



Ebook yang anda baca ini adalah “7 Trik Rahasia BBM Marketing” versi 1.0

Akan segera hadir “7 Trik Rahasia BBM Marketing” versi 2.0 dst

Gratis untuk Anda yang telah membeli “7 Trik Rahasia BBM Marketing” versi 1.0

***Sebelum to the point mohon baca dulu ini ya***

Disarankan membaca ebook ini di laptop/PC agar link-link pada ebook ini bisa dibuka

Ebook ini berisi trik-trik yang saya coba terbukti lebih berhasil dibandingkan cara-cara lama yang ngasal dan terkadang alay hehe

Ebook ini bukan “Cara Cepat Jadi Kaya” atau “Jaminan Pasti Kaya” tapi ebook ini hanya sederetan ilmu aplikatif yang jarang diketahui oleh orang-orang awam, dengan mengaplikasikan ilmu ini setidaknya anda sudah mengungguli orang-orang yang awam dalam BBM Marketing

Keberhasilan kembali lagi atas Izin Allah swt, ebook ini hanya pendukung saja. Semuanya tergantung oleh kerja keras, sedekah dan doa kita masing-masing

Jangan hanya puas membaca ebook ini saja, silahkan anda juga baca ilmu-ilmu lain yang terkait dengan bidang marketing dll

Ilmu marketing pada dasarnya adalah ilmu psikologi, cara-cara mempengaruhi pikiran seseorang. Jadi semakin anda tahu tentang psikologi semakin anda jago dalam menjual produk.

Silahkan baca juga buku – buku seperti “Merekayasa Kepatuhan”, “Copywriting”, “Writepreneurs” dll

Silahkan cari di mbah gugel 😊



Kontak : Pin BBM 54bb9333

7 Trik Rahasia  
BBM Marketing

## PROLOG

BBM atau Blackberry Messenger sangat diminati oleh para pebisnis online sebagai media promosi, dikarenakan BBM banyak pemakainya, ada jutaan orang Indonesia yang memakai BBM sebagai alat komunikasi . Selain itu BBM juga bersifat realtime, artinya saat anda bertanya maka saat itu pula pertanyaan anda akan dijawab. Yupz langsung saja ya.. saya akan berbagi 7 Trik Rahasia BBM Marketing

## PERSIAPAN

Jika anda pengguna Android, silahkan install dulu 3 aplikasi android di HP anda. Caranya

1. Download Aplikasinya  
BBM 1 Download saja di play store  
BBM 2 [Klik Disini](#)  
BBM 3 [Klik Disini](#)
2. Cara Installnya Klik Disini
3. Mari Fungsikan :  
BBM 1 untuk keperluan Bisnis  
BBM 2 untuk support bisnis  
BBM 3 untuk keperluan pribadi  
(urutannya boleh diacak sesuai keinginan anda)



Kontak : Pin BBM 54bb9333

**7 Trik Rahasia  
BBM Marketing**

## **1. Status BBM**

### **a. Hindari 3 Kesalahan ini**

- **Hindari Status Alay dan Tidak Penting**

Status alay dan tidak penting bisa menurunkan kepercayaan konsumen, boleh-boleh saja bikin status yang alay tapi sebaiknya jangan di BBM untuk keperluan bisnis

- **Hindari Menjelaskan Spesifikasi Produk**

Mungkin karena merasa lebih tau detail dari produk, terkadang penjual suka mempublikasikan spesifikasi dari produk seperti zat kandungan obat, processor dari sebuah HP dll. Hal seperti ini kurang tepat, dikarenakan konsumen tidak mau tau tentang produk, mereka hanya peduli pada manfaat produk. Konsumen hanya berpikir bagaimana caranya masalah mereka bisa beres dengan produk tersebut. Ketika seseorang membeli krim wajah sebenarnya dia ingin membeli kulit yang putih, ketika membeli bor ukuran  $\frac{1}{4}$  inch sebenarnya dia ingin membeli lubang  $\frac{1}{4}$  inch, ketika membeli obat yang dia ingin beli adalah kesembuhan. *Jadi selalu publikasikan manfaat produk pada konsumen karena konsumen hanya peduli pada manfaatnya bukan produknya*

