

Strategi Pemasaran Lewat Search Engine

Pengantar

Kesadaran para pelaku Bisnis tentang pentingnya memahami dan menguasai pemasaran secara online / internet sudah sedemikian besar. Hal ini bisa kita lihat pada begitu banyaknya situs – situs yang bermunculan, tidak hanya dimiliki oleh perusahaan menengah keatas, tetapi juga menengah kebawah bahkan personalpun juga memasarkan dagangannya secara online.

Menurut **Bob Julius Onggo** sebagian Besar mengira bahwa situs web adalah segalanya dalam dunia pemasaran di internet, padahal situs web hanyalah bagian kecil dari pemasaran di dunia maya. Banyak perusahaan termasuk di Indonesia sebenarnya mampu dan memiliki budget untuk melakukan itu, namun sayang sekali mereka tidak kompeten untuk melakukan itu, namun mereka berupaya menjangkau dunia online HANYA dengan metode pemasaran tradisional.

Menurut **Lennart Svanberg**, Presiden dari *World Association of Internet Marketers*, semakin banyak perusahaan akan 'go internet', dan tidak akan ada perusahaan yg tidak 'go internet' bila mereka tidak ingin punah (walau ini bukan jaminan kalau mereka tidak mengetahui kekuatan dari strategi pemasaran di dunia online).

Lewat ebook ini kami mencoba merangkum materi yang terkait dalam bidang pemasaran Internet yang saat ini sebagian besar saya dapatkan dari <http://www.bjoconsulting.com> yg spesialisasi di dunia pemasaran elektronik, internet dan mobile.

Lewat ebook ini anda tidak hanya akan mendapatkan artiket tentang strategi pemasaran online tetapi bisa juga sebagai media informasi bisnis yang selama ini pembaca geluti atau untuk mendapatkan peluang bisnis baru.

Dan semoga saja ebook ini bisa membawa banyak manfaat.

Salam Sukses selalu buat pembaca sekalian

Hormat kami,

Joko Setiawan

<http://www.iklancyber.cjb.net>

surgaweb@yahoo.com

"3 Langkah Mendaftarkan Situs Anda pada Yahoo!" oleh Bob Julius Onggo

bjoconsulting.com (eMarketing Research & Strategy)

Yahoo! adalah sebuah direktori web, dan diatur berdasarkan subjeknya. Dan Yahoo! bukanlah situs pencari yang menggunakan 'spider' untuk melakukan "indexing". Dan kebanyakan dari situs mereka didaftarkan ke Yahoo! oleh pemiliknya secara manual. Situs web ditaruh berdasarkan kategori! Dengan demikian direktori web di Yahoo! terorganisir, mudah digunakan, intuitif, dan sangat membantu dan cocok bagi siapa pun.

Karena itu, saya sarankan agar Anda mengikuti tiga (3) langkah sederhana seperti yg disarankan oleh Yahoo! sendiri, dan langkah ini sangat penting jika Anda memiliki URL yang akan Anda daftarkan :

Langkah 1: Pastikan apakah situs web Anda sudah terdaftar di Yahoo!

Ini adalah langkah pertama dan penting, mengapa? karena kalau sudah terdaftar untuk apa Anda mendaftarkannya lagi.

Caranya adalah dengan mencarinya di kolom pencarian, dan tuliskan situs web Anda berdasarkan titelnya, atau dengan cara memilihnya sesuai dgn kategori yg tepat.

Langkah 2: Cari kategori yg tepat di Yahoo!

Menempatkannya pada kategori yg tepat untuk situs web Anda merupakan hal yg inti dalam proses ini. Ingat bahwa para pengunjung situs web Yahoo! seringkali mengunjungi situs web berdasarkan kategori tsb.

Kalau Anda ingin tahu lebih jelas sehubungan dengan kategori yg tepat? Anda bisa lihat di

<http://docs.yahoo.com/info/suggest/appropriate.html>

Langkah 3. Daftarkan situs Web Anda dari Kategori yg Tepat Daftarkan situs Anda dari kategori yg paling tepat menurut Anda. Lakukan hal ini dengan mengklik link "Suggest a Site" di bagian bawah dari halaman kategori. (Tepat ada di bagian kanan dari copyright dan link mengenai "Company Information".) Sekali lagi, Anda harus perhatikan ada apa yang disebut sebagai

<http://docs.yahoo.com/info/suggest/appropriate.html>

sehingga Anda dibantu untuk mengetahui situs web Anda berada pada kategori yg mana.

Pada waktu Anda mengklik pada "Suggest a Site" di kategori yg tepat, Anda akan melihat suatu online form yg menanyakan informasi tentang situs web Anda.

(Namun apabila Anda mendaftarkan situs bisnis Anda dalam kategori komersial, Anda akan dikenakan bayaran.

Untuk mendaftarkan suatu situs web via Yahoo! Express, silakan klik

<http://add.yahoo.com/fast/add?+Business>)

Dalam bagian "category" yg terdapat di dalam formulir tsb, Anda akan melihat kategori yg telah Anda pilih. Di situ Anda harus menyediakan informasi terkait mengenai titel dari situs web Anda, URL, dan perincian singkat lain.

Untuk informasi lebih jelasnya silahkan masuk ke situs kami :

<http://www.bjoconsulting.com/artikel/hots.htm> lihat di bagian artikel ttg situs pencari.

