



Instagram Kaboom EDISI PREVIEW

ISI KANDUNGAN

1. Pendahuluan
2. Apa itu Instagram?
3. Kenapa kedai online instagram?
 1. Engagement rate tertinggi dalam media sosial
 2. Image based
 3. Simple and easy to learn.
 4. Belum ada iklan (pada masa penulisan)
4. Summary langkah 'meletupkan' jualan di instagram.
 1. Buka & setup IGshop
 2. Grow followers
 3. Engage & promote
 4. Sale!
5. Daftar account instagram.
6. Set up shop.
 1. Set up IGshop yang memaksimumkan engagement/sales.
 1. Profile picture
 2. Description
 3. Contact details
 4. URL
7. Bina follower
 1. Opsyen berbayar atau free?
 2. Kaedah Free
 3. Kaedah Berbayar dengan [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
 4. Beberapa point emas:
 1. Account/hashtag perlu relevant!
 2. Ratio Following/Followers perlu dijaga
[REDACTED]

4. Limit 130 action an hour

[REDACTED]

6. 30% follow back penting

[REDACTED]

8. 3 hari follow, 3 hari unfollow

8. Berinteraksi dengan followers anda & letupkan followers anda!

1. Gambar

1. Produk

[REDACTED]

2. Petikan kata2 (quotation)

[REDACTED]

4. Interactive postings.

1. Fill in the blanks

[REDACTED]

[REDACTED]

5. Berapa kerap posting sehari?

1. Formula emas posting.

6. Beberapa point emas:

1. Post ikut 'best time'

[REDACTED]

3. Post achievements (1000 fans!)

[REDACTED]

7. [REDACTED] pada followers anda!

9. Schedule posting anda!

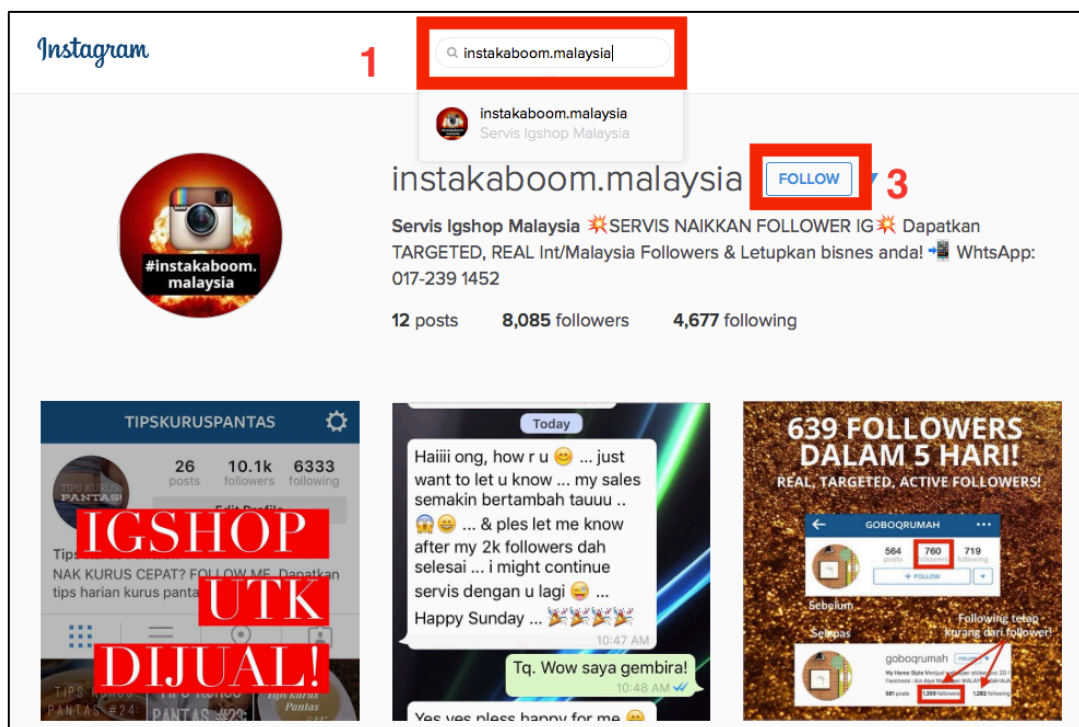
[REDACTED]

2. [REDACTED]

10. Penutup

SEBELUM ANDA MULA MEMBACA...

1. Layari Instagram
2. Cari akaun saya di instakaboom.malaysia
3. [Follow saya!](#)



Sertai Komuniti Pembaca eBook Instakaboom & Dapatkan tips, perkongsian dan informasi extra.



DAFTARKAN EMAIL
ANDA



Dengan mendaftar, anda akan mendapat email-email dari saya tentang tips, updates, kaedah terbaru dan motivasi dari saya berkenaan teknik Instakaboom ini. Link ini **hanya dibuka** kepada mereka yang telah mendapatkan eBook Instakaboom ini.

Lebih nilai untuk pembelian anda! DAFTAR SEKARANG!

Pendahuluan

Salam sejahtera, salam ceria, salam perkenalan.

Pertama sekali, terima kasih kerana telah mendapatkan eBook Insta Kaboom ini. Saya amatlah bangga dan berterima kasih atas sokongan anda.

Saya, Nigel Ong. Saya berasal dari Terengganu, tetapi sekarang menetap di Sabah atas dasar tugas. Saya suka membaca, bermain alat muzik dan menulis.



Saya juga merupakan seorang penulis. eBook 'Rahsia Taobao' nukilan saya merupakan 'Best Seller' – mencatat jualan tertinggi berturut-turut untuk hampir 12 bulan, dan pada masa penulisan, masih merupakan best-seller di Klikjer.

Saya banyak menerima email dari pembaca saya yang menulis bagaimana eBook tersebut telah membantu mereka mengimport produk dari China secara online. Saya juga berkongsi sedikit dalam eBook tersebut tentang bagaimana untuk menjual produk-produk yang telah diimport itu.

Dalam email-email dengan pembaca-pembaca saya ini, saya dapati mereka menghadapi masalah untuk memulakan bisnes borong kecil-kecilan mereka. Masalah terbesar mereka adalah – **MEREKA TIDAK TAHU BAGAIMANA UNTUK MENJUALKAN PRODUK YANG TELAH DIBORONG.**

Hakikatnya adalah, **anda hanya membuat keuntungan jika produk yang anda borong terjual**. Jika anda tidak dapat menjual, anda tidak mendapat keuntungan. Untuk menjual, anda perlu membuat pemasaran – Marketing.

Ramai pembaca saya menghadapi masalah ini.

Atas sebab inilah saya menulis eBook Insta Kaboom ini. eBook ini akan menerangkan cara-cara saya menggunakan Instagram untuk memasarkan produk saya.

Strategi saya secara asasnya boleh diringkaskan menjadi seperti di bawah:

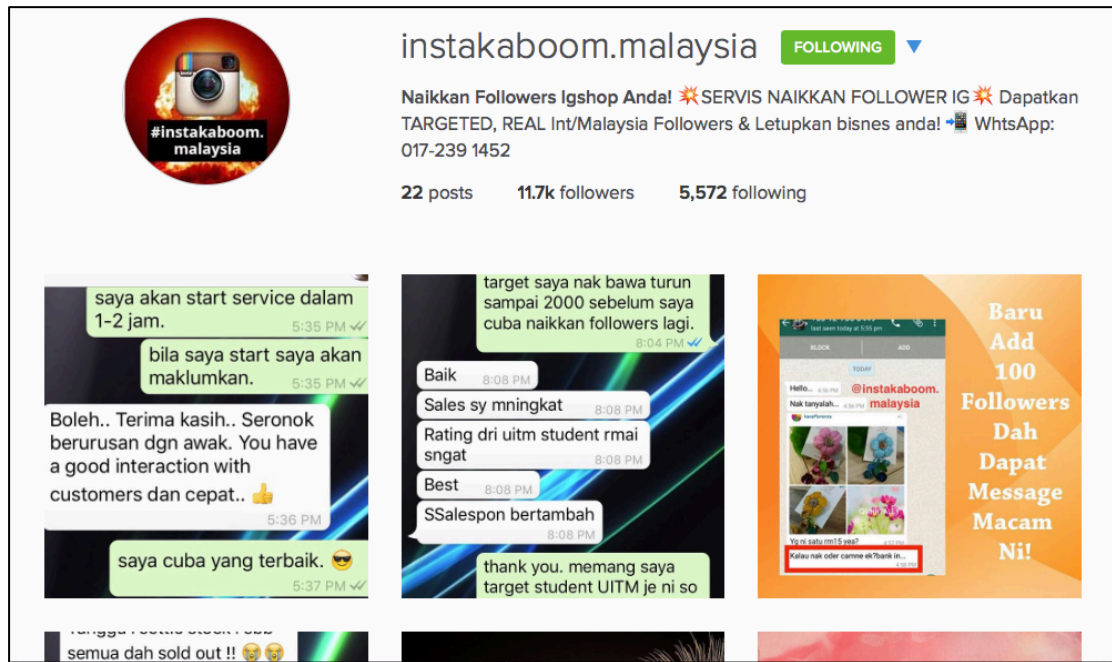
1. Buka & set-up Instagram shop (IGshop).
2. Grow follower secara pantas dengan pelbagai teknik RAHSIA & TERBUKTI (akan dikongsikan dalam eBook ini)
3. Bina hubungan dan kepercayaan dengan followers.
4. Membuat pemasaran secara halus.
5. Membuat jualan.
6. UNTUNG!

Saya sasarkan supaya eBook Insta Kaboom ini menjadi ‘Pelengkap’ untuk membantu orang ramai memulakan bisnes borong online mereka. Kedua-dua eBook ini akan membawa pembaca saya untuk melalui keseluruhan proses membeli dan menjual.

Rahsia Taobao – berkongsi teknik memborong dari China: masuk stok
Insta Kaboom – berkongsi teknik membuat pemasaran di IG Shop: jual stok

Selain itu, saya ingin titik beratkan di sini bahawa segala perkongsian teknik dalam eBook ini saya sendiri telah lakukan, dan telah TERBUKTI berkesan. Saya juga telah tuliskan dalam eBook sampingan kajian kes: 5 IGshop Instakaboom dimana saya mengaplikasikan teknik Instakaboom ini untuk membantu IGshop-IGshop lain.

Untuk pengetahuan anda, saya juga menawarkan servis sebagai IGshop growth consultant di akaun instagram saya sendiri - [@instakaboom.malaysia](https://www.instagram.com/instakaboom.malaysia). Jangan lupa follow saya!



Harapan saya adalah semoga perkongsian saya ini mampu membantu anda dalam perjalanan anda menuju kejayaan dalam arena bisnes.

Selamat berjaya!

Salam kejayaan,
Nigel Ong

Apa Itu Instagram?

Mungkin anda telah lama menggunakan Instagram, dan telah tahu selok belok Instagram. Tetapi saya rasa lebih baik jika kita tahu dengan lebih teliti tentang Instagram supaya kita mempunyai pengetahuan asas yang lebih baik.

Selain itu, saya percaya ada juga pembaca saya yang tidak tahu apa itu Instagram.

Instagram merupakan sebuah aplikasi photo sharing + social networking, yang dibina khas untuk smartphone. Instagram membenarkan penggunanya untuk mengambil gambar, dan post di profile mereka.



Pengguna juga boleh membuat editing pada gambar mereka, seperti memasang 'filter' sebelum post pada profile mereka. Pengguna juga boleh post video, tetapi maksimum dalam 15 saat sahaja.

Instagram telah diasaskan oleh Kevin Systrom dan Mike Krieger, dan dilancarkan pada Oktober 2010. Kevin dan Mike menyifatkan Instagram sebagai singkatan kepada 'Instant-camera' dan 'Telegram'

Pada April 2012, Instagram mencapai 100 juta pengguna, dan pada December 2014, 300 juta. Pengguna Instagram pada masa penulisan dianggarkan dalam 330 juta.

Instagram telah dibeli oleh Facebook pada April 2012 dengan harga 1 Billion USD.



Kenapa Kedai Online Instagram?

Untuk memasarkan produk anda, anda mempunyai pelbagai pilihan:

1. Buka gerai/kiosk di pasar, mall, bazaar.
2. Buka kedai sendiri.
3. Set up facebook fanpage
4. Direct selling
5. Buat dropship
6. Jual di Murah.my, Lelong atau Lowyat.my
7. Cuba runding dengan laman seperti Lazada jika mereka benarkan anda tumpang menjual di sana
8. Macam-macam lagi!

Jadi, kenapa kedai online Instagram (IGshop)? Kenapa saya memilih untuk cuba menjual di Instagram?

Berikut adalah penjelasan saya:

1. Engagement rate tertinggi dalam media sosial

Kajian dari pelbagai pakar media sosial di luar sana mendapati bahawa pengguna adalah **120 kali ganda** lebih berkemungkinan untuk memberi respon kepada sebuah Instagram post berbanding Tweeter tweet, dan **58 kali ganda** lebih berbanding sebuah Facebook post.



Maknanya adalah anda akan **senang mendapat following/peminat/fans di Instagram** berbanding media sosial yang lain. Selain itu, anda juga lebih **senang membuat sales!**

Anda mungkin hairan kenapa boleh sampai begitu jauh. Bukan lebih orang ada di Facebook ke? Kenapa orang lebih aktif di Instagram?

Dari pengamatan saya, orang lebih berkemungkinan memberi respon di Instagram kerana Instagram home page tidak terlalu banyak gangguan. Gambar, video, sedikit teks dan itu sahaja. Senang. Home page Facebook pula mempunyai banyak benda. News feed, chat room, iklan dan sebagainya. Hasilnya pengguna senang 'terganggu' dan tidak dapat fokus. Kesannya, pengguna Facebook lebih jarang berinteraksi dengan post yang mereka nampak.

2. Image based

Berbeza dengan Facebook post atau Twitter, setiap post dalam Instagram adalah dalam bentuk gambar – jika ada ayat atau apa-apa perkataan pun biasanya akan jauh lebih kurang dari Facebook atau Tweet.

Pernah dengar sebutan Inggeris '*A picture paints a thousand words?*' Jika ya, anda mungkin akan dapat memahami kenapa Instagram sangat sesuai dijadikan medium untuk membuat marketing.

Orang sekarang tidak ada masa. Semuanya perlu cepat. Kita yang menjual dan mempromosi pun perlu memastikan yang kita dapat menghantar mesej dan kelebihan produk kita dengan sepantas yang boleh. **Gambar boleh membantu dalam aspek ini.**



Anda hanya perlu meletakkan gambar produk anda dan jika anda mahir, pengguna Instagram dengan sekilas pandang sahaja akan dapat memahami apa yang anda cuba promosikan. Anda tidak perlu menulis post panjang atau sibuk berjumpa dan menerangkan produk anda.

Anda mungkin berfikir yang anda juga boleh meletakkan gambar di post Facebook atau Tweet, tetapi app-app ini bukan image based – gambar anda tidak diberi keutamaan sebaliknya teks. Jadi gambar anda tidak akan dapat memberi kesan yang besar dan mendalam pada prospek di Twitter atau Facebook berbanding Instagram.

Jika kita dapat memendekkan masa untuk menerangkan produk kita kepada prospek, maka prospek akan lebih berkemungkinan mendapatkan produk anda. Lebih prospek mendapatkan produk anda, lebih untunglah anda!

3. Simple and easy to learn.

Instagram sangat senang untuk digunakan, dan pengguna baru akan dapat menguasai penggunaan Instagram dalam masa yang amat singkat.

