

PENGENALAN	4
INFORMASI.....	4
RM1,000 SEMINGGU?	4
MENGAPA MEMILIH PESANAN POS?.....	6
BERAPA MODAL DIPERLUKAN?.....	6
PEMECAH KEBUNTUAN.....	6
PENDAFTARAN PERNIAGAAN.....	8
1.0 JENIS-JENIS ENTITI PERNIAGAAN	8
2.0. PROSEDUR PENDAFTARAN PERNIAGAAN	12
3. SELEPAS PENUBUHAN.....	18
MEMULAKAN PERNIAGAAN.....	20
ALAMAT SURAT MENYURAT	20
PERALATAN YANG DIPERLUKAN.....	20
KEPALA SURAT (LETTERHEAD).....	22
SIAPA YANG LAYAK?.....	22
UTAMAKAN KEPUASAN PELANGGAN	23
UNDANG-UNDANG	23
PRODUK YANG SESUAI.....	24
PRODUK INFORMASI.....	25
PILIHAN ANDA.....	25
KAEDAH MENULIS	27
KAEDAH PEMASARAN	30
HEBAHKAN PRODUK ANDA	30
KEYAKINAN TERHADAP PRODUK	31
JADILAN PENGIKLAN	32
PENGIKLANAN	35
KAEDAH PENGIKLANAN YANG BAIK.....	35
TAJUK.....	36
KATA-KATA PENANGKAP ATAU PUJUK	37
KANDUNGAN IKLAN	38
JAMINAN.....	39
TERIMA PESANAN.....	40
BORANG PESANAN	41
BACA BERULANG KALI	43
ALTERNATIF LAIN	43
MEDIA	45
DIRECT MAIL.....	45
CLASSIFIED (IKLANIKA).....	46
TERBITAN CO-OP ATAU SYARIKAT	47
PASARAN MASIH TERBUKA LUAS	48
PERATUSAN (%)	50
KEWANGAN.....	51
CARI MASA YANG SESUAI.....	52
CARA MENGURUSKAN RESPON	54
PENGIKLANAN NASIONAL (KEBANGSAAN).....	54
MASIH TERSEMBUNYI.....	56
MANUSIA LUAR BIASA	58

FIKIR POSITIF.....61
TAK PERLU PENING KEPALA61

PANDUAN MEMULAKAN PERNIAGAAN POS

&

PENGIKLAMAN

Converted to PDF and E-book format by mypapit

<http://blog.mypapit.net>

2006

by : Unknown Writer

PENGENALAN

Sejak menjalankan perniagaan pesanan pos (mail order) kira-kira 10 tahun yang lalu, saya masih mengakui bahawa inilah satu-satunya perniagaan yang mudah, modal kecil, memberi kebebasan dan keseronokkan dan menguntungkan!.

Pengalaman menjual berbagai produk melalui pesanan pos (mail order), bermula dengan produk-produk makanan kesihatan dan beberapa produk keperluan harian yang ringan dan boleh dikirim melalui pos.

Walau bagaimanapun, sejak 3 tahun yang lalu, saya telah banyak beralih kepada produk yang lebih ringan dan mudah dikendalikan melalui pos. Kini saya menyedari bahawa terdapat satu produk yang paling berpotensi untuk dilakukan melalui pesanan pos (mail order), iaitu informasi!.

Informasi

Produk informasi yang terdapat dipasaran dalam bentuk buku panduan, manual, laporan, artikel, pita video atau pita kaset, yang mana sangat sesuai untuk perniagaan pesanan pos. Apa jua produk informasi yang berguna kepada pembaca, boleh dipasarkan melalui pesanan pos, lebih-lebih lagi jika ianya mudah dibungkus, mudah dicetak, mudah dijual dan mudah dihantar kepada pelanggan.

RM1,000 Seminggu?

Saya ingin mendedahkan kepada anda rahsia perniagaan ini. Tetapi, anda mestilah bersedia untuk belajar dan mencuba, barulah boleh berharap untuk mendapat hasilnya. Anda akan didedahkan kepada kaedah memperolehi pendapatan yang sangat memuaskan.

Anda akan mendapati perniagaan ini benar-benar menyeronokkan dan memberi kebebasan bekerja mengikut waktu anda sendiri. Anda sebenarnya mengusahakan perniagaan sendiri dan melihatnya berkembang dan membesar setiap hari. Anda kawal sendiri kewangan dan arah tuju perniagaan anda!.

Saya memilih tajuk buku saya ini "Bagaimana Mendapatkan RM1,000 Seminggu Dalam Perniagaan Pesanan Pos" sebagai kaedah menarik minat pembaca, seperti juga peluang-peluang perniagaan lain, yang dapat kita lihat setiap hari di iklan-iklan akhbar, majalah dan sebagainya. Sebenarnya, potensi pendapatan dalam perniagaan ini tidak siapa yang dapat menentukan, kecuali anda sendiri. RM1,000 Seminggu atau lebih banyak dari itu, setiap hari atau setiap bulan, adalah mudah dicapai, jika anda mahu!.

Mengapa Memilih Pesanan Pos?

Setiap orang gemar menerima kiriman surat atau bungkusan pos. Tidak sabar untuk membuka dan mengetahui kandungannya. Kedatangan posmen sentiasa dinanti-nantikan setiap hari, sehinggakan dapat mengenali motor yang digunakan oleh posmen melalui bunyinya.

Begitulah gambaran ringkasan, betapa pentingnya peranan pos dalam kehidupan manusia sehari-harian. Mereka adalah bakal pelanggan yang berpotensi untuk memesan produk anda melalui pos. Anda mesti terokai pasaran yang besar ini dengan menggunakan kaedah yang betul, seperti yang akan ditunjukkan dalam buku panduan ini.

Cuba bayangkan perasaan anda apabila menerima puluhan sampul surat setiap hari. Tetapi kali ini, bukan surat biasa atau bungkusan, tetapi sampul surat yang mengandungi Borang Pesanan berserta WANG!. Nah!!!! Itulah yang akan terjadi apabila anda terlibat dengan perniagaan pesanan pos!.

Berapa Modal Diperlukan?

Sedikit modal sahaja diperlukan untuk keperluan asas seperti alatulis, pengiklanan dan pengeposan. Anda boleh tentukan sendiri kemampuan kewangan anda untuk memulakan perniagaan ini. Ramai mereka yang berjaya dalam perniagaan ini bermula dengan modal beberapa ratus ringgit sahaja!.

Pemecah Kebuntuan

Buku panduan ini ini adalah pemecah kebuntuan mengenai rahsia perniagaan pesanan pos (mail order) juga mengupas rahsia industri pengiklanan dan pemasaran untuk pelbagai jenis produk di dalam perniagaan.

Sebagai penjual, faktor keuntungan memang menjadi agenda utama tetapi kita tidak boleh melupakan begitu sahaja hak-hak pembeli. Pembeli harus mempunyai SEBAB untuk MEMBELI dan membayar

untuk sesuatu PRODUK!...tak lain tak bukan ialah untuk mendapat keuntungan, kepuasan dan kebahagiaan, samada yang berbentuk material, peningkatan pengetahuan, kepuasan batin (termasuk mental) dan lain-lain lagi.

Pelanggan yang memperolehi keuntungan daripada apa yang mereka bayar akan BERTERIMA KASIH kepada kita secara tak langsung kerana telah memberi keuntungan yang berganda iaitu kewangan dan kepuasan hati!.

Dengan menggunakan BUKU ini anda sebenarnya adalah pengiklan kepada produk anda. Gunakan kreativiti anda untuk mencipta cara yang lebih baik lagi – fikiran yang kreatif telah melahirkan ramai jaguh, pemimpin, usahawan, jutawan. Berfikiran KREATIF yang positif bermakna anda telah MEMECAH tradisi - mendahului ZAMAN dan jika dipraktikkan anda akan menjadi JUARA!.

Jangan sekali-kali melupakan perkara ini: "Anda Hanya Boleh Menjadi Kaya Hanya Apabila ANDA TAHU ANDA BOLEH!.

Tambahkan pengetahuan, tanamkan keinginan, tekun melaksanakan - tidak mengalah bila dihalang - jujur dalam perbuatan - kritikan adalah asam garam - yang bijak akan mengambil Hikmah - yang lemah yang tolol hanya menangis - keciwa - marah - berdendam - ini adalah kerja syaitan - yang bijak hidup berprinsip - yang lemah menjadi terhimpit!.

Samada anda seorang yang optimis atau seorang yang pesimis - ianya bergantung kepada TEROPONG terakhir yang anda gunakan untuk melihat KEHIDUPAN!.

PENDAFTARAN PERNIAGAAN

Daftarkan terlebih dahulu perniagaan anda dengan Pejabat Pendaftar Perniagaan di negeri anda masing-masing. Di Kuala Lumpur, anda boleh mendaftar perniagaan baru di Pejabat Pendaftaran Perniagaan, Kementerian Perdagangan Dalam Negeri dan Hal Ehwal Pengguna di Tingkat 2, The Mall (berhadapan Putra World Trade Centre), Kuala Lumpur.

Anda mungkin tidak dapat lakukan sendiri pendaftaran tersebut, kerana ia melibatkan beberapa proses pengisian Borang yang mesti dilakukan dengan teliti dan tepat. Terdapat ramai agen-agen bebas di sana, yang bersedia memberi khidmat untuk mendaftarkan perniagaan baru. Mereka akan meminta bayaran perkhidmatan yang sederhana!. Proses pendaftaran akan siap dalam masa 1 – 2 jam sahaja. Sijil pendaftaran hanya boleh siap dalam tempoh seminggu, dan anda boleh ambil sendiri.

1.0 Jenis-jenis Entiti Perniagaan

Jenis-jenis perniagaan yang lazimnya terdapat di Malaysia adalah terdiri dari bentuk-bentuk berikut:

1. Perniagaan Perseorangan;
2. Perniagaan Perkongsian;
3. Syarikat Berhad;
4. Koperasi.

1.1. Perniagaan Perseorangan/Pemilik Tunggal

1. Bilangan Ahli: 1 orang

2. Undang-undang: Akta Pendaftaran Perniagaan 1956
3. Pengurusan: Pengurus (Pemilik/Tuanpunya) serta pekerja-pekerjanya
4. Tanggungan: Tidak terhad
5. Pembahagian Keuntungan: Untuk seorang sahaja

1.2. Perniagaan Perkongsian

0. Bilangan Ahli: 2 orang hingga 20 orang
1. Undang-undang: Akta Pendaftaran Perniagaan 1956 dan Akta Perkongsian 1961
2. Pengurusan: Pengurus dan Rakan Kongsi
3. Tanggungan: Tidak terhad. Pihak pemiutang boleh menuntut kerugian daripada mana-mana ahli kongsi tersebut sehingga boleh melibatkan harta-harta persendirian.
4. Pembahagian bergantung kepada peratus pegangan saham Keuntungan antara ahli-ahli kongsi.

Kelebihan menjalankan perniagaan jenis **PERNIAGAAN PERSEORANGAN** dan **PERKONGSIAN** ini ialah pemilik dan rakan kongsi perniagaan tidak perlu mendedahkan Penyata Kewangan kepada pihak awam.

Di sudut percukaian, kerugian perniagaan boleh ditolak dengan pendapatan persendirian lain seperti gaji, dividen, sewa dan lain-lain.

1.3. Syarikat Berhad

Syarikat Berhad terbahagi kepada tiga jenis. Ia diperbadankan di bawah Akta Syarikat 1965.

1. Syarikat Berhad oleh Syer
2. Syarikat Berhad oleh gerenti/jaminan
3. Syarikat tak berhad dengan atau tanpa modal syer

1. Syarikat Berhad oleh Syer

Syarikat Berhad oleh syer terbahagi kepada dua jenis iaitu:

1. Syarikat Sendirian Berhad
2. Syarikat Berhad

1.3.1.1. Syarikat Sendirian Berhad

1. Bilangan Ahli :2 orang hingga 50 orang
2. Undang-undang: Akta Syarikat, 1965

3. Pengurusan: Ahli Lembaga Pengarah diberi kuasa oleh ahli-ahli syarikat/pemegang saham untuk melantik pasukan pengurus untuk mengurus operasi syarikat. Biasanya pasukan pengurus sesebuah syarikat terdiri dari:

1. Pengurus Besar
2. Setiausaha Syarikat

3. Juruodit

4. Pengurus-pengurus Bahagian

1. Tanggungan: Terhad kepada saham yang dimiliki

2. Pembahagian Keuntungan: Melalui dividen mengikut keuntungan syarikat seperti yang ditetapkan dalam mesyuarat agong.

3. Pindahmilik Saham: Dikuasai oleh Pengarah dan Mesyuarat Agong.

Syarikat dilarang menjemput orangramai membeli saham & menandatangani wang.

b) Syarikat Berhad/Awam

Sebuah syarikat berhad atau syarikat awam berhad ialah syarikat yang ditubuhkan di bawah Akta Syarikat 1965 yang mempunyai modal saham yang boleh ditawarkan kepada orangramai.

Bilangan Ahli tidak terhad. Sekurang-kurangnya 2 orang keahlian dibuka kepada sesiapa sahaja yang ingin menjadi ahli.

1. Pindahmilik saham syarikat adalah bebas tanpa apa-apa syarat terutama syarikat yang disenaraikan di Bursa Saham. Pindahmilik dibuat melalui broker saham tanpa membebaskan ahli atau syarikat.

2. Syarikat boleh menjemput orangramai membeli sahamnya dengan mengeluarkan prospektus yang dicetak dan diedarkan kepada orangramai melalui surat khabar, broker saham, rumah terbitan dan bank. Penjualan dibuat secara tunai.

3. Syarikat boleh menjemput orangramai menyimpan atau mempertaruhkan wang di dalam syarikat samada untuk tujuan mendapatkan faedah atau sebaliknya melalui prospektus.

2. Syarikat Berhad dengan Gerenti/Jaminan

Syarikat berhad dengan jaminan ialah syarikat yang ditubuhkan tanpa modal untuk tujuan kebajikan, pelajaran, sukan, seni, sains, ugama dan lainlain. Sumber kewangan adalah melalui derma orang ramai atau sumbangan dari pihak kerajaan dan swasta. Keuntungan sekiranya ada, tidak boleh diarahkan kepada ahli sebaliknya dilaburkan semula ke dalam syarikat. Contohnya: Yayasan Pelajaran MARA, Yayasan Johor, Tabung Pelaburan Perwira, Yayasan Islam dan sebagainya.

2.0. PROSEDUR PENDAFTARAN PERNIAGAAN

2.1. PERNIAGAAN PERSEORANGAN/TUNGGAL

1. Seseorang yang ingin mendaftarkan perniagaannya boleh memilih samada ingin mendaftarkannya sendiri atau melalui pihak wakil pengurusan.

