

30

CARA

MEMBANGUN

POWERFULL

BUSINESS

NETWORK



TITO LOHO

CEO www.tender-indonesia.com

BAB 21

BUSINESS EVENT

Business event berbeda dengan event lainnya, termasuk berbeda dengan social dan charity event. Banyak orang beranggapan bahwa dalam event apapun adalah sah-sah saja untuk dipakai sebagai business opportunity. Padahal tidaklah demikian!

Business event adalah ajang khusus terkait bisnis semisal konferensi bisnis, seminar, talkshow, kursus, yang mana semuanya bertema bisnis. Memang dalam banyak event social itu juga dihadiri oleh para bos business maupun petinggi pejabat. Tapi ingat bahwa mereka sangat menjunjung etika di mana kehadiran mereka saat itu ingin dihargai sebagai kehadiran entitas simpati mereka terhadap nilai sosial. Jadi bila kita ngotot bicara bisnis dengan mereka saat berlangsung ajang event sosial, maka mereka akan antipati dan menganggap kita keliru momen dan event atau bahkan dianggap aji numpang. Dan lagi kebanyakan produk yang dibeli perusahaan yg mereka pimpin itu ditentukan oleh bawahan mereka

Nah kesimpulannya adalah bahwa hanya dalam event businesslah sepatutnya bicara mengenai bisnis. Jadi dengan memahami hal ini akan membantu kita tidak keliru membangun persepsi orang terhadap diri kita. Ini akan memperlancar kita membangun network yang harmonis Bagaimana caranya dan upaya apa agar business event bisa

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perhartinya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

**Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.**



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

mendatangkan manfaat bisnis bagi kita... akan dibahas pada bab selanjutnya.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang “30 Cara Membangun Powerful Business Network”

www.titoloho.com

TENDER INDONESIA
www.tender-indonesia.com

TENDER INDONESIA
www.tender-indonesia.com

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of “Tender Information”

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

ijin tender
Investement & Trade Consultant



www.ijintender.co.id

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

BAB 22

BE A GOOD LISTENER

Dalam berbagai ajang business network tentu tidak keliru bila kita menganggapnya sebagai momen panen memancing prospek. Namun pertanyaannya adalah kita akan memancing apa? Umumnya semua yang hadir mengharapkan dapat memancing HOT prospek bahkan kalau bisa langsung closing the deal. Maka berlombalah semuanya yang hadir untuk mengobrol menebar keunggulan masing-masing produk dan bisnisnya berusaha memukau memikat lawan bicara di event business tersebut.

Harapannya hanya satu, membuat takjub lawan bicara dan berharap terwujud business deal. Namun percayalah semua harapan itu tak kan terwujud. Alasannya ialah karena semua yang hadir memiliki energi untuk ditumpahkan guna memukau membuat takjub lawan bicara akan produk yang mereka jual. Selain itu juga adalah terlalu ambisius untuk mendapatkan business deal saat baru berjumpa perdana dengan pebisnis lawan bicara kita tersebut.

Langkah yang paling bijak adalah dengan mengawalinya menjadi pendengar dan penanya yang baik. Mumpung energi meteka besar untuk bercerita, maka lebih bijak kita bertanya menggali lebih detail informasi akan kegiatan bisnis mereka. Kita tampung saja semuanya sehingga kita bisa profiling akan lawan bicara tersebut. Nantinya barulah informasi ini

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharganya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

**Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.**



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

TENDER INDONESIA
www.tender-indonesia.com

kita olah untuk diambil sikap selanjutnya termasuk memfollow up pada waktu mendatang.

Yang perlu diingat adalah bahwa setelah kita telah mendapatkan info yang cukup akan info business detail, maka segera tandai kartu nama lawqn bicara tsb untuk bahan profiling dan menentukan strategi follow up tindakan selanjutnya. Teknik menandai kartu nama ini akan dibahas dalam bab "Marking the business card"

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang "30 Cara Membangun Powerful Business Network"

www.titoloho.com

TENDER INDONESIA
www.tender-indonesia.com

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

ijin tender
Investement & Trade Consultant



www.ijintender.co.id

BAB 23

MARKING THE BUSINESS CARD

Aturan pertama bagi pebisnis adalah melakukan promosi di manapun dan kapanpun berada. Tapi jangan lantas jadi norak. Lantas caranya bagaimana? Nah business card adalah alat termudah dan termurah kita untuk melakukan promosi, sehingga super wajib untuk selalu dibawa.

