

**KAJIAN**

**SALE**

**com**



**RAHSIA TEKNIK  
KAJIAN YAHUDI**

**MUHAMMAD FADHLI**



**2015**

**KAJIAN SALE TEKNIK CASESTUDY YAHUDI**

**Kajiansale.com | Muhammad fadhli**

TEMPAHAN TERHAD  
SILA AMBIL PELUANG AWAL



**Terima Kasih Kerana Buat Tempahan**

**[kajiansale.com](http://kajiansale.com)**

60176562649 hantar wahtsapp feedback untuk testimoni ebook ini

## Penafian Penulis

Pihak penerbit dan pengedar telah berusaha sedaya upaya untuk memastikan informasi dan material yang dibekalkan adalah tepat serta lengkap sewaktu ebook ini dicipta namun tiada jaminan bahawa segala kandungan yang telah disediakan akan dapat digunapakai selamanya kerana dunia informasi sentiasa berubah mengikut perubahan masa.

Pihak penerbit dan pengedar tidak akan bertanggungjawab diatas sebarang maklumat yang disalahgunakan, risiko kerugian, kehilangan liabiliti sama ada secara langsung atau tidak langsung sepanjang penggunaan material serta informasi di dalam ebook ini.

Tiada jaminan bahawa ebook ini mampu mengubah kehidupan pengguna sama ada dari segi pendapatan, kepakaran, kebolehan dan sebagainya kerana ia adalah bergantung kepada usaha yang diletakkan oleh pembaca. Pembaca adalah bertanggungjawab sepenuhnya diatas tindakan sendiri yang dilakukan berdasarkan kandungan di dalam ebook ini.

Pengguna memahami bahawa pihak penerbit dan pengedar tidak terlibat dalam kegiatan khidmat nasihat secara professional. Pengguna adalah dinasihatkan untuk merujuk kepada pihak yang bertauliah dan professional jika diperlukan. Tujuan utama material yang diberikan adalah untuk perkongsian informasi dan hiburan semata - mata. Informasi yang dibekalkan tidak ada kena mengena dengan mana – mana pihak sama ada yang masih hidup mahupun yang telah mati.

# Isi Kandungan

Isi Kandungan .....	4
Casestudy Panduan Yahudi Malaysia Price Index.....	5
Casestudy 10K Dengan 40 customer Yang “Regular “ Niche Sihat.....	12
Casestudy Tiru Cara Yahudi Melihat Sale Market Kawasan Sekitar .....	16
Casestudy Kajian Yahudi Melakukan Sale Value.....	19
Casestudy Tempat , Gambar Dan Video Yang Dimainkan Dalam Social Media .....	22
Casestudy Buat Bisnes Untuk Di Jual kepada Franchise Konsep.....	24

## Casestudy Panduan Yahudi Malaysia Price Index

Disini sebelum saya nampakkan anda dimana kita perlu melihat “Malaysia Price Index” saya perlu info anda yang mana

### **MINDA PERTAMA**

Minda anda perlu bergerak dengan memikirkan permintaan ramai orang dan jangan memikirkan tentang apa kita nak jual dahulu. Seorang marketing yang bagus , adalah dengan mencari masalah orang dan selesaikan masalah mereka mengikut permintan

### **MINDA KEDUA**

Minda anda perlu memikirkan jual barang harga rendah untung rendah dengan jumlah barang yang terjual adalah volume .

### **SASARAN MARKET**

Jika anda masih baru dalam business online atau offline , jangan jual barang kepada lelaki , ianya akan melemahkan anda kerana daya tarikan lelaki untuk membeli barang adalah kurang berbanding anda jual kepada wanita

## KAJIAN SALE MARKET

Anda boleh masuk market wanita dengan meletakkan 3 sasaran Jenis market yang mana saya gelarkan “ CAP IBU DAN ANAK “ lihat point dibawah

- Ibu beli untuk ibu ( nak cantik , nak Bergaya dan menjana income )
- Ibu beli untuk anak ( nak anak pandai , permainan anak )
- Ibu beli untuk suami ( tingkatkan kejantanan suami , baju suami , jana income )

