



Panduan Asas Perniagaan Internet

Oleh : Aridz Ridzuan

Nota: Tidak dibenarkan untuk menerbitkan sebarang bahagian di dalam ebook ini di dalam apa bentuk sekalipun.

Hakcipta adalah terpelihara. Terima kasih.

Kata – kata aluan

Terima kasih kerana mendapatkan ebook ini. Sebelum anda terus mengikuti perkembangan yang ada di dalam ebook ini, elok saya memperkenalkan diri saya dahulu.

Nama sebenar saya ialah Ahmad Ridzuan Bin Abd Rahman. Saya menggunakan nama samaran sebagai Aridz di dalam sebarang kegiatan saya di dalam internet. Saya telah menjalankan perniagaan di Internet semenjak lima tahun dahulu secara separuh masa daripada rumah. Saya sebenarnya bekerja sebagai seorang jurutera senior di dalam bidang R&D di sebuah syarikat multinasional di ibu negara yang mempunyai hampir tiga ribu orang pekerja. Saya sudah bekerja selama hampir sepuluh tahun di beberapa buah syarikat tempatan senaraian awam dan juga multinasional seperti Motorola (M) Sdn. Bhd, Unisem (M) Berhad, StatsChipPAC (M) Sdn. Bhd dan Omega Semiconductor (M) Berhad. Kini, saya masih bekerja di sebuah syarikat multinasional di Kuala Lumpur.

Saya telah melibatkan diri di dunia perniagaan internet ini setelah saya melangani perkhidmatan broadband streamyx tanpa had di rumah. Aktiviti-aktiviti yang saya lakukan hanyalah berkisar kepada pembacaan suratkhbar di internet, email, forum dan sekadar melayari laman- laman web. Saya merasakan ada sesuatu yang saya boleh tingkatkan di dalam penggunaan internet ini. Ianya adalah untuk menjadikan internet sebagai salah satu sumber pendapatan ataupun dengan kata lain, ianya boleh menghasilkan wang ringgit. Bertitik tolak daripada situ, saya telah berusaha untuk menguasai kemahiran- kemahiran yang

diperlukan dan melakukan beberapa perniagaan yang ada dikalangannya berjaya dan ada yang tidak. Oleh itu, saya ingin berkongsi kepada anda di dalam ebook ini agar anda mendapat panduan dan boleh memulakan perniagaan internet anda dengan jayanya.

Di dalam ebook ini, saya menghadkan diri saya daripada mengambil perkara-perkara yang saya dapati daripada hasil bacaan saya. Saya menggunakan kemahiran penulisan saya semata-mata untuk mewujudkan sebuah ebook yang berdasarkan kepada pengalaman sebenar tidak berbentuk hanya sebagai rujukan teori sahaja. Saya banyak membaca buku – buku dan bahan – bahan rujukan mengenai perniagaan internet namun, saya lebih suka mengolah dan meletakkan cara- cara yang telah terbukti berkesan di dalam ebook ini daripada buah fikiran saya sendiri.

Saya berharap ebook ini dapat memberikan panduan yang amat bernilai untuk anda. Segala yang dipaparkan di dalam ebook ini adalah hasil daripada pengalaman saya sendiri dan saya ingin melihat mereka yang telah membaca ebook ini akan terus memulakan perniagaan internet mereka dengan cemerlangnya.

Semoga berjaya!



Aridz Ridzuan

www.aridztech.com

Pengenalan

Perniagaan internet dapat didefinisikan sebagai urusan jual beli yang dilakukan dengan menggunakan kemudahan sistem online. Ianya boleh dikatakan sebagai satu bentuk perniagaan yang dilakukan secara sepenuhnya di dalam internet ataupun ianya dapat juga diklasifikasikan sebagai hanya sebahagian daripada urusan jual beli sahaja. Aktiviti seterusnya boleh dilakukan juga sebagai *offline*.