----)0(----

9 Prediksi ttg Bagaimana Situs Pencari Mendapatkan "Revenue" untuk tahun 2003

Oleh : Erick

Bjoconsulting.com (eMarketing Research & Strategy)

Memang aneh di Indonesia ini, media promosi dan pemasaran dengan memanfaatkan situs pencari tidak populer namun kebanyakan dari para pebisnis dan manajer pemasaran di Indonesia menggunakan situs pencari dalam upayanya mendapatkan berbagai informasi.

Populer atau tidak populer di negeri kita ini, baiklah saya ingin menguraikan 9 prediksi ttg bagaimana industri bisnis situs pencari mendapatkan revenue di tahun 2003 ke depan:

1. Industri Optimisasi Bisnis ke Situs Pencari akan Berkembang

- Industri pemasaran yang memanfaatkan promosi dari situs pencari - untuk mendapatkan ekspos yang maksimal - akan meningkat, mengingat 86% dari para pengguna Internet memanfaatkan situs pencari dalam mencari informasi apa pun. Oleh karena itu, penting sekali mempromosikan situs bisnis Anda ke situs pencari dan direktori web, untuk mendapatkan pasar yang sudah "tersegmen".

2. Kemitraan

- Untuk dapat hidup, sudah hal yang lumrah adalah untuk bermitra, hal itu nyata dalam industri apa pun bahkan di Indonesia, karena itu situs pencari pun harus bermitra dengan situs pencari yang lain. Contohnya adalah Yahoo! Dengan Google! Mereka bermitra satu sama lain untuk kuat di pasar. Begitu pula kemitraan ini terjadi antara perusahaan online maupun offline khususnya antara situs pencari dengan perusahaan komunikasi maupun perusahaan media.

3. Meningkatnya Model Paid Submission

- Mengingat kembali ke bulan November 2000, Looksmart adalah satu-satunya dari situs pencari utama dan direktori web yang meminta bayaran jika suatu situs web ingin diindeks. Baru sebulan kemudian Yahoo juga meminta bayaran untuk jenis pelayanan bisnis yang sama. Kemudian tahun 2002, tren harga untuk jenis pelayanan bisnis ini mencapai hingga USD 299, dengan demikian terciptalah suatu standar baru untuk kategori industri ini dan kemudian Yahoo! Membuktikannya

dengan memperoleh pangsa pasar yang lebih besar sekaligus bermitra dengan pemain lain di industri yang sama (Looksmart).

Trennya bahwa pelayanan bisnis Paid Submission ini akan tetap dalam hal biaya untuk tahun 2003 juga. Namun tidak menutup peluang bahwa situs-situs pencari dan direktori lain pun akan mengikuti tren yang sama pula khususnya untuk kategori bisnis. Dan dalam hal ini, dapat diperkirakan Google akan menjadi yang pertama.

4. Ajal Bagi Para Spammer

- para pelaku spammer, bukan hanya terjadi pada dunia email saja, namun juga dalam dunia situs pencari, akibatnya pencarian informasi yang kita lakukan seringkali tidak relevan, nah untuk mengatasi hal ini, Google belum lama memperkenalkan suatu halaman web yang berisi laporan tentang para spammer, di URL <http://www.google.com/contact/spamreport.html> sehingga orang dapat menilai kualitas dari situs web yang mereka cari di halaman index dari Google.

Hal ini pun memungkinkan siapa pun dapat memberikan nilai pada situs tersebut misalnya, apakah cukup memberikan informasi yang baik.

Google dalam hal ini sebagai pemrakarsa untuk menutup jalan para para spammer di dunia situs pencari yang akan diikuti pula oleh situs pencari lainnya dalam waktu dekat.

Maka hasilnya pencarian akan lebih relevan dalam hal isi dan konteksnya khususnya untuk mulai tahun 2003 dan seterusnya.

5. Meningkatnya Model Pay For Performance (PFP)

- bila Anda mengingatnya setahun yang lalu, hanya ada beberapa situs pencari yang menawarkan model PFP, Anda lihat bukan betapa pentingnya PFP ini (termasuk Pay-Per-Click option, paid inclusion, sponsored listing dan pembelian keyword). Hampir semua situs pencari utama sekarang menawarkan beberapa jenis pilhan PFP dan setiap kampanye SEO (search engines optimization) memiliki beberapa komponen PFP untuk mendapatkan hasil pencarian yg terbaik.

Terus terang saja, ini merupakan tren yang bakal terus meningkat yang akan diterapkan oleh situs pencari utama maupun direktori web dalam bentuk pilhan PFP, entah itu dilakukan sendiri (contohnya Looklisting dari Looksmart yg diperuntukkan untuk UKM) atau menggunakan mitra luar (misalnya Yahoo bermitra dengan Overture). Juga demikian halnya semakin banyak gaya SEO tradisional memanfaatkan PFP sejak tahun 2002 ini, karena manfaatnya dapat dirasakan oleh bisnis jenis UKM sekalipun dan kemunculannya di hasil pencarian tidak dapat disangsikan.

6. Kematian Bagi Salah Satu

- dalam industri apa pun, selalu ada yang menang dan ada yang kalah. Begitu juga dalam industri situs pencari akan ada yang mati entah itu di kategori situs pencari maupun di kategori direktori web. Dan mereka yang mati adalah yang tidak dapat memberikan hasil pencarian yang relevan dan terbaru kepada para pencari informasi.