Semua target barang yang anda ingin jual adalah dengan melihat ibu yang membeli untuk ahli keluarga .Jika anda melihat begini ianya mudah untuk anda melihat jenis produk yang ingin anda marketkan sebelum saya mengajar anda melihat price index pasaran Malaysia. Semua jenis perniagaan boleh di gabungkan sekiranya anda berpandukan kepada point di atas untuk diguna pakai dengan market sasaran yang mempunyai smartphome dan berusia kurang dari 40 tahun

Jika anda melakukan penjualan secara online , golongan usia 25-40 adalah target market yang perlu anda target untuk melakukan pembelian produk atau sebarang bentuk offer yang anda lakukan

## Price Index Malaysia

Sekarang anda perlu ke website [www.numbeo.com](http://www.numbeo.com) dan memilih Malaysia untuk melihat senarai Index harga seperti contoh di bawah yang saya akan huraikan untuk anda

Numbeo > Cost of Living > Malaysia

### Cost of Living in Malaysia

#### Prices in Malaysia

Like 301 Tweet 22 +1 24

More about Malaysia: -- Select section --

Select city in Malaysia: -- Select city --

Do you live in **Malaysia**? We need your help: [Add data for Malaysia](#)

Index	
Consumer Price Index (Excl.Rent):	45.97
Rent Index:	13.41
Groceries Index:	45.88
Restaurants Index:	25.45
Consumer Price Plus Rent Index:	30.06
Local Purchasing Power:	73.78

arvixe web hosting

- ✓ UNLIMITED Disk Space
- ✓ AUTOMATED Software Installation
- 100% Windows, Mac and Linux

AS LOW AS \$4/mo

Dan di bawah sekali mereka terus updatekan untuk anda untuk melihat harga mengikut bandar besar Malaysia

City	Consumer Price Index	Rent Index	Consumer Price Plus Rent Index	Groceries Index	Restaurant Price Index	Local Purchasing Power Index
Kota Kinabalu	55.56	9.56	33.08	56.51	26.08	60.88
Petaling Jaya	50.27	15.58	33.32	52.49	29.31	76.21
Kuala Lumpur	48.21	21.52	35.17	48.32	28.32	71.80
Penang	43.75	9.85	27.18	43.01	25.95	78.73
Johor Baharu	43.61	15.79	30.02	42.99	25.65	59.88

More about Malaysia:

Ada 2 perkara paling penting untuk anda ikut harga jualan produk anda disini

**Consumer price index dan local purchasing power**



## Consemer Price Incex

Pada asasnya saya menggunakan nilai harga ini untuk melakukan jualan produk untuk tidak pening kepala untuk takut tiada pembelian dari pelanggan yang telah saya target , saya berikan anda contoh produk yang saya jual dengan mengikut harga ini



**STOK CLEAR**

**RM 40**

**2 unit**

**terhad**

Casestudy jualan mainan kanak – kanak yang di gabungkan pembelajaran ilmu , langkah pertama yang saya lakukan adalah saya melihat price index dan saya kurangkan dari index yang telah keluar di website numbeo ini



Dalam masa 2 minggu stok ini clear dan setelah lama saya tidak menjual apa apa fanpage ini, masih ada orang tanya untuk beli produk ini [facebook.com/ipadislamik](https://www.facebook.com/ipadislamik) saya celah disini, saya ambil kesempatan jual produk ini sewaktu ramai yang promote al-quran digital dan saya bangunkan fanpage dengan ayat “ipadislamik” ← branding power telah di cipta

Jangan untung gila – gila , kita buat untung rm10 selepas tolak kos penghantaran , terbaik ( *[kos penghantaran kita buat free](#) ).  $1000 \times 10 = 10,000$  je. Tak rugi apa – apa pun .*

Numbeo > Cost of Living > Malaysia

## Cost of Living in Malaysia

### Prices in Malaysia

Like 301 Tweet 22 +1 24

More about Malaysia: --- Select section ---

Select city in Malaysia: --- Select city---

Do you live in **Malaysia**? We need your help: [Add data for Malaysia](#)

Index	
Consumer Price Index (Excl.Rent):	45.97
Rent Index:	13.41
Groceries Index:	45.88
Restaurants Index:	25.45
Consumer Price Plus Rent Index:	30.06
Local Purchasing Power:	73.78

Arvix web hosting advertisement featuring benefits like UNLIMITED Disk Space, AUTOMATED Software Installation, and 100% Windows, Mac compatibility, with a price starting at \$4/month.