Ramai yang menggunakan internet untuk memperkenalkan produk yang dipasarkan kepada semua pengguna- pengguna internet di dalam negara ataupun di luar negara. Begitu banyak faedah- faedah yang boleh di dapati daripada perniagaan internet. Saya ingin menjuruskan perniagaan internet yang kita perkatakan adalah lebih kepada perniagaan internet individu iaitu yang dimulakan secara sambilan di rumah.

Apabila saya memulakan perniagaan internet saya, ianya adalah lebih kepada minat dan bukannya untuk menambah pendapatan. Saya suka melayari internet , jadi mengapa tidak saya mengambil peluang ini untuk menjadikan minat saya itu kepada sesuatu yang mendatangkan hasil. Jika ianya boleh digunakan untuk membayar bil bulanan internet saya, ianya sudah mencukupi. Jika pada hari ini, saya memikirkan semula apa yang saya harapkan itu di permulaan perniagaan

internet saya, saya mengakui saya tidak menyadari potensi sebenar perniagaan internet. Ianya adalah jauh lebih menguntungkan dan bukan sekadar untuk membayar bil internet sahaja. Itulah potensi sebenar perniagaan internet ini.



Namun sekarang, kehidupan menjadi semakin mencabar dengan kemerosotan ekonomi. Bayangkanlah syarikat yang saya bekerja telah memilih untuk tidak menyambung kontrak kepada seribu lebih pekerja dan menyebabkan mereka kehilangan pekerjaan. Walaupun saya berstatus pekerja tetap dengan jawatan yang agak "selamat" kerana tergolong di kalangan professional namun, saya tidak harus menunggu kepada keadaan yang lebih teruk. Saya perlu mempunyai satu "back-up" agar jika berlaku sesuatu yang tidak diduga, saya boleh terus menikmati kualiti hidup yang ada. Apa yang pasti buat masa sekarang, kualiti hidup saya semakin meningkat dengan ketiadaan masalah kewangan yang meruncing. Itulah yang ingin saya paparkan kepada anda bagaimana perniagaan internet ini boleh membuatkan hidup keluarga anda dan anda lebih bahagia, gembira dan bebas daripada menjadi seorang yang mempunyai hutang keliling pinggang. Di samping itu, adalah menjadi satu impian untuk menggunakan hasil daripada perniagaan internet bagi meningkatkan taraf pendidikan kita,

mengunjungi seluruh pelusuk dunia, membantu ahli keluarga atau mereka yang daif bermasalah dan melakukan segala aktiviti yang menjadi impian di dalam diri kita. Mungkin semua itu dapat dicapai apabila kita mengecapi kejayaan yang utuh di dalam perniagaan internet tetapi kita tidak boleh menafikan bahawa itu juga adalah cita- cita kita dan menjadi sasaran kita di masa hadapan. Fikirkan kepada sesuatu yang amat bermakna dengan hasil pendapatan internet dan daripada sini kita akan mengorak langkah untuk mencapainya. Segala- galanya menjadi semakin mudah dengan perniagaan internet ini seperti "software" yang semakin "user – friendly", kelengkapan "internet banking" yang semakin meningkat dan kelajuan "broadband" yang semakin mendadak.



Maybank2u.com
making every moment count

Member Services

- First Time Login
- Tell Me More
- How To Sign Up
- Home

Welcome
Please enter your Username and Pas

IMPORTANT NOTICE
Please do not login via email links
Please notify us of any Maybank2u.com

Username :

Password :

Clear Login

Apakah kelebihan- kelebihan kepada kita untuk berniaga di Internet. Saya letakkan di bawah dengan cara yang paling ringkas:

- kos yang rendah dan tidak membebankan
- boleh dilakukan di rumah bersama keluarga
- boleh diakses di seluruh dunia 24 jam sehari 7 hari seminggu
- tidak memerlukan kos perjumpaan dan pengangkutan

- meningkatkan pengetahuan anda di dunia IT ("Information Technology")
- Prasarana IT yang semakin meningkat memudahkan perniagaan internet.

