

BAGAIMANA CARA MEMULAI **BISNIS?**



1. TEMUKAN PASSION DAN IDE ANDA

MENEMUKAN PASSION DAN IDE ANDA ADALAH LANGKAH PERTAMA DALAM PERJALANAN ANDA UNTUK MEMULAI BISNIS. PERTIMBANGKAN AKTIVITAS YANG BENAR-BENAR MEMBAWA KEBAHAGIAAN DAN PEMENUHAN UNTUK ANDA. INI BISA MENJADI HOBI, KEAHLIAN YANG ANDA KUASAI, ATAU PENYEBAB YANG SANGAT ANDA PEDULIKAN. SEBAGAI CONTOH, JIKA ANDA MENIKMATI MEMBUAT KERAJINAN TANGAN ATAU MEMILIKI BAKAT DALAM MEMPERBAIKI BARANG, INI BISA MENJADI DASAR POTENSIAL UNTUK BISNIS. PIKIRKAN APA YANG MEMBUAT ANDA KEHILANGAN JEJAK WAKTU KARENA, SERINGKALI, ITU ADALAH INDIKATOR KUAT DARI PASSION ANDA.

MARI KITA LIHAT CONTOHNYA: MARIA MENEMUKAN PASSIONNYA UNTUK MENCIPTAKAN PERHIASAN UNIK DARI BAHAN DAUR ULANG. DIA TIDAK HANYA MENIKMATI PROSES ARTISTIK, TETAPI JUGA PEDULI TENTANG LINGKUNGAN. PASSION INI MENJADI DORONGAN UTAMA DI BALIK IDE BISNISNYA. DENGAN MEMBUAT PERHIASAN RAMAH LINGKUNGAN, MARIA TIDAK HANYA MEMUASKAN INSTING KREATIFNYA TETAPI JUGA BERKONTRIBUSI PADA PENYEBAB YANG SANGAT DIA PERCAYAI.

PASSION SEPERTI BAHAN BAKAR YANG MEMBUAT MESIN BISNIS ANDA TETAP BERJALAN. INI MEMOTIVASI ANDA SELAMA MASA-MASA SULIT DAN MENGINSPIRASI ORANG LAIN UNTUK TERHUBUNG DENGAN PRODUK ATAU LAYANAN ANDA. DENGAN MENYELARASKAN BISNIS ANDA DENGAN SESUATU YANG ANDA CINTAI DAN PEDULIKAN, ANDA TIDAK HANYA MENCIPTAKAN SUMBER PENDAPATAN; ANDA MEMBANGUN BISNIS DENGAN RASA TUJUAN. PASSION ANDA AKAN MENJADI KUNCI KESUKSESAN KEUANGAN ANDA DAN MASA DEPAN YANG POSITIF UNTUK KOMUNITAS ANDA DAN ORANG-ORANG DI SEKITAR ANDA.

2. IDENTIFIKASI KEBUTUHAN ATAU MASALAH DI KOMUNITAS ANDA

MENGIDENTIFIKASI KEBUTUHAN DI KOMUNITAS ANDA SEPERTI MENEMUKAN POTONGAN TEKA-TEKI YANG PAS. PERHATIKAN BAIK-BAIK DI SEKITAR TEMPAT TINGGAL ANDA – KOMUNITAS ANDA, DI MANA ORANG BERBAGI MINAT BERSAMA DAN TINGGAL BERTAMPINGAN. APA MASALAH YANG ANDA LIHAT? MUNGKIN BEBERAPA HAL BISA DIPERBAIKI, SEPERTI AKSES YANG LEBIH MUDAH KE LAYANAN TERTENTU ATAU BANTUAN UNTUK KELOMPOK TERTENTU. IDE BISNIS ANDA BISA MENJADI JAWABAN UNTUK TANTANGAN-TANTANGAN INI.

