

inSPIRED

richworks.com/inspired

BUSINESS TALK

5 STRATEGI
PEMASARAN
DIGITAL DI BULAN
RAMADAN

NENSI ULADARI AMIDIN

MULA BISNES PADA 2020
BERMODALKAN RM20

RICHWORKS™

Di Sini Lahirnya
Usahawan Jutawan

10 APRIL 2023 | BIL: 06
WWW.RICHWORKS.COM

GAGAL BERNIAGA NASI LEMAK



Saya berniaga masa itu tak ada tujuan, suami saya kata kita berniaga untuk tambah pendapatan. Saya ikut sahaja.

Keenakan hidangan tempatan, nasi lemak memang tak perlu diperkatakan lagi.

Baik rakyat Malaysia sehinggalah orang luar, ramai yang gemarkan hidangan ini.

Menu ini bukan sahaja dijual oleh rakyat tempatan, 'Mat Saleh' yang tinggal di Malaysia pun ada yang berniaga nasi lemak.

Ada yang meraih keuntungan dengan nasi lemak, tetapi tidak buat Nensi Ulandari Amidin.

Beliau berniaga nasi lemak di tepi jalan selama tiga tahun tetapi gagal.

"Saya dapati kepakaran saya bukan di situ. Tiga tahun saya buat tapi tak menjadi, mungkin masakan tak sedap," kongsiya memulakan perbualan.

Menurut Nensi, tiada hala tuju dan tidak mempunyai ilmu adalah punca utama kegagalan itu.

"Saya berniaga masa itu tak ada tujuan, suami saya kata kita berniaga untuk tambah pendapatan. Saya ikut sahaja.

"Pekerja tak bekerjasama, saya pun ego.

Sebenarnya pekerja dah beri yang terbaik untuk saya tapi sebabkan masa itu tak ada pengetahuan.

"Saya sendiri tak dapat nak sampaikan dengan betul apa yang saya nak. Apa tujuan saya berjualan. Saya pun tak pasti," jelasnya.

Apabila dirinya disahkan hamil, Nensi memohon kepada suaminya yang merupakan anggota polis untuk berhenti berniaga nasi lemak.



ZamZam

NCY

HASNURI



SYNERGY

Di Sini
Lahirnya
Usahawan
Jutawan

SPRE

PERMINTAAN RAKAN

Mempunyai saiz badan yang agak berisi mendorong Nensi mencuba minuman kopi untuk memperoleh berat badan ideal.

Selepas tiga minggu mencuba minuman itu, ada perubahan pada berat badan Nensi. Beliau bertindak memuat naik gambar sebelum dan selepas minum kopi tersebut yang dibeli secara dalam talian.

"Kawan-kawan mula tanya, saya kata kalau nak bagi duit saya belikan. Saya mula ambil upah RM10 tolong beli kopi. Semakin lama, semakin banyak pesanan.

"Kawan-kawan pun ada minta belikan baju, tapi saya tak pandai nak uruskan saiz dan banyak yang dipulangkan semula. Saya putuskan tak jual baju.

"Daripada kopi saya tambah produk penjagaan kulit dan kecantikan," ujarnya.

Menurut Nensi, beliau bukan seorang individu yang pandai berniaga, tetapi kerana ada keinginan, tekanan dan bebanan yang berat mendorong dirinya untuk membantu suami menambah pendapatan.



PEMBERIAN PERCUMA

Kata-kata motivasi pengasas Momentum Internet Sdn. Bhd., Tuan Najib Asaddok yang juga ahli Titanium Premier RichWorks pada hantaran rakan di laman Facebook menarik perhatian Nensi.

“Tuan Najib sebut beliau selalu ikut gurunya. Saya pun ada guru. Carilah guru yang terbaik,” kata Nensi.

Sejak itu, beliau nekad untuk mencari guru dan akhirnya mendaftarkan diri mengikuti program Nak Ubah Hidup secara percuma pada 2021.

“Saya ikut yang Mentor Usahawan Datuk Wira Dr. Azizan Osman ajar, saya doa bersungguh-sungguh dan banyak memberi.

“Kita memberi dahulu. Orang lalu kedai saya pergi masjid, mereka balik dari solat

saya beri air percuma dan ada yang beli produk daripada saya,” katanya lagi.

Dahagakan ilmu, Nensi seterusnya menyertai program Millionaire Marketing Mastery pada tahun yang sama.