Di dalam membina sebuah perniagaan internet yang berjaya, anda tidak semestinya mempunyai bidang pendidikan di bahagian IT. Saya sendiri tidak punyai pengetahuan di dalam bidang IT. Saya memiliki ijazah sarjana muda di dalam bidang Kejuruteraan Mekatronik (Kepujian) daripada Universiti Islam Antarabangsa Malaysia. Namun, saya tidak meletakkan keadaan diri saya yang tidak mempunyai kemahiran IT begitu sahaja. Saya mendaftar dan menghadirkan diri saya di dalam kursus "web technology" di Universiti Teknologi Malaysia selama lima hari di hujung minggu. Kursus tersebut agak mahal jika di banding dengan kursus- kursus yang lain namun, saya percaya ianya memberikan asas yang baik di dalam membina diri saya sebagai seorang peniaga internet yang berjaya.

Selepas beberapa tahun, saya telah mendapat pulangan yang lumayan daripada usaha saya yang tidak mengenal penat lelah dan minat yang berterusan membuatkan diri saya sampai ke tahap begini. Saya bukanlah boleh digelar sebagai seorang jutawan internet namun, saya telah memperolehi pendapatan enam angka secara keseluruhannya di dalam bidang perniagaan internet ini. Ramai lagi yang bukan mempunyai latar belakang di dalam bidang IT telah berjaya menempa nama sebagai usahawan Internet yang berjaya. Jika mereka

boleh, kenapa tidak anda? Anda tidak lagi mempunyai alasan untuk tidak berjaya di dalam bidang perniagaan Internet ini. Itu yang pasti.



Saya letakkan dua perkara yang amat penting sekali di dalam perniagaan internet ini iaitu website berautomasi dan sistem pemasaran yang efektif. Memiliki sebuah website adalah menjadi satu kemestian kepada sesiapa sahaja yang ingin menjadikan perniagaan internet mereka berjaya. Pada mula saya menceburi bidang perniagaan ini, saya hanya menjadi affiliate kepada sebuah website yang memasarkan produk kesihatan. Walaupun saya berjaya memasarkan affiliate dengan baik dan mendapat jualan yang memberansangkan namun, hasilnya tidaklah seberapa kerana saya tidak mengendahkan tentang sistem pembayaran komisyennya dan kekuatan produk yang dipasarkan. Jika kita mempunyai kemahiran membuat website sendiri, kita boleh melakukan hampir apa sahaja dengan website kita. Kita tidak perlu mengupah orang yang semestinya memerlukan kita mengeluarkan wang ringgit untuk memastikan kesempurnaan website kita. Apatah lagi bila kita perlu kemaskini maklumat website, pasti kita akan dikenakan bayaran lagi. Semua ini boleh diatasi dengan mudah iaitu kita belajar membuat website sendiri. Ianya tidaklah sukar seperti yang mungkin anda fikirkan sekarang.

Pembinaan website kini menjadi lebih mudah dengan adanya konsep WYSIWYG (What You See Is What You Get). Kebanyakan "website developer software" menggunakan konsep ini di dalam memberikan unsur- unsur mesra pengguna kepada pengguna "software" mereka. Dengan adanya konsep ini, pengguna tidak perlu mempunyai pengetahuan "HTML programming" semasa membina website mereka. Mereka boleh menggunakan dengan mudah, senang dan tidak kompleks. Anda tidak perlu runsing dan pening kepala dengan pembinaan website yang boleh dilakukan sendiri.



Domain dan Webhosting

Untuk meletakkan website kita di internet, kita mesti memerlukan dua komponen utama iaitu domain dan webhosting. Domain dan webhosting ini boleh disewa secara tahunan atau bulanan. Namun, sewaan secara tahunan adalah lebih popular.

