



MODUL 5

**FORMULA JARING
RIBUAN DATABASE
KONTAK WHATSAPP
CALON PEMBELI**

Pernah dengarkan bahwa 80 % bisnis itu bangkrut atau tutup di tahun Pertamanya ??

Kira – kira apa masalahnya ya ? kok sampai begitu banyak yang tutup..

Cara menganalisanya begini..

Bisnis akan tetap jalan jika ada Profit bersihnya, atau untung bersihnya ada.

Nah Profit bersih itu di dapatkan dari selisih Keuntungan Kotor dikurangi biaya operasional (pengeluaran wajib) yang ada.

BANGKRUT



Nah kebanyakan bisnis yang tutup bermasalah dengan Profit Kotornya, angka ini nya lebih kecil ketimbang biaya operasionalnya, Alhasil minus jadinya.

Kenapa Profit kotornya bisa kecil, karena omset penjualannya kecil atau produk yang dijual kurang laris.

Berarti kalau anda perhatikan, titik masalahnya adalah Penjualan Produknya masih minim atau kurang laris.



Begitu juga bagi anda yang berjualan di WhatsApp.

Sering dijumpai kondisi penjual, yang jualannya sulit sekali laris.

Sebulan hanya bisa jual beberapa saja, bahkan terkadang tidak laku sama sekali.

Nah jika sudah begini, seringkali seseorang berganti bisnis atau berhenti berjualan.

Padahal jika kita tau faktor apa yang membuat laris, kita gak akan kebingungan dalam membuat produk kita laris terjual.



Ada banyak faktor penyebab Produk laris terjual, namun **Faktor utamanya adalah Jumlah calon Pembelinya sedikit.**

Begitu juga jika anda jualan di WhatsApp, masalah pertama jualan anda sulit laku adalah Jumlah database Kontak calon pembeli yang minim..

Logikanya, menawarkan produk ke 100 orang , akan berbeda hasilnya kepada 10 ribu orang, betul ??

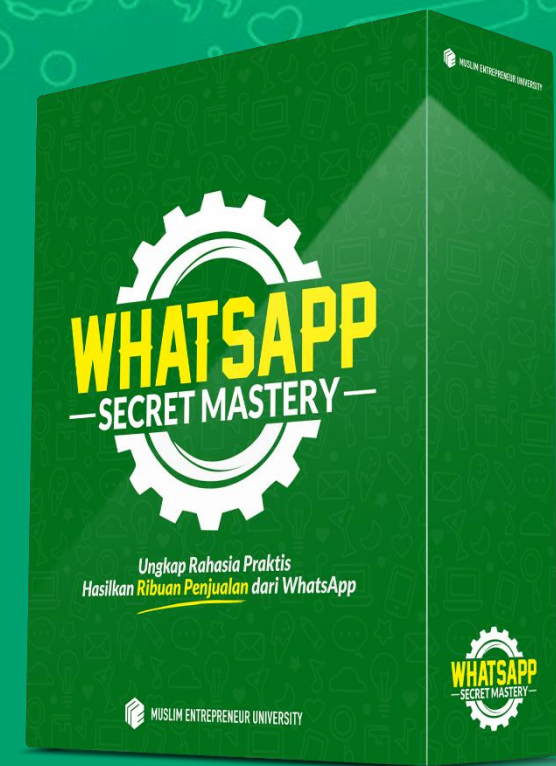
Nah maka syarat utama Penjualan anda bisa dikatakan laris, adalah dengan memiliki database kontak calon pembeli sebanyak – banyaknya..

Dengan memilik banyak database kontak calon pembeli artinya memperbesar kemungkinan terjadinya penjualan..

Sayangnya, masih banyak yang bingung bagaimana untuk mendapatkan database kontak calon pembeli. Sehingga tidak jarang salah cara mengumpulkan, sehingga hasil akhirnya bermasalah.



Dalam Modul kali ini kita akan Bahas **Formula Jaring Ribuan database Kontak WhatsApp Calon Pembeli dengan cara yang benar** agar hasilnya sesuai harapan.



1. SIAPKAN KOLAM

Mancing di sungai sama Mancing di Kolam Sendiri yang sudah kita tau banyak ikannya, enak mana dan mana lebih baik hasilnya ??

Sudah jelas lebih mudah mancing di kolam sendiri bukan ??

Itu baru mancing ya, apa lagi menjaring.. anda bayangkan menjaring ikan tapi di kolam yang kita buat sendiri, apa hasilnya ?? PANEN hehehe..



Begitu juga dengan mendapatkan database, calon pembeli.

Jika database calon Pembeli kita ibaratkan adalah **Ikan**

Maka kita butuh Wadah Untuk menampung mereka, nah wadahnya itu sering disebut dengan Kolam.

Kolam yang dihuni banyak ikan, tentunya adalah Kolam yang disenangi ikan, sesuai harapan si ikan.

Bukan kolam yang asal buat yang bisa menyebabkan ikan tersebut stress dan bisa mati.

Ada bayangan dari ilustrasi ini ??