Dalam price index ini , produk yang ibu beli untuk anak anda guna price consumer price index

## Local Purchasing power

Untuk Nilai RM ini anda boleh mula dengan produk untuk kecantikan wanita yang mana saya pilih bermula dengan 2 produk mudah contoh produk :

1. Sabun Jerawat
2. Pemutih muka atau produk berkaitan wanita yang masih belum ada dalam pasaran yang mana harga beli dalam rm35 – 40 dan jual rm70

## Kesimpulan Asas Malaysia Price Index

Pada hakikatnya ibu akan beli untuk anak nilai harga jualan yang tidak tinggi untuk boleh beli selalu barang tersebut untuk anak mereka . Ibu akan beli produk untuk diri sendiri atau untuk suami dengan tidak melebihi harga **local purchasing power** , dan selalunya ibu beli selang 2 bulan ,simpan stok 3 bulan atau belian untuk bulan pertama

Jika produk anda RM100 keatas anda perlu lakukan pack trail dan kurangkan harga menjadi separuh atau 1 / 3 harga

Kebanyakan pelanggan ( **Owner Product** ) yang menjual produk , saya sarankan buat pack trail yang mana untuk nampakkan produk harga rendah dahulu *sebelum push sale produk full package* dan mahu pastikan stok barang jalan dan sampai di golongan sasar . Dalam masa sama pastikan gambar – gambar penghantaran produk di lakukan jika anda mempunyai atau mempromosi menggunakan facebook fanpage Setiap hari .

**TIPS : pastikan nama produk anda jika di search google tidak bercanggah dengan nama produk lain , kerana selalunya pembeli akan buat research sebelum buat pembelian dengan anda .**

## Casestudy 10K Dengan 40 customer Yang “Regular” “ Niche Sihat.

Kini anda belajar sesuatu yang menarik yang saya cuba lakukan secara offline dengan mempunyai fanpage facebook target 40 rakan sahaja

Casestudy ini berkaitan cantik yang mana berasaskan ibu nak kurus. Pada asasnya saya telah berjaya buat beberapa marketing fb ads untuk produk - produk wanita yang mana membantu untuk kurus

Cuma saya dapat 1 masalah yang mana pesaingan yang terlalu ramai dengan offer - offer yang tidak masuk akal dengan keuntungan yang saya mula melihat agak kecil dan tidak berbaloi dengan kos iklan yang saya keluarkan . Dari situ saya mula berfikir apakah produk yang boleh membantu saya pasif sekurang - kurangnya 5k - 10k sambil mereka melihat produk di tempat yang di target

Saya mula berfikir bagaimana 10k dalam bulanan dengan buat suasana mereka suka dan sentiasa happy

Saya melihat Dari faktor kesihatan dan fitness . Ketika saya buat marketing Instagram untuk projek lain . Saya dapat satu kajian yang menarik yang mana saya dapati ramai wanita mengupload tentang badan mereka kurus Dan fit selepas mereka pergi ke gim .

Saya nampak potensi market ini .Salah satu cara anda melihat market paling mudah adalah melihat gambar di Instagram dan type mengikut keyword perniagaan

Berbalik kepada gim fitness, Saya mula masuk ke gim yang elit dan saya lihat offer mereka .Kebanyakan mereka nak lock dengan sistem membership yang mana perlu keluar duit dengan nilai 4 angka .

Dari sini saya balik buat kajian menggunakan website [numbeo.com](http://numbeo.com) melihat price index. Yang mana nilai yang mampu bayar .. Ketika itu index menunjukkan RM53.60 harga yang rakyat Malaysia mampu untuk keluar .Dari sini saya sedang fikirkan macam mana nak buat.

