi untuk dapet bonus 375 sales.. tapi saya kasih dispensasi deh..
Berhasil ngirim 364 sales, plus bonus speed contest dan macbook pro.
Total yang berhasil di bawa pulang adalah 83,9 JUTA Rupiah!
Thanks banget buat supportnya om! Congrats!
Salam juga buat istrinya 😊

Tugas Anda, bagaimana cara Anda memperbanyak prestasi Anda? Ayo pikirkan. Sekarang. Anda tidak harus ikut kontes penjualan seperti Saya, kalau memang bukan "Selling" yang ingin Anda tonjolkan. Kualitas produk yang bagus, service yang mengesankan, testimoni-testimoni klien/customer, pengiriman produk yang super cepat, dan sejenisnya, bisa Anda jad-

ikan "prestasi" saat Anda membangun personal brand dalam bisnis Anda. Mulai kebayang? ^__^

KETUJUH, PROMOSIKAN DIRI.

Kebanyakan orang tidak terbiasa untuk mempromosikan diri mereka sendiri. Mereka iba, ragu, atau bahkan malu.

Padahal, kalau kita sendiri ragu, malu, dan tidak percaya diri dengan apa yang kita miliki, apalagi orang lain. Paham, kan?

Saya tidak tahu, apakah Anda menyadari, bahwa saat Anda menjual produk Anda, sesungguhnya buyer tidak membeli produk Anda, tapi mereka membeli Anda. Ya, brand Anda. Mereka percaya kepada Anda, bukan semata-mata karena produknya.

Bayangkan saja, disaat ada orang yang sama-sama jualan produk "X", kenapa hasilnya berbeda-beda?

Ya. Karena personal brand setiap penjualnya berbeda-beda...



Karenanya, Anda wajib mempromosikan diri Anda sendiri. Jangan malu, jangan ragu.

Saat mereka butuh sesuatu, pastikan nama Anda yang pertama kali mereka ingat.



Ingat, personal brand Anda harus menjadi obrolan dan perhatian orang-orang. Seseorang dikatakan memiliki personal brand yang kuat ketika gagasan, sudut pandang, karya, sikap, dan bahkan penampilannya dapat mencuri perhatian khalayak. Kalau apa yang Anda lakukan tidak menimbulkan "gaung" di benak orang lain, mungkin Anda hanya akan dianggap komoditas oleh mereka, seperti manusia kebanyakan.

Karenanya, Anda wajib mempromosikan diri Anda sendiri.

Percuma dong sudah berusaha beda, expert di bidang tertentu, dan punya ciri khas serta keunikan, tetapi Anda malu-malu untuk 'menjual diri' Anda sendiri.

Biarkan orang lain tahu bahwa Anda adalah seorang ahli. Nyatakan bahwa Anda memiliki pengetahuan, keahlian, yang bisa digunakan orang lain. Kembangkan keahlian Anda dengan: menulis status yang bermanfaat, membuat notes yang ngangenin, membagikan ebook GRATIS, menjawab pertanyaan-pertanyaan orang, dan lain-lain.

Anda harus dengan bangga menceritakan tentang prestasi Anda kepada setiap orang. Penghargaan dan pengakuan dari orang lain yang diterima sebagai hasil pencapaian dari usaha yang Anda dapatkan. Bukan riya atau sombong. Niatkan untuk menginspirasi banyak orang. Kalau Anda bisa, mereka juga pasti bisa! Luruskan niat....

17 Tips Praktis Membangun Personal Brand Di Facebook

Sekarang Anda sudah tahu apa rahasia Saya membangun personal brand yang menjual. Tinggal Anda praktikan dan aplikasikan di media sosial yang ingin Anda gunakan: **Facebook**.

Berikut adalah 17 tips praktis membangun personal brand di Facebook. Saya asumsikan Anda baru pertama kali membuat akun Facebook. Jika seandainya Anda sudah memilikinya, maka tinggal Anda ubah sesuai tips berikut ini:

1. Buatlah Nama Facebook disertai Personal Brand Anda
2. Isi Biodata Profil sesuai Personal Brand Anda
3. Pasang Foto Profil yang Keren
4. Pasang Cover Facebook yang Menjual
5. Join Group Belajar yang Bermanfaat
6. Update Status Facebook sesuai Personal Brand Anda
7. Add Friend & Like Status Mastah, Suhu, dan Influencer
8. Add Friend, Like, dan Komen Status Persona Anda
9. Setting Timeline Facebook Anda
10. Lakukan Tagging Influencer secara Halus
11. Buat Grup Sharing (Public Group)
12. Buat Grup Maintan (Secret Group)
13. Buat Notes yang Ngangenin
14. Bagikan Ebook GRATIS
15. Buat Event Launching Produk

16. Ternak Akun Kloningan
17. Buat Konten yang Ciamik

Yuk kita bahas satu per satu...

1. Buatlah Nama Facebook disertai Personal Brand Anda

Buatlah nama disertai embel-embel usaha yang Anda jalankan atau identitas yang ingin Anda kenal. Misalnya: Budi Handuk (Jualan Handuk), Imron Bata (Jualan Bata), Anton Desain (Jago Desain), Andree Bloggers (Jago Ngeblog), Andri SEO (Jago SEO), Dewa Selling (Jago Jualan), hehe ^_^...

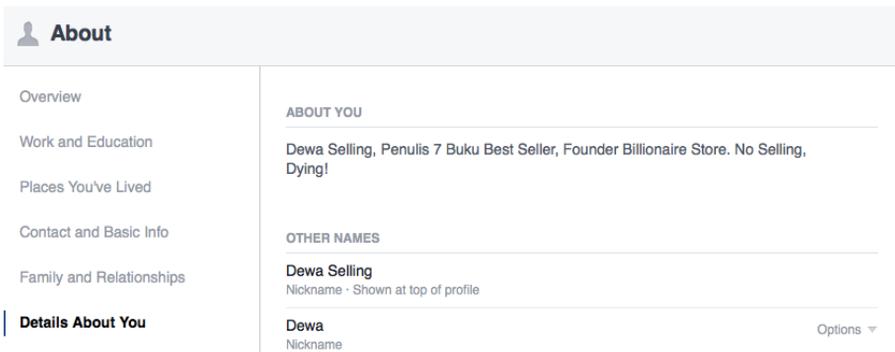
Atau, Anda bisa cantumkan nama asli Anda, disertai dengan nickname profesi Anda, misalnya: Dewa Eka Prayoga (Dewa Selling), Zendy Prasetya (Branding Director), Ahmad Mubarak (Persuasion Enthusiast), dan lain-lain.



Kenapa Anda sebaiknya menyertakan personal brand Anda di nama Facebook? Karena embel-embel nama atau usaha tersebut, akan lebih mudah diingat oleh teman-teman Anda. Saran Saya, buatlah sesuatu menjadi spesialisasi Anda. Pastikan nama tersebut tidak pernah Anda ubah sampai hari Kiamat nanti.... ^_^ hihhi

2. Isi Biodata Profil sesuai Personal Brand Anda

Buatlah profil yang merefleksikan brand atau persepsi yang ingin Anda bangun. Misalkan Anda ingin melakukan branding sebagai seorang konsultan profesional, pastikan profil Facebook Anda merefleksikan citra tersebut. Cantumkan hal-hal yang terkait dengan profesi Anda. Deskripsi diri Anda yang bisa menimbulkan kesan "Wow" bagi teman-teman Facebook Anda.



The screenshot shows the 'About' section of a Facebook profile. On the left is a navigation menu with options: Overview, Work and Education, Places You've Lived, Contact and Basic Info, Family and Relationships, and Details About You (which is selected). The main content area is titled 'ABOUT YOU' and contains the text: 'Dewa Selling, Penulis 7 Buku Best Seller, Founder Billionaire Store. No Selling, Dying!'. Below this is the 'OTHER NAMES' section, which lists 'Dewa Selling' as the 'Nickname - Shown at top of profile'. At the bottom of this section, it says 'Dewa' with 'Nickname' below it and an 'Options' dropdown menu to the right.

Lengkapi biodata Facebook Anda dengan data diri Anda secara pribadi, bidang keahlian Anda, alamat website atau blog Anda serta contact email atau nomor telepon. Teman Anda kemungkinan akan mengecek terlebih dahulu profil diri

Anda sebelum mau berteman, berbisnis, dan membeli dari Anda.