BAYANGKAN INI: ANDA MELIHAT BAHWA BANYAK ORANG DI KOMUNITAS ANDA KESULITAN MENDAPATKAN APA YANG MEREKA BUTUHKAN KARENA BEBERAPA HAMBATAN TERTENTU. SEKARANG, BAYANGKAN BISNIS ANDA MELANGKAH UNTUK MEMBUAT SEGALANYA LEBIH BAIK. DENGAN Mencari cara untuk mengatasi tantangan-tantangan kehidupan nyata ini, anda tidak hanya membangun bisnis yang sukses tetapi juga menjadi pahlawan bagi tetangga anda.

KOMUNITAS SEPERTI KELUARGA BESAR, DAN KELUARGA MEMBANTU SATU SAMA LAIN. BISNIS ANDA, DENGAN MENANGANI MASALAH KHUSUS DI KOMUNITAS ANDA, MENJADI SOLUSI YANG DICARI. INI SEPERTI MENANAM BENIH YANG TUMBUH MENJADI POHON YANG KUAT, MEMBERIKAN NAUNGAN DAN DUKUNGAN UNTUK SEMUA ORANG DI SEKITAR. JADI, TETAPLAH SEDERHANA – TEMUKAN KEBUTUHAN, JADILAH SOLUSI, DAN SAKSIKAN BISNIS ANDA TUMBUH BERSAMA KOMUNITAS ANDA.

3. RISET DAN RENCANA

TERHUBUNG DENGAN TETANGGA ANDA - MULAILAH DENGAN BERBICARA DENGAN ORANG-ORANG DI KOMUNITAS ANDA. TANYAKAN KEPADA MEREKA TENTANG KEBUTUHAN MEREKA ATAU JIKA ADA SESUATU YANG MEREKA INKINKAN AKSES KE SANA. JIKA ANDA PANDAI MEMPERBAIKI BARANG, TANYAKAN APAKAH ADA YANG MEMILIKI BARANG YANG MEMERLUKAN PERBAIKAN. BAGI MEREKA YANG SUKA MEMBUAT, CARI TAHU APAKAH ADA MINAT DALAM KERAJINAN YANG ANDA BUAT. LANGKAH AWAL INI ADALAH TENTANG MEMAHAMI DENYUT KOMUNITAS ANDA, MENEMUKAN APA YANG PENTING BAGI MEREKA, DAN MENGIDENTIFIKASI PELUANG POTENSIAL.

JELAJAHI APA YANG TERJADI DI SEKITAR ANDA - LIHATLAH BISNIS DAN LAYANAN YANG SUDAH ADA DI LINGKUNGAN ANDA. PERTIMBANGKAN APAKAH ADA BISNIS SERUPA DAN AMATI APA YANG BERHASIL UNTUK MEREKA. JIKA, MISALNYA, ANDA SEDANG MEMIKIRKAN UNTUK MENJUAL CAMILAN BUATAN SENDIRI, PERHATIKAN APAKAH ADA YANG MELAKUKAN HAL YANG SAMA DI SEKITAR ANDA. PELAJARI DARI PENGALAMAN MEREKA, DAN PIKIRKAN BAGAIMANA ANDA BISA MENAWARKAN SESUATU YANG UNIK ATAU BERBEDA. FASE INI ADALAH TENTANG MENGENALI LANSKAP YANG SUDAH ADA DAN MENEMUKAN CARA UNTUK BERKONTRIBUSI DENGAN SENTUHAN KHAS ANDA SENDIRI.