2. Beberapa langkah yang perlu dilakukan untuk mendaftarkan perniagaan adalah seperti berikut::

Langkah I :

Carian nama. Dapatkan borang carian nama dari Pejabat Pendaftaran Perniagaan dan penuhkan. Majukan kepada pihak kaunter ROB untuk menentukan nama yang dipohon boleh digunakan. Pastikan nama perniagaan menggunakan 100% dalam Bahasa Malaysia atau 100% dalam bahasa Ingeris. Perkataan-perkataan tertentu adalah dilarang penggunaannya seperti National, Royal dan lain-lain.

Langkah II

Dapatkan Borang A daripada Pejabat Pendaftar dan penuhkan.

Langkah III

Setelah dipenuhi dan ditandatangani, pastikan Borang tersebut disahkan oleh Pesuruhjaya Sumpah dengan bayaran lebih kurang RM5.00.

Langkah IV

Kemukakan Borang A tersebut bersama-sama dengan salinan kad pengenalan pemilik dan surat kelulusan nama.

Langkah V

Dapatkan Sijil Perakuan Pendaftaran dan biasanya mengambil masa lebih kurang satu minggu.

Bayaran bagi pendaftaran perniagaan adalah seperti berikut:

RM50.00 Nama Perniagaan menggunakan nama sendiri (seperti dalam Kad Pengenalan). Contohnya: Ali bin Ahmad.

RM25.00 Nama Perniagaan menggunakan nama selain nama sendiri. Contohnya: Ali Ahmad Enterprise, Restoran Ali Ahmad dan lain-lain.

Pendaftaran ini adalah sah selama satu tahun. Setiap pembaharuan akan dikenakan bayaran sebanyak RM25.00. Kelewatan memperbaharui Pendaftaran Perniagaan akan dikenakan penalti dan jumlah penalti ditentukan berdasarkan tempoh luput itu.

2.1.1. Perubahan

Sebarang perubahan kepada butir-butir perniagaan seperti alamat perniagaan, bidang perniagaan, ahli kongsi dan sebagainya perlulah dibuat melalui BORANG "B". Borang yang telah diisi dan disahkan oleh Pesuruhjaya Sumpah bolehlah dikemukakan ke Pejabat Pendaftar. Bayaran sebanyak RM5.00

dikenakan pada perubahan pendaftaran ini.

2.1.2. Penamatan

Penamatan perniagaan boleh dibuat di Pejabat Pendaftar Perniagaan dengan mengemukakan BORANG C. Borang ini mestilah dikemukakan dalam 2 salinan. Pastikan ianya disahkan oleh Pesuruhjaya Sumpah. Tidak ada sebarang bayaran dikenakan bagi tujuan penamatan.

2.2. PERKONGSIAN

Proses dan prosedur pendaftaran perniagaan perkongsian pada asasnya adalah sama seperti pendaftaran perniagaan perseorangan iaitu dengan menggunakan BORANG A. Cuma ahli kongsi mestilah mengisi borang yang berasingan, "Borang P.N.A.-1A". Langkah-langkah seterusnya adalah sama seperti di atas.

2.3. PENDAFTARAN SYARIKAT SDN. BHD.

Permohonan bagi penubuhan sesebuah syarikat Sdn. Bhd. boleh dikendalikan di mana-mana Cawangan Pejabat Pendaftar Syarikat di Malaysia. Walau bagaimanapun, kelulusan pendaftaran tersebut hanya akan dikeluarkan setelah mendapat kelulusan daripada Ibu Pejabat Pendaftar Syarikat Malaysia di Kuala Lumpur. Alamat Pejabat Ibu Pejabat Pendaftar Syarikat adalah seperti berikut:

Pendaftar Syarikat Malaysia

Pejabat Pendaftar Syarikat

Tingkat 2, Putra Place,

100, Jalan Putra,

50622 Kuala Lumpur

Prosedur Penubuhan dan Fee/bayaran yang dikenakan adalah seperti berikut:-

1. Permohonan Carian Nama:

Permohonan carian nama syarikat hendaklah dikemukakan dengan menggunakan Borang 13A, dalam dua salinan. Bayaran sebanyak RM30.00 dikenakan bagi setiap satu nama. Kelulusan nama tersebut berdasarkan kepada beberapa faktor iaitu:-

* Nama yang dipohon tidak bersamaan atau menyerupai dengan nama syarikat lain yang telah didaftarkan.

* Nama yang dipohon tidak termasuk di dalam nama yang tidak diingini.

* Nama yang dipohon tidak bersangkutan dengan kerabat diraja seperti raja, putera, puteri, permaisuri dan lain-lain.

* Nama yang dipohon tidak bersamaan dengan Jabatan Kerajaan, Badan Berkanun, Agensi Kerajaan, Organisasi antarabangsa atau parti politik (Warta Kerajaan bertarikh 14 April 1966).

* Pastikan nama yang dipohon tidak melebihi dari 50 huruf perkataan termasuk perkataan "Sendirian Berhad".

* Kelulusan menggunakan nama syarikat yang dipohon akan diberikan sekiranya semua syarat di atas dipatuhi. Kebenaran menggunakan nama tersebut diberikan selama tiga bulan dari tarikh kelulusan.

2. Pemfailan Dokumen-dokumen Pendaftaran.

2.1. Memorandum & Articles Syarikat

Terbahagi kepada dua bahagian iaitu:

A: MEMORANDUM OF ASSOCIATION

Kandungannya: 1. Nama Syarikat.

2. Objektif syarikat.

3. Kedudukan pejabat berdaftar.

4. Tanggungan ahli syarikat.

1. Modal syarikat.

2. Nama, alamat dan pekerjaan penaja memorandum.

B: ARTICLES OF ASSOCIATION

Kandungannya:

1. Definisi articles

2. Definisi Sdn. Bhd.

3. Modal syarikat dan saham

4. Mesyuarat Agong

5. Lembaga Pengarah

6. Setiausaha Syarikat

7. Cop mohor syarikat

8. Dividen dan simpanan

9. Akaun dan Odit

10. Nama, alamat dan saham penaja articles dll.

Memorandum of Articles hendaklah ditandatangani oleh semua penaja dan saksi dan dimatikan setem dengan bayaran seperti di bawah:

Salinan asal: RM200.00

Salinan pendua: RM 20.00

1. Borang 6 - Statutory Declaration of Compliance (Lampiran)

Borang ini ditandatangani oleh pengarah utama atau setiausaha syarikat yang menguruskan penubuhan syarikat di hadapan Pesuruhjaya Sumpah

2. Borang 48A - Statutory Declaration by a person Before appointment as d irector or promoter before incorporation of corporation (Lampiran)

Setiap pengarah hendaklah mengangkat sumpah di hadapan Pesuruhjaya Sumpah sebelum perlantikan sebagai Pengarah syarikat.

3. Lampiran A - Borang Pendaftar Syarikat

Borang ini mengandungi butir-butir syarikat seperti nama, alamat berdaftar, modal dibenar, ahli Lembaga Pengarah dan Setiausaha Syarikat.

4. Borang 9 - PERAKUAN PERBADANAN SYARIKAT

Borang 9 atau Perakuan Perbadanan Syarikat akan dikeluarkan kepada syarikat oleh Pejabat Pendaftar Syarikat sekiranya dokumen yang dihantar memenuhi kehendak Akta Syarikat. Perakuan ini menyatakan tarikh penubuhan syarikat, nama dan nombor syarikat.

3. Selepas Penubuhan

Selepas penubuhan, syarikat mestilah mengadakan mesyuarat pertama ahli Lembaga Pengarah dalam masa satu bulan dari tarikh penubuhannya. Ini bertujuan bagi meluluskan beberapa perkara berhubung dengan pendaftaran syarikat.

Selepas mesyuarat ini, syarikat mestilah memfailkan borang-borang berikut tidak lewat dari satu bulan dari tarikh penubuhan syarikat.

3.1. Borang 24 - Return of Allotment of Share

Butir-butir pemegang saham, pembahagian shaam dan cara bayaran samasa secara tunai atau sebaliknya.

3.2. Borang 44 - Notice of Situation of Registered Office and of Office Hours.

Borang ini menyatakan kedudukan alamat berdaftar syarikat dan di mana semua buku berkanun syarikat disimpan. Biasanya di alamat Setiausaha Syarikat.

3.3. Borang 49 - Return Giving Particulars in Register of Directors, Managers and Secretaries and Change of Particulars.

Borang ini memberikan butir-butir ahli Lembaga Pengarah, Pengurus dan Setiausaha Syarikat. Sebarang perubahan yang berlaku mestilah dikemukakan kepada Pejabat Pendaftar Syarikat.

MEMULAKAN PERNIAGAAN

Saya cadangkan anda memilih produk informasi seperti buku panduan, artikel, manual atau laporan, untuk perniagaan pesanan pos anda. Anda boleh mulakannya di mana-mana sahaja, umpamanya satu sudut atau ruang yang boleh memuatkan sebuah meja dan kerusi di rumah atau kediaman anda. Jika boleh pilihlah tempat yang sesuai dan tertutup, seperti bilik yang boleh dikunci apabila anda keluar rumah. Apabila perniagaan bertambah maju, barulah boleh difikirkan untuk mencari satu ruang pejabat yang sesuai.

Alamat Surat Menyurat

Alamat perniagaan yang anda daftar itu mestilah alamat rumah atau pejabat. Walau bagaimanapun, untuk memudahkan urusan penerimaan surat-menyurat berhubung perniagaan ini, anda memerlukan satu peti surat. Pergilah ke mana-mana pejabat pos di daerah anda, untuk mengemukakan permohonan penyewaan satu peti surat. Di Kuala Lumpur, pejabat pos Besar menyediakan banyak peti surat untuk tujuan peribadi atau perniagaan. Bayaran yuran peti surat tidak mahal, iaitu RM50.00 setahun!.

Bawalah siji pendaftaran perniagaan bersama anda ke Pejabat Pos Daerah dan berjumpalah dengan pegawai yang mengendalikan hal-hal peti surat. Anda dikehendakki mengisi borang khas untuk memohon peti surat tersebut. Pada masa yang sama, anda akan diberitahu samada ada kekosongan peti surat untuk disewa. Jika nasib anda baik, anda akan diperuntukkan satu peti surat, nombor peti surat dan anak kuncinya sekali. Gunakanlah alamat peti surat ini untuk urusan perniagaan pesanan pos ini, kerana segala surat menyurat yang dikirim oleh pelanggan-pelanggan anda, melalui alamat peti surat, akan lebih cepat tiba dan lebih selamat.

Peralatan Yang Diperlukan

Meja, Kerusi, Kabinet Fail, Sampul surat, kepala surat, mesin taip atau komputer, tali, klip, pembuka

envelop, gam, getah pemadam, bakul sampah, lampu, setem, akaun bank, sistem simpan kira-kira, telefon dan lain-lain yang anda fikir perlu.

Anda boleh tambah peralatan yang diperlukan dari masa ke semasa. Untuk jimat kos, tak perlu beli meja atau kerusi baru. Gunakan peralatan asas yang telah sedia ada di rumah, seperti meja atau kerusi.

Mesin taip atau komputer berserta printer, adalah sangat penting untuk menjalankan perniagaan ini. Hari ini, hampir setiap rumah di Malaysia ini, memiliki komputer. Sebagai permulaan, sekurang-kurangnya sebuah mesin taip adalah memadai. Jika kewangan anda tidak mengizinkan, memadai dengan membeli mesin taip atau komputer second-hand, yang masih boleh digunakan dan dapat dibeli dengan murah. Hari ini saya boleh dapat sebuah komputer lama termasuk monitor dan printer dengan harga kira-kira RM500 sahaja!. Anda kenalah rajin ke kedai komputer atau bertanyakan rakan-rakan mengenai hal ini.

Pastikan lampu disekitar meja tempat anda bekerja itu terang. Jangan lupa beli sebuah buku kosong untuk tujuan merekodkan hasil perniagaan. Sistem rekod ini adalah penting. Ia boleh menjadi petunjuk dari masa ke semasa, kemajuan perniagaan anda.

Bukalah satu akaun bank untuk urusan keluar atau masuk wang, berkaitan perniagaan anda. Lebih baik jika anda boleh membuka akaun semasa, yang membolehkan anda membuat urusan pembayaran menggunakan cek.

Kebanyakan pelanggan lebih suka membuat pertanyaan melalui telefon, untuk mengetahui lebih lanjut mengenai produk, sebelum membuat pesanan. Oleh itu, satu talian telefon adalah perlu.

Jika anda tidak bersedia untuk menjawab telefon dari pelanggan-pelanggan anda, gunakan sahaja alamat peti surat anda itu untuk menerima pertanyaan atau pesanan melalui pos. Pastikan anda membalas pertanyaan mereka dengan segera!. Kepuasan pelanggan mestilah diberi keutamaan.

Kepala Surat (Letterhead)

Dalam perniagaan pesanan pos, 90% hubungan antara anda dan pelanggan dilakukan melalui surat menyurat. Kepala surat yang menarik dan dicetak khas, akan lebih menarik dan meyakinkan pelanggan. Jika anda juga dapat mengadakan kepala surat (letterhead) sebegini, pastinya lebih baik.

Siapa Yang Layak?

Hampir semua orang layak menjalankan perniagaan pesanan pos (mail order), asalkan boleh berfikir seperti orang lain, mempunyai idea sendiri dan mempunyai impian yang kuat untuk mencapai kejayaan.

Ahli Perniagaan – lelaki atau wanita yang tergolong dalam kategori ini tidak mempunyai apa-apa masalah untuk menjalankan perniagaan ini.

Jurujual – lelaki dan wanita yang aktif dalam bidang jualan mempunyai potensi yang baik. Pengalaman dan pengetahuan mereka dalam bidang jualan akan membantu mempercepatkan kejayaan dalam perniagaan ini.

Suri Rumah – perniagaan ini sangat sesuai dilakukan secara sambilan oleh suri rumah, terutama mereka yang mempunyai masa lapang yang membosankan. Kalau dulunya, perniagaan ini hanya dijalan oleh kaum lelaki, tetapi sejak kebelakangan ini, begitu ramai kaum wanita dan suri rumah khususnya, yang melibatkan diri dalam perniagaan ini, samada secara sambilan atau sepenuh masa!.

Pesara – dengan melibatkan diri dalam perniagaan ini, bukan sahaja dapat memenuhkan masa lapang selepas persaraan mereka, tetapi juga dapat memberi keseronokan. Ramai golongan pesara ini yang sedang bergiat aktif dalam perniagaan pesanan pos. Ramai yang berjaya dan jangan terkejut kerana ramai yang jangka hayatnya lebih panjang. Menurut mereka, faktor utama ialah aktiviti perniagaan yang menyeronokkan dan membuatkan hidup mereka lebih ceria sepanjang hari.