Isi biodata Anda di bagian "About". Tuliskan apa yang ingin Anda tuliskan disana, bisa nama asli, bisa nama panggilan. Terserah.... Di bagian "Detail About You", tambahkan nickname di bagian other name. Isi dengan personal branding Anda, "Ingin dikenal sebagai apa?". Ceklist bagian "show top of profile", supaya kelihatan namanya di profil. Contoh: kalau di akun Saya, namanya "Dewa Eka Prayoga", nicknamanya "Dewa Selling". Kebayang, kan? ^_^ #LangsungBukaFacebook

3. Pasang Foto Profil yang Keren

Kalau Anda ingin membranding diri sebagai seorang profesional, pasang foto yang menunjukkan Anda sosok profesional. Kalau Anda ingin membranding diri sebagai seorang yang kesepian (baca: jomblo), pasang foto yang paling cantik/ganteng di foto profil. Hehe ^_^ #peace

Secara psikologi, manusia akan cenderung melihat gambar atau foto terlebih dahulu, sebelum membaca tulisannya.

Karenanya, pasang foto Anda sesuai dengan karakter Anda. Ukurannya 168 x 168 pxl. Jangan sampai terlalu kecil, karena gambarnya bakalan jelek. Yang terpenting, pastikan foto yang ditampilkan adalah foto Anda, bukan foto produk Anda, bukan foto jualan Anda, apalagi foto pacar teman Anda. #eh



Intinya, ingin seperti apa Anda ingin dipersepsikan, pajang foto disana. Humoris, serius, elegan, tokoh, atau apa? Kalau Saya pribadi, sengaja pakai foto yang pakai jas. Ini sebenarnya trik. Tepatnya, trik untuk dikesankan punya "authority". hehe ^_^ #rahasia

4. Pasang Cover Facebook yang Menjual

Salah satu fitur yang bisa Anda manfaatkan untuk personal *branding* di Facebook adalah fitur cover.

Manfaatkan cover Facebook sebagai SPANDUK terbesar Anda. Pastikan ukurannya 828 x 315 pxl, atau yang pas sesuai cover Facebook. Pastikan apapun yang Anda tuliskan di cover tidak tertutup oleh fitur facebook yang lain, seperti foto profil, update info, view activity log, dan lain-lain. Pokoknya, gambar dan tulisan dalam covernya harus terlihat sempurna, jangan sampai terpotong. Anda bisa gunakan cover facebook yang diberikan oleh www.mesinkreativitas.com supaya hasilnya benar-benar bagus dan menjual.



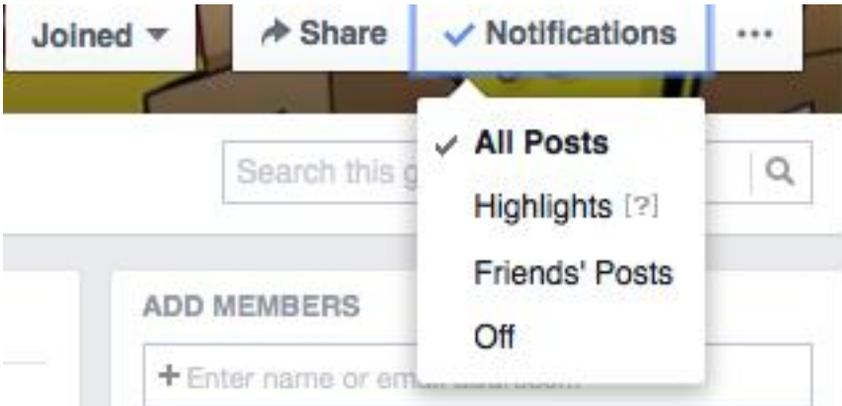
Oh ya, Anda bisa gonta-ganti cover facebook sesuai dengan tema yang ingin Anda usung dalam periode tersebut. Misalnya, Anda ingin menggenjot produk "X", maka Anda bisa ubah cover facebook Anda dengan promo produk X. Ingat, jangan terlalu banyak tulisan, mainkan gambar yang profesional dan menjual. Tujuannya bukan buat orang lagi beli, tapi buat mereka aware dulu.

5. Join Grup Belajar yang Bermanfaat

Teman dan grup yang Anda ikuti adalah refleksi diri Anda. Kalau grup yang Anda ikuti baik, Anda pun akan dipandang baik. Berlaku sebaliknya. Karenanya, Saya sarankan Anda untuk join grup belajar yang bermanfaat. Usahakan isinya adalah grup sharing yang isinya banyak menyajikan tips-tips dan pembelajaran, bukan berisikan promosi-promosi dan jualan. Sampah...

Dan setelah Anda tahu bahwa grup tersebut benar-benar bermanfaat, jadikan grup tersebut sebagai favorit dengan cara "add to favourite" dan di bagian notifikasi grup tersebut

pastikan Anda ceklist "All Posts". Kenapa? Supaya Anda bisa selalu dapat notifikasi dari grup tersebut.



6. Update Status Facebook sesuai Personal Brand Anda

Postinglah status Facebook sesuai dengan personal brand Anda. Buat tema tertentu yang semakin menguatkan personal brand Anda. Misalkan, kalau Anda Saya pribadi, tema postingan status Saya adalah: motivasi, bisnis, jualan, copywriting, dan bully jomblo. #eh ^_^

Dewa Eka Prayoga
December 29, 2015 at 5:49pm · 🌐

Mari jaga perasaan orang lain...

Tag Metri Gomet Pujiaro Mochammad Rizal Rickiyansah



👍 Like 💬 Comment ➦ Share

You, Erda Ruwaida Pamungkas, Elsa Nurlatifah, Untung Wibowo and 985 others like this.

405 shares

Dewa Eka Prayoga
January 6 at 6:02pm · 🌐

Menikahlah. 😊



👍 Like 💬 Comment ➦ Share

You, Prajna Paramita Marindra, Bagus Riklianto Nugroho, Lell Nur Lathifah and 929 others like this.

230 shares

Selalu tes dan ukur setiap postingan status Anda. Kapan waktu yang ideal posting, tema apa yang paling banyak interaksinya, bagaimana cara penulisannya, dan sejenisnya. Ukur semuanya. Yang paling bagus hasilnya, lanjutkan. Kalau jelek hasilnya, evaluasi.

Contoh, kalau Saya pribadi, walaupun personal branding yang ingin dibangun adalah tentang PENJUALAN, tapi banyak dari market Saya ternyata berjiwa islami dan suka dengan renungan. Karenanya, Saya pun sering memposting status-status yang berbau renungan. Hasilnya: SHARE nya tinggi.

Dewa Eka Prayoga
 December 3, 2015 · 🌐

Simpel. Makjleb!

Seberapa kuat Anda tidak mensharenya?



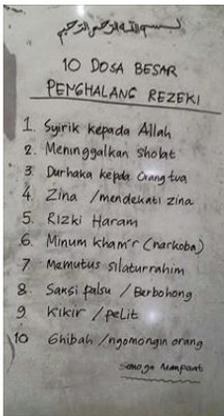
Like Comment Share

You, Untung Wibowo, Alim Fachri, Siti Maesarah and 1,285 others like this.

752 shares

Dewa Eka Prayoga
 December 19, 2015 at 5:06pm · 🌐

Rezeki Anda seret? Renungkan 10 hal ini



Like Comment Share

You, Nopiana Sumarlin, Irsyad Charly, Ammy Kaeyssa Bilqua and 910 others like this.

