



ARDIAN
STROV

FLIPPA MASTER 2022

Cara saya menghasilkan \$1000 - \$3000
perbulan dari jualan website berumur kurang dari
satu hari di Flippa

flippamaster.com

DAFTAR ISI

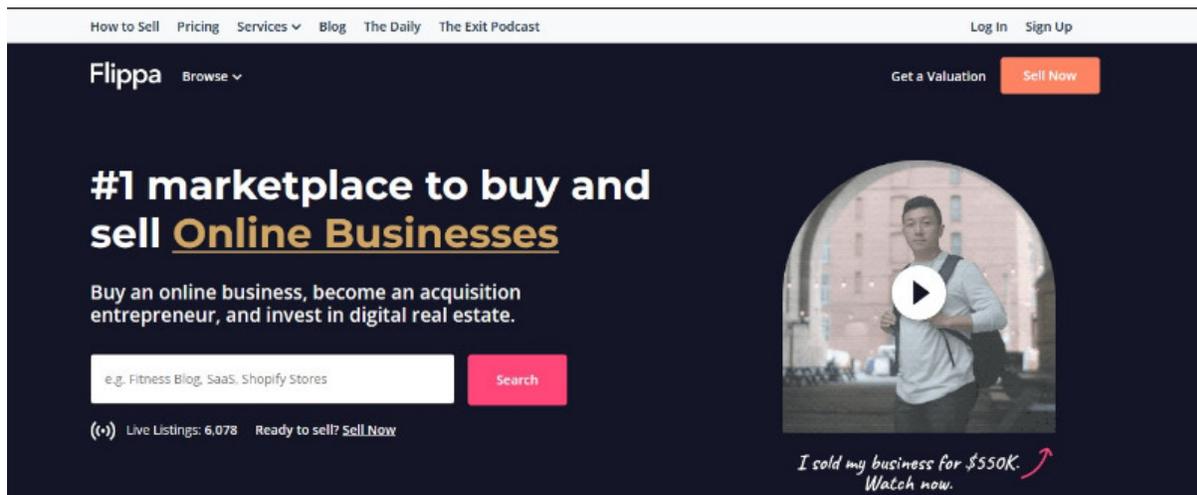
KATA PENGANTAR	3
Pendahuluan	4
I. Flipping Success	
1.1 Apa Saja Yang Bisa Dijual Di Flippa?	5
1.2 Apakah Ada Biaya Yang Diperlukan?	5
1.3 Contoh Perhitungan keuntungannya	6
1.4 Mana yang lebih Menguntungkan	7
1.5 Apa yang terjadi jika tidak terjual?	8
II. Getting Started	
2.1 Memiliki Akun Flippa	8
2.2 Metode Pembayaran di Flippa	8
2.3 Mempersiapkan dagangan anda	9
2.3.1 Niche yang laku - daftar semua niche yang laris	9
2.3.2 Hosting	10
2.3.3 Domain	11
2.3.3.1 Gunakan Registrar Favorit	11
2.3.3.2 Rahasia Memilih Domain untuk Jualan website baru	12
2.3.3.2.1 Gunakan Ekstensi .com	12
2.3.3.2.2 Gunakan Keyword On Domain	12
2.3.3.2.3 Cari Nama Domain Sependek-pendeknya	12
2.3.3.2.4 Gunakan Domain Suggestion tools	14
2.3.3.2.5 Gunakan Domain Appraisal Tools	15
III. Build The Website	
3.1 Cara Mencari Ide Desain untuk website	17
3.2 Mulai Membangun	17
3.2.1 Themes yang digunakan	17
3.2.2 Mengarahkan domain ke hosting	18
3.2.3 Menginstall dan mengunggah theme	18
3.2.4 Plugin / tools yang digunakan	18
3.3 Cara Mengedit dan Mengatur Website	19
IV. Sell The Website	
4.1 Durasi Lelang	26
4.2 Menentukan Reserve Price	26
4.3 Menentukan BIN Price	27
4.4 Membuat Sales Letter Beserta Contohnya	27
4.5 Merespon Pertanyaan Calon Buyer	31
V. After Sales	
5.1 Mengirimkan pesan setelah Menang Lelang	32
5.2 Mengirimkan pesan supaya Buyer cepat Bayar	32
5.3 Menerima Pesan Setelah Transfer Selesai	34
5.4 Mentransfer Asset ke Pembeli	35
VI. Tips - Tips	
6.1 Jam terbaik untuk menjual	37
6.2 Jumlah website yang bisa anda jual tiap bulan	37
6.3 Niche-niche andalan	38
6.4 Tips menjawab pertanyaan buyer	38
6.5 Beri Feedback	38
6.6 Naik ke Supper Seller	38
6.7 Tawaran Mengerjakan Website di luar Flippa	38
6.8 Jika Mau main BlackHat? ini caranya :)	39

Tentang Penulis

Pendahuluan

Terimakasih telah membeli E-Book ini, silahkan pelajari dan praktekan semua yang anda dapat dari E-Book ini, semoga bermanfaat.

Saya tidak berhubungan langsung dengan Flippa Marketplace, bukan affiliasi atau karyawan atau apapun. Anda bisa menerapkan ilmu yang anda dapat disini ke marketplace lain. Saya pernah mencobanya dan hanya Flippa yang terbaik menurut pengalaman saya.



Flippa yang saya sebut di buku ini adalah <https://flippa.com/>. Saya tidak akan menceritakan latar belakang Flippa dsb, karena yang jelas ini adalah marketplace dimana seseorang bisa menjual atau membeli website dan asset digital lainnya seperti domain, dan apk, dan tujuan kita ke Flippa adalah untuk make money, right? Bukan belajar sejarah □□ Dan Flippa itu 100% LEGAL, jadi tidak perlu khawatir akan berurusan dengan hukum apapun!