Pertanyaannya kemudian adalah ketika kita menerima business card dari lawan bicara pada event apapun, apa yg harus dilakukan kemudian? Yang harus dilakukan adalah langsung menandai dengan A, B, C atau D

TANDA A

Tanda A adalah bilamana dari informasi pembicaraan yang kita gali, ternyata ada permintaan maupun prospek jelas akan produk kita. Maka adanya tanda A pada kartu nama yang bersangkutan berarti adalah "SEGERA FOLLOW UP"! Ini menghindari kelupaan ketika kartu nama ini campur teraduk dengan yang lainnya. Dan memudahkan staf kita memprioritaskan ketika disampaikan kepadanya segepok kartu nama.

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

TANDA B

Tanda B adalah menandakan bahwa mungkin akan bisa ada peluang prospek ke depannya. Maka boleh dilakukan penggalan lebih jauh pada waktu mendatang. Namun belum mendesak.

TANDA C

Tanda C berarti, yang bersangkutan tidak memerlukan produk kita, tapi dia bisa sebagai perantara (referral) menjual kepada temannya ataupun lingkungannya. Misalnya bila yang bersangkutan memiliki rekan kerja yang membutuhkan produk kita, atau dia adalah pengurus asosiasi atau komunitas yang memberinya ada relevansi dng produk kita.

TANDA D

Tanda D berarti sekedar menjadi teman saja. Ini karena tidak ada kebutuhan sehingga tidak ada relevansi untuk peluang penjualan kepadanya.

Demikianlah semua business card yang didapat harus segera ditandai ketika usai berbincang dengan yang bersangkutan. Karena dengan menunda penandaan, maka ada kemungkinan teraduk campur aneka business card lain itu dan jadi rancu. Dengan diberikan tanda A, B, C, atau D, maka juga memudahkan para staf kita untuk mengambil tindakan selanjutnya atas teman-teman baru yang kita jumpai tersebut.



TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BAB 24

BE SHARP ABOUT YOUR BUSINESS INFORMATION

Pernah ada kejadian di mana seorang konglomerat senior tampil sebagai pembicara utama suatu seminar di Ballroom Hotel mewah. Setelah pidatonya maka beliau langsung pergi untuk menghadiri meeting selanjutnya. Nah ada seorang sales manager yang ingin menjual produk yang diyakininya diperlukan oleh perusahaan sang konglomerat tersebut. Maka begitu konglomerat turun podium ballroom, dan berjalan ke tempat penjemputan mobil, langsung manager tsb mengiringinya dan menjelaskan produknya sembari beriringan jalan. Singkat kata walau dalam perjalanan yang pendek dari ballroom ke area penjemputan mobil, konglomerat tertarik dan minta asistennya mrngalokasikan waktu utk si manager mempresentasikan lengkap produknya tersebut di kantornya.

Apa pelajarannya? Yah kita harus siap dengan "paparan kilat" yang maha pendek untuk menarik dan meyakinkan klien bahwa inilah solusi dan produk yang dibutuhkannya. Maka dari itu, siapapun dalam organisasi perusahaan, harus mampu menjelaskan ringkas apa sih produk dan bisnis kita? Harus dalam satu tarikan kalimat saja!

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perhariannya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

Apapun kalimat singkat ini harus mengandung tiga hal yakni :

1. Nama perusahaan kita
2. Untuk siapakah segmen produk dan jasa kita
3. Apa keunggulan benefit produk dan jasa kita itu

CONTOH PAPARAN

Misalnya dalam hal perusahaan saya TENDER INDONESIA yang menyediakan jasa berlangganan informasi proyek, maka akan berbunyi "www dot Tender Indonesia dot com adalah website berisi informasi bagi para suplier dan kontraktor, untuk berburu proyek dengan mudah". Pasti muncul aneka pertanyaan dalam benak si penerima pesan ini. Seperti bagaimana cara mendapatkan infonya? Berapa Biayanya? Proyek sektor apa aja? Dsb. Tidak masalah dengan timbulnya pertanyaan ini, karena akan dijelaskan pada presentasi selanjutnya. Yang paling penting adalah bagaimana membuat si penerima pesan paham dan antusias tertarik! Hanya dengan pesan singkat model ini mengenai bisnis kita, maka akan memudahkan calon rekan bisnis ataupun pelanggan memahaminya, sehingga mewujudkan kemungkinan terjadinya permintaan interaksi lanjutan yang lebih detail.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang "30 Cara Membangun Powerful Business Network"