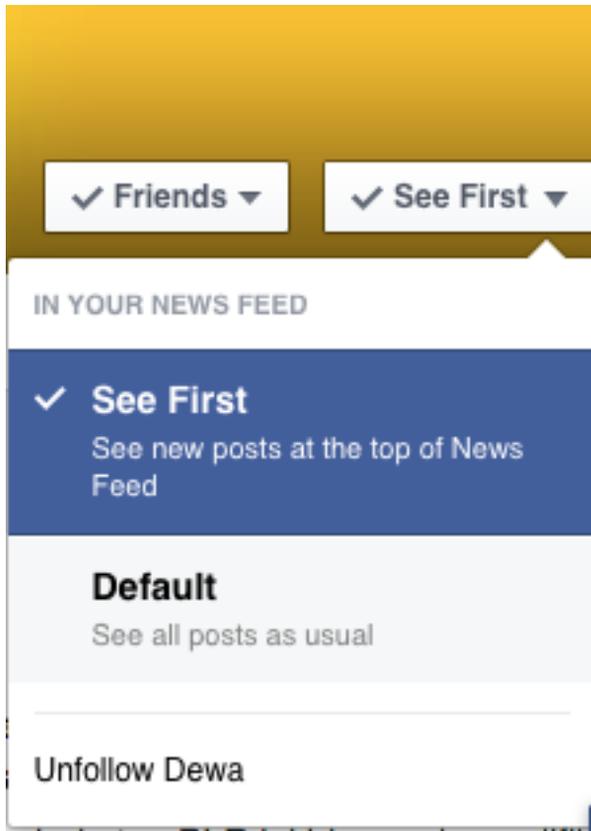
498 shares

Anehnya, setiap kali Saya posting status yang bertema guyonan atau bercandaan, interaksinya sangat rendah: like sedikit, komentar sedikit, share apalagi. Artinya, market Saya tidak suka tema tersebut.

Ingat, selalu tes dan ukur. APAPUN yang disukai oleh teman-teman Anda dan itu sesuai dengan personal brand yang ingin Anda bangun, maka postinglah...

7. Add Friend & Like Status Mastah, Suhu, dan Influencer di Facebook

Coba Anda list, siapa saja orang-orang yang Anda anggap mastah, suhu, atau influencer di dunia Facebook. Setelah itu, add friend mereka satu per satu. Kalau kuota pertemanan mereka sudah penuh, Anda follow saja mereka, lalu notifikasinya jadikan "See First"



Ingat, bertemanlah dengan orang-orang sukses dan cukup dikenal luas yang sesuai dengan bidang usaha. Sering-seringlah like dan komen di status mereka.

8. Like dan Komen Status Persona Anda

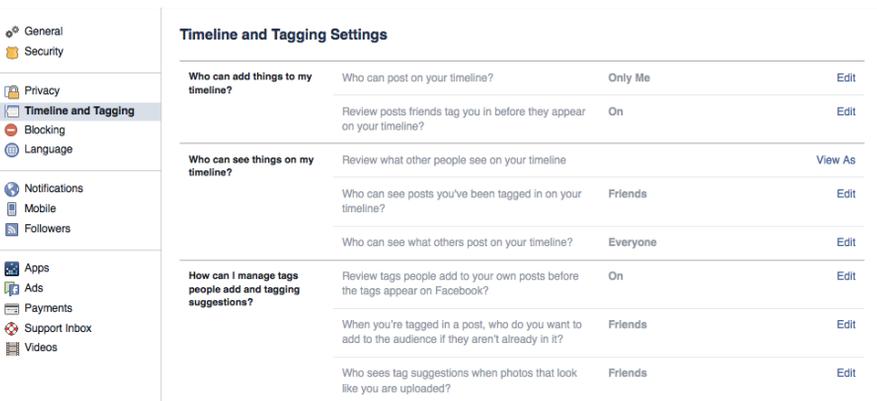
Apa itu Persona? Persona adalah orang-orang yang menjadi bidikan target market ideal Anda. Mereka memiliki kesamaan, diantaranya kesamaan masalah, keinginan, dan kebutuhan. Dimana kesemuanya tersebut dapat diselesaikan dengan hadirnya produk Anda. Berikut adalah contoh analisa persona:

<p>Background:</p>	<p>Sample Sally</p>	<p>Challenges:</p>
<p>Demographics:</p>		<p>Common Objections:</p>
<p>Goals:</p>	<p>Hobbies & Interests:</p>	<p>Biggest Fears:</p>

Nah, tugas Anda adalah mencari mereka. Caranya? Kunjungi fans page, akun, dan grup kompetitor Anda. Add Friend mereka satu per satu. Lalu sering-sering like dan komen status mereka. Dapatkan perhatian mereka, supaya mereka tahu dan memerhatikan Anda. Dengan begitu, terjalin hubungan dan kedekatan. Ujung-ujungnya, mereka bisa bertransaksi dengan Anda.

9. Setting Timeline Facebook Anda

Setting notifikasi timeline, supaya nggak sembarang orang bisa ngetag Anda.



The screenshot shows the Facebook settings menu on the left, with 'Timeline and Tagging' selected. The main content area displays the 'Timeline and Tagging Settings' table.

Timeline and Tagging Settings			
Who can add things to my timeline?	Who can post on your timeline?	Only Me	Edit
	Review posts friends tag you in before they appear on your timeline?	On	Edit
Who can see things on my timeline?	Review what other people see on your timeline		View As
	Who can see posts you've been tagged in on your timeline?	Friends	Edit
	Who can see what others post on your timeline?	Everyone	Edit
How can I manage tags people add and tagging suggestions?	Review tags people add to your own posts before the tags appear on Facebook?	On	Edit
	When you're tagged in a post, who do you want to add to the audience if they aren't already in it?	Friends	Edit
	Who sees tag suggestions when photos that look like you are uploaded?	Friends	Edit

Sekarang banyak konten porno dan konten-konten nggak jelas tiba-tiba muncul di timeline kita. Kalau timelinenya nggak kita setting, tidak menutup kemungkinan konten-konten tersebut muncul di timeline kita. Bagaimana cara mensettingnya? Silakan masuk ke bagian settings. Lalu ke bagian "timeline and tagging". Pada bagian "who can post

on your time", pastikan "only me". Dan di bagian "review post friend", pastikan "on". #LangsungPraktik

10. Lakukan Tagging Influencer secara Halus

Influencer yang Saya maksud adalah orang-orang yang punya pengaruh di Facebook. Dalam artian, mereka memiliki interaksi yang cukup tinggi. Bisa berupa mastah/suhu, bisa bukan.

Nah, lakukan tagging mereka secara halus. Tujuannya apa? Agar status kita muncul di timeline mereka (kalau mereka tidak melakukan settingan tag & timeline). Namun, lakukan dengan cara yang halus. Maksudnya? Jangan sampai seperti terlihat maksa atau nyepam. Caranya? Buat dalam bentuk cerita. Berikan pujian dan katakan bahwa Anda kagum padanya. Apresiasi mereka. Atau, rekomendasikan produk mereka pada teman-teman Anda.

Contoh,

Kemarin gw jalan2 sama istri gw di mall. Eh ngelihat ada baju didiskon gila2an. Sampai2 istri gw narik2 gw karena pengen beli bajunya. Gimana enggak, diskonnya 70%, bro..

Gw jadi inget pesen dari kang Dewa. Kalau emang buat penawaran emang harus gila, supaya orang pada berebut beli produk kita. Kayanya ini deh teknik yang dipake sama toko baju ini. Bener2 gila.

By the way, kalau lo semua kepengen belajar tentang ilmu jualan, belajar aja sama kang Dewa. Gw udah baca buku2nya, keren banget. Closing terus.... Cari aja deh bukunya.

Hehehe ^_^ kalau ada yang ngetag Saya dengan cara seperti itu, pasti Saya tampilkan di timeline Saya. Kebayang, kan?

11. Buat Grup Sharing (Public Group)

Membuat grup adalah cara tercerdas yang bisa Anda lakukan untuk memperbanyak jangkauan teman Anda. Seperti yang Anda tahu, pertemanan dalam akun personal dibatasi sampai 5000 saja. Sisanya, mereka akan jadi followers Anda, bukan teman Anda.



 Followed by 27,462 people

Nah, adanya grup, memudahkan Anda untuk berinteraksi langsung dengan mereka, orang-orang selain teman Anda. Dan tidak hanya itu, grup facebook bisa Anda jadikan sebagai "kolam uang" Anda. Anda membangun list disana. Semakin banyak member grupnya, semakin besar prospeknya.

ADD MEMBERS

MEMBERS

45,690 Members (742 new)



Invite by Email

DESCRIPTION

Edit

No Selling, Dying!

[See More](#)

Yang mesti jadi catatan, grup yang Anda buat adalah grup sharing. Sekali lagi: SHARING, bukan: SELLING.

