



Diterbitkan Oleh:
www.WellyMulia.com

Anda diperbolehkan memberi report ini kepada saudara/teman/rekan anda, dengan catatan report ini diberikan sesuai naskah aslinya.

Daftar Isi

Pendahuluan	03
Apa Itu Internet Marketing?	03
Mengapa Internet Marketing	04
Internet Marketing Tidak Gampang	05
3 Jenis Penghasilan Yang Dapat Diperoleh	06
Prinsip Menjual	06
Menentukan Pasar Yang Akan Anda Bidik	07
Memastikan Niche Yang Anda Pilih Diminati Banyak Orang	09
Apa Itu Affiliate Link	13
Membuat Website Anda (Gratis)	14
Membuat Website Anda (Bayar)	14
Membuat Content Untuk Blog Anda & Melakukan Affiliate Marketing	21
Mempromosi Produk Apa Saja?	24
Mendapatkan Duit Melalui Ads Marketing (Adsense)	25
Mendapatkan Duit Melalui Ads Marketing (PayPerPlay)	28
Bagaimana Mendatangkan Pengunjung Ke Website/Blog Anda	28
Akhir Kata	33

Pendahuluan

Terima Kasih telah mendownload report ini.

Nama saya Welly. Saya seorang full-time Internet Marketer, tetapi saya bukan seorang Internet Marketing “Guru”. Saya hanya kebetulan mempelajari Internet Marketing terlebih dahulu daripada anda, dan sekarang ingin sharing kepada anda bagaimana anda pun bisa mendapatkan duit lewat Internet.

Penghasilan saya lewat Internet Marketing juga tidak banyak banyak amat seperti Internet Marketer terkemuka lainnya. Yah cukup lah buat hidup biasa-biasa saja, tetapi belum bisa untuk hidup mewah ☺.

Apa yang akan saya sampaikan di report ini hanyalah opini pribadi saya berdasarkan pengalaman saya dan saya tidak bertanggung jawab apapun apabila anda mengikuti metode yang saya sampaikan.

Silakan anda mengambil keputusan sendiri apabila di suatu point anda merasa cara/metode yang saya sampaikan tidak sesuai dengan apa yang telah anda ketahui/pelajari. Anda boleh saja tidak setuju dengan saya, dan itu tidak ada masalah, karena keputusan sepenuhnya ada di tangan anda.

Harapan saya, anda jangan hanya membaca report ini lalu ditinggalkan di hard disk komputer anda untuk mengumpul debu. Harapan saya, anda take action dan melakukan sesuatu, betapa kecilnya action itu.

Melakukan sesuatu (WALAUPUN SALAH) jauh lebih baik dibanding diam dan tidak melakukan apa-apa. Melakukan kesalahan adalah hal yang wajar. Yang terpenting adalah anda belajar dari kesalahan tsb dan maju lagi.

Harapan saya, anda bisa mendapatkan Rp. 1.000.000 pertama anda lewat Internet. Oleh karena itu, report ini dinamakan “1 Juta Pertama Anda Lewat Internet”. Tentunya ini akan terjadi apabila anda take action. Jika anda hanya diam saja, tentu tidak akan ada hasil apapun. Nihil.

Apa Itu Internet Marketing?

Internet marketing adalah sarana untuk memasarkan produk/jasa anda lewat internet.

Contoh: Joko punya bengkel mobil. Untuk meningkatkan jumlah pelanggan yang datang ke bengkelnya, selain melakukan offline marketing (marketing dengan cara konvensional seperti menyebarkan brosur, pasang spanduk besar di depan

bengkel), ia juga melakukan internet marketing, yaitu memasarkan bengkelnya lewat internet.

Apakah bisa? Ya, jawabannya bisa.

Ia pasang iklan di berbagai tempat di internet. Lalu orang yang membaca iklannya akan mengetahui bengkel Joko. Jika ia tertarik maka ia akan ke bengkelnya Joko dan menjadi pelanggan.

Gampang kan?

Namun beberapa tahun terakhir, terutama di negara maju seperti di US, banyak orang telah menggunakan Internet Marketing sebagai medium untuk mencari uang lewat internet. Jadi walaupun ia tidak punya toko/bisnis offline, ia pun bisa ikut terjun di Internet Marketing untuk mendapatkan uang.

Saya berasumsi anda yang baca ini sekarang adalah tipe yang ini, yaitu yang mau mencari penghasilan tambahan/penghasilan full time lewat internet tetapi tidak punya toko/bisnis offline. Oleh karena itu apa yang saya tulis selanjutnya akan memfokuskan kepada orang yang mau berbisnis di internet (Internet Marketing), tetapi tidak punya toko offline.

Sebelum saya mulai, saya mau menjelaskan keuntungan mencari uang lewat internet atau yang disebut Internet Marketing.

Mengapa Internet Marketing?

Dengan menjalankan Internet Marketing, ada beberapa keuntungan yang dapat diperoleh:

1. Anda bebas dari macet (apalagi jika anda tinggal di Jakarta, dimana jalanan sudah semakin macet dari tahun ke tahun). Artinya anda menghemat waktu, uang bensin dan tol, dan juga menghemat frustrasi/stress karena anda tidak akan lagi terjebak di macet.
2. Resiko yang sangat minim dibanding jika anda membuka toko offline. Contoh: Jika anda mau buka toko baju di ITC, kira-kira berapa biaya operasional anda? Ongkos sewa, listrik, maintenance, gaji karyawan, stock barang, biaya transport anda bulak balik dari rumah-toko, dll. Apabila anda menjalankan Internet Marketing, biaya anda untuk memulai sangat minim: domain, hosting, biaya iklan -> tapi inipun bisa Gratis jika memang budget anda terbatas. Saya akan menjelaskan lebih detil di bab selanjutnya.

3. Bebas dari banjir dan kebakaran. Walaupun banjir (yang setiap tahun sudah menjadi tradisi kita di tanah air Indonesia ini) atau kebakaran, bisnis anda tetap jalan.
4. Lebih ada waktu luang dan juga waktunya lebih flexibel. Dengan Internet Marketing, *hampir* semuanya bisa di automated dan dapat di jalanin dengan waktu yang minim, ketika anda sudah membuat sebuah sistem.
5. Mekanisme kerja yang sangat flexibel. Anda bisa kerja dimana saja dan dimana saja asal ada laptop dan koneksi internet.
6. Jika anda seorang karyawan, tentunya anda tidak akan lagi mempunyai penghasilan tetap. Artinya anda adalah seorang netpreneur (internet entrepreneur), atau yang di sebut pengusaha internet. Ketika anda baru mulai, DIJAMIN 100% penghasilan anda pasti lebih sedikit dibanding gaji anda. Tetapi apabila anda menekuni dan mengetahui caranya berbisnis di internet, maka DIJAMIN 100% pula penghasilan anda akan JAUH lebih besar daripada gaji anda.

Catatan: Untuk melakukan Internet Marketing, anda perlu mengerti bahasa Inggris. Anda tidak perlu mahir, hanya perlu mengerti membaca tulisan bahasa Inggris yang sederhana. Yang simple simple saja.

Internet Marketing Tidak Gampang

Mungkin anda pernah atau bahkan sering dengar bahwa menjalankan Internet Marketing gampang. Klik sini, bikin website, klik situ, terus tinggal tunggu dan dollar pun mengalir...

Sounds familiar eh?

Lebih parah lagi, anda pernah dijanjikan bahwa kalau anda beli produk Internet Marketing A atau produk Internet Marketing B sekarang juga, maka anda bisa menjadi kaya raya dalam 1 bulan/1 minggu/1 hari, bahkan terakhir-terakhir saya dengar dari teman saya ada juga yang dalam 30 menit???

Mungkin mereka adalah genius/sakti/sangat pintar sekali sehingga bisa menjadi kaya dalam waktu yang begitu cepat. Orang2 seperti ini sangat langka sekali. Saya pun ingin belajar dari mereka. Tetapi untuk kebanyakan orang yang biasa-biasa saja (seperti saya), dengan PD selangit saya mengatakan kepada anda itu TIDAK AKAN TERJADI!

Menurut saya, menjalankan Internet Marketing bukanlah hal yang gampang. Bahkan kalau mau lebih jujur, Internet Marketing susah.

Susah tapi bukan berarti tidak bisa! Asal anda menekuni di bidang ini dan tujuan/goals anda jelas, maka rintangan apapun juga bisa anda lewati. Bukannya saya mau takut-takutin, tetapi sebaiknya jika anda mau terjun di Internet Marketing, siapkanlah mental anda untuk **TIDAK** mendapatkan hasil dan uang selama 6 bulan – 1 tahun pertama.

