

UBAH **SAMPAH** DIGITAL JADI **RUPIAH**



**Bagaimana Merubah Produk Resell Right
dan Konten Private Label
jadi Mesin Pembawa Untung!**

Ubah Sampah Digital jadi Rupiah

“Bagaimana Merubah Produk Resell Right dan Konten Private Label jadi Mesin Pembawa-Untung”

LEGAL NOTICE

Penerbit berusaha agar bisa selengkap dan se-akurat mungkin dalam membuat report ini, walau demikian tidak menjamin isi di dalamnya akan selalu akurat, dengan perkembangan internet yang sangat cepat.

Meski segala usaha telah dilakukan untuk memverifikasi informasi yang diberikan dalam publikasi ini, Penerbit tidak bertanggung jawab atas kesalahan, kelalaian, atau penafsiran berbeda dari materi subjek di sini. Adanya hal yang menyinggung orang-orang tertentu, masyarakat, atau organisasi bukanlah kesengajaan.

Dalam buku praktis, seperti buku yang lainnya, tidak ada jaminan menghasilkan pendapatan. Para pembaca diingatkan agar bertindak sesuai penilaian dan kondisinya masing-masing.

Buku ini tidak dimaksudkan untuk digunakan sebagai sumber hukum, bisnis, akuntansi atau nasihat keuangan. Semua pembaca disarankan untuk mencari jasa profesional yang kompeten dalam bidang bisnis, akuntansi, hukum, dan keuangan.

Anda dianjurkan untuk mencetak buku ini agar mudah dibaca

Daftar Isi

1.0 Merubah Sampah Digital jadi Rupiah	7
1.1 Merubah Sampah Digital jadi Rupiah adalah Sebuah Aset	8
1.2 Ingat: Ada Lebih Banyak Marketer Buruk daripada Produk yang Buruk	9
1.3 Fokus Menggunakan Produk Digital untuk Membangun Bisnis Anda	9
1.4 Ide Menguntungkan dalam Merubah Produk Digital jadi Rupiah	10
2.0 Ciptakan Koleksi E-Book Hot Selling Anda Sendiri	12
2.1 Apa yang Anda Perlukan	13
2.2 Kelebihan	14
2.3 Kekurangan	15
2.4 Langkah-demi-Langkah – Merubah Sampah Digital jadi Rupiah	15
2.5 Cara Menghasilkan Uang	16
3.0 Bangun Resource Anda Sendiri/Website Membership	18
3.1 Apa yang Anda Perlukan	19
3.2 Kelebihan	20
3.3 Kekurangan	20
3.4 Langkah-demi-Langkah – Merubah Sampah Digital jadi Rupiah	21
3.5 Cara Menghasilkan Uang	22
4.0 Seni Menjual Ulang Produk Digital	25
4.1 Apa yang Anda Perlukan	26
4.2 Kelebihan	27
4.3 Kekurangan	28
4.4 Langkah-demi-Langkah – Merubah Sampah Digital jadi Rupiah	29
4.5 Cara Menghasilkan Uang	29
5.0 Mulailah E-Course atau Newsletter Berbayar Anda	32
5.1 Apa yang Anda Perlukan	33
5.2 Kelebihan	33
5.3 Kekurangan	34
5.4 Langkah-demi-Langkah – Merubah Sampah Digital jadi Rupiah	35
5.5 Cara Menghasilkan Uang	36

6.0 Panggilan untuk Bertindak dan Penutup	37
6.1 Tempat Terbaik Mencari Produk Digital Pembawa-Untung	38
6.2 Ironi Overload Informasi	38
6.3 Satu-satunya Elemen Terpenting dalam Merubah Sampah jadi Rupiah	39
 Recommended Resources	 41

Ubah Sampah Digital jadi Rupiah

BAB 1:

Merubah Sampah Digital jadi Rupiah

1.1 Merubah Produk Digital jadi Rupiah adalah sebuah Aset

Merubah produk digital jadi rupiah adalah sebuah kemampuan yang luar biasa, jika dikuasai, akan **membuat siapapun mampu mencetak uangnya sendiri secara virtual**. Sebaliknya, *tanpa* kemampuan ini, Anda tetap dapat mengakses produk digital gratis tanpa batas - namun itu tidak akan berguna sama sekali; Anda tidak akan pernah menggunakannya untuk menghasilkan uang.

Itulah mengapa ada ribuan panduan berbeda yang tersedia di internet yang membahas tentang topik yang sama yakni bagaimana merubah produk digital jadi rupiah.

Sekarang, ada banyak cara yang dapat Anda pilih untuk melakukannya, namun yang terbaik dari itu semua adalah dengan mengembangkan pengetahuan dasarnya. Ini bukan berarti Anda harus segera membeli setiap produk tentang subyek ini. Namun, pelajari salah satu sumber informasi terlengkap tentang hal ini.

Mungkin Anda akan mempertimbangkan beberapa tempat seperti forum, FAQs, website, free report, atau website free membership. Anda mungkin menemukan bahwa informasi gratis yang tersedia di lokasi berbeda tersebut setara atau bahkan lebih baik dari informasi yang bisa Anda beli.

Anda akan menyusun semuanya sehingga menjadi berurutan. Itulah yang Anda lakukan? Apakah itu didukung dengan buku atau sumber terpercaya lainnya? Jika tidak, mungkin Anda harus berpikir dua kali sebelum Anda menetakannya sebagai prinsip yang akan Anda pegang.

Anda akan menghabiskan minimal 45 hari mengembangkan pengetahuan dasar ini sebelum Anda mencoba merubah produk digital menjadi rupiah. Dan setelah kemampuan ini Anda miliki maka Anda akan dihadapkan pada “tindakan” selanjutnya, yaitu benar-benar menjual produk digital Anda.

Apapun yang Anda lakukan, ingatlah bahwa memiliki kemampuan menjual produk digital adalah aset utama. Jangan menganggapnya remeh ketika Anda sedang mempelajarinya. Jika Anda memiliki pengetahuan dasar yang lemah, ini akan terlihat pada semua usaha Anda dalam menjual.

Melalui halaman demi halaman dari panduan ini, saya akan menunjukkan pada Anda beberapa cara yang telah teruji oleh para internet marketer tentang bagaimana merubah sampah digital milik Anda menjadi rupiah!

1.2 Ingat: **Ada Lebih Banyak Marketer Buruk daripada Produk Buruk!**

Jika Anda pernah membaca forum-forum populer, Anda pernah mendengar seseorang komplain tentang bagaimana buruknya sebuah produk atau memuji produk karena kebermanfaatan informasi di dalamnya. Ini khusus pada forum marketing yang sebenarnya, dimana hampir semua orang membahas tentang launching produk terbaru pada niche mereka.

Biasanya juga akan terjadi pendekatan dua pola dalam membahas tentang peluncuran produk baru. Salah satunya akan selalu fokus pada bagian negatif dari produk, cercaan itu palsu atau sebagai disfungsi-fungsionalitas. Pendekatan yang lainnya akan menjadi sedikit lebih realistis dan melihat apa yang baik dan apa yang bisa diperbaiki.

Kadang Anda akan melihat komentar negatif dari seseorang yang kurang berhasil dalam mempromosikan produk itu atau seseorang yang tidak berhasil melaunching atau meluncurkan produk mereka sendiri.

Sebaliknya, Anda akan melihat komentar positif datang dari seseorang yang telah berhasil mempromosikan produk itu dan mendapatkan penghasilan, atau seseorang yang tahu marketing dengan baik sehingga sukses mempromosikan produk itu ketika mereka memutuskan untuk memasarkannya.

Ada alasan bagus untuk hal ini: seseorang bisa berhasil mempromosikan produk dan menghasilkan uang hampir dari setiap produk, tidak peduli itu produk sebiasa apapun, dapat dipromosikan dengan tingkat kesuksesan tinggi. Mereka juga tahu bahwa produk tidak harus berbeda jauh untuk menyediakan informasi yang diperlukan oleh pengguna.

Satu contoh paling familiar adalah McDonald's. Makanan mereka tidak ada yang baru atau berbeda atau lebih baik dari para kompetitor – dan mereka tidak pernah menjatuhkan siapapun untuk mendominasi pasar.

Perbedaannya terletak pada bagaimana memposisikan dan memasarkan bisnis tersebut. Di tangan seorang marketer yang buruk ini bisa jadi tidak karuan, di tangan marketer terlatih ini menjadi salah satu korporasi terbesar di dunia.