**Nah, begitu juga calon pembeli..
Kolamnya itu harus sesuai harapan
si calon pembeli, harus di senangi
calon pembeli. Sehingga mereka
betah ada di dalam kolam anda.
Bahkan kalau mereka betah,
mereka akan mengajak calon
pembeli lainnya untuk datang ke
Kolam anda.**



Kolam = Wadah

Ikan = Calon Pembeli

Pertanyaannya ada dua,

- **Kolamnya berupa apa ?** dan
- **Apa yang membuat Mereka betah** bahkan mengajak calon Pembeli lainnya datang ke kolam anda ??

Yuk sebelum kita bahas lebih lanjut ..
langsung saya jawab ya..



Kolam = Akun Sosial Media anda, bisa berupa Facebook, Instagram, youtube, dan lainnya



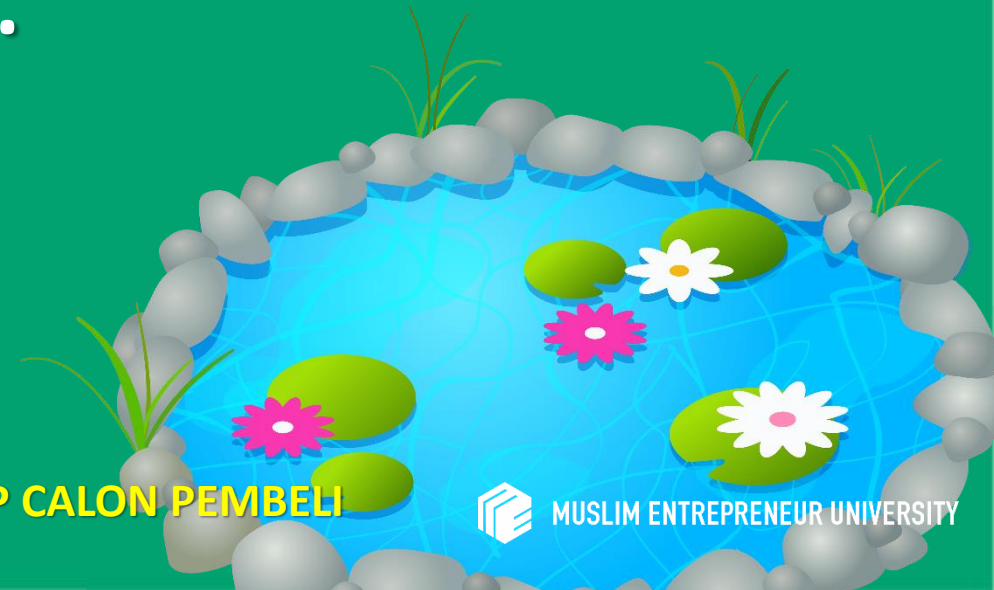
Apa yang membuat mereka betah di kolam = Konten
yang anda sajikan di akun sosial media.



**JADI, AGAR ANDA BISA DAPAT MENJARING
BANYAK IKAN / CALON PEMBELI
NANTINYA PASTIKAN KONTEN DI SOSIAL
ANDA ADALAH KONTEN YANG
BERMANFAAT.**

SIAPKAN KOLAM

Pekerjaan Menjaring Ribuan Database di
mulai dari sini..



MEMPERSIAPKAN KOLAM PROSPEK

Memilih Sosial Media yang tepat.

Siapkan akun Sosial Media anda,
jika Target market anda berusia 25 tahun + maka gunakan
Facebook, dan

Jika Target market anda kebanyakan adalah anak muda
generasi milenial gunakan Instagram atau Youtube atau
bahkan TikTok hehehe.



PILIH SOSIAL MEDIA BERDASARKAN USIA TARGET MARKET



Kemudian pilih sosial media berdasarkan Produk yang akan anda jual..

Jika Produk anda membutuhkan edukasi lebih banyak, maka gunakan Facebook.

**Contoh:
anda menjual produk edukasi anak maka memakai Facebook akan efektif sekali karena di facebook bisa digunakan menulis artikel panjang sekaligus video sebagai pelengkap.**

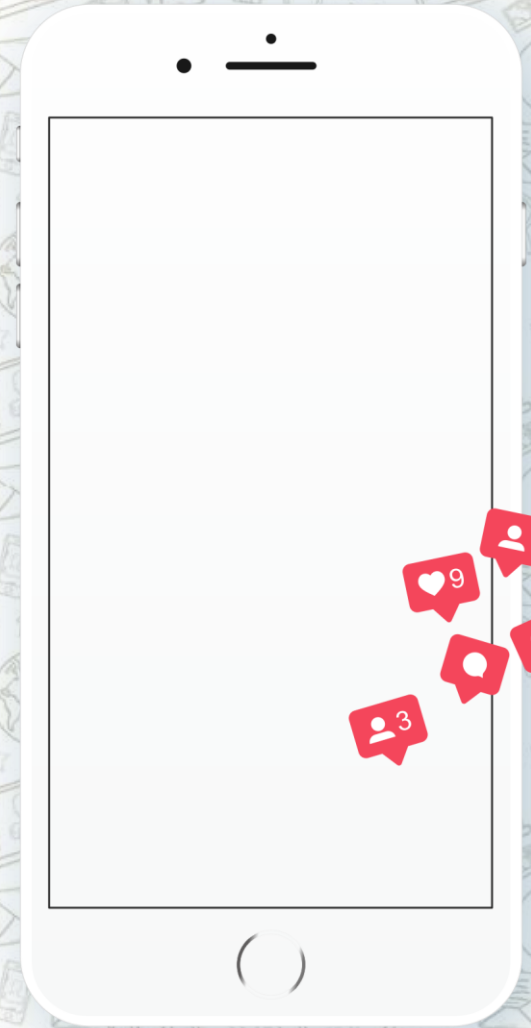


Jika Produk anda membutuhkan banyak display (gambar) , maka gunakanlah instagram.