7. Berpindah dari In-House ke Outsource

- Mengoptimisasi situs bisnis Anda ke situs pencari tidak saja melibatkan teknik optimisasi tradisional, namun juga melibatkan manajemen PPC atau PFP,

teknik penulisan (copywriting) suatu situs, melakukan riset suatu keyword, konsultasi pemasaran dan industri. Seraya metode optimisasi ke situs pencari merupakan hal yang kompleks dan memakan banyak waktu, karena itu semakin banyak perusahaan akan menggunakan pihak ketiga untuk melakukan optimisasi suatu situs bisnis untuk ditempatkan ke situs pencari, sebaliknya daripada melakukannya sendiri.

Sebab itu, tantangan bagi para spesialis promosi di situs pencari untuk menajamkan keahlian mereka terus menerus seraya perkembangan yang dinamis dari PFP, PPC sehingga mereka tetap kompetitif (Anda bisa lihat rujukannya di: <http://www.marketingsherpa.com/sample.cfm?contentID=1897>),

8. Guncangan Dalam Industri Optimisasi Situs Bisnis ke Situs Pencari

- Tahun-tahun ke depan menghadirkan tantangan, hanya mereka yang mengikuti trend ini dapat bertahan dan yang tidak akan punah ditelan oleh waktu itu sendiri.

9. Teknologi-Teknologi Baru

- Seperti halnya di tahun-tahun yang lalu (penamaan domain bisa sampai 67 karakter, Ezula, Zeus, dan MS Smart Tags), diyakini pasti akan muncul beberapa perkembangan teknologi yang cukup signifikan di tahun 2003 dan seterusnya yang akan mempengaruhi peta bisnis situs pencari.

----)0(----

"BISNIS LOKAL PERLUKAH DITARUH DI SITUS PENCARI"

Oleh : Bob Julius Onggo

Bjoconsulting.com (eMarketing Research & Strategy)

Apakah memiliki situs web hanya cocok untuk bisnis dengan produk-produk digital atau elektronik?

Apakah hanya cocok untuk bisnis global saja dan menjangkau pasar global secara lebih hemat?

Apakah bisnis lokal tidak perlu dipromosikan lewat situs web?

Apakah bisnis lokal dengan produk-produk yang tidak bersifat universal namun hanya untuk kebutuhan lokal tidak perlu dipromosikan lewat internet?

Bila salah satu di atas adalah pertanyaan Anda, jawaban saya adalah media online dapat memberikan kontribusi di luar ekspektasi Anda bahkan untuk bisnis lokal dengan produk lokal.

Sekarang masalahnya hanyalah taktik dan strategi yang bakal Anda jalankan saja. Bahkan untuk produk-produk yang sangat bagus sekadar ditaruh di situs web yang cantik belum tentu dapat menunjang penjualan Anda, kalau Anda tidak menerapkan strategi dan taktik pemasaran dan penjualan online yang mirip dengan model penjualan dan pemasaran offline.

Seperti misalnya, saya kasih ilustrasi di model promosi offline yang mirip dengan model promosi online, yaitu :

Kebanyakan orang tidak membeli dan butuh pada saat mereka melihat iklan Anda sekali-kali di koran atau majalah, namun dengan buku direktori Yellowpages, mereka dapat menemukan Anda pada saat mereka butuh.

Lagian juga siapa yang mau bawa Direktori Yellowpages ke mana-mana, berat dan tidak praktis bukan? Kecuali sewaktu masih ada di Kantor, dan kalau sedang bepergian, siapa yang mau bawa?

Dan juga penempatan kategori dari produk atau perusahaan Anda di Direktori buku kuning atau Yellowpages seringkali TIDAK SESUAI. Coba deh Anda cek!

Karena itu untunglah ada direktori bisnis online yang dapat menyediakan informasi tentang suatu produk dan perusahaan yang menjualnya serta nomor teleponnya. Direktori bisnis online ini disebut juga Situs Pencari seperti **Yahoo.com** atau **Google.com**

Lihat 85% para pelaku bisnis menggunakan situs pencari untuk mencari dan outsource suatu produk atau vendor bahkan mereka yang ada di Jabotabek menggunakan google.com atau yahoo.com untuk mencari informasi di wilayah jabotabek. Artinya situs pencari adalah media online global yang dapat dipakai untuk mencari produk atau info lokal.

Itulah sebabnya bahkan bisnis lokal dengan produk lokal Anda pun harus ditaruh dan dipromosikan lewat media online.

Ingat **"THINK GLOBAL, namun ACT LOCAL"**

Hal ini sudah dibuktikan oleh <http://www.presentationssupport.com> yang adalah penyedia bisnis lokal untuk konsumen lokal, dan mereka berhasil mengais uang lewat promosi dari media online.

Baiklah paling tidak, di bawah ini akan dipaparkan 3 pengingat saja untuk menarik calon pelanggan dari dunia maya ke bisnis lokal Anda :

#1. Evaluasi dan Cari tahu bagaimana calon pelanggan Anda mencari bisnis atau produk atau perusahaan yang di industri yang sama dengan Anda.