Artinya, tujuan Anda membuat grup tersebut adalah untuk mendukung mereka dan berbagi manfaat dengan mereka.

Silakan **SHARE** kepada teman-teman Facebook Anda

Temukan **tips, trik, strategi, jurus, dan pengalaman berharga dalam BERJUALAN DISINI!**

"Jago Jualan bukan masalah Bakat, tapi masalah Niat dan juga Tekad"

Jago Jualan bersama Dewa Eka

Public Group

Joined [Share](#) [Notifications](#) [...](#)

Discussion Members Events Photos Files

Search this group

[Write Post](#) [Add Photo / Video](#) [Create Poll](#) [Add File](#)

Write something...

ADD MEMBERS

+ Enter name or email address...

MEMBERS 45,660 Members (756 new)

Lho, terus kapan jualannya? Sabar.

Anda ini sedang membangun list. Bahasa kerennya: TRIBES. Butuh proses dan waktu yang cukup lama. Tapi kalau sudah waktunya tiba, APAPUN yang Anda jual dijamin laku. Saya pribadi sudah membuktikan. Dan tidak hanya Saya, orang-orang yang Saya kompori untuk buat grup sharing seperti itu, katakanlah: Saptuari Sugiharto, sekarang mulai merasakan hal yang sama seperti Saya.

Mungkin dalam hati Anda bertanya-tanya, "**Terus kapan jualannya?**"

Hehehe... ^_^ jualannya kapan saja bisa, setelah interaksi Anda dengan member grup Anda cukup tinggi dan konten edukasi yang Anda bagikan cukup banyak.

Inilah aplikasi dari hukum persuasi yang bernama: TIMBAL BALIK. Udah, nurut saja apa kata Saya. hihhi ^_^ panjang banget jelasin teorinya.

Kalau Anda sudah jalankan apa kata Saya, bukan hal mustahil Anda bisa mendapatkan apa yang Anda harapkan dalam waktu lebih cepat. Kuncinya: komitmen dan konsisten untuk terus berbagi.

"sharing-sharing dahulu, Selling-selling kemudian"

Saya pribadi tidak butuh waktu lama untuk "monetize" grup sharing tersebut. Masih teringat dalam ingatan, Saya pertama kali membuat Grup **Jago Jualan bersama Dewa Eka Prayoga** adalah tanggal 1 Agustus 2014.



Dan mulai bulan Februari 2015, orderan produk Saya melonjak drastis! Banjir order nggak karuan. Dan di bulan-bulan berikutnya, orderan produk Saya terus naik, seiring penambahan member grup tersebut. Anda boleh, rasakan...

^_^

Hot News:

Kalau Anda belum bergabung di grup sharing Saya, Anda boleh join disini >> <http://bit.ly/belajarjagojualan>. Awas, Saya jualan. hehe ^_^

12. Buat Grup Maintain (Secret Group)

Berbeda dengan grup sharing yang sengaja dibuat "Public Group", grup maintain justru dibuat "Secret Group". Tujuannya agar hanya orang-orang tertentu saja yang bisa masuk grup.

The image shows a screenshot of a Facebook group page. The group name is "Mentoring Bisnis Billionaire Coach" and it is a "Secret Group". The cover photo features the text "BILLIONAIRE COACH" and "ingin COACHING BISNIS dengan kami?" with a subtext "Jangan Salahkan kami jika Omzet bisnis Anda tiba-tiba Melesat Nggak karuan...". The cover also includes a green leaf icon with the text "we grow your business" and stacks of money. The group page interface shows options like "Joined", "Add People", "Notifications", and "Discussion". There are also buttons for "Write Post", "Add Photo / Video", "Create Poll", and "Add File". The "ADD MEMBERS" section shows a search bar and the "MEMBERS" section shows 419 members with profile pictures.

Grup ini dibuat untuk maintain buyer Anda. Manjakan mereka dengan konten-konten bermanfaat. Jawab pertanyaan mereka. Support mereka. Kenapa? Supaya mereka jadi fans loyal Anda. Sehingga apapun yang Anda jual nantinya, mereka akan beli dan beli lagi. Bahkan, buat mereka mau merekomendasikan produk Anda ke teman-temannya.

13. Buat Notes yang Ngangenin

Ada fasilitas notes membuat Anda semakin terbantu untuk membuat ulasan, artikel, atau bahkan halaman jualan yang ingin Anda infokan via Facebook.

Dewa Eka Prayoga
December 4, 2015 · 🌐 ▼



BONGKAR! Rahasia Bagaimana Saya Juara 1 Kontes Affiliate 3x Berturut-turut, Meskipun Awalnya Gaptak!

Ketika Anda memutuskan untuk membaca notes ini, mungkin Anda penasaran,

"Bagaimana Saya Bisa Juara 1 Affiliate 3x Berturut-turut, meskipun awalnya Gaptak?"

Tentu jawaban yang paling tepat atas pertanyaan di atas adalah...

...

See More

336 Likes 95 Comments **263 Shares**

Like Comment Share

Dewa Eka Prayoga
December 30, 2015 at 10:12am · 🌐 ▼



CARA BENAR MEMBUAT RESOLUSI TAHUNAN

nCatatan: Jika Anda adalah Pengusaha dan Pebisnis Online, Mungkin Notes ini Sangat Penting untuk Anda baca

KETAHUI CARA UNTUK MENCAPAI RESOLUSI TAHUNAN DENGAN LEBIH MUDAH DAN LEBIH CEPAT!

Halo, kawan ^_^

...

See More

507 Likes 193 Comments **540 Shares**

Like Comment Share

Notes bisa Anda jadikan sebagai fitur edukasi produk Anda atau tempat berbagi Anda untuk menunjukkan personal brand Anda. Dan yang perlu diperhatikan, pastikan Anda hanya menulis notes yang benar-benar bermanfaat serta membutuhkan space penulisan yang cukup panjang.

Dalam sebulan, berusahalah untuk membuat minimal 1 notes. Infokan ke sebanyak mungkin orang tentang notes Anda, agar apa yang Anda tuliskan dibaca oleh banyak orang.

14. Bagikan Ebook GRATIS

Apapun profesi Anda, terlebih jika seorang pebisnis atau internet marketer, maka Saya sarankan untuk membuat ebook tentang APAPUN yang berhubungan dengan produk utama Anda.

Dalam istilah digital marketing, ebook biasanya dijadikan sebagai Lead Magnet untuk membangun List Building email. Artinya, membuat ebook dan membagikan secara GRATIS, merupakan satu kesatuan strategi list building dan facebook marketing. Ujung-ujungnya, nanti Anda akan dapat list atau database email mereka berupa nama dan email.



Apa hubungannya dengan personal branding?

Baik-baik saja.... ^_^ hehe

Tentu ebook yang Anda bagikan pada mereka akan semakin memperkuat personal brand Anda sesuai tema yang Anda bahas dalam ebook tersebut. Karenanya, berusahalah semaksimal mungkin untuk membuat ebook dan membagikannya ada teman-teman Anda, salah satunya melalui Facebook.

Misalnya, kalau Saya ingin membagikan ebook GRATIS, biasanya survei kecil-kecilan dulu di Facebook.

Kira-kira kalau misalkan Saya bagikan ebook tentang Cara Membangun Kolam Uang di Internet, ada yang mau nggak ya?

Coba cung yang mau....

Nanti kalau yang share status ini udah nyampe 300 orang, Saya janji bakalan bagikan ebooknya kepada Anda. GRATIS!

Mau? ^_^

Dengan cara seperti itu, kemungkinan interaksinya akan tinggi sekali. Selain yang like dan komen banyak, yang sharenya juga banya. Artinya, status Anda dibaca oleh banyak orang. Dan kalau ebooknya nanti tersebar, tentu personal brand Anda akan semakin kuat.

So, kapan mau mulai buat ebook dan membagikannya secara GRATIS pada teman-teman Anda?

Saya tunggu. ^_^

15. Buat Event Launching Produk



LAUNCHING
11 Januari 2016

WWW.MESINKREATIVITAS.COM

JAN 11 Brand Identity Kit LAUNCH - Special Price

Public · Hosted by Dewa Eka Prayoga

Hosting ▾ Invite ▾ Edit ⋮

Monday, January 11 at 10 AM
Next Week

Ⓧ <http://www.1001brandidentitykit.com/...>

Copy-and-Paste 1001+ Premium Desain untuk Bisnis Anda!