Jadi camkan ini dalam pikiran Anda ketika mendengar seseorang mengecam produk terbaru yang dirilis: ada lebih banyak marketer buruk daripada produk digital yang buruk!

1.3 Fokuslah Menggunakan Produk Digital untuk Membangun Bisnis Anda

Sekarang Anda telah memperoleh sejumlah produk digital untuk digunakan, tapi Anda tidak tahu persis bagaimana menggunakannya untuk membangun bisnis. Cara terbaik untuk memulainya adalah dengan mengidentifikasi apa yang boleh Anda lakukan dan tidak boleh dilakukan dengan produk tersebut.

Pada umumnya, produk digital hadir dengan serangkaian aturan penggunaan, diantaranya “*resell rights*” atau “*private label content rights*.” Resel right artinya Anda hanya diijinkan menjual ulang tanpa memodifikasinya. Pada kenyataannya, dalam beberapa contoh, bahkan sampai membatasi siapa yang dapat menjual produk ini atau berapa jumlah copy yang dapat Anda jual. Private label right mengizinkan Anda untuk memodifikasi isinya sesuai keinginan Anda kemudian menjualnya sesuai bentuk yang Anda inginkan. Bahkan Anda dapat mencantumkan nama Anda pada produk tersebut.

Jika Anda hanya memiliki lisensi resell rights, goal Anda adalah bagaimana memaksimalkan penggunaannya. Sebagai contoh, jika Anda dapat menjual 500 copy, usahakan menjual 500 itu sebelum Anda mencari-cari produk baru untuk dibeli.

Pendapat ini terdengar sangat sederhana, tapi kenyataannya ini sangatlah penting, karena hampir seluruh orang yang membeli produk “resell right” tidak bisa memaksimalkan penggunaannya. Mereka justru membeli dalam jumlah banyak dan membeli lebih banyak lagi sebelum mereka dapat menyelesaikan yang pertama.

Sekarang beralih ke konten private label, Anda harus memberi perlakuan yang sama, tapi juga perlu sedikit lebih kreatif. Sebagai contoh, Anda boleh mengambil beberapa bab dari produk jika itu berupa ebook – dan memberikannya secara gratis ke calon pelanggan – atau versi demo jika itu sebuah software.

Manapun pilihan yang Anda pilih, Anda harus mengambil satu produk yang ada dan memasarkannya sebaik mungkin, sebelum beralih ke produk yang lain.

1.4 Ide Menguntungkan dalam Merubah Produk Digital jadi Rupiah

Ada beberapa cara dalam merubah produk digital menjadi rupiah. Tidak ada yang lebih baik antara satu dengan yang lainnya, namun beberapa diantaranya akan menghasilkan lebih banyak rupiah dalam situasi tertentu.

Salah satu ide menguntungkan yang saya sarankan adalah **menciptakan koleksi e-book**. Anda dapat melakukannya dengan membeli beberapa paket e-book private label right. Anda dapat mengkombinasikannya menjadi satu paket. Saat Anda membeli produk private label right secara teknis Anda dapat melakukan apapun sesuai keinginan Anda. Termasuk memodifikasinya atau menjualnya sebagai produk master resell right. Ini akan menjadi daya tarik lain e-book Anda dan bisa Anda jual ulang, meningkatkan kredibilitas Anda sebagai seorang author atau penulis (melalui private label right).

Sekarang, sebagai tambahan atau sebagai penggantinya Anda dapat **menjadikan koleksi e-book atau artikel Anda dan mengkombinasikannya menjadi sejumlah konten untuk website membership bulanan**. Bisa dengan tema ataupun tidak, dan Anda dapat menjadikannya paket penuh ataupun memperbaruinya setiap bulan. Anda juga dapat menarik sejumlah biaya premium kepada siapa yang ingin bergabung dan mengijinkan mereka mendownload setiap resourcenya.

Ini akan memberi lebih banyak kesempatan bagi Anda dalam mempopulerkan nama Anda dan membawa orang-orang agar mengisikan email mereka pada opt-in Anda.

Terakhir, Anda dapat membagi produk private label right itu dan **merubahnya menjadi newsletter berbayar atau free e-course** yang dapat Anda gunakan sebagai up-sell untuk produk lain. Kadang ini tidak berhasil, namun ini bisa memberikan hasil terbaik jika dilakukan dengan benar.

Saran-saran ini baru permulaan saja. Ada banyak cara dalam merubah produk digital menjadi rupiah. Pilihan yang mungkin belum Anda ketahui bisa jadi yang akan memberikan hasil terbaik untuk Anda... dan saya akan menunjukkan caranya!

Chapter 2:

**Ciptakan Koleksi E-Book Hot Selling
Anda Sendiri**

2.1 Apa yang Anda Perlukan

Jadi apa yang Anda perlukan untuk membuat koleksi Anda sendiri, sebuah produk yang memberikan hasil dengan cepat? Sebagai tambahan pengetahuan dasar, Anda juga akan memerlukan beberapa tool, yang akan mengotomasi beberapa proses dan membuatnya jadi lebih mudah.

Ini adalah lima hal yang Anda perlukan

1. **Sejumlah konten private label tentang produk tertentu.**

Jika Anda membuat niche website, maka carilah konten private label pada niche yang sama. Pastikan juga semua konten private label memiliki lisensi yang mengizinkan Anda untuk merubahnya ke dalam bentuk e-book. Kemudian, ambil waktu untuk merubah setiap konten private label menjadi e-book.

2. **Setelah Anda selesai membuat e-book dari konten private label, silahkan beralih ke langkah selanjutnya, yakni membuat grafis untuk e-book tersebut.**

Sekarang Anda dapat membuat e-cover dan grafis untuk e-book Anda dengan menggunakan: <http://www.myecovermaker.com> atau bisa memesan di <http://www.fiverr.com>

3. **Selanjutnya, Anda perlu membeli domain dan hosting.**

Mungkin ini bisa menjadi bagian paling penting, walaupun kebanyakan orang akan lebih memilih “hosting murah”. Saya sendiri menyarankan pada Anda agar membeli paket hosting yang handal, yang tidak terlalu mahal, tapi tetap menyediakan fitur untuk bisa menjalankan website Anda secara profesional. Anda bisa menggunakan <http://www.dewaweb.com>

Anda juga harus memperhatikan nama domain yang Anda pilih agar mudah diingat, walaupun mungkin ada yang mengatakan apakah arti sebuah nama.

4. **Menuju ke bagian alat penjualan Anda, maka memerlukan sebuah sales page.**

Mungkin Anda perlu mempertimbangkan meminta bantuan seorang copywriter, memiliki sales copy yang baik dapat meningkatkan konversi Anda dua atau tiga kali lipat.

5. Terakhir Anda akan memerlukan akun merchant, yang akan digunakan untuk menyelesaikan penjualan.

Saya pribadi menyarankan layanan dari: <http://www.2checkout.com>. Atau Anda bisa juga memasarkannya melalui marketplace produk digital yakni <http://www.ratakan.com> atau <http://www.idaff.com>.

2.2 Kelebihan

Ada beberapa keuntungan dari menggunakan konten private label untuk produk Anda dibandingkan dengan membuat produk baru Anda sendiri. Pertama tentunya akan menghemat waktu dan uang Anda.

Jika Anda benar-benar membuat produk Anda sendiri, akan memakan ratusan jam dan hasil akhirnya bisa jadi kurang memuaskan. Jika dibandingkan dengan membeli konten private label dari orang lain.

Lagi pula, jika Anda menyewa seorang ghostwriter untuk membuat konten untuk Anda, bisa jadi Anda harus membayar ratusan hingga ribuan dollar untuk menyelesaikan proyek itu. Dari semua alasan ini membeli konten private label akan menjadi lebih murah.

Selain lebih murah dan lebih sedikit kerja, membeli konten private label juga menjadi pilihan tercepat. Ini berarti Anda tidak harus menunggu ghostwriter atau mengerjakannya sendiri sebelum Anda memiliki produk riil yang benar-benar dapat Anda pasarkan.

Terakhir dan bisa jadi ini adalah yang terbaik – “kelebihan” menggunakan konten private label memungkinkan Anda memaksimalkan jumlah produk yang Anda jual. Jika Anda memilih satu niche tertentu dalam berjualan, menjual lebih banyak produk dan bertemu dengan lebih banyak pelanggan akan meningkatkan kredibilitas Anda sebagai author atau penulis.