Apakah mereka akan mencarinya dengan menggunakan nama produk atau nama jasa yang Anda berikan?

atau apakah mereka akan mencari dengan menggunakan nama perusahaan yang dikenal telah memberikan jasa atau menjual produk yang juga Anda jual?

Apakah ada aspek yang unik dari bisnis Anda yang kemungkinan besar dicari oleh calon pelanggan

Anda?

- #2.** Segera setelah Anda memiliki sederetan data kata kunci pencarian, maka sekarang tinggal halaman-halaman web Anda dioptimisasi untuk kunci pencarian tersebut atau frase keyword itu, dan setelah dioptimisasi baru ditempatkan di situs pencari.

Anda jangan mau dipusingkan dengan banyaknya situs pencari di dunia ini. Tempatkan saja di TOP situs pencari, dan untungnya adalah bahwa situs pencari yang paling TOP dan KAYA, database hasil pencariannya juga digunakan atau dipinjam oleh situs pencari atau situs web portal lain.

Seperti misalnya hasil pencarian yahoo.com atau searchindonesia.com pun minjam atau berasal dari databasenya Google.com. Untuk mudahnya Anda bisa cek sendiri di hasil pencariannya dengan membuka beberapa window Internet explorer.

- #3.** Nah kalau produk Anda juga cocok untuk pasar global atau memang dioptimisasi untuk pasar global, maka jangan lupa kehebatan situs pencari berbasis PPC. Situs PPC jenis ini masih dipegang nomor satu oleh Overture.com yang telah dibeli oleh Yahoo.com dan Google pun dengan adwords-nya berupaya untuk menjadi pesaing utama dari overture.com.

Karena itu kesempatan bagi Anda yang suka taruhan. Namun taruhan di sini adalah taruhan kata-kata yang paling sering digunakan oleh target konsumen dalam mencari produk yang Anda jual.

Karena produk Anda adalah produk lokal untuk memenuhi pasar konsumen lokal, maka gunakan keyword dengan bahasa lokal jadi bukan keyword dengan bahasa Inggris.

Contohnya kalau Anda menjual komputer bekas maka untuk membidik pasar lokal jangan gunakan keyword "used computer" namun sebaliknya gunakan "komputer bekas", atau menyewakan proyektor, maka tidak perlu untuk menggunakan keyword projector, namun gunakan keyword "proyektor" atau dua kata (frase) keyword seperti "sewa proyektor".

Manfaat lain dengan menggunakan keyword lokal adalah pesaing Anda akan lebih berkurang, jadi untuk masuk ke urutan 10 besar lebih mudah.

Kalau Anda punya situs web namun tidak berada di urutan 10 besar, hal itu sangat kurang efektif, karena lewat situs pencariilah orang lebih banyak menemukan situs web, sama halnya orang menemukan perusahaan Anda lewat buku kuning.

Beda kalau produk Anda hanya sesaat saja seperti menawarkan seminar dengan topik tertentu dan untuk tanggal tertentu, mau tidak mau konsumen mengontak Anda langsung dari iklan Anda yang ada di koran.

Tetapi kalau produk Anda sifatnya konsisten ada terus, maka kombinasi antara buku kuning dan situs pencari adalah jawabannya.

----)0(----

"Daftarkan situs web Anda di 13 situs pencari dan direktori web?"

Oleh Marlon Sandro

Bjoconsulting.com (eMarketing Research & Strategy)

Kami sengaja membuatkan halaman ini, agar Anda dapat mendaftarkan situs web Anda pada situs-situs pencari utama berikut direktori web. Yang Anda hanya lakukan adalah Anda tinggal pilih saja situs pencari yang mana maupun direktori web yg mana, setelah itu klik daftarkan. Jadi gitu saja. Halaman ini setidaknya membantu Anda untuk mendaftarkan situs web Anda di banyak situs pencari secara manual tanpa harus pergi ke 'Add URL' dari situs pencari tersebut. Jangan takut tidak dikenakan biaya!

Akan tetapi, satu hal Anda harus ingat, bahwa kalau Anda tidak melakukan optimisasi thp situs web Anda maka situs web Anda tidak dijamin akan mendapatkan tempat paling tinggi, namun setidaknya situs web Anda terdaftar di urutan ke sekian. Kalau Anda ingin melakukan optimisasi, Anda harus mengikuti kursus kami berkenaan "Search Engine".

Kemudian kalau Anda punya teman-teman atau rekan bisnis yg juga punya situs web, silahkan beritahukan mereka agar mereka pun dapat memanfaatkan fasilitas ini, oke!.

Kalau Anda mendapatkan masalah sewaktu mendaftarkan situs web Anda dengan menggunakan halaman web ini, silahkan email ke kami.

Silahkan klik pada situs pencari atau direktori yang Anda pilih untuk mendaftarkan situs web Anda, yg sengaja disusun secara alfabetis :

Silahkan masuk ke halaman utama kami dan pilih artikel ttg **"Mendaftarkan pada 13 situs pencari & Direktori web"** di URL :

<http://www.bjoconsulting.com>

----)0(----

"Lima Mitos Ttg Pemasaran Melalui Situs Pencari"

Oleh Bob Julius Onggo

bjoconsulting.com (eMarketing Research & Strategy)

Bukanlah hal yang rahasia bahwa pemasaran melalui situs pencari dapat mendorong naiknya kunjungan ke suatu situs web. Karena 85% dari para pengguna internet menggunakan situs pencari untuk memperoleh dan melakukan riset tentang apa pun mulai dari informasi maupun barang dan jasa.

