



Technotrust Media
Advisor of Thing's



Hi..

**we're
Hiring**

Bergabunglah ...!

sebagai

**Digital Affiliapreneur
Partnert**

*dengan 5
keuntungan*

- ✓ Kelas Onlinepreneur
- ✓ Website Promosi Gratis
- ✓ ID Anggota TOP Afiliasi
- ✓ 10 Juta Pertama dari FB
- ✓ Jenjang Karier

Technotrust Media

Advisor Of Thing's

 www.technotrustmedia.com

 **Jasa Web Android**

 **0858 3031 9686**



PENDAHULUAN

SELAMAT ANDA BERHAK MENGIKUTI KONTES 10 JUTA PERTAMA DARI FACEBOOK BERGABUNG MENJADI AFFILIAPRENEUR

Salam Bahagia Untuk Kita semua

Perkenalkan, Saya Alinov dibesarkan di Kab. Bekasi Jawa Barat dan menamatkan pendidikan S1 di perguruan tinggi tertua di luar pulau jawa, yaitu Universitas Andalas tahun 2008.

Bersama keluarga, saya berdomisili di Kepulauan Riau, tepatnya Batam Island yang memiliki jarak sangat dekat dengan Negara Singapura.



Sebagai pribadi manusia yang hidup di era pasca milenial ini, pola kehidupan sudah begitu jauh dari realitas sosial yang saling peduli dan membantu sesama manusia, karena sejatinya manusia adalah makhluk sosial yang terus memiliki ketergantungan dengan manusia lainnya untuk saling membantu.

Semangat humanisme dalam dunia bisnis seakan telah terkubur, yang menjelma seperti hukum rimba yang lebih cenderung mengeksploitasi potensi tanpa mengimbangi dengan kebutuhan hakiki masa yang akan datang.

Digital Affiliapreneur Partner adalah model pembelajaran langsung yang mengantarkan anggotanya untuk berpotensi penghasilan dari internet marketing khususnya afiliasi marketer dengan membangun **Garis Sosial** pada Gerakan Cerdas untuk Digital (GESTA).

Di era pandemic ini para pengamat digital dunia dan nasional menuturkan bahwa pengaruh teknologi digital berbasis internet telah memberikan dampak revolusi usaha atau bisnis setidaknya 4 gelombang besar.

Gelombang Kesatu, Tumbuh suburnya *marketplace* sehingga mengalami kemunduran omset pada market/swalayan konvensional seperti tutupnya beberapa mall ternama bahkan ditingkat asia seperti hero, robinson dan lainnya.



Gelombang Kedua, Lahirnya media baca secara digital sehingga berdampak pada menenggelamkan oplah cetakan koran, tablaoid, majalah dan sejenisnya. Dikarenakan orang lebih antusias dan cenderung membaca berita atau informasi melalui gawai seperti gadget, hp, tablet dan lainnya yang terkoneksi dengan internet.

Gelombang Ketiga yang mendapatkan dampaknya adalah transportasi konvensional yaitu dengan adanya transportasi online seperti uber, grap dan go jek beserta kompetitornya di Indonesia telah mengubur omset bahkan menutup habis perusahaan-perusahaan taksi konvensional.

Gelombang saat ini, gelombang ke-4, Era Distancing pandemic yang berdampak multi aspek dan yang terbesar mendapatkan dampak adalah **dunia Pendidikan**. Gedung sekolah yang megah, bangunan kelas bertingkat di perguruan tinggi manapun saat ini tidak berguna dan justru tidak bisa difungsikan, kenapa karena mengikuti protocol kesehatan harus **belajar/mengajar at home**.

Lalu dimana Pentingnya Informasi ini..?

Tentunya di era meningkatnya pengguna internet di Indonesia akan menjadi sumber penghasilan bagi rekan-rekan yang akan terjun di dunia **Internet Marketing**. Untuk hal itu E-Book ini akan mengupas :

1. Tips Membangun Personal Branding
2. Garis Facebook Marketing
3. Garis Dasar-dasar Afiliiasi Marketing
4. Kelas Digital Affiliapreneur Partnert
5. Menuju Kelas Pedagang Tajir

Sekali lagi.....semangat Bergabung, Mari jadikan momentum ini, sebagai akses pembuktian bahwa Anda, Saya dan Kita Semua layak menjadi penentu dan memberi warna untuk finansial yang bebas di negeri Indonesia yang kita cintai ini.

Salam Sejahtera

N ALINOV



CHAPTER 1

PERSONAL BRANDING

Teman – teman pejuang online yang berbahagia, saat ini saya akan sedikit memberikan tips terkait membangun **PERSONAL BRANDING**. Dan kenapa Personal Branding ini penting untuk kita ketahui..

Sebelum membahas lebih jauh tentang Personal Branding, ada baiknya kita membahas dulu define dari Personal Branding.

Personal Branding adalah kualitas-kualitas yang diproyeksikan kepada seseorang, misalnya kita bisa digambarkan sebagai seseorang yang introvert, ekstrovert, pemikir, karismatik, sederhana, rumit, santai, profesional, dan lain-lain. Simplanya, Personal Branding adalah bagaimana orang lain memahami kita dan mengikuti maksud kita.