Contoh :

Anda menjual produk fashion muslimah, memerlukan banyak foto / gambar produk yang ditampilkan. Konten gambar lebih diperlukan ketimbang tulisan, maka akan efektif menggunakan Instagram.

Namun bukan artinya tidak bisa ya menjual fashion muslim di facebook. Bisa kok, hanya akan lebih mudah menggunakan instagram.





PILIH SOSIAL MEDIA BERDASARKAN KEBUTUHAN PROMO PRODUK ANDA

Siapkan Profil Sosial Media Anda

Setelah anda memilih Sosial media yang tepat, maka anda bisa melanjutkan dengan membuat profile Sosial Media anda.

Apapun pilihan sosial Media anda, ada beberapa hal yang perlu anda perhatikan, :

- 1. Gunakan Foto Profil Asli terbaik(jika terpaksa bisa gunakan Avatar)**
- 2. Jangan Gunakan Foto Produk / Brand bisnis (kecuali bisnis anda sudah besar dan kuat seperti Honda, Samsung dll)**
- 3. Buatlah nama Akun anda berupa Nama Asli anda (bukan nama samaran / nama alay)**
- 4. Lengkapi Deskripsi anda dengan benar dan jujur (Bisnis, pekerjaan , sekolah dll)**
- 5. Berikan link website yang anda miliki**
- 6. Juga Berikan link sosial media anda lainnya**

Intinya, semakin lengkap dan benar info yang ada di profil anda maka, kepercayaan calon pembeli juga nantinya akan meningkat.

**Contoh Profil
sosial media
dalam gambar**



Tambahkan Target Market ke dalam Sosial Media Anda

80 % penjual online di sosial media gagal, karena gagal menentukan dan mengumpulkan target market mereka.

Mereka berpikir bahwa semua orang adalah target market mereka, namun faktanya tidak semua orang butuh produk yang mereka pasarkan.





Setiap Produk ada Jodohnya

Guru saya sering berkata **setiap produk ada jodohnya**, kalimat ini bermakna setiap produk memiliki target marketnya masing – masing..

- Siapa target Market anda ??
- Di mana menemukan mereka ??

Jawaban dari 2 masalah ini merupakan kunci keberhasilan anda membangun fondasi Sosial media yang akan menjadi Kolam yang menghasilkan.

Mari kita jawab..



SIAPA TARGET MARKET ANDA ??

Cara menjawab ini paling mudah adalah dengan melakukan profiling terhadap pembeli – pembeli sebelumnya dari jenis produk yang kita jual.

Profiling atau memetakan pembeli sebelumnya yang mirip dengan Produk kita jual dinamakan **BUYER PERSONA**

BUYER = PEMBELI PRODUK





**Anda bisa bayangkan,
siapa yang membeli hijab ?? para wanita muslimah bukan ...??**

Atau

**Yang membeli nutrisi anak itu siapa ?? apakah anak – anak ?? bukan,
tapi orang tua yang memiliki anak kecil.**

Setiap produk ada Target Marketnya masing-masing.



**Jualan ke yg bukan Target
Market = CAPEK**

Pernah ngerasain?

Persona = karakter Target Market kita.
Siapa mereka, apa kebiasaan mereka,
bagaimana mereka memutuskan
sesuatu.

Paham Persona = Jualan jadi mudah.



Kalau tau persona itu seperti kita tau harus ngomong apa saat jualan, enak bukan?

Nah, gimana sih caranya nentukan Persona?

Bisa dengan cara menjawab pertanyaan berikut :

- **Siapa Target Market Anda?**
- **Berapa Usia mereka?**
- **Apa Jenis kelamin?**
- **Berapa Pendapatan Rutin?**
- **Demografi? Tempat Tinggal?**
- **Apa Hobby Mereka?**
- **Siapa Public figure kesukaan?**

Terus

- **Apa kekhawatiran mereka?**
- **Apa yang diinginkan mereka?**
- **Apa yang ditakuti mereka?**
- **Apa mimpi mereka yang bisa Anda bantu wujudkan?**
- **Apa kebutuhan mereka?**
- **Apa masalah yang ingin diselesaikan?**

Agar Anda tahu Siapa Target Market Anda. Coba jawab pertanyaan tadi.

(Karena ini produk Anda, jadi Anda lah yang paling tahu jawaban nya)

Nah Ketika Anda akan berjualan nantinya.. anda bisa jawab yang ini.

Terkait produk Anda (Hot Button)

- Sebutkan 5 alasan kenapa mereka harus beli?
- Kenapa harus percaya Anda?
- Apa alasan kenapa mereka gak beli?
- Bagaimana caranya agar mereka merespon jualan Anda?

Kalau anda bisa jawab akan semakin mudah bagi anda dalam menjual produk nantinya.