Namun masalahnya, tidak banyak perusahaan-perusahaan termasuk di Indonesia yang menyadari pentingnya pemasaran melalui situs pencari yang seharusnya mereka jadikan satu ke dalam bagian dari "marketing mix"-nya mereka.

Karena itu artikel ini akan menyorot persepsi atau mitos yang salah yang selama ini menghinggapi banyak dari perusahaan-perusahaan sekalipun mereka memiliki situs web.

Mitos #1 Pengunjung yang berasal dari situs pencari tidak sepenting mereka yang berasal dari strategi pemasaran tradisional (brosur, surat kabar, TV, radio, dst.)

Persepsi ini benar-benar salah, yang benar adalah bahwa banyak institusi tidak tahu menahu soal pemasaran jenis ini, karena itu mereka mengabaikan bentuk promosi melalui situs pencari.

Mereka sebenarnya tidak mau merekomendasikan apa yang mereka tidak mengerti maupun memanfaatkan sarana pemasaran yg interaktif yang menuntut keahlian khusus akan teknologi dan prosesnya.

Kenyataannya justru sebaliknya, bahwa kunjungan yang dikontribusi melalui situs pencari bisa terdiri dari orang per orang yang memang khusus mencari informasi, bukan mereka yang sekadar ingin tahu karena dirangsang oleh publikasi atau brosur yang menyolok.

Dan kalau kita analisa lagi melalui data bahwa biaya yg dibutuhkan untuk menarik para prospek ke situs web sangat lebih terjangkau dibandingkan metode pemasaran tradisional lainnya.

Mitos #2 Pemasaran Melalui Situs Pencari dapat dilakukan sendiri atau melalui perusahaan pembuat desain web

Mereka menyangka bahwa hal itu mudah dilakukan hanya dengan melakukan "submit" situs web korporat mereka ke situs pencari, dan dilakukan hanya oleh orang IT, atau webmaster dari perusahaan tersebut.

Padahal kenyataannya, untuk melakukan pemasaran melalui situs pencari mereka harus mengerti hal-hal dasar seperti ; teknik menggunakan keyword yang tepat, begitu juga meta tags maupun judul yang sesuai dengan industri korporat Anda atau

produk bisnis mereka.

Padahal untuk memilih keyword yang tepat harus dilakukan khususnya oleh tim pemasaran bukan oleh orang IT yang tidak mengenal konsep bisnis dan pemasaran maupun produk pesaing.

Apalagi bila itu dilakukan oleh perusahaan-perusahaan desain web yang tanpa tahu menahu tentang spesifikasi produk maupun segmen pasar dari produk korporat Anda.

Mitos #3 Melakukan "submit" situs web cukup melalui suatu perangkat lunak yang dapat mengirimkan situs Anda ke berbagai situs pencari.

Hal ini sangat tidak tepat dan jauh dari kebenarannya.

Dibutuhkan banyak perenungan dan waktu untuk mengidentifikasi keyword yg tepat (bukan sekadar kata-kata tertentu), termasuk juga waktu untuk melakukan optimisasi isi dari keyword semacam itu.

Perangkat lunak memang dalam taraf tertentu cukup membantu dalam melakukan submit secara otomatis. Namun Anda tidak dapat mengharapkan hal itu demikian mudahnya, ditambah lagi ada begitu banyak orang yang juga menggunakan perangkat lunak yang sama, maka bagaimana situs web Anda dapat bersaing untuk dapat dikenali atau terdaftar oleh situs pencari. Prosesnya cukup rumit. Disamping itu juga terdapat persaingan memperebutkan "keyword" tertentu. Bayangkan diperkirakan terdapat 5 hingga 10 juta domain yg sudah terdaftar belum lagi 60.000 domain baru didaftarkan setiap harinya. Bagaimana Anda bisa bersaing dengan mereka?

Mitos #4 Yang penting terdaftar di situs pencari.

Jelas ini adalah kekeliruan yang lain. Jika situs web Anda tidak muncul di 3 lembar pertama, maka kemungkinan situs web Anda akan dikunjungi akan sangat sedikit. Karena kebanyakan orang enggan untuk mencari lebih dalam lagi.

Mitos #5 Menggunakan nama URL atau nama produk tertentu

Memang dahulu, hal ini benar, namun bayangkan Anda harus berebutan nama-nama url yang sudah tinggal 24% lagi dari TLD akhiran .com? Kecuali Anda mau membeli nama-nama URL dan TLD selain .com. Dan tentu hal itu cukup membuang-buang sumber daya.

Jadi kalau begitu, Apakah perusahaan Anda menganggap serius memanfaatkan salah satu strategi pemasaran yaitu menggunakan situs pencari?

----)0(----

"Tiga Langkah Sukses dengan Goto.com?"

Ebooks Gratis dari Joko Setiawan
Klaten, 12 Juni 2005

Oleh Bob Julius Onggo
Bjoconsulting.com (eMarketing Research & Strategy)

Pernah Anda coba meregistrasi di situs pencari yang satu ini?
Situs pencari Goto.com adalah situs pencari berkategori "pay-per-click" (ppc)
Supaya mudahnya saya ingin jabarkan tiga langkah saja untuk Anda, yaitu :

Langkah 1 - Tentukan dahulu keyword untuk situs Anda

Menariknya Goto menyediakan fasilitas bagus bagi Anda untuk mengidentifikasi dahulu keyword-keyword apa saja yang paling banyak dicari pada bulan yg lalu.