Adakah anda tahu apakah itu domain dan webhosting? Jangan berasa susah hati dengan istilah ini kerana ianya amat senang sebenarnya. Domain adalah alamat sesuatu website seperti google.com, yahoo.com, aridz.ws ataupun aridztech.com. Jadi, setiap orang perlulah mempunyai satu domain sekurang- kurangnya untuk

meletakkan website mereka di internet. Adalah dinasihatkan nama domain perlulah pendek, mudah diingati, sesuatu nama yang melambangkan perniagaan dan juga tidak bercampur dengan nombor , “_” atau “-” . Selalunya kita dapati nama domain hanya dua suku kata atau tiga suku kata sahaja dan ejaannya adalah mudah. Itulah nama domain yang terbaik.

Webhosting pula adalah tempat kita menyimpan file di internet. Jika di dalam laptop ataupun komputer, kita menyimpan file di dalam hardisk. Namun, ianya di panggil sebagai webhosting di internet. Kita boleh menyewa web hosting ini dengan berdasarkan kapasitinya. Kita boleh upload file kita daripada laptop atau komputer ke webhosting dengan menggunakan perisian ftp (file transfer protocol). Antara contoh perisian ftp yang popular ialah filezilla. Kita perlu memberikan maklumat berikut untuk mengakses webhosting dengan menggunakan ftp :

- hosting
- username
- password
- port

Kita juga boleh download file daripada webhosting ke laptop atau komputer jika ada sesuatu yang tidak diinginkan berlaku kepada file kita di laptop atau komputer.

Website: <http://www.my.ws/aridz>



Software membina website

Sebenarnya kita tidak boleh membina website tanpa mempunyai software yang berkaitan dengan penggunaannya. Jangan berikan saya sebarang komputer yang tidak mempunyai apa-apa software untuk membina website. Saya pasti tidak akan berjaya membinanya. Kita perlulah melengkapi laptop kita dengan meng"install" software- software berkaitan. Software- software tersebut akan saya berikan dari masa ke semasa di dalam ebook ini.

Cara yang paling senang dalam membina website adalah dengan menggunakan Microsoft word. Ini adalah cara yang saya tunjukkan di dalam kursus yang saya lakukan kepada mereka- mereka yang masih baru di dalam dunia perniagaan internet. Sebenarnya ianya bukanlah cara terbaik untuk membina website namun, apa yang ingin ditunjukkan adalah betapa senang dan "kacangnya" membina website. Kita hanya perlu simpan file tersebut di dalam bentuk HTML dan dinamakan file tersebut sebagai index.html . Kenapa index? Ini adalah kerana file tersebut adalah file pertama yang akan dipaparkan jika kita menaipkan domain di dalam web browser seperti Firefox Mozilla ataupun Internet Explorer.

Di sini saya ingin memberikan sedikit panduan mengenai "terminology" yang digunakan di dalam pembinaan website seperti:

- web folder- folder yang dibina untuk mengisi semua file- file website.
- Homepage- paparan pertama di dalam sebuah domain, index.HTML.
- Webpages- muka- muka surat di dalam website ataupun file HTML.
- Web documents- semua file- file lain daripada HTML file seperti file gambar (.jpg atau .gif), bunyi(.wav) dan sebagainya.
- Domain –nama kepada website anda yang bermula dengan www.
- Webhosting- tempat simpan file anda di internet.

Jika anda mempunyai penerangan secara teks dan gambar di dalam Microsoft Word, anda boleh akan dapati satu index.html file akan di bina dan sebuah folder yang berisi web documents juga dibina. Kedua- dua perkara ini, anda boleh upload ke dalam webhosting anda.

Bagi memperolehi keupayaan membina website yang lebih baik, saya mencadangkan menggunakan software NVU ataupun versi terbarunya ialah Compozer. NVU boleh didapati secara percuma daripada Internet. Cuma type "free download NVU" dan anda pasti akan mendapat website untuk mendapatkannya. Antara pengetahuan – pengetahuan yang anda perlu ada di dalam NVU ialah:

- cara membina webfolder
- cara membina table sebagai layout

- cara memasukkan gambar
- cara membuat anchor
- cara membuat pautan (links) ke anchor, muka surat web lain dan website lain.
- Cara memasukkan HTML code.