3 Jenis Penghasilan Yang Dapat Diperoleh Lewat Internet Marketing

1. Menjual produk sendiri (Product Creation)
2. Menjual produk orang lain (Affiliate Marketing)
3. Menyediakan website untuk menampilkan iklan orang lain (Ads Marketing)

Menjual produk sendiri saya rasa cukup jelas ya. Jadi kita mempunyai produk sendiri yang kita bisa jual, dan ketika terjual maka terima penghasilan.

Menjual produk orang lain atau yang disebut Affiliate Marketing adalah menjual produk orang lain dimana ketika kita berhasil menjualkannya, maka kita menerima komisi dari sang penjual. Jangan loyo dulu ketika anda mendengar komisi.

Di dunia Internet Marketing, komisi anda bisa mencapai 75% dari harga produk! Jadi bukan seperti komisi (hmm....1-2%) yang biasa anda dapat.

Untuk nomor 3 (Ads Marketing), artinya kita mempunyai sebuah website dan orang akan memasang iklan mereka di website kita, dan tentunya kita dibayar.

Saya berasumsi anda adalah seorang beginner, maka saya menyarankan anda memilih nomor 2 (affiliate marketing) dan/atau 3 (ads marketing) untuk saat ini.

Prinsip Menjual

Sebelum kita mulai, anda perlu mengerti mengapa manusia membeli sesuatu. Jika anda bergerak di bidang sales/marketing, tentunya anda sudah tahu prinsip ini. Namun tetaplah baca yang berikut ini.

Manusia mempunyai masalah. Seringkali mereka tidak tahu bagaimana memecahkan masalah tersebut, atau jika mereka tahu bagaimana caranya memecahkan masalahnya, mereka akan menghabiskan waktu dan tenaga yang banyak untuk memecahkannya.

Jadi tugas anda sebagai seorang marketer adalah menemukan apa saja masalah manusia dan kemudian MEMBANTU (bukan memaksa) mereka dengan memberikan solusi yang TEPAT kepada mereka. Saya yakin anda sudah sering dengar yang ini. Tetapi hanya mendengar saja tidak cukup, anda harus melakukannya.

Diatas saya sengaja menggunakan caps lock pada kata MEMBANTU dan TEPAT. Ingat, jangan memaksa mereka dengan solusi yang ngaco (alias solusi yang tidak jelas yang tidak ada hubungan dengan masalahnya tetapi anda memaksa menawarkan solusi tsb).

Anda tidak akan berhasil dengan cara ini. DIJAMIN 1000%!

Contoh: Anda tahu bahwa banyak wanita gemuk yang sangat ingin melangsingkan badannya. Tentunya anda akan menawarkan ia produk/jasa yang bisa membantu ia melangsingkan badannya. Apabila anda menawarkan obat jerawat kepadanya, menurut anda apakah akan laku?

Point yang saya mau sampaikan adalah:
Berikan solusi yang TEPAT kepada orang yang TEPAT.

Menentukan Pasar Yang Akan Anda Bidik

1. Tentukan anda mau bergerak di bidang apa? Dalam bahasa inggris, ini adalah **Niche**. Jadi niche apa yang anda mau bidik? Dalam contoh diatas, niche nya adalah solusi pelangsingan tubuh atau yang disebut weight loss.
2. Siapa target konsumen anda? Ini disebut target audience. Kembali lagi ke contoh diatas, target audience anda adalah wanita yang gemuk.

Saya menyarankan anda memilih niche yang anda familiar/pahami. Jika anda mengerti seluk beluk niche yang anda pilih, akan jauh lebih gampang untuk mendapatkan penghasilan.

Lebih baik lagi apabila anda memilih niche yang anda pahami DAN juga yang anda sukai. Ketika anda mengerjakan sesuatu yang anda sukai (seperti hobby) anda tidak akan merasa lelah dan membosankan. Contoh: Jika anda suka main game playstation, apakah anda merasa gembira atau menyebalkan ketika anda diminta bermain playstation? Pertanyaan aneh dan bodoh kan? Hehehe...iya saya tahu ☺

Bisa juga sih anda membidik pasar yang anda tidak pahami dan tidak sukai, namun akan jauh lebih sulit.

Banyak orang dan Internet Marketing "Guru" akan membantah kalimat diatas saya. Mereka sering menyatakan bahwa anda harus mempunyai "multiple streams of income", dan caranya adalah untuk membidik sebanyak-banyaknya pasar yang berbeda.

Mungkin mereka benar juga, namun buat saya yang telah saya alami adalah apabila kita memfokuskan diri pada satu bidang yang kita pahami maka hasilnya akan jauh lebih bagus dibanding apabila kita comot sini comot situ.

Buat saya, lebih baik saya menjadi sangat ahli di suatu bidang dibanding menjadi biasa-biasa saja di 100 bidang. Tapi ini bukan berarti anda tidak boleh terjun ke banyak bidang. Hal itu boleh boleh saja, semua tergantung pilihan anda.

Namun, walaupun anda hanya menekuni 1 niche, anda juga bisa mendapatkan "multiple streams of income".

Contoh: Anda membidik pasar golf. Target audience anda adalah orang2 yang berantusias main golf. Anda bisa memasarkan berbagai produk dan jasa golf seperti: sepatu golf, raket golf, kaos golf, buku yang mengajarkan cara bermain golf sehingga jadi expert, dll.

Coba anda berpikir lagi, kira2 apa lagi ya yang bisa anda tawarkan kepada mereka? Kira2 mereka sering hang out dimana saja? Gaya hidupnya seperti apa?

Orang2 yang antusias bermain golf biasanya adalah orang yang kelas menengah keatas (untuk main golf tidak murah lho). Kemungkinan besar mereka mempunyai mobil, kartu kredit, rumah, dll.

Bisakah anda menawarkan kartu kredit yang bisa memberikan diskon kepada mereka ketika mereka bermain golf? Seperti halnya sekarang banyak kartu kredit yang menawarkan diskon besar-besaran di cafe2 tertentu.

Bisakah anda menawarkan asuransi mobil atau asuransi rumah?

Anda pasti bilang: "Iya secara teori sih ngomong gampang, tapi ga semudah itu. Kemungkinan mereka pasti sudah punya asuransi lah".

Yang anda pikir benar juga. Namun, ga ada salahnya kan anda mencoba menawarkan? Dalam hal ini, asuransi biasanya diperpanjang setiap tahun. Jika anda telah membina hubungan yang baik dengan mereka, bisa saja mereka pindah asuransi ke tempat yang anda tawarkan.

Membina hubungan dengan pelanggan anda adalah hal yang TERPENTING untuk kesuksesan bisnis anda, apakah itu online maupun offline. Ini HARUS dijadikan PRIORITAS UTAMA.

Jika anda benar-benar telah membina hubungan yang baik dengan mereka, ini akan semakin menguntungkan bagi anda apabila anda mempunyai produk sendiri. Namun, seperti yang saya katakan sebelumnya, karena saya asumsi anda masih beginner, saya menyarankan anda melakukan Affiliate Marketing & Ads Marketing terlebih dahulu.

Sebelum lari, kita harus belajar berjalan dulu. Setuju?

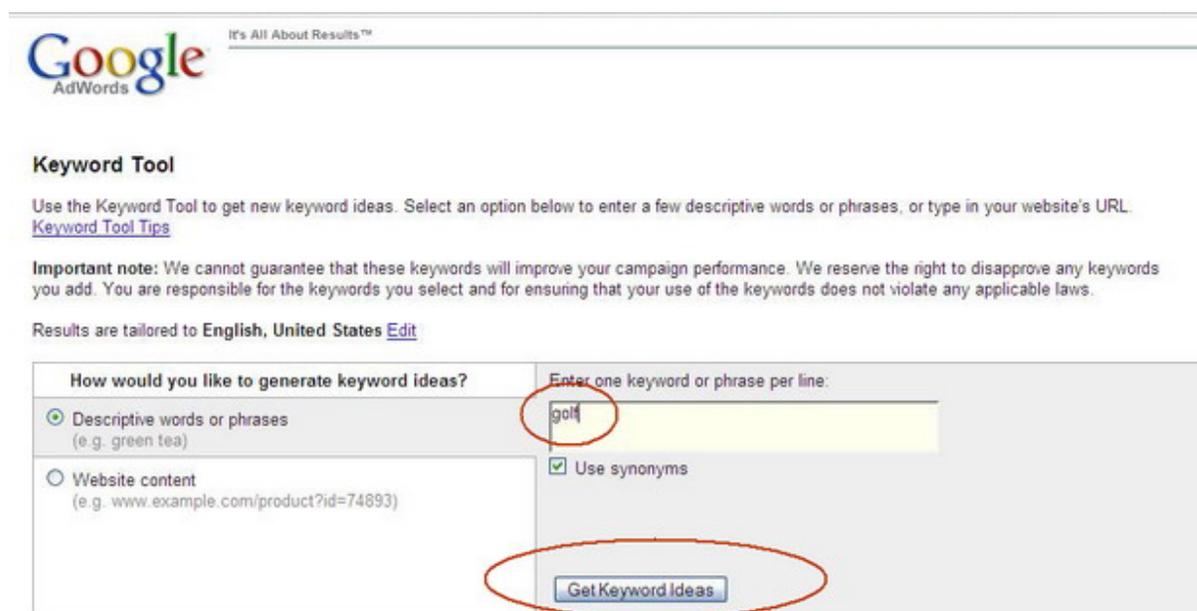
Memastikan Niche Yang Anda Pilih Diminati Cukup Banyak Orang

Sekarang anda sudah menentukan niche anda. Bagus.