Dampaknya akan meningkatkan jumlah penjualan Anda. Tidak perlu lagi melakukan penjualan demi penjualan untuk menghasilkan keuntungan. Sebaliknya, pelanggan akan datang kepada Anda ketika Anda akan merilis produk berikutnya, sehingga mereka dapat memesan atau membelinya pada tanggal launching.

Semua faktor ini datang untuk menguraikan jawaban yang jelas: menggunakan konten private label kadang menjadi jalur terbaik untuk mendapatkan uang dari produk digital. Hal ini juga sering menjadi jalur terbaik untuk membuat konten berkualitas dalam waktu singkat. Ingatlah hal ini saat Anda memutuskan untuk membangun produk digital berkualitas tinggi.

2.3 Kekurangan

Ada juga beberapa “kekurangan” dalam menggunakan konten private label. Meskipun lebih cepat dan lebih murah, kadang kurang personal dan tingkat distribusi dari penjual lain juga lebih tinggi. Sebagai contoh, tidak ada batasan bagi seseorang dalam menjualnya, jika ada seorang marketer ahli yang membeli konten tersebut maka dia akan dengan cepat mampu menyebarluaskan produk tersebut pada niche yang tepat.

Tidak personal, seperti telah saya sebutkan, ini adalah masalah besar. Anda tidak membuat konten nya dengan tangan Anda sendiri. Anda tidak memiliki kesempatan memandu langsung dalam pembuatan produk ini layaknya produk yang dibuat oleh ghostwriter. Itu akan menjadi kesulitan tersendiri dalam usaha marketing Anda. Hal ini mungkin juga tidak sesuai dengan kualitas yang Anda inginkan layaknya ketika Anda memandu dalam pembuatan produk tersebut.

Masalah lainnya adalah pada umumnya produk tidak hadir dengan paket penjualan yang lengkap. Normalnya Anda hanya akan menerima artikel atau report dalam bentuk teks atau PDF. Jika ingin menambahkan grafis dan perlengkapan marketing lainnya, Anda harus membuatnya dengan biaya sendiri.

Sebagai tambahan, jika Anda ingin memberikan perbedaan dengan produk lain, Anda harus mengedit file PDF untuk menuliskan ulang, menambahkan komentar Anda sendiri, dan menambahkan diagram serta gambar yang relevan dan diperlukan.

Terakhir, Anda juga harus membuat sales page untuk semua produk private label digital ini. Ini bisa menghabiskan waktu dan biaya, jadi jangan berpikir hanya akan mengeluarkan uang untuk paket PLR nya saja.

Meskipun membeli konten private label dan menjualnya ulang adalah aktivitas yang menguntungkan, penting untuk tidak keliru mengidentifikasi segala sesuatunya sebaik mungkin. Tentu saja ada beberapa tantangan yang akan Anda hadapi, jadi jangan berharap semuanya menjadi sederhana dan mudah.

2.4 Merubah Sampah Digital jadi Rupiah – Langkah-demi-Langkah

Merubah sampah digital jadi rupiah adalah proses yang menarik. Anda mulai dengan mencari produk yang diberikan secara gratis atau dengan harga sangat murah dengan lisensi private label. Kebanyakan produk ini beredar bebas seperti sampah.

Pada kenyataannya, hampir semua produk ini mengandung informasi yang bagus, tetapi harus digarap dan dipaketkan ulang sebelum diubah menjadi produk bermanfaat yang berpotensi menghasilkan uang di internet.

Langkah pertama untuk menghasilkan uang dari produk ini adalah memilih niche yang spesifik sesuai konten private label yang Anda miliki, susun 4-6 buku (masing-masing berkisar 20-30 halaman), dan mulailah mengeditnya. Anda perlu membaca kontennya jika Anda tidak familiar. Jika itu e-book marketing, mungkin Anda dapat memperbaruinya tanpa banyak melakukan riset.

Mungkin Anda harus menghabiskan satu hari penuh untuk melakukan editing, hanya untuk memastikan konten yang akan Anda jual benar-benar berkualitas tinggi, berguna, dan bisa dipraktekkan.

Selanjutnya, miliki e-cover untuk semua paket e-book ini atau seluruh paket tersebut. Anda juga harus memberikan judul pada semua e-book dan tercantum nama atau nama pena Anda pada seluruh e-book. Sebagai contoh, Anda menuliskannya "Agus Susanto Panduan E-zine Marketing."

Setelah menyelesaikan bagian ini, Anda harus membuat sales page, terima kasih page dan system pembayaran. Kemudian taruh paket produk pada penjualan. Termasuk lisensi master resell right lengkap untuk semua e-book untuk membuat paket menjadi lebih atraktif.

Terakhir, Anda harus membuat squeeze page sebagai sarana mailing list, sehingga Anda dapat membangun pemberitahuan pre-launch secara terus menerus. List ini akan mengenalkan pada para penjual berpotensi tentang konsep menjual ulang produk Anda, sehingga mereka memahami bagaimana melakukannya dengan baik sebelum Anda bertanya kepada mereka untuk membeli paket produk Anda.

Setelah Anda menyelesaikan proses ini, Anda harus mulai melakukan pemasaran di tempat yang tepat. Sebagai tambahan, Anda dapat menghubungi pemilik website membership untuk mengetahui apakah mereka tertarik membeli paket produk Anda untuk dijual ulang.

2.5 Bagaimana Cara Menghasilkan Uang

Mungkin pertanyaan terpenting yang ditanyakan adalah bagaimana Anda benar-benar dapat menghasilkan uang dengan private label right. Ini nampaknya menjadi permasalahan umum: orang dengan mudah dapat memproteksi produk dengan

penjualan ulang private label right, tetapi hampir mustahil untuk menghasilkan uang dengan itu.

Jadi bagaimana Anda melakukannya?

Anda dapat memulainya dengan **menawarkan lisensi rebranding** atas produk atau konten private label yang telah Anda beli. Lisensi rebranding artinya orang yang membeli produk Anda dapat mengedit pada bagian link afiliasi sesuai dengan ID nya, sehingga dia dapat menghasilkan uang dari link tersebut.

Ini adalah poin bagus yang dapat ditambahkan pada sales letter atau dimasukkan dalam marketing campaign. Jika seseorang percaya bahwa dia akan mendapatkan keuntungan dari mendistribusikan produk tersebut maka dia akan dengan senang hati membeli produk.

Hal lain yang perlu Anda pertimbangkan untuk dilakukan adalah **menjual space iklan pada e-book Anda**. Anda cukup menghubungi pemilik produk, website membership dan forum yang berkaitan dan tanyakan pada mereka apakah mereka berminat membeli space iklan tersebut pada produk Anda yang akan dirilis. Mungkin ini lebih mudah dan bahkan berpotensi lebih menguntungkan daripada menggunakan link afiliasi.

Terakhir, Anda perlu mempertimbangkan untuk **menyebarkan berbagai mekanisme lead capture di seluruh bagian e-book** untuk memastikan Anda dapat menangkap sebanyak mungkin leads untuk serial autoresponder Anda. Bahkan, mungkin Anda boleh memberikan e-book Anda secara gratis – dan mengizinkan orang lain melakukannya – sekedar untuk memastikan e-book Anda terekspos secara maksimal.

Anda boleh melihat dengan seksama bagaimana dia melakukannya, sebelum Anda menerapkan model yang sama untuk diri Anda sendiri.

