



Tips Memanfaatkan Facebook dan Media Sosial Lainnya untuk Menjaring Calon Pelanggan



**TIPS MEMANFAATKAN FACEBOOK DAN
MEDIA SOSIAL LAINNYA UNTUK MENJARING
CALON PELANGGAN**



Sebagian besar kita pasti telah memanfaatkan Facebook maupun media sosial lainnya untuk menjaring calon pelanggan produk kita.

Namun boleh jadi, belum semua dari kita mengetahui hal-hal apa saja yang harus menjadi perhatian agar pemanfaatan media sosial tersebut lebih optimal dalam memberikan hasil.

Oleh karena itu, semoga saja tips-tips berikut ini bermanfaat.

FACEBOOK

Facebook merupakan media sosial yang memiliki jumlah pengguna terbesar di Indonesia.


Akhir tahun 2017 tercatat tidak kurang 130 juta pengguna Facebook di Indonesia dan diprediksi meningkat lebih dari 10% setiap tahunnya.

Artinya, dengan memanfaatkan Facebook saja, potensi pasar Milagros untuk dijangkau sudah jauh **lebih dari cukup**.

Itu jika dilihat secara total. Namun jika dilihat secara personal untuk berbisnis, lain lagi ceritanya. Mengapa ?
Begini,

Algoritma yang dibuat pada media sosial pada umumnya adalah memunculkan di bagian atas status orang-orang yang paling sering berintraksi atau mendapat banyak interaksi.

Artinya, jangan harap orang-orang akan melihat status Anda jika Anda hanya memiliki sedikit teman, jarang



berinteraksi, atau status Anda tidak banyak mendapat interaksi.


Sederhananya begini. Misal Anda punya 1.000 teman. Kemungkinan status Anda untuk dilihat oleh teman-teman Anda yang memiliki lebih dari 1.000 teman sangat kecil. Mengapa ? Karena pada beranda mereka yang akan muncul di bagian atas adalah status-status dari teman-teman mereka yang jumlah temannya lebih banyak. Status Anda mungkin muncul di urutan ke berapa puluh atau berapa ratus.

Lain cerita jika Anda punya 5.000 teman. Status Anda sangat mungkin muncul di beranda atas teman-teman Anda yang memiliki sedikit teman. Karena dengan banyak teman, maka interaksipun pasti akan lebih banyak juga. Namun belum tentu juga bisa muncul di bagian atas beranda teman yang juga memiliki 5.000 teman.

Namun yang jelas, berapa banyakpun teman medsos Anda, jangan berpikir bahwa mereka semua bisa melihat status Anda.

Intinya, jika Anda ingin banyak teman yang melihat status Anda, maka selain harus **memiliki banyak teman**, Andapun harus berusaha **mendapat interaksi tinggi** pada status Anda.

Bagaimana cara mendapat banyak teman dan interaksi yang tinggi, bisa disimak pada pembahasan selanjutnya.



WAKTU TEPAT UPDATE STATUS YANG MENJUAL

- Pagi : kisaran jam 7 s/d jam 9.
- Siang : kisaran jam 12 s/d jam 14
- Malam : kisaran jam 18 s/d jam 21

Status-status tsb bisa kapan saja berubah. Bisa seharian full motivasi dan tips.

Sesuaikan kondisi. Yang penting persentasi status sebagai berikut :

- 90% status edukasi, tips, motivasi dll
- 10% status jualan

CHANNEL PROMOSI DI FACEBOOK

1. Facebook Personal

Facebook personal ini sangat bisa menghasilkan jika dioptimalkan dengan baik. Karena facebook personal memiliki tingkat interaksi lebih tinggi dari pada channel yang lain. Setiap Anda membuat sebuah postingan, maka otomatis akan muncul di timeline teman-teman Anda, alaupun hanya sebagian.

Anda juga bisa membangun personal branding di channel ini, sebagai apa Anda ingin dikenal oleh teman-teman facebook. Sebaiknya disesuaikan dengan produk yang ingin dipasarkan.

