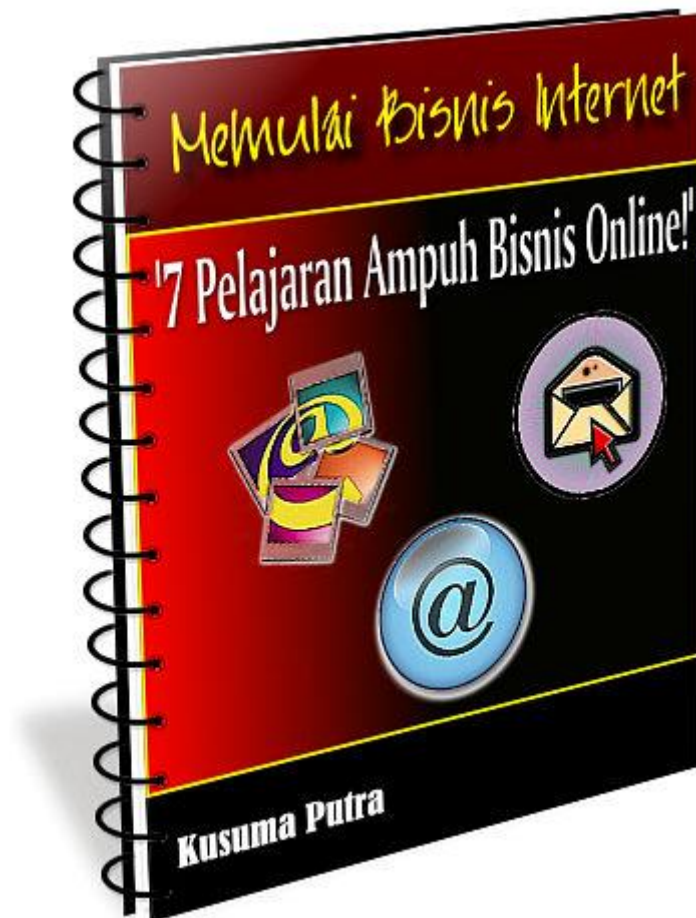


## **"7 Pelajaran Ampuh Yang Saya Pelajari Dari Bisnis Online Sejak Tahun 1999!"**

Dalam Laporan singkat ini anda akan mempelajari tentang:

- 7 Pelajaran yang saya pelajari dari bisnis online, sejak tahun 1999.
- Bagaimana mempercepat bisnis online anda.
- Apa yang harus anda pelajari agar bisnis online anda cepat sukses!



Oleh: Kusuma Putra!

**Pembaca yang baik,**

Senang sekali berkenalan dengan anda.

Dalam laporan singkat ini, saya akan bagikan 7 hal yang penting dan menarik yang saya pelajari selama saya menjalankan bisnis online.

Apa yang akan anda baca berikut ini, dapat menjadi pelajaran yang sangat bernilai bagi perkembangan bisnis online anda, jika anda memang ingin menjalankan bisnis di internet.

Terlepas apapun produk atau jasa anda.

Namun sebelum saya mulai saya akan ceritakan sedikit kenapa saya ada di bisnis online.

Sekitar tahun 1999, saya membuka sebuah warnet di cengkareng Jakarta Barat.

Saya asli kelahiran Bali...dan sejak 1993 saya pergi merantau ke Jakarta.

Ketika saya memutuskan berangkat ke Jakarta itu usia saya baru 21 tahun dan baru 1.5 tahun lulus dari SMA.

Dengan ambisi dan semangat yang sangat besar, dengan keberanian saya berani berangkat ke Jakarta padahal saya tidak mempunyai saudara disana. Hanya seorang kenalan papa saya, yang saya bahkan tidak pernah berjumpa sebelumnya.

Saya pernah dengar bahwa jika saya bisa menaklukkan Jakarta, maka saya bisa sukses di kota manapun lainnya.

Di usia muda itu saya siap menghadapi berbagai tantangan, bahkan saya mempunyai banyak impian yang saya akan wujudkan di usia muda. J

Akhirnya berbagai usaha saya lakukan selama di Jakarta itu. Hem pasang surut saya alami, sangat banyak memberi saya pelajaran dan membuat saya cepat matang. J

Jakarta memang sekolah kehidupan yang luar biasa.

Saya pernah berjualan di sepanjang jalanan kota Jakarta bertemu dengan satu orang demi satu orang menawarkan barang yang saya bawa, bertemu sampai 700 – 1000 orang dalam sehari.

Semua saya lakukan dengan ketabahan, karena memang saya percaya itu diperlukan untuk membentuk masa depan yang baik.

