



Produk oleh : One Stop Nur Iman Enterprise

(IP 0306737 A)

PANDUAN MEMBINA KEDAI *ONLINE* CARA MUDAH **VERSI 1.0**



Diterbitkan oleh :

Siti Sarah Bt Mohd Fauzi & Suhaimi Bin Abdul Hamid



ISI KANDUNGAN

1. Pendahuluan	3
2. Cara membeli <i>Hosting</i> dan <i>Domain</i>	7
3. Cara <i>install</i> Kedai <i>Online</i>	11
4. Cara mengubah <i>File Permission</i>	18
5. Cara menambah Kategori dan Produk	21
6. Cara mengubah matawang (<i>currency</i>)	32
7. Cara mengubah halaman (<i>page</i>)	37
8. Cara menambah maklumat pembayaran	44
a. Pembayaran Melalui Bank Tempatan	44
b. Pembayaran Melalui <i>Money Order</i>	50
c. Pembayaran Melalui Paypal / Kredit Kad	53
d. Online Banking	55
9. Cara mengubah maklumat Kedai	56
10. Cara mengubah kos penghantaran (<i>Shipping</i>)	60
11. Cara mengubah <i>sidebox</i> dan <i>banner</i>	64
12. Cara <i>install</i> <i>Template</i>	71
13. Cara mengubah <i>Template</i>	79
14. Cara membuang (<i>remove</i>) perkataan di <i>main page</i>	86
a. Buang (<i>remove</i>) “Welcome Guest! Would you like to log yourself in?”	86
b. Buang (<i>remove</i>) “Sales Message Goes Here” atau “Tagline Here”	88
c. Buang (<i>remove</i>) “Congratulations! You have successfully.....”	101
15. Cara mengubah <i>Browser Title</i>	105
16. Cara mengubah <i>Page Title</i> dan <i>Footer Title</i>	107
17. Cara menambah <i>software</i> dan <i>add on</i>	112
18. Kaedah Pemasaran produk fizikal	119
19. Kisah Kejayaan Peniaga Online	129
20. Penutup	136



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

Diterbitkan oleh:

One Stop Nur Iman Enterprise

Email: emydin@gmail.com

Web: <http://iluvsuperstore.com>

Hak Cipta © 2010 oleh One Stop Nur Iman Enterprise (IP 0306737-A)
Cetakan Pertama 2010

Ilustrasi Kulit

One Stop Nur Iman Enterprise (IP 0306737-A)

Typography/Reka Bentuk

One Stop Nur Iman Enterprise (IP 0306737-A)

Hakcipta terpelihara

Tidak dibenarkan mengeluarkan ulang
mana-mana bahagian, artikel, ilustrasi,
isi kandungan buku ini, dalam apa-apa juga
bentuk dan dengan apa cara pun
sama ada secara elektronik, fotokopi,
mekanik, rakaman atau lain-lain,
sebelum mendapat kebenaran bertulis
daripada penerbit.

Perpustakaan Negara Malaysia – Data – Mengkatalog – dalam – Penerbitan
One Stop Nur Iman Enterprise (IP 0306737-A)
Membina Kedai *Online* Cara Mudah / One Stop Nur Iman Enterprise

Dicetak oleh

Adobe Acrobat Professional 7.0

Buku ini dihasilkan untuk memberi pengajaran dan menyalurkan maklumat umum mengenai subjek yang dibincangkan. Ia tidak boleh dianggap sebagai mengandungi nasihat kewangan atau konsultasi profesional. Strategi yang dibincangkan mungkin tidak sesuai untuk setiap individu dan tidak dijamin dapat menghasilkan kesan tertentu kepada semua pihak.

Pengarang serta penerbit tidak bertanggungjawab atas apa-apa risiko kehilangan, liabiliti, sama ada secara peribadi atau tidak, yang berlaku akibat penggunaan dan aplikasi kandungan buku ini, secara langsung ataupun tidak langsung.



PENDAHULUAN

Layari

<http://sistemkedaionline.co.tv>

untuk mendapatkan versi penuh dan
Berkualiti beserta bonus-bonus hebat produk
kami.

Harga Promosi RM20..

Harga Sebenar RM50...

Cepat dapatkan produk yang Hebat !



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

Ebook ini adalah versi percuma daripada versi yang sebenar yang mengandungi 138 muka surat.

Kami hanya menyediakan 20% sahaja daripada kandungan yang sebenar. Anda boleh menggunakan panduan ini untuk membina kedai online anda. Namun, kami tidak bertanggungjawab atas kesulitan anda untuk menguruskan website anda kerana kekurangan maklumat.

Jadi, anda dinasihatkan untuk mendapatkan versi penuh ebook ini di <http://sistemkedaionline.co.tv> bagi memastikan kedai online yang anda bina benar-benar mampu menghasilkan jualan kepada anda. Dalam tempoh beberapa bulan dari tarikh ini, pembeli ebook ini akan mendapat updated ebook ini dengan tambahan lebih banyak topik berkenaan:

- 1.Sumber-sumber dropshipping- menjual produk tanpa modal
- 2.Sumber-sumber pembekal barangan fizikal secara online
- 3.Software yang mampu menjadikan Kedai Online anda begitu hebat
4. Kaedah pemasaran yang lebih lengkap dan terbukti menghasilkan jualan.

Dan pelbagai projek-projek kedai online lagi..nantikan!!



Bagaimana buat duit dengan Kedai Online?

Assalamualaikum. Disini saya mahu kongsikan kepada anda bagaimana anda mampu membuat duit atau mengaut keuntungan dengan kedai online yang telah anda bina. Apa yang saya tulis ini adalah berdasarkan pengalaman dan pembacaan saya sepanjang melibatkan diri dalam bisnes *online*. Fokus utama saya adalah kedai *online* dan produk fizikal disamping menjual produk informasi berkenaan dengan pembinaan web dan pemasaran produk secara *online*.

Sedikit kisah bagaimana saya mula terlibat dengan bisnes *online*. Saya Puan Siti Sarah, menguruskan perniagaan internet secara sambilan dari rumah. Saya turut mengajar kelas-kelas tuisyen di Pusat Tuisyen dan juga mengajar *Home Tuition* bagi semua peringkat UPSR, PMR, dan SPM. Saya mengajar fokus kepada subjek Sains dan Matematik. Saya juga biasa mengajar kursus sehari atau dua hari secara individu kepada pelajar yang mahu belajar secara intensif pada hujung minggu terutama bagi subjek kritikal seperti Biologi, Kimia, Fizik dan Matematik Tambahan.

Permulaan saya terlibat dalam bisnes *online* ialah apabila saya mencuba mengiklan servis tuisyen saya di *website* <http://plazatuition.com>. Dengan hanya mendaftar sebagai *Full Member* (yuran RM30 seumur hidup) di *website* tersebut, saya menerima banyak panggilan telefon untuk tawaran mengajar *Home Tuition* dan Pusat Tuisyen sehingga terpaksa menolak beberapa tawaran atas keterbatasan masa. Kadar bayaran *Home Tuition* pula biasanya antara RM15-RM30 per jam. Agak berbaloi dengan usaha dan masa yang dilaburkan.

Setelah mendapati keberkesanan pengiklanan di internet, saya mula melibatkan diri dengan perniagaan ebay sehinggalah saya meninggalkan ebay untuk fokus produk saya kepada pasaran Malaysia. Saya juga mampu membina *website* sendiri dengan hanya belajar dari ebook sahaja dan juga berpandukan panduan yang diberikan oleh rakan-rakan yang terlibat dalam internet bisnes. Saya tidak pernah merasa rugi dengan membeli ebook yang dijual oleh internet *marketer* tempatan yang harganya tak sampai RM50, kerana apa yang saya dapat adalah kemahiran dan ilmu yang saya boleh gunakan sepanjang hayat dan saya boleh menjual pula servis saya dengan menggunakan kemahiran yang telah saya pelajari dari ebook tersebut pada harga jauh lebih menguntungkan dari ebook tersebut. Keuntungan jangka panjang, ILMU!



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

Bagaimana nak buat duit Dengan Kedai *Online*??