Didi, Yudhis and 39 other friends are going

Ini bisa Anda lakukan saat ingin melaunching produk atau program terbaru. Ajaklah teman-teman Anda untuk going event, agar mereka mendapatkan notifikasi dan reminder saat produk atau program tersebut nanti launching.

16. Ternak Akun Kloningan

Saya pribadi sebenarnya dulunya tidak melakukan ini. Tapi akhir-akhir ini Saya senang melakukannya. Hehe ^_^ Tentu, akun kloningan yang diternak (baca: dibuat) harus punya value yang positif.

Saran Saya, Anda bisa mulai lakukan ini setelah akun facebook utama Anda benar-benar sudah sangat aktif dan memiliki interaksi yang tinggi. Kenapa? Karena membangun personal branding di Facebook butuh kesabaran dan waktu yang tidak sebentar. Artinya, Anda fokus dulu membangun personal brand yang sekarang. Nanti baru setelah semuanya berjalan dengan baik dan sesuai harapan, Anda bisa mulai lakukan tips yang satu ini.

17. Buat Konten yang Ciamik

Disini Saya menyarankan Anda untuk aktif berbagi dengan teman-teman Facebook Anda. Nggak usah pelit ilmu, nanti keburu mati. Berikan ilmu "daging" di depan, bukan di belakang.

Pastikan statusnya panjang-panjang, bukan pendek-pendek. Ini bukan Twitter. So, pastikan statusnya benar-benar cukup panjang, tapi berbobot. Ingat, sekali lagi tujuannya: Edukasi. Jangan sekali-kali promosi, kecuali Anda sudah mahir melakukan Soft Selling disana.

Ingat, konten yang bagus akan membuat orang lain terus mengingat siapa Anda.

"Personal Branding Online is not about you, it's about your CONTENT"

Ngomong-ngomong soal konten, berikut adalah tips-tips tambahan dari Saya yang berhubungan dengan konten:

- Setiap kali udah buat status, langsung LIKE status sendiri. Walaupun ada yang bilang di aturan Facebook nggak boleh, emang gue pikirin. hehe ^_^
- Kalau ada yang komen, jangan dikomen langsung semuanya. Balas komen satu per satu, di waktu yang berbeda. Tujuannya, supaya nanti bisa "kesundul" lagi nih status.
- Kalau statusnya udah lama, coba cek lagi dan komen bagi yang belum dikomen. Maksudnya, balas komentar orang yang belum sempat dibalas.
- Kalau ada status yang sharenya banyak, coba sunting (edit), sisipkan link di bawahnya. Entah itu link affiliate, atau link ke website Anda. Biarkan status tersebut

merebak kemana-mana, kaya virus. Namanya juga viral.. trik!

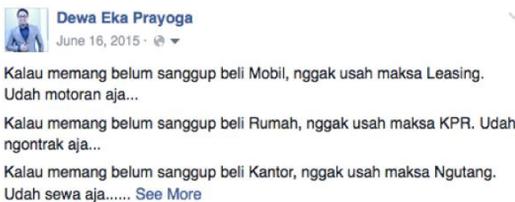
- Hapus atau hide postingan Anda yang tidak penting atau tidak mendapat respon yang bagus dari teman-teman Anda. Misalnya, like, komen, dan sharenya kecil. Hide aja. Pastikan orang lain pas "kepo" timeline Anda isinya benar-benar bermanfaat. Ingat: orang main feskuk selain untuk kepo orang dan curhat, juga untuk cari informasi-infromasi bermanfaat... trik!

Untuk pembahasan soal konten yang populer, Saya akan bahas di bab khusus. Lanjut ya!

7 Cara Membuat Postingan Yang Populer

Anda baru saja mengetahui rahasia bagaimana Saya membangun personal branding di Facebook. Yang mungkin jadi pertanyaan bagi Anda adalah, "Bagaimana cara buat status yang bagus dan berpotensi viral?" ^_^

Ya, Saya tahu masalah Anda. Karena itu pula yang selama ini sering ditanyakan pada Saya. Dan kalau bicara soal status yang bagus dan berpotensi viral, maka Anda dituntut untuk mampu membuat konten yang populer. Maksudnya?



2.7k Likes 123 Comments 2.5k Shares



Kalau sudah populer, jadinya begini... ^_^

Konten populer adalah konten yang memiliki banyak interaksi, mulai dari LIKE, KOMEN, dan SHARE. Semakin populer kontennya, semakin besar potensi viralnya.

Coba Anda perhatikan status Saya di atas, apa yang aneh?

Ya, angka sharenya: 2500 lebih.

Kalau angka sharenya sudah tinggi banget, maka potensi populernya semakin besar. Jangan heran, kalau sebuah konten sudah populer, status tersebut sering nongol di newsfeed kita. Ya begitulah cara kerja Facebook. Akan lebih mempopulernya status yang interaksinya tinggi.

Katakanlah share status Anda 2500 (seperti status di atas), itu artinya ada 2500 orang yang baca status Anda. Dan nggak cuma itu, teman-teman dari 2500 orang tersebut juga baca status Anda. Kalau masing-masing dari 2500 orang tersebut memiliki 3000 teman, itu artinya status Anda bisa dibaca oleh 7.500.000 orang. Wow! Asyik, kan? Semakin populer, deh... ^_^

Pertanyaannya, bagaimana caranya membuat status yang seperti itu?

Sebelum Saya menjelaskan caranya, Saya tidak perlu meminta Anda untuk Add atau Follow akun Facebook Saya yang ini --> www.facebook.com/akh.dewa, karena disana Anda bisa lihat sendiri bagaimana status-status Saya sangat viral dan memiliki kesamaan pola. Apa polanya? Ini dia...

1. GUNAKAN HEADLINE YANG MENARIK

Headline adalah judul status Facebook Anda. Gunakan huruf besar di setiap headline Anda. Buatlah semenohok dan semenarik mungkin. Caranya? Sebenarnya Saya sudah sharing banyak di buku "Easy Copywriting", Anda bisa baca disana. Okey? ^_^ hehe... Jualan!

---> <http://billionairestore.co.id/easycopywriting/>

2. SERTAKAN GAMBAR YANG MENCURI PERHATIAN

Sertakan gambar di postingan tersebut. Dan pastikan ukuran gambar tersebut besar dan dapat mencuri perhatian teman-teman Anda. Saya biasanya menggunakan gambar berukuran 500 x 500 pxl, atau lebih besar. Kalau ukurannya kekecilan, jadinya malah jelek.

Jadikan adanya gambar sebagai checklist wajib di setiap status Facebook Anda. Ingat, pastikan benar-benar bagus.

3. DAPATKAN YES-SET DARI PEMBACA

Maksudnya Yes-Set?

Yes-Set adalah sebuah pola kalimat yang bertujuan mendapatkan jawaban "Ya" dari setiap pertanyaan atau pernyataan yang kita tuliskan. Cara paling mudah adalah dengan memberikan pernyataan yang tidak dapat ditolak. Contohnya, "Sambil Anda baca status ini....", "Sementara

Anda mulai penasaran untuk baca status ini sampai selesai", dan lain-lain. Cara lain untuk membuat Yes-Set adalah dengan memberikan pertanyaan-pertanyaan yang jawabannya pasti ya. Misalnya, "Apakah Anda memiliki impian yang belum tercapai? Apakah Anda ingin menyelesaikan masalah yang belum terpecahkan? Apakah omset penjualan Anda ingin meningkat secara signifikan?", dan seterusnya... Kalau tiga pertanyaan jawabannya sudah "YA", maka kemungkinan besar jawaban atas pertanyaan berikutnya juga "YA".

4. MAINKAN STORY TELLING YANG MANTAP

Ini adalah hobi Saya. Bahkan, hampir setiap promosi Saya di Facebook menggunakan story telling.

Menggunakan story telling dalam status Facebook akan menangkap perhatian para pembaca. Terlebih, orang-orang dengan tingkat "kepo" yang tinggi, sungguh ingin tahu apa yang terjadi dengan orang lain. Kalau kita sudah mahir menggunakan story telling, maka kita bisa menjual orang tanpa terasa dijual.