Jadi artinya Anda tidak perlu main tebak-tebakan.

Jadi kalau satu keyword tertentu paling banyak digunakan untuk mencari suatu informasi yg ada di situs web, maka keyword dengan kata itu kemungkinan besar pasti akan terus dipakai oleh para pencari di Internet entah bulan depan atau seterusnya.

Untuk itu, Anda pertama kali harus masuk dahulu ke url berikut di mana Goto menyediakan fasilitasnya, yaitu :

<https://secure.goto.com/s/dtc/center/>

atau

<https://secure.overture.com/s/dtc/center/>

Kemudian klik "Search Term Suggestion Tool". Setelah itu Anda akan dibawa ke halaman yg menampilkan "search box" dan di situlah Anda mengetikkan keyword utama Anda.

Nah misalnya dalam contoh ini, saya mengetikkan keyword "ebook". Maka hasilnya muncul sederetan kata "free ebook" yg pernah diketikkan oleh para pencari di Internet misalnya dengan jumlah hits 13944, tetapi kalau kata "ebook" rupanya diketikkan sebanyak 49 hits saja.

Langkah 2 - Tentukan berapa kemampuan Anda untuk membayar

Setelah memilih keyword pencarian Anda berdasarkan daftar tsb, maka sekarang apakah Anda sanggup untuk membayarnya. Kalau Anda sanggup membayarnya untuk muncul di 3 baris pertama, ini juga akan muncul di beberapa situs pencari lain bukan hanya situs pencari Goto.com

Dengan menggunakan URL sama di atas, sekarang klik "Get Current Bid Tool". Setelah itu "search box" akan muncul. Dan di situlah Anda tuliskan keyword pilihan Anda.

Misalnya Anda dapat memilih "free ebook downloads" yang muncul di bagian tengah dari daftar sebelumnya dengan jumlah hits 900.

Maka hasilnya ada 3 kompetitor yang juga mau membayar dengan menggunakan keyword tsb pada harga \$0.06, \$0.05. Maka untuk mendapatkan pemunculan di baris ketiga pertama

Anda harus siap membayar \$0.06 atau kalau Anda tidak mau maka Anda bisa pilih untuk membayar \$0.05, namun situs Anda akan muncul di baris ke 4.

Nah seperti inilah yang Anda lakukan seterusnya. Anda bisa pilih dari mulai yang paling murah hingga sampai yang paling mahal. Harga yang Anda pilih adalah harga yang harus Anda bayar untuk setiap "click through".

Tawaran harga yang paling minim adalah \$0.05.

Langkah 3 - Anda harus menjatuhkan pilihan harga

Pertama-tama Anda harus pilih halaman web untuk pertama kali set-up account di:

<https://signup.goto.com/s/dtc/signup/>

atau

<https://signup.overture.com/s/dtc/signup/>

Setelah itu isi setiap form yg terpisah dari setiap keyword pencarian yang Anda pilih dan sanggup bayar. Kemudian Anda harus membuatkan daftarnya untuk setiap kata-kata keyword pencarian, judul halaman, uraian dari halaman, URL dari halaman tsb, dan kemudian Anda jatuhkan pilihan harga yang Anda sanggupi.

Masukkan juga keyword pencarian untuk judul halaman dan juga sekaligus uraian dari halaman web tsb, sehingga Anda akan mendapatkan respons yg lebih bagus.

Jangan takut Anda akan dibimbing dan mendapatkan informasi lebih jauh di situs web tsb.

Anda harus membayar biaya minimum per bulan sebesar \$20, entah Anda menerima \$20 dari 'click through atau tidak. Pastikan Anda memiliki keyword pencarian yang cukup untuk harga yang Anda pilih. Dalam 5 hari kemudian, Anda akan endapatkan email laporan dari Goto.com yang berisi apakah masing-masing harga yg Anda pilih diterima atau tidak.

Anda harus memeriksanya secara berkala, untuk memastikan bahwa tidak ada orang yang menjatuhkan harga sama dengan Anda. Kalau sampai ada, maka Anda harus menentukan apakah Anda akan menaikkan harga Anda atau tidak (keluar).

Anda juga akan menerima laporan traffic setiap bulan melalui email yang berisi jumlah hits untuk masing-masing keyword.

Jadi itulah tiga (3) langkahnya. Ingat! Anda haruslah kreatif dengan keyword pencarian Anda. Seperti misalnya, kata keyword "online" bisa ditulis satu kata atau dibuat dua kata, yaitu "on line".

----)0(----

"Tingkatkan Pengunjung Situs Anda dengan 5 (lima) pendekatan psikologis"

bjoconsulting.com (eMarketing Research & Strategy)

Agar situs Anda disukai oleh pengunjung, maka tempatkan diri anda dan bayangkan bahwa diri Anda adalah pengunjung, sehingga Anda dapat meneyelami perilaku psikologis mereka dan memudahkan Anda menjaga minat mereka. Karena kenyataannya banyak pemilik situs web lupa bahwa pengunjung di dunia maya juga persis seperti pengunjung toko di dunia fisik. Mereka memiliki perilaku.