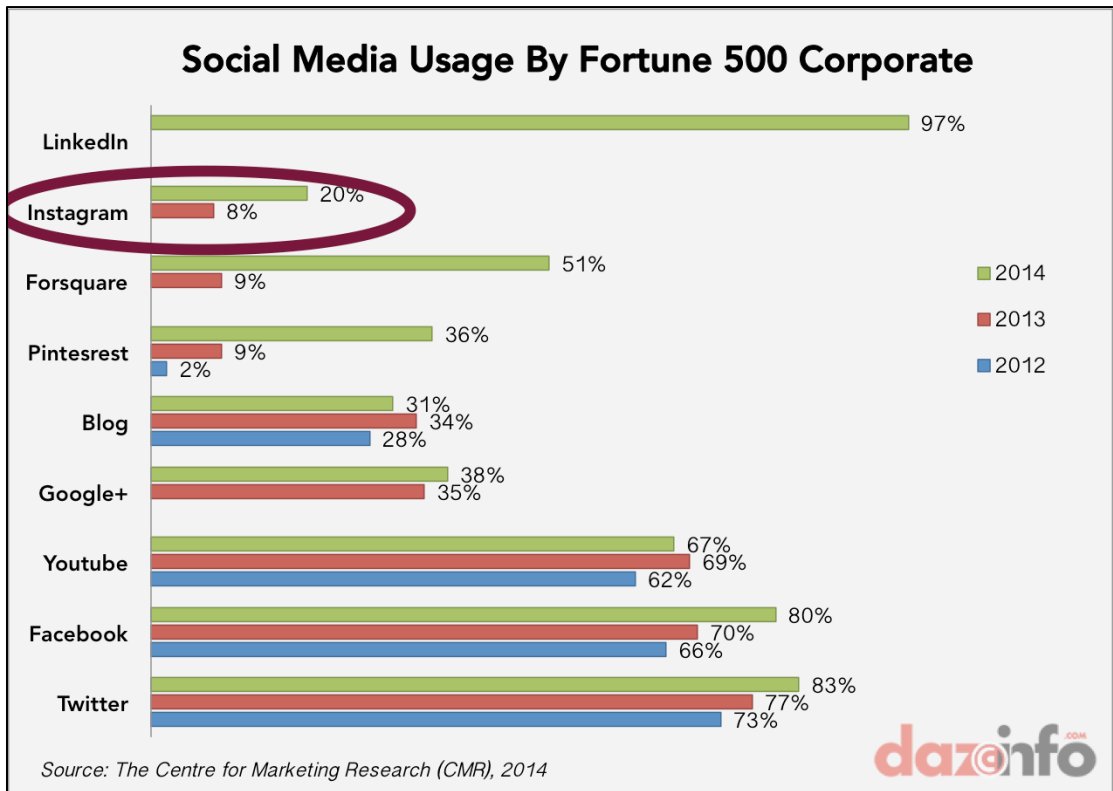
Ini kerana Instagram tidak mempunyai fungsi yang terlalu rumit. Anda hanya boleh membuat beberapa tindakan seperti like, follow, tag, meletakkan hashtag, post gambar, masukkan filter sahaja.

Twitter akan memerlukan anda untuk mempelajari konsep seperti hashtagging, RT (Retweet), DM (Direct Message), OH (Overheard), HT (Hat tip), dan banyak lagi. Untuk menjadi pengguna Tweeter yang mahir memerlukan lebih masa dari Instagram.

Jadi, jika anda tidak terlalu mahir dengan menggunakan teknologi sekalipun, anda akan dapat mempelajari Instagram dengan pantas, membina followers, dan convert followers ini menjadi sales!

4. Belum Ramai 'Jerung'.

Instagram adalah antara medial sosial yang jarang disentuh syarikat-syarikat besar. Statistik menunjukkan antara syarikat Fortune 500 (500 syarikat terbesar di dunia), hanya 25% mempunyai akaun di Instagram. Selain itu, kalau IGshop di Malaysia, tidak begitu banyak akaun Instagram yang mempunyai follower lebih dari 100,000 orang.



Maknanya Instagram masih merupakan ruangan terbuka yang anda boleh guna untuk membina empayar pemasaran anda. Mungkin 'kekosongan' inilah yang menyebabkan saya mampu membina sehingga 10,000 follower dalam 5 minggu.

Jika dibanding dengan Facebook, Facebook telah dibanjiri syarikat-syarikat besar yang dengan senang sahaja boleh menenggelamkan usaha promosi anda dengan membeli lebih Facebook Ads. Twitter juga telah dibanjiri 'Jerung-jerung'. Instagram pula, masih belum terusik.

Jadi manfaatkan peluang ini dan jadikan Instagram sebagai lubuk pemasaran anda!

Summary Langkah Meletupkan Jualan di Instagram

Di bahagian-bahagian lepas saya banyak menulis tentang pengetahuan asas yang saya rasa anda perlu tahu sebelum belajar lebih jauh tentang Instagram marketing ini.

Sebelum kita masuk ke bahagian praktikal, eloklah saya tuliskan secara ringkas apa yang kita akan lakukan untuk membina followers di Instagram supaya anda tidak 'tersesat' nanti apabila saya mula menulis dengan lebih teliti dan mengupas isu-isu dengan lebih terperinci.

Secara ringkasnya, Inilah langkah-langkah yang akan kita buat:

1. **Buka & setup IGshop** – di bahagian ini saya akan guide through berkenaan cara-cara set up account di Instagram, kemudian tentang bagaimana untuk set up profile page supaya dapat memaksimumkan engagement dengan followers anda.
2. **Grow followers** - Bahagian emas yang dinanti-nantikan. Saya akan menulis semua yang saya tahu tentang teknik meletupkan following Instagram anda dari 0 ke 10,000 followers dalam 5 minggu!
3. **Engage & promote** – Di ruangan ini saya akan menulis teknik untuk menjalin hubungan dan membina kepercayaan dengan followers anda. Teknik-teknik post dan tindakan-tindakan yang harus diambil supaya anda akan dapat convert followers anda ini menjadi customer yang membeli!
4. **Sale!**

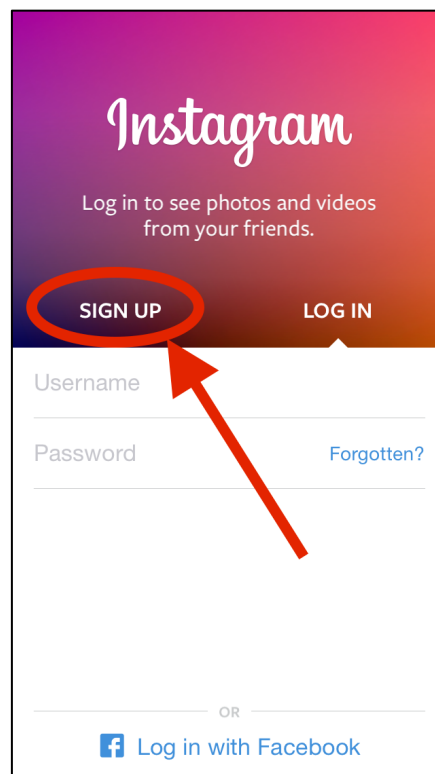
Set Up IGshop

Dalam bahagian ini kita akan melihat:

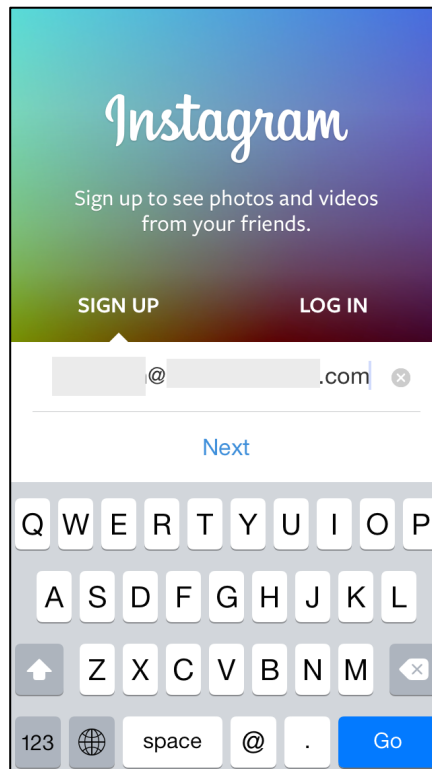
- Cara-cara untuk membuka akaun instagram.
- Melengkapkan & mengoptimumkan profile page.