Untungnya, saya banyak membaca buku dan diajarkan untuk selalu berpikir positif dan terus mau belajar, berubah dan bertumbuh selama saya menjalankan MLM.

Lewat kerasnya kota Jakarta dan juga tempaan dari berbagai bisnis MLM yang saya jalankan secara part time bersamaan dengan bisnis yang lain di siang hari... saya belajar banyak sekali hal tentang kehidupan.

Nah, karena panduan ini tidak untuk menceritakan latar belakang saya, saya langsung ke saat saya berkenalan bisnis online.

Karena saya membuka usaha warnet yang saya jagai sendiri, maka setiap hari saya bisa online kapan saja saya mau. Bahkan terus menerus saya online, kecuali jika warnet tutup.

Seperti yang anda ketahui, kebanyakan orang memulai online biasanya berkenalan dengan yang namanya: chatting dan email.

Itulah juga yang saya alami.

Saya berkenalan dengan banyak gadis kala itu, dan sempat beberapa kali bertemu.

Telpon-telponan, email-emailan, sampai pacar-pacaran. J

Sampai suatu hari saya mendapatkan beberapa email penawaran bisnis dari orang-orang yang tidak saya kenal.

Lalu ketika saya buka-buka google dan iklan baris, kembali saya mendapatkan banyak website yang menawarkan berbagai bisnis di Internet...

Wah... saya baru tahu kalau ternyata internet juga bisa dipakai untuk menjalankan bisnis.

Internet ternyata juga bisa dipakai sebagai alat promosi atau

penjualan. J

Saya sangat takjub setelah saya pelajari secara detail dan sungguh-sungguh...ternyata internet mempunyai potensi yang sangat besar untuk menghasilkan penghasilan yang sangat besar.

Saya menjadi **sangat semangat**.

Bayangkan saja teman... saya suka sekali berlama-lama di depan internet, hampir semua kegiatan di internet saya suka. Apakah chatting, email atau browsing kesana kemari.

Itu menjawab hausnya saya akan teknologi baru dan banyaknya informasi yang ada di Internet. J

Saya seperti orang buta yang baru pertama kali melihat.

Saya begitu kagum dengan barang yang namanya internet ini.

Nah, jika saya kemudian tahu bahwa ternyata, barang yang saya kagumi ini juga bisa menghasilkan uang bagi saya, bahkan ada potensi saya bisa menjadi sangat sukses disini, alangkah menyenangkannya?

Menjalankan sebuah bisnis bersamaan dengan menjalankan hobi saya dengan internet.

Dan inilah pelajaran pertama saya yang saya bagikan untuk anda.

Bahwa, untuk sukses di sesuatu hal... supaya anda bisa terus bertahan disaat menghadapi masalah dan tantangan... maka pastikan bahwa bidang itu adalah bidang yang anda suka dan minati.

Istilahnya, jika anda bisa bekerja sekaligus bermain, bukankah menyenangkan sekali?

Bahkan seandainya, dari kegiatan saya online ini tidak menghasilkan uang sekalipun ( saya tidak dibayar ), saya masih akan melakukan banyak waktu online... karena saya suka itu.

Apalagi.. jika ternyata saya boleh mencari uang di Internet sambil berlama lama di depan komputer.. wah... betapa menariknya itu bagi saya.

Nah, sekarang tanyakan pada diri anda. Apakah anda suka berlama-lama di depan internet?

Apakah anda suka dengan berbagai kegiatan di Internet?

Seandainya dari melakukan berbagai kegiatan di Internet itu anda harus mengeluarkan uang dan bukannya mendapatkan uang apakah anda masih mau berlama-lama di depan internet?

Jika jawaban anda adalah iya, maka saya yakin anda cocok berbisnis di internet.

Itu hal dasar teman. Karena bila anda sudah suka dengan kegiatan di depan komputer anda, anda suka membaca, belajar, mencoba sesuatu yang baru.. maka anda sudah punya modal utama untuk menjalankan bisnis online.

Memang masih ada berbagai kualitas lain yang anda butuhkan untuk sukses seperti: kegigihan, impian, tujuan yang jelas, konsisten, dlsbnya.

Namun saya mau sampaikan, suka dengan sifat bisnis online, yaitu anda harus berlama-lama di depan komputer dalam jangka waktu panjang itu adalah penting untuk menjalankan bisnis online.

Sama seperti anda ingin menjadi perenang tapi anda takut dan tidak suka dengan air. Wah mending anda pilih olahraga lain saja, ya kan?

Begitu juga dengan bisnis online.

Nah hal kedua, apa yang saya pelajari...

