

DIBUAT OLEH PRAKTIISI DROPSHIPPER DENGAN  
OMZET PER BULAN 50 JUTA+

# CARA MERAIH 10 JUTA PERTAMA MENJADI DROPSHIPPER

OLEH : MILZAM G.A



# Before Selling

## CARA RISET PRODUK YANG EFEKTIF

Seringkali dropshipper pemula di bingungkan dengan banyaknya peluang profit dari barang-barang yang tersebar dimarketplace. Hal ini tentunya menjadi polemik tentang pemilihan barang yang tepat. Disini saya tidak akan bertele-tele dengan menjelaskan kriteria seperti apa barang yang bagus untuk dijual kembali. Saya akan langsung jelaskan triknya.

## CARI BARANG DENGAN VALUE DEPLOY & DEMANDS

Apasih itu deploy & demands ? pada intinya adalah kita menawarkan barang yang menjadi kebutuhan yang sangat kritis.

Maksudnya apaan sih bro ? Jadi gini,sering tidak kita sadari produk yang dijual oleh pelapak hanya ramai di saat-saat tertentu bukan ? seperti pelapak jas hujan dan payung akan ramai ketika musim hujan datang. Pelapak alat tulis sekolah akan ramai ketika semester pe mbelajaran baru. Pelapak sembako akan ramai ketika awal bulan.

Hal inilah yang dimaksud deploy and demands. Jadi pastikan barang yang anda cari memiliki nilai value tersebut. Berikut saya berikan nilai-nilainya ( jika bro dan sis ingin menjual barang dari marketplace ke tempat lain,pastikan barang tersebut memiliki nilai-nilai dibawah ini )

- Apakah dibutuhkan orang ?
- Apakah mampu menjawab problem orang kebanyakan ?

Jika produk bro dan sis memiliki 2 nilai diatas maka selanjutnya bro dan sis dapat memulai ke penjualan.