Chapter 3:

**Bikin Resource Anda Sendiri/Website
Membership**

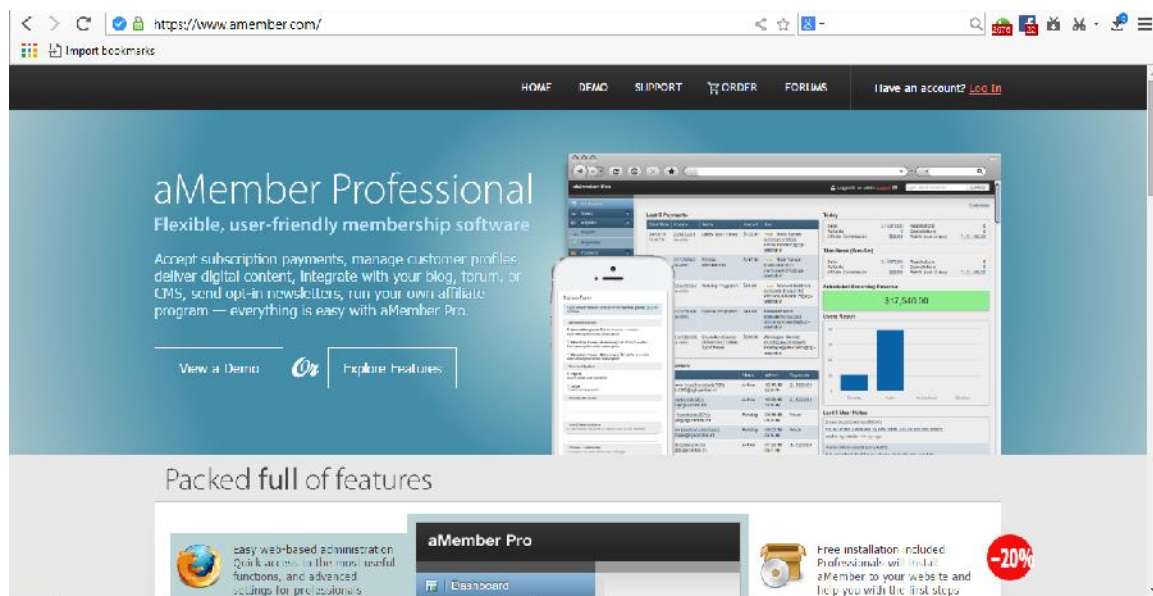
3.1 Apa yang Anda Perlukan

Sekarang, jika Anda berencana untuk membuat situs membership, dibanding katalog e-book, Anda harus melakukan hal yang sedikit berbeda. Ada beberapa cara yang dapat Anda lakukan, saya akan menunjukkannya di bawah ini.

Langkah pertama yang saya sarankan adalah susun konten private label ke dalam format yang sesuai untuk situs membership. Tergantung bagaimana tujuan konten private label tersebut untuk membantu pelanggan Anda, mungkin dalam bentuk e-book, short report, atau artikel. Anda juga bisa menyesuaikan situs sesuai produk yang telah Anda miliki.

Sebagai tambahan, selain memiliki konten yang sesuai dengan situs membership Anda, Anda juga harus membeli sebuah sistem yang berfungsi untuk mengontrol situs membership Anda. Saya sendiri menyarankan Anda untuk menggunakan Amember, yang dapat Anda temukan melalui URL di bawah ini:

<http://www.amember.com>



Sebagai tambahan, layaknya website pada umumnya, Anda perlu membeli hosting dan nama domain. Untuk keperluan jangka panjang, akan lebih baik Anda membuat situs yang memiliki brand daripada hanya sekedar situs umum. Pertimbangkan hal itu ketika memilih nama domain untuk website Anda.

Sekarang, untuk masalah domain dan hosting, saya menyarankan dua website ini: <http://www.namecheap.com> dan <http://www.dewaweb.com>. Dari kedua website ini Anda akan menemukan domain yang tidak mahal dan layanan hosting yang bagus dengan harga rendah.

Terakhir, Anda perlu memilih merchant untuk proses pembayaran situs membership Anda. Saya pribadi menyarankan Anda menggunakan Paypal atau clickbank. Kedua sistem ini bisa diatur untuk pembayaran berulang, yang mana akan memudahkan Anda dalam melakukan administrasi situs membership. Namun jika pasar Anda hanya di Indonesia saja, Anda bisa menggunakan layanan bank lokal.

3.2 Kelebihan

Setelah Anda menyusun koleksi produk digital yang cukup banyak, kemudian Anda dapat memulai website membership, daripada menjual tiap produk secara terpisah atau dalam bentuk paket. Ada beberapa kelebihan dari metode ini.

Ingat, Anda perlu memiliki ijin atas seluruh produk Anda untuk penggunaannya dalam website membership. Kebanyakan, Anda perlu beberapa tipe dari hak penjualan tak terbatas atau diberikan secara gratis. Idealnya resell right peredaran produknya dibatasi, untuk menjaga agar nilai tambahnya tetap tinggi.

Sebagai tambahan, penting untuk memastikan tidak ada masalah dalam penggunaan koleksi produk Anda untuk diberikan di website membership. Pada kebanyakan kasus, jawabannya adalah tidak; pada kasus dimana jawabannya meragukan, lebih baik jangan Anda lanjutkan. Lebih baik gunakan produk yang lain. Melawan hukum tidak akan sebanding dengan seberapa pun keuntungan yang Anda dapatkan.

Setelah Anda membuat website membership dan mulai menyaring item ke dalam database, Anda akan menikmati manfaat **sesungguhnya**.

Semua yang Anda lakukan dalam rangka menghasilkan pendapatan secara terus menerus adalah dengan menambahkan beberapa produk (yang telah Anda miliki) ke database membership setiap bulan, anjurkan **para member untuk memperbarui keanggotaannya** atau minimal merasa cukup nyaman agar terhindar dari berkurangnya pelanggan.

Satu kelebihan lain dari **memiliki sejumlah besar arsip produk resell right adalah Anda dapat memisahkannya dan menggunakannya bagiannya untuk membangun list email Anda**. Kemudian Anda dapat mengolah anggota list email Anda itu menjadi anggota berbayar di website membership.

Kunci dari semua ini tentunya adalah menyiapkan arsip produk digital pada niche tertentu dengan lisensi resell dan master right.

3.3 Kekurangan

Sekarang Anda telah paham beberapa kelebihan memiliki website membership yang diisi dengan material resell right dan master right; walau demikian, ada kekurangan yang harus Anda pertimbangkan juga dalam analisis Anda.

Yang pertama adalah bahwa **me-manajemen website membership tidak selalu mudah** seperti kelihatannya. Banyak pemilik website membership mengalami masalah dengan tingkat berkurangnya subscriber. Jika tidak memiliki aliran informasi dan produk yang jelas dan kuat maka pelanggan akan meninggalkannya.

Masalah yang lain yang dihadapi pemilik website membership adalah **subscriber yang baru bergabung, menyita bandwidth website dengan mendownload setiap file, dan membatalkan keanggotaannya untuk bulan selanjutnya**.

Pemilik website membership kadang juga dihadapkan dengan tugas **memberikan aturan download file** untuk memastikan para member tidak memberitahukan halaman download pada para non-member, dimana mereka bisa mendapatkan semua file membership tanpa membayar.

Kekurangan pokok lainnya dalam penggunaan model membership adalah bahwa **ini tidak selalu bekerja dengan baik dalam sistem affiliate**. Ini mengharuskan Anda membayar affiliate setiap bulan. Ini berarti bahwa Anda harus memiliki juru bayar yang hati-hati mencatat penjualan afiliasi dan juga memotong cek tepat waktu setiap bulan (atau proses pembayaran elektronik pada tanggal ditetapkan).

Kekurangan pokok yang terakhir dalam menggunakan model membership adalah **layanan support kadang menyita cukup banyak waktu** pemilik website. dengan kembalinya para member untuk men download lebih banyak, Anda akan mengalami masalah teknis serta keluhan yang lebih banyak.

Semua kekurangan ini mungkin membuat website membership terlihat seperti ide yang buruk, namun pada kenyataannya ini bisa menjadi sangat menguntungkan jika diterapkan dengan hati-hati. Kuncinya adalah memiliki juru bayar (atau sistem pembayaran) yang bagus, tingkat penyusutan terkendali, dan sediakan layanan berkualitas tinggi untuk pelanggan. Ini akan membuat Anda dapat mempertahankan member yang ada saat ini dan juga terus meningkatkan jumlah basis pelanggan Anda.

3.4 Merubah Sampah Digital Jadi Rupiah – Langkah-demi-Langkah

Jadi bagaimana Anda dapat merubah sampah digital jadi rupiah menggunakan model membership? Ini semudah menggunakan model yang lain: Anda ikuti rencana langkah-demi-langkah yang telah dirancang untuk meningkatkan semua usaha Anda hingga usaha tersebut mendatangkan hasil.

Langkah pertama adalah memilih sebuah tema untuk website membership Anda dengan menetapkan terlebih dahulu apakah ada permintaan pasar atau tidak. Jika ada permintaan pasar maka gunakan tema itu, jika tidak maka buanglah dan beralihlah ke tema yang lain.

Langkah Anda selanjutnya memilih produk resell right atau master right dan menambahkannya ke database website membership. Pada kasus tertentu, Anda tidak perlu khawatir tentang membanjiri pengguna dengan informasi ekstra, cukup sediakan apa yang mereka butuhkan. Kemudian Anda dapat menambah informasi ekstra secara periodik.