Ini adalah kemahiran- kemahiran yang diperlukan di dalam membina website yang saya senaraikan. Jika anda telah mempunyai kemahiran di atas, saya pasti anda sudah tidak mempunyai masalah untuk membina sebuah website yang berjaya. Namun, website yang berjaya belum tentu lagi memastikan perniagaan yang berjaya. Anda harus mengikuti semua kandungan ebook ini agar tidak terlepas satu pun pengetahuan yang diberi.

Untuk membina sebuah gambar, graphics atau imej yang menarik atau dilengkapi dengan animasi, anda memerlukan sebuah software yang digunakan untuk memproses gambar iaitu Photoshop. Photoshop adalah satu software yang amat popular. Cara penggunaannya juga semakin lama semakin mudah dan senang. Oleh itu, anda boleh mendapatkannya melalui download di Internet. Saya syorkan anda cuba Portable version kerana ianya boleh digunakan tanpa perlu membeli lesen.

Kini, anda sudah tahu beberapa pengetahuan pembinaan website yang diperlukan. Percayalah kepada saya bahawa pembinaan website adalah mudah. Jika anda masih dibelenggu dengan perasaan susah, ketepikan perasaan itu dan lapangkan fikiran anda. Belajarlah satu persatu dan luangkan sedikit masa untuk

fokus kepada apa yang dipelajari. Saya berjaya membina website pertama saya daripada pengetahuan yang sifar dalam masa seminggu. Saya pasti anda juga pasti berjaya melakukannya. Motivasikan diri anda selalu dengan membaca pengalaman- pengalaman orang yang telah berjaya. Mereka juga bermula tanpa apa- apa pendapatan dan pengetahuan. Jika mereka boleh, kenapa tidak kita? Kalau orang lain boleh buat, kita pun boleh buat. Jangan kita menafikan potensi yang ada pada diri kita.

Antara beberapa perkara yang perlu di beri perhatian di dalam pembinaan website ialah:

- gambar dan animasi yang tidak terlampau besar
- latar belakang yang cerah dan teks yang gelap
- sentiasa menulis dengan menggunakan keywords
- sesesuaikan konsep website dengan kumpulan sasaran
- selalu mengemaskini website dengan maklumat terkini
- menggunakan font dan size huruf yang mudah dibaca
- periksa semua links dan gambar tiada masalah paparan

Jika anda ingin mendapat kemahiran yang lebih tinggi lagi di dalam pembinaan website, saya mengesyorkan kepada anda supaya belajar untuk menguasai software Adobe Dreamweaver. Inilah software yang terkemuka di dalam pembinaan website. Semua yang ada di dalam NVU boleh di dapati di dalam Dreamweaver. Oleh itu, Dreamweaver adalah diperlukan jika seseorang serius di

dalam membabitkan diri di dalam kemahiran membina website. Walaubagaimanapun, ianya bukan satu kemestian. NVU sudah cukup untuk membantu anda membina website yang berkesan.

Website: www.nvu.com , www.filezilla-project.org , www.dreamweaver.com



Flash website

Website yang mempunyai flash sepenuhnya adalah tidak digalakkan walaupun ianya amat menarik jika dilihat. Ia mewujudkan “wow factor” kepada sesuatu website. Ada beberapa perkara yang patut diberi perhatian oleh kita mengenai flash website:

- Masa untuk dipaparkan adalah lambat
- Kurang text dan HTML code yang memberikan kelebihan SEO
- Tidak menarik perhatian setelah beberapa kali dilihat

Untuk membina flash website, ada software –software flash developer yang menyediakan template kepada mereka yang tidak mahir. Saya lebih suka

menggunakan software- software sebegini kerana ianya sesuai digunakan oleh kita yang melibatkan diri di dalam perniagaan internet secara separuh masa. Saya menggunakan software Trendyflash untuk tujuan ini.

Namun, flash boleh kita masukkan ke dalam sebahagian daripada website kita. Ini bermakna ciri- ciri lain di dalam website dapat dipaparkan terlebih dahulu sebelum paparan flash. Ini memberikan impak yang menarik kepada sesuatu website.