Saya senaraikan secara ringkas

1. Menjual produk tanpa modal?? Menjadi *dropshipping* bagi produk fizikal dan *affiliate* bagi produk digital. Sumber *dropshipping* Malaysia akan dibincangkan.
2. Sekiranya anda adalah peniaga di forum wanita melayu.com, ramai peniaga yang menawarkan *dropshipping* untuk anda memasarkan produk pada modal zero. Anda boleh bertanya disana sekiranya berminat untuk membuat *dropshipping*.
3. Jual produk anda, sama ada produk fizikal atau digital. Kelebihan *website* menggunakan *shopping cart* adalah anda boleh memasukkan seberapa banyak produk yang anda mahu, *unlimited*, berbanding *minisite* biasanya hanya beberapa produk sahaja. Keterangan produk pula boleh menggunakan *html codes* yang mana anda boleh masuk seberapa banyak gambar produk yang anda mahu dan boleh masukkan juga *flash* untuk gambar-gambar anda. Anda juga boleh masukkan *code-code javascript* seperti *pop up* untuk promosi ebook. Anda juga boleh bagi *downloadable product* secara percuma kepada pelawat kedai *online* anda. Cara berkesan untuk tarik trafik ke *website* anda.
4. Belajar sehingga mahir membina *website* dan anda boleh mengubah suai *template* sedia ada sehingga kedai anda kelihatan cantik, professional dan mampu meningkatkan jualan produk. Pada permulaan, anda mungkin mengambil masa sehingga 2 bulan bagi yang baru belajar buat *website* untuk benar-benar mahir. Setelah mahir, anda mampu menyiapkan sebuah *shopping cart* hanya dalam masa sehari (4 jam -10 jam) bergantung kepada kemahiran anda.
 - a. **Tawarkan servis membina *website shopping cart* secara *Online*.**
Caranya adalah dengan mempromosi di forum-forum dan web-web popular. Biasa harga upah sahaja RM100-RM500 bergantung kepada ciri-ciri *website* yang di inginkan dan bagaimana anda melakukan promosi untuk servis anda. Saya sendiri, pada permulaan menawarkan servis pada harga RM50 (untuk testimoni) kemudian meningkat kepada RM150 dan kini meningkat kepada RM350, tetapi dengan ciri-ciri servis yang dipertingkatkan dan ciri-ciri *website* yang canggih dan mampu menghasilkan jualan.
 - b. **Tawarkan servis membina *website shopping cart* secara *Offline*.**
Satu cara yang amat berkesan kerana banyak premis perniagaan memerlukan servis ini. Cuma, mereka tiada pendedahan atau tiada kemahiran dan tidak mempunyai masa yang mencukupi untuk menguruskan *website*. Jadi, anda perlu



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

tahu bagaimana cara untuk menawarkan servis anda secara *offline*. Saya akan bincangkan hal ini dengan lebih lanjut di bahagian promosi.

c. **Jual Website Shopping Cart Ready Made**

Anda bina sebuah *website shopping cart* menggunakan Zen Cart, siap dengan beli *domain name* dan *hostkan* di *hosting* anda.

Kos *hosting*, RM60 untuk 400 Mb *disk space* (1 kedai 20 Mb++), 1 *hosting* mampu memuatkan 20 *website Zen Cart* (kos RM60/RM20 = RM3), kalau beli *Mysql Database + addon domain* = RM15. Jadi kos *hosting* sahaja dalam sekitar RM20. *Domain* (*free*@RM5@RM30). Jadi kos *domain* dan *hosting* sekitar RM20 ke RM50.

Anda siapkan satu *website* dan terus jual. Katakan untuk percubaan, anda ambil modal satu RM20 atau RM25 untuk *domain* dan *hosting*, maka, anda boleh jual *website ready made* pada harga RM100 dan keatas. (RM75 adalah upah atas tenaga dan masa anda.

d. **Jual Website Shopping Cart Ready Made siap dengan produk MRR dan produk dropshipping.**

Konsepnya sama seperti diatas, anda siapkan sebuah *website* lengkap. Cuma tambahkan produk MRR dalam koleksi anda. Kalau anda beli Panduan Web Jualan daripada saya, anda mendapat hampir 100 produk MRR yang boleh dijual semula. Sekiranya, anda mendapat sumber *dropshipping* yang boleh dipercayai, anda juga boleh masukkan terus produk *dropshipping*. Pelanggan anda hanya perlu mempromosi sahaja *website* ini. Tak perlu ada produk. Tapi kos yang dikenakan mungkin lebih mahal kerana agak lama nak siapkan *website* ini. Mungkin harganya RM200 dan ke atas.



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

Tips Penting Sebelum Anda membina Kedai Online.

Perlu diingatkan bahawa, apabila anda mula menjual produk di internet, banyak urusan anda akan menggunakan bank sama ada untuk membayar atau membeli. Lebih dan amat-amat mudah untuk anda mempunyai Internet Banking. Iaitu sebarang urusan jual beli hanya dilakukan secara *online* sahaja. Anda boleh *download* panduan penting dibawah.

Panduan Bagaimana berurusniaga di Internet.

<http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/panduan-membeli-secara-online.pdf>

Panduan Mengelakkan Penipuan di Internet

<http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/internetscam.pdf>

Formula Memilh Produk

Ramai orang yang menjual di Internet, ramai yang mampu meraih keuntungan, tetapi terdapat ramai juga peniaga online yang menanggung kerugian kerana produk yang tidak laku di pasaran.

Apakah Formulanya?? Ya, Untuk memastikan produk anda laris dipasaran, produk anda mestilah mendapat permintaan yang tinggi dipasaran.

Produk yang mendapat permintaan tinggi biasanya juga produk yang diperlukan disebabkan isu-isu semasa dan pada masa-masa dan musim tertentu. Sebagai contoh, pada musim cuti sekolah, mungkin produk fizikal berkaitan perkahwinan akan mendapat sambutan kerana ramai orang mengadakan kenduri kahwin.

Anda juga boleh menjual produk berdasarkan minat anda. Sebagai contoh, sebagai seorang wanita anda minat terhadap produk berkaitan wanita, contohnya tudung rekaan terkini, handbag dan purse rekaan terkini. Anda juga boleh menjual produk berdasarkan minat anda. Atau pun sebagai seorang muslim, kita amat memerlukan Quran Terjemahan yang bertajwid, kini mendapat permintaan tinggi di pasaran. Anda juga boleh menjual produk seperti ini. Anda juga patut membuat kajian terhadap produk anda dan saingan terhadap produk anda. Anda boleh menggunakan google trends dengan klik ke <http://google.com/trends> untuk mengkaji permintaan produk di pasaran. Selain itu anda juga boleh menggunakan <http://google.com> dengan menggunakan fungsi *search* dengan menaip *keyword* anda dan melihat hasilnya.

Boleh jug baca info tambahan disini: <http://www.wangcyber.com/forum/teknik-pemasaran-internet/21284-tip-atasi-persaingan-kaji-kekuatan-pesaing.html>



CARA MEMBELI DOMAIN DAN HOSTING

Perkara utama sebelum membina kedai *online* adalah kita perlu mempunyai *domain* dan juga *hosting*. Banyak syarikat yang menawarkan hosting dan juga domain, dan kadang-kala harga juga pakej berbeza antara satu sama lain. (Rujuk senarai syarikat yang menawarkan hosting dan domain di bawah ini). Pastikan hosting anda, mempunyai fungsi **Fantastico**, untuk membolehkan E-Commerce (Zen Cart) diinstall pada *website* anda.

Antara syarikat yang menawarkan *hosting* dan *domain* :

1. <http://www.baitulbytes.com.my/>
2. <http://www.netkl.com/>

Bagaimana cara untuk kita membeli *hosting* dan juga *domain*?

1. Masuk ke *website* syarikat yang menawarkan *hosting* dan *domain*, sebagai contoh syarikat Baitulbytes.



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

- Pilih Plan/Pakej yang anda ingini, sebagai contoh saya memilih Plan S-Naufal. Klik pada S -Naufal.

Plan Name	Web Space	Bandwidth	Control Panel	Setup	Domain	Price
S-Naufal	150 MB	5 GB	cPanel + Fantastico	Free	Free	RM 10.00 /year
M-Naufal	300 MB	8 GB	cPanel + Fantastico	Free	Free	RM 55.00 /year
L-Naufal	500 MB	10 GB	cPanel + Fantastico	Free	Free	RM 65.00 /year
Aththoolibu (Student)	1 GB	13 GB	cPanel + Fantastico	Free	Free	RM 50.00 /year
S-Absyar	1 GB	-	-	-	-	-
M-Absyar	2 GB	-	-	-	-	-



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

3. Di ruangan Plan S – Naufal, klik “**Order Now**” sekiranya ingin memilih Plan tersebut.

Customer Support	
Ticket Support (Fully supported) / Email	✓
24/7 Server / Networking Monitoring	✓
File Transfer	
FTP Access	✓
Additional FTP Accounts	✓
Anonymous FTP Accounts	✓
Security Mechanism	
24/7 Monitoring	✓
Hardware Firewall Protection	✓
Anti-DDOS Protection	✓
Domain Management	
Domain Control Panel	✓
Any Domain Extensions	✓
Domain Parking	✗
Add-On Domain	✗
Domain Forwarding	✓
Domain Access with or without "www"	✓
Guarantee	
99% Network Uptime	✓
99% Server Uptime	✓
Purchase	
7 Day Money Back Guarantee	✓
Price / yearly	RM 10.00
Ready To Get Started?	ORDER NOW!

Klik di sini 



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

4. Seterusnya, di bahagian “**Product Configuration**”, pilih yang sesuai untuk anda.

I want Baitul Bytes Network to register a new domain for me. – Untuk anda yang ingin membeli *hosting* beserta *domain*.

I want to transfer my domain to Baitul Bytes Network – Untuk anda yang ingin membeli *hosting* sahaja.

Shopping Cart

[Shopping Cart](#)

Product Configuration

The product/service you have chosen requires a domain name so please enter your domain name selection from below.