Contoh nih... Semisal ada pertanyaan, " Siapa Alinov itu?"

Lalu orang yang mengenal saya akan menjawab, 'Alinov itu seorang Digital Marketer yang konseptor dan cool" eaaaaa..... ini hanya contoh loh yaa :D

Personal Branding juga membuat orang lain memprediksi bagaimana kita bereaksi terhadap sesuatu yang akan menimpa kita.

Agar lebih terukur, Anda bisa memahami terlebih dahulu tingkat kedekatan dalam tentang bagaimana orang lain mengenal Anda melalui personal branding. Konsultan Branding dan Visual Communicator dari Solarex Imaging Chow Wei-Ming membaginya dalam lima tingkatan:



➤ *Tingkat Intim : Ketika keluarga dan sahabat mengetahui diri Anda secara sangat personal dari mulai*

kebiasaan, keanehan, kesukaan Anda. Tidak ada yang perlu disembunyikan dari mereka karena mereka

telah mengenal baik dan buruknya Anda.

➤ *Tingkat Teman : Ketika teman yang Anda temui sehari-hari mengetahui Anda secara umum dari*

lingkungan kerja saja. Namun, mereka bukan sahabat yang dekat Anda, dan mereka berada di kalangan

yang tidak eksklusif bagi Anda.

➤ *Tingkat Kenalan : Ketika orang yang Anda temui sekali atau dua kali di suatu acara mengetahui*

kualitas Anda di level permukaan saja. Mereka mungkin hanya melihat satu dari puluhan sisi diri Anda

dan mereka biasanya hanya mengetahui diri Anda dari sumber lain atau secondary resource.

➤ *Tingkat Audience : Sekelompok orang mengetahui Anda dari jauh, dari sumber-sumber lain (artikel*

yang Anda tulis atau mengenai Anda, desain yang Anda buat, foto yang Anda pameran, percakapan



atau diskusi mengenai Anda), tapi Anda mungkin tidak mengenal mereka. Kelompok ini hanya

mengenal Anda hampir hanya berbasis reputasi Anda.

➤ *Tingkat Orang Asing : Kelompok ini sama sekali tidak mengenal Anda dan mereka hanya menilai*

Anda 100% dari bagaimana Anda merepresentasikan diri pada mereka.

Tingkat kedekatan di atas menjadikan personal branding lebih strategis karena kita menjadi benar-benar tahu apa dan bagaimana mengkomunikasikan pesan personal branding kita ke kelompok tertentu.

Kelompok Kenalan, Audiens, dan Orang Asing adalah kelompok yang sangat potensial bagi Anda untuk memantapkan personal branding Anda maupun bisnis Anda.

Personal branding adalah sesuatu yang bisa Anda rencanakan dan kendalikan. Sementara itu, semua orang pasti memiliki penilaian mengenai diri Anda maupun bisnis Anda. Dan, hal ini akan erat kaitannya dengan reputasi seseorang atau sebuah perusahaan.

Ingatlah bahwa orang lebih nyaman berbisnis atau berinteraksi dengan orang yang mereka tahu, suka, atau percaya. Jika orang tidak memiliki persepsi mengenai Anda, akan sulit mereka untuk menyukai apalagi mempercayai Anda sehingga mereka pun akan berpikir dua kali untuk berbisnis dengan Anda.



Berikut adalah **tujuh** tips untuk membuat personal branding yang kuat.

1. TENTUKAN TUJUAN ANDA MEMBANGUN PERSONAL BRAND

"Apa tujuan Anda ingin di kenal orang lain?"

Sebelum melangkah lebih jauh dengan personal branding, Anda harus dapat menjawab pertanyaan yang esensial tersebut.

Harus. Jika Anda tidak mau atau gagal menjawab pertanyaan tersebut, maka kita tidak perlu berdiskusi lebih jauh lagi.

Tentukan tujuan atau goals personal branding Anda. Tujuan atau goals harus bersifat jangka panjang, ambisius, dan spesifik.

2. LAKUKAN RISET PERSONAL BRANDING

Pertanyaan selanjutnya adalah, "bagaimana Anda ingin dikenal oleh orang lain?"

Apakah Anda ingin dikenal sebagai orang yang pintar tapi membosankan? Pemikir dan Ceria? Stylish dan humoris? Bagaimana Anda ingin bisa diingat oleh orang lain?

Apakah Anda ingin dikenal sebagai orang yang pintar tapi membosankan? Cerdas dan humoris? Stylish dan humoris? Bagaimana Anda ingin bisa diingat oleh orang lain?

Yang terpenting dalam hal ini adalah menemukan sesuatu yang Anda bisa atau telah kuasai dan orang lain tidak atau belum. Kemudian, jadikan itu sebagai "superpower", latih terus menerus, dan jadikan itu niche Anda.

Selanjutnya, jadilah ahli di niche Anda dan selalu berorientasi pada growth, yang berarti tidak berhenti belajar meskipun Anda telah menemukan niche Anda.