Website: www.trendyflash.com , www.flash.com



Autoresponder

Sesebuah website tidak akan lengkap tanpa Autoresponder. Untuk pengetahuan anda, seseorang pelawat website akan membeli barangan yang kita paparkan selepas tujuh atau lapan kali follow-up. Adalah menjadi satu kerja yang agak berat untuk kita memberikan komitmen sebegini. Cara yang paling mudah iaitu dengan meletakkan autoresponder di dalam website anda. Autoresponder yang saya guna adalah Aweber. Ianya memberikan kemudahan kepada saya untuk memberikan maklumat terkini dan promosi atau tawaran semasa mengenai produk yang ada di website kita.

Autoresponder mempunyai dua cara untuk kita sebagai webmaster menghantar mesej email kepada pelanggan autoresponder kita. Cara- caranya ialah:

- Broadcast – email dihantar secara real time.
- Follow-up - email dihantar secara berjadual.

Jika ditanya kepada semua peniaga internet yang berjaya, autoresponder adalah menjadi satu kemestian. Jelas sekali autoresponder memudahkan kerja kita. Kita tidak perlu lagi memberikan follow-up kepada pelawat – pelawat email secara manual. Ini adalah rahsia kejayaan sesebuah perniagaan internet yang pasti anda tidak dapat tidak menggunakannya juga.

Cara terbaik untuk meletakkan autoresponder dapat dibahagikan kepada dua:

- Inline – di dalam website yang kita letak untuk pengunjung yang inginkan maklumat lebih mendalam.
- Pop-out – keluar setelah beberapa lama kita tetapkan seseorang pengunjung website di dalam website kita.

Yang pasti kita jangan terlampau memaksa kepada pengunjung website untuk melangani autoresponder kita. Ramai yang tersalah guna autoresponder ini dengan hanya memberikan promosi sahaja. Kita perlulah memberikan maklumat-maklumat kepada pelanggan autoresponder kita supaya mereka berpuas hati dan juga gembira dengan pengetahuan berguna yang diterima. Ingat kepada falsafah perniagaan kita adalah untuk membuatkan pelanggan kita gembira

dengan perkhidmatan kita. Jadi, kita perlulah melakukan pelbagai cara untuk menarik minat mereka.

Salah satu cara yang paling popular adalah dengan memberikan mereka ebook atau barangan percuma yang berkaitan dengan barangan yang kita jual. Sudah pasti mereka akan tetap bersama kita walaupun belum berminat untuk membuat sebarang interaksi dengan kita. Interaksi mungkin dapat dimulakan apabila kita mengajukan pendapat dan mohon maklum balas mereka. Kita mestilah menjadi pendengar kepada pelanggan kita. Sebelum kita membuat sebarang kenyataan balas, dengar dan fahamilah betul- betul kehendak mereka. Jangan menjadi tergesa- gesa agar kita dapat menyediakan sesuatu yang benar- benar mereka mahukan. Luangkan seminit dua memikirkan betul- betul apa yang pelanggan kita mahukan dan elakkan daripada kita memberikan maklum balas secara sambil lewa sahaja. Sudah pasti, bakal pelanggan kita akan merasa kecewa dengan layanan kita dan tidak jadi membeli produk kita.

Kita juga boleh mendapat maklum balas mengenai produk baru yang ingin diperkenalkan di pasaran. Di samping itu, kemungkinan ada produk- produk baru yang mendapat sambutan dan sudah pasti kita juga ingin turut serta meletakkan produk – produk ini sebagai portfolio perniagaan kita juga. Apa yang pasti, jangan ketinggalan membuat analisa tentang kehendak pasaran. Kita tidak mahu perniagaan kita tidak dikemaskini dengan teknologi terkini.