Di bahagian fitness mereka mampu bayar sebulan RM100.00 – RM177.00 Ketika ini mereka buat kena bayar tahunan ( x12 bulan membership )

<b>Sports And Leisure</b>	[Edit] Avg.		
Fitness Club, Monthly Fee for 1 Adult	141.32 RM	100.00	177.00
Tennis Court Rent (1 Hour on Weekend)	20.61 RM	12.00	30.00
Cinema, International Release, 1 Seat	13.00 RM	12.00	15.00

Jadi saya tukar konsep. Buat dance studio . Dan pecahkan market mereka yang membership fitness dengan mengusai fb ads yang banyak membantu saya.

### Jadi saya mula research projects

Dengan menggunakan website numbeo ini saya dapat jawapan yang mana perlu imbangkan RM45 mampu bayar dengan market yang Ada sudah mampu bayar RM170- RM200

Target saya 5k - 10k pasif

$$250 \times 40 = 10000$$

Tapi masalahnya orang nak bayar RM250 dalam keadaan tidak percaya memang tidak akan berjaya

Jadi saya mula fikirkan jalan terbaik ..Satu customer perlu RM13 - 1 jam .Jika mereka join dance studio saya perlu offer 3 Kali seminggu RM25 dahulu. Nampak tak Murah ? Dari sehari RM13 saya offer 3 Kali RM25

Yang menariknya offer ini akan jadi double kerana 1 jam 3 hari RM25 Dan jika tambah Satu sesi kelas x 2 ..

Jadi  $RM25 \times 2 = RM50$  tidak nampak terus nak kena bayar sebulan. Selalunya jika dalam 1 sesi kelas sudah ada bukti rakan turun berat badan . mereka akan mula serius dan nak berlawan turun berat badan dan nak fit ( semua nak tegang 😊 )

Kelas ini perlu jalan sekali mesti Ada 15 rakan

Jadi 2 jam

$Rm50 \times 15 = RM750$

Sesi 2 jam sehari untuk 15 rakan

Kita buang RM50

Masih ada RM700

2 jam RM700 jika hanya Ada 2 sesi 1 pagi dan 1 petang = 4 jam sei

4 Jam

3 hari  $RM700 \times 2 = RM1400$

$Rm 1400 \times 10$  Kali sebulan RM 14000

Baru 15 orang dengan mereka ambil 2 sesi

Jadi disini jika anda biasa dengan fb ads . ianya sesuatu yang tidak mustahil untuk mencari 15 pelanggan

Cabaran sekarang saya perlu mencari 40 rakan adalah backup plan sebab asasnya kita ambil separuh 15 orang Satu team pagi 15 orang lagi team petang

Cabaran dan mood perlu saya buat adalah setiap 2 minggu mesti info berapa ahli turun berat badan bermain dengan 30 pelanggan yang serius

10 lagi saya jadikan pelanggan on / off

**Apa yang anda belajar asas Casestudy ini adalah :**

1. Anda nilai berapa mampu bayar dan melihat apa industri yang ada di sekeliling anda yang boleh di multiply untuk jadi sesuatu yang lebih nampak jimat tidak memaksa
2. Melihat price index dan contoh lagi di bawah yang nama saya melihat fitness bayaran bulanan

<b>Sports And Leisure</b>	[Edit] Avg.		
Fitness Club, Monthly Fee for 1 Adult	141.32 RM	100.00	177.00
Tennis Court Rent (1 Hour on Weekend)	20.61 RM	12.00	30.00
Cinema, International Release, 1 Seat	13.00 RM	12.00	15.00

3. Sasaran Target User. Jika anda telah faham fb ads dan biasa anda akan nampak nilai 15 rakan ini amat mudah Dan perlu teknik video dan gambar untuk menarik minat mereka dengan bayaran 3 hari rm25 dahulu

4. Multiply orang yang sama untuk offer 2 sesi sehari dengan 4 jam

Untuk no.4 Ini adalah tahap maksimum saya tidak 100 % guna tapi saya push step ini dahulu sebelum mencari prospek lain 15 rakan lagi