- **Ganti-Ganti Produk**

Fokuslah hanya menjual 1 jenis produk dulu agar konsumen pun fokus pada produk yang anda jual

### **b. Gunakan Prinsip Kontras**

Seandainya saat ini ada 7 orang laki-laki dihadapan anda, 6 orang berperut sixpack dan 1 orang berperut onepack :D



Kontak : Pin BBM 54bb9333

**7 Trik Rahasia  
BBM Marketing**

kira-kira mata anda akan tertuju pada yang mana? Bisa dipastikan anda akan tertuju pada yang berperut onepack. Dalam ilmu psikologi, hal ini disebut prinsip kontras. Sehingga dalam berjualan, jadilah anda pria berperut onepack tadi agar konsumen selalu ingat pada anda. Ada cara supaya kontak-kontak BBM anda ingat pada anda, caranya adalah dengan sering membagi-bagikan hadiah. Contoh Status BBM “Gratis 24 Tema BBM Android silahkan download disini [www.bit.ly/24tbbm](http://www.bit.ly/24tbbm)” anda tidak usah khawatir, hadiah-hadiahnya sudah saya siapkan anda tinggal membagikan saja. Cara lain agar anda kontras adalah dengan sering memberi komentar pada recent update kontak-kontak anda.

### **c. Gunakan 7 Kata paling menjual**

Gunakan 7 kata yang paling menjual dalam status BBM anda

#### **1. Gratis**

Semua orang suka gratisan. Contoh : “Gratis ongkir dan BONUS special bagi pemesan hari ini”

#### **2. Sangat Mudah atau sangat cepat**

Semua orang tidak mau hidupnya serba sulit, mereka ingin semuanya serba mudah. Contoh : “Dengan aplikasi ini anda bisa mengirim file dengan sangat mudah”

#### **3. Best Seller**

Manusia adalah makhluk social, mereka lebih menyukai benda yang juga disukai oleh manusia lainnya. Tulisan best seller bisa menginformasikan bahwa produk tersebut juga dipakai banyak orang

#### **4. Jaminan**

Kebanyakan orang tidak suka ambil resiko. Contoh : “Jika dalam 30 hari jerawat anda tidak sembuh kami kembalikan 100% uang anda”

5. Sebut Namanya

Orang suka mendengar nama mereka sendiri. Contoh : “Setelah baca buku ini Mas Ridwan akan mengetahui cara-cara promosi di BBM yang efektif”

6. Uang

Semua orang suka dengan uang dan mereka akan menjaganya dengan baik. Contoh : “Dengan cara ini anda bisa menghemat uang dengan cara yang sangat mudah”

7. Anda

Kata ini seolah-olah anda sedang berbicara dengan konsumen

Contoh : “Anda akan tahu cara menghasilkan banyak uang lewat BBM”

**d. Gunakan 3 Prinsip Pemicu Minat**

- Tawarkan Manfaat Ganda

Contoh kalimat manfaat ganda : *“ingin wajah anda putih merona dalam 7 hari?”* manfaat 1 adalah wajah putih merona, manfaat 2 adalah wajah putih dalam 7 hari

- Mengingatnkan Konsekuensi

Contoh kalimat Konsekuensi : *“Anda yakin air minum anak anda bebas kuman?”* orang lebih peduli pada anak dibanding diri sendiri, sehingga kalimatnya ‘air minum anak anda’ bukan ‘air minum anda’

- Menciptakan Urgensi



Kontak : Pin BBM 54bb9333

**7 Trik Rahasia  
BBM Marketing**

Contoh kalimat menciptakan urgensi : *“Dapatkan ongkos kirim gratis + bonus kaos khusus untuk 10 pembeli pertama”*