3. TENTUKAN PERSONAL BRAND ANDA

Setelah menentukan tujuan dan melakukan riset tentang personal branding, Anda baru bisa melangkah dengan mantap ke tahap menentukan personal brand.

Percayalah, apapun yang Anda lakukan; menulis, mendesain, fotografi, dan lain sebagainya, selalu ada ratusan hingga ribuan orang lainnya di luar sana yang melakukan hal yang sama.

Lalu, bagaimana Anda bisa “memenangkan” persaingan di antara mereka?

Penulis, desainer, dan fotografer mungkin sama-sama menulis, mendesain, dan mengambil foto. Namun, Anda bisa menjadi beda di antara ratusan atau ribuan orang lainnya dengan Bagaimana dan Mengapa Anda melakukan pekerjaan tersebut.

Personal brand Anda adalah keunikan yang Anda punya sejak dulu atau baru Anda temukan/ciptakan setelah membaca tulisan ini.

Seth Godin, penulis dan ahli marketing dunia, pernah mengatakan,

“Orang tidak membeli barang atau layanan. Melainkan, mereka membeli hubungan, cerita, dan keajaiban.”

Benarkah itu?

Secara ilmiah telah terbukti melalui sebuah riset yang dilakukan oleh Nielsen, 83% responden lebih mempercayai rekomendasi dari teman dan keluarga daripada perusahaan pemilik brand itu sendiri.



4. BUAT KONTEN YANG OTENTIK DAN BERMANFAAT

Setelah itu, yang menjadi tugas selanjutnya adalah bagaimana Anda memasarkan Personal Brand Anda yang telah Anda tentukan di point – point sebelumnya.

Bagaimana Caranya?

Salah satu nya adalah dengan membuat konten yang otentik dan bermanfaat bagi audience Anda.

Konten yang Anda buat bisa di katakan berhasil memasarkan Personal Brand Anda apabila konten tersebut bernilai otentik dan bermanfaat bagi Audience Anda.

Jangan menjadi orang lain. Jadilah Anda yang otentik karena audiens bukan mengharapkan Anda menjaga imej secara sempurna di dunia digital.

Audience mencari koneksi dengan Anda, melalui konten nilai - nilai Personal Brand yang Anda sajikan.

Kembangkanlah personal brand tapi janganlah berhenti menjadi manusia karena dengan menjadi manusia, orang akan lebih mengetahui, menyukai, dan mempercayai Anda

5. KONSISTEN

Konsisten adalah kata kunci yang harus dilakukan dalam membangun Personal Brand.

Dari konsistensi yang Anda tunjukkan dalam membangun Personal Brand Anda, sudah cukup untuk menunjukkan k Audience Anda bahwa Anda bukanlah orang yang mudah



menyerah dan nantinya, pasti akan ada hasil yang di peroleh dari setiap usaha keras yang Anda lakukan, AMIN....

6. FOKUS PADA NICHE ANDA

Dalam membangun Personal Brand, Audience merupakan asset penting yang harus dimiliki

Namun, bukan berarti kita harus bekerja sangat keras dengan sekaligus berfokus pada banyak Niche sekaligus hanya untuk mendapatkan banyak Audience.

Fokuslah pada Niche yang sedang Anda bagikan dan berusaha untuk menarik Audience yang memiliki minat yang sama dengan konten yang Anda tawarkan.

Intinya, Fokuslah memancing ikan di kolam yang benar dan dengan umpan yang berkualitas.

7. INVESTASI UNTUK PERSONAL BRANDING

Kini, Anda telah memiliki konsep dasar dalam membangun Personal Branding, dan ini merupakan strategy yang bagus untuk meningkatkan penjualan bisnis Anda. Karena seperti yang telah kita bahas di atas, terjadinya Closing salah satunya karena kita memiliki Personal Branding yang kuat.

Sehingga Audience / target market kita akan lebih suka membeli produk dari kita dibandingkan dari competitor kita.

Dalam membangun Personal Brand, saat ini bukanlah hal yang tabu jika kita menggunakan jasa berbayar hanya untuk meningkatkan konten yang kita tawarkan kepada audience.



Semakin berharga yang Anda tawarkan, semakin kuat Personal Brand yang Anda miliki, semakin besar pula peluang untuk mendapatkan target sales yang kita inginkan.

Nah teman – teman, untuk saat ini apakah Anda sudah menemukan Personal Brand apa yang akan di bangun dan di perkenalkan ke calon Audience Anda?

Yuk segera tentukan “SIAPA ANDA” dan sama – sama kita membuild Personal Brand yang kuat.....

Semoga sedikit materi serta Tips and Tricks yang saya bagikan ini bermanfaat untuk teman – teman semua.

Dan semoga keberkahan, kemudahan, kesehatan, rezeki dan Ridho Allah selalu menyertai perjalanan kita.

Amin.....

Semangat sukses selalu,

Ikuti dan add akun



085830319686



Linov Asiany , Technotrust Apps



[@lino_asiany](https://t.me/@lino_asiany)



Jasa Web Android

Untuk E-Book selanjutnya bergabung di group telegram 🖱️🖱️🖱️🚲🚲

<http://bit.ly/JoinGroupTele>