Utamakan Kepuasan Pelanggan

Anda akan memperoleh pendapatan yang lebih banyak, dalam jangka masa panjang, tidur yang lena, jika berjaya memberikan pelanggan anda produk-produk informasi yang boleh memberikan kepuasan kepada mereka setelah membacanya, seolah-olah nilainya adalah lebih dari harga yang mereka bayar. Kejujuran adalah kunci kepada kejayaan sepanjang masa.

Tidak dinafikan, terdapat perniagaan pesanan pos yang menawarkan produk informasi yang gagal memberi manfaat atau keuntungan kepada pelanggan. Mereka ini lebih mementingkan keuntungan jangka pendek. Akibatnya pelanggan mungkin tidak akan membuat pembelian lagi dari mereka.

Undang-undang

Banyak peraturan dalam undang-undang negara, berkaitan dengan perniagaan pesanan pos. Berikut adalah beberapa perkara penting yang mesti dipatuhi, apabila menjalankan perniagaan pesanan pos:

1. Setiap produk yang dipesan melalui pos hendaklah dikirim dalam masa 30 hari dari diterima pesanan/pembayaran;
2. Produk yang dikirim kepada pelanggan mestilah sama dengan apa yang anda catitkan dalam iklan atau risalah pos anda;
3. Melainkan jika anda menyatakan "tiada jaminan wang dikembalikan" anda mestilah membayar balik wang pelanggan, jika mereka memulangkan produk anda dalam keadaan baik, dan memenuhi syarat-syarat yang telah ditentukan.

Produk Yang Sesuai

Perniagaan pesanan pos (mail order) hari ini, disebut sebagai perniagaan jutawan atau "multi-millionaire". Walaupun harga setem, kos penghantaran pos atau kos-kos pengendalian yang lain semakin naik, tetapi tidak memberi banyak kesan kepada perniagaan ini. Ia terus berkembang pesat!.

Hampir apa jua produk boleh dijual melalui pos. Satu ketika dulu, saya pernah menjual barangan seperti cincin, aksesori wanita, barangan hadiah, jangan tangan dan dinding, dan lain-lain, yang diperolehi dari pembekal borong. Setelah ditolak kos-kos pembungkusan dan penghantaran dan lain-lain, saya memperolehi keuntungan yang sederhana dari penat lelah saya itu.

Saya tidak berpuashati dengan keuntungan jualan yang diperolehi dan terpaksa memikirkan masalah yang timbul jika barangan atau produk yang dikirim kepada pelanggan itu rosak, pecah dan sebagainya.

Setelah sekian lama saya berfikir dan membuat kajian, saya akhirnya menemui satu jenis produk yang cukup sesuai untuk perniagaan pesanaan pos (mail order) ini..... iaitu produk INFORMASI!.

PRODUK INFORMASI

Pilihan Anda

Untuk menceburi perniagaan pesanan pos dengan memasarkan bahan-bahan informasi, anda mempunyai 3 pilihan:

1. Terbitkan sendiri buku panduan atau informasi
2. Jual bahan-bahan yang sudah diterbitkan
3. Buat kedua-duanya sekali

Terbitkan Sendiri: Ramai mereka yang menceburi bidang penulisan dan penerbitan sendiri tidak mendapat hasil yang setimpal, kerana mereka cuma tahu menerbitkan, sebaknya tidak mengetahui rahsia pemasaran yang berkesan.

Adalah merugikan jika anda hanya tahu menulis atau menerbitkan buku sahaja. Anda mestilah bersedia untuk memasarkan bagi mendapatkan imbuhan paling maksima dari hasil kerja anda itu. Untuk menulis dan membuat banyak wang darinya, tidak memerlukan bakat semulajadi. Manual ini ditulis untuk sesiapa sahaja yang ingin menambah pendapatan samada untuk sekadar cukup makan atau yang lebih besar!.

Dalam hal penulisan atau memasarkan buku-buku bacaan, persediaan disusuli dengan tindakan, adalah lebih penting dari sekadar inspirasi sahaja. Manusia cuma memerlukan 5% sahaja masa mereka untuk berfikir dan merancang, dan selebihnya 95% adalah untuk diambil tindakan. Jika anda mengambil keputusan untuk menulis sesuatu informasi yang berharga, berhenti dari terlalu berfikir dan bercakap.

Dalam manual ini anda akan mempelajari teknik, taktik, konsep, panduan dan kaedah yang boleh

membawa kejayaan anda dalam penulisan atau penerbitan sendiri. Itulah yang anda perlukan kearah kesejahteraan hidup. Satu nasihat dari saya: Jika anda mempunyai keyakinan diri dan projek yang ingin anda jalankan, jangan toleh kiri atau kanan, LAKUKAN SAJA!.

Berikut adalah senarai topik yang diminati dan terus dicari oleh pembaca:

Manusia mahu mendapatkan:

Lebih Wang Ketenangan

Jaminan masa depan Keyakinan Diri

Lebih masa lapang Sukaria

Kesihatan lebih baik Ada kelas

Harga Diri Gambaran positif

Maju dalam perniagaan Penampilan diri

Manusia gemar:

Menonjolkan keperibadian Melancung

Lakukan tugas penting Buat sumbangan besar

Memajukan diri sendiri Buat kerja mudah

Bersukaria Buat hal sendiri

Menyempurnakan sesuatu Mulakan perniagaan sendiri

Hampir setiap orang berkeinginan untuk "menulis sebuah buku" dan hampir semuanya boleh lakukan!. Kebanyakan orang mempunyai kebolehan dan kemahuan, tetapi sebahagian sahaja dari mereka yang merealisasikan.

Untuk menulis satu laporan adalah mudah, dan untuk menulis panjang lebar untuk sebuah buku tidaklah sebegitu sukar. Jika anda boleh fikirkan dan ucapkan, maka anda boleh menuliskannya!. Mulakan dengan tajuk utama, kemudian pecah-pecahkan menjadi tajuk-tajuk kecil untuk memudahkan penulisan anda.

Manusia inginkan maklumat "Bagaimana...." dan mereka sanggup bayar untuk mengetahuinya. Anda mungkin terkejut mengetahui bahawa buku-buku panduan yang membawa tajuk "Bagaimana...." boleh dan sentiasa mendapat pasaran yang sangat baik. Sumber yang terbaik untuk mendapatkan informasi yang mereka cari ini, adalah daripada pengalaman anda sendiri, disamping rujukan dan penyelidikan. Tulislah apa jua yang anda lebih tahu atau paling anda gemari.

Kaedah Menulis

Inilah sebenarnya punca datangnya wang atau keuntungan dalam perniagaan pesanan pos (mail order). Ianya merupakan sesuatu yang semua orang boleh lakukan, dan jika disertai dengan tumpuan, pembelajaran, kajian dan usaha yang sungguh-sungguh, anda boleh menjadi seorang yang sangat berdikari dan kaya. Bahagian yang sukar dalam hal penulisan ini ialah mencari "rempah ratus"nya. Laporan yang orang ramai berminat untuk mengetahui selalunya ditulis dalam 2 atau 3 muka surat sahaja, yang boleh dijual dengan harga RM10.00 setiap satu. Ia memberikan panduan dan keterangan lanjut, tentang "Bagaimana menyelesaikan masalah...", "Bagaimana Untuk...", "Bagaimana Menghilangkan...." "Kaedah Mengelakkan...." atau sebagainya.

Kita membicarakan tentang penulisan bahan informasi berdasarkan perkara-perkara asas. Seseorang lelaki, wanita atau kanak-kanak boleh menulis laporan mengenai apa-apa subjek (perkara) - dengan syarat mereka mempunyai pengetahuan tentang sesuatu subjek tersebut, berdasarkan pengalaman

sendiri dan menyelidiki, atau kedua-duanya sekali. Ramai wanita berjaya menulis laporan mengenai "kaedah buat wang" berdasarkan subjek yang berkisar dari segi penyelesaian masalah rumahtangga. Dan ramai pula kaum lelaki telah berjaya menulis laporan-laporan yang boleh mendatangkan wang mengenai kaedah mencari kepuasan dari aktiviti-aktiviti masa lapang, seperti memancing ikan, menanam pokok, menghias rumah, kerja pertukangan atau lain-lain hobi. Senarai subjek atau tajuk yang boleh ditulis adalah terlalu banyak, dan laporan-laporan mengenai kaedah buat wang yang lebih cepat dan mudah, tidak lagi terhad kepada penulis lelaki, berbanding dengan tajuk yang berkaitan dengan masakan, yang terhad kepada kaum wanita.

Walaupun kerja menulis laporan adalah mudah, namun kadangkala ianya boleh mengambil masa yang agak lama, sehingga menyebabkan berpeluh dan meletihkan untuk menyiapkan sesuatu laporan itu. Tetapi, itu bukan sebab untuk melemahkan semangat anda. Sentiasa ingat matalamat anda!

Nasihat yang terbaik yang boleh saya beri untuk menulis sesuatu laporan cara buat duit, ialah dengan mengandaikan diri anda sedang bercakap dengan seseorang, walaupun seolah-olah anda sedang bercakap telefon dengan jiran sebelah mengenai tajuk yang sedang anda tulis.

Gunakan cara menulis yang sama seperti yang anda lakukan semasa berada di tingkatan 4 atau 5 persekolahan dahulu.

Kandungan laporan mestilah terus kepada tajuk cerita dengan fakta-fakta yang jelas dan berkaitan sahaja. Fikirkan kehendak pembaca dan gunakan bahasa yang kebanyakannya digemari oleh mereka.

Ini tidak berarti anda harus patuh kepada hanya bahasa persuratan sahaja. Ia bermaksud, untuk menulis laporan "Bagaimana cara....", anda harus mengambil ingatan bahawa laporan-laporan yang anda tulis nanti, adalah merupakan bahan percakapan antara anda dan pembaca, yang mana bahasa yang anda tuturkan mestilah bersesuaian. Tuliskan dahulu ringkasan bahan-bahan yang hendak ditulis. Ini penting sekali.

Tapi percayalah, segala-galanya akan berjalan lancar, tanpa perlu banyak membuat pindaan atau menulis semula, dan akhirnya bahan tulisan anda menjadi lebih baik sekiranya menggunakan ringkasan

bahan-bahan utama, sebelum anda mulai menulis.

Laporan-laporan yang boleh mendatangkan wang sebegini dinamakan: folio, buku, risalah, panduan atau kadang-kadang dipanggil Plan Kejayaan Diri. Sebenarnya, laporan-laporan ini merupakan panduan yang mampu memberi informasi kepada pembaca, mengenai perkara atau tajuk yang beliau ingin tahu.

Laporan-laporan informasi "Bagaimana untuk....", telah dan akan terus ditulis bagi memberi panduan dan informasi kepada pembaca, bagaimana untuk memulakan, untuk memajukan, untuk menikmati, untuk memulakan sesuatu perniagaan baru, membesarkan perniagaan yang ada sekarang, bagaimana buat lebih banyak wang, bagaimana menyimpan wang, bagaimana menyelesaikan masalah peribadi, bagaimana menikmati kehidupan yang bahagia; dan sebagainya. Anda akan mendapati laporan-laporan sedemikian adalah sangat berharga dalam perniagaan anda dan dicari-cari oleh pembaca dalam menyelesaikan masalah atau memenuhi kepuasan diri masing-masing.

Laporan anda boleh terdiri dari dua muka surat atau lebih, ditaip dengan baik dengan tajuk yang menarik. Pembaca akan berminat kepada tajuk, sebelum membeli laporan anda untuk membaca kandungannya.

Oleh itu, menentukan sesuatu tajuk tulisan juga memainkan faktor penting yang boleh memikat mata dan hati pembaca, untuk ingin mengetahui selanjutnya kandungan tajuk yang anda tulis.

Lebih banyak anda berfikir dan menulis tentang sesuatu tajuk, lebih mudah untuk anda memahami kehendak pembaca.

KAEDAH PEMASARAN

Hebahkan Produk Anda

Penggunaan perkataan-perkataan yang menarik dalam iklan saya, pastinya antara faktor yang berjaya menarik minat anda untuk memesan buku panduan "Bagaimana Mendapatkan RM1,000 Seminggu Dalam Perniagaan Pesanan Pos" ini.. 100% kejayaan iklan seumpama ini adalah bergantung kepada kecekapan tangan dan muslihat minda seseorang pengiklan, untuk menarik wang daripada pembaca iklan.

Kunci Kata yang berada di luar kesedaran dan pengetahuan pembaca mungkin kelihatan mudah dan biasa sahaja. Tetapi ianya memang digunakan secara berlebihan oleh pengiklan membina kekayaan yang besar, hampir di dalam semua majalah dan akhbar-akhbar tempatan, dan kebanyakan diantara kita pula begitu mudah menjadi buta dengannya.

Ramai diantara pengiklan seperti ini yang telah menjadi jutawan di seluruh dunia. Elemen seperti ini telahpun diasah dan diubahsuaikan supaya menjadi kelihatan sangat "sempurna" dan bernilai tinggi. Perhatian pembaca dilalaikan dengan begitu berhati-hati, sehingga mereka tidak menyedari bahawa cerita tentang wang lebih banyak menarik minatnya, daripada berfikir logik tentang sesuatu perkara. Cara ini akan menghasilkan pendapatan yang lebih besar kepada pengiklan berbanding pendapatan yang boleh diperolehi oleh pembeli.

Kita memang maklum setiap orang yang mahu menjual barang atau sesuatu produk akan menggunakannya. IKLAN adalah kaedah atau perantaraan untuk menjual barang yang telah lama wujud dan memang kukuh, jadi ia sebenarnya bukanlah satu kaedah baru. Walau bagaimanapun sebagai pengiklan kepada program membina kekayaan yang dipromosikan melalui majalah atau akhbar, dan termasuk juga yang melalui mel terus (direct mail), perhatian secara sedar harus ditujukan melalui perantaraan jualan itu sendiri.

Keyakinan Terhadap Produk

Pembaca biasanya akan menunjukkan minat yang begitu baik terhadap produk, seperti buku panduan, plan atau apa sahaja yang dijual asalkan ia tentang wang, kemudahan atau sebagainya. Malah keinginan semulajadi yang terbit di hati pembaca biasanya berbentuk pertanyaan "adakah kandungan buku tersebut boleh membantu menghasilkan wang yang banyak melalui penggunaan teknik yang terkandung di dalamnya?".

Kebiasaannya memanglah agar sukar untuk memperolehi hasil yang tepat. Jika hasil yang diperolehi tidak banyak, ianya seperti tidak munasabah kerana berlainan dari apa yang diceritakan dalam iklan si penjual.

Di sebalak ketidakadilan dan logiknya iklan-iklan yang didakwa boleh menghasilkan apa sahaja kepada orang lain, pada masa yang sama mereka cuba mendapatkan lebih banyak wang untuk diri sendiri, samada menyedari atau tidak, pengiklan secara munasabahnya hanya mahu menuju matlamat utama mereka yang satu iaitu supaya seseorang membeli produk atau apa sahaja yang mereka iklankan.