## **2. Pesan Broadcast**

### **a. Prinsip Tanggal muda dan tanggal tua**

Jika anda juga seorang karyawan anda pasti mengenal istilah tanggal muda dan tanggal tua. Pesan BC lebih efektif jika dikirim pada saat tanggal muda atau tanggal tua dan pada jam-jam santai seperti pada pukul 12.00 – 13.00, pukul 18.00 – 21.00, pukul 05.30 – 07.00

- **Saat Gajian**

Pada tanggal-tanggal ini orang lebih cenderung belanja barang yang ‘dicita-citakan’ dalam rangka ‘meningkatkan’ kualitas hidup, seperti produk pemutih wajah, pelangsing badan, baju baru dll. Jadi pada tanggal muda kirimkan pesan broadcast berisi tawaran produk-produk yang meningkatkan kualitas hidup.

-Jika anda penjual sandal sekarang saatnya menawarkan sandal model terbaru

-Jika anda penjual kosmetik sekarang saatnya menawarkan pemutih kulit

-Jika anda penjual herbal sekarang saatnya menawarkan pelangsing badan

- **Lama Setelah Gajian**

Pada tanggal ini orang lebih cenderung ingin ‘mempertahankan’ peningkatan hidup yang sudah





#### 4. Menawarkan Cara Cepat dan Mudah

Headline ini menawarkan solusi konkrit. Contoh :

“PD ngomong inggris dalam 1 bulan”, “Wajah putih dalam 2 minggu”

- Pembuka
- Penghubung
- Isi
- Penutup

### 3. DP BBM

a. Buatlah gambar DP dengan karakteristik

- Latar 1 warna (disarankan warna putih)
- Gambar tunggal dan berukuran besar
- Contoh Gambar :



b. Tambahkan salah satu 7 Kata Paling Menjual atau 3 prinsip pemicu minat

c. Pasang DP berisi testimony dari konsumen atau dari seorang ahli tentang produk yang anda jual

### 4. Kontak BBM

a. Nama kontak jelas

Buatlah nama kontak yang jelas, disertai no hp serta diawali dengan tanda spasi dan tanda baca. Gunanya agar kontak anda berada di urutan atas buku kontak orang-orang dan



Kontak : Pin BBM 54bb9333

**7 Trik Rahasia  
BBM Marketing**

meningkatkan kepercayaan karena mencantumkan nama asli dan nggak alay

Contoh : ....! Ridwan | bukubisnis.com 089686575767

#### b. Trik Menambah Kontak

Ada trik mudah tapi cukup powerfull, dengan trik ini saya bisa mendapatkan 500 kontak dalam 1 minggu secara gratis.

Caranya silahkan klik disini <http://www.bit.ly/DDG1000KB>

#### c. Manage Kontak

- Beri tanda kontak-kontak yang pernah menanyakan produk anda atau bahkan pernah membeli produk anda. Contoh : nama kontaknya 'Ilham' karena dia pernah menanyakan produk anda, rubah nama kontaknya menjadi 'ask ilham' jadi semua kontak yang berawalan ask dia pernah tertarik pada produk anda, tinggal anda follow up atau langsung closing saja.
- Buatlah beberapa kategori kontak seperti : Berminat, Membeli.

Bagi orang yang pernah bertanya dan berminat pada produk anda masukkan dia ke dalam kategori 'berminat' bagi yang pernah beli masukkan ke kategori 'membeli'. Jika dia seorang agen atau supplier masukkan ke kategori 'agen' atau 'supplier'

### **5. Grup BBM**

Grup BBM bisa berfungsi sebagai daftar katalog produk-produk anda, jika anda menjual lebih dari 1 produk. Jadi silahkan buatlah grup BBM dengan nama grup menggunakan salah satu 7 kata paling menjual. Contoh