Mungkin Anda juga akan menggunakan website membership ini untuk meningkatkan kredibilitas Anda sesuai niche yang Anda pilih. Anda dapat melakukannya dengan membeli konten private label dan menaruh nama Anda padanya. Kemudian Anda dapat mendistribusikan informasi ini ke member website Anda secara gratis.

Setelah Anda selesai melakukannya, Anda perlu mengatur beberapa tipe script dari website membership untuk mengelola semua tugas yang harus Anda lakukan. Sekali lagi, saya sarankan Anda menggunakan <http://www.amember.com>.

Sekarang, setelah semuanya berfungsi dengan baik, Anda perlu mengatur sistem pembayaran dari affiliate dan mulai merekrut. Ini akan memastikan bahwa Anda menerima aliran pengunjung dan penghasilan yang berkelanjutan tanpa menambah jumlah marketing.

Terkahir, Anda harus membeli produk baru yang sesuai dengan niche secara kontinyu dan kemudian memberikannya di member area.

Tips: Anda juga harus memberitahukan pada semua member melalui email sehingga mereka tahu saat Anda menambahkan konten baru.

3.5 Bagaimana Menghasilkan Uang

Bagaimana Anda dapat menghasilkan uang dengan model situs membership? Ada beberapa peluang dimana Anda bisa menghasilkan pendapatan.

Cara pertama untuk menghasilkan uang adalah dengan **menarik satu kali biaya atau biaya bulanan**. Jika Anda tidak yakin dapat menambahkan konten secara kontinyu, maka tarik satu kali pembayaran saja dimana berkisar Rp 650.000,- hingga Rp 1.000.000,-. Jika sebaliknya, Anda tahu kalau bisa melakukan update, maka gunakan sistem biaya bulanan; walaupun ini mengharuskan Anda untuk membuat pra-rencana material pada bulan itu di awal untuk memastikan bahwa Anda tidak kewalahan jika Anda tidak memiliki cukup waktu.

Cara yang kedua untuk menghasilkan uang dari situs membership Anda adalah dengan **menjual space iklan** di member area. Anda dapat melakukannya dengan beberapa cara berbeda. Mungkin yang paling dasar adalah cukup dengan menyiapkan iklan kontekstual dari YPN atau Google AdSense.

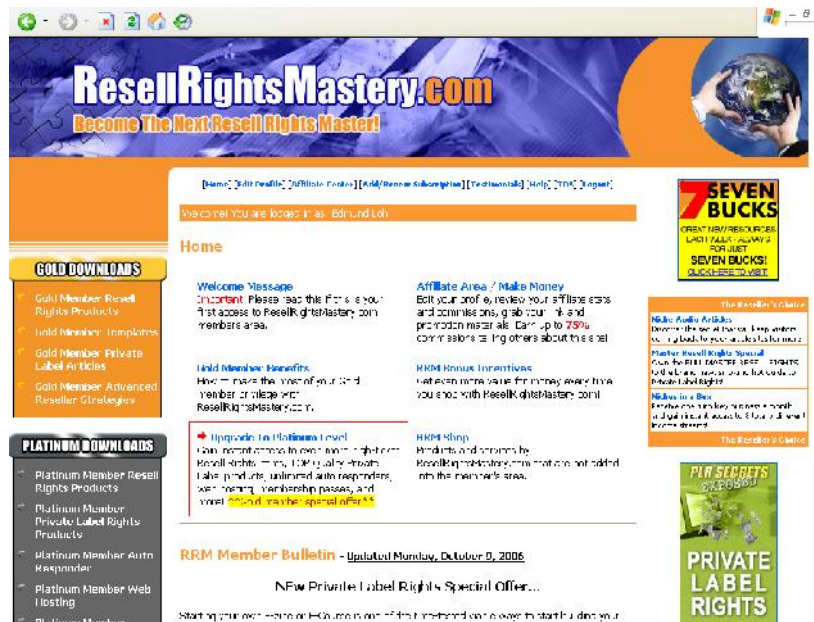
Anda juga dapat menghasilkan uang melalui space iklan dengan menjualnya ke korporasi atau perseorangan. Sebagai contoh, Anda bisa menjual spot untuk link di sidebar sebelah kiri atau kanan – atau di bagian bawah halaman Anda. Anda juga bisa menjual spot iklan bergambar bulanan, tahunan atau permanen, seperti iklan skyscraper atau banner iklan.

Terakhir, Anda bisa menghasilkan pendapatan dari website membership Anda dengan mengirimkan email kepada para subscriber. Kemudian Anda dapat mengiklankan produk affiliate – seperti milik Anda.

Satu contoh website membership yang powerful adalah <http://www.masterresellrights.com>, yang menampilkan ratusan produk berbeda – dimana semua itu telah menghabiskan cukup waktu dan uang untuk membelinya.

Satu contoh model membership lain yang bisa Anda temukan adalah:

<http://www.resellrightsmastery.com>



Pada kasus ini, sang pemilik menarik satu kali pembayaran, yang mana, telah kita sebutkan diatas, ini akan membebaskan pemilik memperbarui materi setiap bulannya. Sebaliknya, dia hanya perlu membuat produk baru ketika dia menganggapnya perlu. Selain itu, dia menjual space iklan di email promosi untuk menghasilkan pendapatan.

Sekarang, saya tidak mencoba untuk memperkenalkan model secara lengkap. Sebaliknya, Saya mencoba untuk menjelaskan sejumlah cara berbeda yang dapat Anda lakukan dalam rangka mendorong Anda untuk memikirkan semua kemungkinan yang ada.

Chapter 4:

Seni Menjual Ulang Produk Digital

4.1 Apa yang Anda Perlukan

Apa yang Anda perlukan dalam rangka membuat sebuah “paket besar” item resell right berkualitas tinggi yang akan terjual dengan cepat layaknya kacang goreng?

Anehnya, Anda tidak perlu memberi pengecualian pada niche tertentu dan perlengkapan yang powerful.

Hal pertama yang Anda perlukan adalah sebuah **tema khusus yang spesifik, paket E-Book berkualitas tinggi, reports, dan produk digital lainnya**. Pada kasus ini, penting untuk memastikan bahwa produk ini fokus pada niche tertentu dan baru dirilis. Produk lama dan berkualitas rendah hanya akan merusak reputasi Anda dan menurunkan kualitas paket produk.

Sebagai tambahan, dengan paket seperti ini, Anda perlu membuat paket produk berisi lima hingga 20 produk. Lebih atau kurang dari itu akan mengurangi nilai tambah dari seluruh paket tersebut.

Setelah Anda memilih produk resell right yang Anda perlukan dengan hati-hati, Anda perlu **membuat sales letter yang powerful untuk memasarkan produk Anda**. Jika Anda berpikir Anda tidak memiliki kemampuan untuk membuat sales letter, Anda perlu menyewa seorang copywriter freelance agar melakukannya untuk Anda.

Anda juga perlu menyiapkan sebuah **thank you page, sebagai ucapan terima kasih ke pelanggan, dan bisa sebagai pendaftaran untuk newsletter Anda**.

Seperti penjualan produk digital lainnya, Anda perlu membeli hosting dan nama domain. Saya sarankan Anda menggunakan <http://www.clickfunnels.com>. Ini sangat berguna karena menyediakan berbagai tool penjualan dalam satu tempat dengan biaya bulanan yang rendah.

Terakhir Anda membutuhkan merchant seperti <http://www.clickbank.com>, <http://www.jvzoo.com>, atau yang dari indonesia bisa <http://www.ratakan.com> atau <http://www.idaff.com>.

4.2 Kelebihan

Ada sejumlah keuntungan menggunakan paket produk resell right digital dibanding membuatnya sendiri atau menggunakan produk private label.

Keuntungan yang pertama tentunya adalah: **Anda tidak perlu benar-benar membuat paket produk Anda sendiri.** Ini akan menghemat sejumlah besar uang Anda. Sebagai contoh, jika Anda membuat paket produk Anda sendiri, minimal Anda akan menghabiskan minimal \$200 per ebook. Ini berarti bisa menjadi \$1000 untuk sebuah paket kecil yang terdiri dari 5 ebook.