Jualan tanpa tahu persona ibarat orang buta lagi jalan, gak lihat apa-apa.

Nah, ini kira-kira penjelasan tentang Buyer Persona



Di mana menemukan mereka ?? (Target market)

Setelah anda berhasil maka anda akan mudah menemukan di mana mereka berada.

Target market itu biasanya berkumpul di suatu tempat secara bersama – sama.

Ibarat ayam, kumpul dengan ayam. Bebek dengan bebek.

Begitu juga dengan target market.



Target Market yang suka dengan Artis A, pastinya akan berkumpul di sosial media Si A.

Target market yang ngefans sama Ustadz B, pasti akan kumpul di sosial Media Ustadz si B

Target market yang senang dengan Parenting, pasti kumpul di Grup parenting.

Target Market yang senang sepak bola, pasti kumpul di grup / akun yang bahas sepak bola.

Sekali anda menemukan tempat mereka berkumpul maka anda akan mudah mengumpulkan target market.





Sebagai gambaran..

Jika anda jualan herbal maka anda butuh calon pembeli yang sadar akan pentingnya kesehatan. Dan biasanya mereka akan berkumpul di :

- **Grup info Kesehatan**
- **Akun Pesohor / ahli Kesehatan**
- **Atau Akun Produk ternama tentang Kesehatan.**

Begitu juga jika anda jualan Kosmetik atau skincare, maka calon pembeli anda adalah wanita yang gemar menjaga kesehatan kulit dan kecantikan.

Dan biasanya mereka akan berkumpul di :

- **Grup tutorial make Up atau perawatan kulit**
- **Akun Pesohor bidang Kecantikan**
- **Atau Akun Brand ternama kosmetik atau Skincare**

Ada gambaran.. ??



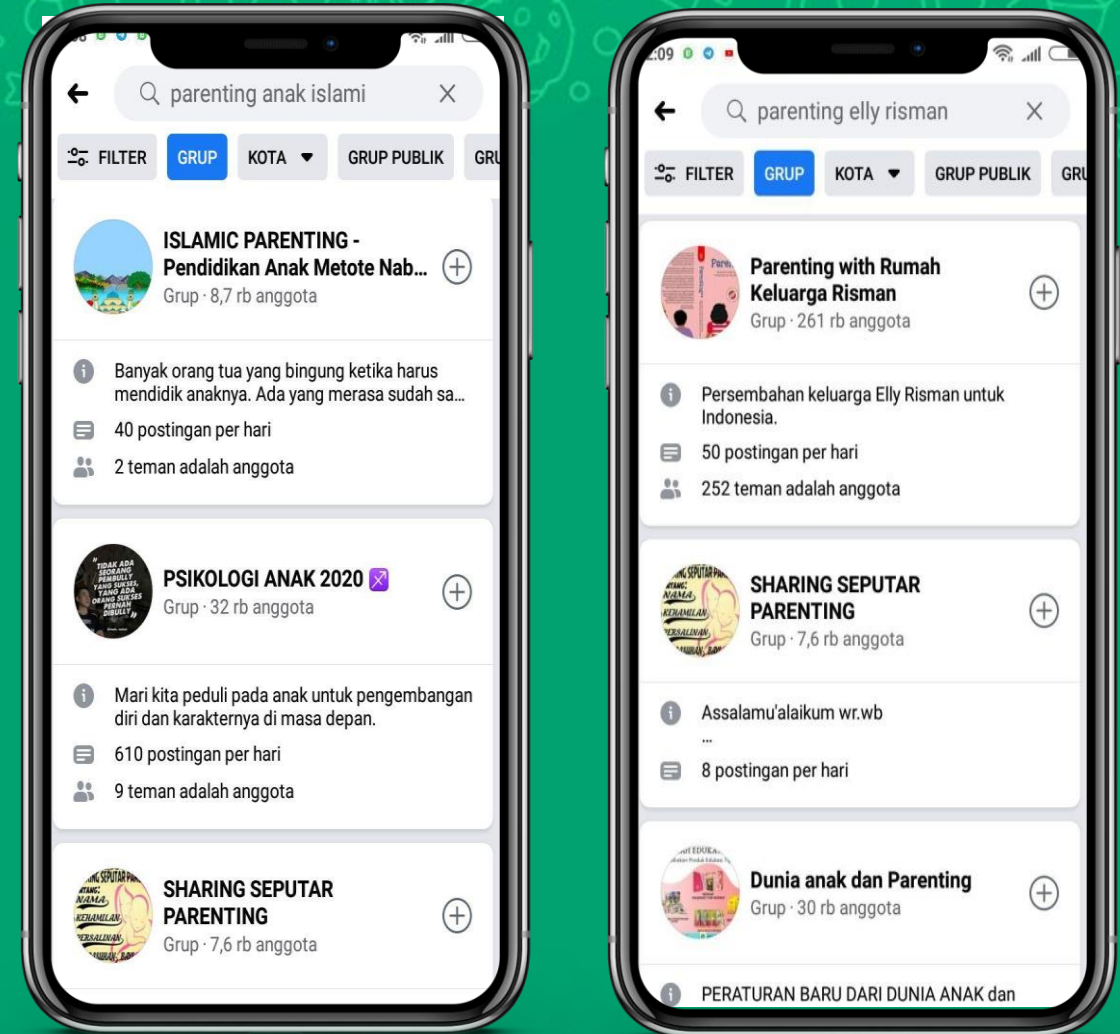
Jika sudah ketemu, maka anda boleh menambahkan target market dari sana.