Kontak : Pin BBM 54bb9333

7 Trik Rahasia  
BBM Marketing

nama grup : 'Gratis Pulsa Utk Order Minggu Ini' karena jika menggunakan nama komersil seperti 'toko online sancu' orang enggan mengaccept undangan grup kita

a. Fitur Terbaru

Pada BBM update terbaru, kita bisa menginvite ratusan orang langsung ke dalam grup kita. Jadi silahkan update dulu BBM anda lalu luangkan waktu 15-30menit untuk menginvite ratusan orang di kontak anda sekaligus

b. Pakai Efek Primacy

Jika kita ditawari baju warna merk A, kemudian ditawari lagi baju merk B, kemudian merk C. Maka pada akhirnya seringkali pilihan kita jatuh pada baju yang pertama kali kita lihat yakni merk A. Otak manusia selalu lebih cenderung pada yang pertama ditemui, dalam ilmu psikologi ini disebut efek primacy. Jadi maksudnya, jika anda memiliki beberapa produk tempatkanlah produk yang kurang laku di urutan pertama. Pada grup BBM anda bisa memasang 4-6 Foto produk, usahakan produk pertama dan kedua adalah yang jarang laku atau yang untungnya paling besar. Tapi lebih bagus lagi jika diurutan pertama adalah produk yang terlaris, anda tambahkan tulisan 'best seller' pada fotonya dan yang pasti produk tersebut untungnya besar

c. Kurangi Pilihan

Menurut hasil riset Prof. Sheena di USA, penjualan akan lebih efektif jika barang yang ditawarkan tidak lebih dari 6, disarankan cukup 4-6 produk saja yang penting produk tersebut memuaskan, best seller dan labanya menguntungkan

## 6. Teknik Closing dengan Hypno Selling

Seringkali kita kesulitan meyakinkan customer agar mau patuh dengan ajakan/penawaran kita. Kita selalu kesulitan memilih kata-kata yang bisa membuat customer patuh pada kita.

Oleh karena itu kita perlu mempelajari ilmu Hypnoselling. Hypnoselling adalah salah satu cabang ilmu hipnosis yang diterapkan pada kegiatan jual beli. Tujuannya adalah mengirim pesan yang berisi perintah tersembunyi sehingga diterjemahkan oleh alam bawah sadar konsumen. Sehingga secara sadar mereka akan termotivasi untuk patuh dan menerima tawaran kita

Sayangnya ilmu luar biasa ini tidak pernah disebarluaskan. Hanya diajarkan di training-training eksklusif yang tiketnya ratusan ribu-jutaan rupiah. Ilmu ini sangat cocok bagi anda yang menekuni bisnis jaringan / MLM. Alhamdulillah saya pernah mengikuti salah satu training tersebut. Ada 7 Teknik Hypnoselling yang akan saya bagikan untuk anda

### 1. Dont be First

Dalam dunia jual beli, yang pertama kali menawarkan sesuatu dialah yang kalah dan yang paling banyak bertanya dialah yang menang. Jadi pancing pembeli agar ia yang menyapa kita duluan dengan cara :

**Membuat status BBM, FB dll**

**Memasang banner/poster/display produk**

**Menggunakan produk saat sedang bersama orang tersebut**

Setelah dia bertanya pada anda , maka sekarang giliran anda menjawab pertanyaannya dan balik bertanya tentang banyak hal. Tanyakanlah pada dia apa saja, seperti keluarga, domisili, hobi, pekerjaan dll

## 2. Mirroring

Apa itu Mirroring? Mirroring adalah proses mengakrabkan diri kita dengan orang yang baru kita kenal, dengan cara mencocokkan kesamaan antara diri kita dengannya. Ada 3 hal yang bisa kita cocokkan, yakni mengenai FOR :

**Family (Keluarga)**

**Occupation (Profesi)**

**Recreation (Hobi)**

Contoh percakapan mirroring (Dalam kasus ini Keluarga, Profesi dan Hobi pembeli dan penjual memang sama)

Pembeli : Mas, berapa harga jaketnya?

Penjual : Harga jaketnya Rp100rb mas, kalau boleh tau tinggal dimana nih? :)

Pembeli : saya di bandung mas

Penjual : Saya juga tinggal di bandung. Masih sekolah / kuliah atau sudah bekerja?

