

Published based on [Email Marketing - Maksimalkan Hasil Anda - Part 1](#)

Email Marketing - Maksimalkan Hasil Anda - Part 1

Mungkin anda sering atau pernah mendengar istilah '*the money is in the list.*' Peribahasa yang sering dikutip ini (dan sekali lagi dikutip di sini) sebenarnya menyesatkan karena tidak lengkap. Seharusnya istilah ini berbunyi '*the money is in a well-managed and highly responsive list.*'

Pada dua artikel ini kita akan melihat keseluruhan proses - mulai dari memperoleh daftar nama (*list*) sampai mengkonversi list tersebut menjadi *valuable clients*.

Kita mulai...

1. Tawarkan Insentif

Langkah pertama membangun list adalah dengan membuat pengunjung (blog/situs anda) agar mau mendaftar. Anda bisa melakukannya dengan banyak cara. Cara yang biasa digunakan adalah dengan membuat *signup box* pada situs/blog anda dan meminta pengunjung untuk mendaftar agar mendapat berita terbaru yang anda posting-kan. Namun, ada metode yang lebih efektif. Anda bisa menawarkan insentif seperti ebook gratis, panduan video, atau mungkin kursus gratis 7 hari.

Semakin bagus tawaran anda, semakin banyak *signup* yang anda peroleh. Banyak pengunjung yang cukup senang mendaftar hanya untuk mendapat berita terbaru saja. Meski demikian, dengan menawarkan insentif, anda meningkatkan jumlah pendaftar yang berpotensi meningkatkan pendapatan anda dari list tersebut.

2. Dapatkan *Customer* Melalui Forum

Sekarang anda sudah memutuskan bagaimana anda akan memikat pengunjung untuk mendaftar (*signup*), waktunya untuk membuat mereka melihat dan mengetahui apa yang anda tawarkan.

Kalau kita ingin membangun email list yang fokus pada fotografi, maka kita bisa mendaftar pada forum fotografi dan mulai mengirimkan pesan. Sebagai member baru, jangan berjualan apapun! Dengan konsisten menjawab pertanyaan dan membantu mengatasi permasalahan yang dilontarkan di forum tersebut, maka kita akan segera dikenal sebagai orang yang punya keahlian (*authority*) di bidang tersebut.

Setelah cukup dikenal kemudian kita bisa menambahkan detail tentang blog/situs kita pada *signature*. Metode ini walaupun cukup efektif, masih bisa ditambahkan satu langkah lagi yang bisa membantu meningkatkan jumlah pendaftar kita.

3. Dapatkan Testimonial

Seperti halnya anda memberi insentif untuk pendaftar situs/blog anda, anda juga bisa menawarkan insentif secara langsung untuk member forum. Dengan sedikit perbedaan dari insentif pertama untuk pendaftar situs/blog.

Di sini anda bukan menawarkan panduan gratis untuk anggota forum, anda membuat ebook panduan dan membuat *posting* yang menyatakan bahwa anda akan segera menjual ebook tersebut di ClickBank (atau menjual sendiri menggunakan metode *affiliate*). Anda jelaskan bahwa anda akan memberi *copy*-an gratis dari ebook tersebut kepada anggota forum apabila mereka mau memberi testimonial.

Dengan cara ini saya pernah melihat seseorang dengan segera mendapat 500 anggota baru di *mailing list*nya, semuanya tertarik pada topik yang sama.

Dia memang kehilangan sebagian penjualan ebooknya, tapi justru mendapat profit jangka panjang dari penjualan tambahan, dan dari *affiliate sales*, karena banyaknya member yang mempromosikan ebook yang dirilisnya. Banyak orang justru tidak akan memberi secara gratis produk yang akan dijualnya.

Tapi jangan lupa, fokus anda di sini bukanlah menjual ebook, tapi untuk membangun list anda.

4. Jangan Jualan... Dulu

Setelah kita mendapat list, kita harus memberi para anggota *value* yang menjadi alasan mereka mendaftar, bahkan lampau ekspektasi mereka kalau bisa. Para anggota kemungkinan besar mendaftar untuk mendapat bantuan dan saran, dan mereka sudah memperkirakan kalau anda akan menjual sesuatu ke mereka. Hei, semua orang menawarkan sesuatu bukan? Di sini anda justru membuat kejutan dengan memberi mereka apa yang mereka inginkan dan tidak menjual sesuatu ke mereka... dulu!

5. Bangun Dulu Hubungan

Jangan coba menjual apapun di list anda sebelum memiliki hubungan yang baik dengan para anggota. Ini memang perlu waktu, bisa berminggu-minggu bahkan bulanan. Malah saya pernah dengar katanya jangan pernah mencoba menjual apapun ke list anda selama tahun pertama.

Secara pribadi saya rasa itu terlalu lama. :) Tapi pernyataan tersebut menunjukkan bahwa sebuah list perlu 'dimatangkan' dulu sebelum anda menawarkan sesuatu untuk dibeli. Cobalah untuk tidak menawarkan sesuatu sampai setidaknya mereka mendapat 10-15 email bersifat informatif dari anda.

6. Jangan Ngotot

Orang bergabung dengan list anda untuk mendapat informasi. Kalau anda ingin mereka tetap terdaftar sebagai member list anda, jangan sering-sering menjual sesuatu. Anda mungkin memperhatikan bahwa kebanyakan pemilik list mengirimkan dua atau tiga penawaran per minggu. *Conversion rate* (tingkat penjualan - persentase anggota list yang membeli) pada list seperti ini biasanya sangat rendah, dan pemilik list seperti ini biasanya mengandalkan kuantitas pengunjung baru yang secara konstan menggantikan anggota lama yang memilih *unsubscribe*.

Saya pernah melihat sebuah list dengan anggota kurang dari 60 orang, dan saat sesuatu ditawarkan di list tersebut *conversion rate*-nya bisa lebih dari 20-25%. List ini baru saja meluncurkan satu penawaran penjualan, itupun sekitar 6 bulan yang lalu.

Satu list kecil ini menyumbangkan \$500 penghasilan berulang setiap bulan kepada pemiliknya. Saya memberikan fakta ini untuk menunjukkan dua hal. Pertama, anda tidak membutuhkan list dengan banyak anggota. Dan kedua, *a well managed list can be very profitable*.

You can also find this article published on [Email Marketing - Maksimalkan Hasil Anda - Part 1](#), and on the tag pages [Communication](#), [Email Marketing](#), [Internet Marketing](#).