Agar anda benar – benar paham saya berikan contoh langsung ya..

Produk Mainan Edukasi Anak :

✓ Tempat Berkumpul target market

Grup Parenting



**Aku Pesohor
di bidang
Parenting**



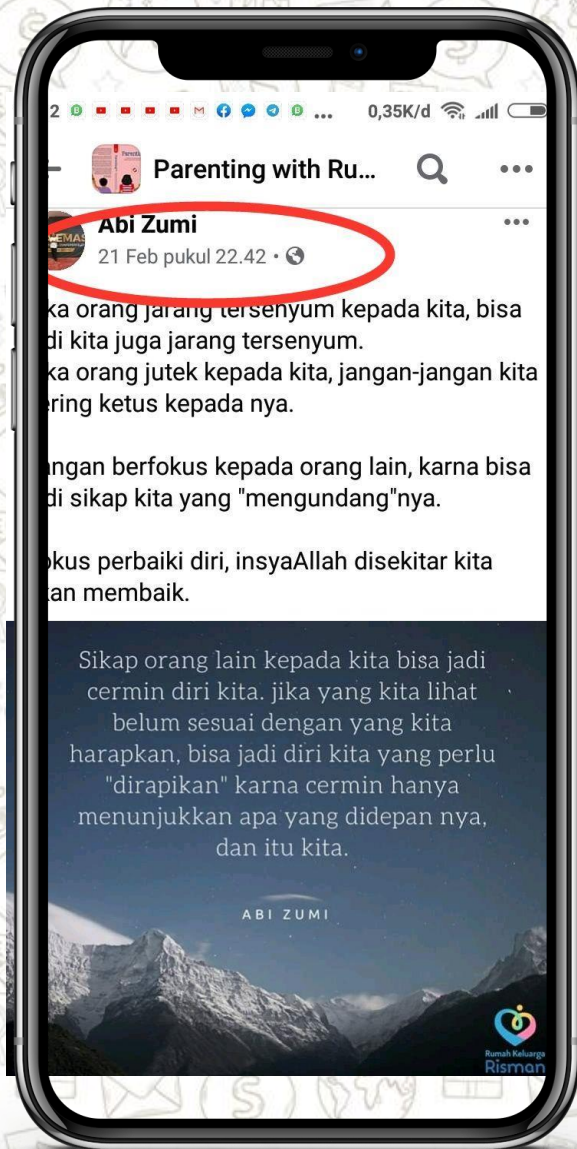
**Brand
Ternama
Produk Anak**



**Cara menambah target market ke Akun anda
sebagai berikut :**

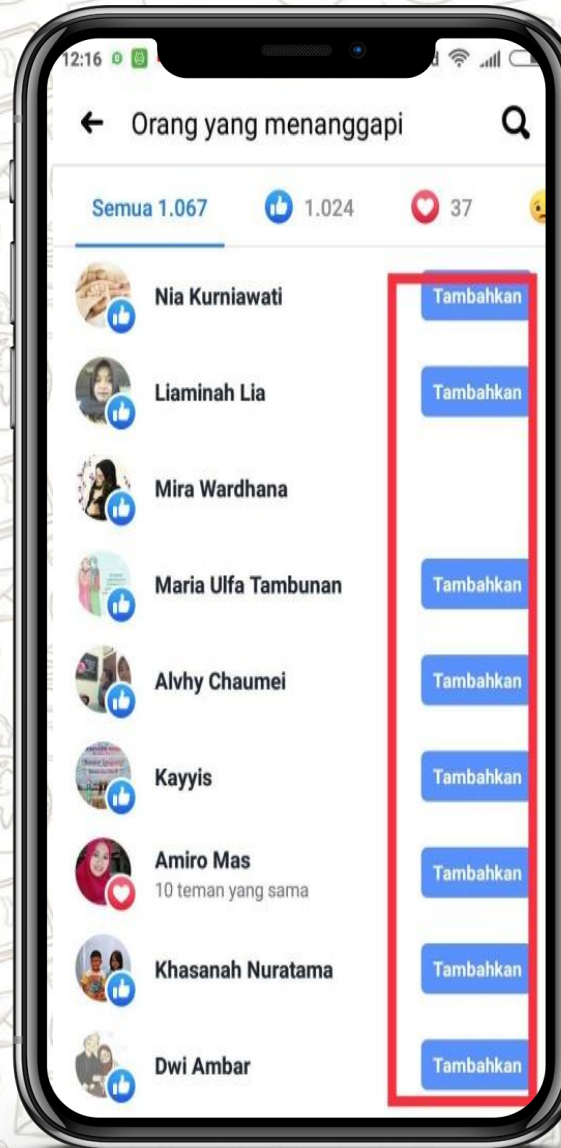
✓ **Pilih Grup Yang Ramai
anggota dan aktif
postingannya.**





- ✓ **Cek Postingan Paling Baru (minimal 1 bulan sejak hari ini) yang ramai interaksi**
- ✓ **Silahkan anda lihat tanggal posting, jumlah Like dan Komennya.**

✓ Add akun yang interaksi
(like dan Komen) di
Postingan tersebut





Bisa Prakteknya kan ??