Akhirnya saya mulai menjalankan bisnis online saya...

Tapi, dari mana mulainya? Karena saya sama sekali tidak mempunyai keahlian apapun dalam menjalankan bisnis online.

Saya tidak mempunyai produk.

Saya tidak bisa membuat website.

Saya tidak tahu bagaimana mendatangkan kunjungan.

Bahkan saya nggak punya panduan apapun untuk menjalankan bisnis

online. Hem... J

Tapi saya punya satu hal yang terpenting: IMPIAN!

Dan itu sudah cukup kan?

Banyak orang sukses di dunia ini awalnya mereka juga tidak tahu apapun di bidang itu. Mereka hanya bermodal-kan impian dan keberanian memulai saja.

Ya saya tidak takut untuk bertindak, karena saya sudah 8 tahun di Jakarta ketika itu, saya sudah bekerja keras untuk melakukan berbagai hal dan usaha.

Jika di bisnis online saya harus bekerja keras lagi, apalah bedanya?

Apalagi saya tidak harus berhubungan dengan banyak orang...

Saya juga tidak harus menerima kata tidak.

Bahkan saya tidak perlu berjalan sampai 10 KM dan bertemu dengan 700 orang seperti sebelumnya.

Jadi saya siap apapun yang diperlukan. J

Nah saya mulai menjalankan berbagai bisnis di Internet.

Kebanyakan adalah program get paid kala itu.

Jadi, saya dibayar dengan melakukan misalnya:

- baca email.
- dibayar dengan mengklik sesuatu.
- dibayar dengan membuka alamat website tertentu...

Dan banyak lagi yang lainnya.

Itu saya lakukan sampai bertahun tahun lamanya. J Kasian deh. J

Nggak sukses-sukses juga.

Disana saya dapat satu pelajaran ini:

Oh, internet memang menawarkan banyak impian indah, namun

ternyata untuk sukses di Internet, bukan dengan cara melakukan berbagai program cepat kaya seperti itu. Itu tidak ada yang benar.

**Berbagai program investasi, high yield, get paid, semua ini tidak akan membuat saya dan anda kaya.**

Lalu apa yang akan membuat kita kaya?

Nah bacalah terus! J

Yang membuat anda dan saya kaya adalah dengan menguasai 4 hal dasar ini:

1. Belajar Membuat Produk.
2. Belajar Membuat Website.
3. Belajar Mendatangkan banyak pengunjung.
4. Belajar Melakukan otomatisasi di Internet.

Okay, dengar ini yah... J saya nggak bermaksud kasar disini... saya hanya ingin anda pahami baik-baik.

Bahwa yang namanya bisnis online adalah: **BISNIS**.

Bisnis yang dijalankan menggunakan Internet.

Nah kalau sudah bicara bisnis, maka harus ada penjualan bukan? Harus ada tokonya kan? Harus ada transaksi kan?

Dan harus ada barang yang diperdagangkan kan?

Kenapa harus sulit menjalankan kalau ini adalah sebuah bisnis yang lain seperti diluaran sana?

Ya karena saya nggak ada yang kasih tahu ketika itu! J

Sekarang enak, anda saya kasih tahu, bahkan selepas membaca panduan ini anda masih bisa mencari banyak panduan lain yang akan menjelaskan kepada anda secara detail mengenai bisnis online.

Tetapi, ingat pelajaran itu: **Internet Marketing is about Marketing.**

Yang namanya marketing harus ada sesuatu yang anda jual. Harus ada transaksi... harus ada uang yang berpindah.

Sebelum lanjut...ini adalah beberapa hal yang membuat bisnis online itu sulit. Memahami hal ini akan membuat anda mudah menjalankannya:

1. Jika ini bisnis, berarti anda pengusaha kan? Nah bagaimana jika anda bukan seorang pengusaha sebelumnya? Bagaimana caranya supaya anda bisa menjadi pengusaha yang baik?

Jawabnya adalah: BELAJAR!

Semuanya di dunia ini adalah: penjualan.

Ketika seorang guru sedang mengajar maka ia sedang menjual: ilmu dan pengaruhnya kepada anak didiknya.

Ketika seorang bidan sedang membantu seorang ibu melahirkan, maka ia sedang menjual keahliannya berharap bahwa ibu itu akan melahirkan dengan selamat dan itu akan membuatnya merasa sudah melakukan tugasnya sebagai bidan dengan baik.

Seorang anak yang merengek kepada ayahnya untuk dibelikan ice cream juga sedang menjual sesuatu...