Langkah selanjutnya adalah bertanya kepada diri anda sendiri: “Apakah niche yang saya pilih adalah niche yang diminati cukup banyak orang?”

Percuma kalau kita memilih niche yang kita pahami dan sukai, tetapi tidak ada calon customer.

Untuk itu, pergilah ke [Google Keyword Tool](#):



Google AdWords It's All About Results™

Keyword Tool

Use the Keyword Tool to get new keyword ideas. Select an option below to enter a few descriptive words or phrases, or type in your website's URL.
[Keyword Tool Tips](#)

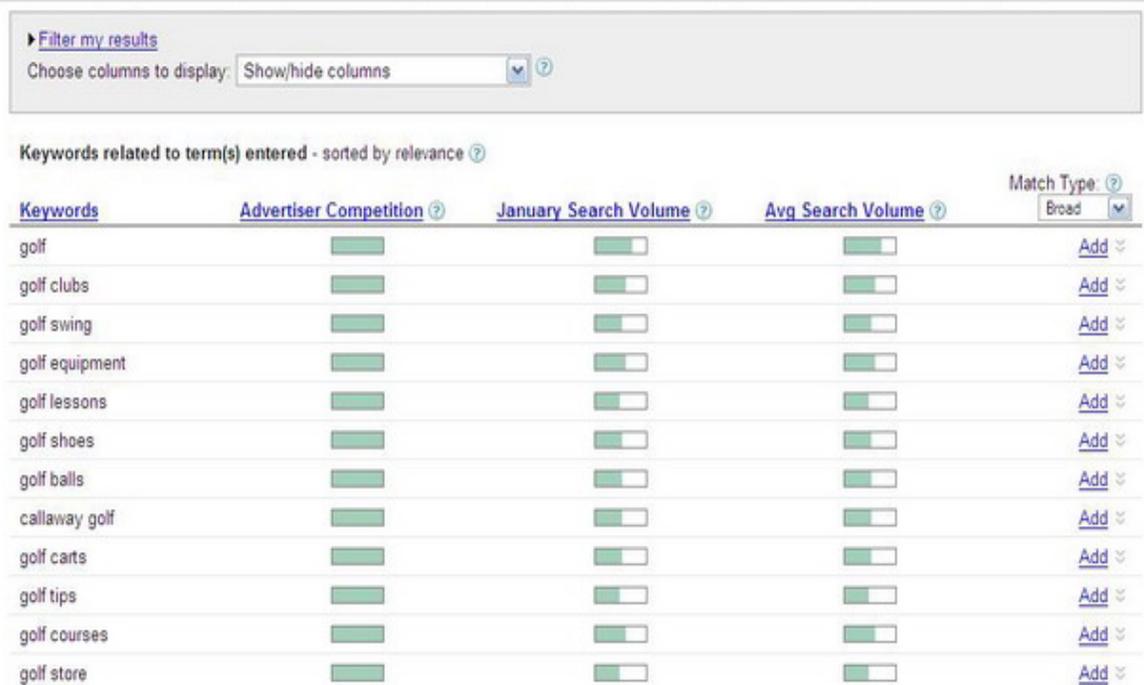
Important note: We cannot guarantee that these keywords will improve your campaign performance. We reserve the right to disapprove any keywords you add. You are responsible for the keywords you select and for ensuring that your use of the keywords does not violate any applicable laws.

Results are tailored to **English, United States** [Edit](#)

How would you like to generate keyword ideas?	Enter one keyword or phrase per line:
<input checked="" type="radio"/> Descriptive words or phrases (e.g. green tea)	<input type="text" value="golf"/>
<input type="radio"/> Website content (e.g. www.example.com/product?id=74893)	<input checked="" type="checkbox"/> Use synonyms
	<input type="button" value="Get Keyword Ideas"/>

Dan ketik "golf" (tanpa tanda kutip) seperti yang terlingkar merah diatas, lalu tekan tombol "Get Keyword Ideas".

Selanjutnya, anda akan melihat seperti yang dibawah ini:



The screenshot shows the Google Keyword Planner interface. At the top, there is a search bar with the text "golf" and a "Get Keyword Ideas" button. Below the search bar, there is a section titled "Keywords related to term(s) entered - sorted by relevance". This section contains a table with the following columns: "Keywords", "Advertiser Competition", "January Search Volume", "Avg Search Volume", and "Match Type". The "Match Type" column is set to "Broad". The table lists 12 keywords related to "golf", each with a green bar indicating the level of advertiser competition and a slider indicating the search volume for January and the average search volume.

Keywords	Advertiser Competition	January Search Volume	Avg Search Volume	Match Type
golf				Broad
golf clubs				Broad
golf swing				Broad
golf equipment				Broad
golf lessons				Broad
golf shoes				Broad
golf balls				Broad
callaway golf				Broad
golf carts				Broad
golf tips				Broad
golf courses				Broad
golf store				Broad

Google akan memberikan keywords yang berhubungan dengan "golf", seperti "golf clubs", "golf swing", "golf equipment" dst.

Anda bisa mendapatkan ide2 dari sini. Mungkin tadinya anda tidak kepikir mempromosikan "golf balls", tapi setelah lihat hasil seperti diatas ini, anda jadi mendapatkan ide baru.

Bagaimana Google mendapatkan keywords2 tsb? Google mendapatkannya berdasarkan data bulan-bulan sebelumnya. Sekarang pada saat saya menuliskan ini adalah February 2008, maka Google mengambil datanya dari bulan-bulan sebelumnya.

Lihat kolum ke 2 (January Search Volume). Jika anda klik link ini, maka seluruh keywords akan tersortir sesuai jumlah orang yang mengetik keyword tsb diurut dari paling banyak yang mencari (paling atas) s/d paling sedikit yang mencari (paling bawah) pada bulan sebelumnya (Januari 2008).

Jika anda klik kolum ke 3 (Avg Search Volume), maka seluruh keywords akan tersortir sesuai jumlah orang yang mengetik keyword tsb diurut dari paling banyak yang mencari (paling atas) s/d paling sedikit yang mencari (paling bawah) pada 12 bulan terakhir.

Apabila anda letakkan mouse anda kepada kotak-kotak hijau tsb, akan muncul tulisan "High search volume", "Average search volume", atau "Low search volume". Google tidak memberikan anda angka yang spesifik. Untuk mencari tahu angka yang lebih spesifik, anda perlu ke [Google Traffic Estimator](#):

The screenshot shows the Google Traffic Estimator interface. At the top, there is a text input field containing the keywords "golf", "golf clubs", and "golf swing". To the right, there are match type options: "keyword = broad match", "keyword = match exact phrase", "[keyword] = match exact term only", and "-keyword = don't match this term". Below this, there is a section for setting optional individual CPCs with the format "keyword ** 0.25".

Step 2: "Choose a currency. Enter a specific Max CPC for your estimates, or leave the field blank and we'll provide estimates based on our suggested Max CPC." The currency is set to "US Dollars (USD \$)" and the Max CPC is "100".

Step 3: "Choose daily budget (optional). See estimates for the amount you want to spend each day, or leave field blank and we'll provide estimates based on our suggested daily budget." The daily budget is set to "10000".

Step 4: "Select targeting." Under "a. Language", "English" is selected. Under "b. Location Targeting", "Countries and territories - choose countries" is selected. Under "c. Countries", "Available Countries and Territories" includes "All Countries and Territories", "Australia", "Austria", "Belgium", "Brazil", and "Canada". The "Selected Countries and/or Territories" list contains "All Countries and Territories".

Di paling atas, anda dapat mengisi keywords yang anda mau target, dalam contoh diatas saya telah memasukan keywords "golf", "golf clubs", dan "golf swing".