Dengan Menambahkan target market ke akun anda, artinya anda sedang membuat Kolam Prospek dengan tepat.

Berikutnya adalah Membuat Target market anda betah di dalam Kolam Prospek anda.

Bagai mana caranya ??

PELIHARA TARGET MARKET DENGAN KONTEN MENARIK

**Konten Menarik berupa apa ??
Bisa Tulisan, Foto dan tulisan dan Juga video.**

Jenis – Jenis Konten yang Menarik yaitu :

- Postingan Inspiratif
- Postingan Quotes
- Postingan Tebak – tebakkan
- Postingan pertanyaan
- Postingan Jokes (candaan)
- Postingan ilmu yang bermanfaat
- Postingan Video inspiratif
- Postingan Info yang lagi Trending



Silahkan di coba.

**Semakin Menarik, semakin sering anda
buat Satus / konten menarik maka
semakin betah dan banyak ikan di dalam
kolam anda.**

**Bahkan saran saya usahakan banyak yang
viral.**



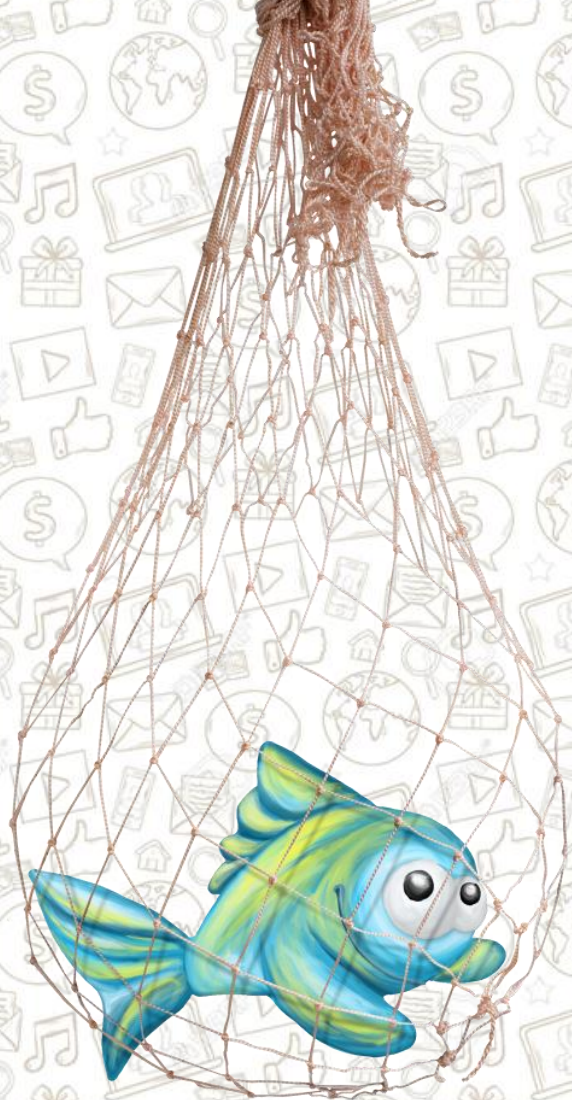
TEBAR UMPAN DENGAN LEADS MAGNET

Nah ini adalah tahap KUNCI menjaring ribuan kontak calon Pembeli.

Setelah dipelihara baik – baik dengan konten menarik, saatnya yang ditunggu..

Mengumpulkan kontak database calon pembeli.





Gak perlu basa basi lagi ya.. kita langsung buka bagaimana caranya..

Seperti orang mancing kita perlu UMPAN..

Nah kalau ingin banyak ikannya, tidak cukup dengan pancing namun jaring.. Sebelum mengeluarkan jaring, maka kita butuh menyebar UMPAN, agar ikannya keluar dan mudah di Jaring.



Ingat ya .. ikan = **calon pembeli / target market.**

Artinya jika kita mau dapat Kontak WhatsAppnya maka perlu Umpan, agar mereka mau dengan suka rela menyimpan nomer kita, dan kita mendapatkan nomernya Target market tersebut.

Oiya, kontak WhatsApp yang berhasil di dapatkan itu Wajib SALING SAVE ya..

Bukan hanya anda yang SAVE sementara mereka tidak, karena itu gak ada gunanya bagi anda..

Lantas UMPAN nya berupa apa. ??

Leads Magnet adalah Umpannya.

Leads Magnet ini akan sangat disukai calon pembeli anda. Karena biasanya sifatnya GRATIS.

Inlah Umpan yang Perlu kita tebar untuk menjaring Ribuan database. Apa saja ?



E – Book Gratis.

E book adalah buku elektronik, berupa modul digital, ya seperti yang anda baca saat ini kurang lebihnya.

E book sampai detik ini masih merupakan Umpan Favorit yang bisa menjaring banyak kontak WhatsApp calon pembeli.