“Tiga bulan belajar MMM daripada langsung tak ada duit, saya dah mula ada simpanan. Apa yang saya laburkan sudah dapat balik.

“Sebaik-baik pelaburan adalah yang dilaburkan kepada ilmu,” jelasnya.

Sebelum ini, Nensi juga tidak pernah melakukan *live* di laman media sosial.

“Bila dah kenal RichWorks, saya akan letak produk di depan. Saya teruja bila dah tahu tujuan *live*. Saya juga mula aktif di TikTok,” ujarinya.



RM1 JUTA PERTAMA

Nekad mahu perniagaan dan kehidupan lebih baik, Nensi berusaha mengumpulkan wang walau terpaksa pecah tabung untuk menyertai program SPIRE pada Ogos 2021.

“Saya laburkan semua wang yang ada untuk sertai SPIRE. Saya tak mahu kegagalan dan kebodohan dulu terjadi lagi,” tegasnya.

Nensi mengadakan rundingan dengan suaminya, supaya menutup salon dan menumpukan sepenuhnya kepada jualan produk kecantikan.

“Saya ingat ilmu MMM, fokus kepada apa yang mendatangkan keuntungan,” katanya.

Hasilnya, pada bulan pertama berada di SPIRE, Nancy Beauty and Skincare meraih jualan RM50,000 berbanding sebelum ini hanya sekitar RM14,000.

Sejarah tercipta pada 2022, apabila Nensi meraih RM1 juta pertama.

“Alhamdulillah, kalau ingat balik memang menitikkan air mata, saya rasa tak sangka sampai ke tahap ini. Masa melahirkan anak, hanya ada RM2 sahaja, tak ada lebih,” katanya.

PENCAPAIAN

Kejayaan diraih bukan sahaja dalam perniagaan malah kehidupan peribadi.

“Bila dah sertai SPIRE, saya semakin dekatkan diri dengan Allah. Saya ikut ratib setiap pagi. Hubungan dengan suami saya juga lebih baik. Bisnes saya pun lebih baik,” kongsi.

Tambah Nensi, rezeki yang diperoleh turut dikongsi bersama pekerja.

“Dulu saya seorang diri, sekarang dah ada dua pekerja tetap. Saya selalu bawa

mereka pergi makan. Saya pernah rasa susah masa kecil. Saya dah rasa semua itu, saya tak nak lupa diri.

“Apa yang saya ada sekarang adalah pemberian Allah. Saya sangat teruja dengan ilmu yang RichWorks beri,” ujarnya lagi.

Jika dahulu, Nensi terpaksa menggadaikan barang kemas, kini beliau dapat membeli lebih banyak perhiasan kegemaran kaum hawa itu.



RICHWORKS
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

SELF CHECK-IN
SCAN ME!

RICHWORKS MILLIONAIRE CIRCLE

Nancy
Participant

Di Sini
Lahirnya
Usahawan
Jutawan

Di Sini
Lahirnya
Usahawan
Jutawan

RICHWORKS
LAHIRNYA
USAHAWAN
JUTAWAN

SPRE
RICHWORKS

3

PESANAN

1

PERTAMA, JANGAN PERNAH PATAH SEMANGAT.

“Walau sebelum ini pernah gagal, jangan patah semangat,” tegasnya.

2

KEDUA, PERLU ADA GURU.

“Berniaga mesti ada guru! Bila ada guru kita boleh bertanya, buat sendiri takut tak jadi,” ujarnya.

3

KETIGA, USAHA BERSUNGGUH-SUNGGUH.

“Buat bersungguh-sungguh, dah belajar perlu lakukan sungguh-sungguh untuk dapatkan hasil,” katanya mengakhiri perbualan.



BUSINESS TALK

5 STRATEGI PEMASARAN DIGITAL DI BULAN RAMADAN

Pada bulan Ramadan, kebiasaannya masyarakat akan semakin giat membeli-belah. Sebagai peniaga, anda tidak boleh lepaskan peluang keemasan ini untuk meraih lebih ramai lagi pelanggan daripada waktu kebiasaannya.

Oleh itu, anda perlu memanfaatkan situasi ini dengan menetapkan strategi pemasaran digital yang tepat untuk perniagaan anda.

Matlamatnya sudah tentu adalah untuk mempromosikan perniagaan anda dengan harapan bahawa perolehan jualan juga akan meningkat.

Walaupun perniagaan anda tidak berkait dengan bulan Ramadan, namun anda masih boleh mengikut strategi bisnes yang dikongsikan ini.