Sayangnya, Anda hanya bisa menambah pertemanan maksimal hanya sampai 5.000 saja. Selebihnya akan menjadi follower saja.



2. Facebook Group

Channel berikutnya adalah facebook group. Agar mudah menggambarkannya, saya ibaratkan facebook personal itu seperti seseorang individu, sedangkan facebook group seperti organisasi atau komunitas.

Kelebihannya, facebook group bisa menampung banyak anggota atau member, tidak seperti akun personal yang hanya 5000 saja. Terlebih lagi, anggota lain selain admin bisa juga ikut menambahkan member baru ke grup, sehingga penambahannya bisa lebih banyak.

Anda bisa menggunakan nama apa saja untuk Facebook Grup, entah itu nama brand, tema pembahasan grup, nama pribadi, atau gabungan semuanya.

Karena jumlah member yang bisa menampung banyak, Anda bisa memperoleh lebih banyak prospek disini, dan meraih personal branding lebih kencang disini.

Bayangkan seperti Anda membuat sebuah komunitas lalu menjadi pemimpin di dalamnya. Jika Anda rutin memberikan konten yang bagus, otomatis personal branding Anda akan sangat terbangun dan prospek pun akan lebih percaya pada Anda.

3. Facebook Page



Teman-teman mungkin lebih familiar dengan istilah fanspage. Channel ini seringkali digunakan berbagai brand atau seorang public figure terkenal.

Jika di FB Personal kita mengumpulkan pertemanan, facebook group kita mengumpulkan member, kalau fanspage kita mengumpulkan likers.

Sayangnya untuk channel satu ini tingkat interaksinya sangat rendah bila tidak menggunakan facebook ads. Padahal fiturnya sudah cukup lengkap, hampir seperti web toko online sendiri.

Saran saya bagi pebisnis pemula bisa focus ke FB Personal dan Group dahulu, baru setelah keduanya maksimal bisa coba pakai FB Page dan FB ads.

MEMBUAT PROFIL YANG MEYAKINKAN

1. Memasang Foto Profil yang Menarik

Jangan menggunakan foto produk atau foto brand Anda untuk profile picture. Gunakan foto asli Anda, tak perlu terlalu formal cukup yang sopan dan rapi saja.

Hal ini bertujuan untuk meyakinkan calon prospek Anda bahwa akun Anda asli dan bukan Cuma mau jualan.

2. Menggunakan Foto cover yang Menjual



Foto cover merupakan visual yang cukup besar di akun personal Anda. Gunakan foto cover yang menarik, bisa foto produk, perusahaan atau brand Anda, tanpa mencantumkan harga atau promo.

3. Memakai Nama yang Asli

Nama asli bisa membuat akun Anda mudah dipercaya, karena tanpa ada embel-embel produk. Harus asli karena merupakan aturan dari facebook, jika melanggar akan sulit untuk memulihkan akun Anda.

4. Menulis Intro yang Mengundang

Intro adalah kalimat singkat yang mendeskripsikan tentang Anda. Tuliskan kalimat alasan kenapa orang harus menambahkan Anda sebagai teman. Seperti saya senang berbagi inspirasi, saya senang memberikan produk gratis tiap bulan dll.

5. Membuat Deskripsi yang Meyakinkan

Deskripsi berisikan detail tentang diri Anda, mulai dari riwayat pendidikan hingga pekerjaan. Cantumkan hanya yang membuat nilai personal branding Anda semakin menanjak.

MEMBANGUN PERSONAL BRANDING DI FACEBOOK

1. Tentukan Personal Branding-nya



Pertama kali tentukan hendak dikenal sebagai apa Anda. Biasanya hal ini disesuaikan dengan produk yang ingin Anda pasarkan.

Misalnya untuk yang jualannya hijab bisa branding sebagai ahli fashion kemuslimahan. Untuk yang jualannya herbal bisa menjadi ahli pengobatan herbal.

Bagi konsultan bisnis atau menjual produk edukasi bisnis maka brandingnya adalah ahli bisnis.

2. Kuasai ilmunya

Setelah mengetahui personal branding yang ingin dibentuk, berikutnya adalah mempelajari atau mendalami ilmunya.