Jadi... siapapun anda, apapun latar belakang anda, saya mau sampaikan kepada anda, bahwa anda adalah seorang penjual. Anda bisa menjadi seorang pengusaha yang baik, bila anda mau belajar!

Menjadi seorang pengusaha itu tidak dosa, menjadi pengusaha yang korupsi atau tidak jujur itu yang dosa. Ngemplang (hutang nggak bayar) itu dosa.

Sesungguhnya, menjadi seorang pengusaha itu MULIA.

Karena anda harus menciptakan nilai tambah bagi banyak orang. Anda harus membuat sebuah produk-jasa yang berkualitas supaya anda bisa sukses sebagai pengusaha.

Anda harus ulet, bekerja keras, merencanakan dengan baik, jika anda mempunyai karyawan anda harus memimpin mereka dan memberi makan keluarganya juga.



Jadi tugas anda adalah mulia.

Maka dari itu, jangan takut menjadi seorang pengusaha yah.

2. Pengusaha harus berani investasi.

Okay, jika anda ingin sukses sebagai pengusaha, maka anda perlu investasi.

Anda minimal perlu keluar modal untuk beli barang dagangan kan? Sama juga dengan menjadi pengusaha di Internet... barang dagangan anda bukan barang, melainkan ilmu. J

Langkah pertama anda harusnya adalah: BELAJAR!

Belajar dari siapa? Dari panduan, dari ebook, dari orang yang sudah berhasil, dari para guru di Internet. Dan saya mau katakan itu perlu biaya.

3. Pengusaha harus menghindari mental ingin cepat kaya tanpa usaha. J

Ini penting. Coba lihat di internet... ada berapa banyak orang yang mengiklankan bisnis tanpa kerja, duduk diam dapat uang dan cepat kaya?

Hindari dan buang jauh-jauh jenis usaha seperti ini. Itu tidak benar dan tidak ada!

Kalau memang ada, saya sudah lama kaya! Orang-orang yang sudah kenal internet minimal 6 bulan lamanya sudah kaya semuanya!

Lupakan: arisan berantai, investasi dengan imbal hasil, forex ( bukan berarti tidak bisa sukses, namun, jika modal dan mental anda tidak siap, jangan. )

Ingat diatas, anda harus belajar 4 hal dasar itu: produk, website, trafik, otomatisasi.

Semakin cepat anda belajar ke 4 hal itu semakin bagus dan cepat anda sukses.

Semakin lama anda belajar maka semakin anda membuang waktu dan cepat atau lambat anda toh harus melakukan kembali ke 4 hal diatas.

Memang sih, maunya saya juga sama, jika bisa sukses tanpa harus bisa membuat website sendiri, kan enak yah? J

Jika bisa sukses di internet tanpa harus belajar buat produk kan enak yah!

Jika bisa sukses tanpa harus ngerti bagaimana mendatangkan banyak kunjungan kan enak?

Saya juga begitu dulu, hanya jika saya tetap begitu, saya tidak akan pernah sampai di posisi saya sekarang.

Jadi, jika anda smart, jangan ulangi kesalahan saya.

Agar saya mengerti 4 hal itu, saya perlu waktu sekitar 4 atau 5 tahun di bisnis online. J kasian deh yah!

Namun sekarang saya sudah insyaf. Saya sudah bertobat dan kembali ke jalan yang benar. Saya sudah bisa mengerjakan ke 4 hal yang saya bilang ke anda tadi dengan baik.

Buktinya?

Saya sudah punya beberapa produk saya sendiri:

<http://caramembuatwebsite.com>

<http://menulissalesletter.com>

<http://rahasiasearchengine.com>

<http://buatnewsletter.com>

Silahkan check masing-masing untuk melihat apa saja layanan atau produk yang saya sediakan untuk anda. J

Jadi saya mempraktekkan apa yang saya katakan kan?

Okay.

Lalu saya belajar apalagi?

Saya kasih tahu rahasia penting yah teman... psst jangan bilang siapa-siapa...

Untuk sukses di bisnis online dengan cepat... anda harus mempunyai system sendiri dan belajar fokus!

System? Apa itu?

System adalah sebuah metoda atau cara mengerjakan sesuatu hal yang berulang-ulang sehingga pekerjaan itu bisa lebih cepat terselesaikan.

Misalnya?

Yah, anda perlu temukan sebuah formula... atau langkah atau system yang dengan mudah bisa anda ingat dan kemudian lakukan langkah-langkah itu satu persatu.

Jika anda mau mencarinya, saya yakin anda akan menemukannya!

Dan saya beri anda satu system:

Systemnya adalah system 5 langkah sukses di bisnis online.