www.titoloho.com



TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712



BAB 25

BASIC PROFILING

Setiap kesempatan kita berjumpa dengan rekan-rekan khususnya pebisnis, maka kita perlu memiliki kemampuan untuk melakukan profiling dengan cepat. Memahami dan membedah bisnis apapun dengan cara basic profiling, akan membuat kita selanjutnya mudah berkomunikasi "nyambung" dengan siapapun rekan bisnis yang dijumpai tersebut. Sehingga apapun kebutuhan bisnisnya akan bisa terlihat secara terstruktur logika pemikirannya. Tentunya juga akan membuat mereka menghargai tingkat kecerdasan kecepatan pemahaman kita akan bisnisnya.

Maksud profiling di sini bukanlah memastikan bahwa rekan itu menguntungkan atau tidak bagi kita. Profiling di sini adalah menentukan identitas jenis bisnis dari rekan tersebut berdasarkan pada profile bisnisnya.

JENIS SKALA USAHA

Kita perlu memprofilng apakah rekan kita itu skala usahanya kecil, menengah, atau nasional, atau internasional. Ini bisa dilihat dari omzetnya, atau penguasaan pangsa pasarnya. Selain itu bisa dilihat juga

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

**Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.**



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

skala operasinya. Apakah lokal, lintas provinsi, seluruh nasional, regional, atau internasional.

JENIS PRODUK

Perlu juga kita melakukan profiling apakah produknya itu satu tipe atau banyak varian? Apakah standar atau tanpa standar? Apakah high tech ataukah low tech? Apakah brand oriented ataukah mass commodity? Apakah dibeli sekali saja atau terus menerus dibutuhkan?

JENIS KLIEN

Apakah dibeli institusi/perusahaan ataukah dibeki oleh pemakai pribadi? Apakah didominasi dibeli oleh oemerintah ataukah swasta? Apakah dibeli perusahaan UKM atau perusahaan besar saja yg membutuhkan? Ini penting untuk dipahami.

JENIS PERSAINGAN

Sangat perlu ditanyakan apakah bisnisnya dalam nuansa persaingan keras laksana produk komoditas, ataukah memiliki varian added value. Kita perlu mengetahui ini karena produksi produk dengan added value akan lebih memerlukan investasi bernilai tinggi dan menuntut kualitas.

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

JENIS COST & INCOME

Apakah dalam bisnisnya ini untuk pengeluaran biayanya didominasi fixed cost atau variable cost. Demikian juga dengan incomenya, manakah yang mendominasi, apakah fixed income atau variable income. Dalam bisnis tertentu seperti media cetak, maka fixed cost sangat dominan sementara incomenya bisa sangat variable tak menentu. Kondisi ini kurang sehat. Kecuali bisa memiliki income kontrak iklan jangka panjang. Makanya media cetak harus berani memberikan diskon besar, baik untuk pengiklan maupun pelanggan jangka panjang.

JENIS DISTRIBUSI

Ada produk yang didistribusikan berjenjang secara konvensional. Mulai dari distributor nasional, dealer daerah, sampai ke pengecer kecil. Ada juga yang disalurkan dengan cara multi level marketing. Ada juga yang dengan cara direct selling termasuk lewat internet. Bahkan kini ada istilah via dropshipper di mana pemilik barang menjual via agen dropshipper di dunia e-commerce, yang mana pengiriman langsung dilakukan pemilik barang, namun dengan atas nama pengirim si penjual (dropshipper) tersebut.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang “30 Cara Membangun Powerful Business Network”

www.titoloho.com

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BAB 26

PERSUASIVE WORDS

Ini adalah kemampuan membuat kalimat yang menggugah. Lihat dalam keseharian, kata TOLONG adalah kata magic yang akan membuat orang bergetak melakukan sesuatu untuk kita. Dan kata TERIMA KASIH adalah hal berharga yang bisa mrmbuat orang menjadi bahagia dan memiliki arti dalam kehidupan ini.