Jika tiada orang yang membelinya, seperti yang telah sedia maklum mereka tak akan ke mana-mana, ini bermakna plan atau buku tersebut tidak bernilai kepada orang lain kecuali dirinya sendiri. Itulah sebabnya mereka menggunakan iklan untuk tujuan membuat jualan dan dengan cara apa sekalipun mereka akan cuba mempengaruhi pembaca. Tetapi ini memang cara terbaik yang patut dilakukan terutamanya yang berkaitan dengan program yang mempunyai maksud "bagaimana untuk memperolehi wang yang banyak".

Pada peringkat permulaan, kebanyakan program meningkatkan kewangan mendapat sambutan yang baik, dan kejayaan sederhana yang berlaku kepada majoriti pembeli program mempunyai sebabnya yang tersendiri mengapa ianya jadi begitu. Iaitu walaupun ditunjukkan kaedah yang telah terbukti berjaya atau menggunakan kebijaksanaan seperti yang diberitahu oleh pengiklan, secara psikologi dan kemampuan kewangan pembeli mungkin tidak memiliki kebolehan seperti yang dimiliki oleh pengiklan untuk menggunakan teknik atau kaedah yang dinyatakan.

Barangkali, sesuatu cara yang perlu untuk mencapai kejayaan yang disebutkan ialah dengan cara memiliki wang beribu ringgit atau cuba "mengalihkan gunung" bagi membolehkan teknik ini digunakan. Pengiklan biasanya mengetahui, mungkin cuma seorang daripada 10 orang yang menggunakan teknik tersebut boleh memperolehi kejayaan seperti dirinya ataupun sekurang-kurangnya hampir sama.

Di peringkat kedua pula, pengiklan mungkin telah sedia mengetahui bahawa mereka sendiri mungkin tidak berjaya memperolehi wang yang banyak, dengan menggunakan teknik promosinya sendiri. Itu bukanlah menjadi pokoknya. Apabila dirasakan melalui pandangannya sendiri, iaitu samada sebahagian besar pembeli benar-benar mencuba teknik tersebut atau tidak, kurang penting asalkan mereka tidak meminta wang mereka dipulangkan semula, maka mereka merasa bebas. Dalam masa yang sama pengiklan telah memperolehi pendapatan lumayan melalui iklan tersebut!. Ini mungkin kelihatan seperti satu komplot, tetapi ianya lebih mirip kepada seperti seorang "ahli silap mata yang pintar membuat helah".

IKLAN memang digunakan sebagai promosi bagi memenuhi kehendak jualan tetapi lazimnya "produk" hanyalah sebagai umpan sahaja. Keuntungan yang besar telah diperolehi secara berterusan oleh mereka yang mengetahui PERBEZAAN tentang produk yang mereka jual dan mendapatkan pelanggan atau pembelinya. Ini mempunyai persamaan dengan pepatah Melayu yang berbunyi "sambil menyelam minum air". Kesannya...kebanyakan dari kita telahpun menjadi mangsa samada sekali ataupun lebih.

Seperti yang berlaku kepada saya, iaitu dengan membeli program-program tersebut ia membuatkan saya seolah-olah dengan "sengaja mahu menjadi mangsa". Inilah yang seringkali berlaku bukan hanya kepada diri saya malah ramai lagi, mungkin termasuk anda, kerana inginkan kaedah sebenar untuk memperolehi wang yang banyak dan terpengaruh dengan iklan.

Jadilan Pengiklan

Akhirnya, apabila saya telah mempelajari, menyelidiki serta membuat kajian saya rasa matang keadaan sebenar. Pada waktu dulu, ramai orang yang berfikir seperti saya iaitu merasa yakin yang pengiklan

telah mempunyai dan memperolehi wang yang banyak, tetapi memang itulah tujuannya. Mereka berjaya melakukannya!.

Dan hasil kajian saya maka perlulah saya mengambil kedudukan yang baru, dan anda juga perlu mengambil polisi yang betul, kerana seminit sahaja anda telah mengetahuinya maka jawapannya ialah ANDA perlu menjadi PENGIKLAN. Barulah anda boleh memperolehi wang yang banyak.

Ramai orang tidak menyedari aspek iklan itu sendiri sebagai satu prinsip untuk mendapatkan keuntungan. Lagi pula kunci kata "key element" yang digunakan untuk mendapatkan jumlah wang yang banyak tidak semestinya memerlukan sebuah buku atau produk yang menakjubkan. CUMA iklan yang dibuat selalunya mempunyai SENTUHAN AJAIB. Ini bagi membangkitkan minat anda dan beberapa ribu bakal pembeli!.

Dari situlah saya telah mula membuat kajian dan catitan bagi menghasilkan buku panduan yang saya namakan "Bagaimana Mendapatkan RM1,000 Seminggu Dalam Perniagaan Pesanan Pos Anda".

Tujuan saya menjual buku panduan ini adalah untuk memberitahu kepada anda supaya menggunakan teknik ini yang telah digunakan juga oleh lain-lain pengiklan yang begitu berjaya. Bagi anda dan mereka yang sanggup menggunakan teknik ini, ganjarannya ialah wang boleh terus mengalir masuk ke dalam hidup anda. Sekarang kita telah mengetahui rahsia sebenar industri pengiklanan dan kita perlu mencampakkan "pakaian kotor" itu keluar. Sekarang kita boleh menumpukan kepada kaedah di dalam buku ini untuk melakukannya. Jika di dalam fikiran anda ada satu matalamat atau keinginan untuk membuat jualan, apa yang patut dilakukan ialah menggunakan atau menyandarkannya kepada satu kaedah yang mudah. Saya telah dan akan terus menerangkan kepada anda tiga langkah sekaligus, yang mana apabila anda menggunakannya boleh memberikan sumber kewangan 100%.

Sebelum saya meneruskannya, jika ada sesiapa diantara anda yang berfikir apa yang ada di dalam buku panduan ini adalah satu penipuan, saya harap anda bawalah bertenang dulu!.

Samada saya atau anda yang akan menggunakan buku ini sebagai panduan, ianya bukanlah bermaksud untuk menipu sesiapa. Sebaliknya ini adalah benar kerana jika kaedah ini digunakan dengan teratur

pada setiap kali, ianya akan memberikan wang kepada anda dan berfungsi 100%. Saya akan menunjukkan dan membincangkannya dengan lebih lanjut. Anda boleh melihat hasilnya nanti apabila menggunakan teknik ini. Bakal pembeli akan memperolehi faedah yang sama juga seperti anda. Dengan ungkapan lain, semua orang boleh menang atau beruntung!. Dengan menggunakan kaedah dalam buku panduan ini secara betul dan teratur, anda dan setiap orang yang mempelajarinya boleh memperolehi pendapatan yang tinggi. Ini kerana, selagi masih ada peminat pesanan pos (mail order) dan media masih wujud, anda tidak akan kekurangan pembeli.

Saya juga akan menerangkan secara terperinci berbagai aspek industri pengiklanan dan perniagaan pesanan pos (mail order) bagi mengurangkan perbelanjaan anda. Yang mana peruntukan anda mungkin kecil. Dan peruntukan untuk menggunakan kaedah dalam buku ini juga kecil jika dibandingkan dengan yang lain. Anda tentu tak mahu tinggal di dalam rumah yang serba kekurangan dengan perbelanjaan yang besar. Oleh sebab yang demikian saya mahu menggunakan waktu ini bagi menghapuskan "dongengan" di dalam perniagaan pesanan pos (mail order) yang mana telah menjadikan ramai orang bekerja dengan mengesposkan benda-benda yang tidak bermutu dan kurang memberi hasil. Dan tujuan utama saya ialah supaya anda memperolehi faedah daripada maklumat ini, jadi anda benar-benar boleh menggunakan dan memperolehi keuntungan seperti yang anda cari...DENGAN CEPAT!.

PENGIKLANAN

Kaedah Pengiklanan Yang Baik

Saya akan menerangkan jenis iklan yang diperlukan untuk menghasilkan pendapatan yang tinggi seperti yang kita inginkan. Cara yang TERBAIK ialah, iklan mestilah dibuat dengan saiz satu muka surat penuh 8 1/2" x 12" atau lebih besar lagi dan disertakan juga borang pesanan. Tidak ada sebarang gantinya untuk menggunakan kaedah ini, walaupun kosnya mahal. Iklaneka dan Classified mempunyai ruang yang terhad, ia memang berbeza, kita akan melihatnya nanti, teruskan membaca.

Idea untuk menggunakan "copy writer" atau penulis iklan adalah satu penyelesaian yang terbaik kepada mereka yang berasa gementar sekalipun jika hanya menulis surat yang pendek setahun sekali...itupun jika benar-benar diperlukan.

Orang yang boleh berbicara selama setengah hari dalam kebanyakan perkara, fikiran mereka boleh membeku apabila mahu mencurahkan idea di atas kertas, ini sering kali berlaku. Ia mungkin disebabkan ada kenangan pahit sewaktu di sekolah dahulu. Tetapi waktu persekolahan dahulu dan keadaan sekarang sudah berbeza. Sekarang sudah tak ada lagi guru yang berdiri di sebelah anda sambil memerhatikan anda yang sedang berpeluh!. Tak ada peperiksaan yang perlu dicemaskan ataupun terlalu banyak pelajaran perlu diingat. Anda hanya perlu menggunakan bahasa dan perkataan yang boleh menarik minat pembaca untuk membacanya...tak lebih tak kurang. Ini tak sama seperti menulis rencana semasa di sekolah dahulu. Anda tidak perlu merasa hairan.

Anda boleh pergi ke kedai buku dan beli beberapa keluaran majalah atau akhbar utama yang mengandungi iklan peluang perniagaan atau menambah pendapatan. Perhatikan cara iklan tersebut dibuat, baca perkataan yang digunakan. Pelajari idea mereka, cuba anda tulis iklan anda pula, tulis beberapa kali. Yang penting buat penapisan ayat, perkataan, panjang atau pendek yang utama supaya bunyinya sedap, tepat dan berkesan. Anda akan mempelajarinya sendiri secara berperingkat-peringkat dengan cara selalu melihat kepada iklan yang digunakan oleh syarikat yang sudah berkembang.

Tajuk

Iklan mestilah mempunyai TAJUK. Ini mungkin bahagian yang paling penting sekali di dalam semua sudut iklan. Kerana hanya iklan yang mempunyai tajuk yang begitu baik dan menarik sahajalah yang boleh membuat setiap mata yang membaca akan berhenti sebentar dan tertumpu kepadanya. Sudah tentulah, kalau boleh anda tak mahu pembaca TERLEPAS atau tak menghiraukan iklan anda. Apapun perkataan yang digunakan ianya mesti mempunyai DAYA TARIKAN yang kuat untuk menarik seramai mungkin mata pembaca, seterusnya membeli produk atau program yang ditawarkan. Setelah memperoleh TAJUK yang sesuai, barulah menerangkan isi iklan anda.

Sekarang kita perlu memperhatikan dua elemen yang kritikal, mari kita lihat maksudnya. Untuk membuat tajuk iklan, biarlah ianya sesuatu yang BARU dan ASLI. Bagaimana cara membuatnya: Anda harus menerokai fikiran (idea) anda terlebih dahulu kemudian buat catatan apa yang harus ditulis. Lepas itu cuba perhatikan iklan-iklan lain tentang cara menambah pendapatan. Buat perbandingan dan gunakan perkataan yang terbaik!.

Tajuk, biasanya pendek sahaja, tetapi cukup panjang untuk merebut hati pembaca. Gunakan KEY WORDS atau KUNCI KATA yang boleh membantu anda, contohnya seperti berikut:

"KAEDAH...", "BARU...", "BAGAIMANA UNTUK...", "TEKNIK TERBARU....",
"AKHIRNYA...."

Sekiranya anda tidak suka dengan kunci kata seperti ini, jangan gunakannya. Mungkin lebih baik yang original (dari anda sendiri) daripada gaya yang terlalu formal ini.

Bagaimanapun, anda boleh menggunakan perkataan tertentu yang lebih mudah bila anda rasa yakin tentang idea yang mahu anda sampaikan itu. Jika anda mahu menerangkan kedudukan, anda boleh menggunakan perkataan "MENGAPA". Anda boleh berjanji, seperti, "saya menjanjikan itu" kemudian diikuti dengan kaedah yang mudah dan cepat. Kalau boleh jangan gunakan atau cuba elakkan perkataan "mengkagumkan" kerana ianya kelihatan keterlaluan atau berlebihan penggunaannya. Anda masih boleh hidup tanpanya!.

Sekiranya anda mahu, boleh gunakan mana-mana bahagian di dalam buku ini sebagai penyelesaian untuk iklan dan membina kekayaan. Saya cadangkan kepada anda supaya menggunakan tajuk anda sendiri yang difikirkan lebih mengancam!. Masih banyak cara lain untuk memperolehi idea bagi digunakan sebagai TEMA yang sama dan cara seperti itu mungkin jauh lebih berjaya seperti yang saya gunakan.

Sekali-kali JANGAN anda merasa cemas dan cuba memaksa diri membuat iklan yang sangat sempurna!. Tajuk dan isi iklan yang terbaik ialah yang boleh menghasilkan jualan. Anda tidak akan mengetahuinya sehinggalah anda mencubanya. Itulah sebabnya anda tidak boleh mengandaikan iklan anda terlalu sempurna, kerana, jika gagal anda akan rasa keciwa. Sebaik-baiknya bersikap sederhana tetapi sentiasa mempelajarinya.

Kata-Kata Penangkap atau Pujuk

Sekarang untuk kata penangkap di dalam iklan ia boleh dibuat satu dua ayat atau lebih, bagi menyampaikan apa yang ada di dalam tajuk dengan lebih jauh lagi. Di sini anda boleh gunakan perkataan "MENGAPA...", "BAGAIMANA UNTUK..." atau sebarang kunci kata lain yang tidak digunakan sebagai tajuk iklan.

Pada peringkat ini jangan menerangkan apa-apa, ini kerana kita mahu mata pembaca meneruskan perhatian kepada iklan secara semulajadi, di mana kita, mahu menerangkannya dengan lebih lanjut selepas itu. Namun demikian KATA PUJUK ini hendaklah berupaya memikat keinginan hati pembaca untuk mendapatkan maklumat lanjut atau mengetahui jawapan seterusnya. Jadikannya seolah-olah satu misteri di dalam iklan anda!.

Kandungan Iklan

Perluah anda membuatnya panjang atau pendek? Ia terpulang kepada anda, tetapi sebaik-baiknya sentiasa gunakan saiz satu muka penuh. Anda boleh gunakan 1500 patah perkataan dalam bentuk typesetting atau atur huruf.