I want Baitul Bytes Network to register a new domain for me.
 I want to transfer my domain to Baitul Bytes Network
 I will update my nameservers on an existing domain Or I will register a new domain.

www. .com v

Powered by [WHMCompleteSolution](#)

5. Sekiranya anda ingin membeli domain melalui syarikat ini, masukkan nama *domain* yang anda kehendaki di ruangan yang disediakan, kemudian klik “**Click to Continue >>**”

www. .com v

Powered by [WHMCompleteSolution](#)

6. Seterusnya, anda akan dibawa ke halaman (*page*) pembayaran untuk melakukan bayaran atas pembelian anda. SELESAI.



CARA *INSTALL* KEDAI *ONLINE*

Setelah anda memperolehi nama *domain* dan juga *hosting*, langkah seterusnya adalah anda perlu *install E-Commerce* ke *website* anda.

1. *Log in* ke akaun **cpanel** anda. *Link* ke akaun **cpanel** anda adalah nama *domain* anda diikuti **/cpanel**. Sebagai contoh akaun **cpanel** saya adalah www.plazaniaga.info/cpanel. Masukkan *username* dan *password* yang diberi oleh pihak *hosting* untuk memasuki akaun **cpanel** anda.





MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

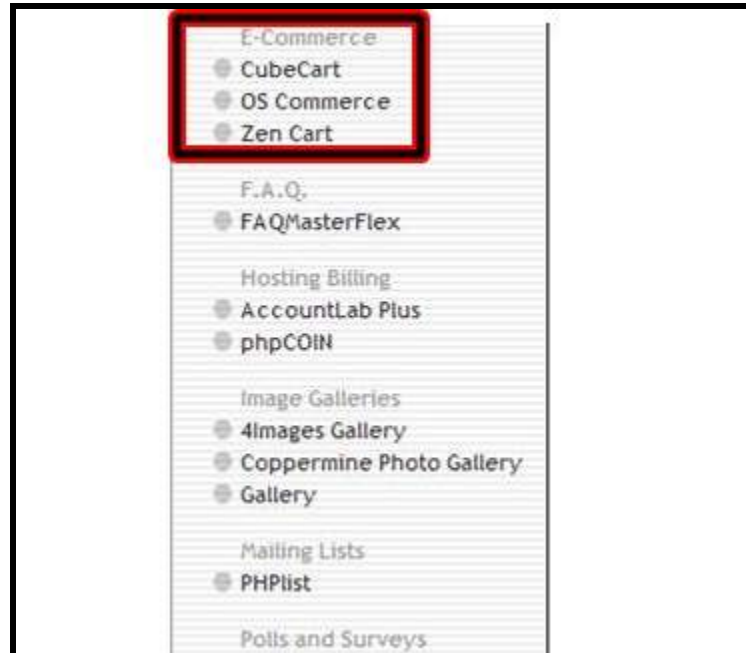
2. Dalam akaun **cpanel** anda, klik pada *button* “**Fantastico De Luxe**” (atau **Sofaculous** bagi sesetengah **cpanel**)





MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

3. Di dalam *file Fantastico De Luxe*, cari bahagian “Ecommerce” dan klik pada “Zen Cart”





MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

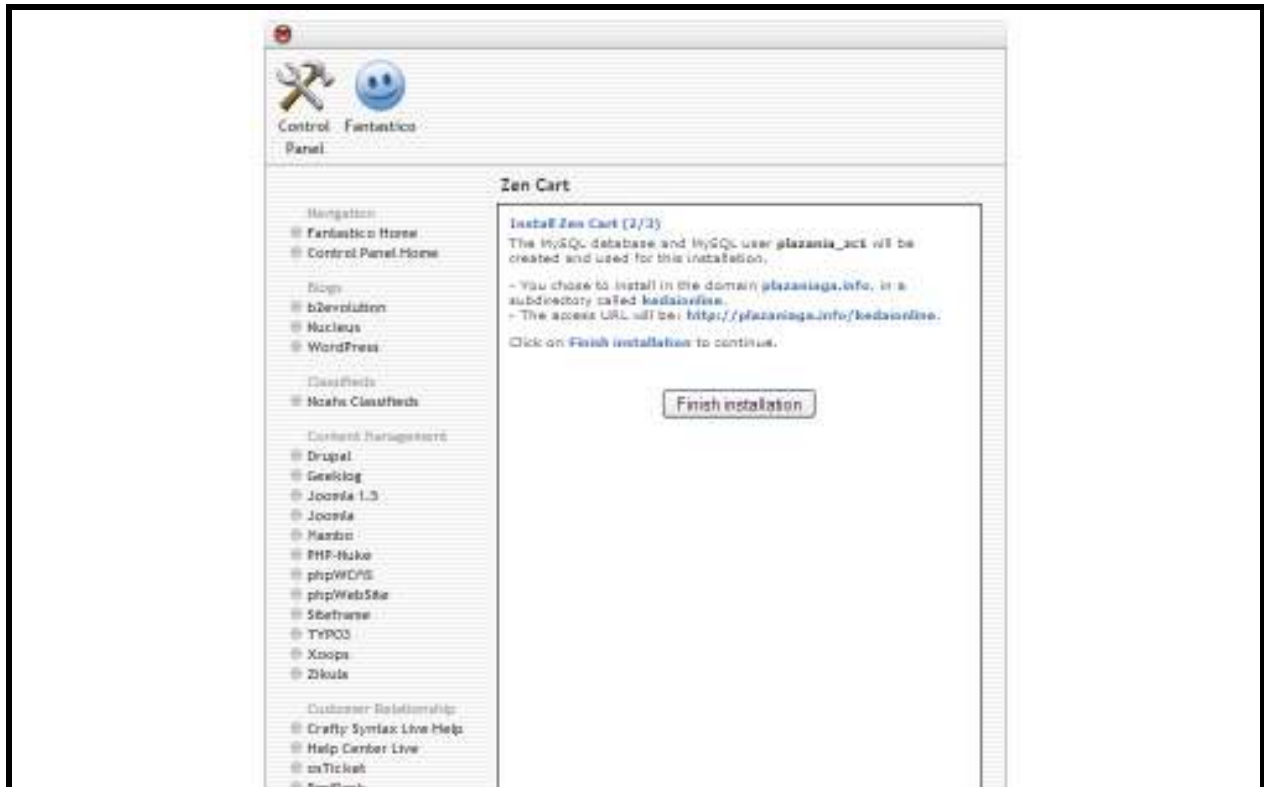
4. Klik pada “**new installation**” dan isikan maklumat kedai anda.

- ▶ Pastikan *username* dan *password* tidak mudah diteka, tetapi anda mesti menyimpan maklumat tersebut dengan selamat .
- ▶ Jika anda ingin *install* pada subdomain, tuliskan nama subdomain pada ruangan kotak “**install in directory**”. Sebagai contoh saya ingin menamakan subdomain saya **kedaionline** dan *domain* saya ialah **www.plazaniaga.info** maka alamat subdomain tersebut ialah www.plazaniaga.info/kedaionline



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

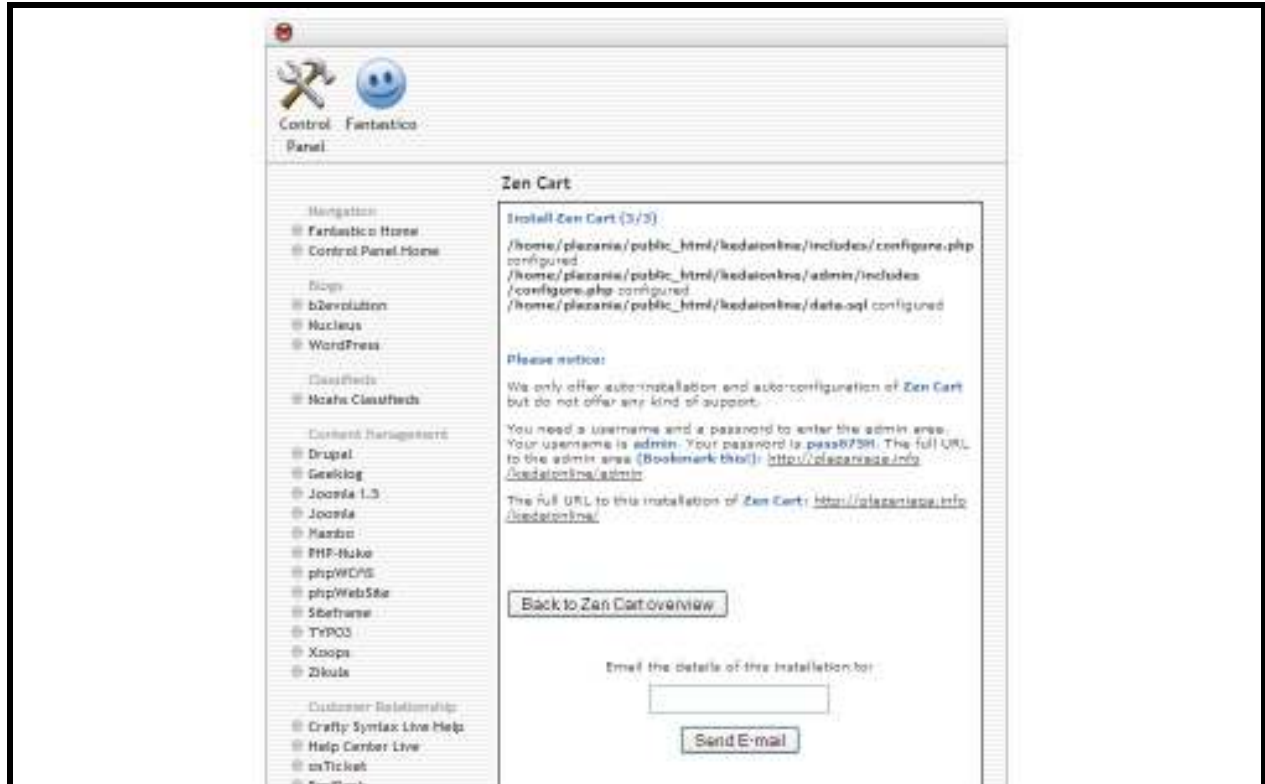
7. Klik “Finish installation”



Anda akan diberi *link website* anda dan *link* ke bahagian **admin area**



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH



Anda akan mendapat maklumat seperti ini selepas selesai *install Zen Cart*

We only offer auto-installation and auto-configuration of Zen Cart but do not offer any kind of support.