Selanjutnya untuk nomor 2 – 4, silakan pilih/ketik sesuai contoh yang diberikan (lingkaran merah). Untuk saat ini, saya rasa saya belum perlu menjelaskan mengapa saya pilih angka-angka atau pilihan tsb. Bukannya saya tidak mau menjelaskan, tetapi untuk mengerti ini semua, anda perlu mengerti bagaimana Google Adwords bekerja.

Dan untuk mengerti bagaimana Google Adwords bekerja, anda bisa langsung ke [situsnya](#) dan membaca. Di bab yang lain, saya juga akan menjelaskan secara singkat apa sih Google Adwords sebenarnya.

Tetapi untuk sekarang, anda cukup mengikuti instruksi yang saya sampaikan kepada anda sesuai gambar diatas.

Setelah selesai mengisi dan memilih, klik tombol "Continue". Di gambar atas tidak ada, tetapi di screen anda pasti ada.

Anda akan sampai di halaman ini:

Notes about these estimates for your keywords and targeting:

• Because your campaigns do not yet have a performance history, keyword estimates are based on system-wide performance information. ?

Traffic Estimator

[« Revise settings](#) | [Download as .csv](#)

All estimates are provided as a guideline, and are based on system-wide averages; your actual costs and ad positions may vary. To view estimates based on your keywords' performance history, use the Traffic Estimator within the appropriate ad group. [Learn more](#)

Average CPC: \$1.45 (at a maximum CPC of \$100.00)

Estimated clicks per day: 5,548 - 6,936 (at a daily budget of \$10,000.00)

Keywords ▼	Search Volume	Estimated Avg. CPC	Estimated Ad Positions	Estimated Clicks / Day	Estimated Cost / Day
golf	<input type="checkbox"/>	\$1.17 - \$1.47	1 - 3	5,131 - 6,414	\$6,030 - \$9,410
golf clubs	<input type="checkbox"/>	\$0.88 - \$1.10	1 - 3	373 - 467	\$330 - \$520
golf swing	<input type="checkbox"/>	\$1.16 - \$1.47	1 - 3	43 - 55	\$60 - \$90
Search Network Total		\$1.16 - \$1.45	1 - 3	5,548 - 6,936	\$6,410 - \$10,000

Hanya lihat pada angka-angka yang di lingkaran merah. Abaikan angka-angka yang lainnya. Kalikan angka-angka tsb tiga kali lipat.

Contoh:

golf : 5131 x 3 = 15393

golf clubs : 373 x 3 = 1119

golf swing : 43 x 3 = 129

Artinya keyword "golf" kira-kira dicari 15393 kali/hari di seluruh dunia.

Keyword "golf clubs" kira-kira dicari 1119 kali/hari di seluruh dunia.

Keyword "golf swing" kira-kira dicari 129 kali/hari di seluruh dunia.

Mengapa x3? Untuk saat ini, terima saja terlebih dahulu, karena penjelasannya agak rumit. Lain kali baru saya menjelaskan ya?

Nah angka-angka di atas menunjukkan anda telah memilih niche yang diminati banyak orang.

Biasanya niche yang diminati banyak orang juga berarti anda mempunyai banyak pesaing (kompetitor). Tetapi apabila anda benar-benar pahami atau/dan sukai niche anda, maka menurut saya anda masih punya kesempatan untuk meraih kesuksesan di niche anda. Seperti toko handphone. Bagi anda yang tinggal di Jakarta, coba lihat Roxy Mas. Semua toko jual handphone. Koq masih ada aja yang survive? Mengapa toko A lebih laris dibanding toko B? Harga BeTis (beda beda tipis) atau bahkan sama, jual handphone tipe yang sama. Mengapa orang pilih toko A?

Jabawannya ada di **SERVIS** dan **KEJUJURAN**.

Jadi menurut saya apabila kompetisi sangat ketat di niche anda, cobalah melakukan sesuatu yang berbeda dari kompetitor anda. Kompetitor anda hanya jual, jual, dan menjual, anda kasih tips gratis tentang golf. Kompetitor anda jarang membina hubungan dengan pelanggannya, anda bina hubungan terus, dst.

Apa Itu Affiliate Link

Untuk melakukan Affiliate Marketing, anda tidak diharuskan mempunyai website. Namun, saya sangat menyarankan anda memilikinya.

Ketika anda mempromosikan produk/jasa orang lain (affiliate marketing) maka anda akan diberikan sebuah link, dimana link ini hanya anda yang mempunyai. Contoh: <http://namawebsite.com/?id=joko> -> ini juga disebut sebagai affiliate link.

Anda memberikan link ini kepada teman anda yang bernama Bambang, dan kemudian ia meng-klik link tsb.

Yang bagian belakang “?id=joko” adalah tanda pengenal untuk memberitahu kepada pemilik website <http://namawebsite.com> bahwa seorang yang bernama Joko telah mereferensikan Bambang kepada situsny.

Jadi jika anda mempromosikan produk/jasa orang lain, anda hanya perlu memberikan affiliate link anda kepada target audience anda. Masalahnya adalah bagaimana anda mencari target audience anda?

Saya akan membahas hal ini di bab lainnya. Yang saya mau sampaikan sekarang adalah anda sebaiknya membuat website di bidang yang anda bidik. Misalnya anda mau bidik pasar golf, ya buatlah website seputar golf.

Jaman sekarang membuat website sudah sangat mudah sekali. Anda tidak perlu mengerti html, cukup click dan click dan website anda akan jadi. Dan kabar baiknya juga, jaman sekarang untuk membuat sebuah website, anda juga tidak

perlu bayar sepeser pun (namun saya menyarankan apabila anda mempunyai budget, lebih baik menginvestasikan sejumlah uang kecil untuk kemajuan bisnis anda).

Membuat Website Anda (Gratis)

Cara paling mudah untuk membuat website saat ini adalah dengan menggunakan blog. Untuk membuat blog yang gratis, anda bisa ke [Blogger](#).



Saya tidak akan membahas bagaimana caranya membuat sebuah blog di blogger.com, karena disitu sudah banyak tutorial yang bisa anda baca sendiri.

Pilihlah nama blog anda sesuai dengan niche anda. Misalnya anda mau bidik pasar golf, pilihlah nama yang berhubungan, misalnya: <http://Golf.Blogspot.com>, <http://GolfEnthusiasts.Blogspot.com>, atau yang serupa.

Semua blog yang anda bikin di Blogger akan berakhir dengan kata "Blogspot.com".

Membuat Website Anda (Bayar)

Saya menyarankan apabila anda ada budget, maka investasikanlah sedikit uang untuk membeli domain dan hosting untuk website anda.

Domain adalah nama website. Contoh: www.google.com adalah domain, www.yahoo.com adalah domain juga.

Hosting adalah tempat untuk nampung domain. Ibaratnya seperti ini: ALAMAT rumah anda adalah domain. Di alamat tsb, terdiri sebuah rumah, nah BANGUNAN rumah ini adalah hosting.

Biaya domain kurang lebih US \$9-10/tahun. Saya sering beli domain di GoDaddy, tapi anda tidak harus beli disini karena terkadang ada tempat lain yang menawarkan harga yang lebih murah, contohnya adalah EstDomains (saat saya menulis ini, mereka menjual .com hanya dengan \$6.39).

Perusahaan2 seperti GoDaddy & EstDomains disebut sebagai Domain Registrar. Pada umumnya domain registrar suka mengadakan promo atau special diskon dari waktu ke waktu. Jadi harga mereka bisa berubah2, namun tidak akan melebihi \$10/tahun.

Untuk hosting, anda bisa pakai UltraWebHost atau Hostgator. Kalau anda hanya mempunyai 1 domain yang mau di hosting, UltraWebHost lebih murah. Harga mereka cukup kompetitif. Bila anda tidak suka dengan kedua hosting tsb bisa juga ke Google untuk mencari hosting yang cocok buat kebutuhan anda.

Untuk hosting, saya sangat menyarankan anda mencari hosting yang menggunakan cPanel. Logonya seperti ini



cPanel adalah sebuah sistem untuk mengelola hosting anda secara mudah tanpa perlu mengetahui banyak script dan coding. 99.99% Internet Marketer menggunakan cPanel untuk mengelola hosting mereka (termasuk saya 😊).

Saat ini sudah banyak hosting company yang menggunakan cPanel sebagai sistem pengelolaan hosting accountnya. Hosting yang saya tuliskan diatas juga menggunakan cPanel.