Anda bisa mulai dengan membaca buku, browsing-browsing atau ikut training untuk mendalami ilmu terkait personal branding yang ingin Anda bentuk.

3. Mulailah Sharing-Sharingnya

Setelah mengetahui ilmunya, maka mulailah untuk melakukan sharing-sharing.

Selain membentuk personal branding Anda di benak calon prospek Anda, hal ini juga sebagai sarana interaksi dan otomatis akan membangun rasa trust atau kepercayaan kepada Anda.



MENAMBAH MINIMAL 3000 PERTEMANAN TERTARGET

Semakin banyak jumlah prospek yang ditawarkan, maka semakin banyak juga peluang penjualan terjadi.

Ketika Anda menawari 10 orang, maka kemungkinan closing adalah 0-10 orang, jika Anda menawari 1000 orang maka kemungkinan closingnya akan lebih besar lagi, bisa ratusan closing.


Begitu juga di Facebook, agar promosi kita menjangkau lebih banyak orang dan bisa menghasilkan penjualan lebih banyak lagi, maka pertemanannya pun harus banyak.

Maksimal dalam Facebook Personal, Anda bisa menambahkan hingga 5000 Friends, kalau bisa closing 10%-nya saja sudah sangat luar biasa. Karena nilai konversi viewer terhadap transaksi biasanya tidak akan lebih dari 1%.

Nah, agar persentase closingnya makin tinggi, maka pertemanan Anda haruslah yang tertarget.

Kalau kita memberikan promosi pada orang yang salah, maka hasilnya akan sia-sia, meski kita beri dengan harga GRATIS sekalipun, mereka mungkin menolaknya.

Sebagus apapun copywriting Anda buat, atau secanggih apapun teknik closing Anda, tetapi bukan target market yang tepat maka hasilnya NOL.



3 tips untuk mendapatkan pertemanan tertarget di Facebook :

1. Tentukan Target Market Anda

Pertama tentukan siapa yang cocok untuk menggunakan produk Anda. Setiap produk pastinya memiliki konsumen spesifik untuk produknya masing-masing.

Tentukan mulai dari umur, jenis kelamin, pekerjaan, hobi dll. Semakin detail, semakin mudah Anda menemukan target market Anda kemudian.

2. Temukan Dimana Target Market Anda berkumpul

Setelah mengetahui siapa target market Anda, sekarang waktunya untuk mencari dimana mereka berada, siap?

Untuk mencari mereka di facebook, Anda bisa mulai dengan menjawab beberapa pertanyaan ini :

- Grup Facebook apa yang mungkin mereka tergabung di dalamnya?
- Fanspage apa yang kemungkinan mereka sukai?
- Artis atau Public Figur siapa yang mereka ikuti?

Nah, jika sudah terjawab maka kesitulah kita akan mencari. Mereka yang menjadi member Facebook Group, Liker dari Fanspage, dan teman atau follower akun personal milik publik figur dari jawaban pertanyaan diatas.



3. Tambahkan yang Aktif secara Rutin

Dari Facebook Group, Fanspage dan Akun personal facebook di atas, kita sudah bisa mulai menambahkan calon prospek kita.

Nah, Anda jangan menambahkan semua yang ada di list member atau temannya. Karena mungkin saja, beberapa diantaranya sudah tidak aktif lagi.

Pilih hanya yang aktif saja, caranya adalah dengan melihat postingan terakhir, lalu tambahkan yang menyukai atau mengomentari postingan tersebut. Kemungkinan besar akun mereka masihlah aktif.

Lakukan secara konsisten setiap hari secara bertahap, jangan sekaligus, nanti kena blokir facebook.

Targetkan dalam 1 bulan ini mendapatkan 1000 pertemanan tertarget, lakukan sampai tembus 3000, sementara 2000 lagi biarkan bertambah secara alami.

MEMPERBANYAK INTERAKSI MEMPERBESAR TRANSAKSI

1. Berikan LOVE

Sekarang tidak hanya like yang Anda bisa berikan ke status teman-teman Anda di facebook. Melainkan ada reaction lain berupa Love. Haha, Sad & Angry.