BUAT RENCANA SEDERHANA UNTUK TUJUAN ANDA - BEGITU ANDA MEMILIKI GAMBARAN TENTANG KEBUTUHAN KOMUNITAS DAN MEMAHAMI LANSKAP BISNIS LOKAL, SAATNYA UNTUK MENETAPKAN TUJUAN YANG DAPAT DICAPAI. JIKA IMPIAN ANDA ADALAH MENJUAL KERAJINAN TANGAN BUATAN SENDIRI, TETAPKAN TUJUAN TERTENTU, SEPERTI MEMILIKI PELANGGAN YANG PUAS DI AREA ANDA. RINCI TUJUAN INI MENJADI LANGKAH-LANGKAH YANG DAPAT DIKELOLA. MISALNYA, CARI TAHU JENIS KERAJINAN APA YANG DIMINATI ORANG, TEMUKAN BAHAN YANG TERJANGKAU, DAN TENTUKAN DI MANA DAN BAGAIMANA ANDA AKAN MENJUAL KREASIMU. MEMBUAT RENCANA SEDERHANA BERFUNGSI SEPERTI PETA JALAN, MEMANDU ANDA MELALUI LANGKAH-LANGKAH YANG DIPERLUKAN UNTUK MENGUBAH ASPIRASI BISNIS ANDA MENJADI KENYATAAN.

4. MULAILAH KECIL DAN TUMBUH

MEMULAI DENGAN KECIL SEPERTI MENANAM BIJI KECIL DAN MELIHATNYA TUMBUH SEDIKIT DEMI SEDIKIT. BAYANGKAN JUAN, YANG SUKA MERAWAT KEBUN. DIA TIDAK PERLU PERALATAN MEWAH; DIA HANYA MENGGUNAKAN ALAT KEBUN DASARNYA. JUAN MULAI DENGAN MEMBANTU BEBERAPA TETANGGANYA MERAWAT TANAMAN MEREKA DENGAN BAYARAN KECIL. DENGAN UANG YANG DIHASILKAN, DIA MEMBELI LEBIH BANYAK ALAT DAN MENAWARKAN LAYANAN KEBUNNYA KEPADA LEBIH BANYAK ORANG DI LINGKUNGANNYA. INI SEPERTI MEMULAI DENGAN SATU BUNGA KECIL DAN KEMUDIAN MELIHAT SELURUH KEBUN MEKAR SEIRING WAKTU.

TUMBUH BERARTI MEMBUAT SEGALANYA SEDIKIT LEBIH BESAR SAAT ANDA SIAP. JUAN TIDAK PERLU TERBURU-BURU; DIA MENGAMBIL WAKTUNYA. SAAT DIA MENGHASILKAN LEBIH BANYAK UANG DAN MERASA LEBIH PERCAYA DIRI, DIA MEMPERLUAS BISNIS KEBUNNYA. MUNGKIN DIA MENAMBAHKAN LEBIH BANYAK LAYANAN ATAU MENGHUBUNGI LEBIH BANYAK ORANG DI KOMUNITAS. INI SEPERTI BELAJAR NAIK SEPEDA – PERTAMA, ANDA MEMULAI DENGAN RODA PELATIHAN, DAN KEMUDIAN, SEIRING ANDA SEMAKIN BAIK, ANDA MELEPASKANNYA. MEMULAI KECIL DAN TUMBUH ADALAH CARA RAMAH UNTUK MEMBANGUN BISNIS ANDA LANGKAH DEMI LANGKAH TANPA MERASA TERLALU TERTEKAN. SAMA SEPERTI BAGAIMANA LAYANAN KEBUN KECIL JUAN BERKEMBANG MENJADI SESUATU YANG INDAH UNTUK KOMUNITASNYA.

MEMULAI KECIL ADALAH CARA CERDAS UNTUK MENGUJI APA YANG BERHASIL DAN BELAJAR SEIRING PERJALANAN. INI SEPERTI MENCOBA RESEP BARU DENGAN HANYA BEBERAPA BAHAN SEBELUM MEMBUAT PERJAMUAN BESAR. JUAN BELAJAR APA YANG DISUKAI TETANGGANYA DAN LAYANAN KEBUN MANA YANG PALING MEMBANTU. SETIAP LANGKAH KECIL MENGAJARKAN KEPADANYA SESUATU YANG BARU, MEMBUAT BISNIS KEBUNNYA MENJADI LEBIH KUAT. TUMBUH BUKAN TENTANG BERGERAK SANGAT CEPAT; INI TENTANG BERGERAK DENGAN KECEPATAN YANG NYAMAN. JUAN TIDAK PERLU KEBUN BESAR SEGERA; DIA MENIKMATI PERJALANAN MELIHAT USAHANYA YANG KECIL BERKEMBANG MENJADI LAYANAN YANG BERKEMBANG PESAT UNTUK KOMUNITASNYA. JADI, JIKA ANDA MEMILIKI IMPIAN BISNIS KECIL, INGATLAH, SEPERTI JUAN, ANDA DAPAT MEMULAI KECIL, BELAJAR SEPANJANG JALAN, DAN BIARKAN BISNIS ANDA BERKEMBANG SEIRING WAKTU.