E book tersebut kita berikan Gratis dan ditukar dengan nomer WhatsApp calon pembeli



Cara anda dapat e book :
Bisa Searching di Google
Bisa buat Sendiri
Bisa dari e book yang sebelumnya
anda dapatkan gratis.

Oiya e book yang di jadikan umpan
juga harus relevan (berhubungan)
dengan target Market Anda,
misalkan...

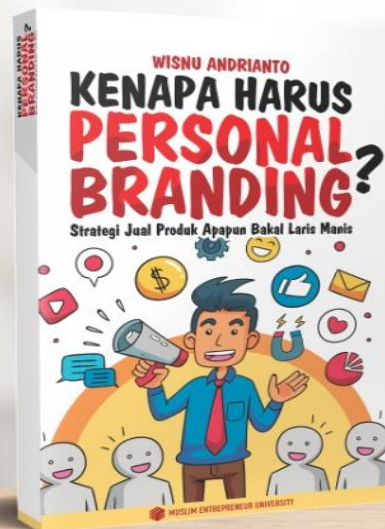
anda menjual Produk edukasi anak,
maka sebarlah ebook seputar
Parenting.

anda menjual Produk herbal, maka
sebarlah e book seputar Kesehatan..

Sebar di sini maksudnya bukan
disebar – sebar ya, tapi aada cara dan
tahapannya yang akan saya bahas
dalam modul berikutnya.

Berikut beberapa contoh ebook yang pernah saya gunakan untuk menjaring kontak database WhatsApp calon pembeli.

Silahkan anda pikirkan ebook apa yang bisa digunakan untuk bisnis atau produk anda.



✓ Video Gratis

Selain e book gratis, yang familiar digunakan adalah video gratis.

Tentunya Video Gratis ini membahas hal penting yang bermanfaat sehingga membuat target market penasaran dan ingin menontonnya.

Nah keinginan target market tersebut bisa kita wujudkan dengan catatan mereka melakukan tahapan yang kita minta agar kita bisa saling save kontak WhatsApp dengan mereka.

Sama dengan e – book, video juga di usahakan relevan dengan Target market ada.



Contoh :
anda menjual perumahan Syariah, maka anda bisa menyebar video Gratis seputar cara memiliki rumah tanpa riba.
Atau
Anda jual kosmetik atau skincare, anda bisa sebar video tutorial merawat kesehatan kulit secara praktis.

Beberapa contoh video yang saya sebar untuk menjaring database :





Jika anda belum bisa buat video , terus gimana ??

Anda tidak harus membuat video sendiri, anda bisa mendownloadnya dari youtube, Facebook atau lainnya jika anda menemukan video yang anda bisa jadikan UMPAN.

Yang perlu di ingat selama videonya masih releva dengan produk atau bisnis anda video tersebut bisa dijadikan umpan menjaring database.

Kuliah WhatsApp Gratis

Inilah umpan yang sangat ditunggu oleh para ikan, ya benar Kuliah WhatsApp (Kulwa) sangat diminati para target market, karena selain bisa mendapatkan ilmu atau hal baru, di dalam grup kulwa juga terjadi interaksi.

Mereka merasa punya keinginan yang sama, ingin mendapatkan manfaat dari grup Kulwa.

Tidak salah jika akhirnya setiap kulwa bisa di ikuti ribuan peserta.



Kulwa ini bisa sangat bermanfaat bagi bisnis anda terutama yang membutuhkan edukasi market terlebih dahulu.

Namun walau banyak sekali bisa menjaring database, masih banyak yang belum melakukan penyebaran Umpan dengan membuat Kulwa ini.

Alasan yang biasa jadi penghambat adalah

“Mas saya dapat materinya dari mana ??”

Atau

“Mas saya belum pinter, nanti kalau adda yang nanya bagaimana ??”

Sebenarnya jika anda pemula, anda gak perlu buat materi sendiri, anda bisa menulis ulang dari buku, mengambil sumber referensi dari Google atau bahkan mungkin materi dari kulwa yang pernah anda ikuti.

Anda bisa membuat Kuliah WhatsApp 1 atau 2 hari atau bahkan lebih.

Yang harus di perhatikan dalam membuat kulwa adalah..
Poster yang Menarik dan jelas Informasinya berupa Tema apa yang di Bahas, Siapa Pemateri Kulwa, kapan waktu kulwanya. Dan cara daftarnya.

Berikut beberapa contoh poster Kuliah WhatsApp yang pernah saya buat.



Silahkan anda coba praktekan, insyaAllah anda akan dapat banyak database kotak dari umpan ini.



MODUL 5 - FORMULA JARING RIBUAN DATABASE KONTAK WHATSAPP CALON PEMBELI

MUSLIM ENTREPRENEUR UNIVERSITY



Program Belajar via Broadcast di WhatsApp

Selain Kuliah WhatsApp, program belajar mirip Kulwa bisa di lakukan lewat pesan siaran atau broadcast , jadi nanti persertanya bisa belajar dari pesan yang kita kirimkan via Broadcast.

Karena biasanya pesannya berupa pesan 1 kali kirim, maka isi pesan akan lumayan panjang.



Kelebihan dari program ini adalah pesertanya lebih merasa nyaman, private dan minim gangguan tidak seperti kulwa yang terkadang ada gangguan berupa spam dari peserta atau peserta yang tidak mematuhi rules.