1. Pilih Bidang yang anda akan masuki di bisnis online.

Sesuaikan dengan minat dan hobi anda.

Bayangkan jika anda bisa mengerjakan sesuatu yang anda hobi kemudian dibayar karenanya, tidakkah itu mengasyikkan? J

Saya ulangi:

Tidakkah menyenangkan bila anda bisa mengerjakan sesuatu yang anda hobi dan anda dibayar karenanya? Dibayar sangat banyak pula! Enak kan? J

Jadi pilih bidang yang sesuai dengan keahlian dan bakat serta minat anda.

Saya yakin anda mengerti yah!

Jika anda suka jualan dan suka bisnis, maka pilih bidang bisnis online.

Jika anda suka dengan pengembangan kepribadian, maka masuk saja ke bidang itu di Internet.

Jika anda suka dengan kesehatan atau diet, maka anda bisa jalankan bidang itu.

Apapun itu, anda pilih bidang dulu. Okay! J

## 2. Buat Blog atau Newsletter.

Keduanya bertujuan hampir sama, yaitu untuk menciptakan komunitas orang yang bisa anda pengaruhi.

Anda bisa mendemonstrasikan kelebihan anda dengan menulis sesuatu kepada mereka.

Tadi diatas kan kita sudah bicara tentang bidang hobi anda. Nah kalau anda hobi, hampir selalu anda akan tahu banyak kan disana? (Jika tidak, yah belajar dan cari informasi yang banyak di toko buku dan search engine untuk memperdalam bidang anda tadi ).

Tidak harus anda menjadi sangat ahli disana, namun anda bisa belajar menjadi ahli.

Nah, dengan membuat blog, anda bisa menuliskan apa yang anda pelajari dan apa pengalaman anda... sehingga banyak orang akan tahu bahwa mereka bisa belajar banyak mendapatkan banyak ilmu dari anda.

Kalau sudah begitu, akan lebih mudah nantinya untuk anda menawarkan mereka produk anda atau produk orang lain ( jika anda belum bisa membuat produk anda sendiri ).

Newsletter.. nggak sama dengan blog. Jika blog adalah semacam jurnal, diary di internet dimana anda bisa menuliskan apa saja, tergantung bidang kesukaan anda...

Maka jika newsletter, sebaliknya anda membuat sebuah halaman website yang bertujuan menangkap data pengunjung dan memberikan mereka informasi secara berkala lewat email...

Efeknya hampir sama, mereka akan melihat anda sebagai orang yang bisa dipercaya, mempunyai pengetahuan yang lebih, dan menjadi kenal dengan anda.

Ini pelajarannya: Untuk bisa sukses di bisnis online, anda harus keluar dari persembunyian anda dan perkenalkan diri anda kepada dunia. J

Jangan hanya sembunyi saja! Tunjukkanlah jati diri anda.

Dengan membuat blog atau newsletter maka anda sedang mengatakan kepada dunia: INI AKU, inilah yang aku ketahui, dengarkan aku, dengarkan suaraku, tulisanku, opiniku.

Agar anda bisa berjualan kepada komunitas di bidang anda.. orang-orang yang ada di bidang anda... maka anda harus menjadi ahli disana.

Itu harus! Paling tidak anda tahu banyak deh di bidang pilihan anda. Jika tidak, orang tidak akan percaya, suka dan kenal dengan anda. Karena anda tidak memperkenalkan diri anda dan membangun hubungan dengan mereka.

Jelas?

Nggak apa... baca beberapa kali panduan ini, anda akan lebih jelas.

3. Datangkan kunjungan ke blog/newsletter anda.

Jika tidak ada yang mengunjungi maka tidak akan ada yang mengetahuinya!

Jika orang tidak bisa menemukan alamat blog/newsletter anda, maka tidak ada seorangpun yang tahu bahwa anda ada.

Ada banyak tehnik mendatangkan banyak kunjungan, salah satunya adalah dengan belajar search engine!

Dan saya sudah menyiapkan panduan lengkap dan detail untuk anda belajar selangkah demi selangkah bagaimana mendominasi search engine dengan website anda dengan menjadi top 10 BESAR di search engine, silahkan lihat langsung di: <http://rahasiasearchengine.com>

4. Bangun hubungan dengan newsletter/pengunjung blog anda.

Semua bisnis adalah mengenai hubungan, ya kan?

Cobalah, jika anda tidak kenal dengan baik, tidak percaya, dan tidak suka dengan orang tertentu, maukah anda berbisnis dengannya? TENTU tidak dong.

Itu karena, orang hanya mau membeli sesuatu kepada orang yang mereka kenal, suka dan percaya! INGAT baik-baik yah!