Anda mungkin bertanya “Kenapa saya harus pake yang bayar, wong ada yang gratis?” Pertanyaan yang bagus, dan juga yang sering saya dapat. Berikut saya jelaskan dalam sebuah tabel:

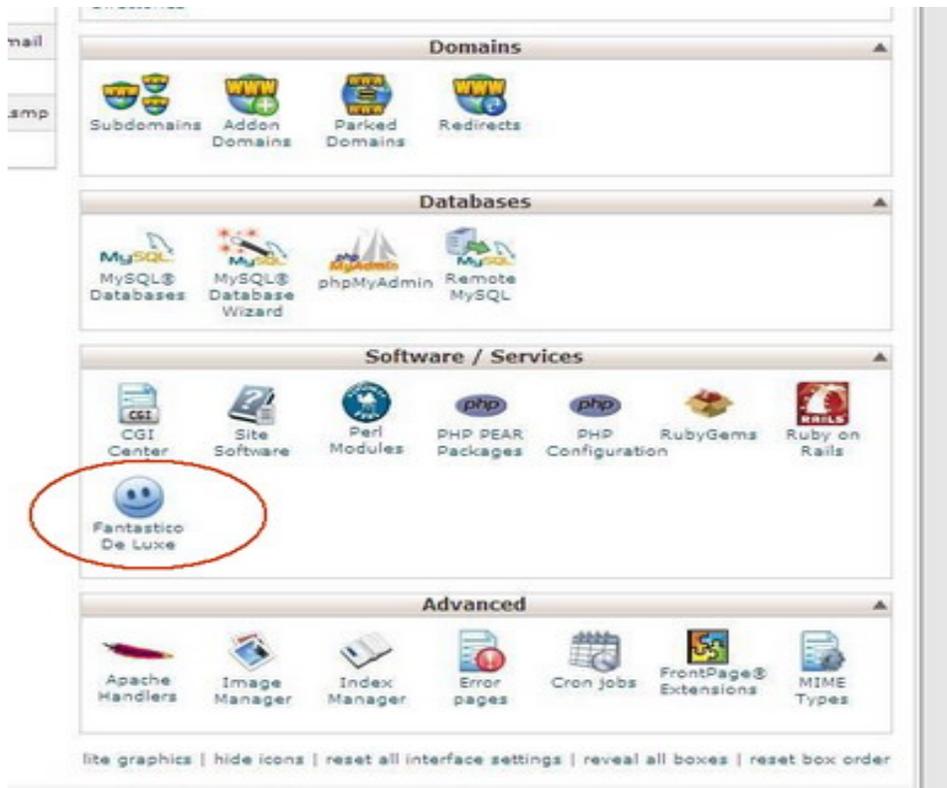
Website/Blog Gratis (Blogger.com)	Website/Blog Bayar (Wordpress)
Anda tidak memiliki website/blog tsb. Yang memiliki adalah	Anda memiliki website tsb dan mempunyai kendali penuh terhadap

<p>blogger.com. Artinya apabila suatu hari blogger.com mau tutup website anda dengan alasan apapun, maka habislah website anda, dan tentunya bisnis anda juga.</p>	<p>website anda.</p>
<p>Kurang professional. Saya tanya kepada anda, mana lebih terkesan professional? http://MyGolfSpace.Blogspot.com atau http://GolfSpace.com?</p>	<p>Terkesan professional, karena anda mempunyai domain sendiri. Emailnya pun lebih professional: info@golfspace.com dibanding info@gmail.com atau info@yahoo.com</p>
<p>Blogger.com, menurut saya, kurang flexible dalam settingannya.</p>	<p>Sangat flexible dalam settingannya. Anda bisa meng-install berbagai macam plugin.</p>

Untuk blog yang bayar, anda bisa menggunakan platform [Wordpress](#) sebagai blog anda. Wordpress adalah platform open source (artinya script programnya gratis).

Cara install Wordpress mudah:

1. Login ke cPanel anda dan anda akan ketemu layar seperti di bawah ini:



Pilih icon yang dilingkar merah yang tertulis “Fantastico De Luxe”.

2. Dan anda akan sampai di halaman ini:



Pilihlah yang dilingkar merah yang tertulis “Wordpress”.

3. Lalu anda akan sampai di halaman ini:



Pilih "New Installation".

4.

Installation location

Install on domain [redacted]

Install in directory []

Leave empty to install in the root directory of the domain (access example: <http://domain/>).

Enter only the directory name to install in a directory (for <http://domain/name/> enter name only). This directory SHOULD NOT exist, it will be automatically created!

Admin access data

Administrator-username (you need this to enter the protected admin area) [admin]

Password (you need this to enter the protected admin area) [password]

Base configuration

Admin nickname [nama anda]

Admin e-mail (your email address) [email anda]

Site name [nama situs anda]

Description [deskripsi situs anda]

E-mail account configuration

The following details are used by the **Blog by Email** feature. You can find more information about this feature in the following page: http://codex.wordpress.org/Blog_by_Email

E-mail account username [nama anda]

E-mail account password [password anda]

POP/SMTP server [redacted]

POP/SMTP server port [110]

Isilah beberapa bagian seperti di atas.

Install on domain: Pilih website anda. Dalam contoh diatas, saya telah menghitamkan website saya

Install in directory: Kosongkan saja

Administrator-username: Masukkan username anda dan dicatat supaya tidak lupa.

Password: Pilih password anda dan dicatat juga.

Admin nickname: Masukkan nama anda

Admin email: Email anda

Site name: Nama situs anda. Misalnya situs anda tentang golf, anda boleh masukkan "The Best Golf Blog"

Description: Website anda tentang apa? Masukkan deskripsi singkat (1 kalimat).

Email account username: Sebenarnya anda tidak memerlukan yang ini, tapi masukkan saja nama anda (1 kata)

Email account password: Sebenarnya anda juga tidak memerlukan yang ini, tapi masukkan saja password anda

Pop/smtp server: Ini akan diisi secara otomatis

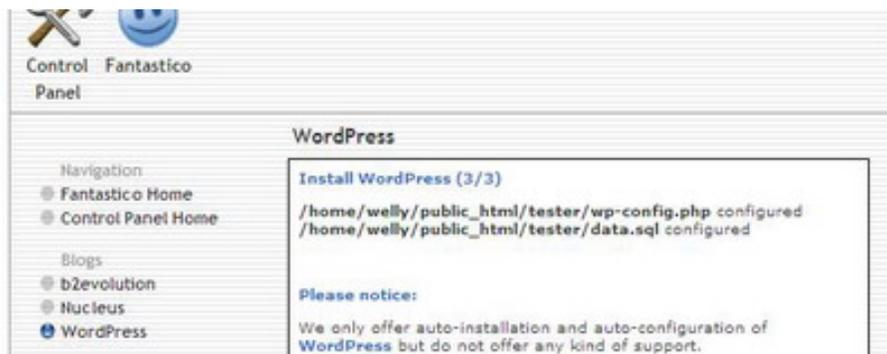
Pop/smtp server port: Ini juga akan diisi secara otomatis.

Setelah anda isi semuanya diatas, klik "Install Wordpress".

5. Anda akan menemukan halaman dibawah ini:



Klik "Finish Installation", dan anda akan dibawa ke halaman ini:



Selamat! Anda sekarang sudah berhasil meng-install Wordpress blog di domain anda.

Silakan kunjungi domain anda di <http://NamaDomainAnda.com> dan anda akan menemukan sebuah Wordpress blog.

Saya tidak akan membahas bagaimana men-setting Wordpress blog anda. Silakan anda ke situs [Wordpress](#) untuk mempelajarinya. Disitu banyak tutorial yang lengkap yang akan mengajarkan jauh banyak dan lebih baik dibanding saya mengajarkan anda.

Membuat Content Untuk Blog Anda & Melakukan Affiliate Marketing

Nah sekarang anda kan sudah mempunyai sebuah blog (Blogger atau Wordpress). Langkah berikutnya adalah mengisi content di blog anda.

Saya akan memakai contoh golf lagi – berarti niche anda adalah golf, dan target audience anda adalah orang2 yang suka dan berantusias bermain golf.

Namun, anda perlu berpikir lebih lanjut lagi: Apakah orang2 tsb orang Indonesia saja atau semua orang di seluruh dunia?

Saran saya adalah anda bermain di pasar internasional. Artinya target audience anda adalah seluruh dunia.

Mengapa? Karena pasar Indonesia sangat sempit. Ini berarti target audience anda jumlahnya sangat sedikit dibanding apabila target audience anda adalah seluruh dunia. Saya tidak tahu pasti jumlah pengguna Internet di Indonesia ada berapa, namun secara logika coba kita bayangkan kira2 pengguna Internet di Indonesia yang JUGA suka main golf kira2 ada berapa ya? Hmm...

Jika anda memutuskan untuk membidik seluruh dunia, maka anda harus menggunakan bahasa Inggris. Seperti yang saya katakan, anda tidak perlu mahir. Anda cukup bisa membaca dan menulis bahasa Inggris yang sedeharna. Sedeharna tetapi ketika anda menulis sebaiknya format kalimatnya tidak kacau dan bisa dimengeri oleh si pembaca.