You need a username and a password to enter the admin area. Your username is admin. Your password is pass675H. The full URL to the admin area (Bookmark this!): <http://plazaniaga.info/kedaionline/admin>

The full URL to this installation of Zen Cart: <http://plazaniaga.info/kedaionline/>



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

8. Ini adalah *website* anda selepas selesai *install Zen Cart*





KAEDAH PEMASARAN PRODUK FIZIKAL

Ramai orang yang membina kedai *online*, tetapi tidak tahu cara untuk memasarkan kedai *online* mereka. Inilah kesilapan terbesar pemilik kedai *online*. Membina kedai *online* adalah satu langkah dari banyak langkah untuk memastikan *website* anda benar-benar menghasilkan jualan.

Pemasaran adalah aspek paling penting dalam penjualan *online*. Saya mempunyai beberapa orang pelanggan yang mengupah saya membina kedai *online*, pada awalnya ada beberapa orang yang berminat dengan produk beliau, tetapi akhirnya *website* amat kekurangan pelanggan. Apabila diteliti, beliau langsung tidak melakukan apa-apa promosi. Ini adalah perkara yang wajib dilakukan setelah anda siap membina kedai *online* anda.

Webinar Raja Kamil

Bagi sesiapa yang tidak dapat menyertai Seminar Raja Kamil. Di sini kami bagi beberapa tips yang beliau kongsi semasa seminar tersebut.

- i. **Buat Pre Launch Produk di Forum**
 - a. Hal ini penting bagi menarik lebih ramai pembeli kerana kita menawarkan harga yang lebih murah daripada harga sebenar
 - b. Penting juga kerana bayaran yang kita terima semasa pre launch produk, dapat digunakan untuk menampung kos pengiklanan dan juga kos-kos *design minisite* atau *website* kita.
- ii. **Promosi menggunakan Signature di Forum**
 - a. Kebanyakan forum membenarkan anda meletak **signature**. Di situ anda boleh meletakkan maklumat produk anda sebagai salah satu cara untuk mengiklan.
- iii. **Mempunyai senarai Mailing List**
 - a. Anda perlu belajar mempunyai **mailing list** dari sekarang kerana itulah sumber pengiklanan termurah untuk anda memasarkan sebarang produk
- iv. **Promosi di Blog**
 - a. Anda juga perlu belajar membina blog serta mempromos blog anda supaya mempunyai ramai pelawat dan trafik. Dengan itu mudah bagi anda untuk mempromosi produk-produk anda sendiri secara percuma. Blog adalah salah



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

satu bentuk *website* yang mudah mendapatkan trafik yang tinggi dan mudah mendapat *ranking* yang baik di enjin pencarian seperti google.com.

Sebagai bonus untuk anda yang tidak dapat menghadiri seminar ini saya berikan *link* untuk ebook bagaimana menarik trafik dan bagaimana mahu menjadikan *website* serta produk anda benar-benar menguntungkan.

Bonus Untuk Anda

Kami memohon maaf kerana tidak dapat menyertakan rakaman seminar Raja Kamil. Terdapat beberapa masalah teknikal pada webinar tersebut yang menyebabkan rakaman tersebut tidak dapat diberi kepada anda. Sebagai ganjaran kami berikan ebook di bawah untuk rujukan anda dalam mempromosi website dan produk anda.

Klik pada link di bawah:

Ebook Panduan Membeli belah secara *online* (sesuai diberi kepada pelanggan)

<http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/panduan-membeli-secara-online.pdf>

Ebook Panduan mengelakkan penipuan di Internet (sesuai diberi kepada pelanggan)

<http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/internet scam.pdf>

Ebook Panduan Menggunakan Social Bookmarking

<http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/panduansocialbookmarking.pdf>

Ebook Bagaimana menarik trafik ke website anda

http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/panduantrafik_mrr.zip

Ebook bagaimana usahawan tempatan Berjaya menjual produk mereka

<http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/rahsiausahawaninternet.zip>



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

Ebook bagaimana melakukan Pengiklanan secara berkesan

<http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/iklanberkesan.zip>

Ebook Bagaimana Promosi menggunakan You Tube

<http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/rahsiadominasiyoutube.zip>

Ebook Idea-Idea Bisnes Online dan Offline

<http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/40rahsiabisnes.zip>

Kaedah Pemasaran Produk Fizikal

Secara ringkasnya saya senaraikan disini. Beberapa cara yang ada :

1. Manfaatkan semua produk MRR yang telah saya berikan bonus khas untuk pelanggan Panduan Web Jualan. Produk MRR untuk menarik trafik dan menambahkan jualan produk anda sangat banyak untuk digunakan.
2. Forum-forum popular menjual Produk Fizikal
3. Guna sumber trafik percuma dan semulajadi-SEO untuk web
4. Hantar ke website pengiklanan percuma
5. Hantar Website Anda Ke Website-website directory- 88db
6. Laman lelongan Popular - Cth: ebay.com dan lelong.com
7. Kumpul Mailing List-Senarai Pelanggan
8. Pemasaran Melalui Youtube
9. Pemasaran Melalui Twitter, Facebook dan *social website* yg lain
10. Pemasaran Offline-edaran broucher, pasang banner di kedai-kedai dan khidmat sms
11. Buat ebook percuma berkenaan produk yang dijual
12. Buat blogspot berkenaan produk-fokus niche, sebagai contoh menjual madu, buat blogspot khas mengenai kelebihan madu dan khasiat madu, cara gunakan madu asli untuk rawatan penyakit.

Forum Popular manakah sesuai untuk menjual produk fizikal?

Apabila anda menyertai mana-mana forum, anda perlu lah menjadi ahli forum yang baik. Bina kredibiliti di forum yang anda sertai, yang paling penting bina kepercayaan dan keyakinan ahli



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

forum yang lain terhadap anda. Anda perlu berhati-hati terutama apabila baru sahaja menyertai forum. Perhatikan peraturan dan topik perbincangan di sesebuah forum.

Menyertai forum adalah cara yang paling pantas untuk mendapat kepercayaan pelanggan. Berdasarkan pengalaman saya, setakat ini forum <http://wanitamelayu.com> adalah yang terbaik untuk pasaran produk fizikal anda. Disitu anda boleh memilih mana-mana Plaza untuk disertai, sebagai contoh anda boleh mendaftar sebagai peniaga dengan Plaza Rafflessia <http://www.wanitamelayu.com/forum/showthread.php?t=18906>

Cara paling mudah dan cepat untuk mendapatkan pelanggan adalah melalui forum. Tidak perlu buat SEO pun, anda boleh memperolehi pelanggan disini, sekiranya anda benar-benar jujur dan ikhlas berniaga. Disini juga terdapat banyak sumber rujukan untuk anda mengenai cara untuk menjual produk fizikal.

Forum-forum yang lain :

<http://wangcyber.com>

<http://carigold.com/forum>

<http://pekanrabu.biz>

<http://wanitaniaga.com/forum>

<http://nogold.com>

<http://putera.com>

<http://mesra.net>

<http://jombincang.com>

dan banyak lagi forum yang lain. Tapi, setakat yang saya sudah libatkan diri, forum berbahasa melayu yang baik respons dari ahli-ahlinya adalah wangcyber.com, wanitamelayu.com, carigold.com. Mudah dan banyak pelanggan untuk berjual beli. Terpulang kepada anda untuk memilih yang mana satu.

Gunakan Forum Signature

Letakkan link *website* anda di bahagian forum signature. Kemudian sertai post-post yang menarik / hot kerana post ini mendapat pembaca yang tinggi sekaligus membantu menarik trafik ke laman web ini melalui link website anda.



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

Iklan Di WangCyber.Com

Forum www.wangcyber.com ialah tempat di mana ramai *internet marketer* baru dan lama berforum. Anda boleh menempah iklan di sini cuma RM21 per minggu. Trafik yang diterima juga boleh tahan. Gunakan banner 180x60 yang disediakan untuk anda.