Buka Akaun Instagram:

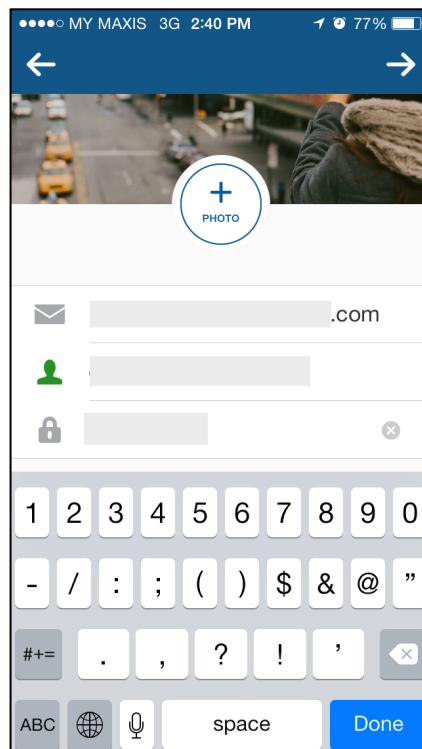
1. Anda akan perlukan:
 1. Smartphone
 2. Internet connection
 3. Instagram app. Jika smartphone anda tidak mempunyai app instagram, anda boleh dapatkan dari [App Store \(iOS/Apple\)](#) atau [Play Store \(Android\)](#)
2. Apabila download telah siap, sila buka app berkenaan. Tekan "Signup".



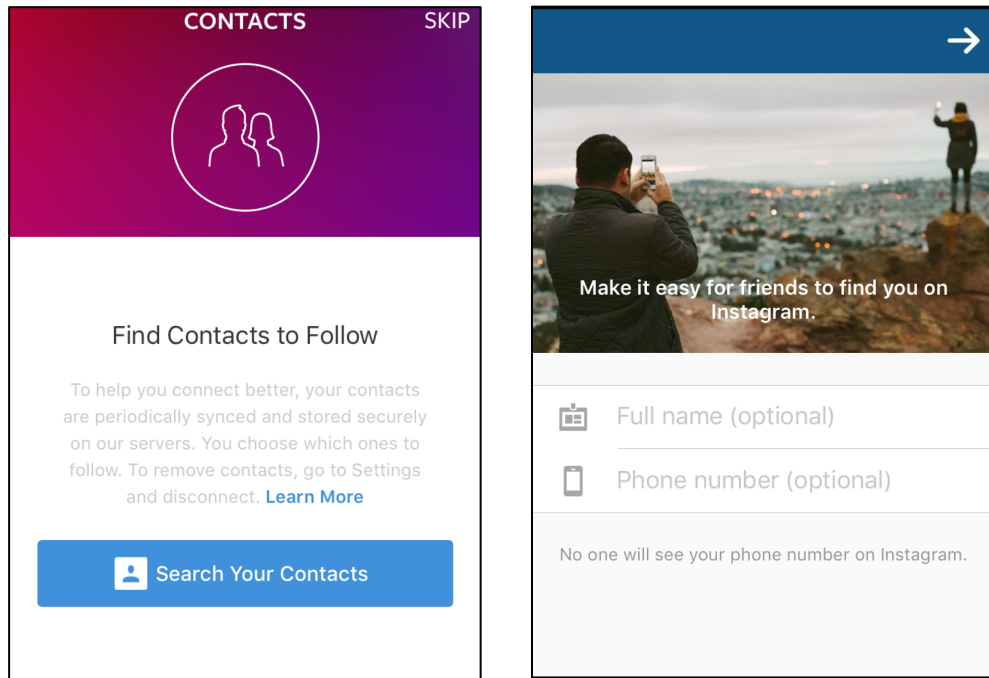
3. Masukkan email anda.



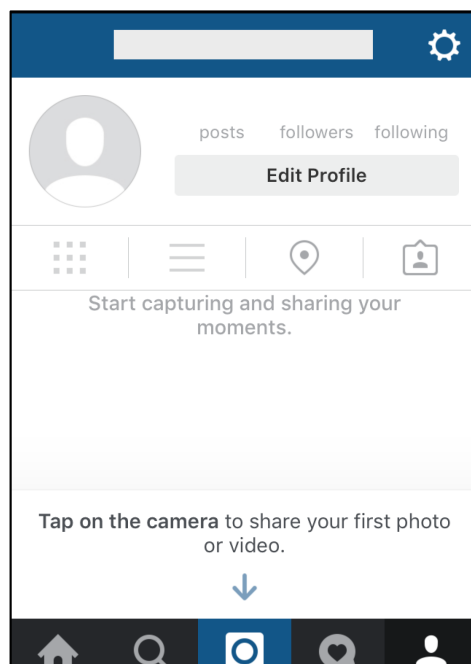
4. Tentukan username dan password anda.



5. Anda akan diminta untuk mengisi nomor telepon, cari friend untuk difollow dan semua itu – tidak penting. Anda boleh pilih untuk buat seperti yang diminta atau anda boleh tekan “Next/Skip”.



6. Selesai! Jangan lupa untuk check email anda dan klik 'confirm'. Jika anda tidak confirmkan email anda dengan Instagram, akaun IG anda tidak akan dapat beroperasi sepenuhnya.



Lengkapkan & Optimumkan Profile Page Anda



Salah satu tempat yang penting untuk kita beri perhatian adalah di profile page. Profile page yang baik adalah profile page yang:

- **Senang difahami** – baca sekali pintas, terus tahu apa yang ditawarkan dalam IGshop.

- **Mempunyai Call To Action** – anda mengajak prospek untuk bertindak melakukan sesuatu.
- **Mempunyai contact** – website, nombor telefon, apa sahaja untuk menghubungi anda.
- **Gambar yang menarik** – dapat menarik perhatian prospek, menyebabkan mereka lebih berkemungkinan untuk tekan 'Follow'

Sekarang kita akan tengok bagaimana kita boleh optimumkan page kita di 6 bahagian seperti yang ditunjuk di atas.

1. **Username** – Sebaiknya, pastikan yang username IGshop anda mempunyai kaitan dengan produk anda. Seperti contoh, jika anda menjual kasut, sebaiknya username anda mempunyai perkataan 'kasut', sebagai contoh: "kasut.murah.beb", "Kasut_wanita_moden", "Cantiknya_kasut_disini". Ini adalah supaya IGshop anda senang dijumpai pengguna Instagram.
2. **Profile Picture** – Sama seperti username, sebaiknya pastikan yang profile picture anda berkaitan dengan produk yang anda jual. Anda juga boleh meletakkan logo.
3. **Name** – Ringkaskan penerangan IGshop anda seringkasan mungkin, dan letakkan di sini. Anda perlu memastikan yang penerangan anda di sini seringkasan mungkin supaya prospek dapat mengetahui secara terus apa yang IGshop anda tawarkan. Jika anda tengok contoh di atas, "Servis IGshop Malaysia" menerangkan dengan direct yang IGshop ini menawarkan khidmat servis IGshop. Untuk IGshop kasut, mungkin anda boleh menulis "Kasut wanita & lelaki berkualiti", atau "Kasut pelbagai pilihan semua bawah RM80!"
4. **Description** – Di sini saya cadangkan anda meletakkan Call To Action anda. Ajak prospek melakukan sesuatu seperti dapatkan servis/produk anda sekarang, atau ajak mereka untuk menghubungi anda. Untuk

contoh kedai kasut, mungkin anda boleh menulis “RM80 masih mahal? Whatsapp 012 345 6789 unutup harga lagi menarik!”