Mengapa melakukan hal ini jika Anda dapat membeli produk resell right dengan harga kurang dari \$25 per item nya? Jawabannya adalah tidak ada alasan yang tepat. Kenyataannya, tidak adanya nama Anda pada produk mungkin dapat meningkatkan kredibilitas dari paket tersebut. Jika terdapat nama Anda pada ke-20 ebook, mungkin akan membuatnya tampak sangat umum.

Kelebihan lainnya **Anda dapat dengan cepat membuat sebuah paket produk dan menjualnya.** Yang harus Anda lakukan pilih berbagai paket resell right pada website melalui internet, beli, dan tambahkan jadi sebuah paket.

Pada kebanyakan kasus, beberapa produk digital yang lebih baik tersedia dalam master resell right atau resell right, tapi pada awalnya Anda tidak menyadarinya. Inilah produk yang menjadi target Anda. Tidak hanya akan menambah value ekstra bagi para pelanggan, tapi juga akan memberi kesempatan bagi Anda untuk menaikkan harga dari paket Anda.

Inilah bonus lain menggunakan product digital resell right: **Anda tidak perlu menjadi seseorang yang paling kreatif di planet ini.** Yang harus Anda lakukan adalah membeli produk dari seseorang yang paling kreatif pada niche Anda. Kenyataannya, mungkin Anda menemukan kebanyakan produk yang Anda beli lebih baik daripada yang Anda produksi dengan budget dan sumber daya yang Anda miliki.

4.3 Kekurangan

Pada poin ini, Anda harus memahami kelebihan penggunaan paket produk digital, dibanding membuatnya sendiri – atau dibanding menjualnya dalam bentuk lain termasuk model website membership atau website basic. Tetapi apa kekurangan menggunakan model ini?

Kekurangan yang pertama adalah bahwa **Anda harus menulis sales letter untuk paket produk**. Ini termasuk detail dari 5 hingga 20 produk di dalamnya. Jika tujuan Anda membeli dan merubah ke product resell right dengan cepat, mungkin ini bukan jalur yang terbaik, karena menulis sales letter dapat menyita cukup waktu Anda.

Masalah lainnya Anda akan menemukan bahwa **paket resell right sangatlah kompetitif**. Hampir semua pemilik list, dari waktu ke waktu, membeli sejumlah produk resell right, membuat paket darinya; dan menjualnya ke list mereka. Dan pada kebanyakan kasus mereka akan menjualnya dengan harga rendah yang tidak wajar. Ini artinya kebanyakan kompetitor Anda juga akan menjual item yang sama dengan Anda – tapi mungkin mereka akan melakukannya dengan harga yang lebih terjangkau, karena mereka memiliki list besar untuk memasarkannya.

Sebagai tambahan, ketika sebuah produk baru pada niche Anda dirilis, **semua webmaster yang mengambil kesempatan untuk menjadi affiliate tampaknya akan membeli semua produk resell right dan menyusunnya menjadi sebuah bonus besar dalam rangka untuk berkompetisi dengan webmaster lain yang menjual produk yang sama** – dan ada juga yang memberikan semua produk resell right secara gratis sebagai bonus.

4.4 Merubah Sampah Digital jadi Rupiah – Langkah-demi-Langkah

Mungkin Anda telah mengetahui bagaimana merubah produk digital menjadi berbagai peluang, namun bagaimana Anda dapat merubahnya menjadi rupiah dengan cara menjadikannya sebuah paket? Anda dapat melakukannya dengan mengikuti tiga langkah sederhana, yang hasil akhirnya adalah menghasilkan pendapatan.

Pada langkah pertama, Anda harus memilih 5 hingga 20 produk. Mungkin Anda telah memiliki produk tersebut. Jika belum, Anda harus menemukan dan membelinya. Saya sarankan Anda untuk menemukan produk master resell right. Hal ini akan memberikan cara berbeda dalam menghasilkan pendapatan Anda.

Sebagai tambahan, Anda harus memastikan semua produk berada pada tema yang spesifik. Anda juga harus menemukan produk yang diinginkan pasar, yang relevan dan sesuai dengan kondisi saat ini.

Langkah selanjutnya adalah membuat sebuah sales letter yang akan memasarkan seluruh fitur dari 5 hingga 20 paket produk Anda. Mungkin Anda harus bergabung di forum Michael Fortin untuk mendapatkan tips copywriting. Jika tidak, Anda bisa menghubungi seorang copywriter agar membuatkan sales letter untuk Anda.

Kekuatan dari paket ini tidak terletak pada penjualan produk itu sendiri untuk menghasilkan pendapatan. Tapi sebaliknya, kekuatannya ada pada bonus, yaitu memungkinkan pelanggan untuk menjual produk dan menggunakan ulang sales letter untuk paket produk mereka.

Mengijinkan pelanggan Anda untuk menjual ulang paket akan menciptakan kompetisi baru; walau demikian ini juga akan membantu Anda mendapatkan penjualan lebih banyak. Daripada berkompetisi dengan para webmaster ketika mereka membuat paket bonus untuk even tertentu atau sebagai bagian dari sales page, Anda bisa menjadi seseorang yang menjual produk digital untuk semua webmaster tersebut sebagai sesuatu yang harus mereka miliki. Ini akan membuat Anda menghasilkan lebih banyak penjualan.

Langkah terakhir adalah mengatur website Anda, sekaligus dengan sales page, pembayaran otomatis dan thank you page. Setelah Anda melakukan ini, Anda harus mulai melakukan marketing paket produk entah kepada list Anda atau melalui para affiliate.

4.5 Bagaimana Menghasilkan Uang

Anda telah mempelajari bagaimana menjadikan produk digital ke dalam sebuah paket sehingga dapat dijual ulang, namun bagaimana memaksimalkan jumlah uang yang dapat dihasilkan masing-masing paket ini?

Ada beberapa cara yang dapat Anda lakukan dengan menggunakan produk master resell right dan resell right.

Cara pertama untuk memaksimalkan keuntungan adalah dengan **membuat penjualan awal**, dan kemudian mengumpulkan lead. Pada kasus yang spesifik, Anda harus membuat harganya rendah agar Anda bisa memaksimalkan penjualan yang Anda buat.

Setelah Anda mendapatkan penjualan, segera kirim pelanggan Anda ke thank you page, dimana mereka harus mengisi **opt-in untuk bergabung dengan newsletter**. Setelah mereka mendaftar newsletter, kirim mereka tips berkala, sekaligus penawaran produk baru.

Jika Anda lebih memilih menggunakan model lain, Anda dapat **menjual produk back-end menggunakan paket resell right**. Dalam kasus ini, Anda memerlukan item resell right yang mengijinkan Anda untuk melakukan perubahan padanya. Dengan model ini, Anda dapat memasukkan link dan item upsell yang berhubungan dengan produk Anda.

Tidak ada cara yang paling benar dalam menghasilkan uang menggunakan paket produk resell right; walau demikian, diatas saya telah menyarankan beberapa model yang lebih baik yang dapat Anda gunakan dengan efektif.

Chapter 5:

**Mulailah E-Course atau Newsletter
Berbayar Anda**

5.1 Apa yang Anda Perlukan

Apa yang Anda perlukan untuk membuat free e-zine atau e-course berbayar hanya menggunakan konten private label?

Untuk memulai hal ini, seperti metode yang telah kita bahas sebelumnya, Anda akan memerlukan **supply besar e-book private label, konten artikel pada topik tertentu, dan produk digital pelengkap**, seperti audio dan video. Anda juga perlu memastikan semua konten fokus pada niche tertentu, misalnya *Internet marketing, e-commerce, pengembangan diri, dating, atau binatang piaraan*. Pilihannya tidak terbatas, tapi niche Anda harus fokus.

Selanjutnya, Anda perlu program teks editing dan PDF converter. Saya sendiri menyarankan Anda untuk menggunakan <http://www.primopdf.com>. Ini akan membuat Anda dapat mengedit teks kemudian meng-convert-nya ke format PDF.

Sebagai tambahan, Anda akan memerlukan sebuah autoresponder. Anda akan senang menggunakan <http://www.getresponse.com> atau <http://www.kirim.email>, yang tidak mahal dan termasuk di dalamnya ada tool free. Anda juga akan memerlukan software situs membership, yang bisa Anda temukan pada link berikut: <http://www.amember.com>.

Hal selanjutnya yang Anda perlukan adalah membeli hosting dan nama domain. Jika Anda berencana menggunakan domain dan hosting dasar, Anda harus membeli dengan harga yang paling murah dibanding berdasarkan fitur yang ada di dalamnya.