Nah, daripada memberikan like yang sudah terlalu mainstream, Anda bisa berikan reaction yang lain agar akun Anda bisa lebih dilihat oleh target konsumen Anda.

Lakukan hal ini secara rutin, agar akun Anda semakin terlihat, otomatis semakin dikenal.

2. Sebut Namanya

Anda bisa juga memberikan komentar pada setiap postingan dari kawan Anda yang muncul. Karena mungkin banyak yang mengomentari statusnya, Anda bisa menandai namanya di setiap komentar Anda.


Hal ini akan memberikan notifikasi khusus bagi sang pemilik postingan. Sehingga komentar Anda akan lebih terbaca daripada komentar yang lain.

3. Jawab Komentarnya

Jika sebelumnya Anda melakukan interaksi status orang lain, sekarang kita akan membahas interaksi di postingan kita sendiri.

Setiap ada yang mengomentari postingan Anda, silahkan berikan like pada komentarnya. Jika komentarnya tidak membutuhkan respon yang cepat, silahkan tunggu beberapa jam terlebih dahulu.

Setelah sekitar 3 jam, Anda bisa reply dengan menandai namanya agar muncul di notifikasi mereka.



Kenapa harus menunggu, agar postingan Anda kembali muncul ke atas timeline mereka, yang sebelumnya sudah tergeser oleh postingan orang lain.

Setelah menjadi Warm Market, maka akan semakin mudah bagi Anda untuk melakukan promosi produk di tahap berikutnya.

STATUS YANG MENGHASILKAN

Kendala utama yang terjadi saat melakukan facebook marketing adalah membuat status yang menarik. Seringkali kita merasa stuck atau bingung ingin membuat status apalagi.

Nah, berikut ini semoga menjadi solusi, 5 contoh status yang menghasilkan :

1. Status Motivasi
2. Status Lucu
3. Status Tips-Tips
4. Status Giveaway
5. Status Kegiatan Sehari-hari

MEDIA SOSIAL LAIN

Pada prinsipnya, penggunaan media sosial lain untuk promosi tidak jauh berbeda dengan penggunaan



Facebook, tetap akan berorientasi pada point-point di atas.

Khusus untuk **Instagram**, berikut ini adalah cara menambah follower Instagram secara natural bagi Anda yang masih memiliki follower sedikit.

1. Memperbanyak konten.

Postinglah secara rutin materi-materi promo ataupun foto lainnya.

Namun demikian jangan asal, baiknya barengi juga dengan keunikan yang dapat menarik perhatian pengguna lain.

2. Hashtag, tagar, dan tag populer.

Menyertakan hashtag atau tanda pagar (#) di tiap posting Instagram adalah cara menambah follower Instagram yang paling mendasar. Jadi lakukanlah setiap memposting.

3. Bagi di jejaring sosial lain.

Hubungkan akun instagram dengan halaman facebook maupun twitter agar setiap mengirim di instgram bisa langsung pula update di halaman Fb & akun Twitter.

4. Lakukan dengan teknik "follow-unfollow".

Carilah akun dengan follower fantastis seperti Ayu Ting-Ting (ayutingting92). Setelah akun Ayu Ting-Ting sudah ditemukan, masuklah ke tab follower-nya, lalu follow orang-orang teratas dari follower Ayu Ting-Ting tersebut. Setelah mereka *follow back*, silahkan *unfollow*.

Jangan banyak-banyak, cukup 20 follow saja setiap beberapa jam.



5. Tambah follower dengan teknik "follow seleb"

Cobalah follow seleb Indonesia, misalnya chef Farah Quinn. Maka dalam waktu dekat akan banyak sekali akun-akun penggemar dari Farah Quinn, akun pencinta makanan, atau bahkan berbagai akun Instagram baru yang memang sedang mencari follower, akan mem-follow Instagram Anda.

Follow seleb tersebut, biarkan dulu selama beberapa menit hingga Anda mendapatkan beberapa follower, lalu unfollow seleb tersebut. Follow lagi dalam beberapa menit, dapat follower, unfollow lagi. Lakukan terus berulang-ulang dan di banyak seleb hingga Anda dapat banyak follower.