Setelah anda menentukan bahasanya, langkah berikutnya adalah mengisi content di blog anda.

Ada beberapa cara untuk mengisi content blog golf anda dan juga melakukan affiliate marketing:

1. Melakukan review terhadap produk yang anda mau memasarkan (product review). Misalnya anda mau menjual buku yang mengarkan para pemain golf bagaimana meningkatkan skill golf mereka. Maka anda tulis sebuah penilaian (review) terhadap buku tersebut di blog anda.

Anda bisa menulis:

- Apakah buku tsb bermanfaat atau tidak (menurut anda)?
 - Jika bagus, mengapa?
 - Sebutkan juga negative pointnya (secara umum orang akan mencurigai anda apabila anda hanya bilang bagus bagus dan bagus, karena mereka tahu anda akan mendapatkan komisi apabila anda menjual buku tsb).
 - Yang penting adalah positive pointnya lebih banyak daripada negative poitnya, dan anda merekomendasi produk yang benar2 bagus dan bukan produk "sampah".
2. Selain melakukan review terhadap sebuah produk/jasa, ada baiknya juga anda menulis tentang apa saja yang berhubungan dengan golf. Misalnya anda bisa bercerita pengalaman anda bermain golf pertama kali, bagaimana anda bisa sampai tahap sekarang ini, dll. Atau mungkin anda menemukan sebuah cara untuk meningkatkan golf skill anda, anda juga bisa sharing di blog anda. Dengan bercerita dan ber-sharing seperti ini, pembaca blog anda akan lebih percaya terhadap rekomendasi yang anda tawarkan. Mereka akan lebih "nyambung" sama anda, karena di pikiran mereka, anda sama dengan mereka suka main golf, dan anda juga tidak pelit men-sharing ilmu. Ini sebabnya mengapa saya menyarankan anda memilih niche yang anda pahami dan sukai. Intinya adalah, anda perlu memberikan value dan free content selain product review.
 3. Blog anda sudah siap menerima komentar (comments) dari pengunjung anda. Gunakan dengan baik fungsi ini. Biarkan pengunjung berkomentar tentang apa yang anda tulis (tentunya anda perlu melakukan monitoring agar komentar yang bersifat spam tidak masuk ke blog anda). Lalu jawab pertanyaan atau komentar mereka. Tentunya anda tidak perlu menjawab setiap pertanyaan/komentar. Dengan adanya tukar pikiran antar dua pihak (anda dan pengunjung anda), anda telah memberikan alasan bagi mereka untuk kembali lagi ke blog anda untuk mengecek apakah komentar mereka telah dibalas atau tidak. Dan jika pengunjung anda merasa bermanfaat atau merasa lucu/seru mengikuti komentar yang ada di blog anda, maka mereka juga akan memberi tahu teman2nya. Coba anda ingat kembali: berapa sering teman anda mem-forward email lucu/seru ke anda?

4. Anda juga bisa menulis tentang diri anda sendiri. Ya, walaupun ga ada hubungannya dengan golf juga tidak apa apa. Pengunjung anda adalah manusia. Anda juga manusia. Manusia secara umum mempunyai sifat yang ingin tahu. Bergaulah dengan pengunjung anda, kasih tau mereka siapa diri anda, anda lahir dimana, profesi anda apa, dan pasanglah foto anda. Dengan demikian mereka tahu dibalik blog anda adalah seorang manusia asli. Dengan demikian pula mereka akan lebih mempercayai anda dan tentunya rekomendasi anda.
5. Jika memungkinkan, berilah freebies juga kepada pengunjung anda. Apa yang dimaksud dengan freebies? Freebies adalah barang gratis (tapi bukan murahan) yang berharga yang berhubungan dengan niche anda. Dalam contoh ini berikanlah report atau ebook yang memberikan tips tips bagaimana bermain golf dengan golf swing yang lebih mantap, atau bagaimana melindungi kulit supaya tidak terbakar ketika bermain golf seharian, atau apa saja yang berhubungan dengan aktivitas golf. Contoh: Anda pun mendapatkan freebie report ini dari saya bukan? ☺

Point-point semua diatas memfokuskan kepada sebuah prinsip, yaitu: memberi dan memberi dan memberi terlebih dahulu, dan secara OTOMATIS anda akan berhasil menjual (melakukan affiliate marketing).

Menjual = \$\$\$

Kebanyakan orang hanya mau mengambil dan meminta tanpa mau memberi terlebih dahulu. Ini adalah kesalahan yang sangat FATAL.

Beberapa sering anda dengar kata-kata yang seperti ini:

“Loe beli dulu dong, baru entar gue bagi2 rejeki sama loe”

“Yang penting loe mau beli dulu ga nih, kalau mau ya baru deh gue sharing rahasia gue”

Di zaman sekarang konsumen mempunyai SANGAT BANYAK pilihan.

Pertanyaannya jika anda sama dengan orang lain, mengapa konsumen harus membeli sama anda? Kecuali anda adalah seorang yang sudah terkenal, anda baru boleh jual mahal.

Contoh: Joko mau mengadakan wedding dan ia ingin mengundang Krisdayanti untuk menyanyi pada hari weddingnya. Nah Joko minta ketemu nih dengan Krisdayanti terlebih dahulu sebelum wedding untuk ngetest apakah ia mampu menyanyi dengan baik atau tidak.

Kira2 gimana jawaban Krisdayanti? Krisdayanti bisa menjual mahal karena ia adalah orang yang sudah terkenal. Andaikan anda adalah seorang wedding

singer yang baru saja terjun di bidang ini, dan Joko meminta anda untuk melakukan test nyanyi terlebih dahulu, apakah anda akan menolak?

Jika orang belum kenal dengan anda, belum tahu anda siapa, maka anda perlu memberi, memberi dan memberi terus sampai anda membangun sebuah brand yang dikenal oleh orang. Kalau orang lagi ngomongin golf: "Tuh tanya aja sama si Joko, kayanya dia tahu semuanya tuh".

Oh ya, sebelum lanjut lagi, inilah ruang kerja saya sekaligus kamar saya (saya kan mengatakan bergaul dengan pengunjung anda, maka saya juga mau bergaul dengan anda ☺):



Mempromosi Produk Apa Saja?

Setelah anda mengetahui bagaimana caranya merekomendasi dan mempromosi produk orang lain, tentu langkah berikutnya adalah mengetahui produk apa saja yang bisa anda promosikan.

Ada beberapa tempat yang bisa anda kunjungi untuk melihat apa saja yang bisa dipromosikan. Tempat-tempat ini biasa disebut sebagai merchant account, artinya mereka mem-fasilitasi agar si pemilik produk (product owner) dan si pemasar produk (affiliate marketer) bisa mendapatkan apa yang mereka inginkan tanpa harus pusing memonitor siapa menjual produk apa. Product owner tidak terlalu pusing mencari affiliate memasarkan produknya, dan si

affiliate marketer juga tidak terlalu pusing mencari produk yang mereka bisa promosikan.

Berikut ini adalah beberapa tempat yang bisa anda lihat untuk mencari apa saja yang bisa dipromosikan:

1. [Clickbank](#) -> sayangnya ini tidak berlaku untuk orang Indonesia, karena mereka tidak menerima affiliate dari Indonesia. Namun jika saudara atau teman anda ada yang tinggal di US, Australia, atau Singapur, mungkin anda bisa bekerja sama dengan mereka untuk membuka affiliate account. Untuk info lebih lanjut dan lihat negara apa saja yang mereka bisa terima, kunjungilah situsnya dan lihat secara langsung.
2. [PayDotCom](#)
3. [Affiliate Bot](#)
4. [Amazon](#)
5. [Commission Junction](#)

Mendapatkan Duit Melalui Ads Marketing (Adsense)

Selain affiliate marketing yang disampaikan diatas, cara lain untuk menghasilkan uang dari blog anda adalah dengan melakukan Ads Marketing.

Di dunia maya, pemain paling besar dan terpopuler dalam bidang ini adalah [Google Adsense](#). Saya cukup yakin anda pernah mendengarnya.

Berikut ini adalah tampilan situs Google Adsense:



Apa itu Google AdSense?

Google AdSense atau yang disebut AdSense adalah sebuah sistem dari Google yang akan menampilkan iklan di website anda sehingga setiap kali pengunjung website anda meng-klik iklan tsb, anda dibayar.

Ya, pengunjung anda cukup meng-klik iklan tsb dan anda dibayar. Tidak perlu jualan, dan tidak perlu membujuk/merayu pengunjung anda.

Anda pasti berpikir, kalo gitu ya ngapain main di affiliate marketing. Mesti bina hubungan, kepercayaan, dll. Jauh lebih gampang dong main di AdSense.