5. ATUR ANGGARAN KEUANGAN ANDA

MENGELOLA KEUANGAN ANDA ADALAH BAGIAN PENTING DARI MEWUJUDKAN IMPIAN BISNIS ANDA. INI SEPERTI MEMBUAT PETA JALAN UNTUK PERJALANAN UANG ANDA. UNTUK MEMULAI, ANDA PERLU MELACAK UANG YANG MASUK DAN KELUAR. INI BERARTI MENCATAT SEMUA UANG YANG ANDA HASILKAN DARI KEGIATAN BISNIS ANDA DAN MENCATAT SETIAP SEN YANG ANDA HABISKAN UNTUK HAL-HAL SEPERTI BAHAN, ALAT, ATAU PENGELUARAN BISNIS LAINNYA. BAYANGKAN INI SEBAGAI BUKU HARIAN UNTUK UANG ANDA, MEMBANTU ANDA MELIHAT DI MANA UANG ANDA BERADA DAN KEMANA ARAHNYA.

SEKARANG, MARI BICARA TENTANG ANGGARAN. ANGGARAN SEPERTI JUBAH SUPERHERO UNTUK UANG ANDA – ITU MENUNJUKKAN UANG ANDA KE MANA HARUS PERGI DAN MENCEGAHNYA TERBANG BEGITU SAJA. MEMBUAT ANGGARAN SEDERHANA SEPERTI MEMBUAT RENCANA UNTUK UANG ANDA. DAFTAR SEMUA UANG YANG ANDA HARAPKAN DAPAT ANDA HASILKAN DARI BISNIS ANDA – INI ADALAH PENDAPATAN ANDA. KEMUDIAN, CATAT SEMUA YANG ANDA RENCANAKAN UNTUK BELANJA, MULAI DARI MEMBELI BAHAN HINGGA MEMPROMOSIKAN BISNIS ANDA. TUJUANNYA ADALAH MEMASTIKAN ANDA TIDAK MENGELUARKAN LEBIH BANYAK DARI YANG ANDA HASILKAN. BAYANGKAN INI SEBAGAI PANDUAN RAMAH YANG MEMBANTU ANDA MEMBUAT PILIHAN KEUANGAN CERDAS DAN MEMASTIKAN BISNIS ANDA TETAP BERADA DI JALUR KEUANGAN YANG BENAR.

BAYANGKAN SEBUAH SKENARIO DI MANA CARLOS, TUKANG ROTI BERSEMANGAT KITA, MEMULAI BISNIS KUE KECIL. DENGAN MENGATUR ANGGARAN KEUANGANNYA, CARLOS DAPAT MELACAK BERAPA BANYAK YANG DIHASILKAN DARI PENJUALAN KUE DAN BERAPA BANYAK YANG DIA HABISKAN UNTUK BAHAN, ALAT MEMANGGANG, DAN MEMPROMOSIKAN KREASI-KREASINYA. ANGGARAN SEDERHANA INI MEMUNGKINKAN CARLOS MELIHAT APAKAH DIA MENGHASILKAN KEUNTUNGAN ATAU PERLU MENYESUAIKAN PENGELUARANNYA. INI SEPERTI MEMASAK – MENCAMPUR BAHAN YANG TEPAT DALAM JUMLAH YANG TEPAT UNTUK MENDAPATKAN HASIL YANG LEZAT. DI DUNIA BISNIS, PENGANGGARAN ADALAH RESEP UNTUK KESUKSESAN KEUANGAN, MEMBANTU ANDA MENCIPTAKAN USAHA YANG BERKEMBANG LANGKAH DEMI LANGKAH.