LAIN-LAIN

Materi Promosi

Materi bisa diperoleh dari banyak sumber, entah copas (jika diijinkan), atau cari melalui mesin pencari dengan tema yang sesuai.

Lakukan Dengan Simpati & Pegang Etika.

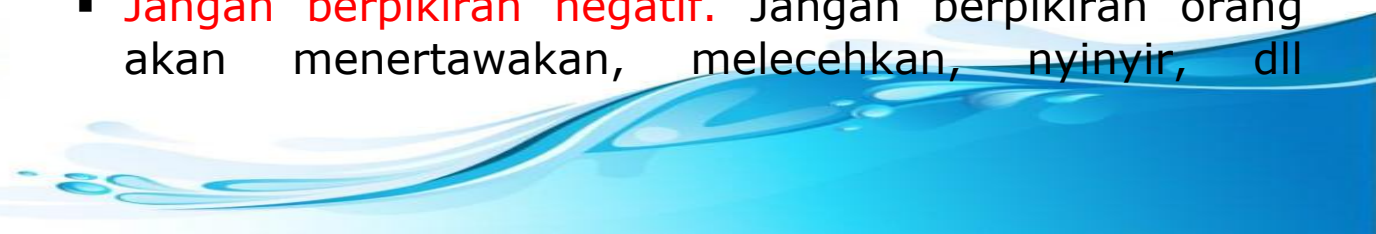
- Jangan bikin status yang **menyinggung, merendahkan, meremehkan, menyakiti, menyindir,** dan sejenisnya.
- Tidak perlu menunjukkan **paling hebat, paling tahu, paling benar, paling pintar,** dan sejenisnya.
- Tetap **objektif** menyampaikan informasi yang sebenarnya.
- Jangan mempublikasikan gambar yang sekiranya ada sebagian orang yang akan **merasa tidak nyaman**

karena menjijikan, mengerikan, menyedihkan, dan sejenisnya.

Miliki Pengetahuan.

Pelajari materi-materi terkait produk dan bisnis Milagros agar Anda memiliki **pengetahuan yang cukup** sehingga bisa memberikan penjelasan-penjelasan yang diperlukan ketika ada pertanyaan atau sanggahan.

Siapkan Mental.

- **Tidak perlu bereaksi** dengan tanggapan apatis, negatif, sinis, dll. Biarkan saja. Jangankan produk, masalah surga & neraka saja tidak semua sependapat, bukan?
 - **Jangan terpengaruh** oleh pendapat-pendapat yang melemahkan atau mematahkan semangat. *Alangkah ruginya kita jika terpengaruh pendapat orang lain yang tidak memberi sedikitpun kebaikan bagi kita.*
 - **Jangan mudah putus asa** ketika belum ada respon baik terhadap promosi. Pengaruh promosi tidak bisa seketika, tetap akan memakan waktu yang cukup. Lakukan saja.
 - Tetap **percaya diri**, tidak perlu merasa **rendah diri** atau **minder**. Teman-teman Anda bukanlah orang-orang yang telah melakukan penelitian terhadap Milagros, mereka tidak lebih tahu dari Anda tentang Milagros. Tapi tetap **sadar diri**, jika Anda bukan dokter atau farmakologist.
 - **Jangan berpikiran negatif**. Jangan berpikiran orang akan menertawakan, melecehkan, nyinyir, dll
- 

terhadap promosi kita. Yakini saja kita sedang memberi informasi yang akan bermanfaat bagi teman-teman kita, yang penting perhatikan cara melakukannya agar tidak salah dipahami.

- **Jangan pedulikan hasilnya**, fokus saja lakukan. Yakinlah suatu saat promosi Anda pasti akan membuahkan hasil.

Respon Baik.