Dengan 1500 patah perkataan anda boleh bercerita tentang banyak perkara. Dengan penerangan yang panjang dalam saiz satu muka surat sahaja ianya kelihatan lebih menjimatkan untuk anda mengiklankannya walau di mana sekalipun.

Perenggan Pertama: Selepas tajuk dan kata pujuk, perkara yang lebih penting ialah anda tak mahu kehilangan pembaca. Di bahagian inilah anda mesti memberitahu apa yang boleh anda lakukan untuk mereka dan bagaimana caranya. Kekalkan tandatanya kepada pembaca. Apa sahaja kebolehan yang anda miliki untuk menulis, gunakannya di sini. Jangan tunjukkan cara yang terlalu pintar, kerana ini adalah satu perniagaan yang serius.

Tulis perenggan ini beberapa kali kemudian biarkan dahulu, kemudian ambil semula. Semak dan betulkan kesilapan dan sebagainya. Ini adalah ISI SEBENAR walaupun anda tidak dapat melihatnya sewaktu menuliskannya. Mungkin di sinilah anda harus menuliskan segala pengalaman anda serta keinginan untuk membina kekayaan, jangan lupa juga pengalaman mengeciwakan yang pernah dialami harus juga diperjelaskan di perenggan ini.

Perenggan Kedua dan Ketiga: Sebelum anda menerangkan kepada pembaca apakah sebenarnya produk anda, (mungkin buku ini sendiri) anda mesti memberitahu pembaca seolah-olah ia bukan yang ini. Ia hanya diterangkan dengan cara lebih mudah, sebagaimana anda didedahkan kepada buku panduan saya ini. Anda juga boleh senaraikan beberapa jenis benda, program, sistem, panduan dan sebagainya. Ketika itu juga pembaca bersifat lebih ingin mengetahuinya terutama selepas diterangkan yang pelan itu adalah mudah dan tidak mahal.

Perenggan Keempat: Di dalam perenggan ini dan seterusnya bolehlah anda memberitahu cerita anda sendiri. Bagaimana anda telah menemui JAWAPAN untuk memperolehi banyak wang dan bagaimana

penemuan ini juga boleh dialami oleh pembaca. Namakan kawan atau orang yang anda kenali yang telah mencuba dan berjaya menggunakan sistem tersebut. Ini akan meningkatkan kredibiliti dan kepercayaan pembaca. Kisah penemuan sistem anda boleh diceritakan dengan panjang atau pendek, tetapi anda tak perlulah menceritakan semua kisah hidup anda. Kemudian sertakan juga pujukan supaya pembaca membeli atau menyertai program, nyatakan bahawa program tersebut akan memberi hasil kepada pembaca.

Anda perlu mengingatkan bahawa program itu adalah untuk diri mereka bukan untuk diri anda. Anda sudah berjaya, oleh itu pembaca harus ditimbulkan minat dan rasa cemburu di atas kejayaan yang anda perolehi. Sudah tentu mereka mahu mencapainya seperti anda dengan syarat anda membuatnya mudah dan boleh menarik minat mereka.

Untuk mengakhiri iklan anda nyatakan bahawa tawarannya adalah terhad, selepas itu tibalah masanya pula untuk bercakap tentang wang. Di waktu inilah masanya untuk memberitahu berapa harganya yang patut mereka bayar. Dan nyatakan atau terangkan bahawa mereka akan memperolehi wang yang lebih banyak lagi dengan menggunakan program atau sistem anda. Mereka juga harus merasa terkejut selepas mengetahui yang ianya tidak mahal - begitulah caranya!. Mereka tidak menyedari harga yang dicajkan (dikenakan) di dalam iklan membina kekayaan yang terdapat di akhbar nasional atau utama adalah kompetitif iaitu diantara RM20 hingga RM50. Tetapi harga RM50 adalah terlalu mahal sementara harga diantara RM25 hingga RM40 adalah biasa.

Cuba tegaskan lebih daripada sekali yang harganya adalah munasabah, begitulah caranya untuk membuat iklan. Akhirnya kita akan dapat membuat jualan yang sebenar. Di sini juga pembaca harus diberitahu keuntungan yang mereka boleh perolehi hanya melalui pelaburan modal yang kecil!. Nyatakan juga bahawa mereka seolah-olah tidak membuat apa-apa kerana semua telah anda sediakan, sebaliknya mereka memperolehi keuntungan.

Jaminan

Pengiklan yang masih belum begitu faham harus berhenti sebentar dan memikirkkan bahawa jika

mereka tidak memberi atau menambah jaminan, mereka akan kehilangan peluang untuk menjual. Perkataan DIKEMBALIKAN yang menakutkan itu mesti TERTERA dan jika mereka jujur, mesti menyediakan kemudahan seperti ini.

Sekiranya anda mahu menggunakan maklumat yang terkandung dalam buku ini, kemudian membuat iklan dengan menggunakan nama anda sendiri atau menggunakannya untuk program anda sendiri, anda pasti boleh bernafas dengan lebih lega.

Sesiapa sahaja yang membaca kandungan buku panduan ini akan mudah memahaminya, kerana teknik ini bukan sahaja telah terbukti, malah mereka akan turut memperolehi keuntungannya. Tetapi perubahan SINGKAT sudah tentulah tidak boleh berlaku. Dan sekiranya ada permintaan supaya WANG mereka dikembalikan oleh orang yang menggunakan maklumat ini, jumlahnya mungkin terlalu sedikit, terlalu kecil bilangannya serta seolah-olah tidak wujud!.

Terima Pesanan

Sekarang anda telah bersedia untuk menerima pesanan, dan anda telahpun menunjukkan jaminan menggunakan program untuk jangkamasa 30 hari atau lebih. Maka, inilah masa yang paling baik atau cara terbaik untuk mendapatkan jualan yang lebih meyakinkan!. Membuat iklan samalah fungsinya seperti BERTANYA dalam bidang jualan, jika anda tidak bertanya, anda tak akan memperoleh jualan.

Bertanya tidaklah bermakna seperti "meminta-minta" umpamanya dengan berkata "Tolong beli...". Bertanya seperti ini kurang sesuai. Cara yang sesuai ialah dengan berkata "Jadi mengapa tidak ambil tawaran ini...." ataupun "Biar saya buktikan kepada anda yang". Jangan membuat rayuan "demand" kecuali dengan cara yang sopan, contohnya seperti ini, "Beli sekarang, anda akan melihat hasilnya nanti...". Anda boleh memandu dan memimpin pembaca supaya bertindak, seperti dengan mengatakan "Jangan menunggu di lain masa....".

Anda juga boleh menggunakan TEKNIK beri dan ambil semula, umpamanya: "Tawaran Terhad", "Sekarang harganya murah", "Esok akan dinaikkan", "Hari ini masih ada stok", "esok mungkin

kehabisan" dan lain-lain. Anda juga boleh menawarkan kepada pembaca samada untuk terus menjadi miskin atau mahu menjadi kaya. Cuba bawa diri mereka ke dalam gambaran apabila mempunyai wang yang banyak, bagaimana rasanya...terangkan keindahannya dan lain-lain.

Borang Pesanan

Idea yang tak patut diketepikan untuk mendapatkan jualan yang baik ialah dengan menyediakan BORANG PESANAN supaya mudah bagi mereka membuat pesanan. Beri pembaca membuat pilihan dan keputusan setelah anda mempersembahkan penekanan tentang kebaikan program anda. Ini semua maklumat untuk mempercepatkan jualan. Tawarkan penghantaran pada hari yang sama ataupun dihantar SEKARANG. Sebaliknya, jika tidak, mereka tentu akan merasa bimbang pesanan mereka akan lambat sampai. Ingat apabila mereka berfikir begitu mereka akan melupakan tawaran anda sebaliknya akan menerima tawaran lain yang lebih baik lagi!.

NOTA: Tawaran terhad boleh digunakan jika memang ianya diperlukan, kerana jika tidak ia hanya akan membuang masa sahaja. Umpamanya apa yang anda tawarkan sekarang mungkin tidak akan diperolehi di waktu yang lain. Anda juga boleh mengubah atau membuat iklan yang baru atau memberi tawaran lain, seperti menggunakan teknik yang telah diterangkan. Contohnya: "Anda patut mendapatkan sekarang, bukan esok....", ataupun "Harganya mungkin akan meningkat...". Dalam masa yang sama cuba tekankan jika pembaca tidak membeli sekarang mereka akan hilang peluang seumur hidup. Anda boleh mengingatkan kepada pembaca sekali atau lebih di dalam iklan anda, gunakan pendekatan secara halus.

Kebanyakan teknik ini telah digunakan setiap hari di dalam iklan membina kekayaan, mereka terus membina dan memperolehi keuntungan. Sekarang anda telah menjadi semakin arif berbanding sebelum ini. Apabila teknik ini digunakan secara bijak, ia tidak kelihatan asing. Pembaca secara keseluruhannya akan mendapat mesej yang ingin anda sampaikan....dan mereka mempunyai keinginan untuk mendapatkan wang yang banyak ataupun menjadi kaya!. KEINGINAN mereka akan terbit setelah mendapat gambaran yang cantik tentang program anda. Hasilnya anda akan memperolehi dan memenangi jualan. Cara seperti ini tidak difahami oleh mereka yang kurang arif, di dalam pengiklanan,

lebih-lebih lagi untuk perniagaan mail order. Apa yang diterangkan di sini adalah sesuatu yang unik dan tidak ketinggalan zaman.

Sekarang anda sudah mengetahui...bagaimana untuk menggunakan idea dan teknik secara betul, anda cubalah. Lakukannya berkali-kali sehingga anda merasa WOW!!!, mereka dengan tidak ragu-ragu akan membeli program yang telah digambarkan itu.

Selepas anda membuat iklan satu atau dua kali, eloklah anda melihat beberapa iklan yang muncul atau dipaparkan di dalam majalah atau akhbar tempatan. Contohnya di dalam penerbitan berbentuk keusahawanan dan peluang menambah pendapatan. Mata anda tentu akan terbuka luas - tidak diragui lagi!. Dan anda boleh membuat penyelarasan dengan lebih baik lagi tanpa perlu merasa keliru. Sekarang anda bolehlah mula mengira pendapatan anda yang baru, kerana semua yang telah diberitahukan kepada anda di dalam buku panduan ini, telah membantu meningkat atau menyelak TABIR RAHSIA yang mampu memberi kegembiraan, kekayaan kepada anda seumur hidup!.

PENTING!. Renungkan penampilan iklan seperti itu dan juga iklan untuk buku panduan ini, yang mana telah menyebabkan anda memberi respon dan membelinya. Cubalah membuat sedikit ulasan dan jika perlu buat pindaan serta tampilkan sesuatu imej yang lebih baik untuk menambahkan daya tarikan iklan anda. Tetapi anda tak perlulah memasukkan gambar anda. Tumpuan hendaklah diberikan lebih bagi tujuan perniagaan dan ini bermakna tiada had atau sempadan untuk membuat "artwork" atau pengubahsuaian di dalam sebarang bentuk.

Yang penting sekali, titik beratkan kepada TAJUK yang boleh membuka mata dan menarik perhatian, cara pujukan yang kuat dan halus, persembahan yang menarik, gabungkannya dengan kaedah "menyelesaikan masalah kewangan" yang mengkagumkan, diikuti dengan harga yang munasabah dan mampu dibayar dan jaminan wang dikembalikan dengan cara yang lebih menarik, di mana pembeli akan berasa lebih selamat. Dengan semua teknik dan perkara yang disebutkan ini, siapakah yang akan memberitahu anda yang iklan anda tidak sempurna dan bukan satu kaedah yang baik?

Apabila anda sudah siap menulis iklan, hantarkan kepada typesetter untuk dibuat atur huruf ataupun "typesetting" supaya ia kelihatan lebih kemas dan profesional. Perkhidmatan typeset boleh didapati di

kedai cetak atau individu yang menjalankan perniagaan khas typesetting. Jika anda mempunyai komputer sendiri anda boleh membuat typeset sendiri dengan menggunakan perisian "page maker", microsoft publisher, Claris Works, Quarkpress dan lain-lain.

Baca Berulang Kali

Baca semula iklan anda berulang kali atau sekurang-kurangnya dua kali bagi mengesan kesilapan. Anda mesti membuat salinan yang baik dan ibaratkan suatu benda yang boleh mengeluarkan CAHAYA apabila anda melihatnya setiap kali iklan anda itu disiarkan di dalam akhbar. Orang lain akan melihatnya sebagai sesuatu yang boleh memberikan harapan, kebahagiaan dan akan cuba membelinya daripada anda. Pastikan juga anda telah menyemak ejaannya dan ayatnya untuk memastikan ianya betul. Jika anda masih ragu-ragu, mintalah pencetak anda menyemaknya. Kebanyakan daripada mereka suka melakukannya untuk anda sebelum mencetaknya.

Huruf jenis Helvetica dengan saiz "8 point" akan membolehkan anda menulis hampir 1500 perkataan di atas satu muka surat. Saiz "20 point" bold pula untuk digunakan menulis tajuk, saiz "14 point" untuk digunakan di bawah tajuk atau sebagai kata penangkap. Simpan salinan asal atau "master copy" dalam keadaan yang sempurna dan gunakannya untuk membuat camera ready copy. Jangan dilipat kerana anda perlu menghantarnya kepada pihak pencetak untuk diterbitkan di dalam majalah atau akhbar mereka.

Alternatif Lain

Agenda kita seterusnya ialah mengenai media. Jika anda merasa risau dan bingung mengenai bayaran yang terpaksa anda keluarkan untuk semua itu, nasihat saya ialah supaya anda bersabar dan bawa bertenang dahulu!. Ketika penerbitan besar mengenakan bayaran yang begitu tinggi untuk membuat iklan satu muka penuh (yang mana anda tak perlu terperanjat) kita akan cuba mencari alternatif lain pula.

Saya percaya anda tentu lebih tertarik untuk belajar membuat iklan dengan budget yang lebih rendah, hampir semua orang mampu membuat iklan seperti yang disebutkan dan masih boleh mendapat hasil yang menakjubkan!

MEDIA

Di dalam industri pengiklanan, ada terdapat beberapa perbezaan dan anda boleh memilih cara yang paling sesuai sekali. Sebagai contoh, cuba kita perhatikan sekali lagi, bentuk iklan yang paling baik ialah yang bersaiz satu muka penuh dan dimuatkan di dalam majalah atau akhbar keusahawanan dan peluang perniagaan. Biarpun begitu masih terdapat banyak cara lagi untuk membuat iklan dengan cara yang mudah. Namun begitu masih terdapat banyak cara lagi untuk membuat iklan dengan cara yang mudah. Namun begitu semua iklan perlulah dicuba untuk mengetahui keberkesannya. Untuk membelanjakan walaupun cuma RM500 bagi memulakan sesuatu, jika ia mengeciwakan, boleh merendahkan harga diri anda dan juga mengganggu kewangan anda.