Website: www.gdi.aweber.com

Chatbox atau personal messenger

Chatbox adalah merupakan salah satu cara untuk kita berinteraksi dengan pengunjung website. Ianya juga boleh bertindak sebagai mini FAQ (Frequently Asked Question). Sebagai pengunjung website kita, sudah semestinya ada sesuatu perkara yang ada untuk ditanya oleh bakal pelanggan. Jadi, chatbox boleh menjadi tempat untuk mengemukakan pertanyaan tersebut. Kadang kala, ada pengunjung lain yang membantu kita untuk menjawab soalan yang diajukan. Namun, chatbox ini haruslah dipantau agar ianya tidak disalahguna oleh pengunjung lain. Adalah menjadi kebiasaan kita dapat lihat ada pengunjung lain yang mempromosikan perniagaan mereka di dalam chatbox. Setiap posting di dalam chatbox boleh dipadamkan. Cuma tugas kita perlulah memeriksa chatbox ini dari masa ke semasa. Ini untuk melindungi daripada website kita elemen negatif tersebut.

Personal messenger seperti yahoo messenger ataupun skype adalah cara termudah dan murah untuk berhubung dengan bakal pelanggan. Ianya adalah percuma. Pemilik website hanya perlu meletakkan HTML code di website mereka. Namun, jika bakal pelanggan itu menunjukkan kurang minat ataupun mempunyai soalan yang jawapan atau maklumatnya sudah ada di website, kita hanya perlu meminta emailnya untuk kita hantar maklumat kemudian. Ini adalah kerana dapat menjimatkan masa dan fokus kita kepada sesuatu yang lebih bermakna. Jika seseorang pengunjung itu betul – betul ingin menjadi pelanggan kita, jangan lepaskan peluang ini! Jika harga sesuatu barang itu agak mahal dan

mempunyai untung yang agak besar, kita bolehlah menghubungi beliau terus secara voice call melalui yahoo messenger atau skype. Jika beliau tidak mempunyai microphone, kita boleh menggunakan telefon menghubunginya. Ringkaskan perbualan dan tujuannya adalah untuk menunjukkan kita seorang peniaga internet yang benar- benar memberikan servis dan layanan yang baik lagi mantap.

Website: www.cbox.ws , www.yahoomessenger.com



Search Engine Optimization (SEO)

SEO adalah amat penting dalam memastikan website kita mendapat ranking yang terbaik di dalam enjin pencari seperti Google atau Yahoo. Katakanlah website kita mendapat tempat di muka pertama enjin pencari, kemungkinan besar website kita akan dilawati adalah besar berbanding di muka kedua , ketiga atau seterusnya.

Bagaimana enjin pencari ini membuat carian? Ini dilakukan secara crawler iaitu dengan mencari keywords dan meniti setiap pautan yang ada di dalam website. Di dalam SEO, perkara yang paling penting sekali ialah keywords. Keywords adalah perkataan – perkataan atau ungkapan yang mempunyai kaitan yang

rapat, kata kunci dengan tema atau topik sesebuah website. Jelas sekali, jika sesebuah website itu mempunyai ranking yang baik di dalam enjin carian, kita boleh mendapat pengunjung yang berterusan. Kebanyakan syarikat – syarikat besar mengeluarkan perbelanjaan yang banyak agar website mereka berada di tempat teratas di dalam ranking enjin carian. Begitulah betapa pentingnya untuk mendapat yang baik menggunakan SEO ini. Kedudukan yang tinggi juga memastikan status atau kepercayaan kepada sesebuah website itu adalah tinggi. Ada beberapa cara memastikan SEO kita mendapat tempat yang baik di dalam enjin carian antaranya:

- Menggunakan keywords di dalam title dan description website
- Menggunakan keywords di dalam nama file dan alternate text gambar
- Menggunakan keywords di dalam pautan (links)
- Menggunakan keywords di dalam penerangan di website, sebagai contoh kurangkan kata ganti nama untuk nama syarikat
- Selalu membuat url submission kepada enjin carian
- Bertukar – tukar links dengan pemilik website lain
- Selalu membuat posting dengan links di forum- forum atau emails
- Kategorikan tajuk yang mempunyai keywords setiap keterangan sebagai heading
- Bold atau highlight keywords di dalam penerangan

SEO ini boleh dioptimumkan dari masa ke semasa. Sentiasa perbanyakkan keywords agar website yang dibina mendapat ranking tertinggi di dalam enjin carian.