5. **Contact** – Pastikan anda meninggalkan sesuatu untuk prospek menghubungi anda. Email, website, nombor telefon, WhatsApp.

6. **Posting** – Pastikan posting anda dipenuhi gambar yang menarik dan cantik. Ini akan menarik prospek untuk membuka post anda, dan mereka akan lebih berkemungkinan untuk follow anda.

Untuk membuat perubahan pada profile page anda, anda hanya perlu menekan butang ‘Edit Profile’.

Bina Follower

Sekarang, anda telah mempunyai IGshop anda. Sekarang anda perlu mendapatkan followers untuk meramaikan pelawat ke IGshop anda.

Ramai orang tidak tahu cara yang betul dan optimum untuk menambah follower – mereka hanya mencari mana-mana profile IG tanpa menasaskan dengan lebih teliti, dan mengharapkan mereka follow balik. Selepas seketika waktu, follower tidak bertambah, mereka mengalah, IGshop tutup.

Hakikatnya menambah follower di Instagram memerlukan lebih ketelitian dan teknik untuk berjaya. Untuk menambah follower Instagram dengan pantas, anda perlu memastikan yang anda:

- **Mencari followers yang targeted.** Maksudnya mereka ini mempunyai minat pada produk anda. Sebagai contoh, jika anda menjual produk pelangsingan badan, anda perlu mencari followers yang gemuk. Orang yang gemuk lebih berminat dengan produk pelangsing badan, dan lebih berkemungkinan mendapatkan produk anda.
- **Mencari followers yang aktif.** Maksudnya followers ini jenis yang selalu check akaun IG mereka, suka like post, tag rakan mereka, atau memberi komen pada post anda. Followers yang aktif adalah ibarat 'loudspeaker' yang akan mempromosikan IGshop anda dengan percuma!
- **Mencari followers yang real.** Maksudnya followers anda ini adalah manusia sebenar. Bukan robot. Jika ramai followers anda adalah robot, mereka tidak akan mempromosi, like, atau tag rakan mereka di post anda. Mereka semestinya tidak akan membeli produk anda. Jadi akaun IGshop anda tidak akan dapat berkembang.

Untuk membantu anda menambah followers di IGshop anda, saya kongsi 2 teknik utama dengan anda:

1. **Pertama, kaedah percuma.**
2. **Kedua, kaedah software berbayar.**



Sebelum anda membuat sebarang keputusan, saya harus titikberatkan di sini bahawa kedua-dua kaedah mempunyai kebaikan dan keburukkan.

Untuk kaedah percuma, kebaikannya adalah anda tidak perlu membelanjakan wang untuk menambah follower.

Keburukannya adalah anda akan kekurangan informasi untuk memastikan follower yang anda dapat adalah aktif, berkualiti dan sesuai dengan IGshop anda. Hasilnya IGshop anda mungkin sukar untuk tumbuh dengan pantas.

Untuk kaedah berbayar, kebaikannya adalah anda akan dapat memastikan yang prospek yang anda follow adalah follower yang aktif, berkualiti dan targeted. Hasilnya IGshop anda akan dapat tumbuh dengan pantas, post anda akan mendapat lebih likes, tags, dan anda tidak perlu menghabiskan terlalu banyak masa dan tenaga untuk mencapai 10,000 followers.

Keburukannya adalah anda perlu menghabiskan sedikit wang. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Jadi apa pilihan anda? Tepuk dada tanya selera. Apa pun keputusan anda, saya tetap akan tuliskan dalam eBook ini bagaimana untuk melakukan kedua-dua kaedah.

Kaedah Percuma

Kaedah yang saya akan kongsikan ini akan membantu anda untuk menambah follower secara percuma.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

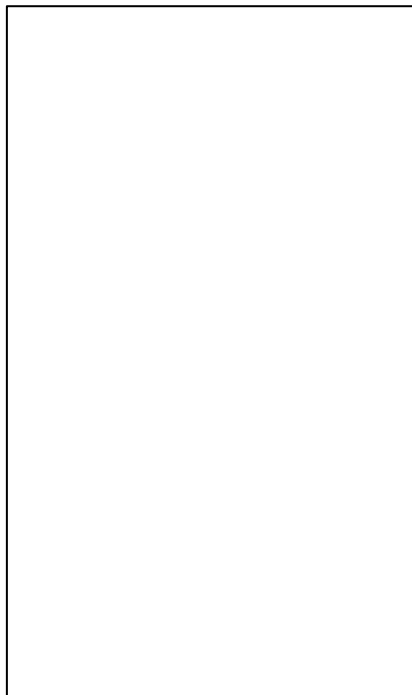
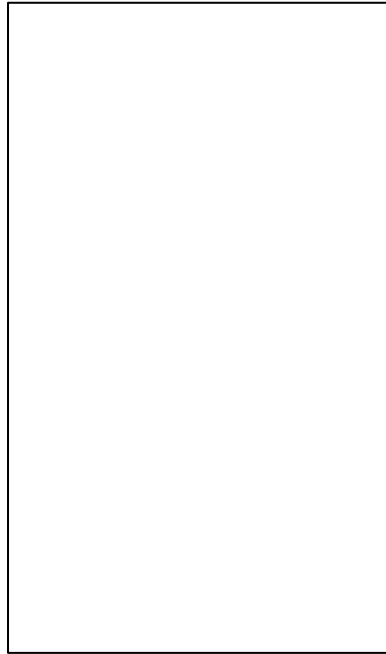
[REDACTED]

[REDACTED]



3. .



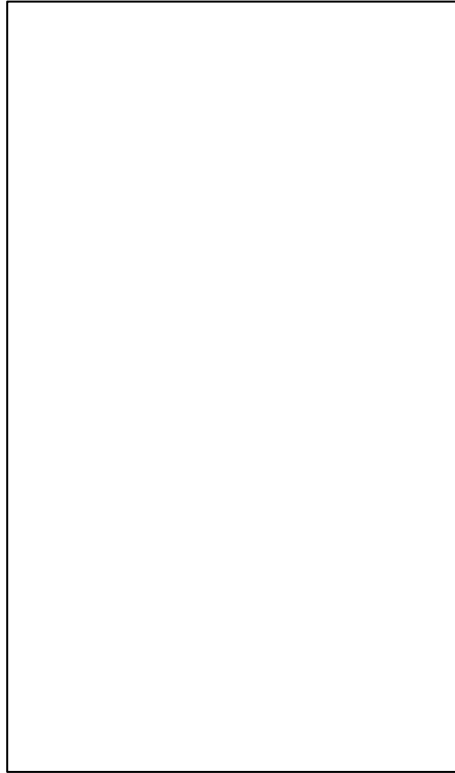


[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]



[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Teknik Berbayar

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

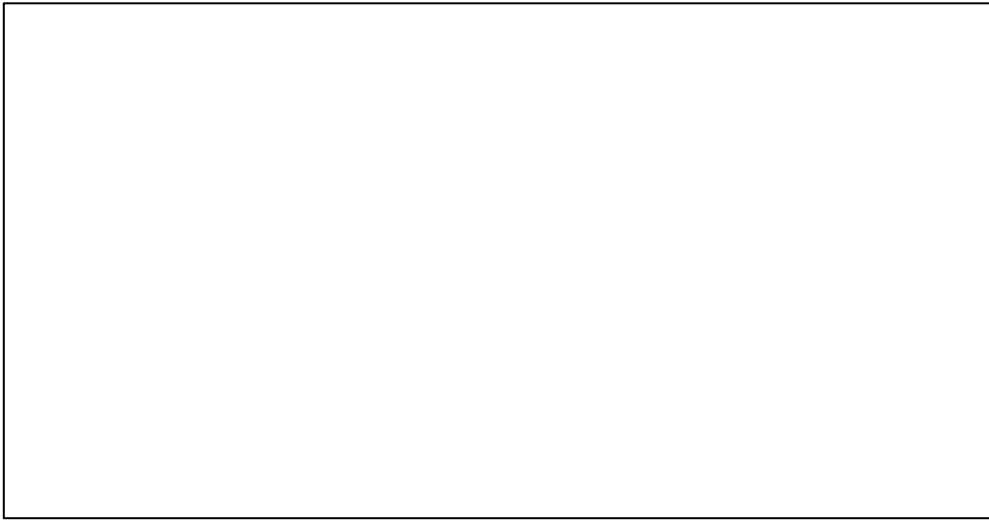
[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[Redacted]

[Redacted]



[Redacted]



[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Point-point Emas

Dalam proses saya membuat follow dan unfollow, saya sentiasa memeriksa dan memastikan saya mematuhi point-point ini supaya saya dapat menambahkan follower yang REAL dan TARGETED dengan pantas. Saya kongsi point-point berikut di sini untuk bacaan anda.