Nah, sekarang mungkin Anda mengalami atau mengetahui suatu pengalaman yang menyatakan bahwa memiliki situs web yang menarik tidak menjamin bahwa Anda dapat mengubah para pengunjung menjadi kastemer Anda yang akhirnya membeli sesuatu dari Anda.

Nah coba kita simak apa yang kita ketahui mengenai perilaku pembeli:

1. Kebanyakan dari penjualan terjadi bukan karena pertama kali seorang pengunjung melihat suatu produk atau servis. Mereka membeli karena beberapa kali melihatnya. Nah ini petunjuk agar Anda pun kerap kali melakukan sesuatu agar mereka suatu saat kembali.

2. 80 - 20. Apa artinya? Ini menunjukkan bahwa secara umum 80% penjualan Anda berasal dari 20% dari kastemer Anda. Nah terus gimana yang 20% lagi? Nah yang 20% ini berasal dari mereka yang datang ke situs Anda setelah beberapa kali kunjungan.

Memang lebih mudah bagi kastemer untuk bertransaksi lagi dengan Anda dibanding pengunjung baru menjadi kastemer Anda. Karena itu Anda harus lakukan sedemikian rupa agar kastemer Anda tetap dan loyal datang ke situs Anda.

Dari dua fakta di atas coba kita bahas bersama bagaimana seorang pengunjung memutuskan untuk membeli entah pada saat kunjungan tersebut atau pada saat kunjungan berikutnya.

Nah pertama tarik perhatian (3) mereka. Kalau tidak – mereka akan pergi karena ingin melakukan atau mengunjungi situs yang lain. Setelah perhatian mereka tertarik, mereka akan tetap di situ untuk melihat apakah dirinya berminat (4). Jika berminat maka mereka akan meluangkan waktu pada minatnya sehingga timbul keinginan (5) akan suatu produk atau servis atau apa saja yang ada di situ, Nah keinginan ini akhirnya akan menghasilkan suatu tindakan, entah itu membeli atau berkunjung kembali atau melakukan hal sejenis.

Jadi kesimpulannya adalah proses sebagai berikut, tarik PERHATIAN, ciptakan MINAT, biarkan KEINGINAN pengunjung berkembang sampai melakukan TINDAKAN.

Sebenarnya banyak cara untuk melakukan hal itu, namun di atas adalah sekelumit yang dapat Anda terapkan, dan bandingkan dengan situs sejenis.

----)0(----

"Trend ke Depan Dalam Dunia Search Engines Manfaatkan SEGERA!"

Oleh Bob Julius Onggo

bjoconsulting.com (eMarketing Research & Strategy)

Tampaknya hampir semua dari situs pencari telah dan akan memberlakukan "fee", tak pelak lagi Lycos pun menjadi salah satu dari antara mereka. Lycos membanggakan jumlah dari para pemakainya yg berjumlah 40 juta.

Tanggal pastinya belum diumumkan, namun Anda bisa minta diberitahukan oleh mereka dan juga minta spesial harga pengenalan dari mereka.

Nah sekarang seraya saya menjelaskan, Anda bisa mengakes ke situs Lycos.com

Lycos akan menawarkan dua jenis pelayanan:

1) Lycos InSite Select:

Pelayanan ini memberikan jaminan bagi situs web Anda dimasukkan ke dalam Lycos dalam waktu 48 jam setelah di"submit" oleh Anda dan terus menerus dipantau oleh spider-nya setiap 48 jam. Kemudian mereka akan mengirimkan kepada Anda "laporan submission" sehingga Anda dapat melihat apa yang telah di indeks dan kapan itu dilakukan.

Selain itu Lycos pun menyertakan akses ke "Search Services Central" sehingga memungkinkan Anda melihat tagihannya, atau membuat perubahan atau menghubungi salah satu departemen mrk. Kemudian mereka memberikan ezine sbg bonus-nya, yg memberikan tips dan informasi ttg cara memaksimalkan traffic dari situs web mereka.

2) Lycos InSite Pro:

Nah pelayanan ini termasuk semua jenis fasilitas dari "InSite Select" termasuk fasilitas lain berupa fungsi pencarian situs web perusahaan Anda yg dapat di"hosting" dari lokasi situs lain.

Mereka juga memberikan code tertentu untuk menambahkan situs perusahaan Anda sehingga para pengunjung dapat mencari situs korporat Anda dengan cepat, lalu halaman hasil pencarian dapat dikustomisasikan agar sesuai dengan warna dan nuansa dari situs korporat Anda dan bahkan Anda pun dapat menambahkan logo korporat Anda sendiri.

Harga dari kedua pelayanan belum diumumkan. Namun yg jelas harganya tidak mahal, lagipula mereka masih memberlakukan juga pelayanan yg GRATIS yg sekarang disebut "Lycos InSite Lite." Waktunya sekitar 4 sampai 6 minggu, namun tidak dijamin.

Alamat URL bagi Anda untuk mendaftarkan situs Anda adalah

<http://home.lycos.com/addasite.html>

Yg jelas trend-nya adalah secara bertahap mereka akan memberlakukan pembayaran. Dan hanya akan ada sekelumit saja situs pencari dan direktori yang masih GRATIS

Info Situs dan Referensi

MASTER WEB HTML TUTORIAL <http://www.master.web.id>

Jika anda belum bisa membuat Situs Web sendiri anda bisa belajar dari situs ini secara Gratis

HTML EDITOR GRATIS <http://www.evrsoft.com/download>

Html Editor adalah tool atau software yang diperlukan untuk pembuatan situs web.