## Casestudy Tiru Cara Yahudi Melihat Sale Market

### Kawasan Sekitar

Untuk bahagian Tiru Ini saya bermulakan dengan mengkaji kawasan untuk tempat business offline dan saya akan terangkan juga dimana perlunya untuk online business

#### **Business Offline**

Hakikat business offline anda perlukan tempat , dan ramai terus memilih tempat yang murah untuk mulakan business mereka . Yahudi tidak suka akan teori ini kerana mereka akan rugi market dengan tiada orang datang ke tempat yang akan di buka

Atas ini adalah untuk mereka yang buka seperti butik , dan berkaitan perempuan kena datang ke tempat anda

Dalam kajian Yahudi Mereka mempunyai beberapa element yang mereka target contohnya :

1. Berapa banyak bank di kawasan sekeliling
2. Berapa banyak perumahan di sekeliling
3. Berapa buah rumah bangle dan kondo
4. Berapa nilai value perumahan

Paling mudah untuk saya terangkan anda , anda perlu buka kedai dengan ada element di atas , dan paling mudah untuk kita ikut tahu kawasan sekitar itu mempunyai kuasa membeli .Dengan melihat , dalam 1 deretan rumah kedai ada berapa bank , berapa buah 7-eleven, KK dan Secret Recipe

Kenapa saya katakan 7-eleven , KK dan Secret Recipe , ianya kerana 3 company ini kini dalam sedang lead keperluan harian dan kedai makan yang menerima beberapa award yang mana tetap ada golongan pertengahan dan kaya makan di premis mereka

## ASAS TESCO DI BUKA DAN SHOP ONLINE

Company besar ini , mereka melihat jumlah rumah dan berapa nilai value rumah tersebut yang mana mereka selalunya buka dengan mengimbangkan rumah orang kaya dan rumah orang sederhana dalam pembelian item di tempat mereka .

Mereka telah mengkaji jenis item yang akan di beli oleh orang sederhana dan orang kaya , terbaru tesco pada tahun 2014 melancarkan *tesco shop online* yang mana mereka bermula dengan target golongan orang kaya membeli , untuk operasi mereka berjalan lancar sebelum golongan pertengahan **follow the trends** yang orang kaya lakukan

2015 40-60 % akan tergerak untuk melakukan pembelian online shop barang keperluan harian



tesco.com.my

**Shop online. We deliver**

Get **RM20 off**  
when you shop online before 30 Oct 2013.  
E-coupon Code: 28WHCPG  
Tap in this code at the check-out page. Terms & conditions apply.

- ✓ Great quality & wide range
- ✓ Great prices & promotions
- ✓ Collect Clubcard points

## Business online

Dalam business Online anda perlu lihat 3 perkara penting dahulu iaitu Internet ,  
Keperluan wanita dan jenis rumah

Internet : Di Malaysia anda beruntung kerana sampai sabah mempunyai cover area line internet, dan kebanyakan jualan produk wanita terbaik jual di sabah kerana mereka di sana memerlukan produk kecantikan yang mereka lihat dari internet