Mungkin setelah sekian lama anda berada di dalam perniagaan pesanan pos (mail order), untuk membuat iklan seperti ini tidak pernah terfikir oleh anda sebelumnya. Barangkali ia disebabkan oleh terlalu banyak dan kerapnya anda melihat iklan classified mengenai program atau peluang membina kekayaan melalui mail order. Anda sudah biasa dengan cara seperti itu tetapi tidak terfikir untuk mengubah format atau bentuk iklan anda pula!.

Direct Mail

Sekiranya anda fikir DIRECT MAIL (mengeposkan risalah/katalog terus kepada bakal pelanggan) adalah satu cara untuk anda menunjukkan iklan kepada bakal pelanggan yang berpotensi, anda mesti bersedia untuk keciwa dan menerima hanya beberapa respon sahaja. Jumlah biasa yang diterima daripada 1,000 pucuk surat kempen menggunakan direct mail ialah 8 hingga 10 orang sahaja setiap kali tawaran dibuat. Sekiranya anda sudah berjaya menggunakan kempen melalui direct mail, adakah anda telah memperolehi beberapa ribu ringgit?. Atau anda hampir muflis?. Jika begitu anda tentu tahu, KOS pengirimannya yang tinggi itu sahaja boleh mengikis budget yang besar. Tetapi jika anda sanggup sekalipun ianya begitu rumitkan pada keseluruhannya. Direct Mail memerlukan banyak kerja dan mesti dibuat secara profesional.

Syarikat mail order atau jualan secara pos biasanya membuat kempen direkt mail sekurang-kurangnya

dengan 5000 pucuk surat setiap kali pengiriman. Dan ada yang mengirimkan sehingga beratus ribu pucuk surat. Secara logiknya bolehlah anda membayangkan betapa tidak efektifnya kempen tersebut jika sekadar mengirimkan 100 pucuk surat. Biasanya keuntungan besar yang diharapkan untuk menutup semula kos tidak boleh diperolehi. Walau bagaimanapun, sebilangan besar dari mereka berharap akan menemui cara yang AJAIB yang boleh menjadi mesin membuat wang!.

Kempen direct mail yang dikendalikan oleh syarikat Mail Order yang sudah stabil dilakukan secara profesional, kosnya juga agak mahal serta menggunakan persembahan berbentuk CLASSIC (Classical format). Contohnya seperti berikut: mengandungi katalog saiz A3 atau A4, muka surat ditaipset dengan kualiti cetakan yang amat bermutu menggunakan "letter head" atau kepala surat syarikat tersebut, sampul surat luar dan sampul surat balasan. Ini diikuti dengan rekaan brosur yang terbaik serta berwarna, biasanya mempunyai gambar dan "artwork" yang menarik. Mungkin di satu hari nanti anda boleh gunakan cara seperti ini apabila anda sudah kukuh dan bersedia untuk mengeluarkan karya atau idea anda sendiri yang dijadikan sebuah buku untuk dijual. Anda perlu berusaha dan bersedia menuju kearah itu.

Classified (Iklanika)

Jika anda memang seorang yang aktif di dalam industri mail marketing atau pemasaran secara pesanan pos (mail order), anda sudah tentu atau mungkin sudah biasa menemui penggunaan iklanika ini di dalam akhbar harian dan akhbar tabloid serta penerbitan bebas di dalam pelbagai bahasa. Penerbitan seperti ini memang menyediakan ruangan khas untuk iklan klasifikasi. Tujuannya ialah selain daripada memperoleh pendapatan melalui tempahan ruang iklan, ianya juga untuk membantu pembaca mengiklankan perniagaan, produk, perkhidmatan, pesanan dan lain-lain lagi. Iklan klasifikasi adalah satu pilihan yang mudah untuk PERINTIS perniagaan pesanan pos (mail order) kerana kosnya tidak begitu mahal. Biasanya dengan kadar bayaran yang bergantung kepada jumlah perkataan yang digunakan ataupun KOLUM (ruang). Kadar bayaran antara RM20 - RM50 sekali iklan. Ada juga yang mencapai hingga RM200, ini bergantung kepada penerbitan yang mempunyai golongan pembaca tertentu.

Anda haruslah berfikir dengan bijaksana untuk membuat iklan klasifikasi iaitu jangan sekali-kali anda menggunakan perkataan yang meminta wang atau menyuruh pembaca mengirimkan wang kepada anda. Untuk mendapat RESPON yang baik, anda perlu menggunakan cara classic, iaitu dengan mengirimkan brosur atau sirkular iklan anda kepada pembaca yang memberi respon kepada iklan anda.

Kebanyakan penerbitan bebas menawarkan kadar bayaran yang begitu rendah. Ini bertujuan supaya ramai orang boleh menggunakan penerbitan mereka. Iklan klasifikasi yang menggunakan perkataan "untuk keterangan lanjut sila hubungi...." biasanya meminta pembaca mengirimkan sampul surat bersetem dan beralamat sendiri, ini bagi tujuan menghapuskan kos setem anda dan mengurangkan kerja anda. Anda tidak perlu membeli sampul surat "envelop", menulis alamat dan menampal setem.

Saya dapati keuntungan yang boleh diperolehi melalui cara seperti ini jauh lebih tinggi dan sudah tentulah boleh menutup kos iklan anda, itupun bergantung kepada PROGRAM atau PRODUK anda juga. Untuk memperolehi keuntungan yang "begitu besar" dengan hanya menggunakan iklan klasifikasi ini adalah tidak munasabah. Walaupun begitu ia boleh dijadikan jalan perintis di peringkat permulaan dan sebagai pilihan "tambahan" oleh mereka yang aktif di dalam kaedah pemasaran pos "mail marketing" ini.

Untuk menggunakan iklan klasifikasi di dalam majalah-majalah utama, ia sudah tentulah mempunyai perbezaan, anda memerlukan penggunaan bentuk (format) CLASSIC seperti yang telah diterangkan sebelum ini. Anda perlu mendapatkan jumlah pembeli yang lebih ramai untuk memperolehi keuntungan dan menampung kos iklan yang mahal. Sekali lagi anda diingatkan supaya tidak membuat iklan yang meminta wang daripada pelanggan (pembaca). Sebaliknya berikan kepada mereka panduan atau sirkular anda, jika ianya menarik dan berlainan daripada yang sering mereka terima, mereka akan membelinya.

Terbitan Co-Op atau Syarikat

Barangkali ini adalah cara yang "paling utama" untuk pengiklan menempah iklan di dalam industri pesanan pos (mail order). Terdapat Syarikat atau Co-op yang menerbitkan akhbar, majalah, newsletter,

Buletin mingguan, bulanan, suku tahun, setengah tahun atau tahunan untuk ahli-ahli mereka. Mereka ini mengalu-alukan kemasukan iklan untuk semua kategori kerana ia dapat mengurangkan kos pembikinan mereka. Anda pula berpeluang membuat jualan melalui iklan anda. Dicadangkan supaya anda mencari maklumat mengenai PENERBITAN syarikat seperti ini untuk mempertingkatkan lagi pendapatan anda. Pengiklan utama (yang besar) biasanya tidak berapa suka untuk membuat iklan di dalam penerbitan seperti ini kerana mereka berpendapat ianya cuma dibaca oleh segolongan kecil masyarakat.

Membuat iklan di dalam penerbitan BULETIN syarikat atau sesuatu pertubuhan akan memberi PELUANG kepada pengiklan melipat gandakan pendapatan. Ini dapat mencapai sasaran anda tanpa perlu perbelanjaan yang lebih seperti bayaran iklan yang dikenakan di dalam penerbitan utama yang lain. Apa yang anda tidak sanggup lakukan, seperti mengeposkan surat yang banyak sekaligus, boleh dilakukan oleh penerbit "buletin" syarikat dengan cara mencetak iklan anda dalam buletin tersebut. Kemudian tugas mereka untuk mengeposkan terbitan buletin tersebut kepada AHLI atau pelanggan.

Ini adalah alternatif TERBAIK untuk mencari pelanggan yang ramai bagi program anda melalui pemasaran pesanan pos (mail order). Ianya lebih baik daripada mengiklan di dalam penerbitan utama seperti akhbar, majalah dan lain-lain, walaupun pasarannya luas tetapi kosnya tinggi dan kemungkinan sambutanannya tidak memuaskan. Seperkara lagi yang perlu diketahui, pelanggan majalah atau akhbar yang melihat iklan yang hampir sama dan banyak akan beranggapan ianya merupakan sejenis SKIM. Ia mungkin tidak boleh menarik minat mereka. Secara KONTRAS hanya orang yang berminat dalam perniagaan pesanan pos (mail order) sahaja yang dapat menerima iklan di dalam penerbitan seperti ini.

Pasaran Masih Terbuka Luas

Sistem yang terkandung dalam buku panduan ini boleh berjaya di dalam sebarang media kerana ianya satu sistem yang BARU, sekalipun kepada mereka yang sudah lama berkecimpung di dalam perniagaan pesanan pos (mail order) selama bertahun-tahun. Kebanyakan daripada mereka memang tidak mempunyai idea untuk memenangi pertandingan atau menyeberangi sempadan seperti yang

didedahkan di dalam buku ini, yang mana sistem ini menyediakan kejayaan untuk anda. Itulah sebabnya mengapa kita perlu menyingkap rahsia kejayaan pengiklan yang telah berjaya membina kekayaan di dalam industri mail order.

Sebenarnya pasaran di dalam industri pesanan pos (mail order) adalah terbuka luas bila-bila masa pun. Potensi keuntungannya sahaja boleh memeranjatkan atau menyebabkan anda sukar bernafas jika mengetahuinya.

Jika anda mengetahui yang anda sedang berdiri di atas sebuah lombong emas, anda pasti akan menggalinya secepat mungkin, tidakkah begitu?. Dengan begitu banyak sumber kekayaan yang terdapat dan tersedia di atas muka bumi ini yang cuma dikongsi oleh BEBERAPA orang sahaja, tidakkah sukar bagi anda membayangkan berapa cepatnya anda boleh menemui alat untuk menggalinya. Ramai orang mengetahui keuntungan yang boleh diperolehi di tempat lain. Tetapi cuma beberapa orang sahaja yang mengetahui terutamanya daripada pembaca iklan di dalam buletin terbitan syarikat atau co-op bulletin, mengenai peralatan bagaimanakah yang patut digunakan untuk menggali lombong emas... begitulah istilahnya!.

Bentuk iklan yang mempunyai persamaan dengan yang terkandung dalam buku panduan ini memang ada digunakan di dalam iklan yang terdapat di penerbitan utama tetapi tidak ramai yang menyedarinya. Sekarang ini dengan menggunakan buku panduan ini sebagai alat yang telah dibuktikan boleh mengukuhkan kewangan anda, ia seperti anda sudah mempunyai peralatan untuk menggali lombong emas anda!. Mungkin anda tidak tahu malah tidak menyedarinya sebelum ini.

Lain-lain perkara yang perlu dipertimbangkan mengenai iklan di dalam buletin syarikat atau pertubuhan ialah setiap syarikat dan pertubuhan mempunyai senarai nama ahli yang terbuka. Ini menyebabkan tiada had untuk mencapai sasaran kepada orang yang berbeza setiap kali anda membuat iklan. Yang jelasnya di dalam penerbitan utama (majalah, akhbar), pembaca mungkin telah melihat iklan anda berkali-kali tetapi pembaca bulletin syarikat (co-op) mungkin cuma melihatnya sekali sahaja. Apabila iklan anda muncul di dalam penerbitan utama beberapa kali dalam bentuk yang sama, keberkesanannya akan berkurangan 25% setiap kali muncul tetapi di dalam pengiklanan bulletin syarikat (co-op) kesannya tetap segar ataupun baik. Setelah anda mencuba kaedah iklan yang murah ini

anda akan mempunyai peluang luarbiasa, yang cuma diketahui oleh beberapa orang sahaja sebelum ini.

Peratusan (%)

Di dalam pengiklanan utama, PULANGAN yang boleh diperolehi adalah bergantung kepada kos iklan itu sendiri. PULANGAN yang paling baik ialah sekurang-kurangnya 3.5 kali daripada kos iklan yang dibuat, dan iklan yang memberi pulangan sebanyak 4 hingga 5 kali lebih dari kos iklan itu sendiri adalah merupakan satu kemenangan yang besar. Sebagai contoh: iklan yang kosnya RM2,000 akan memberi pulangan RM10,000 pada kadar 5 kali kos iklan, ditolak perbelanjaan yang mana biasanya dikeluarkan untuk mencetak buku dan lain-lain, masih boleh memperolehi keuntungan yang solid.

Perbandingan diantara pengiklanan co-op (syarikat) dan Direct Mail adalah diukur melalui perbezaan nilainya. Melalui cara ini tahap respon (yang bertindak balas) adalah dikira berdasarkan berapa banyakkah sebenarnya yang menerima tawaran melalui Direct Mail - 5% adalah pertimbangan yang paling baik. Banyak pembaca langsung tidak memperdulikan iklan yang muncul di dalam penerbitan, lebih-lebih lagi yang menampilkan konsep yang sama berulang kali.

Dengan menggunakan Kunci Kata yang tersembunyi untuk iklan seperti di dalam program ini sendiri, anda akan mendapati orang akan lebih ramai datang meminta untuk mengetahui apakah yang anda miliki.

Di dalam sebarang PENGELUARAN, keuntungan adalah bergantung kepada jumlah pembeli (jualan) yang mana bermakna lebih ramai orang melihat iklan anda, ada kemungkinan lebih besar pula untuk anda MEMPEROLEHI KEKAYAAN yang menakjubkan dan dalam masa yang lebih cepat pula. Dan ini bermakna akan menghasilkan pendapatan yang kukuh untuk selama mana anda mahu menggunakan kaedah ini. Keadaan yang lebih ideal ialah menggunakan keuntungan pertama untuk membuat iklan yang lebih banyak di dalam penerbitan syarikat (co-op), seperti majalah syarikat yang dilanggan oleh ahli-ahli. Banyak Syarikat, Koprasi, menerbitkan majalah bulanan atau tahunan seperti ini.

KEWANGAN

Sekiranya anda bermula dengan budget atau punca modal yang sedikit, mulakanlah dengan majalah atau akhbar yang mempunyai edaran yang sederhana banyaknya kepada pelanggan, kerana ianya mengenakan kadar yang murah. Jika anda meletakkan harga produk di dalam iklan anda sebanyak RM17.00 termasuk belanja pos dan cuma menerima respon sebanyak 5%, anda secara keseluruhannya akan menerima RM1,275 secara kasar. Jika anda cuma membayar RM30 untuk iklan, keuntungan anda masih begitu besar. Dengan jumlah pulangan yang sebegitu, adalah lebih mudah lagi untuk anda melancarkan kempen yang lebih serius lagi. Sebagai contoh, menerima 5% respon daripada 30,000 pembaca, anda akan memperolehi 1,500 pesanan di dalam peti surat anda. Dan jumlah wang yang anda terima ialah RM25,000.