1. IGshop yang anda 'copy' perlu relevan!

Seperti yang saya tulis di atas, strategi menambah follower kita adalah dengan 'copy' follower dari IGshop yang relevan pada IGshop kita. Sebagai contoh, jika anda membuka IGshop menjual produk kecantikan di Kota Damansara, [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[Redacted text block]

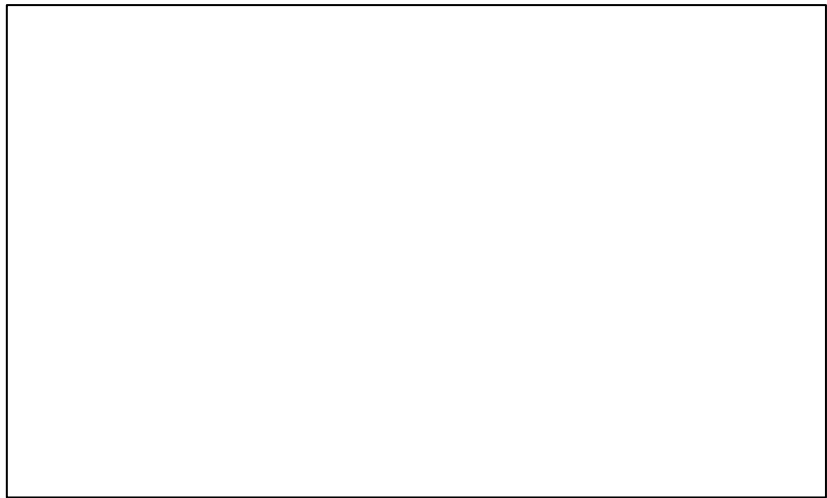
[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]

[Redacted text block]



[REDACTED]

3. Beberapa point emas:

1. Account/hashtag perlu relevant!

Hashtag berfungsi untuk membantu orang ramai mencari informasi yang berkenaan dengan topic yang ingin dicari. Seperti contoh, jika Saleem ingin mencari informasi berkenaan Kopi Luwak, maka beliau boleh meletakkan hashtag #kopiluwak untuk menjumpai informasi berkenaan Kopi Luwak di media sosial.

Jadi, apa implikasinya kepada kita?

Kepada kita sebagai instagram marketer, anda perlu pastikan hashtag pilihan anda ketika membuat post adalah untuk memastikan anda memilih hashtag yang relevant. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

3. Limit 110-130 action an hour

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

5. 30% follow back penting

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Berinteraksi dengan follower anda

Apabila anda telah ada followers, anda mungkin berfikir tentang terus upload gambar produk, promosi habis-habisan dan mula menjual.

Nanti dahulu, belum sampai lagi ke tahap itu. Dengan followers kita itu, kita sekarang boleh meluangkan masa berinteraksi, membina hubungan dan kepercayaan dengan followers kita ini.

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

Mana satu pilihan anda? Pengalaman bagaimanakah yang anda inginkan pada prospek anda? Sudah tentunya senario kedua kan?

Jika pilihan anda adalah sama sama dengan saya, tahniah. Jika tidak, saya harap anda sekurang-kurangnya faham mengapa saya berbuat pilihan sebegini. Saya percaya kepada *Law of Reciprocity*, atau hukum berbalik. Secara ringkasnya, hukum ini menyatakan bahawa jika kita memberi sesuatu kepada seseorang, orang itu akan rasa terhutang dan akan cuba membalasnya balik. Sebagai contoh, jika saya telah membantu anda dalam sesuatu perkara, anda akan rasa terhutang budi dan akan cuba mencari jalan membalas balik budi baik saya itu.

[Redacted text block]

[Redacted text block]

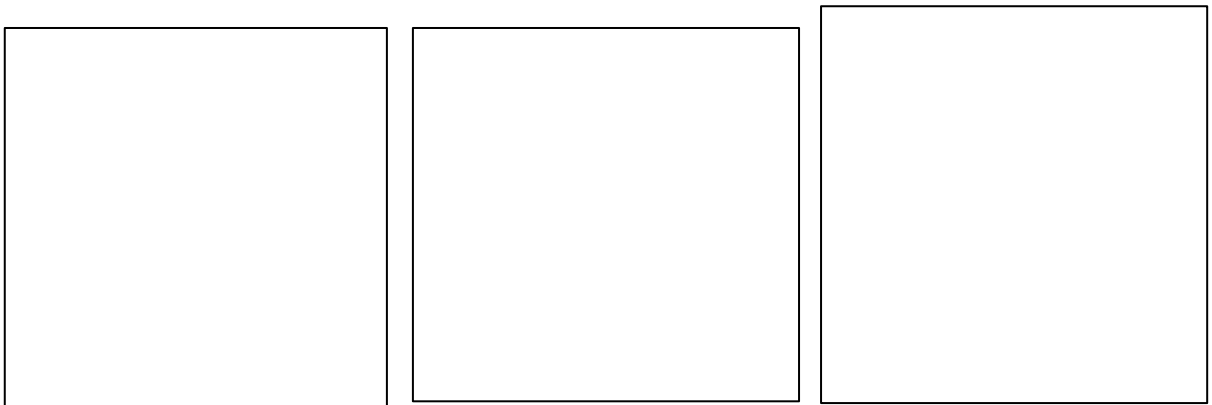
[Redacted text block]

1. Gambar Produk

Dalam IGshop, memang wajib ada gambar produk. Tetapi gambar produk pun kena ada caranya. Bukan ambil sembarangan dan post. Kita harus ingat yang gambar produk kita akan bersaing dengan gambar-gambar lain di Instagram feed prospek kita, jadi gambar kita haruslah:



Cuba kita lihat gambar-gambar contoh ini:



Tanya diri anda:

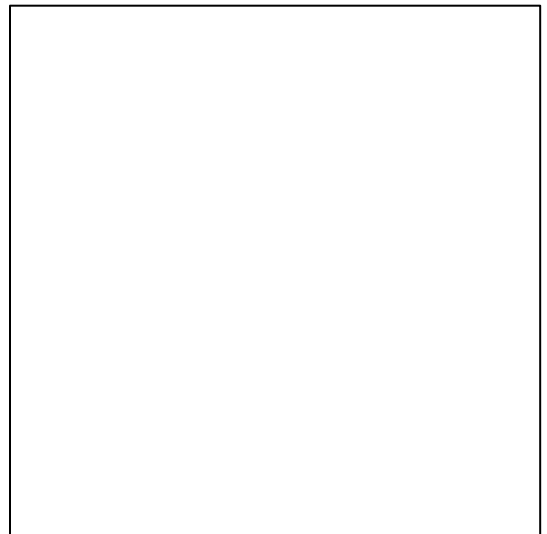
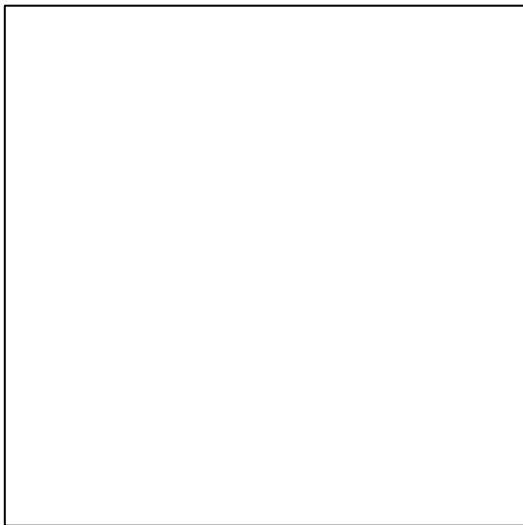


Kalau saya, saya pilih gambar yang paling ke kanan. [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

Jika anda tidak pasti bagaimana untuk mengambil gambar produk anda, anda boleh sahaja melihat IGshop pesaing-pesaing anda dan lihat bagaimana mereka mengambil gambar produk mereka.