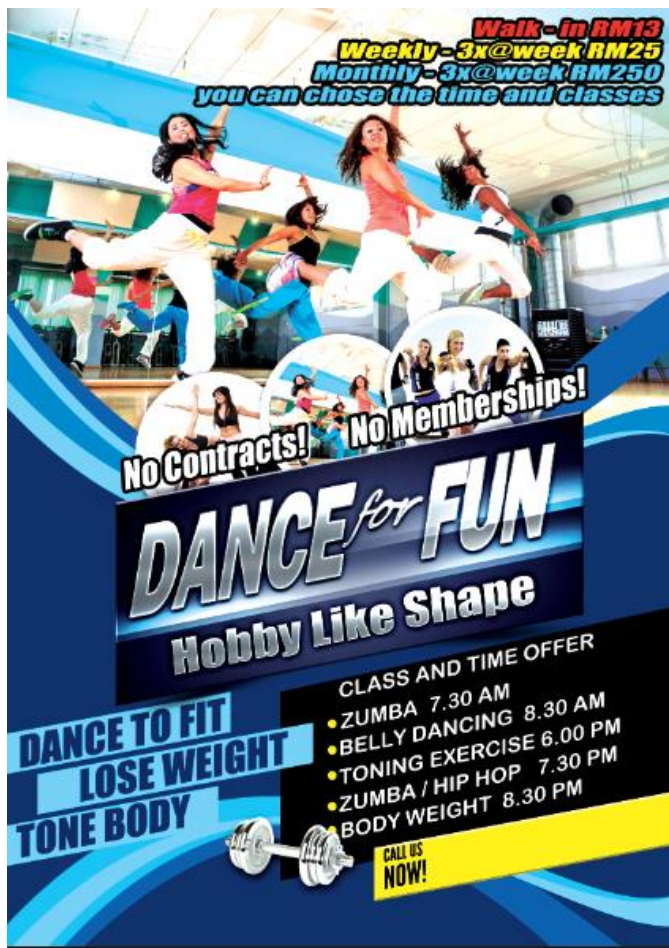
Keperluan wanita : Saya hanya memilih market ini , supaya tidak lari track untuk buat sale , Jika anda masih baru dalam jualan internet anda patut cuba nilai usia 24- 35 Atau 27-49 tahun

Jenis Rumah : Saya sharekan gambaran mudah , jika anda tahu nilai rumah area yang anda target RM1juta – RM5juta ke atas , adakah anda rasa para – para isteri berkerja ? Ini la sebab kenapa tesco memasukkan element nilai harga rumah

Disini la bagusnya marketing flyers yang mana target si penjaga rumah dengan tawaran harga yang ada potongan yang biasa di lakukan oleh tesco . sebagai 1 contoh mereka memperbesarkan nombor beli sayur hanya RM0.99 . ianya adalah produk yang mereka tidak mahu untung sebagai daya penarik untuk orang datang membeli

# Casestudy Kajian Yahudi Melakukan Sale Value

Dalam Casestudy Ini saya sharekan dengan 1 jenis flyers



Walk in – RM13

Weekly 3x@week RM25

Montly 3x @week RM250

Sebenarnya saya memang sengaja buat Nampak bulan mahal , ianya untuk mereka bertanya kenapa bulan ini mahal, saya telah terima result yang mana ada customer bawa flyers dan terus bertanya di tempat dance yang saya jalankan . Saya dapat tahu yang mana mereka minat untuk try 3 hari rm25 sahaja . Itulah sifat manusia memang

nak mencuba dahulu . jadi bila mereka berminat harga montly ini akan bertukar jadi offer 3 hari x 4 minggu + offer 1 atau 2 hari free

## **Teknik value flyers swap**

Idea ini timbul bila saya malas nak hantar flyers selepas saya telah buat flyers , apa yang saya buat adalah mencari 1 2 tempat spot yang ramai keluar dari rumah untuk mencari sesuatu . pada asasnya saya dapat 1 tempat spot menarik , saya share flyers depan belakang dengan owner saloon yang mana saloon beliau atas kedai 7-eleven , dan saya design sekali banner ads wall untuk menarik perempuan bila naik saloon ada staf bagi flyers . Mudahkan ... spot market yang datang 7-eleven atau lalu lalang melihat banner ads wall dan naik atas untuk Tanya atau guna service dan terima flyers yang mana di belakang flyers adalah flyers bisnes saya .

**Jika Anda Biasa Buat Fb Ads , Teknik Ini Adalah Teknik Yang Mana Kita Panggil Kumpulan Fanpage Lain Yang Pernah Kita Buat Sebelum Ini ..**

**Ini Lah Sebab Kenapa Penting Fb ads Dari Adword Ads**

## Teknik “ Value Coupon Electronic Card System “

Biasanya ramai dah faham yang mana selalu tesco buat offer begini yang mana ingin menarik lebih ramai datang membeli dan kini tesco telah beralih arah ke sistem membership card yang mana mereka ikut kejayaan esso atau sekarang petron yang mana membership card kumpul point dapat minyak . pada asasnya mereka sedang mengumpul database member dan membina sales yang naik setiap bulan