- Berikan **respon cepat** saat ada yang tertarik menjadi konsumen atau member.
- Berikan **informasi lengkap dan benar** sesuai yang mereka butuhkan.
- **Tindaklanjuti** melalui japri di mesenger atau WA.
- **Berikan tanggapan** sesuai pengetahuan yang Anda miliki ketika ada opini yang kurang tepat. Namun **tidak perlu harus adu argumen** karena pada akhirnya hanya akan menjadi debat kusir.
- **Cari referensi** dari Google atau tanya sponsor jika ada opini yang Anda rasa sulit menanggapi.


Aktif

Saat akan memanfaatkan grup untuk promosi baiknya pastikan dulu Anda adalah termasuk orang yang aktif dengan menyampaikan content-content bermanfaat dan mendapat banyak perhatian dari member lain.

Jangan berpromosi dulu jika Anda masih silent reader.

Story Telling

Coba gunakan story telling saat promosi. Jualan pakai story telling itu sangat ampuh, karena dengan cerita



bisa menurunkan gelombang otak kita sampai ke dalam bawah sadar.

Contoh :

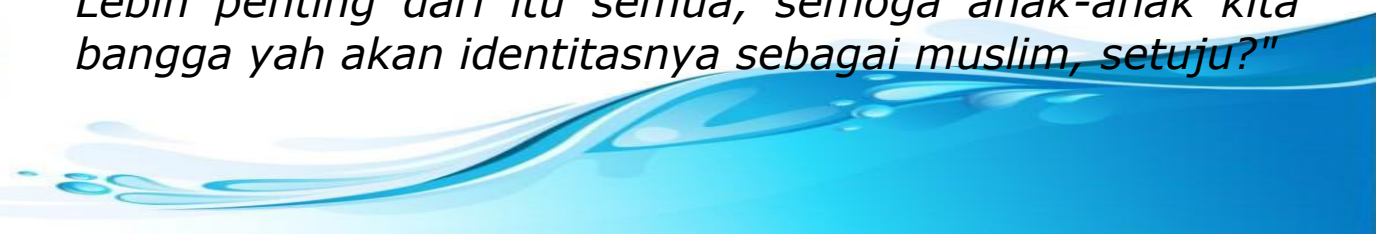
"Saya selalu ingat momen-momen bahagia saat idul fitri, terutama saat setiap keluarga beramai-ramai berjalan menuju tanah lapang untuk sholat idul fitri. Banyak anak-anak juga yang turut serta bersama kedua orang tua mereka. Mereka terlihat sangat ceria terlebih dengan pakaian-pakaian baru yang mereka kenakan.

Tiba-tiba terbersit di pikiran saya, mengenai pakaian yang mereka kenakan. Banyak anak-anak yang bangga menggunakan kaos-kaos kartun dari luar yang rata-rata juga produksi brand luar negeri. Rasanya akan lebih pas ketika momen seperti ini, mereka mengenakan kaos-kaos yang bernafaskan islami apalagi sudah banyak brand-brand lokal yang memproduksinya.

Alhamdulillah istri saya berfikiran hal yang sama dan mulai menjualkan produk kaos anak xxx. Selain bajunya berwarna ceria dan disertai gambar yang lucu, beberapa juga memiliki kalimat yang Islami, seperti aku rajin sholat atau aku anak sholeh.

Banyak sekali anak-anak yang merasa senang mengenakan baju tersebut mungkin karena gambarnya yang menarik dan bahannya yang ngga bikin gerah. Para orang tua pun terlihat bangga melihat anaknya memakai baju itu.

Lebih penting dari itu semua, semoga anak-anak kita bangga yah akan identitasnya sebagai muslim, setuju?"



Oke itu lah ceritanya, kebayang yah? Apa jadi pengen ikutan beli?

Intinya di cerita itu kita focus pada nilai produknya, bukan tentang detail bahan, varian produk bahkan harga.***

Demikian beberapa tips yang semoga saja berguna. Itu hanya sekedar sharing. Jika Anda memiliki cara lain yang lebih baik, tentu tinggal lanjutkan.

Good luck !

Note :

Pembahasan lengkap terkait pemanfaatan media sosial untuk bisnis Milagros, terutama Youtube, WA, FB, & IG, ada pada modul-modul berbayar dari mitramilagros.com