Saya merupakan ahli premium forum WangCyber. Sebagai ahli premium-kadar sewaan dalam seminggu RM7 iklan banner atau RM3 seminggu untuk iklan sticky (anda boleh email saya emydin@gmail.com jika berminat.)

Di carigold.com/forum iklan sticky hanya RM16 seminggu. Anda boleh hubungi admin mereka untuk meletak iklan.

Bagaimana Mendapatkan sumber trafik percuma??

Cara yang paling mudah untuk mendapatkan trafik percuma ke *website* anda ialah dengan menggunakan SEO. Tetapi perlu diingatkan, cara ini perlu kan masa untuk anda faham dan aplikasikan. Ada banyak sumber percuma untuk anda baca bagaimana mendapat kedudukan 10 teratas di enjin carian google.

"Perbaiki Kedudukan Laman Web Anda di dalam **Senarai Enjin Carian** dengan **Strategi Optimasi SEO** Supaya Anda Boleh Menjana Wang Besar dengan Mudah & Pantas!"

Saya akan memberi beberapa Ebook pada anda tentang kaedah menarik trafik. Disini saya tidak akan bercerita panjang mengenai SEO. Yang paling penting anda perlu tahu adalah hampir 80% orang yang mencari sesuatu di internet akan mencari keyword mereka menggunakan Google, Yahoo, Msn atau mana-mana enjin carian.

Anda boleh download report percuma tentang seo di website ini: <http://belajar-seo.co.tv>



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

Hantar ke website pengiklanan percuma Iklan Classified

Anda boleh mempromosikan di laman web classified secara percuma atau berbayar. Saya mencadangkan anda menempah iklan **Hot Ads / Iklan Panas** untuk mendapat lebih respon dan trafik. Iklan Hot Ads / Iklan Panas cuma RM10 - RM15 sebulan. Berikut adalah beberapa senarai laman web classified

- <http://iklanpercuma.com>
- <http://freeiklan.com>
- <http://iklanfree.com>
- <http://iklaniaga.com>
- <http://bestiklan.com>
- <http://iklan101.com>

Iklan di Classified.Cari.Com.My

Anda boleh menempah iklan Red Ads di <http://classified.cari.com.my> pada harga minimum RM4 seminggu. Laman web ini adalah termasuk dalam top10 laman web popular di Malaysia. Caranya ialah

1. Daftar sebagai ahli
2. Post iklan percuma
3. Tempah iklan Red Ads

Gunakan Email Signature

Letakkan link laman web di bahagian email signature anda. Setiap email yang anda hantar kepada rakan secara tidak langsung anda mempromosikan laman web anda.

Iklan Di Blog

Jika anda memiliki blog, letakkan banner yang disediakan ke *sidebar* atau *header* blog anda. Anda juga boleh tempah ruang iklan di blog-blog popular.



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

PPC Menggunakan Google AdWords

Jika anda tahu menggunakan **Google AdWords**, anda boleh gunakan sample iklan di bawah

<p>Buat Duit Dari Rumah Ketahuhi Cara Paling Senang Buat Duit Dari Rumah Melalui Web Jualan www.PanduanWeb-Advance.Com</p>	<p>Komputer Lombong Emas Jadikan Komputer Buruk Anda Sebagai Lombong Emas. Menguntungkan! www.PanduanWeb-Advance.Com</p>
<p>Memulakan Bisnes Internet Mulakan Bisnes Internet Anda. Bina Web Jualan Sekarang Juga www.PanduanWeb-Advance.Com</p>	<p>Ingin Cari Duit Mudah? Ketahuhi Cara Paling Senang Cari Duit Internet Melalui Web Jualan www.PanduanWeb-Advance.Com</p>

Email Marketing

Bagi yang serius ingin berniaga di internet, Mailing list sangat penting. Cara paling mudah untuk berinteraksi dengan pelanggan anda secara konsisten.

Jika anda mempunyai *list* sendiri, anda boleh hantarkan follow-up email kepada *list* anda. Untuk lebih efektif menggunakan cara promosi ini, hadiahkan bonus kepada *list* anda jika mereka telah membuat pembelian melalui *link* anda. Cara *email marketing* adalah pilihan ramai *super affiliate* kerana ia lebih berkesan berbanding cara lain. Ikut langkah berikut untuk mengembangkan *list* anda.

1. Cipta landing page dan pasang borang opt-in. Kemudian hadiahkan ebook-ebook percuma kepada pelawat untuk menarik mereka mengisi borang opt-in anda.
2. Promosikan landing page anda
3. Selepas list anda berkembang sekurang-kurangnya 1000 email, mulakan kempen promosi PanduanWeb Advance



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

4. Caranya, hantar email follow up pertama dengan memperkenalkan produk PanduanWeb, kemudian email kedua ialah kelebihan-kelebihan, dan email ketiga ialah bonus-bonus jika mereka membeli melalui link anda. Cara ini sangat efektif, anda harus mencubanya.

Download ebook disini panduan menggunakan autoresponder percuma.

http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/panduan_free_autoresponder.pdf

Laman lelongan Popular - Cth: ebay.com dan Iklan di lelong.com.my

1. Anda juga boleh mendaftar secara percuma di ebay.com.my dan jual produk anda secara percuma dan anda juga boleh daftar percuma di lelong.com.my.
2. Berdasarkan pengalaman saya ebay.com.my adalah laman web jual beli yang sangat baik terutama untuk produk fizikal. Saya mampu meraih jualan die bay.com hanya setelah 3 hari mendaftar disana. Dalam tempoh 2 minggu pertama, saya mampu meraih keuntungan sebanyak RM100. Jumlah yang dikira berjaya untuk yang baru menceburi bidang ini. Keuntungan pertama dari berniaga *online*. Satu kaedah pemasaran yang percuma dan berkesan. Begitu juga di lelong.com.my, anda boleh mendaftar secara percuma dan boleh senaraikan produk anda disana.
3. Apa yang perlu anda lakukan ialah anda perlu membaca ebook yang berkaitan bagi mengetahui selok belok bagaimana melariskan jualan anda di kedua-dua laman lelongan popular ini. Tanpa ilmu anda sukar untuk mendapatkan jualan disana walaupun beribu-ribu rakyat Malaysia mendapat keuntungan dari kedua-dua *website* ini.
4. Anda boleh dapatkan sumber percuma untuk belajar berniaga di ebay dengan menyertai perbincangan di forum wangcyber.com. Sangat banyak ilmu yang berguna yang anda boleh dapatkan disini

Klik Sini <http://www.wangcyber.com/forum/ebay/>

5. Saya juga akan beri pada anda beberapa buah ebook yang dihasilkan oleh Saudara Eruwan Gerry berkenaan cara berniaga di lelong.com.my dan ebay.com.my

Senarai ebook untuk didownload :

Ebook Panduan Berniaga di Ebay.

<http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/ebayebooks.zip>

Ebook Panduan Berniaga di Lelong.com

<http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/transaksihebat.pdf>

http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/koleksi_2007.zip



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

6. Anda boleh mempromosikan produk di laman web ini di <http://lelong.com.my>. Laman web ini mendapat pelawat unik melebihi 30 ribu dalam sehari. Oleh itu anda bakal mendapat trafik tinggi. Daftar sebagai ahli di lelong kemudian top-up akaun anda RM21 dan tempah iklan Teks / banner bersaiz 130x30 di bahagian Item Listing. Harga iklan minimum RM21 seminggu sahaja. Jika anda menempah iklan teks/banner 130x30 di muka hadapan laman web lelong, harga yang anda perlu bayar ialah RM35 minimum.

Pemasaran Secara Offline

Anda boleh mempromosikan *website* anda secara *offline*. Salah satu caranya ialah dengan mengedarkan brouchere/flyers/risalah di kedai-kedai, Stesen Minyak, Pejabat-pejabat, IPT, surau dan masjid dan juga di ekspo-ekspo untuk promosikan produk, website dan servis anda. Anda boleh mulakan dengan kos serendah RM10.

Sekiranya anda perlukan, kami ada contoh brouchere yang diedarkan secara offline.

Anda juga boleh meletak flyers tersebut di kedai-kedai dengan memberikan sedikit bayaran kepada pemilik kedai tersebut.

Anda juga boleh berjumpa secara *personal* dengan pemilik-pemilik kedai untuk mempromosikan servis kedai online anda. Kami ada pengalaman menggunakan kaedah ini. Kami ada contoh **kertas kerja** untuk mempromosikan servis kedai online kepada pemilik kedai. **Sekiranya berminat, khas untuk pembeli kami, anda boleh menghantar email kepada kami bagi mendapatkan kertas kerja tersebut.**

Anda juga boleh mengadakan join venture (JV) dengan pemilik kedai dengan melakukan projek *win-win situation*. Sebagai contoh, anda dibenarkan meletak banner/banting di kedai tersebut untuk mempromosi *website* anda, dan anda pula mempromosi produk/kedai mereka secara online.