Anda benar.

Namun pembayaran dari setiap klik AdSense kebanyakan hanya beberapa cents saja. Sedangkan kalau anda melakukan affiliate marketing, anda bisa dibayar belasan hingga puluhan dollar (tergantung jenis produk yang anda promosikan).

Namun pula, orang yang klik affiliate link anda tidak semuanya membeli. Kebanyakan justru tidak membeli. Apabila hanya 5% saja yang meng-klik affiliate link anda membeli, anda termasuk orang yang sangat hebat sekali.

Pengalaman saya, hanya 1-2% yang membeli. Tapi ini sangat tergantung pada produk yang anda promo, ketepatan target audience, dan juga hubungan antara pengunjung anda dan anda.

Sedangkan kalau main di AdSense, anda tidak usah peduli dengan hubungan anda dan pengunjung anda. Toh asal mereka klik, anda dibayar.

Lah, terus gimana dong? Affiliate marketing atau AdSense nih?

Keduanya ada plus dan negative point nya, dan tidak ada yang benar atau yang salah.

Saran saya, anda main di dua-duanya. Begini saya jelaskan...

Kembali lagi ke contoh golf. Buatlah sebuah blog golf yang merekomendasi produk2 golf (affiliate marketing) dan juga memasang iklan Adsense (ads marketing).

Jadi apabila pengunjung anda tidak suka atau tidak beli produk yang anda tawarkan, mereka masih bisa klik iklan Adsense anda.

Hal yang sebaliknya juga berlaku. Apabila mereka sebenarnya tertarik dengan produk yang anda tawarkan, tetepai mereka terlanjur sudah klik Adsense anda, maka anda hanya dibayar cents dan bukan dollar.

Jadi ada plus dan negative pointnya. Ada komprominya. Sejauh mana anda mau meng-komprominya, itu terserah anda. Saya hanya memberikan gambaran kepada anda tentang berbagai skenario yang mungkin terjadi.

Seperti yang saya katakan diatas, saya menyarankan anda main di affiliate marketing maupun di ads marketing.

Untuk memasang iklan Adsense di website anda, anda harus mendaftar DAN DISETUJUI terlebih dahulu. Artinya anda perlu membuat blog anda dan isi blog anda terlebih dahulu sebelum anda apply ke mereka. Kalau blog anda kosong, dijamin aplikasi anda ditolak.

Saya mendengar ini dari seorang teman, tapi saya tidak tahu apakah hal ini berlaku kepada semua website Indonesia atau tidak. Ia menggunakan website yang berbahasa Indonesia untuk apply account Adsense dan diapprove. Tapi karena websitenya berbahasa Indonesia, maka fitur iklan yang diberikan oleh pihak Google Adsense terbatas. Jika anda bingung atau tidak ngerti dengan apa yang saya sampaikan, tidak apa apa, entar pelan2 anda juga akan mengerti. Pendek kata, saya menyarankan anda menggunakan website/blog yang berbahasa Inggris untuk apply account Adsense anda.

Setelah account Adsense anda disetujui, anda bisa menggunakan account ini di website mana saja yang anda miliki, termasuk website bahasa Indonesia. Jadi 1 account bisa untuk jumlah website yang tidak terbatas.

Saya tidak akan membahas bagaimana cara apply atau cara setting Google Adsense, anda bisa mempelajari sendiri di [situsnya](#).

Mendapatkan Duit Melalui Ads Marketing (PayPerPlay)

[Pay Per Play](#) baru saja launching pada Februari 2008. Konsepnya seperti ini: setiap pengunjung yang datang ke website anda akan mendengarkan iklan audio sepanjang 5 detik (kalau ga salah). Setiap iklan ini berjalan, maka anda akan dibayar. Artinya setiap pengunjung yang datang ke website anda akan dibayar oleh Pay Per Play. Jadi mereka tidak perlu klik apa2, pokonya mereka datang ke website anda, anda akan dibayar.

Saya sendiri sudah sign up, namun sampai saat ini mereka masih berada di beta launch, artinya sistemnya masih belum sempurna. Sampai saat ini, walaupun pengunjung sudah datang ke website saya, namun iklan audionya belum berjalan sehingga saya belum mendapatkan hasil dari sini.

Menurut PayPerPlay, ini karena jumlah website yang bersedia dipasangin iklan audio lebih banyak daripada jumlah pemasang iklan.

Jumlah website yang bersedia dipasangin iklan > Jumlah pemasang iklan

Jadi saat ini tidak semua website kebagian iklan audionya. Karena ini pula, ada rumor yang mengatakan bahwa Pay Per Play dalam waktu dekat tidak akan menerima website publisher lagi (website publisher adalah seperti saya dan anda, yaitu orang yang mempunyai website dan bersedia websitenya dipasangin iklan).

Saya tidak tahu apakah ini benar atau tidak. Jadi apabila anda tertarik bergabung sebagai website publisher, saya menyarankan anda gabung cepat.

Saya juga tidak akan membahas cara untuk bergabung di PayPerPlay. Jika anda tertarik, silakan ke [Pay Per Play](#) dan baca lebih lanjut instruksinya.

Bagaimana Mendatangkan Pengunjung Ke Website/Blog Anda

Anda boleh mempunyai blog yang terbaik di dunia, contentnya juga yang paling tokcer, tetapi ini semua percuma jika tidak ada orang yang tahu keberadaan blog anda. Oleh karena itu, anda perlu pengunjung untuk datang ke blog anda, yang disebut traffic.

Ada beberapa cara untuk mendatangkan traffic ke blog anda:

- A. SEO (Search Engine Optimization) – topik ini rasanya tidak ada habisnya jika dibahas. Di setiap Internet Marketing forum, topik ini selalu diminati banyak sekali Internet Marketer. SEO adalah sebuah teknik untuk

meningkatkan posisi website anda di search engine seperti Google dan Yahoo.

- Contoh: Anton mau meningkatkan skill golfnnya dan ia pun mencari buku yang bisa membantunya . Ia ke Google dan mengetik “golf book”. Nah dengan teknik SEO, harapan anda adalah website/blog anda tampil di halaman pertama Google. Kalau sudah sampai halaman ke 3, 4, atau lebih dari itu, biasanya orang sudah males mencari lebih lanjut. Jika blog anda bisa tampil di halaman pertama Google, kemungkinan besar Anton akan mengklik blog anda dan anda mendapat satu pengunjung.
- Banyak ”Guru” dan Internet Marketer di berbagai forum akan mengatakan kepada anda bahwa SEO adalah teknik yang rumit. Anda harus ngatur ini dan itu. Saya bukannya bilang SEO adalah hal yang gampang. Namun saya percaya SEO sebenarnya tidak serumit yang mereka katakan. Saya sendiri pun masih belajar tentang teknik ini. Pengalaman saya, faktor yang terpenting dalam melakukan SEO hanyalah 4 hal:
 1. Jumlah incoming link ke website anda - ini artinya beberapa website yang link ke anda; semakin banyak tentunya semakin bagus.
 2. Anchor text link tsb - ketika website lain link ke website anda, kata2 apa yang ada di link tsb? Contoh: ”Click here” (<http://websiteanda.com>) tidak akan berarti banyak, tetapi ”Golf Book” (<http://websiteanda.com>) akan sangat membantu SEO anda ketika seorang mengetik kata ”golf book” di search engine.
 3. Title tag website – setiap website mempunyai title tag untuk men-deskripsi secara singkat website tsb tentang apa. Contoh: Anda ke Detikcom, apa title tagnya? Title tagnya adalah: “detikcom: situs warta era digital”. Tulislah title tag anda sesuai dengan keyword yang anda mau target, misalnya “Golf Book”. Keyword adalah kata2 yang Anton ketik di search engine.
 4. Body content – body content adalah isi website anda. Pastikan di website anda, keyword yang anda mau target muncul beberapa kali. Anda tidak perlu mengulang puluhan kali keyword tsb, cukup memasukan beberapa kali saja.

Yang terpenting dari 4 point diatas adalah point 1 & 2. Jadi, apabila anda hanya melakukan 2 hal, carilah website sebanyak2nya yang mau link ke website anda DAN pastikan mereka menggunakan keyword yang anda target di link tsb.