Anda juga harus menemukan cara sehingga Anda dapat mengelola partner join venture dan affiliate. Anda bisa menemukan sebuah program seperti <http://www.jvzoo.com>. Ini akan memudahkan Anda dalam merekrut dan memberikan bayaran pada para affiliate.

Terakhir, Anda harus mendapatkan akun merchant berkualitas tinggi. Saya menyarankan Anda untuk menggunakan <http://paypal.com> atau <http://www.2checkout.com> – keduanya tidak mahal. Akun Paypal gratis untuk memulainya, Cuma ada biaya 3.5% per transaksi. Dan 2checkout menarik biaya \$50 untuk membuatnya dan menarik biaya yang lebih rendah per transaksinya.

5.2 Kelebihan

Ada beberapa manfaat dalam menggunakan model ini – beberapa diantaranya sudah jelas.

Keuntungan pertama dari PDF e-zine marketing adalah memberikan **alternatif berarti bagi Anda dalam menghasilkan pendapatan**. Anda tidak perlu bergantung pada satu kali penjualan atau menunggu seseorang bergabung dengan program membership Anda. Sebaliknya, Anda dapat mengirim sebuah e-zine dengan konten private label dan adakalanya memasarkan sesuatu.

Anda dapat menghasilkan pendapatan dari model ini dalam beberapa cara. Cara pertama adalah dengan menawarkan **satu kali bayaran terbitan** kepada subscriber Anda setiap bulan. Cara yang lain adalah benar-benar menarik biaya untuk e-zine atau e-course Anda. Cara yang lainnya adalah dengan **menjual space iklan** pada e-zine.

Keuntungan lain membuat PDF e-zine dengan konten private label adalah Anda dapat memasarkannya baik ke **pengguna Windows ataupun Mac**. Masing-masing memungkinkan mendownload PDF dan membacanya, sehingga menjadikannya mudah. Ini akan menghapuskan masalah yang mungkin dihadapi para pelanggan.

Keuntungan yang terakhir dari PDF e-zine adalah ini akan **meningkatkan nilai tambah** dari produk Anda. Keberadaan e-zine berupa reguler email atau e-course dalam bentuk HTML atau .txt akan mengurangi nilai tambah, sebuah e-zine PDF akan sangat memberikan nilai tambah yang tinggi. Hal ini tidak hanya akan meningkatkan nilai yang dirasakan atas potensi produk Anda sendiri, tetapi juga akan meningkatkan di atas pesaing Anda, yang menjalankan e-zine dengan konten private label yang sama.

Kesimpulannya, ada beberapa kelebihan menggunakan private label untuk membuat e-zine PDF. Kelebihan ini tidak hanya pada modelnya saja, tapi juga pada metode dalam menghasilkan pendapatan. Pastikan ini menjadi pertimbangan Anda ketika memilih metode menghasilkan pendapatan menggunakan konten yang telah Anda miliki.

5.3 Kekurangan

Sekarang Anda mengetahui alasan mengapa harus mempertimbangkan e-zine PDF dengan konten private label, Anda juga harus mempertimbangkan mengapa model yang lain mungkin menjadi pilihan yang lebih baik dalam memaksimalkan pendapatan untuk Anda.

Alasan terbesar dari model e-zine PDF adalah model ini mengalami penurunan dalam beberapa tahun terakhir. Orang-orang telah menjadi begitu terbiasa menerima program email sehingga mereka tidak lagi melihatnya sebagai sesuatu yang istimewa. Bahkan, mereka sering menganggap sebagai spam, walaupun sebenarnya tidak.

Masalah lain dari model ini adalah bahwa itu sangat **bergantung pada pemasaran para affiliate dan iklan berbayar** agar mendapatkan pelanggan berbayar setiap

bulannya. Dibandingkan peluncuran produk dengan joint venture, Anda harus membayar para affiliate dengan komisi berkelanjutan; jika tidak, Anda harus mengeluarkan uang untuk membayar program iklan pay per click.

Masalah terakhir dari model ini adalah **para prospek akan mengharapkan konten yang lebih berkualitas dibandingkan dengan apa yang mereka harapkan dari free newsletter**. Ini karena e-zine Anda dalam format PDF dan memiliki nilai tambah yang lebih tinggi.

Dengan alasan ini, Anda harus menyediakan cukup waktu untuk mengedit konten private label yang Anda miliki. Anda harus berhati-hati dalam memisahkan bagian e-book; Anda harus memperbaiki masalah ketidakkonsistenan dalam artikel private label; dan Anda harus menyinkronkan report dengan konten untuk memastikan semuanya saling terkait dan mengalir dengan benar.

Jika Anda tidak keberatan melakukan ini semua - selain sesekali menambahkan konten Anda sendiri ke e-course - maka ini tidak akan menjadi masalah; jika tidak, Anda mungkin ingin memikirkan kembali apakah e-course PDF privat label adalah model terbaik untuk menghasilkan pendapatan bagi Anda.

5.4 Merubah Sampah Digital jadi Rupiah – Langkah-demi-Langkah

Setelah Anda mengetahui kelebihan dan kekurangan menjual produk digital dengan model E-zine PDF, inilah waktunya untuk melakukan proses langkah demi langkah yang bisa menghasilkan pendapatan dengan model ini. Saya sarankan Anda mengikuti langkah berikut.

Mulailah dengan menyortir semua ebook, artikel, report dan macam-macam konten private label milik Anda. Temukan sejumlah potongan yang berkaitan dan berhati-hatilah dalam menyatukannya menjadi empat buah report. Dalam hal ini, kualitas yang tinggi sangat penting untuk keberhasilan Anda. Selain itu, targetkan 6-8 halaman untuk tiap edisi.

Setelah Anda menggabungkan edisi ini, gunakan open office untuk merubahnya menjadi PDF. Sekali lagi targetkan 6-8 halaman; dan mulailah dengan memberikan 4 edisi secara gratis di awal. Anda mungkin juga harus mempertimbangkan untuk membuat 12 edisi tambahan. Dikarenakan Anda membuat publikasi berkualitas tinggi, Anda hanya perlu mengirimkan satu edisi per bulannya.

Setelah Anda menyelesaikan ini, tuliskan sebuah sales letter disertai dengan “thank you” page. Sales letter akan membawa mereka ke opt-in. setelah mereka mengisi opt-in, mereka akan dikirim ke “thank you” page, yang tidak hanya berupa ucapan terima kasih, tapi juga memberikan instruksi tambahan ke mereka – termasuk di dalamnya sebuah upsell mungkin, yang bisa jadi adalah bab eksklusif dari tiap edisi.

Pada sales letter Anda, jelaskan bahwa pelanggan akan menerima 4 free PDF report setelah bergabung. Selanjutnya, jelaskan bahwa mereka akan menerima edisi bulanan hingga mereka membatalkan keanggotaan mereka.

Terakhir, setelah Anda menyatukan seluruh sistem – lengkapi dengan mekanisme penghasil pendapatan – maka Anda akan memulai sistem marketingnya. Anda sebaiknya menghubungi affiliate profesional di niche Anda atau internet marketing untuk menanyakan apakah mereka berminat untuk memasarkan produk Anda dan sebagai gantinya Anda berikan komisi untuk setiap penjualan.

5.5 Bagaimana Menghasilkan Uang

Jadi bagaimana Anda dapat merubah konten private label menjadi uang dengan metode e-zine PDF? Anda dapat melakukannya dengan menggunakan beberapa cara, semuanya bisa efektif atau dapat dikombinasikan dengan metode yang lain.

Metode pertama cukup dengan: **menarik biaya keanggotaan bulanan**. Pada umumnya, Anda harus membuat harganya rendah, kecuali jika Anda berencana untuk memberikan informasi dan produk dalam jumlah besar. Saya pribadi menyarankan Anda menjaga harga sekitar \$ 10 per bulan. Jika Anda menggunakan model penghasil pendapatan ini, Anda bisa menghasilkan \$ 1.000 per bulan dengan pelanggan hanya 100 anggota.

Penting untuk diingat, walaupun, harga keanggotaan menentukan tingkat penurunan keanggotaan Anda. Harga tinggi mungkin awalnya menghasilkan lebih banyak pendapatan, hal itu juga akan membuat tingkat erosi yang jauh lebih tinggi, dimana Anda akan kehilangan pelanggan semakin cepat setiap bulan

Model selanjutnya untuk menghasilkan uang adalah dengan **menjual space** di e-zine atau e-course PDF Anda. Anda dapat menggunakan ini secara terpisah atau jadi satu dengan model pertama tadi. Jika Anda menggunakannya jadi satu dengan yang pertama, Anda dapat memasang harga yang lebih tinggi, karena pengiklan akan tahu bahwa Anda memiliki pelanggan yang membayar - bukan sekedar list orang-orang yang lupa untuk berhenti berlangganan.