6. PEMASARAN BISNIS ANDA

MEMASARKAN BISNIS ANDA SEPERTI MEMBERITAHU SEMUA ORANG DI KOMUNITAS ANDA TENTANG HAL-HAL LUAR BIASA YANG ANDA TAWARKAN. INI SEPERTI MENYEBARKAN KABAR SEHINGGA LEBIH BANYAK ORANG TAHU BAHWA BISNIS ANDA ADA DAN DAPAT MENDAPATKAN MANFAAT DARI APA YANG ANDA SEDIAKAN. MARI KITA KATAKAN ANDA ADALAH CARLOS, TUKANG KAYU. ANDA MEMILIKI MEJA DAN KURSI BUATAN TANGAN YANG FANTASTIS, TETAPI JIKA TIDAK ADA YANG TAHU TENTANGNYA, MEREKA TIDAK AKAN SAMPAI KE RUMAH ORANG. JADI, PEMASARAN ADALAH CARA ANDA UNTUK MENGATAKAN, "HEI, LIHATLAH POTONGAN-POTONGAN LUAR BIASA INI YANG SAYA BUAT KHUSUS UNTUK ANDA!"

PERTAMA, CARLOS MENGGUNAKAN PAPAN PENGUMUMAN LOKAL, YANG SEPERTI PUSAT PESAN KOMUNITAS, UNTUK MENGGANTUNGKAN PAMFLET BERWARNA-WARNI YANG MEMAMERKAN FURNITURNYA. PAMFLET-PAMFLET YANG MENCOLOK INI MENCAKUP GAMBAR KREASI-KREASINYA DAN PESAN RAMAH TENTANG KUALITAS DAN TERJANGKAU PRODUK-PRODUKNYA. CARLOS JUGA BERALIH KE MEDIA SOSIAL, DI MANA DIA MEMBAGIKAN POSTING DAN GAMBAR TENTANG KARYANYA SEBAGAI TUKANG KAYU. INI SEPERTI PAPAN PENGUMUMAN VIRTUAL DI MANA ORANG DARI KOMUNITAS DAPAT MELIHAT, MENYUKAI, DAN MEMBAGIKAN POSTINGANNYA, MENCIPTAKAN KEHEBOHAN TENTANG BISNISNYA.

UNTUK MEMBUATNYA LEBIH PERSONAL, CARLOS MUNGKIN MENGHADIRI ACARA ATAU PAMERAN LOKAL, MENDIRIKAN STAN KECIL UNTUK MEMAMERKAN FURNITURNYA. DENGAN CARA INI, ORANG DAPAT MELIHAT DAN MERABA POTONGAN-POTONGAN TERSEBUT, DAN CARLOS DAPAT BERBICARA DENGAN MEREKA, MENJAWAB PERTANYAAN, DAN MEMBANGUN HUBUNGAN. INI SEPERTI MENGUNDANG KOMUNITAS UNTUK MELIHAT PAMERAN KECIL TENTANG TUKANG KAYU DI MANA MEREKA DAPAT MENGALAMI KERAJINAN TANGAN SECARA LANGSUNG. SECARA KESELURUHAN, PEMASARAN ADALAH TENTANG MENJANGKAU TENTANG ANDA, MEMBERI TAHU MEREKA TENTANG APA YANG ANDA TAWARKAN, DAN MENCIPTAKAN KEHEBOHAN POSITIF TENTANG BISNIS ANDA DI KOMUNITAS.