Seringkali ini dikaitkan dengan NLP alias Neuro Linguistic Program. Di mana dipelajari bahwa alam bawah sadar manusia memegang peranan besar dalam kehidupan kita. Dan alam bawah sadar ini bisa digerakan dengan dorongan kata-kata tertentu. Nah kini kita harus mampu menguasai kemampuan berkata-kata jenis ini untuk membangun atensi dan simpati dari lawan bicara.

Apa saja jata-kata itu? Misalnya kata penggerak alam bawah sadar yang berhubungan dengan peningkatan produktifitas ataupun efesiensi yakni: Hemat, Menangkan Hadiah, Murah, Gratis, Mega Bonus, Berhadiah Luar Biasa. Kata-kata ini berdampak hebat. Tak percaya, cobalah berbicara dengan kalimat "Kalau ikut event kali ini maka bisa langsung menang hadiah motor lho". Maka pasti akan ramai responsnya. Ada juga kata-kata yang mengandung unsur mempermudah, yakni: Bebas Resiko, Sudah Terbukti, Dijamin Mudah, Jaminan Seumur Hidup.

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

Misalnya pada kalimat "Beli sama saya maka bebas resiko tertipu produk palsu". Maka akan sangat bernilai positif menarik bagi pendengar.

Lalu ada juga kata-kata dengan unsur kegentingan waktu, yakni : Segera, Terbatas, Hanya Minggu Ini. Misalnya dipakai dalam kalimat "Diskon 50%nya hanya bulan ini saja". Akan menimbulkan daya tarik kegentingan segera. Lalu ada juga kata-kata yang menimbulkan kebanggaan dan harga diri, yakni: Eksklusif, Terbaik, Profesional. Misalnya "Seri ini hanya untuk kaum profesional muda" maka akan menimbulkan citra hebat dalam diri pendengarnya. Jadi untuk memukau, memikat, dan mendorong seseorang melakukan yang kita inginkan, dapat melalui kata-kata persuasif tertentu.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang "30 Cara Membangun Powerful Business Network"

www.titoloho.com

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perhartinya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BAB 27

MEMBUAT ORANG MEREFERENSIKAN PRODUK MAUPUN BISNIS KITA

Ada pepatah lama mengatakan, bila ingin dihormati maka kita harus belajar menghormati orang terlebih dahulu. Nah filosofi ini sangat tepat bagi kita, bila ingin membangun business network yang hebat.

MENAWARKAN REFERENSI

Yah, umumnya ketika kita mengenal seseorang, maka kita akan dengan mudahnya minta bantuan referensi dari orang tersebut bagi keperluan penjualan produk kita. Ini keliru besar! Siapa yang mau membantu kita secara gratis, apalagi dengan memberikan referensi networknya dia yang berharga.

Untuk mendapatkan referensi khususnya dari pebisnis yang baru kita kenal maka ada tiga kuncinya. Pertama adalah dia harus yakin kita berkepribadian baik, kedua dia harus yakin produk kita baik, ketiga dia

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

harus dipicu oleh 'insentif khusus" sehingga mau tergerak semangat mereferensikan produk bisnis kita.

TIGA SYARAT UTAMA

Pertama, jelas orang hanya nyaman dan merasa aman untuk mereferensikan kita bila dirasakan kita adalah pribadi yang menarik. Maka seperti dalam beberapa bab sebelumnya, penting kita memiliki semua syarat wajib berkepribadian yang baik. Ini mutlak diperlukan untuk mengembangkan business network.

Kedua adalah produk harus baik. Masalahnya kita paham bahwa tidak ada produk ajaib di dunia yang mampu memberikan semua aspek solusi. Semua produk punya keunggulan, dan tentunya juga kelemahan. Nah di sini kita harus memiliki kemampuan menceritakan produk dan bisnis kita secara singkat dan tepat. Ingat apa yang ada dalam bab terdahulu "Be sharp.about your product and business". Praktikkanlah bab itu untuk momen ini.