Nah bagaimana menjadi orang yang disukai, dikenal dan dipercaya? Yah cara TERBAIK adalah mem-branding (membuat terkenal) diri anda, dengan menjadi celebrities di internet.

Caranya? Dengan membuat blog atau newsletter atau keduanya.

Jika anda rajin menulis di blog anda, orang akan melihat anda sebagai seorang yang serius, sungguh-sungguh dan komitmen di bidang anda.

Dan semakin sering anda membagikan apa yang anda ketahui, maka apa yang anda akan ketahui menjadi semakin banyak dan kuat menempel. Itu karena kita belajar dengan mengajarkan.

Nah dengan berbagi ILMU maka orang akan senang kepada anda, dan bila ILMU yang anda bagikan terbukti benar-benar tulus maka mereka akan suka dengan anda dan percaya.

Selanjutnya anda bisa merekomendasikan produk-jasa apapun, atau produk-jasa anda sendiri, dan mereka akan membelinya.

Itu karena anda sudah membangun hubungan terlebih dahulu.

Begitu juga dengan 'newsletter' anda, dengan membangun newsletter, anda sedang menebar 'pesona' yang membuat anda disenangi, dipercaya, dan disukai. Bila anda sudah mendapatkan hal itu dari seseorang, maka mereka akan mau membeli produk-jasa anda...

Atau produk-jasa yang anda promosikan.

It's simple dan easy my friend! J

Belum lagi, lewat blog dan newsletter anda akan mendapatkan banyak sekali ide 'produk/jasa' apa saja yang bisa anda kembangkan dan jual di internet sesuai dengan bidang anda tersebut.

Prospek anda akan menuntun anda menemukan produk yang mereka inginkan, jika saja anda mau berhubungan dengan mereka dan bertanya kepada mereka.

Okay, untuk topik membuat newsletter yang menguntungkan dan responsif ini, saya sudah membuat panduan lengkap langkah demi langkah disini: <http://buatnewsletter.com> Investasilah kedalam pengetahuan/ILMU, maka kembalinya akan ribuan kali lipat dalam

jangka panjang.

5. Buat dan bangun jaringan produk anda sendiri!

Untuk sukses di dunia ini, anda perlu produk! Ya.

Bayangkan Joger di kuta Bali, yang dikenal orang dari seluruh dunia dengan kaos unik yang dipenuhi kata-kata yang lucu.

Setiap harinya, toko kecil milik Joger dikunjungi ribuan orang bahkan ratusan ribu orang dari seluruh Indonesia dan dunia.

Bayangkan jika Joger tidak percaya dengan bakatnya sendiri dan tidak berani memutuskan membuat produk sesuai dengan kelebihan-nya sendiri yaitu 'menulis dan mengutak-atik kata-kata menjadi lucu dan menarik'.

Bila ia tidak membuat produknya sendiri, maka ia tidak akan sesukses sekarang.

Sama dengan di Internet... agar anda dikenal orang, agar anda bisa menawarkan sesuatu kepada orang lain: buatlah produk-jasa anda sendiri.

Uang, datang karena saya dan anda menukarkan 'nilai tambah' baik berupa produk atau jasa dengan uang itu.

Jika nilai tambah yang kita buat besar dan banyak, maka kita akan menerima uang yang banyak dan besar juga! J

Jika kita tidak membuat nilai tambah, maka kita tidak berhak menerima uang. Sederhana kan?

Apalagi jika kita membuat: 'nilai kurang' bukannya 'nilai tambah' wah maka anda bakal masuk penjara deh. J

Selalu berpikir untuk mencari tahu apa yah nilai tambah yang bisa anda kembangkan menjadi produk-jasa anda sendiri.

Selalulah membuat dan menambah nilai tambah anda... kata Tung Desem Waringin, pembicara dan motovator sukses di Indonesia!

Jika anda sudah berhasil membuat satu nilai tambah, bagus, tetapi bayangkan jika Joger, si penjual kata-kata tadi, hanya menjual satu

kaos saja, tentu tidak akan banyak orang yang sengaja datang ingin membeli berbagai produknya.

Nah Joger, membuat banyak rangkaian produk, hampir apa saja yang anda pikirkan ada di tokonya, misalnya: 'mug yang dipenuhi kata-kata ciptaan-nya', sandal, tas, celana, asbak, gantungan kunci, gift, dlsbnya, ada ribuan jenis produk disana.

Hem... luar biasa kan?