Berikut adalah 10 strategi pemasaran digital di bulan Ramadan yang boleh anda jadikan rujukan.

1 TENTUKAN KHALAYAK SASARAN

Secara umum, khalayak sasaran ialah kumpulan pelanggan yang ingin anda dapatkan melalui saluran media sosial perniagaan anda.

Anda boleh menentukan sasaran khalayak berdasarkan beberapa perkara seperti umur, jantina, pendapatan, lokasi

geografi, minat dan tentunya agama yang menyambut bulan Ramadan iaitu Islam.

Dengan menyasarkan mereka yang berminat dengan jenis kandungan, produk dan perkhidmatan yang ditawarkan, strategi pemasaran digital anda akan menjadi lebih fokus.

Justeru, cuba fahami apa yang penonton mahukan di bulan Ramadan. Contohnya, kandungan motivasi untuk kebaikan, idea menu sebelum subuh, pakaian berbuka puasa, resipi iftar dan banyak lagi.

Bukan itu sahaja, anda juga perlu menganalisis kata kunci yang dicari oleh penonton dan mencipta kandungan mengikut apa yang mereka perlukan.

Dengan cara itu, kandungan yang anda cipta akan lebih berkesan dalam mencapai sasaran yang berpotensi dan berkemungkinan menjadi pembeli kepada produk yang anda jual.

2 MENYEDIAKAN PROMOSI ISTIMEWA RAMADAN

Siapa di sini yang tidak suka akan promosi?

Bukan sahaja dalam bentuk diskaun harga, malah anda boleh membuat promosi lebih menarik dengan promosi beli 1 percuma 1, sistem *bundling* dan lain-lain lagi.

Dengan cara itu, terdapat kemungkinan pelanggan akan membeli produk yang anda jual lebih daripada satu produk.

Pada dasarnya, anda perlu buat tawaran promosi sehebat yang mungkin supaya pelanggan berbelanja lebih untuk produk yang anda tawarkan berbanding produk pesaing.

3 TINGKATKAN NILAI KANDUNGAN

Bukan sekadar mencipta kandungan tular, apa kata anda cuba selitkan nilai yang boleh dihayati penonton.

Bertepatan dengan bulan Ramadan yang mulia, cuba buat tip yang menarik dan berguna seperti cara menjimatkan perbelanjaan di bulan Ramadan, tip sihat di bulan Ramadan dan banyak lagi.

Selain meningkatkan nilai kandungan, jangan lupa fokus pada khalayak sasaran anda juga tau!

4 MENENTUKAN MASA SIARAN YANG TEPAT

Menetapkan masa siaran yang kurang sesuai akan menjadikan kandungan yang anda hasilkan kurang perhatian daripada penonton.

Selain itu, ini juga akan menjejaskan prestasi kempen pemasaran digital yang anda jalankan.

Oleh itu, pastikan anda mempunyai strategi pemasaran digital di bulan Ramadan dalam menentukan waktu siaran. Matlamatnya sudah tentu adalah untuk mencapai khalayak sasaran yang lebih besar.

Di bulan Ramadan, anda boleh menetapkan masa untuk menyiarkan kandungan pada waktu prima seperti waktu sahur dan berbuka kerana pada waktu ini kebiasaannya orang ramai meluangkan masa mereka untuk melayari media sosial.

5 MEMBUAT KANDUNGAN BERBENTUK STORYTELLING

Iklan berupa *storytelling* memang menjadi pilihan para penonton. Ia boleh jadi lucu, gembira, sedih dan sebagainya. Lihat saja iklan-iklan unik dan menarik daripada negara Thailand. Terhibur bukan?

Sebagai ahli perniagaan, anda boleh jadikan ini sebagai strategi pemasaran digital di bulan puasa.

Dengan cara ini, penonton boleh mendapat hiburan daripada cerita yang disampaikan dan secara tidak langsung mendorong mereka untuk mengetahui tentang produk yang diiklankan.

Cubalah!



inSPIREDTM
E- MAGAZINE UNTUK BANGSA USAHAWAN



RICHWORKS[®]
ACCELERATING YOUR BUSINESS SUCCESS

PENAFIAN : Nasihat yang diberikan dalam majalah ini merupakan nasihat secara am. Ia disediakan tanpa mengambil kira objektif, situasi kewangan atau keperluan anda. Sebelum melakukan tindakan, anda perlu menilai kesesuaian nasihat diberikan mengikut situasi & keperluan masing-masing.