7. BERIKAN LAYANAN YANG UNGGUL

EXAMPLE

MARI IKUTI PERJALANAN RYAN SAAT IA MENAVIGASI LANGKAH-LANGKAH UNTUK MEMULAI BISNISNYA.

MEMBERIKAN LAYANAN YANG SANGAT BAIK SEPerti MENCiptAKAN PENGALAMAN AJAIB BAGI PELANGGAN ANDA, DAN INI ADALAH BAHAN KUNCI DALAM RESEP UNTUK BISNIS YANG SUKSES. BAYANGKAN CARLOS, TUKANG ROTI YANG BERDEDIKASI. MEMBERIKAN LAYANAN YANG SANGAT BAIK BERARTI LEBIH DARI SEKADAR MENJUAL KUE LEZAT; ITU TENTANG BAGAIMANA DIA MEMPERLAKUKAN PELANGGANNYA. CARLOS MEMASTIKAN LINGKUNGAN YANG HANGAT DAN RAMAH KETIKA MEREKA MASUK KE TOKONYA, MELUANGKAN WAKTU UNTUK MEMAHAMI PREFERENSI MEREKA, DAN MENAWARKAN REKOMENDASI YANG MEMBANTU. INI ADALAH JENIS LAYANAN YANG MEMBUAT PELANGGAN MERASA DIHARGAI DAN DIHORMATI, MENINGGALKAN MEREKA DENGAN SENYUMAN DI WAJAH MEREKA.

PELANGGAN YANG BAHAGIA SEPerti SAHABAT SETIA DALAM PERJALANAN BISNIS ANDA. MEREKA TIDAK HANYA TERUS DATANG UNTUK LEBIH, TETAPI JUGA MENJADI PENDUKUNG TERBESAR ANDA. KETIKA PELANGGAN DIPERLAKUKAN DENGAN BAIK, MEREKA CENDERUNG MEMBAGIKAN PENGALAMAN POSITIF MEREKA KEPADA TEMAN DAN KELUARGA. BAYANGKAN PELANGGAN YANG PUAS MEMBERI TAHU TETANGGANYA TENTANG KUE YANG LEZAT DAN PELAYANAN YANG RAMAH DI TOKO ROTI CARLOS. PROMOSI DARI MULUT KE MULUT INI SEPerti EFEK RIAK, MEMPERLUAS JANGKAUAN BISNIS ANDA DI DALAM KOMUNITAS. INI BUKAN HANYA TENTANG MENJUAL PRODUK; INI TENTANG MENCiptAKAN HUBUNGAN DENGAN PELANGGAN ANDA YANG MEMBUAT MEREKA TERUS KEMBALI DAN MEMBAWA WAJAH-WAJAH BARU.

LAYANAN, DALAM KONTEKS BISNIS, ADALAH SEMUA TENTANG MEMBERIKAN BANTUAN DAN MENCiptAKAN PENGALAMAN YANG MENYENANGKAN BAGI PELANGGAN ANDA. INI ADALAH SENTUHAN EKSTRA DI ATAS KUE CUPCAKE, MEMBUATNYA TAK TERLUPAKAN. CARLOS MEMAHAMI BAHWA LAYANAN YANG SANGAT BAIK BUKAN HANYA USAHA SEKALI WAKTU; INI ADALAH KOMITMEN YANG KONSISTEN UNTUK MEMBUAT SETIAP INTERAKSI DENGAN PELANGGAN MENJADI ISTIMEWA. BAIK ITU MENAWARKAN REKOMENDASI YANG DIPERSONALISASI, MEMASTIKAN PELAYANAN YANG CEPAT DAN RAMAH, ATAU HANYA MENYAPA PELANGGAN DENGAN SENYUMAN, MEMBERIKAN LAYANAN YANG SANGAT BAIK ADALAH BAHAN RAHASIA YANG MENGUBAH PEMBELI SEKALI WAKTU MENJADI PELANGGAN SETIA DAN MENGUBAH BISNIS KECIL MENJADI FAVORIT DI KOMUNITAS.