Boleh gunakan bahan-bahan disini sebagai rujukan untuk anda:

<http://iluvsuperstore.com/rahsiatrafik/40rahsiabisnes.zip>



[Menjana Trafik ke Laman Web Secara Percuma dan White Hat](#)

Dipetik daripada: <http://www.internetmelayu.com/blog/2009/08/18/menjana-trafik-ke-laman-web-secara-percuma-dan-white-hat/>

Bagi sesiapa yang mempunyai laman web atau blog di internet, sudah pasti perkara yang paling penting ialah untuk menjanakan trafik – iaitu untuk menambahkan bilangan pengunjung ke laman web atau blog kita.

Anda mungkin mempunyai laman web tercantik di dunia, dengan grafik flash dan special effects yang memukau dan terkini tetapi jika tiada orang yang mengunjungi laman web anda, maka laman web tersebut akan terkapar-kapar keseorangan di lautan internet yang luas.

Hantar Artikel ke Direktori Artikel ([Pemasaran Artikel](#))

Salah satu cara yang paling asas, yang mungkin anda sudah tahu, ialah menjanakan trafik melalui penulisan artikel dan menghantarnya ke direktori artikel seperti ezinearticles.com dan goarticles.com. Ini juga dikenali sebagai pemasaran artikel, pemasaran rencana atau ‘article marketing’.

Saya akui, memang saya MALAS nak tulis artikel untuk diletakkan pada direktori artikel tetapi disebabkan ia adalah yang paling mudah dan percuma untuk dilaksanakan, saya memaksa juga diri untuk menulis 1-2 artikel setiap hari.

Ye, memang mudah untuk menggunakan PPC untuk menjanakan trafik tetapi kos membayar untuk PPC agak mahal. Saya pernah kerugian beribu-ribu ringgit semasa tengah bereksperimen dengan PPC.

Setelah lama meninggalkan penulisan artikel untuk direktori, saya telah menetapkan sebulan yang lalu untuk setiap minggu hantar ke direktori artikel. Hasilnya, saya dapat platinum author status di ezinearticles.com tanpa perlu bayar apa-apa pun. Alhamdulillah.

Hantar Video ke Youtube dan Seumpamanya (Pemasaran Youtube)

Okay, yang ini saya akui saya pernah ambil video orang lain dari Youtube dan upload balik sebagai video saya. Saya akui, akaun Youtube saya pernah kena ban kerana kegiatan ini. Jadi saya tak galakkan anda ambil video orang lain dan uploadkan kerana:

- masalah video copyright
- kalau tak ada copyright pun, pemilik video boleh report ke Youtube dan anda akan kena ban juga.



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

- Youtube kini adalah milik Google. Maka jika anda ada buat hal pada Youtube sampai kena ban, takut akaun Adsense anda pun terjejas sekali. Jadi berhati-hati!

Saya sarankan anda download Camtasia Studio trial 30-hari (<http://techsmith.com/download/trials.asp>).

Baca dulu tutorial cara menggunakan Camtasia Studio dan faham betul-betul sebelum anda install. FAQ Camtasia di sini: <http://www.techsmith.com/learn/camtasia/getting-started>

Sebelum anda install Camtasia, rancang dulu untuk rakam apa. Kalau boleh, biar ada 4-5 idea untuk anda rakam dengan Camtasia. Bila dah rancang benar-benar, barulah anda install Camtasia 30-hari trial tu. Sebab nanti, kalau anda tak plan dulu, nanti dalam anda asyik-asyik berfikir nak buat video tentang apa, versi trial anda expired pula!

Katakan anda ada salespage yang menjual ebook cara membina blog, misalnya ebook Zul Smartusaha ([Pakej Kit Blogger](#)). Anda boleh rakamkan screenshot salespage anda dan beri keterangan tentang faedah-faedah membeli ebook tersebut. Anda juga boleh tunjuk cara anda bina blog berdasarkan maklumat pada ebook tersebut.

Kalau anda tak suka nak ambil screenshot laman web, anda boleh juga buat dulu presentation dengan Microsoft Powerpoint atau OpenOffice.org Impress (percuma di openoffice.org).

Selepas itu, anda rakam saja screen yang ada presentation tersebut. Cara ini senang kerana anda tak perlu nak edit masuk text (perkataan) di dalam video tersebut dan senang nak kawal kandungan video.

Artikel dalam bentuk Video ([Pemasaran Artikel Video](#))

Anda boleh juga bina artikel video (video article), di mana anda bina slideshow berbentuk text (huruf/perkataan) dan rakamkan. Artikel video tersebut mungkin tentang perkhidmatan yang anda beri atau tentang produk yang anda jualkan pada laman web. Pada hujung video tersebut anda link ke laman web anda.

Sebagai contoh, anda mempunyai laman web tentang joran atau memancing. Anda bina satu artikel video yang menceritakan tentang keseronokkan berjoran. Kemudian anda link ke laman web anda yang menjual ebook tentang joran ataupun produk affiliate seperti peralatan memancing.

Cara ini saya belum test lagi tapi rasanya tak lama lagi saya akan cuba. Saya lihat terdapat juga IM luar negara sudah mempraktikkannya.



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

Laman Facebook dan Twitter (Facebook and Twitter Marketing)

Jika anda mempunyai produk sendiri, anda boleh cuba promosikannya melalui Facebook dan Twitter. Sebenarnya, sebelum anda ada produk untuk dijual, anda patut buka saja akaun di Facebook dan Twitter, kumpulkan dulu pengikut (followers). Tulis sesuatu yang berfaedah setiap minggu ke, kalau tak dapat setiap hari.

Bila anda sudah menggunakan Facebook dan Twitter untuk beberapa bulan, anda sudah pasti mengumpul ramai 'kawan' dan 'followers'. Jika anda ingin melancarkan produk baru, anda hanya perlu hantar mesej saja kepada mereka. Saya pernah membuat jualan yang agak baik dengan cara ini, tanpa menggunakan autoresponder. Jimat wang! Oh ye, tapi jangan SPAM yer ... dan jangan selalu sangat buat promosi jualan sebab nanti orang pun dah lali ...

Kesimpulan:

Sebenarnya terdapat banyak cara untuk menjanakan trafik ke laman web atau blog tanpa membayar untuk PPC seperti Adwords dan YSM. Jika bajet anda rendah dan anda mempunyai masa terluang, anda boleh cuba teknik-teknik yang disarankan diatas.

Semoga berjaya dapatkan trafik yang ramai! Dan pastikan ia secara 'bertopi putih'



Banyak lagi kaedah pemasaran...

Terdapat banyak lagi kaedah pemasaran, yang penting anda perlu mencuba seberapa banyak yang boleh dan lakukan sehabis baik.

Saya bukan lah orang yang pakar tentang pemasaran kerana saya juga masih belajar lagi teknik-teknik pemasaran. Tetapi, saya amat menyarankan anda membaca perbincangan di forum wangcyber.com mengenai kaedah pemasaran *online*. Sangat banyak informasi berguna disini.

Saya suka membaca forum wang cyber kerana banyak ilmu yang saya dapat di forum tersebut. Anda juga patut menyertai secara aktif di forum ini. Bonus untuk anda, anda juga mudah mendapat pelanggan dari forum ini sekiranya anda mampu menjadi ahli forum yang baik.

<http://www.wangcyber.com/forum/teknik-pemasaran-internet/>

<http://www.wangcyber.com/forum/tips-and-panduan/>

Download Ebook Menarik Trafik Ke Website anda Disini

Bagaimana Menggunakan Website Social Bookmarking untuk menarik trafik ke website anda.

<http://iluvsuperstore.com/trafikgunasocialbookmark.pdf>

Bagaimana Guna Seo Cara Mudah

<http://iluvsuperstore.com/belajarseomudah.pdf>

Belajar Cpanel disini

<http://iluvsuperstore.com/cPanel.exe>



Kisah Kejayaan Peniaga Produk Fizikal Secara Online



Pengalaman ini diceritakan sendiri oleh Puan Noor Hafizah.

Nama saya ialah Noor Hafizah Ariffin dan berumur 28 tahun serta sudah berkahwin. Sebelum memulakan perniagaan secara online sepenuh masa, saya bekerja sebagai Jurutera Elektrik selama hampir 2 tahun selepas mendapat ijazah dalam Kejuruteraan Elektrik dan Elektronik dari salah sebuah universiti di Jepun.

Semasa tinggal di Jepun, saya amat suka membeli-belah secara online. Anda boleh membeli-belah 'apa saja' dari pakaian sehinggalah kereta secara online. Sebagai negara maju, Jepun menyediakan customer service yang amat cekap. Dari sinilah timbul idea untuk menjalankan perniagaan secara online setelah mendapati Malaysia amat kurang menawarkan perniagaan secara online.

Pada masa ini, saya menjual barangan berjenama yang original seperti beg tangan, wallet/purse, sunglasses, aksesori dan perfumes. Anda boleh jumpa kedai saya di wanitamelayu.com iaitu '[GB's Boutique by goodbargain](http://www.primochic.com)' atau lawati laman web <http://www.primochic.com>. Anda juga boleh hubungi saya di nombor 017-3570029 atau email: feeza@primochic.com. Buat masa ini, saya menjual barangan secara terus kepada pelanggan dan kepada peniaga secara borong dan dropshipping.