Ketiga, adalah inti dari upaya mendapatkan referensi dari pebisnis yang baru kita kenal. Sebelum kita meminta bantuan referensi, maka kita harus menawarkan referensi kepadanya terlebih dahulu! Yah anda tidak perlu kaget dan merasa salah baca. Kita harus mampu menawarkan referensi terlebih dahulu sebelum memanen referensinya. Namun tentu dengan trik dan langkah terukur.

MAU BERBURU PROYEK ?

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

ILUSTRASI TRIKNYA

Katakanlah bisnis saya adalah penyedia jasa online berisi informasi tender proyek. Ini untuk dibagikan kepada para member kontraktor yang haus informasi proyek. Tentu banyak ragam jenis kontraktor yang sudah menjadi member pelanggan jasa saya. Nah setiap saya berjumpa dengan siapapun dalam event bisnis, maka saya akan memberitahukan dia bahwa saya yakin akan banyak member saya yang membutuhkan kerjasama dukungan jasa jenis ini dan itu. Dan kebutuhan ini alangkah baiknya kalau bisa didapatkan dari dia atau rekannya.

Dan mungkin salah satu jasa itu bisa dipenuhi oleh dia atau rekan-rekan yang dia kenal. Kan sayang sekali kalau tidak dimanfaatkan peluang ini olehnya. Baik secara langsung atau sekedar broker ke rekan bisnis yang dia kenal. Dan saya katakan bahwa saya sangat yakin akan hal kemungkinan mereka bekerja sama ini. Bahkan bisa saya sampaikan bahwa ada member saya yang beberapa saat lalu pernah membutuhkan dukungan jasa spesifik tertentu.

Apa yang kiranya akan terjadi? Tentu sang kenalan baru saya ini akan tertarik dan berbalik mengejar saya. Memberondong saya dengan berbagai pertanyaan dengan semangat. Teorinya... siapa yang tidak suka dengan peluang bisnis. Peluang mendapatkan uang baik melalui dia atau melalui menjadi broker bagi rekan-rekan bisnis kenalan dia.

Bukankah seharusnya saya yang mengejar-ngejar dia agar menjadi member baru saya. Tapi kini permainan saya balik sehingga dia akan mengejar saya untuk mendapatkan referensi para member eksisting



TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

saya bagi keperluan bisnis dia atau rekan-rekan bisnisnya. Tentu saja, syarat utama yang saya ajukan adalah dia atau rekan-rekan bisnisnya itu harus join membayar jadi member baru saya terlebih dahulu. Dan ini selalu menjadi cara win win jitu mendapatkan klien bagi saya.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang “30 Cara Membangun Powerful Business Network”

www.titoloho.com

MAU BERBURU PROYEK ?

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharganya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

**Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.**



BAB 28

MANAGING DATABASE

Di era yang disebut era big data ini, memang kenyataannya mudah sekali mendapatkan data maupun informasi dalam skala masif. Bahkan sebuah riset mengatakan bahwa data yg tersaji dalam seminggu di hadapan kita sekarang ini, ekuivalen dengan akumulasi data selama setahun pada era 10 tahun lampau. Bayangkan betapa dahsyatnya. Banjir data di era ini khususnya via sosial media, telah membuat bingung manusia sehingga menjadi lebih tumpul reaksinya terhadap data yang masuk.

Ini tidak terlepas juga dalam hal data mengenai networking pertemanan kita. Yang di era sosial media ini begitu mudahnya bertumbuh berkembang pesat networking baik lokal, nasional, bahkan global. Bayangkan bila kita diundang ke dalam suatu grup sosmed atau messenger, maka detik itu juga kita bisa langsung terhubung dengan ratusan bahkan ribuan rekan baru lainnya.

Akibat pesatnya pertumbuhan netowrking ini adalah diperlukan suatu perlakuan khusus, agar kita mampu mengelola aneka data yang masuk laksana air bah itu, dan memanfaatkannya utk kemajuan bisnis kita.

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharganya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

**Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.**



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

HUB

Disinilah khususnya terkait besarnya data tentang networking itu harus dikelola dengan strategi HUB. Dalam strategi HUB ini, maka syaratnya kita harus mampu mendefinisikan seseorang rekan bisnis itu sebagai jangkar atau simpul untuk menjangkau jaringan yang lebih luas lagi.