1. TEMUKAN PASSION DAN IDE ANDA - RYAN MEMILIKI HASRAT UNTUK TUKANG KAYU DAN MENYADARI KEKURANGAN FURNITURE YANG TERJANGKAU DAN TAHAN LAMA DI LINGKUNGANNYA. IDE NYA ADALAH MEMULAI BISNIS KECIL TUKANG KAYU YANG MENYEDIAKAN FURNITURE BERKUALITAS BAIK DENGAN HARGA YANG TERJANGKAU.
2. IDENTIFIKASI KEBUTUHAN DI KOMUNITAS ANDA - RYAN MENGIDENTIFIKASI KEBUTUHAN AKAN FURNITURE YANG TERJANGKAU DAN KOKOH MELALUI PERCAKAPAN DENGAN TETANGGANYA. BANYAK YANG MENGUNGKAP KESULITAN DALAM MENEMUKAN FURNITURE YANG SESUAI DENGAN ANGGARAN DAN PERSYARATAN KUALITAS MEREKA.
3. RISET DAN RENCANA - RYAN MELAKUKAN RISET PEMASOK LOKAL UNTUK KAYU DAN PERALATAN, MERENCANAKAN LINI PRODUKNYA, DAN MENGHITUNG HARGA UNTUK MEMASTIKAN SEJALAN DENGAN BATASAN KEUANGAN KOMUNITASNYA. IA MEMBUAT PETA JALAN UNTUK BISNIS TUKANG KAYUNYA.
4. MULAI KECIL DAN TUMBUH - RYAN MEMULAI BISNISNYA DENGAN MEMBUAT BEBERAPA FURNITURE PENTING, SEPerti KURSI DAN MEJA. SEIRING UMPAN BALIK POSITIF DAN PERMINTAAN MENINGKAT, IA SECARA BERTAHAP MEMPERLUAS PENAWARANNYA UNTUK MENCAKUP ITEM YANG LEBIH PERSONAL.
5. ATUR KEUANGAN ANDA - RYAN MENJAGA CATATAN YANG HATI-HATI TENTANG PENDAPATAN DAN PENGELUARANNYA, MEMASTIKAN BAHWA IA DAPAT MENOPANG BISNISNYA. INI TERMASUK BIAYA BAHAN BAKU, PERALATAN, DAN BIAYA TAMBAHAN TERKAIT PEKERJAAN KAYUNYA.
6. PASARKAN BISNIS ANDA- DENGAN MENGGUNAKAN PAPAN PENGUMUMAN LOKAL DAN MEDIA SOSIAL, RYAN MEMASARKAN LAYANAN TUKANG KAYUNYA. IA MEMAMERKAN FURNITURE BUATANNYA DAN MENEKANKAN PADA HARGA TERJANGKAU DAN KETAHANANNYA.
7. BERIKAN PELAYANAN YANG UNGGUL - RYAN MENGHARGAI PELANGGANNYA DENGAN MEMASTIKAN SETIAP FURNITURE DIBUAT DENGAN PRESISI DAN DISAMPAIKAN TEPAT WAKTU. IA MENDENGARKAN PREFERENSI PELANGGAN DAN MENAWARKAN OPSI KUSTOMISASI, MEMBERIKAN PELAYANAN YANG LUAR BIASA YANG MENINGGALKAN KESAN POSITIF.

JADI, ITULAH CONTOH BAGAIMANA MENCiptAKAN IDE BISNIS. SEKARANG, IKUTI LANGKAH-LANGKAH INI UNTUK MEMANDU DIRI ANDA MELALUI DUNIA BISNIS DAN MEMBANTU KOMUNITAS DI SEKITAR ANDA.

Terima kasih atas semua yang telah Anda lakukan dengan membaca artikel bagaimana cara memulai bisnis?. Cobalah untuk menerapkannya di mana pun Anda bisa. NIKMATI!

Terima Kasih !

FROM: TARUSH