Ulangi iklan anda beberapa kali untuk memperolehi pesanan setiap hari. Bila anda sanggup membuat iklan di dalam satu penerbitan yang mempunyai edaran sebanyak 80,000 dan dengan respon sebanyak 5% ia akan membawa keuntungan kepada anda sebanyak RM300,000 setahun jika anda mengiklan setiap bulan. Membuat iklan dua kali sebulan boleh menghasilkan RM900,000 setahun, empat kali sebulan pula boleh menghasilkan pendapatan RM1,224,000 setahun melalui kerja sambilan sahaja!.

Dengan wang sebanyak ini, mengapa perlu mengiklan di dalam iklan nasional?, kerana biarpun pasaran agak dingin, dengan mengiklan di dalam sepuluh majalah sekaligus di waktu pasaran agak dingin, seperti yang pernah saya buat, anda boleh memperolehi RM150,000 atau lebih setiap bulan melalui iklan anda itu. Buku panduan ini akan dapat membantu anda untuk melakukannya!. Saya telahpun membuktikannya sendiri berkali-kali. Siapa yang telah memperolehi berjuta ringgit dengan menggunakan cara yang sama tentu mereka tidak akan membantah cara yang dinyatakan ini.

Tanpa penggunaan FORMAT atau BENTUK IKLAN yang sama seperti yang anda beli ini, orang yang tidak memperolehi wang tidak boleh membuktikan anda betul atau salah!.

Berbalik semula kepada cara mengira jumlah peratusan. Ini semua adalah bergantung kepada kekuatan iklan anda sendiri. Sekiranya anda sudah memahami dan mengetahui kelemahan operasi perniagaan pesanan pos (mail order) anda memang patut menggunakan maklumat penerangan dan nasihat yang

ada di dalam panduan ini untuk mencipta iklan dengan ayat-ayat yang "power" bagi faedah dan keuntungan diri anda sendiri ataupun perniagaan anda.

Dengan menggunakan maklumat yang anda terima ini, sudah tentulah anda boleh memastikan orang lain dapat menggunakannya juga. Dengan perkataan lain, "jika anda memberi peluang orang lain memperolehi keuntungan, anda juga akan memperolehi keuntungan samada dalam bentuk wang atau material ataupun kepuasan kerana telah melakukan perkara yang betul dengan mengatakan perkara yang betul juga."

Saya berkata begitu, kerana saya tidak menjual ETIKA kerja, tetapi cuma kaedah yang boleh berfungsi dengan baik dan membawa KEJAYAAN 100% pada bila-bila masa. Jadi apa sahaja cara untuk menjadikan iklan anda lebih efektif, terutamanya untuk melakukannya sendiri, anda mesti membuatnya supaya ia akan menghasilkan keuntungan sekaligus kejayaan. Dan anda memang boleh melakukannya setelah diberitahu mengenainya!.

Terus terang saya katakan, "berhenti atau mengalah" selepas membuat percubaan pertama anda, tidak akan memberi keuntungan apa-apa kepada anda. Berusahalah untuk membuat iklan anda dengan lebih sempurna – seperti yang kami semua lakukan dan berjuanglah untuk memperoleh lebih daripada 5% respon dan ganjarannya nanti tentulah hebat. Semua ini hanya boleh dilakukan oleh ANDA!.

Cari Masa Yang Sesuai

Sekarang anda sudahpun tahu di mana anda mahu dan patut meletakkan iklan anda. Mari kita lihat pula bilakah masanya yang paling sesuai. "Semua perkara mempunyai musimnya yang tersendiri", seperti yang sering diperkatakan, di dalam industri pengiklanan juga ianya adalah benar. Kebenaran ini terutamanya di dalam pengiklanan nasional (umum, akhbar, majalah-majalah utama) secara relatif ia berlaku juga di dalam penerbitan majalah syarikat koperasi atau co-op yang telah diterangkan di awal Bab ini. Ianya dikukuhkan lagi melalui pengalaman, jadi maklumat ini adalah sesuatu yang kritikal sebelum anda melaburkan wang yang banyak di dalam sebarang saiz iklan yang hendak ditempah. Untuk pulangan yang lebih baik daripada pelaburan wang anda, bulan-bulan yang paling sesuai

(mengikut keutamaan) untuk mengiklan adalah seperti berikut:

1. Januari 7. Disember
2. Februari 8. March
3. Oktober 9. April
4. Ogos 10. Mei
5. November 11. Julai
6. September 12. Jun

Ini bermakna, anda mempunyai kekosongan masa selama lapan bulan bagi masa mengiklan yang SESUAI (1. hingga 8.), manakala baki masa empat bulan yang ada itu bolehlah anda tumpukan kepada perkara-perkara lain, perniagaan lain, pekerjaan lain atau juga pergi bercuti di pantai-pantai menarik di negara ini atau di pantai Hawaii ataupun juga melancong ke Eropah.

Sekiranya, sewaktu percutian, anda "bimbang" kerana tidak membuat iklan, beritahu atau buat tempahan awal-awal kepada penerbit bebas yang biasa anda telah mengiklan supaya mengiklankannya. Ini supaya bila anda pulang nanti, surat-surat pesanan masih terus melimpahi peti surat anda. Untuk iklan di akhbar dan majalah nasional, anda tak seharusnya mengiklankan di dalam penerbitan yang sama melebihi tiga kali berturut-turut di dalam jangkamasa tiga bulan kerana ini boleh menyebabkan pengurangan keuntungan sebanyak 25% berbanding iklan yang pertama anda buat. Cara untuk mengelakkan masalah ini ialah dengan memilih bulan yang paling baik, kemudian masukkan iklan di dalam beberapa penerbitan besar yang utama secara serentak.

Cara Menguruskan Respon

Anda telah memiliki maklumat yang cukup untuk sebuah buku kecil, tetapi bentuk seperti itu tidak begitu membantu anda. Jika anda mahu menggunakan bahan-bahan ini untuk diri anda, bentuk buku seperti ini tidak mudah untuk dikeluarkan semula. Apa yang perlu anda lakukan ialah, cari kedai mencetak (fotostat) yang baik, yang menyediakan salinan fotostat bermutu dengan kos lebih kurang satu ringgit setiap satu set. Pada peringkat permulaan ianya agak mahal jika menggunakan cetakan "offset", tetapi jika anda mencetak dengan jumlah yang lebih banyak, harganya akan berkurangan. Anda tak perlu terburu-buru mencetak dan memesan ratusan naskah. Paling mudah ialah tunggu sehingga pesanan yang diterima agak banyak, contohnya 50 atau 100 naskah. Saya yakin akan mendapat pesanan yang lebih banyak nanti, jika anda mengiklan dengan menggunakan FORMAT yang telah diberitahu seperti yang terkandung di dalam buku ini.

Ini bermakna, anda tak perlulah melaburkan wang anda dahulu untuk mencetak buku ini. Ini juga adalah salah satu peraturan di dalam buku panduan ini: tak perlu mengeluarkan belanja banyak dahulu. Kebanyakan program lain tidak begitu memikirkan sangat kos yang terlibat!. Ianya boleh dianggap sebagai satu panduan perniagaan yang teruk. Menggunakan panduan di dalam buku ini akan memberikan anda jaminan kewangan seumur hidup anda.

Pengiklanan Nasional (Kebangsaan)

Untuk membuat iklan nasional ini, pertama sekali anda perlu mendapatkan "MEDIA KIT" dari pihak terbitan itu sendiri, yang mana ia akan memberi kepada anda segala maklumat tentang penerbitan itu sendiri bagi membolehkan anda membuat iklan di dalamnya. Ini bukanlah satu tempat untuk anda membuat eksperimen dengan cara biasa dan mudah, seperti anda boleh menanggalkan pakaian anda. Apabila anda telah benar-benar boleh atau sanggup membuat iklan di peringkat nasional ini, saya mencadangkan kepada anda supaya menggunakan perkhidmatan agensi pengiklanan profesional yang mana mereka memang ahli atau pakar dalam bidang ini. Sebagai tambahan, jika anda mahu menembusi pasaran yang besar dengan lebih cepat lagi, saya cadangkan anda gunakan perkhidmatan "copy writer"

professional untuk membuat iklan. Mereka akan merasa gembira untuk menulis iklan anda dan mengenakan bayaran diantara RM1,000 hingga RM3,000.

Itu dia!. Sekarang anda sudah memiliki alat untuk memperolehi pendapatan seumur hidup. Mulakanlah dengan membuat iklan yang "first class" atau bermutu tinggi. Anda akan mulai menerima respon atau balasan dalam masa beberapa hari setelah iklan anda berada di pasaran!. Sebelum penghujung bulan tiba, anda sudah boleh menghimpun banyak wang seperti yang anda impikan selama ini!.

MASIH TERSEMBUNYI

Sesungguhnya buku panduan ini mempunyai banyak kelainan, berbanding lain-lain yang ada di pasaran, dan sesiapa yang benar-benar menggunakan sistem yang seumpama ini mereka pasti akan memperolehi jawapan kepada apa yang mereka cari-cari selama ini. Tanpa membuang masa lagi, baca dengan teliti segala rahsia yang terkandung dalam buku ini.

Banyak program-program berbentuk skim dan surat berantai diiklankan di dalam berpuluh buah akhbar harian dan mingguan atau melalui edaran terus melalui pos (direct mail). Tetapi yang nyata dan menghairankan mengapa tawaran seperti itu tidak didapati di dalam Majalah untuk Usahawan, Dataniaga, Business Times dan lain-lain yang seumpamanya. Terdapat dua sebab utama mengenainya: Pertama - kos pengiklannya yang mahal; kedua - kerana penerbit dan editor tidak membenarkan iklan seumpama itu.

Sekiranya peti surat anda dipenuhi dengan program-program atau sesuatu aktiviti yang berkenaan dengan wang atau perniagaan yang boleh berkembang pesat tanpa melakukan apa-apa kerja, bermakna ekonomi negara berada di tahap yang terlalu optimum. Dan dengan keadaan seperti ini bermakna ramai orang boleh memiliki rumah secara tunai. Dan mungkin tahap kehidupan begitu tinggi. Jika benar begitu apa yang kita cari lagi?.

Rahsia yang begitu besar untuk membina kekayaan sudah diketahui ramai. Mungkin kita sudah biasa dengan program dan iklan-iklan yang menyuruh kita supaya menyertainya tanpa berselindung. Persaingan menjadi semakin besar dan hebat dan para penjual juga semakin bijak menggunakan helah ataupun muslihat. Dan jika kita tidak berjaga-jaga waktu sekaranglah mereka akan dapat mempengaruhi kita.

Kita mungkin cuba memiliki sepuluh "benda" daripada beratus-ratus pilihan. Kenyataan seperti ini menjelaskan yang kita selalu sahaja mahu memiliki lebih banyak barang terutama produk yang menarik perhatian. Samada benar atau tidak keinginan sebegini memang selalu bermain dalam pemikiran kita,

iaitu kita memerlukan produk-produk baru. Ini berlaku kerana kita adalah masyarakat pengguna yang boleh dikatakan kebanyakannya kurang berhemat, atau menjadi masyarakat kebendaan.

Kesimpulannya, bagi program-program menambah pendapatan, produk akan menjadi tumpuan yang utama. Apa yang tidak disedari oleh orang ramai, mereka mempunyai sikap yang sama, sering mendapati kecacatan atau kekurangan terhadap sesuatu benda atau produk. Ini memang satu kenyataan, jika tidak mengapa mereka mudah ditawan dengan iklan barangan yang "baru dan menarik", yang mana kita tak dapat mengatakan yang ianya tidak bagus!.

Walau bagaimanapun Pengeluar barangan dan penjual dapat membina hubungan yang baik kerana beberapa faktor, pertama kerana memperolehi pendapatan dan yang kedua memperolehi keuntungan.

Manusia Luar Biasa

Orang yang mempunyai pandangan dan pemikiran yang tajam dan berpandangan jauh memang luar biasa. Mereka dapat melihat kecacatan sebagai satu peluang, dan mereka menjadi salah seorang yang dapat menangkap peluang tersebut menggunakan jaring yang luas. Mereka adalah orang-orang yang selalu mempromosikan produk dengan menggunakan saiz suku, setengah dan ada yang membeli satu muka surat penuh di dalam majalah dan akhbar, dalam pengiklanan mereka.

Saya juga berbuat begitu!. Saya telah mempelajari dan memahami melalui pengalaman dan kekecewaan orang lain. Ia menjadi satu pengalaman...kemudian boleh menumpukan perhatian untuk mencipta dan memajukan konsep atau kaedah membina kekayaan sendiri, dan mencubanya samada berhasil atau tidak. Mereka menerangkannya di dalam buku yang mereka tulis, kemudian ditambah dengan maklumat kaedah.

Anda boleh mendapatkan wang lebih banyak dengan MENJUAL SENARAI NAMA kepada syarikat mailing list, jika anda mempunyai sistem untuk membina kewangan anda sendiri. Wang boleh diperolehi dengan cara ini, iaitu apabila ada orang menyewa SENARAI NAMA anda dan mengirimkan program-program mereka, anda kirimkan pula kepada mereka, program anda yang lebih canggih itu.

Jika benarlah program anda itu satu program yang beretika dan mempunyai jaminan, pasti anda akan dapat membina kekayaan!.

Seperti yang telah dinyatakan dan diingatkan sebelum ini, seluruh pelan telah dianalisis dengan berhati-hati. Ianya satu cara yang memang sudah terbukti untuk menjalankan perniagaan dan juga merupakan satu kedah mencari wang yang sungguh hebat. Tidak semestinya hanya untuk anda, tetapi untuk orang lain juga.

Pengiklan begitu bijak dan telah menggunakan usaha secara psikologi, kerana mereka menyedari bahawa dengan menggunakan pendekatan tersebut ianya boleh berubah menjadi satu produk, secara

langsung. Ia juga akan sentiasa berusaha untuk mencari kaedah jualan yang baru dan yang mengkagumkan!. Jika perlu, walaupun kadangkala dengan menggunakan idea yang berlebih-lebihan!. Dan purata mereka yang gagal memang tinggi kerana di dalam mencari kelainan dan kebebasan, seringkali pula mereka tidak menyedari perangkap yang mereka pijak.

Dan yang jelasnya kegagalan yang dialami oleh ramai orang adalah disebabkan mereka tidak MERINTIS atau MENCIPTA kaedah mereka sendiri di dalam perniagaan pesanan pos (mail order). Sekiranya seseorang tidak boleh mengawal atau mengetahui apa yang berlaku di dalam program perniagaan mereka, disebabkan oleh pengiklan yang tidak beretika, dia tidak akan mendapat hasil seperti yang diharapkan.