Ini adalah beberapa contoh story telling yang Saya gunakan dalam status Saya yang punya interaksi dan konversi yang tinggi pada penjualan.

Contoh 1:

AIR MATA RAHASIA

7 tahun.

ya... sudah 7 tahun Saya berbisnis. Dan Saya bersyukur, banyak sekali skenario kehidupan yang Allah hadirkan untuk Saya saat mengarungi hidup ini.

Semuanya berawal dari keinginan Saya untuk mencoba Mandiri di tahun 2008. Pribadi yang pendiam, kaku, angkuh, dan susah beradaptasi, membuat Saya kesulitan dalam mencari teman. Bahkan, saat awal kuliah, Saya bisa menghitung berapa persisnya jumlah teman. Bukan karena Saya tidak ingin berteman dengan mereka, tapi karena mereka menganggap bahwa Saya 'terlalu berpikir jauh kedepan'.

Ini bermula sejak masa SMA. Ketika Saya sangat senang membaca buku motivasi dan pengembangan diri. Buku-buku karya Norman Vincent Peale, Dale Carnagie, David J. Schwarz, Anthony Robbins, dan sejenisnya, sudah Saya lahap habis saat Saya masih sekolah. Bukan karena Saya rajin, tapi karena Saya ingin menggapai Impian Saya di masa depan...

Dan pada semester 2 kuliah, disaat orang-orang asyik belajar dan fokus kuliah, Saya memutuskan untuk melamar pekerjaan di beberapa bimbingan belajar di kota Bandung. Dan Saya kecewa. Karena terhitung ada 5 bimbingan belajar yang menolak Saya, hanya karena alasan: Saya tidak punya pengalaman dalam dunia mengajar. Hm... Menyedihkan. Betapa buruknya kemampuan Saya.

Untungnya, Saya tak putus asa. Pada lamaran ke-6, akhirnya Saya diterima. Bukan di bimbingan belajar yang besar, melainkan di sebuah lembaga kursus yang belum punya nama. Tak apa.. Saya terima. Dan akhirnya Saya bisa mendapatkan gaji pertama: Rp 350 ribu / bulan.

Sementara, Bisnis.... Tak terpikir sedikit-pun dalam benak Saya untuk jadi pengusaha. Sayangnya, uang 350 ribu tidak cukup banyak untuk bisa menghidupi kebutuhan hidup dan kuliah Saya. Akhirnya, Saya coba memberanikan diri untuk membuka usaha. Bisnis apa? Entahlah.. Saya pun bingung. Mungkin Saya akan mengawalinya dengan: jualan.

Sembari kuliah, Saya jualan. Dan ternyata benar. Ketika Saya mencoba untuk berjualan, teman2 kuliah Saya semakin mencampakkan.

Jangankan laku, Saya malu... Ditolak melulu, dicibir, ditertawakan, dan seakan-akan Saya sudah tidak punya malu. Hufh... Hampir putus asa, sampai pada akhirnya Saya ingat kembali alasan kuat Saya kenapa melakukannya: "untuk bisa hidup".

Semuanya sudah Saya ceritakan bit.ly/disinii. Gagal, gagal, gagal, gagal, gagal, gagal, gagal, gagal, gagal, dan gagal lagi. Semua usaha dan bisnis yang kulakukan semuanya berujung pada kegagalan. Bahkan, Saya harus menerima kenyataan yang cukup mengagetkan, karena Saya tertipu, harus menanggung malu, dan menanggung kerugian hingga Milyaran Rupiah. Itu semua terjadi karena kesalahan Saya, tepatnya: kebodohan Saya, Anda tolong jangan coba-coba dan melakukan kesalahan yang sudah Saya ceritakan bit.ly/disinii.

Semakin Saya gagal, semakin Saya bersemangat untuk bangkit dari kegagalan tersebut. Lagi2 Saya kembali teringat dengan alasan kuat Saya kenapa melakukannya. Kali ini berbeda: "untuk bisa tetap hidup". Kenyataannya, Saya sudah menikah. Ada kewajiban besar di pundak Saya untuk bisa menghidupi, bukan hanya Saya, tapi juga keluarga Saya.

Sementara Saya bangkrut, Saya terpaksa putus kuliah di semester 7. Saya menangis.... T_T disaat (dulu) susah payah bisa masuk kuliah,

akhirnya harus putus karena Saya harus menyelesaikan semua masalah yang menimpa Saya. Dan ternyata benar, teman2 Saya makin mencibir Saya. Tak akan terlupakan, sampai sekarang -hingga detik ini-, ketika mereka berkata kepada satu sama lain dan itu terdengar oleh istri Saya, "Kasihannya ya si Dewa. Udah bisnisnya gagal mulu, kuliahnya gak bener, nilainya jelek, keluar kuliah, eh sekarang nipu lagi....".

Dan Saya sadar. Buku-buku yang Saya baca selama SMA akan sangat berguna dalam situasi sulit seperti ini. Cacian, makian, cibiran, bahkan Fitnah, semuanya ditujukan pada Saya. Disinilah waktu yang tepat untuk Saya mempraktikkan isi buku-buku tersebut: terus berjuang, jangan putus asa, yakin bisa, semangat! dan seterusnya...

Semakin Saya merenung, semakin Saya tersadar... Kenapa Allah memberikan skenario kehidupan ini begitu indah. Supaya kita tahu bahwa tiada kesuksesan dicapai dengan cara yang instan. Semuanya butuh perjuangan yang cukup melelahkan. Air mata yang terus bercucuran. Keringat yang terus keluar. Dan tempaan hidup yang terus berdatangan. Semuanya, menguji kita bahwa: apakah kita melakukannya hanya untuk dunia yang tak selamanya hidup,

atau untuk akhirat yang selamanya kita hidup disana. Kekal dan abadi...

Disaat titik nadirilah, kita akan tahu betapa MAHA KUASA-nya ALLAH. Tiada satupun tempat bergantung selain kepada-Nya. Keyakinan kita pada-Nya akan menentukan nasib kita kedepan. Hilang keyakinan, hilang kehidupan...

Semoga Allah senantiasa menjaga kita untuk senantiasa berada di jalan-Nya. Aamiin...

Dan semoga Allah mencahayai hati kita dengan cahaya hidayah-Nya, sebagaimana DIA mencahayai bumi ini dengan cahaya matahari yang terang, selamanya...

Tidak perlu dishare, kecuali Bermanfaat

P.S. Mengingat: karena ini hari Jum'at, yuk kita menebar banyak Manfaat

Percaya atau tidak, gara-gara status tersebut, Saya dapat banyak orderan untuk buku ke-2 Saya yang berjudul "7 Kesalahan Fatal Pengusaha Pemula". Aneh, kan? ^_^

---> <http://billionairestore.co.id/buku7kfpp/>

Contoh 2:

MIRIS!!

Dasar orang Indonesia, hobinya cuma ikut-ikutan doang. Latah!

- Facebook rame, muncul di Facebook semua...
- Twitter rame, pindah ke Twitter semua...
- Path rame, pindah ke Path semua...
- Instagram rame, pindah ke Instagram semua...

Mending kalau udah menghasilkan Ratusan Juta bahkan Milyaran dari sosmed sebelumnya, ini baru (cuma) jutaan udah sibuk lagi belajar yang lainnya. Miris!

Nah, sekarang yang terbaru dan lagi rame-ramenya LINE@.

Banyak orang mulai berbondong-bondong pindah ke sosial media tersebut.

Nggak cuma itu... Anehnya orang Indonesia, mereka selalu merasa paling tahu dan suka menjudge sesuatu secara sepihak...

Misalnya,

"Ah, tetap aja FB Ads paling keren..."

Iya, karena kamu jualannya cuma bisa pake FB Ads doang!

"Website yang terpenting..."

Iya, karena kamu jualannya jualan website!

"Alah, Broadcast itu sampah!"

Iya, karena kamu gak bisa hasilkan duit dari sana!

"Duh, Twitter udah sepi..."

Iya, karena kamu followernya dikit, re-tweetnya dikit, dan omzet dari twitternya juga dikit!

"Instagram bagus..."

Iya, karena kamu baru aja bisa pecah telur dari Instagram yang cuma segitu doang!

Hufh, sekali lagi, dasar orang-orang Indonesia, memang suka latah. Bisanya cuma ikut-ikutan doang!