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]



[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted] ['Word Swag'](#)

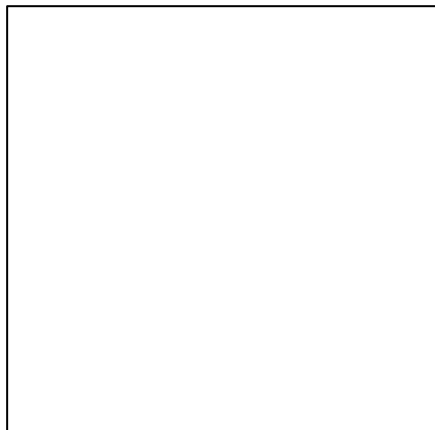
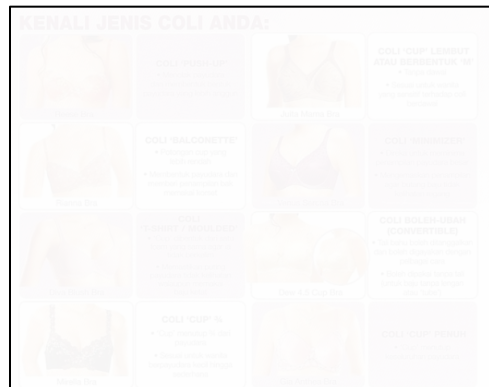
[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

3. Tips

Anda juga boleh membuat posting tips yang berkaitan dengan produk/servis anda. Tujuan kita membuat posting tips adalah untuk menunjukkan kepada followers kita bahawa kita mengetahui subjek produk dengan mendalam.



[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Berapa kerap perlu membuat posting?

Saya selalu ditanya client saya di instakaboom.malaysia berkenaan isu ini, dan jawapan saya adalah: [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]

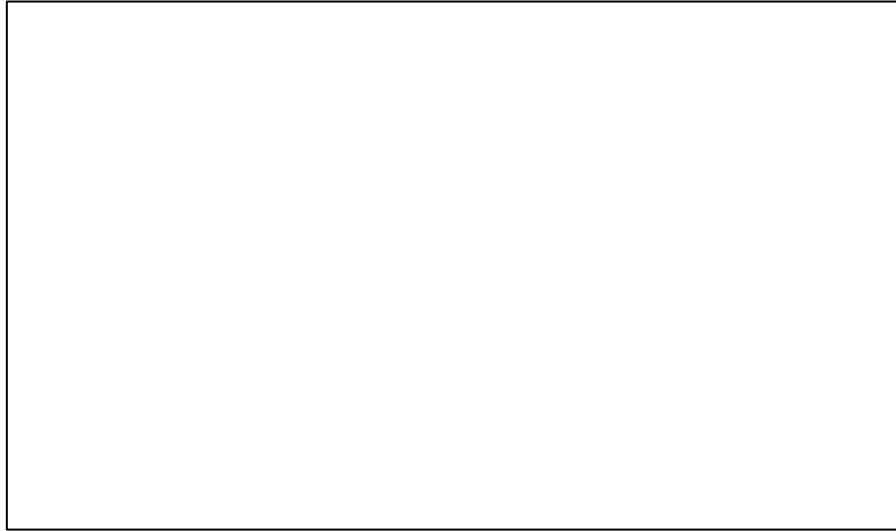
[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]



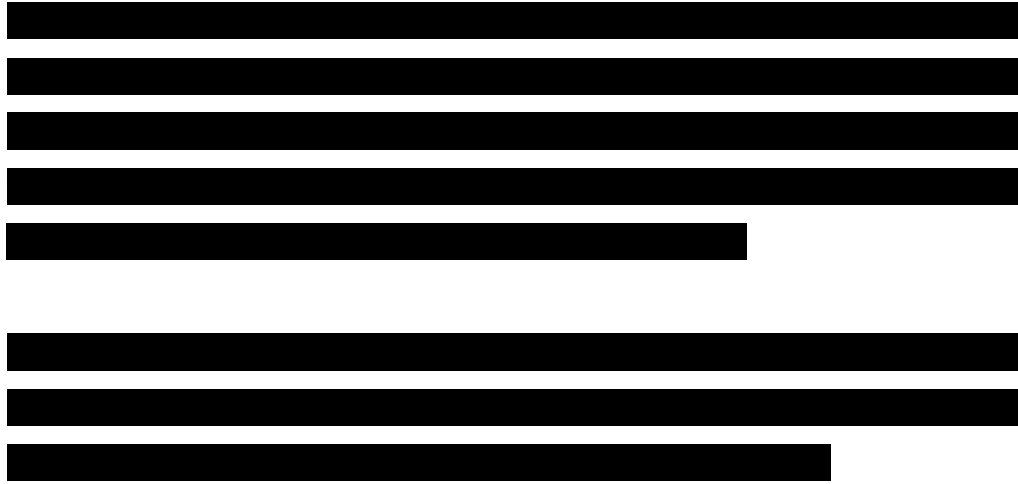
2. Jangan terlalu banyak [REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]



3. Kongsi Saat-saat Menarik IGshop Anda!

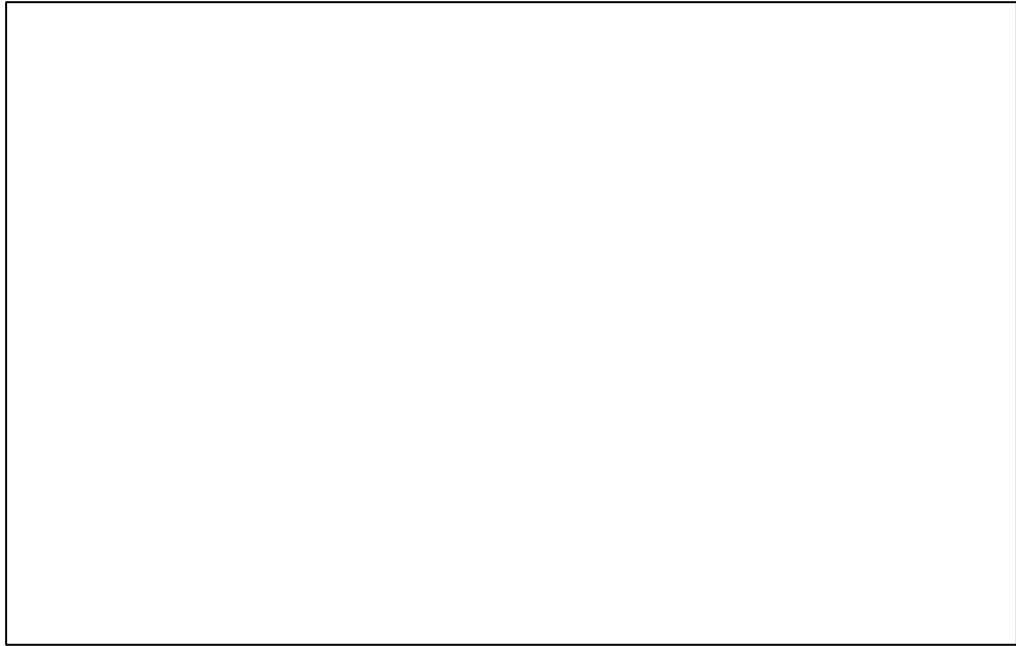
Salah satu tips yang saya cadangkan anda buat adalah dengan berkongsi saat-saat menarik pada IGshop anda. Anda masuk stok baru? Ambil gambar dan post! Anda mencapai 10,000 followers? Post di Instagram? Anda jumpa customer untuk membuat COD? Ambil gambar dan post! Anda dapat rekod video testimoni customer anda? Post di Instagram!