Signatures

Kita selalu menggunakan email untuk berhubung dengan rakan, kenalan, saudara mara dan juga sesiapa sahaja samada untuk mendapatkan maklumat perniagaan ataupun bertanya khabar. Kita seharusnya menggunakan peluang ini untuk meletakkan signature yang akan diletakkan di bahagian bawah email kita. Letakkan sedikit maklumat mengenai website kita sebelum meletakkan domainnya. Jangan letak domainnya sahaja untuk menarik lebih ramai orang yang berminat untuk klik kepadanya. Sebagai contoh, jangan letakkan signature seperti ini:

Lawati website www.aridz.ws

Tetapi letaklah signature sebegini:

Lawati website panduan perniagaan internet yang lengkap www.aridz.ws

Kita juga boleh meletakkan signatures untuk forum – forum yang kita sertai.

Pay Per Click (PPC)

Selain daripada SEO, kita boleh mendapatkan senaraian di enjin carian dengan cara membayar iaitu pay per click (ppc). Salah satu contoh ppc ialah Google Adwords. Namun, SEO adalah lebih dipercayai dan mendapat reputasi yang lebih baik daripada ppc kerana sesuatu website itu mendapat ranking dengan cara semulajadi dan bukannya melalui pembayaran. Namun, jika anda behasrat untuk mendapatkan khidmat ppc, saya syorkan anda menggunakan khidmat pengiklanan di dalam Facebook. Kita boleh meletakkan demographics (target group) yang diinginkan di dalam pengiklanan di Facebook seperti negara, jantina, umur dan beberapa kriteria lagi. Kita juga boleh menghadkan jumlah bayaran untuk dikenakan mengikut hari seiring dengan budget yang kita ada.

Website: www.facebook.com , www.adwords.com



Pembayaran kad kredit/ kad debit

Kemudahan pembayaran kad kredit adalah amat diperlukan jika menjual barangan yang berharga ratusan hingga ribuan ringgit. Ianya amat berguna juga kepada seseorang yang membeli barangan kita daripada negara lain. Dengan

adanya kemudahan ini juga, ianya dapat meningkatkan reputasi website kita dan mendapat kepercayaan tinggi kerana kemudahan kredit kad bukanlah boleh dipohon oleh sebarang website sahaja. Website dan barangan yang ingin dijual akan diteliti terlebih dahulu. Sesetengah syarikat yang menawarkan kemudahan pembayaran kad kredit perlulah mempunyai syarikat yang berdaftar sebelum membuat permohonan. Pembayaran kad kredit boleh kita perolehi apabila transaksi yang dibuat telah disahkan. Kita perlulah membuat pengesahan bahawa barangan telah dihantar. Kita boleh menerima pembayaran kad kredit ini melalui kad debit yang boleh digunakan di semua ATM yang mempunyai lambang visa atau mastercard.

Website: www.2checkout.com , www.paypal.com

Penutup

Saya berharap ebook ini dapat memberikan sedikit sebanyak panduan kepada mereka yang berminat untuk memulakan perniagaan internet. Saya sentiasa mengalu-alukan kehadiran anda di dalam dunia perniagaan internet. Saya berharap agar kita sama- sama dapat mengecapi kejayaan di dalam dunia perniagaan bercorak baru dan berteknologi tinggi agar kita berdiri sama tinggi dengan negara- negara maju yang lain. Walaupun kita masih baru di dalam dunia perniagaan tanpa sempadan ini, namun ianya tidak menghalangkan kita daripada memajukan diri kita sendiri dengan pengetahuan baru yang menarik dan mencabar ini. Akhir kata, jangan mudah berputus asa dan sentiasa mengaplikasikan perkara yang telah kita pelajari.