Seorang yang kita katagorikan sebagai HUB ini, harus secara nyata memang terhubung melekat pada berbagai kelompok luas lainnya. Jadi singkat kata, cukup membina hubungan baik dengan si HUB itu, maka kita akan mampu secara tidak langsung terhubung dengan kelompok-kelompok masyarakat yang kriterianya sesuai dengan keinginan kita.

Maka cobalah mencari, siapakah yang sebagai katagori si HUB dari sekian banyak relasi kita yang ada sekarang. Seseorang sebagai HUB yang mampu membantu kita menjangkau kelompok masyarakat yang tidak kita kenal, namun mereka terhubung erat dengan si HUB itu.

Yah, dengan adanya strategi membina intensif relasi kita dengan si HUB ini, maka akan memudahkan kita memiliki database para HUB yang lebih ramping, namun dengan kemampuan sebar meluas yang maha dashyat.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang “30 Cara Membangun Powerful Business Network”

www.titoloho.com

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of “Tender Information”

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BAB 29

STRATEGI ALA CICAK

Dalam suatu kelas seorang guru bertanya pada para murid SD. "Anak sekalian, di dunia ini hidup beragam hewan. Hewan apakah yang menurutmu paling hebat?" tanyanya. Beragam jawaban meluncur deras. Ada yang menjawab harimau, gajah, hiu, ular kobra, dan sebagainya. Sang guru kemudian mengatakan, "Semua jawaban hampir benar. Tapi yang paling benar adalah cicak?". Kenapa cicak? Karena cicak itu merayap dan ditakdirkan bahwa santapannya adalah nyamuk yang bebas terbang bersayap. Bayangkan ketidakadilan di sini. Bagaimana yang merayap harus bertarung dengan yang bersayap? Namun sang cicaklah pemenangnya. Strategi cicak adalah akan diam-diam merayap ke area gelap di mana banyak nyamuk berkumpul. Dan ketika nyamuk hinggap.. hup langsung ditangkapnya.

Jadi laksana cicak, tidak perlu lari sana lari sini. Kita dengan strategi yang benar dan dengan sedikit gerak sudah akan mampu menangkap prospek. Yakni dengan memastikan bahwa kita berada dalam networking kelompok yang tepat. Ini saja kunci suksesnya.

Bukan jumlah banyaknya network dan relasi, tapi ketepatan relevansilah yang utama. Banyak orang sering pamer jumlah relasi dan kenalan laksana selebriti. Tapi yakinlah bahwa ini takkan ke mana-mana. Lebih baik kenal satu orang yang bisa terkoneksi mendatangkan bisnis,

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

**Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perharinya...**

**Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com**

**Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.**



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

atau paling tidak menghasilkan prospek nyata bagi kita, daripada beribu relasi sekedar basa-basi.

Tentu strategi ini harus dipadukan dengan strategi lainnya seperti menampilkan cita diri yang baik dari kita. Setelah memiliki attitude sikap yang positif dan baik maka selanjutnya adalah menunjukkannya di hadapan publik. Bukan pamer kekayaan atau kesombongan. Tapi perlihatkan apa kontribusi yang bisa kita berikan kepada masyarakat dengan nilai positif yang kita miliki. Misalnya akan baik bila kita berbagi ilmu dan tips, berbagi keberuntungan, ataupun berbagi kisah pengalaman, berbagi, bahkan mungkin berbagi inspirasi dan motivasi.

Nah di jaman digital sosial media, maka menampilkan cita diri yang bisa menarik dan memukau adalah menjadi sangat mudah, cepat, dan murah. Berbagai cara teknis bisa dilakukan, baik gratis maupun membayar. Nah salah satunya dengan memanfaatkan fasilitas promo membayar dari beragam sosial media tersebut.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang “30 Cara Membangun Powerful Business Network”

www.titoloho.com

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of “Tender Information”

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BAB 30

NOT HUNTING, BUT FARMING THE NETWORK

PENGEJAR KUPU-KUPU

Ada kisah ketika seorang anak gadis kecil sibuk berlari, mengejar kupu-kupu dengan jaring kecilnya. Lari sana lari sini, namun tak kunjung berhasil menangkap seekor kupu pun. Setelah lelah maka berhenti dan duduklah dia. Sesaat kemudian datang sang paman menghampiri dan berkata, "Mari ikut paman, kita jalan main ke kebun bunga di ujung sana."