Nah, masalahnya: mereka benar.

Karena bagaimana pun juga, era sudah bergeser.

Mau nggak mau, kita harus cepat mengikuti trend di sosial media.

Sekarang, mulai rame orang ngomongin LINE@. Katanya biasa balesin otomatis. Bisa broadcast massal. Bisa manage akun sama tim. Tanpa batasan teman. Bisa dikendalikan lewat laptop. Bisa dijadwalkan kontennya. Dan lain2.

Ya, memang harus Saya akui, LINE@ memang KEREN!

Masalahnya, Saya harus belajar kemana dan ke siapa?

Untungnya Saya kenal orang yang bisnisnya hidup dari LINE@. Omzetnya 2,4 Milyar per Bulan. Wow! Jangan ngilerr...

Jualannya cuma jualan herbal.

Kebayang gak sih, kalau misalnya dia bocorin cara dan Rahasiannya ke kita?

Kayanya bakal seru ya...?

Nah, makanya, beruntunglah mereka yang datang ke Seminar CREATIVE BUSINESS besok, karena mulai besok buku LINE Marketing bisa mulai Pre-Order disana dan Anda bisa bertemu dengan Penulisnya LANGSUNG.

Harga Normal: Rp 200.000

Pre-Order: Rp 139.000

Khusus yang ikut Seminar besok, cukup Pre-Order dg harga 139rb + GRATIS Ongkir se-Indonesia + Masuk Secret Grup FB lebih cepat. Asyik?

Kapan mulai dibuka Pre-Ordernya untuk umum?

Bentar... Coba bilang "MAU" dulu. Supaya Saya bisa mempercepat Pre-Order Buku LINE Marketing ini dan Anda bisa Masuk Secret Grup Facebook lebih cepat juga. GO!!

NB: Psssst...!! Sambil menunggu bukunya yang akan dikirim tgl. 20 September 2015, di Grup Secret Anda akan diberikan tips2 praktis dan video webinar supaya bisa EKSYEN lebih cepat. Mau?

Percaya atau tidak, gara-gara status tersebut, buku "LINE Marketing" tembus hingga 2650 eksemplar hanya dalam hitungan hari. Alhamdulillah... ^_^ Izin Allah

---> <http://billionairestore.co.id/linemarketing>

Contoh 3:

Saya baru aja beli tools baru.

Saya pikir ini tools bagus banget. Namanya: FACEBUILDER.

Saya juga bingung, kenapa tools ini dikasih nama "FaceBuilder" <Pembuat Muka>.

Entahlah, mungkin creatornya lagi berusaha untuk ganti muka #eh ^_^

Ngomong2, yang buat tools ini sebenarnya sahabat Saya, namanya: Adhitya Tri Arifianto

Dia orang yang paling sering Saya bully di Facebook. You know, why?

Karena coba Anda bayangin... Skripsi kok nggak lulus-lulus, sih. Mending Saya, nggak ikut skripsi sekalian. Hehehe ^_^

Tapi walaupun gitu, yang Saya salut dari dia, karena kalau udah buat produk digital, hasilnya emang nggak nanggung. Kata lainnya: KEREN BANGET.

Yang terbaru yang barusan Saya beli, Face-Builder, bisa banyak bantu Saya untuk buat Landing Page tanpa domain dan hosting. Ah, GENDENG! Kok kepikiran buat tools kaya begini... Mupeng, dah...

Pokoknya, gara-gara baca penawarannya, hasrat beli Saya nggak bisa Saya tahan. Keluar deh tuh duit... Hihhi ^_^

Kebayang dong.... Biasanya kalau buat Landing Page, Sales Page, Toko Online, dan Page2 lainnnya kan ribet banget. Lha, ini.. Cuma di DRAG & DROP doang. Gendeng!

Saya khawatir, Saya bisa memecat karyawan Saya karena Saya miliki tools ini

Bayangin coba... Salah satu karyawan Saya gajinya Rp 5.000.000 per bulan. Tugasnya, ya buat kaya begituan: Landing Page, Sales Page, Squeeze Page, Opt-In Form, Webinar Page, Online Store, dan sejenisnya.

Artinya, setahun Saya keluar sekitar Rp 60 Juta untuk gaji dia. Wow!

Ini Solusi banget buat Saya...

....karena kemudahan yang diberikan sama tools ini, bisa buat Saya hemat banyak. GUENDENG!!

Bayangin... Kemarin Saya cuma keluar uang Rp 647.000 doang. Eh, salah deng. Bukan Rp 647.000. Soalnya sama Adhit dikasih DISKON 300 ribu. Jadi Saya kemarin cuma keluar 347 ribu aja.

Keluar 347 ribu untuk hemat Rp 60 Juta ya mau banget, lah... Ini namanya: Investasi Leher ke Atas.

Duh...

Sayangnya, Saya nggak akan jual tools ini.

Tapi jika seandainya Anda penasaran dan ingin beli juga, Anda boleh beli disini

>> <http://bit.ly/facebuilder1>

Saya sih nggak akan maksa Anda untuk beli. Karena kalau misalkan Anda tertarik dengan berbagai macam benefit dan kemudahan yang ditawarkan, Anda boleh simpan link ini untuk Anda gunakan nanti pas mau beli

>> <http://bit.ly/facebuilder1>

Supaya dapat DISKON, nanti bisa pakai kode kupon: GENDENG

...sekali lgi, Saya nggak akan maksa Anda untuk beli lho ya... ^_^

Saran Saya, jangan dulu buru-buru beli sebelum baca penawarannya sampai selesai.

Pastikan investasi yang Anda keluarkan bisa kembali berkali-kali lipat setelah gunakan toolsnya, seperti Saya....

P.S. Oh ya, by the way, karena bentar lagi akhir tahun, Semoga Anda dapat syukuri setiap pencapaian yang Anda dapatkan tahun 2015 ini ya. Aamiin...

Percaya atau tidak, gara-gara status tersebut, Saya dapat komisi lebih dari 34 juta rupiah hanya dalam hitungan hari saja. Alhamdulillah... ^_^ izin Allah

5. LIBATKAN EMOSI PEMBACA

Salah satu cara agar status facebook Anda disukai oleh pembaca adalah dengan membuatnya seolah-olah Anda sedang berbicara langsung pada mereka dan mereka benar-benar merasakannya. Maka gunakanlah kata "Anda", ketimbang "kalian". Dan supaya terlihat lebih soft, Anda harus pintar-pintar mengubah kata ganti orang, misalkan: semua orang, seseorang, mereka, dia, banyak orang, saya, eh tiba-tiba ujungnya: Anda.

Saya termasuk orang yang meyakini bahwa "Your Content is your Brand".

Artinya, kalau Anda bergelut di dunia online, maka konten adalah sesuatu yang penting untuk diperhatikan.

Khusus untuk Anda pengguna Facebook, bicara soal konten kita akan bicara soal: STATUS FACEBOOK.

Memang, di luar sana banyak sekali tools-tools yang menyajikan bagaimana cara kita mencari konten yang viral. Sayangnya, mereka tidak memecahkan permasalahan tentang bagaimana cara membuat konten yang viral.

Ya. Jika Anda hanya menggunakan konten orang, artinya Anda sedang "mempopulerkan" brand mereka, bukan brand Anda.

Jika Anda ingin brand Anda yang terkenal, ya buat konten sendiri...

Capek?

Lha emang capek. Namanya juga membangun Brand. Butuh proses, butuh waktu, butuh kerja keras...

Bingung?

Lha makanya Saya bahas tentang ini... ^_^

Salah satu cara agar status Facebook Anda disukai oleh pembaca adalah dengan membuatnya seolah-olah Anda sedang berbicara langsung pada mereka dan mereka benar-benar merasakannya. Inilah yang Saya maksud: Libatkan Emosi Pembaca.

Maka biasakan diri Anda untuk menggunakan kata "Anda", ketimbang "kalian" atau "teman2".

Dan supaya terlihat lebih soft, Anda harus pintar-pintar mengubah kata ganti orang, misalkan: semua orang, seseorang, mereka, dia, banyak orang, saya, eh tiba-tiba ujungnya: Anda.