Lihat pebisnis online yang paling sukses, mereka bisa dipastikan melakukan salah satu atau kedua hal ini:

1. Apakah mereka menambah jenis produknya secara berkala terus menerus.
2. Mereka menambah orang yang mereka bisa layani secara terus menerus...
3. Atau mereka melakukan keduanya pada saat yang bersamaan!

Jadi mereka terus menambah produk, dan mereka juga berusaha menjangkau orang yang lebih banyak.

Mereka memanfaatkan yang namanya: 'faktor kali' atau 'leverage'.

Dan terima kasih kepada internet, karena anda bisa menjangkau ratusan bahkan ribuan orang sekaligus dengan website anda.

Anda bisa belajar membuat surat penawaran, yang akan dibaca oleh ratusan atau bahkan ribuan orang sekaligus setiap hari atau setiap bulannya.

Bisakah anda melihat peluang yang luar biasa dengan mengembangkan 'System 5 Langkah' diatas?

Dan saya sudah sediakan hampir semua yang anda perlukan.

Jika anda ingin sukses di Internet dengan lebih cepat... maka anda perlu mencari mentor – orang yang sudah berpengalaman menjalankan bisnis online dan sudah sukses di internet.

Carilah panduan untuk mempercepat proses belajar anda.



Carilah sebuah system yang akan mempercepat dan mengotomatiskan kesuksesan anda.

Dan yang terpenting: 'Kuasailah Keahlian Dasar Untuk Sukses di Bisnis Online'.

Masih ingat keahlian apa saja itu?

1. Produk.
2. Website.
3. Kunjungan-traffic.
4. Automatisasi.

Nah inilah 5 panduan yang sudah saya siapkan untuk anda:

<http://caramembuatwebsite.com>

<http://rahasiasearchengine.com>

<http://menulissalesletter.com>

<http://buatnewsletter.com>

<http://produkinformasi.com>

Jika anda merasa bahwa informasi ini bermanfaat, maka anda bisa berikan laporan singkat ini ke semua kenalan anda. Saya memberi ijin anda untuk meneruskan laporan singkat ini.

Dengan meneruskan ke siapapun yang membutuhkan, anda sudah menolong mereka.

Jika ada masukan atau pertanyaan ataupun kesan dan pesan, silahkan isikan 'Testimonial' Anda di blog saya:

<http://kerjakeras.com/testimonial-dari-pembaca-free-report-7-pelajaran/> lengkapi dengan sedikit pesan apa yang sudah anda pelajari dari panduan ini.

Salam Dahsyat!

**Kusuma**

PS: Oyah, diatas sudah 7 belum yah pelajarannya? Mari kita simpulkan yah apa saja 7 pelajaran yang saya sudah tuliskan buat anda, dengan harapan anda tidak perlu mengulangi kesalahan yang sama.

Cukup baca dan pelajari materi ini beberapa kali, garis bawahi, catat

bagian yang anda rasa penting ( karena setiap orang membaca dengan pemahaman yang berbeda-beda, setiap orang akan mendapatkan pelajarannya sendiri-sendiri ).

Ini Tips terakhir dari saya sebelum saya akhiri: Jika anda ingin mendapatkan banyak dari apapun yang anda baca, dengar, tonton, maka anda harus...

## ULANGI! J

Sederhana kan, namun betapa banyaknya orang yang bahkan, ketika mereka membeli sebuah buku, mereka bahkan tidak menghabiskannya! J

Lain kali jika anda membeli buku yang bagus, jangan hanya habiskan, namun cernalah, garis bawah, tulis ulang kalau perlu, berikan catatan disana sini. Intinya: jadikan itu buku anda. Jangan biarkan kelihatan seperti masih baru terus menerus.

Anda sudah belajar hari ini tentang:

1. Kerjakan sesuatu yang merupakan hobi anda. Ini memastikan anda bisa bertahan disaat ada banyak tantangan. Anda juga suka menjalankannya. Ingat si Joger, menghasilkan uang, pada saat yang bersamaan dia bisa bergembira dan membuat orang ketawa dengan kata-kata lucunya!

**Tindakan:** Baca buku 'The Angel Inside' Anda akan belajar menemukan 'Malaikat di dalam diri anda yang siap dikeluarkan'.

2. Berbagai program investasi, high yield, get paid, semua ini tidak akan membuat saya dan anda kaya.

Yang membuat anda dan saya kaya adalah dengan menguasai 4 hal dasar ini:

1. Belajar Membuat Produk.
2. Belajar Membuat Website.
3. Belajar Mendatangkan banyak pengunjung.
4. Belajar Melakukan otomatisasi di Internet.