Maka berjalanlah mereka ke kebun bunga luas nan indah. Selain penuh bunga indah semerbak, juga hadir di sana ratusan kupu-kupu beragam jenisnya. Terkagumlah si anak gadis kecil itu dan seketika itu sibuk mendekat mengamati aneka kupu-kupu yang hinggap di bunga yang memekar. Begitu banyak kupu-kupu sehingga si gadis kecil bahkan sulit menghitungnya.

**MAU
BERBURU
PROYEK ?**

Jika anda sepi proyek
Padahal ada ribuan proyek
perhartinya...

Saatnya anda berlangganan
www.tender-indonesia.com

Dengan menu canggih :
Tender Information,
Tender Award,
Project Update,
Tender Network,
Tender Directory,
Tender Licensing.



BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

MEMBANGUN KEBUN BUNGA

Yah, seringkali kita seperti si gadis kecil. Dengan dalih berburu prospek maka kita sibuk hadir di berbagai event. Kita gabung di berbagai komunitas. Kita kejar semua orang yang berbau prospek. Tapi seringkali hasilnya nihil, hanya habis waktu bahkan habis biaya. Karena kita sibuk laksana si gadis kecil mengejar kupu-kupu. Kenapa kita tidak mencoba membangun kebun bunga kita sendiri. Di mana kupu-kupu lah yang datang dan hinggap di kebun kita.

Membangun network itu wajib. Tapi haruslah dibangun dengan cara yang benar. Pertama harus terkait dengan bisnis kita. Jangan asal network. Jangan asal seolah ada tokoh tenar di sana. Kedua harus diingat bahwa bukan sekedar ada relevansinya dengan bisnis kita, bahkan lebih dari itu, network ini haruslah bergerak ikut membantu memasarkan produk yang kita jual. Jadi saat kita istirahat pun, ada network yang bekerja untuk menghasilkan bisnis bagi kita. Inilah yang disebut membangun powerful business network. Inilah filosofi yang harus kita tanamkan dalam benak kita saat membangun network.

Ingat bahwa being busy is not enough. Apalagi busy is the newest lazyness. Jangan sampai menjadi sibuk itu seolah menyembunyikan ketidakmampuan kita. Sehingga ketika bernetwork namun tidak kunjung berhasil, maka kita seolah bisa berdalih "padahal saya sudah all out sibuk bekerja keras nih membangun network". Tunggu dulu... kita harus menganalisa network seperti apa yang sudah kita bangun ini?



TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of "Tender Information"

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

BUSINESS TIPS

30 CARA MEMBANGUN POWERFULL BUSINESS NETWORK

Jadi akhir kata, yang perlu kita sadari bahwa network yang akan memajukan bisnis kita adalah network yang berisi orang yang tepat, orang yang terpujau dengan kepribadian diri kita, orang yang paham apa bisnis kita, dan merasakan bahwa kita membantu mereka terlebih dahulu sehingga mereka pun mau ikut memasarkan produk kita secara sukarela. Inilah esensi membangun powerful business network.

Note :

Ini adalah salah satu bagian dari serial tulisan digital karya Tito Loho yang memuat 30 Bab tentang “30 Cara Membangun Powerful Business Network”

www.titoloho.com

TENDER INDONESIA
www.tender-indonesia.com

TENDER INDONESIA
www.tender-indonesia.com

TENDER INFORMATION

Since 2001, we serve our members (suppliers, contractors, vendors, consultants) for their need of “Tender Information”

Covering Sectors:

OIL & GAS - MINING - TELCO
ELECTRICITY - INFRASTRUCTURE
INDUSTRIAL

Our Services:

- ◆ Daily Tender Info
- ◆ Incoming Project List
- ◆ Tender Award
- ◆ Project Owner Database
- ◆ Business Link & Network
- ◆ Contractor Licensing
- ◆ Project Funding

www.tender-indonesia.com

Telp : 021 - 6230 2979 / 021 - 624 7372
WA : 0818 181712

ijin tender
Investement & Trade Consultant



www.ijintender.co.id