Contoh, katakanlah Saya sedang ingin mempromosikan produk "X" pada Anda. Maka Saya bisa membuat status seperti ini:

"Banyak orang di Indonesia kebingungan bagaimana cara membuat copywriting yang menjual. Padahal, kalau mereka belajar dari orang yang tepat, menulis copywriting itu bukan sesuatu yang sulit-sulit amat.

Saya juga awalnya begitu, bingung banget kalau mau nulis kata-kata promosi di facebook, sebelum Saya mulai menemukan pola yang tepat setelah belajar dari orang yang tepat.

Kebayang dong.. Dulu Saya untuk nentuin judul aja pusing banget. Giliran udah dapat judul yang pas, eh pas nulis, tiba2 mentok. Haduh... Nyesek banget, kan?

Bisa Anda bayangin kalau pas udah capek2 nulis kata2 promo, eh mentok tengah jalan. Dan nggak sampai disana, pas Anda udah berhasil nulis Copywritingnya, eh ternyata gak menjual, alias gak ada yang beli. Makin nyesek, kan? T_T

Untungnya Saya sekarang udah nemu polanya. Dan kalau misalkan Anda kepengen tahu caranya, sebenarnya Anda bisa temukan tips2 jitungnya di ebook ini.

Anda gak usah bayangin tiba2 Anda jadi Mahir Copywriting setelah baca ebook ini..

Anda pun gak usah pikirkan seberapa besar konversi penjualannya setelah praktek ilmu ini..

...karena sebenarnya Anda bisa mulai merasakannya setelah download ebook ini --> [Link Ebook]

Eng ing eng!! Hehe ^_^

Coba Anda perhatikan cara Saya menulis status tersebut...

Lihat bagaimana Saya mengubah kata ganti dari: Banyak Orang --> Mereka --> Saya --> Anda.

Kebayang? ^_^

Nah, itu cuma salah satu tips aja. Masih mau tips yang lainnya?

Baiklah...

Begini.. Intinya, pembaca status Anda harus merasa terasosiasi dengan konten yang Anda tuliskan. Karenanya, gunakanlah "trance words". Misalkan:

1. BAYANGKAN.

Contoh, "Pernahkah Anda bayangkan... Segala masalah yang sedang Anda alami saat ini tiba2 selesai dalam waktu seketika."

2. IMAJINASIKAN.

Contoh, "Mungkin Anda belum pernah mengimajinasikan kehidupan luar biasa setelah miliki rumah yang selama ini Anda idam-idamkan..."

3. INGAT.

Contoh, "Ingatkah Anda saat dimana Anda berada di tempat yang membuat Anda nyaman dan bahagia..."

4. ANDAIKAN.

Contoh, "Andaikan semua orang bisa merasakan apa yang Saya rasakan, tentu Anda akan lebih yakin.."

5. PURA-PURA.

Contoh, "Mungkin Anda berpikir bahwa saat ini Anda merasa gaptek. Itu tidak masalah. Bepura-puralah bahwa Anda sebenarnya melek internet..."

6. MEMIKIRKAN.

Contoh, "Anda tidak harus memikirkan apa jadinya Anda nanti setelah tahu rahasia yang selama ini saya simpan rapat2..."

7. PENASARAN.

Contoh, "Anda jangan dulu penasaran dan ingin tahu bagaimana cara Saya mendapatkan 180 juta hanya dalam 1x status facebook saja..."

...dan masih banyak lagi

6. CANTUMKAN CALL TO ACTION

Sertakan Call to Action di setiap status Facebook Anda.

Call to Action adalah perintah yang Anda inginkan agar mereka lakukan. Entah itu suruhan LIKE, KOMEN, atau SHARE. Nanti kalau tujuannya benar-bener jualan, suruh KLIK atau BELI. Lagi-lagi, tergantung outcome atau tujuannya.

Sekali lagi, jangan anggap sepele hal ini. Sisipkan call to action di setiap status Anda. Ingat!

3 HUKUM PENTING PENYEBAB CLOSING

Kalau nanti Anda kesulitan mendapatkan orderan dan closing pelanggan dari Facebook, mungkin Anda perlu tahu 3 hukum penting berikut ini....

Hukum I Dewa:

"Tanpa Interaksi, tak akan ada Transaksi"

Jangan harap ada transaksi, kalau status facebook Anda isinya cuma promosi, promosi, dan promosi.

Ingat, ini facebook: sosial media, bukan selling media. Teman Anda itu orang, punya perasaan, perlu diperhatikan. Like dan komen status mereka. Ingin jualannya laku tapi kok nggak pernah PDKT dulu? Gimana sih...

Hukum II Dewa:

"Semakin Bagusnya Relasinya, Semakin Tinggi Konversinya"

Kalau hubungan Anda dengan teman2 facebook Anda bagus, bisa dipastikan konversinya juga tinggi.

Ingat, konversi itu efek dari bagusnya relasi. Kenapa orang rela beli produk sejenis dari Anda, bukan dari pesaing Anda? Karena mereka nyamannya dengan Anda. Masih ingat, kan? 83% orang beli produk karena mereka suka dengan penjualnya? Nah, itu...

Hukum III Dewa:

"Sharing-sharing dahulu, selling-selling kemudian"

Jangan pernah dibalik-balik. Banyak orang hobinya jualan, mentang2 pengen laku. Padahal caranya nggak gitu.

Kalau di facebook, ya Anda banyak sharing dulu. Edukasi mereka, sampai benar-benar aware akan pentingnya produk Anda. Minimal ada 5 tugas Anda: orang tahu bahwa Anda siapa (awareness), orang tahu Anda menjual apa (association), orang percaya pada Anda karena Anda memiliki nilai positif (perceived quality), orang puas dengan Anda (satisfaction), dan orang bertransaksi dengan Anda serta merekomendasikan Anda ke orang lain (loyalty)

Konsisten, Konsisten, Konsisten!

Sekali lagi: **KONSISTEN!**

Banyak orang gagal dalam membangun *personal brand* karena mereka tidak konsisten. Ini persis seperti apa yang Saya ceritakan di awal. Ketika kita mulai tidak konsisten, disitulah awal dari kehancuran *personal brand* kita.

Orang tahu bahwa Anda siapa (Awareness), orang tahu Anda menjual apa (Association), orang percaya pada Anda karena Anda memiliki value yang positif (Perceived Quality) dan orang puas terhadap Anda, sehingga mereka tidak ragu untuk bertransaksi kembali dengan Anda dan merekomendasikannya ke orang lain (Loyalty). Dan untuk membangun hal tersebut tidak ada cara lain, selain dengan cara: **KONSISTEN!**



Misalnya, jangan sekali-kali curhat tentang masalah keluarga atau pacar di akun facebook jika Anda memang pengen dikenal

sebagai seorang pengusaha. Cukup selesaikan masalah Anda di rumah, jangan dibawa-bawa ke Facebook.

Membangun *personal branding* khususnya melalui Facebook bukan pekerjaan *hit and run*. Butuh proses, waktu, dan konsistensi tingkat tinggi. Karenanya, Anda harus konsisten terhadap apa yang Anda mulai dalam membangun Personal Brand Anda.

Setelah Anda tahu betapa pentingnya konsistensi dalam proses membangun *personal brand*, Anda pun sekarang sudah tahu rahasia bagaimana Saya melakukan *personal branding* di Facebook. Dan **Anda pun bisa melakukannya.**

Ini bukan soal cerita Saya, melainkan bagaimana Anda mampu memodel Saya dan **Anda benar-benar bisa melakukannya.**

Bukan saatnya lagi iri dengan pencapaian orang, tunjukkan bahwa **ANDA JUGA BISA!**

Saya akan sangat senang jika pada akhirnya nanti Saya mampu melihat Anda sukses karena telah berhasil membangun *personal brand* yang menjual.

Sebelum Saya akhiri ebook ini, Anda boleh mulai bayangkan apa jadinya Anda jika Anda **praktikkan seluruh isi ebook ini dalam kehidupan dan bisnis Anda.**

"Orang Cerdas tidak akan berhenti sampai dirinya belajar. Mereka akan tindaklanjuti dengan Tindakan..."

Dan Saya tahu, Anda adalah orang yang cerdas ^_^

Sukses selalu untuk Anda!

Salam,
Dewa Eka Prayoga
Dewa Selling