Untuk saya membina company yang kecil dahulu , tidak perlu berbelanja besar dengan sistem membership card atau coupon sistem electronic seperti company besar

### Langkah Jimat Tapi Berkesan

Untuk saya gabungkan offline dan online marketing saya membina sistem sms auto send coupon code dan simpan database member untuk menghantar offer seterusnya menggunakan sistem penghantar sms secara pukal

Sample : [www.makansini.my/free](http://www.makansini.my/free)



**RAHSIA TEBUS  
MAKAN  
PERCUMA  
5 HARI**

**OFFER 100 RAKAN PALING AWAL SAHAJA**

Please enter your phone number

Malaysia (+6) ▾

Your phone number

Send me the code

## Casestudy Tempat , Gambar Dan Video Yang Dimainkan Dalam Social Media

Ruang Casestudy Ini saya Gabungkan antara offline dan online yang mana ianya mempunyai persamaan penting jika anda ingin pergi pada satu market yang di target

### Casestudy Tempat:

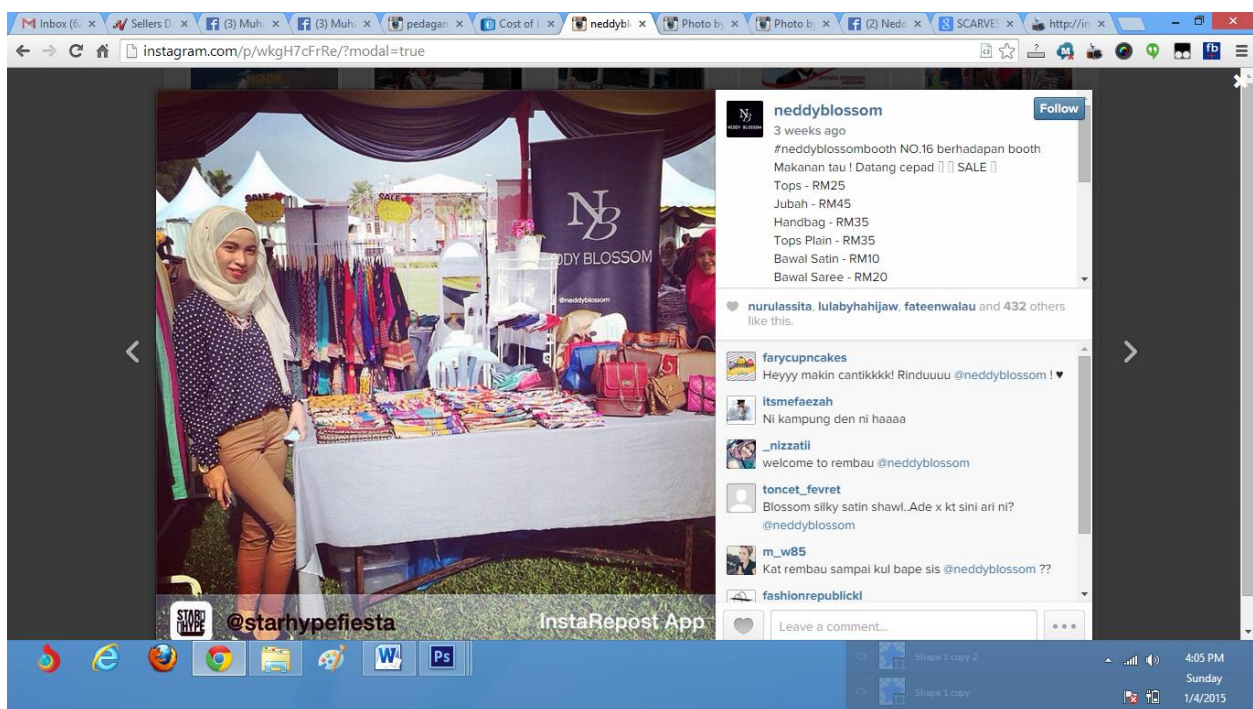
Pada asasnya tempat ini sangat penting sebenarnya sebagai 1 contoh , di yana berniaga jual tudung atau baju wanita , beliau cari tempat yang kawasan sekeliling mempunyai flat atau apartment , jika anda perasan ada banyak usahawan wanita buka kedai di kawasan sekitar ini contohnya anda boleh pergi di bandar tun razak atau Bandar sri permaisuri cheras