Oke, mari kita mulai!

I. FLIPPING SUCCESS

1.1 Apa saja yang bisa dijual di Flippa?

Meskipun anda bisa menjual domain dan juga apk, namun pada E-book ini saya hanya akan membahas mengenai menjual website, karena inilah yang saya lakukan selama 10 tahun terakhir.

Secara garis besar saya membaginya menjadi 2 jenis yaitu website baru dan website yang sudah mapan.

- Website baru adalah website yang berumur kurang dari 3 bulan dan belum memiliki trafik dan atau pendapatan.
- Website mapan adalah website yang berumur 3 bulan atau lebih, dan biasanya sudah memiliki trafik atau pendapatan. Tidak harus keduanya, website anda sudah memiliki trafik namun earning masih 0, itu sudah dihitung Established Website oleh Flippa.

1.2 Apakah ada Biaya Yang diperlukan?

Ini adalah bisnis, sekecil apapun bisnis pasti memerlukan modal. Untuk jualan website baru, yang anda perlukan adalah:

1. Domain, harga domain sekitar \$9 - \$10 tergantung dimana anda beli dan kupon yang anda gunakan.
2. Hosting, untuk hosting anda bebas memilih hosting apa saja sesuka anda. Hosting bukan termasuk modal berjalan seperti domain dan listing fee, meskipun begitu saya memasukkannya dalam biaya karena anda harus memiliki paling tidak sebuah hosting untuk membangun website.
3. Flippa Listing Fee, ini adalah biaya yang harus anda bayar untuk mendaftarkan website anda supaya masuk ke marketplace dan bisa di BID oleh user di Flippa. Biaya ini berbeda-beda, sering berganti-ganti sekehendak hati Flippa. Bahkan setahun bisa ganti harga beberapa kali. Beberapa bulan terakhir listing fee untuk website baru adalah \$15 dan harga terbaru saat ini adalah \$29. Mahal? Lumayan, tapi jika anda hitung setelah website laku, harga ini masuk akal.
4. Flippa Success Fee, sukses fee rata-rata 10%. Ini dipotong dari uang hasil penjualan website. Jadi bukan keluar dari kantong anda sebagai seller. Ketika buyer menang lelang dan melakukan pembayaran, maka uang yang anda terima telah dipotong 10% untuk sukses fee.

1.3 Contoh Perhitungannya

Contoh perhitungan:

Modal yang diperlukan: Domain + Listing Fee = \$9 + \$29 = \$38

Berapa keuntungan yang diperoleh?

Jika sebuah website terjual seharga \$147, maka:

Final Price – Success Fee – Modal awal = \$147 - \$14 - \$38 = \$95

Gurih kan? Lakukan itu tiap hari, dan anda akan merasakan sendiri

Lantas mengapa \$147? Nanti akan saya jelaskan.

Jika anda menjual Website mapan, perhitungannya sama seperti diatas untuk modal awalnya, namun pasti berbeda pada bagian keuntungan, karena established website akan terjual lebih mahal, bahkan saya pernah menjual senilai 10X monthly earning website tersebut.

The screenshot shows a notification on a Flippa listing page. At the top, it says "You sold zebias.com to [redacted] for \$4,500" with a "Listing Settings" link to the right. Below this, a message reads "Congratulations! All you have to do now is:" followed by a green arrow pointing to "Go to the Sale Completion Area to finalize the sale." Underneath, it says "You can also:" with another green arrow pointing to "Hide Listing". At the bottom, there is a summary bar with the following statistics: Current Price: \$4,500; Accepted Offer: 1; Comments: 3; Watchers: 135; Views: 569; Discussions: 5.

Pada waktu saya jual, website ini memiliki earning \$450 per bulan. Karena sedang butuh biaya, saya coba jual di Flippa dan laku \$4,500.

1.4 Mana Yang Lebih Menguntungkan?

Saya tidak akan menyimpulkan hal ini, silakan anda pilih dan simpulkan sendiri, saya hanya akan memberikan ilustrasi seperti ini:

Kasus 1

Anda listing website baru tiap hari, keuntungan rata-rata \$70 per-website, selama 30 hari. Jadi total $30 \times \$70 = \$2,100$

Kasus 2

Anda membangun website untuk di kembangkan dulu selama minimal 3 bulan. Dan jika pada bulan ke 3 website anda sudah memiliki penghasilan \$450 seperti website saya diatas, maka pendapatan anda adalah $\$4,500 - \$450 - \$38 = \$4,012$.

\$4,012 dalam 3 bulan yang berarti \$1,337 perbulan. Not Bad

1.5 Apa Yang Terjadi Jika Tidak Terjual?

Sepandai pandainya tupai melompat, sesekali pasti jatuh juga. Begitu pula bisnis ini. Pernahkah website saya tidak laku? Pernah. Trus gimana? Ya di re-listing.

Jika website tidak laku sampai waktu lelang habis, anda bisa re-listing dengan hanya membayar separuh harga listing fee. Jika sekarang berarti anda membayar \$14.

Jika website tidak jadi laku karena pemenang lelang tidak melakukan pembayaran dan tidak melanjutkan transaksi, maka website anda berhak dilisting ulang secara gratis. Tenang saja, akun pembeli ini akan di Suspend secara otomatis.

Apakah setelah di re-listing kemudian laku? Ya, biasanya begitu. Jika re-listing saran saya, gunakan waktu listing lebih panjang. Tips ini berhasil sampai 99% pada website-website saya yang harus re-listing. 1% nya saya biarkan tidak di re-listing untuk ke 3 kalinya. Lalu yang beberapa kali terjadi adalah, ada user mengirim chat dan memberikan tawaran untuk website yang tidak laku ini. Jadi, akhirnya laku juga.