Sekiranya anda mahu memulakan perniagaan secara online atau offline, sesungguhnya ia memerlukan tahap pengorbanan yang amat tinggi. Keuntungan setiap bulan adalah berbeza-beza



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

dan secara puratanya saya mampu meraih keuntungan antara RM3000-RM5000 setiap bulan.

Sebagai peniaga, anda perlu berfikir secara kreatif untuk menarik pelanggan kerana amat ramai competitors di luar sana. Sungguhpun ramai competitors dan ada sesetengah mereka yang menjual barang yang sama, keyakinan diri amat perlu. In fact, penghalang kepada kemajuan diri adalah diri anda sendiri. Jangan pedulikan apa orang lain kata. Hanya fokuskan apa yang anda mahu dalam hidup. Even though it's 'not easy', just do your current best.

Sekiranya anda mahu menceburi perniagaan online, tips yang amat berguna dan juga digunakan oleh saya selama ini ialah, 'consider all the cost'. Perniagaan online amat memerlukan laman web dan sebagai langkah permulaan, saya memulakan perniagaan online dari free blog websites seperti blogger.com, wordpress.com dan sebagainya.. Setelah itu, anda boleh upgrade nama blog kepada domain sendiri dengan kos yang amat rendah(hanya \$10 setahun di blogger.com). Jika anda mempunyai modal yang lebih, anda boleh mengupah website designer untuk membuat laman web yang canggih. Bagi saya, tak perlu laman web yang canggih dan fancy sekiranya anda tidak berjaya menjual produk kepada pelanggan.

Menjual seberapa banyak mungkin hendaklah diberikan fokus utama. Sasarkan target jualan anda setiap bulan sebagai contoh; RM10,000 pada bulan December 2009. Letakkan target jualan di tempat yang anda mudah nampak seperti print out di atas kertas dan tampal di dinding bilik tidur. Ataupun anda boleh lekatkan 'post-it' note di atas screen computer. Anda boleh lakukan apa jua cara yang ada suka asalkan ianya membantu motivasi diri anda.

Perniagaan online dan fizikal amatlah berbeza sama sekali. Melalui online, pelanggan hanya boleh melihat barangan melalui gambar yang disediakan. Oleh itu, gambar produk yang hendak dipamerkan mestilah jelas dan terang. Ambil gambar dari pelbagai sudut dan jelaskan kelebihan produk anda secara detail.

Pemilihan produk yang hendak dijual juga hendaklah berdasarkan demand, bukannya atas 'syok sendiri'. Bagaimana hendak tahu ada 'high demand' atau tidak? Search melalui google dengan taipkan keyword sesuatu produk dan lihat berapa banyak website yang sudah menjual produk tersebut. Jika tidak banyak, maka ianya berpotensi untuk dikembangkan. Jika sudah banyak, anda cari apakah kelemahan atau ketidak-puasan hati pelanggan terhadap produk atau servis tersebut. Anda juga boleh menggunakan [keyword tracker](#) untuk buat research terhadap sesuatu keyword.

Untuk memasarkan produk secara online, anda hendaklah memastikan keyword yang ditulis adalah 'betul' dan bertepatan dengan yang barangan yang dijual. Sekiranya anda menjual 'maajun



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

wanita', sila tulis tajuk barangan yang bersesuaian dengan 'maajun wanita'. Oleh itu, bila pelanggan anda search dalam internet, produk anda akan tersenarai dalam website yang menjual maajun wanita.

Anda juga boleh menarik pelanggan dengan membeli 'advertisement space' di dalam google melalui google adwords atau di sesetengah website popular. Setiap website yang mempunyai high ranking ada menyediakan advertisement space dengan kadar yang berpatutan. Sekali lagi, 'consider the cost'. Anda boleh testing beli advertisement space di sesetengah website dan lihat prestasinya melalui jualan. Jika jualan anda meningkat melalui advertisement di website A, maka anda boleh meneruskannya. Jika sebaliknya, anda boleh berhenti dan teruskan experiment di website lain pula.

Sekiranya anda suka berforum atau blogging, ianya juga salah satu platform yang berkesan untuk membina kredibiliti anda sebagai peniaga. Anda boleh sertai pelbagai jenis forum atau menulis blog dan fokus kepada bidang yang anda minati. Hubungan baik dengan forumers dan blog visitors dapat meningkatkan keyakinan pelanggan kepada anda. Hanya pastikan segala yang anda buat 'worth it' dan berjaya meningkatkan jualan setiap bulan.

Dalam perniagaan, 'experiment' amatlah penting. Kadangkala, sesuatu method hanya berkesan untuk jangka masa tertentu saja. Sekiranya sesuatu method tidak menguntungkan lagi, anda hendaklah beralih kepada cara yang lain pula.

Sebagai peniaga yang tidak mempunyai asas dalam bidang perniagaan, anda boleh menimba ilmu melalui pembacaan. Banyakkan membaca buku-buku berkaitan orang yang berjaya seperti Bill Gates. Kita akan rasa teruja dan terdorong untuk berusaha lebih kuat lagi. Peniaga juga tidak boleh mudah berputus asa. Anggaplah kegagalan pertama sebagai pelajaran bernilai untuk diri sendiri. Pelajaran yang amat bernilai walaupun anda kehilangan sejumlah wang. Ingatlah, penghalang dari mencapai kejayaan adalah diri anda sendiri, bukannya orang lain.

Akhir kata, saya berharap agar info yang dikongsi di atas dapat dimanfaatkan oleh anda semua. Walaupun perniagaan online dapat dijalankan di rumah, tapi ianya menuntut masa yang tinggi untuk betul-betul berjaya. Secara purata, saya bekerja lebih dari 8 jam sehari, lebih dari bekerja sebagai jurutera di syarikat swasta. Sungguhpun begitu, saya enjoy dan seronok dengan apa yang saya lakukan sekarang. Do things that make you happy. It's the most important key of success.



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH



Temuramah Eksklusif Bersama Puan Azlina.

Pemilik Portal <http://forum.wanitaniaga.com/>

One Stop Nur Iman(OSNI): Assalamualaikum Puan Azlina, boleh ceritakan serba sedikit tentang latar belakang diri.

Puan Azlina: Waalaikumsalam. Nama Penuh saya Norazlina Ramdzan. Saya berumur 35 tahun. Saya telah berkahwin dan mempunyai 4 orang anak iaitu (3 Lelaki 1 Perempuan)

OSNI: Boleh ceritakan serba sedikit Latar belakang pendidikan dan kerjaya:

Puan Azlina: Saya mendapat pendidikan tertinggi sehingga Ijazah Sarjana Muda Ekonomi (Universiti Malaya). Pada tahun 1998-2003 saya bertugas sebagai Eksekutif Pemasaran Takaful Keluarga, Takaful Malaysia. Pada tahun 2003- 2004 : Unit Manager, Takaful Ikhlas (Ada membuka pejabat Agensi Takaful selama 5 bulan tetapi terpaksa dihentikan kerana berhijrah. Pada tahun 2004 – 2008, saya berhijrah ke Negara Jepun kerana mengikut suami yang bertugas di sana selama 4 tahun. Bermula dari situ, saya telah berjinak2 mempelajari selok belok berniaga di internet. Alhamdulillah hingga kini masih kekal menjalankan perniagaan di internet malah telah meningkatkan kemampuan diri dengan menjadi Pusat Edaran bagi produk fizikal iaitu Aromaterapi Sutra. Kerjaya kini adalah sebagai Usahawan sepenuh masa dengan memasarkan produk-produk di internet dan juga sebagai Pusat Edaran Aromaterapi Sutra.

OSNI: Boleh Puan Azlina ceritakan apakah bentuk perniagaan online yang dijalankan sekarang?

Puan Azlina: Buat masa ini, saya menjalankan beberapa jenis perniagaan online. Antaranya ialah:

- Portal Komuniti Usahawan Wanita
- Web Hosting
- Reseller Ebook



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

- Muslimah Dolls
- Pad Herba Susen
- Distribution Centre Produk Sutra (Pemasaran adalah secara online dan offline)

OSNI: Boleh Puan Azlina beritahu senarai website puan yang terkini?

Puan Azlina : Berikut senarai website saya.

1. Website : <http://wanitaniaga.com>
2. Website Portal : <http://forum.wanitaniaga.com>
3. Website webhosting : <http://iqhoster.com>
4. Reseller Ebook :
 - a. <http://panduanblog.wanitaniaga.com>
 - b. <http://wanitaniaga.com/pakejgrafik>
 - c. <http://panduanaffiliates.com>
5. Muslimah Dolls : <http://muslimahdolls.com> atau <http://muslimdolls.wanitaniaga.com>
6. Pad Herba Susen : <http://susenonline.wanitaniaga.com>
7. Aromaterapi Sutra : <http://myaromaterapi.com>
8. Blog Tips Usahawan Wanita : <http://wanitaniaga.com/tips>

OSNI: Boleh Puan nyatakan jenis perniagaan yg dijalankan(apa produk yang dijual) dan sekiranya ada gabungkan dengan offline, sila nyatakan apa bentuk perniagaan tersebut?