Buku ini mendedahkan segala-galanya yang anda ingin tahu mengenai perniagaan pesanan pos. Ini adalah satu-satunya elemen penting dan telah dibuktikan dengan jelas sebagai cara yang betul untuk membina kekayaan. Dan kaedah yang dimaksudkan ini telah digunakan oleh semua jutawan "multi-millionaire" di dalam perniagaan pesanan pos (mail order) dan bidang pengiklanan. Elemen yang dimaksudkan itu adalah seperti berikut:

1. Jadilah orang luarbiasa. Mulakan program perniagaan anda sendiri;
2. Mempunyai pengetahuan dan pengawalan tentang aktiviti anda;
3. Cipta dan wujudkan iklan anda sendiri;
4. Jangan mengalah dan berputus asa;
5. Jadilah seorang yang kreatif;
6. Konsisten, kaji kesilapan, kaji kelemahan, sentiasa memperbaiki;
7. Sentiasa belajar, mempunyai matlamat dan jujur.

FIKIR POSITIF

Bagaimana anda mahu mencapai kejayaan sekiranya anda merasakan satu perkara dan tugas itu mustahil?. Anda mestilah sentiasa berfikiran positif dan yakin akan dua fakta berikut:

Pertama: fahami matlamat anda, percepatkan proses untuk anda menjadi ketua sendiri, pemimpin kepada orang lain.

Kedua: cari kaedah yang terbaik dan berkesan untuk iklan anda.

Dua fakta di atas sudah cukup kuat untuk anda terapkan dalam tindakan anda, untuk memperolehi kejayaan dan pendapatan yang tinggi dalam perniagaan pesanan pos.

Biar pun ada halangan yang besar, cubalah sedaya upaya merintis dan mencipta produk anda sendiri. Jika anda berusaha dan disertai dengan minat yang mendalam dalam perniagaan ini, anda pasti boleh. Melalui program atau produk yang anda cipta sendiri dan menggunakan kaedah pengiklanan yang saya berikan, sudah pasti anda akan mempunyai wang seperti yang dikehendaki. Bukankah anda sebenarnya sudah menjadi boss kepada diri sendiri?.

Tak Perlu Pening Kepala

Dengan wang yang sentiasa ada di tangan, anda tak perlu pening kepala memikirkan idea baru, saya membenarkan anda menggunakan bahan-bahan yang yang anda baca di dalam buku panduan ini, walaupun ianya adalah "hak cipta" saya. Gunakanlah "tajuk" anda sendiri, yang anda fikir boleh menarik perhatian pembaca. Anda boleh mengiklankannya dan anggapnya MILIK ANDA sendiri. Saya lebih suka anda mencuba sesuatu yang anda mungkin meragui hasilnya, sedangkan ramai orang telah berjaya setelah melakukannya.

Gunakan buku panduan ini sebagai PENYELESAIAN untuk anda membina kewangan yang kukuh. Menggunakan cara ini akan sentiasa memberi hasil. Saya tidak akan berkecil hati sekiranya anda tak

mahu menggunakannya. Saya tidak akan MENDAKWA anda. Anda cuma perlu membayar harga yang sedikit untuk membayar hasil kerja saya dan anda akan memperolehi nilai yang lebih besar. Walau bagaimanapun saya gembira melakukannya untuk membantu anda semua!.

Cuma satu pesanan saya!. Sekalipun anda akan menggunakan buku panduan ini secara keseluruhannya atau cuma sebahagian sahaja, anda hanya akan benar-benar berjaya jika anda membuat dan menggunakan program anda sendiri. Ini untuk menjelaskan secara mudah iaitu sukar mengaitkan untuk menjadi BOSS dengan BERJAYA sehinggalah anda boleh menggunakan KREATIVITI dan meletakkan serta menggunakan sebahagian hasil kerja anda SENDIRI, bersama-sama. Sekarang anda hanya perlu menumpukan kepada satu perkara sahaja, iaitu membuat dan mengeluarkan iklan anda sendiri yang HEBAT!.

Cara menulis iklan yang boleh menghasilkan wang adalah mudah. Saya akan menerangkannya secara detail bagaimana untuk membuat iklan yang HANYA digunakan oleh usahawan dan jutawan mail order untuk membina kekayaan.

Saya yakin anda akan mampu menulis iklan yang akan memberikan nilai harga diri yang hebat, kerana bukan cuma seribu, malah berjuta orang yang akan membaca setiap perkataan yang anda tuliskan. Anda akan memperolehi pengalaman yang amat mengembirakan kerana anda juga akan memperolehi bayaran disebabkan orang membaca iklan anda!.

Kandungan buku ini juga merupakan iklan. Walau bagaimanapun, ianya sudah diteliti bagi mengelakkan daripada GAGAL menghasilkan wang. Jika tidak, semua usaha anda akan menjadi sia-sia. Saya berharap iklan di dalam buku ini sendiri LEBIH PENTING daripada produk yang mahu dijual. Ini adalah kerana mengetahui CARA UNTUK MENJUAL adalah lebih penting daripada untuk mendapatkan jualan. Sekarang anda harus memahami mengapa anda menerima kekecewaan di dalam program yang anda beli di masa yang lalu.

Cuba anda lihat di dalam kebanyakan iklan yang dibuat di akhbar contohnya. Mereka membuat satu muka penuh iklan mengenai program menambah pendapatan, seminar dan sebagainya. Barangan yang dijual barangkali tidak lebih daripada hanya untuk mengimbangi dan mempertahankan iklan itu sendiri.

Boleh dikatakan hanya sebilangan kecil orang yang menyedari dan mengetahui perkara seumpama ini. Dan tiada seorang pun pengiklan yang membenarkan perkara seperti ini disedari dan diketahui sekurang-kurangnya ia satu kenyataan dan alasan. Mereka berusaha untuk mencari cara yang sah untuk menjual secara pos atau melalui Mail Order. Biasanya bagi menjual maklumat atau buku.

Sebuah buku, tak kiralah betapa luarbiasa sekalipun - selagi kandungan bukan sesuatu yang tidak senonoh - ia adalah sah dan boleh memenuhi syarat kiriman pos. Hanya itu sahaja syaratnya untuk menjual melalui pos dan membuat keuntungan. Sekiranya anda mengalami kegagalan setelah menggunakan teknik mereka, mereka akan mendakwa ia bukan disebabkan mereka tetapi anda sendiri!.. Itulah masaalahnya. Seseengah pengiklan mempunyai tahap kesedaran etika yang lebih baik. Ini akan mencerminkan nilai maklumat yang diterima. Buku ini cuma sebagai syarat, bukan untuk menyedarkan dan menggambarkan sebarang tahap ukuran etika. Ia cuma mengandungi cara yang lebih praktikal untuk digunakan dan boleh memberi hasil serta keuntungan.

Jadi, iklan adalah suatu cara untuk menerangkan dengan lebih lanjut mengenai produk, perkhidmatan dan sebagainya. Iklan direka terutamanya untuk menghasilkan keuntungan 100% atau lebih. Tambahan pula pengetahuan yang akan ditemui di dalam buku yang sedang anda baca sekarang ini boleh digunakan untuk MENGHASILKAN jumlah wang yang banyak setiap kali anda menggunakannya. Gunakan juga iklan yang boleh menarik ribuan pembeli, ianya diterangkan di dalam bab seterusnya. Anda akan memiliki mesin membuat wang seumur hidup anda.

Sekarang kita cari jalan supaya kita boleh menjadi seorang boss sekaligus pemimpin. Caranya dengan merintis, membuat program dan mengiklan sendiri. Teliti elemen-elemen yang sangat penting seperti berikut:

Ciri yang diperlukan di dalam menuju kejayaan adalah kesabaran dan tidak mudah MENGALAH dan PUTUS ASA. Anda perlukan orang untuk menyokong!. Hampir kesemua mereka yang telah mencipta kejayaan yang besar membina kejayaan melalui kehancuran dan kegagalan awal. Dan anda perlu yain orang yang membuat iklan yang boleh menghasilkan keuntungan sudah belajar melalui kesilapan mereka di masa lalu. Begitu juga dengan saya. Di dalam buku ini saya akan memperlihatkan dan menerangkan lingkungan kesilapan tersebut. Dengan cara ini anda akan memperolehi sedikit

pengalaman.

Kesimpulannya ialah jika anda menghabiskan masa dan tenaga yang begitu berharga di dalam projek atau program yang lembab, kurang kawalan, dan penghasilan yang perlahan, adalah merugikan.

Seperti yang saya tekankan di sini, kesabaran boleh menghasilkan ganjaran yang lebih baik. Jika anda membuat program anda SENDIRI, berupaya MENGAWALnya (menguruskan), boleh menumpukan usaha, boleh menulis iklan sendiri, berterima kasihlah kepada diri sendiri. Anda patut melakukan semuanya ini sekarang. Usaha yang difokuskan secara TOTAL boleh memberi keputusan yang mengejutkan. Ia berlaku melalui proses berikut: fikiran menguncikan ingatan, kemudian menghantar mesej tersebut ke seluruh tubuh untuk diselaraskan dengan kemahuan (keinginan) anda.

Setelah anda menyedari yang anda benar-benar mahu menyempurnakan sesuatu pekerjaan, fikiran anda (otak) akan menjadi rakan kongsi biarpun dihalangi dengan unsur negatif. Sebenarnya fikiran manusia memang selalu menentang kemahuan. Kemahuan yang positif mesti ditangani dengan fikiran yang positif untuk menghasil dan memperlihatkan bakat yang tersembunyi yang tidak anda ketahui sebelumnya.

Kepada kita semua, fikiran seringkali berada di luar kawalan kita, ia berkelakuan seperti kuda yang tak dapat dikawal, terutamanya di dalam mengambil jalan hidup, iaitu tanpa sebarang arah tuju dan tiada kesungguhan. Lebih teruk lagi jika fikiran yang tidak suka kepada disiplin, ini sering kita dengar. Apabila kita sering berperang dengan keinginan dan fikiran akhirnya kita akan mengalami kebuntuan dan akhirnya keletihan. Jika unsur seperti ini lebih berpengaruh ia boleh menumpukan kemahuan.

Keyakinan dan disiplin boleh menemukan anda dengan jalan untuk membina kekayaan. Pengetahuan, disiplin dan keyakinan serta konsisten adalah ramuan penting yang diperlukan untuk mencipta kejayaan.

Mengapa begitu penting untuk mengawal fikiran anda?. Ianya adalah supaya matalamat atau keinginan anda tidak dihanyutkan oleh fikiran yang tidak terkawal atau tidak berdisiplin. Ianya juga disebabkan oleh terlalu biasa kita melihat iklan-iklan yang menawarkan pendapatan lumayan di dalam banyak

penerbitan di negara ini. Cara dan kaedah pengiklanan seperti ini sudah tentulah TIDAK sama dengan yang digunakan oleh pengeluar ubat gigi dan sabun mandi. Ini menunjukkan terdapat perbezaan di dalam cara mengiklan.

Iklan program menambah pendapatan atau membina kekayaan biasanya boleh ditemui di dalam banyak penerbitan bebas. Sebelum anda membuat iklan seperti ini iaitu tentang cara mengatasi masalah kewangan dan kemiskinan, terangkan terlebih dahulu yang cara itu telah digunakan oleh orang yang terdahulu.

Jika anda belum pernah lagi melihat iklan seperti ini, belilah senaskah majalah atau akhbar yang mempunyai ruang iklan seperti yang disebutkan di atas. Perhatikan dengan betul-betul bentuk pengiklanan yang digunakan.

Itulah sebabnya anda perlu mengenali dan mengetahui mengenai diri sendiri. Anda perlu mengenali diri sendiri hingga ke sudut hati kecil anda. Anda akan mengetahuinya nanti. Ingat!...tidak ada siapa yang akan mempercayai anda dan mengeluarkan wang untuk membeli program anda sebelum anda menerangkan siapakah DIRI ANDA sebenarnya secara jujur. Anda perlu mengetahui sentimen yang anda miliki samada salah atau betul dan menganalisa kedangkalan diri sendiri. Dengan itu bolehlah membuat kesimpulan bahawa untuk membuat iklan perlulah kita mengetahui bagaimana untuk membuat iklan, tahu mengenai produk, program dan perkhidmatan yang kita tawarkan.

Pengiklanan umum di akhbar utama adalah mahal. Dan ia memang satu kaedah atau alat untuk memperkenalkan dan menyampaikan sesuatu yang begitu cepat berkembang dan boleh menghasilkan wang berjuta ringgit. Dan ia dapat mengurangkan kesilapan kerana selalunya dibuat secara profesional. Anda boleh mengiklankan apa sahaja asalkan tidak menyalahi etika pengiklanan dan undang-undang.

Mengenal diri sendiri, akan menghasilkan ganjaran biarpun anda belum pernah menerimanya sebelum ini walaupun sebesar wang satu sen. Ganjarannya begitu hebat!...anda akan berasa yakin pada diri sendiri, tahu apasebenarnya yang anda inginkan di dalam hidup. Anda juga tidak mempunyai masalah dengan konsentrasi, fikiran anda berasa segar dan dapat membuat sesuatu pekerjaan tepat seperti yang difikirkan serta dapat mencapai matalamat yang dikehendaki. Jika anda tidak mengenali diri sendiri,

mungkin anda akan hilang minat di tengah jalan dan tiada keyakinan ini.

Kesabaran juga memerlukan aspek pengawalan yang kuat. Ciri-ciri seperti ini memang patut dimiliki oleh individu yang mahu mencipta kejayaan. Di masa lalu mungkin anda pernah hilang keyakinan untuk mencapai kejayaan kerana jalan atau lorong yang anda lalui dipenuhi halangan. Walaupun anda tidak boleh mengawal keadaan tetapi mungkin anda telah mendapat pengajaran. Anda tidak perlu merasa keciwa dan hilang semangat terus menerus. Sekiranya anda mahu bekerja untuk orang lain, saya rasa anda telah tersilap memilih dan membuat keputusan.

Saya berharap anda dapat melihat bahawa dengan menggunakan prinsip dan kaedah yang terkandung

dalam buku ini, diharapkan anda akan menjadi individu yang lebih bernilai daripada sebelumnya. Kerana anda bukan sahaja cuma MENULIS iklan anda, malah anda sendirilah SEBENARnya yang menjadi iklan. Dan memang benar, personaliti anda akan dibaca dan dikagumi oleh setiap orang yang membaca iklan anda.

Situasi yang boleh menghancurkan boleh diatasi. Ini sudah pasti kerana kita boleh memeriksanya. Walaupun anda tidak menerima oskar untuk persembahan terbaik yang anda lakukan, sekurang-kurangnya anda dapat memperbaiki keadaan yang boleh menjadikan diri anda KAYA daripada sebelumnya!.

Sekian , terima kasih