### Casestudy Gambar Dan Video:

Saya gambarkan anda dahulu sama seperti di yana mempunyai kedai dan menguploadkan semua jenis pakaian mereka dan uploadkan dalam fanpage atau instagram , dan melakukan update kawasan perniagaan mereka , ini adalah perkara penting kenapa mereka mempunyai keyakinan yang tinggi dari pihak pelanggan

Pada asasnya saya mempunyai rakan yang mempunyai kedai di sebuah pasar raya , saya ajar beliau yang mana menguploadkan semua stok barang yang mana mempunyai background kedai mereka , sale 90% datang dari online . Disini pentingnya gimik kedai , walaupun kedai anda kecil .

Saya bagi satu contoh instagram ini <http://instagram.com/neddyblossom/> beliau bermula dengan setup satu simple kedai dan uploadkan banyak gambar di kedai sebelum keluar ke roadshow untuk ambil gambar owner dan branding sahaja untuk rakan di instagram like and share .



Anda perlu keluar begini dan uploadkan di social media kerana anda ingin menarik keyakinan dan 90% online sale dan tidak 100% yakin boost boleh bat sale tetapi fikir yang boost boleh buat gimik sale dalam jangka masa terdekat , dengan offer di social media perkataan TERHAD .. DAH NAK HABIS ...ORDER SEKARANG ..



## Casestudy Buat Bisnes Untuk Di Jual kepada Franchise Konsep

Pada asasnya franchise konsep adalah satu fungsi menjimatkan branding yang sedang dilakukan , yang mana anda ingin bisnes dan branding anda berkembang dalam masa yang terdekat dengan mencari investor yang nak keuntungan dengan jualan produk branding yang anda lakukan



Kita lihat benda simple dengan produk simple , bagaimana “unclebob” masuk pasaran Malaysia dengan sampai ceruk kampung ayam goreng mereka . Last – last mereka jual perencah , bunting dan pekakas masak sahaja untuk usahawan franchise konsep . Mereka buat duit

dengan branding + produk sale ulangan belian stok

Langkah Pertama :Anda perlu membina satu jenama dan bermula buat satu tempat simple dan buat fb ads fanpage untuk menarik orang like dan offerkan membuka franchise kecil – kecilan untuk menjual produk guna logo branding anda .

## Simple Tapi...



Simple tapi , menarik sampai tahap ramai cari dan anda boleh buat duit lesen guna logo sebagai contoh , kini semakin ramai dato profile tinggi bertanya bila [www.makansini.my](http://www.makansini.my) untuk nak buat franchise. Semua bermula dengan logo jenama + kumpulan fanpage sahaja .

**Yang menariknya kos iklan tv , radio , paper adalah percuma dengan wartawan Pm inbox facebook info nak cover**

ini lah terbaik jika anda membina branding yang mempunyai tempat , service dan fanpage yang ramai berminat dengan produk anda , pasti wartawan Pm anda untuk buat cover terhadap produk yang anda sedang marketkan

Pada hakikatnya anda lihat di [numbeo.com](http://numbeo.com) adalah jalan selamat untuk anda maju ke hadapan . jika anda juga berminat untuk menjual branding dalam skop pemakanan , sila lihat harga makan tepi warong dan makan dalam restoran , sebelum memulakan bisnes anda . Disini kajian amat penting dalam seseorang untuk membuka market pasaran dan perlahan – lahan membina branding untuk menjadi besar

Pdf ini akan dibekalkan dengan beberapa Video yang akan di berikan secara update sila dalam group , terima kasih kerana join club kajiansale.com

Join affiliate : [share dan tukar balik jadi duit](#)



Yang benar

Muhammad fadhli | 60176562649

[www.pedagangIT.com](http://www.pedagangIT.com)