Puan Azlina: Ya, saya melakukan kedua-dua jenis perniagaan, produk fizikal dan digital. Saya juga ada menggabungkan Perniagaan offline dengan online iaitu Produk Sutra Aromaterapi

OSNI: Boleh puan nyatakan berapakah anggaran pendapatan sebulan sebagai peniaga online?

Puan Azlina: Alhamdulillah, setakat ini sekitar RM 4000 dan ke atas

OSNI: Boleh puan nyatakan nama company puan yangdigunakan untuk bisnes online sekarang?

Puan Azlina: Nama syarikat saya sekarang ialah Wanita Niaga Enterprise.

OSNI: Boleh puan berikan nombor telefon atau alamat atau email untuk dihubungi sekiranya pelanggan mahu membeli barangan dan produk puan?



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

Puan Azlina: Ya, ini alamat pejabat saya sekarang, Wanita Niaga Enterprise No. 21-1, Jalan BRP 1/6A, Bukit Rahman Putra, 47000 Sg Buloh, Selangor
Email : admin@wanitaniaga.com No. tel / fax : 03-61488430 No.hp : 014-6692844

OSNI: Boleh puan nyatakan barang dijual secara terus kepada pelanggan atau kepada peniaga atau secara borong atau secara dropshipping ?

Puan Azlina: Saya melakukan 4 jenis jualan untuk semua produk saya. Yang pertama Secara Terus (Online) kepada pelanggan yang berminat untuk membeli. Yang Kedua melalui pengedar yang dilantik. Yang Ketiga melalui kaedah dropshipping. Yang keempat melalui kaunter iaitu kaunter pameran yang disertai

OSNI: Boleh puan ceritakan sejarah bagaimana mula terlibat dengan perniagaan menjual produk fizikal secara online?

Puan Azlina: Ya, saya ceritakan sedikit pengalaman saya. Melalui pengalaman berniaga selama 3 tahun di internet dan terbukti pemasaran produk fizikal secara online mampu meraih pendapatan lumayan. Produk pertama yang dipasarkan 3 tahun dulu ialah Kad Score A. Namun saya telah berhenti dari memasarkan produk tersebut. Laman web Score A ialah <http://e-scorea.com> dan merupakan laman web pertama saya. Seterusnya laman web kedua ialah <http://wanitaniaga.com> yang diwujudkan untuk menyatukan usahawan2 wanita yang berminat dalam bidang keusahawan juga bertujuan untuk mendidik para usahawan baru agar dapat mempelajari ilmu berniaga khususnya secara online dengan cara yang betul.

OSNI: Boleh puan ceritakan bagaimana cara promosi sehingga mampu meraih keuntungan RM500 keatas sehingga 4 angka keatas. Apakah perkara yang dilakukan?

Puan Azlina: Ya, saya ada melakukan beberapa kaedah pemasaran bagi memastikan produk saya terjual secara online. Ada beberapa cara yang saya senaraikan disini:

1. **Pemasaran melalui website.** Setiap produk ada website tersendiri dan tidak bercampur dengan produk-produk lain. Senarai laman web ada dinyatakan di atas. Saya mempunyai target market tersendiri untuk setiap produk yang saya pasarkan. Justeru, adalah menjadi amalan saya untuk menyiapkan satu laman web untuk satu produk. Semua website adalah dibawah pengawasan saya dan ditulis sendiri.
2. **Pemasaran melalui email kepada subscribers.** Semua promosi akan saya hantar melalui email.



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

3. **Pemasaran melalui YM.** Saya biasanya akan meletakkan status promosi saya di status ym ID saya. Dari situ selalunya ada prospek datang bertanya. Dalam satu-satu masa sekiranya saya online, maksima ym saya adalah seramai 3-5 orang. Kebanyakannya bertanya tentang produk dan perkhidmatan yang saya jalankan.
4. **Follow up.** Sangat penting dan sentiasa saya amalkan dari dulu hingga sekarang. Tanpa follow up kerja atau aktiviti pemasaran menjadi sia-sia.
5. **Referral.** Selain system affiliates yang diamalkan pada website, saya juga suka menggunakan cara tradisi dalam mendapatkan rujukan pelanggan. Setiap dari satu pelanggan saya akan dapatkan sekurang-kurangnya 3 orang.
6. **Menjadikan prospek atau pelanggan sebagai kawan baik.** Bila anda ikhlas, perniagaan itu akan terhasil dengan mudah. Bila pelanggan suka produk atau perkhidmatan yang kita tawarkan, mereka akan datang lagi malah dengan membawa ramai prospek pelanggan!
7. **Kredibiliti.** Ya, perkara yang penting ini jangan dipandang remeh. Kredibiliti anda di internet amatlah penting. Jika pelanggan tidak yakin dengan anda, bagaimana mereka hendak membeli produk dari anda ?. Jadi bagaimana ? Pelajari ilmu dan teknik membina kredibiliti. Ianya memang mengambil masa tetapi kesannya benar-benar berbaloi!

Banyak lagi tips-tips lain yang ada saya tulis di Blog Wanita Niaga.

OSNI: Seterusnya, bagi mengakhiri temuramah eksklusif kita kali ini, apakah nasihat kepada yang baru mula menceburi bidang perniagaan secara online-tips tips dan petua untuk Berjaya seperti Puan Azlina?

Puan Azlina : Teriam kasih kepada Puan Sarah. Seperti kata-kata nasihat dan pandangan saya selama ini yang telah saya curahkan di Forum kesayangan saya, sentiasa berfikiran positif dalam menangani apa jua rintangan. Ingat ya, untuk berniaga online memang mudah tetapi untuk membina dan mengekalkannya amatlah sukar. Justeru, sebelum menceburi atau memasarkan sesuatu produk atau perkhidmatan, lakukan sedikit kajian terlebih dahulu. Kajian produk, kajian pemasaran, kajian 'keyword' dan sebagainya. Jika tidak, masa anda terbuang malah wang ringgit juga mungkin banyak dilaburkan.. tetapi hasilnya tiada. Belajarlah dengan guru bukan bertindak melulu setelah terpujuk dengan kata-kata rayuan dan iklan.

Insyallah semua ilmu dan pengalaman ada saya curahkan di Forum Wanita Niaga dan Blog Tips Wanita Niaga. Sekiranya anda upgrade keahlian.. consultation adalah percuma daripada saya sebagai CEO Forum Wanita Niaga dan juga Managing Director Wanita Niaga Enterprise.



PENUTUP

Ebook ini akan sentiasa di *update* dari semasa ke semasa. Dalam tempoh beberapa bulan dari tarikh ebook v1 ini terbit, insyallah kami akan menerbitkan version yang seterusnya yang akan dikemaskinikan lagi isi-isinya. Kami juga sedang melakukan beberapa projek untuk mengembangkan lagi pemasaran produk fizikal ini. Semua pelanggan layak untuk mendapat faedah-faedah daripada projek-projek kami.

Saya amat mengharapkan sebarang cadangan dan teguran daripada anda. Bolehlah diemailkan kepada emydin@gmail.com.

Saya tidak membuat ebook ini untuk menandingi mana-mana pihak, tetap saya hanya mahu berkongsi dengan anda apa yang saya tahu. Saya juga membuat ebook ini khas untuk para pelanggan saya dengan cara saya yang tersendiri, kerana ramai yang bertanyakan tentang bagaimana membina kedai online.

Apa yang saya harapkan dari saya dan anda, rajin-rajinlah mencari sumber dari internet untuk mencari jawapan bagi soalan anda. Saya menyediakan sistem support. Anda boleh emailkan sebarang permasalahan berkenaan ebook ini.

Semasa proses pembinaan kedai online anda, sekiranya terdapat sebarang masalah, kami sedia menjawab semua soalan anda. Namun, kami mempunyai hampir 100 orang pelanggan setakat ini. Bayangkan setiap hari kami menerima banyak email bertanyakan tentang pelbagai perkara. Jadi, cuba cari dahulu di enjin carian atau forum-forum untuk soalan anda. Jika ada jawapan, boleh *refer* disitu sahaja. Jika tidak menemui jawapannya, anda boleh bertanya terus pada kami.

Cuma di google.com, *keyword* berbahasa inggeris lebih banyak jawapan.

Contoh, jika anda ingin menambah *pages* pada web anda sebanyak 10 *pages* lagi

Macamana nak buat??

Ya... Taip di google.com "**zen cart ez pages**". Banyak jawapan anda akan perolehi.. Akhirnya kami dari syarikat One Stop Nur Iman Enterprise mengucapkan tahniah dan Selamat Maju Jaya buat anda. Kami juga memohon maaf atas sebarang kekurangan dalam produk dan servis yang kami sediakan.



MEMBINA KEDAI ONLINE CARA MUDAH

Semoga projek bisnes kami dan juga projek bisnes anda berjalan lancar.

Terima Kasih kerana membeli produk kami.

Yang Benar,

Suhaimi & Sarah



Ingin mengetahui rahsia SEO? <http://belajar-seo.co.tv>



Pakej Lengkap Panduan Web : <http://sistemkedaionline.info>