Pembeli : Masih kuliah di ITB

Penjual : Oh gitu, saya juga alumni ITB. Hobinya naik gunung ya?

Pembeli : Iya mas

Penjual : Saya juga dulu waktu kuliah suka ikut kegiatan pendakian

Contoh percakapan mirroring (Dalam kasus ini Keluarga, Profesi dan Hobi prospekan tidak sama dengan kita tapi disamakan)

Pembeli : Mas, berapa harga jaketnya?

Penjual : Harga jaketnya Rp100rb mas, kalau boleh tau tinggal dimana nih? :)

Pembeli : saya di bandung mas

Penjual : Kebetulan adik saya juga tinggal di bandung. Masih sekolah / kuliah atau sudah bekerja?

Pembeli : Masih kuliah di ITB

Penjual : Saya banyak teman di ITB. Kelihatannya hobi naik gunung ya?

Pembeli : Iya mas

Penjual : Kapan-kapan boleh dong adik saya ikut acara pendakian ?..

### 3. YES set

Apa itu YES set? Yes set adalah mensetting pikiran orang agar selalu bilang YA dengan cara menanyakan sesuatu yang sebenarnya kita sendiri sudah tau jawabannya. Berdasarkan hasil riset, rata-rata orang kalau sudah 3x bilang YA maka dia akan bilang YA lagi untuk ke 4x dst. 3 Generasi YES Set :

#### **Universal Truth**

Universal truth menggunakan pertanyaan-pertanyaan filosofis digunakan di zaman Yunani dan Romawi yang sekarang sudah tidak digunakan lagi

#### **Questioning**

Teknik questioning ramai dipakai di era tahun 90an pertengahan tahun 2000 dan sekarang pun sudah jarang digunakan

#### **On The Going**

Teknik ini yang saat ini sering dipakai

#### **Universal Truth**

Penjual : Tuhan itu ada kan?

Pembeli : Iya

Penjual : Bumi itu bulat kan?

Pembeli : Iya

Penjual : Matahari itu bulat kan?

Pembeli : Iya

Penjual : bisa minta waktunya sebentar ada yang ingin saya

tawarkan?

Pembeli : Iya

Pertanyaannya tidak nyambung jadi teknik ini sudah KUNO dan tidak dipakai lagi

### Questioning

Teknik ini sering dipakai oleh tele marketing Bank

CS : Selamat pagi pak, maaf betul dengan Bapak Ridwan ?

Nasabah : Iya betul

CS : Bapak nasabah bank BBN ?

Nasabah : Iya betul

CS : Bapak pemegang kartu debit silver ?

Nasabah : Iya betul

CS : Maaf bisa minta waktunya sebentar pak?

Nasabah : Iya silahkan

Akhirnya dia mau, tapi teknik ini juga sudah KUNO dan tidak dipakai lagi

### On The Going

Menanyakan hal yang sedang terjadi saat ini

Ridwan : Hai, dengan ihsan ya ?

Ihsan : Iya

Ridwan : Ihsan baru pulang kuliah?

Ihsan : Iya

Ridwan : Wah kayaknya hujan nih?

Ihsan : Iya

Ridwan : Bisa minta waktu sebentar sambil neduh?

Ihsan : Iya boleh

Teknik inilah yang sekarang sedang tren digunakan

### 4. Double Bind

Double bind adalah mengajukan 2 pilihan sehingga mau tidak mau orang akan memilih salah satu

### Contoh yang salah

Penjual : jadi atau tidak beli jaketnya mas?  
(jika pembeli diminta memilih jadi atau tidak maka kemungkinan besar dia akan memilih tidak)

### Contoh Yang Benar

Penjual : Jaketnya mau yang hitam atau coklat?  
Penjual : mau COD atau dikirim ?  
Penjual : transfernya mau ke BNI atau BCA ?  
Penjual : Ketemunya mau hari ini atau besok?