Post-post sebegini walaupun nampak remeh, tetapi sebenarnya menjadikan anda nampak lebih 'ikhlas' di mata followers anda. Dengan berkongsi dunia dan pengalaman bisnes anda dengan mereka,

followers anda akan merasa dekat dan lebih mesra dengan anda –
Menjadikan mereka lebih berkemungkinan mendapatkan produk anda
dari IGshop yang lain.

Minta followers untuk [REDACTED]



[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

5. Respon pada followers anda!



Sekiranya followers anda membuat komen atau tag di post anda, jangan lupa untuk mengucapkan terima kasih! Jika followers anda bertanyakan soalan, jangan lupa untuk jawab juga!

Dengan berbuat demikian, anda akan dapat menunjukkan kepada followers anda yang anda betul-betul mengambil berat dan prihatin ke atas diri mereka. Anda akan dapat mendekatkan diri anda dengan followers-followers ini, dan jangan hairan jika followers-followers inilah yang akan menjadi orang pertama mendapatkan produk anda!

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

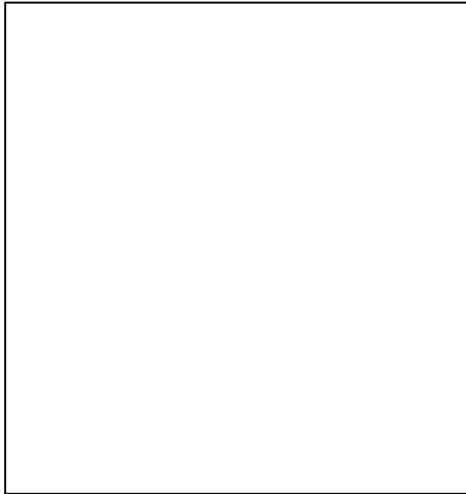
[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

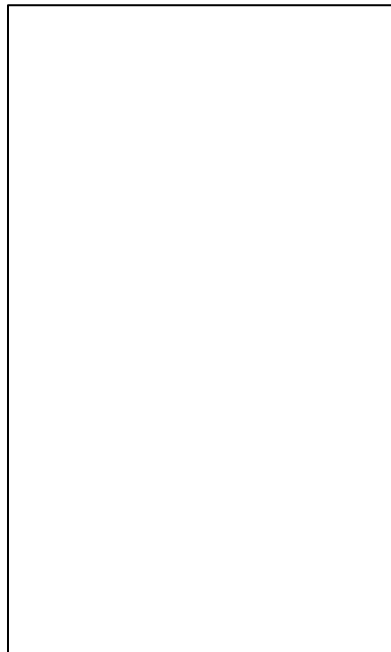
[Redacted]



[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]



[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]

[Redacted]



[Redacted]

[Redacted]

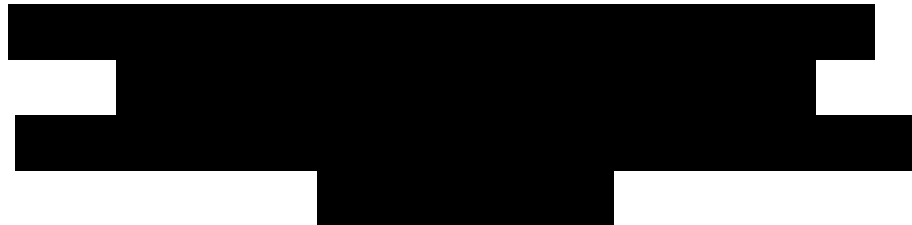
[Redacted]

[Redacted]

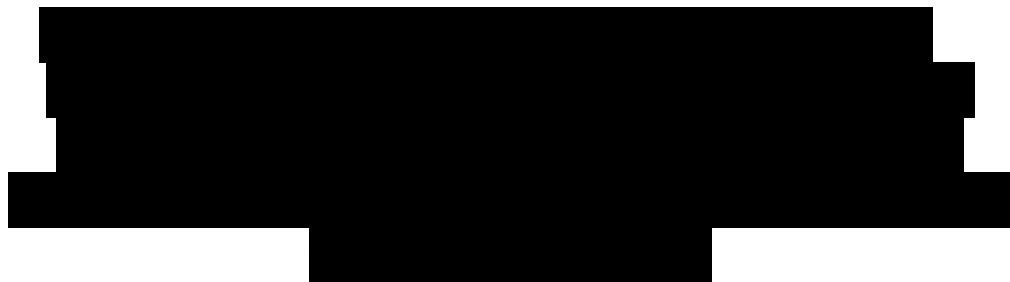
[REDACTED]

Summary Langkah-Langkah untuk Instakaboom!

1. Set Up Account IG



3. ■ hari follow, ■ hari unfollow
(Ulang sehingga mencapai ■ followers)



■ Ketika membuat following & unfollowing,
■

6. Ada komen di post? ■



Penutup

Tahniah kerana telah habis mentelaah eBook ini! Terus terang saya katakan, ramai orang di luar sana sanggup menghabiskan beribu-ribu ringgit membeli buku, panduan, tetapi mereka tidak membacanya!

Membazir bukan? Syukurlah anda bukan salah satu dari mereka, kerana jika anda sedang membaca bahagian ini, saya yakin anda telah membaca semua muka surat yang ada di depan.

Dalam eBook ini saya telah menulis tentang:

- Apa itu Instagram
- Kenapa menjual melalui Instagram
- Proses untuk setup akaun Instagram untuk mengoptimumkan jualan
- Teknik membina 10k follower dalam 5 minggu!
- Teknik dan kaedah membina interaksi dengan follower anda
- Cara-cara dan jenis-jenis post yang anda boleh letakkan di IGshop anda
- Teknik scheduling posting anda.

Diharap perkongsian saya ini membantu anda.

Apapun, saya cadangkan anda terus membaca ebook-ebook sampingan yang turut didatangkan bersama eBook ini:

1. **eBook Tutorial Instagram Ads** akan menerangkan tentang Instagram Ads.
2. **Panduan Penulisan Caption & Penggunaan Hashtag** akan menulis tentang teknik penulisan caption dan penggunaan hashtag yang berkesan untuk membantu menaikkan sales IGshop anda.
3. **Kajian kes – 5 IGshop Insta-Kaboom!** Akan menulis tentang bagaimana teknik Instakaboom saya ini telah membantu 5 IGshop

untuk mencatat peningkatan memberangsangkan pada jumlah follower, dan sales!

Pastikan anda tidak ketinggalan membaca eBook-eBook ini!

Akhir sekali, jika anda mempunyai sebarang persoalan, maklum balas atau cadangan, saya sedia dihubungi melalui email di instakaboom@gmail.com.

Selamat berbisnes di Instagram!

Ikhlas,

Nigel Ong

SUDAH DAFTAR?

Sertai Komuniti Pembaca eBook Instakaboom & Dapatkan tips, perkongsian dan informasi extra.



DAFTARKAN EMAIL
ANDA



Dengan mendaftar, anda akan mendapat email-email dari saya tentang tips, updates, kaedah terbaru dan motivasi dari saya berkenaan teknik Instakaboom ini. Email-email ini **hanya akan dikirim** kepada mereka yang telah mendapatkan eBook Instakaboom ini. **MEMANG EKSKLUSIF!**

Lebih nilai untuk pembelian anda! DAFTAR SEKARANG!



EDISI PREVIEW TAMAT