### **3. Bahwa semua orang adalah penjual... dan itu bisa dipelajari.**

Anda tidak harus dari latar belakang seorang pengusaha atau pedagang agar bisa sukses menjalankan bisnis di Internet.

Yang anda perlukan hanyalah: **IMPIAN, TINDAKAN, BELAJAR!**

Semakin cepat anda belajar ke 4 hal itu semakin bagus dan cepat anda sukses.

### **4. Agar anda lebih cepat sukses, maka milikilah system atau 'peta jalan'.**

Dan saya sudah berikan diatas, ada 'system 5 langkah sukses' bacalah kembali... dan terapkan! J

**Ada juga harus fokus.** Belajarlah untuk bisa lebih fokus pada apapun yang anda kerjakan. Kekurangan fokus akan menyebabkan anda tidak terarah, membuang banyak waktu dan tenaga.

Kelihatannya melakukan banyak padahal tidak banyak yang anda selesaikan.

### **5. Semua orang yang sukses mempunyai produk dan rangkaian produknya sendiri.**

Terlebih jika anda ingin menjalankan bisnis online dengan sukses, cepat atau lambat anda akan perlu membuat produk anda sendiri. Dan produk yang IDEAL untuk dijual di internet adalah: Informasi!

### **6. Bisnis adalah sebuah hubungan. Mereka hanya membeli dari orang yang mereka suka kenal dan percaya! Ingat baik-baik yah! J**

Jadilah fokus kepada membangun hubungan kepada orang di bidang anda di Internet.. dan anda bisa lakukan dengan cara apa diatas? Ngeblog dan buat newsletter, panduan lengkap newsletter ada di: <http://buatnewsletter.com>

Keluarlah dari persembunyian anda, suarakan suara anda, belajar berbagi kepada banyak orang di luar sana, belajarlah menjadi seorang expert/ahli. Itu karena....

### **7. Uang adalah pertukaran dari nilai tambah dan menggunakan**

**faktor kali yang banyak.**

Jangan terlalu harapkan anda mendapatkan uang yang banyak dulu, namun fokuslah membuat nilai tambah yang banyak dulu. Beda kan?

Kalau anda fokus ke uang yang banyak... yang anda pikirkan adalah:

duh... pusing, aku perlu uang segera!

gimana yah aku bisa mendapatkan banyak uang...

Enaknya dipakai apa yah kalau aku sudah banyak dapat uang...

Yang dipikir adalah uangggg mulu! J

Coba sekarang dibalik.

Sebagai ganti membingungkan uang dulu... anda bingungkan memberi nilai tambah dulu.. yuk:

Bagaimana yah, caraku membuat sesuatu yang akan menjawab permasalahan banyak orang lain di Internet?

Gimana yah caranya aku bisa membuat diriku menjadi lebih baik dan bermanfaat bagi orang banyak... sehingga mereka mau membeli apapun produk-jasa yang aku buat nantinya?

Apalagi yah yang aku bisa tambahkan ke produk yang sudah aku buat, sehingga pelangganku bisa lebih senang lagi dan mau merekomendasikan itu ke orang banyak?

Bagaimana yah aku bisa belajar dari yang terbaik sehingga nilai tambah yang ada dalam aku menjadi sangat banyak dan dengan demikian... 'Uang akan mengejar aku' bukannya 'aku yang mengejar uang!'.

Lihat bedanya?

No offense yah, bukan uang nggak penting, namun daripada bingung memikirkan uang, kenapa tidak bangun saja nilai tambah yang besar dan banyak... maka nggak usah dicari pun uang akan datang menghampiri dan mengejar kemanapun anda pergi.

Wah... udah lengkap yah, 7 hal pelajaran diatas, buat saya sangat

bernilai! Saya senang anda sudah mendengarkan!

Dada... J ( Jangan lupa check produk-produk yang sudah saya siapkan untuk anda belajar lebih banyak okay! ). Dengan belajar dari saya, anda akan mendapatkan banyak nilai tambah dan membuat nilai tambah bagi diri anda sendiri!

Mantap!

Nyoman Maulud Kusuma Putra

'The balinese man that doing online business'

Proud Owner of:

<http://caramembuatwebsite.com>

<http://rahasiasearchengine.com>

<http://menulissalesletter.com>

<http://buatnewsletter.com>

<http://produkinformasi.com>

PS: Jika ada masukan atau pertanyaan ataupun kesan dan pesan, silahkan isikan 'Testimonial' Anda di blog saya:

<http://kerjakeras.com/testimonial-dari-pembaca-free-report-7-pelajaran/> lengkapi dengan sedikit pesan apa yang sudah anda pelajari dari panduan ini.