Kekurangannya, karena belajar sendiri pesertanya tidak merasakan aura kebersamaan sehingga lebih mudah bosan.

Inilah beberapa contoh program belajar via Broadcast yang pernah saya lakukan.



Ini bisa anda variasikan dengan program kulwa untuk hasil yang lebih optimal..
oiya tetap di ingat materi Program ini juga harus relevan dengan bisnis atau produk yang anda pasarkan ya..

**#GIVE
AWAY**



GIVE AWAY

Give away, artinya memberikan sesuatu kepada target market kita secara gratis. Biasanya berupa barang.

Misal Give Away buku Gratis, Inner gratis, atau Hijab Gratis bahkan juga bisa juga berupa uang dan logam mulia.

Tergantung kemampuan dan skala bisnisnya juga.

Nanti pemenangnya biasanya diundi atau dipilih bagi yang memenuhi syarat..

Nah Syarat inilah yang akan kita gunakan untuk menambah database kontak WhatsApp anda.

Give away ini sangat mudah dan bisa digunakan oleh bisnis apapun, hanya sedikit memerlukan modal untuk dapat banyak database.

Ingat, karena tujuannya bukan sekedar bagi – bagi barang gratis namun mendapatkan kontak WhatsApp calon pembeli, maka wajib ada satu syarat dalam give away yang mensyaratkan mensave nomer WhatsApp anda dan anda bisa save nomer WhatsApp mereka.

Berikut contoh give away yang pernah saya lakukan



Tips melaksanakan Give Away adalah, pastikan hadiahnya menarik dan anda tidak rugi. Anda bisa tes dulu berupa barang dengan harga terjangkau.

Program Tim Penjualan Gratis (Freelance)

Ini adalah salah satu UMPAN yang saya gunakan agak berbeda dari kebanyakan orang, jika orang lain mempergunakan Program ini murni untuk menambah tim penjualan, maka yang saya lakukan bukan hanya sekedar menambah tim penjualan tetapi juga untuk menambahkan database Calon Pembeli.



Karena biasanya, mereka yang ikut tim penjualan ini sifatnya sementara, dan tidak jarang mereka akhirnya lah yang membeli produk selain menjualkan.

Di grup penjualan atau reseller biasanya ada edukasi produk bukan ?? Nah seringkali dari edukasi ini, mereka sebagai tim penjualan juga jadi pembeli.

Kalaupun tidak beli, anda tetap mendapatkan database kontak WhatsAppnya yang sewaktu – waktu bisa anda edukasi kembali.

Oiya, tim penjualan ini saya tidak gunakan permanen ya, hanya saat akan launching suatu Produk saja. Ini contoh Tim Penjualan yang pernah saya gunakan.



Anda bisa melakukannya juga. InsyaAllah ini bisa menambah kontak database WhatsApp anda selain menambah omset penjualan anda juga.

Itulah beberapa contoh umpan yang bisa anda sebar guna mendapatkan banyak kontak database WhatsApp anda.

TEHNIK REFERAL

Ini adalah suatu tehnik yang bisa kita gunakan menambah kontak WhatsApp tanpa menggunakan bantuan media sosial. Ya benar, ini hanya mengandalkan media WhatsApp saja.

Dan ini terbukti berhasil dijalankan beberapa orang yang sudah melakukan tehnik ini.



Inti dari tehnik ini adalah menyebarkan suatu pesan yang sangat menarik dan bermanfaat ke dalam grup WhatsApp yang anda ikuti atau anda Miliki dengan seijin admin grup ya. Jika tidak diberikan ijin jangan dilakukan ya nanti anda kena kick hehehe

Dalam pesan tersebut anda tinggal tambahkan info bahwa jika mereka ingin rutin pesan seperti itu maka WAJIB mengikuti beberapa syaratnya, Syaratnya bisa dengan mengirimkan kembali kepada 3 grup WA yang dimiliki kemudian SAVE Nomer WhatsApp anda dan Chat ke nomer WhatsApp anda.

Bayangkan saja dalam seseorang dalam WhatsApp biasanya memiliki lebih dari 3 grup bukan ?? Nah katakan seseorang mengirimkan ke 3 grup dan ada 100 orang di dalam grup maka akan dibaca 300 orang, 300 orang yang baca mengirimkan lagi ke 3 grup yang masing – masing berisi 100 orang. Sudah berapa yang baca ?? $900 \text{ grup} \times 100 = \text{90 ribu orang..}$ Mantap jiwa!!



**Anda baru saja mempelajari membuat kolam target market,
dan juga apa yang bisa membuat Target Market anda
menyerahkan nomer WhatsApp dan menyimpan Nomer
WhatsApp anda Secara sukarela,**

**Ada banyak Umpan yang anda bisa Anda Gunakan sebagai
Jaring untuk menangkap Ribuan database kontak Calon Pembeli
anda.**

TUGAS

- ✓ Apakah Akun Sosial Media Anda Sudah Sesuai Buyer Persona Produk Anda. ? Jika Belum apa yang akan anda lakukan ?
- ✓ Silahkan Isi Buyer Persona Produk Anda Seperti di modul
- ✓ Leads Magnet apa yang akan anda sebar dalam Waktu dekat. ?