SUMBER IMAGES GRATIS <http://www.free-graphics.com>

Situs ini menyediakan images/gambar, gambar animasi dan banner gratis untuk situs Anda. anda bisa mencopy atau mendownload gratis images-images yang di sediakan untuk anda pergunakan di situs web anda sendiri.

FREE WEBSITE TEMPLATES <http://www.freesitetemplates.com>

Dengan web template anda tinggal mengisinya dengan materi situs anda dan tidak perlu bingung mengatur tata ruang atau tata letak isi halaman situs web anda.

WEB HOSTING GRATIS <http://www.freewebspace.com>

Jika anda membutuhkan web hosting gratis, Situs ini merupakan direktori semua web hosting gratis dari seluruh dunia. Anda bisa memilih web hosting gratis mana yang sesuai dengan kebutuhan anda keinginan anda

SOFTWARE MURAH DAN GRATIS <http://www.download.com>

Cari software ngak perlu pusing-pusing. Cukup duduk di depan PC dan download langsung dari Internet. Banyak Software bagus tersedia lengkap untuk anda disini. Ada yang 100% gratis atau program trial 30 hari.

JAVASCRIPTS RESOURCES <http://www.java-scripts.com>

Javascripts membuat sebuah situs web lebih dinamis dan interaktif. Situs Ini menyediakan sumber-sumber scripts javascripts gratis untuk situs anda

CGI RESOURCES <http://www.cgi-resources.com>

Situs yang menyediakan sumber scripts CGI gratis untuk situs anda

TIPS PEMASARAN ONLINE <http://www.bjoconsulting.com>

Jika anda ingin menjadi ahli dan sukses dalam menjalankan internet marketing maka anda wajib mempelajari artikel tips dan trik ampuh pemasaran online yang selalu update dan ada di situs ini.

MEDIA FINANSIAL <http://www.mediafinansial.com/id-xtraincome>

MediaFinansial.com adalah Program Usaha penjualan berupa ebook, software dengan Sistem Reseller, Spill-Over, Otomatis, Randomizer dan Networking yang sudah terbukti di dunia bisnis online. Dengan Penghasilan Triple Income. Bonus Income langsung di setiap Level. Dengan system biasa tapi hasil yang Luar Biasa. Pastikan!

AGEN DUIT <http://www.agenduitku.cjb.net>

Dari sinilah kehidupan anda yang lebih hemat harus dimulai. Dari situs ini ternyata anda dapat mengakses internet, dengan biaya akses hanya Rp. 278,-/jam, dan bahkan bisa mendapatkan penghasilan melimpah dari internet. Di sini anda akan

ditunjukkan bagaimana cara menekan biaya akses internet hingga Rp. 278,-/jam dan bagaimana cara menghasilkan uang melimpah dari internet. Klik di sini lebih detail dan daftar.

FORMULA BISNIS <http://www.fbisnis.cjb.net>

Situs ini adalah pelopor Sistem Mesin Uang Otomatis (SMUO) di Indonesia. Dengan menjadi membernya Anda bisa menghasilkan lebih dari ratusan juta rupiah. Disini anda akan mendapatkan panduan lengkap dan formula rahasia bagaimana menghasilkan penghasilan rutin ratusan ribu hingga JUTAAN rupiah perhari hanya dengan menjalankan program bisnis sederhana dan mudah melalui internet.

7SUKSES <http://www.bonus-web.cjb.net>

Bagaimana cara menggelembungkan saldo rekening Anda secara mudah, sederhana dan aman dengan hanya sekali investasi murah saja ? Jika Anda Bisa Mengakses Internet, Anda Sudah Memiliki Syarat Yang Cukup Untuk Melakukannya... Jika Rahasiannya Telah Anda Ketahui!

BISNISIKLAN <http://www.iklancyber.cjb.net>

Situs ini kami rekomendasikan karena akan mampu membuat iklan anda seperti virus. Penghasilan iklan anda bahkan sampai 110 juta. Anda sangat beruntung bergabung di sini, karena bisa memasang iklan secara bebas.

INFODANA <http://infodana.com/vip/id.php?jd1054>

Merupakan program Afiliasi Five tier paling sukses di Indonesia karena sudah ada sejak 2001 dan masih eksis hingga saat ini. Memiliki produk berupa puluhan ebooks dan software promosi asli buatan sendiri dan berbahasa Indonesia. Produk utamanya adalah sebuah ebook yang Mengungkap rahasia bagaimana cara membangun sumber penghasilan dari Internet 7 x lebih mudah, praktis dan otomatis tanpa harus banyak melakukan promosi?.....dan dapatkan kesempatan untuk menghasilkan lebih dari Rp. 21.643.000.000,- yang akan langsung masuk ke rekening bank anda dengan menjalankan program Infodana

ERAMAILMANAGER <http://erailmanager.com/tx/xtraincome.php>

Mengungkap Bagaimana meningkatkan penghasilan dari internet hingga lebih dari 247% hanya dengan cara mengirim email? dapatkan Infolengkapnya disini.