Metode terakhir, yang mana Anda dapat gunakan bersama dengan metode pertama dan kedua yaitu mengirimkan **email promosi ke list milik Anda**. Karena mereka tidak pernah berharap mendapat email promosi di list berbayar, sebisa mungkin Anda harus menghindarinya; walau demikian ketika Anda memiliki sesuatu yang benar-benar pantas untuk dipromosikan, mungkin Anda harus menuliskan dan menyetes nya.

Anda harus mempertimbangkan metode ini dan metode lain ketika menentukan bagaimana Anda harus menghasilkan pendapatan dengan e-zine course PDF private label Anda.

Chapter 6:

Ajakan untuk Bertindak dan Penutup

6.1 Tempat Terbaik Mencari Produk Digital Pembawa Untung

Seharusnya sekarang Anda sudah memahami bagaimana membuat website membership yang efektif, website e-zine dan website halaman produk untuk menjual konten resell right, master resell right dan private label right.

Anda masih meninggalkan satu masalah – bagaimana Anda benar-benar mendapatkan konten yang Anda butuhkan jika Anda belum bisa menemukannya dimana pun? Ada banyak cara, tapi saya akan menjelaskan 4 diantaranya pada bagian ini.

Di sini hampir selalu termasuk di dalamnya produk resell right, master resell right, dan private label konten. Even yang ada biasanya akan memberikan semua item secara gratis dan sebagai gantinya adalah alamat email Anda. Pastinya ini pantas untuk dilakukan, khususnya jika Anda baru memulai bisnis resale-right.

Selanjutnya, mulailah mencari di website membership yang menawarkan konten private label, resell right, dan master resell right. Anda bisa menemukannya salah satunya di URL: <http://www.idplr.com>.

Pilihan lainnya adalah bergabung di newsletter orang lain sesuai niche Anda. Pada beberapa kasus, mereka akan memberikan konten private label atau konten resell right. Jika tidak, Anda bisa bergabung dengan newsletter internet marketing seseorang yang secara teratur memberikan atau menjual konten. Anda bisa menemukan sejumlah item yang dapat Anda gunakan secara gratis.

Terakhir, temukan resource website baru dan mintalah konten. Ada banyak tempat yang benar-benar memungkinkan Anda untuk meminjam, bundel, dan menjual konten mereka. Carilah situs-situs tersebut menggunakan forum, mesin pencari, dan direktori.

Ingat, sebagai tambahan untuk empat metode ini, ada beberapa metode lainnya; walau demikian, dengan menggunakan empat metode ini seharusnya Anda sudah bisa menyusun sejumlah produk yang bermanfaat seperti PDF, E-Book, report, atau e-zine.

Do not limit yourself to a single technique or method. Just remember to try to create products that have the highest perceived value.

6.2 Ironi tentang Overload Informasi

Ketika berhadapan dengan internet marketing, ada beberapa ironi yang menyedihkan. **Tidak ada yang lebih buruk dari ironi overload informasi.**

Setiap kali seseorang meminta saran dari internet marketer berpengalaman, mereka hampir selalu mendapatkan jawaban seketika seperti ini "pertama, kembangkan informasi dasar melalui self-education; kemudian, ambil tindakan dan lanjutkan dengan terus mengikuti perkembangan terbaru."

Ini adalah saran yang bagus sekali, namun sayangnya, banyak orang yang gagal pada fase self-education. Mereka berusaha mengambil terlalu banyak dan terlalu cepat - dan tidak dapat menganalisis semua itu dengan baik untuk benar-benar mempraktikkannya.

Hal ini juga tampak dalam niche non-IM. Banyak orang yang hanya menerima terlalu banyak produk informasi akan sering berhenti membaca sama sekali. Meskipun mereka bisa mendapatkan keuntungan yang besar dari informasi, mereka telah mengembangkan konotasi negatif yang mencegah mereka untuk mengikuti.

Hal ini penting untuk diingat ketika mencoba memulai penjualan atau membangun sebuah situs membership. Jika audien utama Anda adalah orang yang benar-benar membaca produk (tidak menjualnya), maka Anda perlu memastikan bahwa Anda tidak menyertakan terlalu banyak informasi atau terlalu banyak produk. Hasil akhirnya akan menjadi ironis jika Anda melakukannya: member akan men-download semua yang tersedia (yang mereka anggap terlalu banyak) dan kemudian mereka akan berhenti berlangganan karena mereka tidak menggunakannya.

Salah satu cara mengatasi overload informasi adalah dengan **menawarkan "level" keanggotaan**. Ini berarti seseorang dapat mengurangi harga keanggotaan karena hanya menerima satu E-Book per bulan. Demikian pula, orang lain, yang memutuskan untuk menjual ulang produk Anda, dapat meningkatkan keanggotaannya untuk menerima 10 E-Books per bulan. Ini memaksimalkan pendapatan Anda, mencegah informasi yang berlebihan - dan menurunkan tingkat berkurangnya member..

Selalu jaga pelanggan atau subscriber Anda. Jika Anda memasarkan pada audien yang salah, mungkin Anda akan menemukan masalah overload informasi yang serius. Hasil akhirnya akan menjadi kerugian besar dan berkurangnya pendapatan Anda.

6.3 Satu Elemen Terpenting dalam Merubah Sampah jadi Rupiah

Satu elemen terpenting dalam merubah sampah jadi rupiah yang hampir tidak pernah diambil siapa pun – dan merupakan alasan mengapa hampir semua internet marketer berakhir dengan kegagalan.

...Mereka gagal karena mereka tidak pernah bertindak.

Seperti yang sudah saya singgung sebelumnya, sekedar membangun fondasi yang kuat dengan self-education tidak cukup untuk menuju sukses. Walau itu merupakan titik awal yang bagus, itu tidak akan menghasilkan uang untuk Anda dengan sendirinya. Sebaliknya, apa yang akan membuatkan uang untuk Anda adalah dasar dari prinsip-prinsip yang perlu dipertimbangkan ketika benar-benar bertindak pada realitas bisnis Anda.

Anda harus memulai bisnis Anda sendiri dan Anda juga harus mengetahui model terbaik sesuai dengan situasi berbeda yang harus Anda temukan sendiri. Sekarang, memiliki gambaran kasar tentang apa yang tersedia dan apa yang telah menjadi diri Anda merupakan titik awal yang sangat baik; Namun, hal itu tidak dapat memberikan Anda informasi yang Anda butuhkan. Sebaliknya, Anda harus memulai bisnis Anda, keluarkan ke pasar, dan kemudian revisi menggunakan apa yang Anda ketahui.

Perlu diingat bahwa produk - bahkan yang telah dipasarkan dengan mutu rendah - bisa menjadi kuat, menjadi penarik laba saat berada di tangan marketer yang tepat. Sesederhana itu. Jika Anda mengambil tindakan dan mempertahankan kerja keras dan konsistensi sesuai rencana yang Anda pilih, Anda menuju kesuksesan. Ini hanya masalah waktu.

Jadi berhentilah berdiam diri. Anda sekarang membaca E-Book ini dan Anda tahu apa yang perlu Anda lakukan. Anda tahu semua model berbeda di mana Anda dapat mengembangkan bisnis resell right, master resell right, atau private label. Anda tahu cara membuat e-zine, membuat PDF, membuat report - dan kemudian membuat uang dengan masing-masing cara tersebut.

Yang perlu Anda lakukan sekarang adalah menggunakan apa yang telah Anda pelajari ini untuk menghasilkan uang. Dan langkah pertama nya adalah melakukan tindakan, jadi... mulailah sekarang juga!

Salam Jaya,

Jbsan E.

www.BisnisOnlineAkademi.com

Recommended Resources:

[GetResponse – Dapatkan 1 Bulan Pertama Gratis Disini!](#)

[Hostgator – Online-kan Bisnis Anda Disini!](#)

[In Digital Works – Dapatkan Produk PLR dan MRR Disini!](#)

[Bisnis Online Akademi – Panduan dan Strategi Bisnis Online Terbaru Ada Disini!](#)