## 5. Sympatic Game

Sympatic game adalah mengulang kata-kata lawan bicara sehingga dia beranggapan kita simpatik padanya

### Contoh

Pembeli : Mas harga jaketnya berapa?  
Penjual : Oh harga jaketnya Rp 100.000 mas

## 6. Story Telling

Story telling adalah menceritakan sesuatu yang ada hubungannya dengan produk yang akan ditawarkan, berdasarkan riset pikiran manusia sulit menolak saat disuguhi cerita, orang selalu tertarik mendengarkan cerita. Itulah kenapa kitab-kitab suci Agama isinya sebagian besar adalah kisah/cerita

### Contoh

Ridwan : San pernah dengar cerita tentang Kang Randi, beliau di DO dari bangku kuliah kemudian dia bla.. Bla.. Bla.. Sekarang dia jadi salah satu orang terkaya di Bandung san.  
Ihsan : Wah hebat.. Saya juga ingin tuh kayak gitu  
Ridwan : ya, hari ini saya mau menyampaikan sebuah peluang bisnis bagus yang insya Allah bisa mengantarkanmu sukses seperti Kang Randi



## 7. Quotes Power

Quotes power adalah menggunakan kekuatan kata-kata seorang tokoh berpengaruh

Ridwan : San sekarang rencana mau kerja atau wirausaha?

Ihsan : mau kerja kayaknya

Ridwan : berbisnis lebih baik san, karena 9 dari 10 pintu rizki itu ada di wirausaha itu dikutip dari Hadits san (Sabda Nabi Muhammad saw)

## 7. Beberapa Tips

### a. Jualah produk digital

Menjual produk-produk digital seperti tema BBM, tema HP dll itu lebih mudah. Pembayaran pun bisa barter dengan pulsa. Kita tidak perlu mempacking barang, cukup memberikan link downloadnya saja. Pulsa nanti bisa kita pakai atau ditukar jadi uang ke jasa tukar pulsa yang amanah seperti Planet Token Hub 081 328 179 369 (SMS/WA), Planet Token bukan usaha milik saya, saya merekomendasikan karena saya salah satu pelanggannya. Masih ada lagi jasa-jasa tukar pulsa yang lain, tapi perlu hati-hati karena saya sendiri pernah ditipu sampai ratusan ribu rupiah. Contoh Cara Jualan :

X : Gan tema BBMnya berapaan?

Y : tema BBMnya Rp 25rb dapat 100 tema gan, mau bayar dgn pulsa atau via rek?

X : Dgn pulsa aja gan, dikirim kemana?

Y : dikirim ke no Simpati 081 321 123 231

X : ok..

Y : yupz pulsa udah masuk.. ini temanya klik aja

[www.bit.ly/100temaBBM](http://www.bit.ly/100temaBBM)



Kontak : Pin BBM 54bb9333

**7 Trik Rahasia  
BBM Marketing**

### **b. Jualah produk kebutuhan pengusaha**

Mencari penjual lebih mudah dari mencari pembeli, jika anda ingin dapat uang cepat jualah produk-produk yang dibutuhkan oleh para pebisnis seperti buku, tiket pelatihan, peluang – peluang usaha dll

### **c. Rutin berDoa dan berSedekah**

Sekeras apapun kita bekerja jika Allah swt Sang Pemilik Rizki tidak mengizinkan rizkiNya turun pada kita tetap saja usaha kita tidak membuahkan hasil. Jadi tidak hanya amalan fisik (bekerja) yang harus kita lakukan tapi juga kita harus melakukan amalan langit (beribadah, sedekah dan berdoa) sehingga kita bisa sukses rupiah juga sukses ruhiyah. Yang penting bukan banyaknya kita sedekah atau panjangnya kita berdoa tapi yang penting doa dan sedekah itu konsisten/istiqomah kita lakukan setiap hari, lebih bagus lagi kalau konsisten & besar jumlahnya

### **BONUS – BONUS**

- a. Rahasia Rp 7jt/hari [Klik Disini](#)
- b. The Power of Kepepet free edition [Klik Disini](#)