B. Article marketing – menulis artikel (biasanya 350 – 600 words) tentang niche anda dan disebarakan ke artikel direktori. Contoh: Anda tulis artikel tentang bagaimana memilih sepatu golf yang tepat. Di akhir artikel, anda diperbolehkan menulis siapa diri anda dan mencantumkan website anda. Apabila orang yang membaca artikel anda suka dengan tulisan anda, maka kemungkinan besar ia akan klik website anda. Selain itu, dengan mencantumkan website anda di akhir artikel, berarti artikel direktori tsb link ke anda. Ini akan memperkuat SEO anda, seperti yang disebut di point A diatas. Di Internet, banyak sekali situs artikel direktori. Kebanyakan adalah “sampah” atau situs artikel direktori yang tidak begitu berguna. Saya menyarankan anda fokus kepada artikel direktori yang dibawah ini:

- [Ezine Articles](#)
- [Article Dashboard](#)
- [Article Alley](#)
- [Go Articles](#)
- [Article Cube](#)

C. Web 2.0 Marketing – ini adalah web terkini. Web 1.0 (website beberapa tahun lalu) hanya bisa menyampaikan pesan kepada pengunjungnya satu arah:

Pemilik website → Pengunjung. Pengunjung tidak bisa berpartisipasi mengasih komentar atau usulan kepada pemilik website. Sekarang, dengan adanya situs social networking, dan dengan adanya situs social bookmarking, dan dengan adanya blog yang bisa menerima komentar dari pengunjung anda, telah membuat komunitas di Internet semakin seru dan semakin membuat pengunjung mau balik ke website anda berulang kali.

- Situs **social networking**: situs social bisa membantu anda mendatangi pengunjung ke website/blog anda. Untuk anda orang Indonesia, pasti sangat familiar dengan Friendster. Tujuan orang ke Friendster adalah untuk bergaul dengan teman2 lainnya dan juga untuk mencari teman baru. Anda bisa menggunakan kesempatan ini untuk memposisikan diri anda sebagai orang yang ahli di bidang golf, dan anda bisa mencari teman di Friendster yang suka bermain golf juga. Lalu anda bisa memberikan tips kepada mereka tentang bagaimana meningkatkan golf skill mereka. Jangan langsung promosi dan jualan kepada mereka, berikanlah dulu secara gratis dan bina hubungan dengan mereka terlebih dahulu sehingga mereka percaya anda adalah orang yang ahli di bidangnya.

Berikut adalah beberapa situs social networking yang populer:

- [Friendster](#)
 - [MySpace](#)
 - [Facebook](#)
- Situs **social bookmarking**: ketika anda mengunjungi sebuah website dan anda menyukainya, anda akan bookmark website tsb bukan? Nah, dengan social bookmarking, artinya anda bookmark website juga, hanya saja dalam hal ini ketika anda bookmark sebuah website, anda men-sharing kepada orang lain bahwa anda telah bookmark website tsb. Dengan kata lain, anda kasih tahu kepada orang2 bahwa website tsb adalah website yang bagus. Orang lain juga bisa bookmark website tsb. Semakin banyak orang yang bookmark sebuah website, maka semakin populer website tsb, dan ini artinya semakin banyak pula pengunjung yang akan datang. Tip untuk anda: Anda bisa membuat account di berbagai situs social bookmarking dan masing2 mem-bookmark website anda 😊

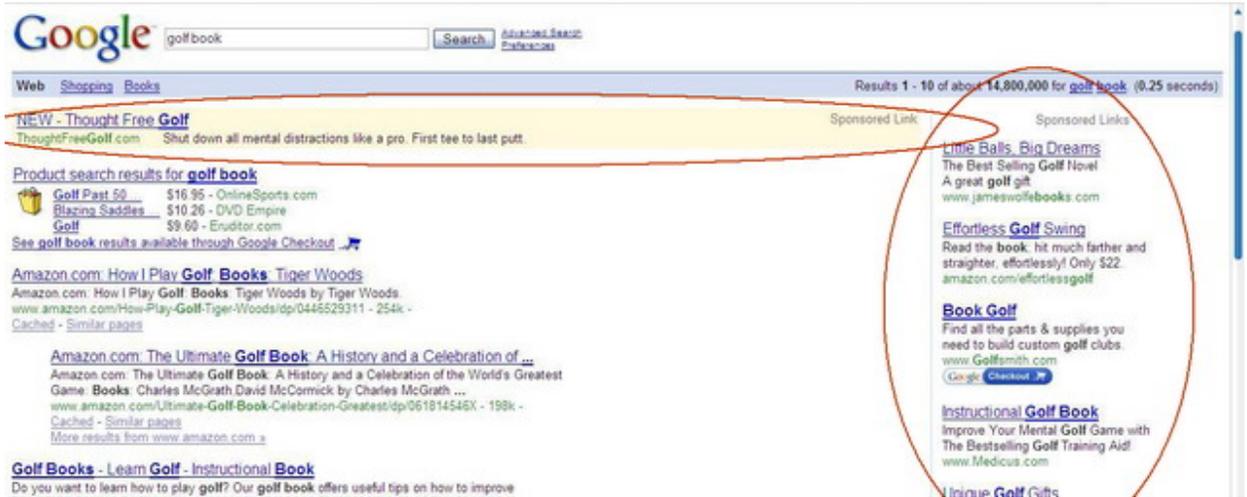
Berikut adalah beberapa situs social bookmarking yang populer:

- [Del.icio.us](#)
- [Digg](#)
- [StumbleUpon](#)
- [Tecnhorati](#)

D. Forum Marketing – Forum adalah tempat yang sangat tepat untuk memposisikan anda sebagai seorang ahli di bidang yang anda bidik. Orang suka mendengar dan mengikuti kata2 sang ahli. Jika anda mempunyai blog golf, maka carilah beberapa forum golf yang mempunyai member banyak, dan mulailah berposting disitu. Bergaulah dengan para membernnya, bantulah mereka ketika mereka menanyakan sesuatu. Jangan jualan terlebih dahulu, tapi bantulah mereka secara gratis tanpa minta imbalan apapun. Buatlah mereka percaya sama anda terlebih dahulu sebelum anda mulai menjual. Anda bisa mencari forum2 yang berhubungan dengan niche anda dengan mengetik kata2 “niche anda + forum” di Google atau Yahoo (saya menyarankan Google). Contoh: golf forum.

E. PPC (Pay Per Click) – PPC artinya anda membayar setiap kali orang klik website anda. Terbalik dengan Google Adsense dimana anda dibayar setiap kali orang klik iklan di website anda. Kalau anda ke [Google](#), dan

mengetik kata “golf book”, anda akan mendapatkan hasil pencarian seperti ini:



Yang di dalam lingkaran merah adalah iklan PPC atau yang disebut juga Google Adwords. Artinya ada pemasang iklan yang memasang iklannya di Google dan ia menargetkan orang yang mengetik kata-kata “golf book”. Setiap kali ada yang nge-klik iklan mereka (yang di dalam lingkaran), mereka membayar kepada Google. Nah sekarang ga heran kan kenapa Google kaya raya? Hehehe...Bayangkan beberapa kombinasi keyword dan berapa banyak keyword yang orang ketik di Google di seluruh dunia setiap detik?

Perhatikan juga tulisan “Sponsored Links” di atas iklan PPC.

Anda pun bisa menargetkan keyword tertentu sesuai dengan target niche anda, lalu anda memasang iklan PPC seperti yang ada di lingkaran merah diatas. Secara umum, semakin atas posisi iklan anda, semakin mahal biaya yang harus anda bayar ketika seorang klik iklan anda. Ada faktor lain yang menentukan juga, namun secara umum biaya yang menentukan.

Untuk info lebih lanjut bagaimana anda bisa memasang iklan di Google, silakan ke [Google Adwords](#) dan pelajari caranya.

Tentunya kalau anda belum ada budget untuk mengeluarkan biaya PPC, maka lakukanlah marketing tactic point A, B, C, dan D diatas.

Akhir Kata

Sekali lagi, Terima Kasih telah membaca report ini. Saya benar-benar sangat berharap anda bisa mempraktekannya dan berhasil mendapatkan Rp. 1 juta pertama anda.

Jika anda sukses mendapatkannya, TOLONG beritahu saya melalui testimonial@wellymulia.com.

Jika anda menyukai report ini dan merasa bermanfaat buat anda, anda bisa mendapatkan tips-tips Internet Marketing saya lebih lanjut secara GRATIS di <http://WellyMulia.com>.

Di situ, anda juga bisa mendaftarkan diri anda sebagai member di Internet Marketing Newsletter saya secara GRATIS, yang diterbitkan setiap bulan. Di Internet Marketing Newsletter tsb, saya akan membagi tips dan strategi efektif terkini seputar Internet Marketing alias cara mendapatkan duit lewat Internet kepada anda.

Apabila anda ingin memberikan komentar/feedback terhadap report ini, saya sangat Berterima Kasih sekali. Anda bisa memberikan komentar di <http://wellymulia.com/rp-1-juta-pertama-anda-lewat-internet>.

Sukses Untuk Anda!
Welly Mulia