KOMPILASI PANDUAN DARI CANTIK SEMULAJADI KE PEMILIK PRODUK!

BAGAIMANA ANDA BOLEH #CANTIKSEMULAJADI?

MULA BUAT PRODUK SKINCARE ANDA SENDIRI DENGAN #MAHIRSABUN

MULA PASARKAN PRODUK SENDIRI ONLINE DENGAN #BUATDUITDGNSABUN

Oh Organik

Warisan Bumi

ISI KANDUNGAN

#CANTIKSEMULAJADI 4

KENAPA NAK CANTIK SEMULAJADI? 5

APA LANGKAH PERTAMA UNTUK CANTIK SEMULAJADI? 7

HIPERPIGMENTASI : APA YANG ANDA TAHU? 10

AIR DAN KECANTIKAN 17

MAKANAN UNTUK KECANTIKAN 20

BEDAK SEJUK AJAIB! 24

TEH BUNGA: RAHSIA DAN MANFAAT KESIHATAN 28

RESEPI : SERUM MUKA VITAMIN C 31

RESEPI : SKIN REPAIR SERUM 35

TAMANU OIL : RAHSIA KULIT BEBAS JERAWAT DAN PARUT 38

4 JENIS ESSENTIAL OIL PALING MUJARAB MERAWAT JERAWAT 41

RESEPI: KENALI 10 'FACE OIL' TERBAIK UNTUK KULIT 45

#MAHIRSABUN 51

APA BAGUSNYA BUAT SENDIRI SABUN? 52

JENIS-JENIS SABUN BUATAN SENDIRI 55

LYE SOAP: BAHAYA ATAU TIDAK? 59

SABUN COLD PROCESS 64

STEP BY STEP CARA BUAT SABUN DIY 67

PEMILIHAN ACUAN SABUN 75

CARA SIMPAN SABUN ASLI 79

RESEPI BEGINNER: SABUN KELAPA SAWIT TERMURAH 83

RESEPI: SABUN SCRUB KOPI 87

RESEPI: SABUN PUDINA INFUSED OIL 91

RESEPI: SABUN MINYAK KELAPA DARA 94
REKA RESEPI DENGAN LYE CALCULATOR 97
SEMPURNAKAN RESEPI ANDA 100
#BUATDUITDENGANSABUN 104
ASAS PEMASARAN 105
UKURAN PRESTASI PEMASARAN 109
BASIC COPYWRITING 113
HEADLINE: KETUA COPYWRITE 116
SOFTSELL ATAU HARDSELL 121
PEMASARAN BAJET KECIL 124
TEKNIK IKLAN WHATSAPP MUDAH 128
PENETAPAN HARGA PRODUK 130
PEMASARAN PADA REPEAT CUSTOMER 134
BASIC SALES FUNNEL 139
CONTOH PEMASARAN BERSEORANGAN 142
CONTOH PEMASARAN DENGAN AGEN 145
CONTOH PEMASARAN SABUN MAHAL 150

DISCLAIMER & PENGENALAN

Naskah eBook ini diberikan **PERCUMA** dan anda dibenarkan sharekannya pada kawan-kawan anda. Hak milik rekabentuk, penulisan dan isi kandungan naskah ini kepunyaan Anas Industries (MA0187498-H). Penulis artikel bagi naskah ini ialah **Anas Azmi dari Warisan Bumi** dan **Amirah Hashim dari Oh Organik!**.

Naskah ini ialah kompilasi post yang disusun semula dari Facebook page Sabun Warisan Bumi dan Oh Organik!. Bagi mendapatkan post-post terbaru sila ikuti page di bawah ini:

Facebook page Sabun Warisan Bumi:
https://www.facebook.com/sabunwarisanbumi/

CARA MENGGUNAKAN NASKAH INI SEBAGAI RUJUKAN:

1. Anda boleh terus ke bab-bab yang berkaitan dengan anda. Iaitu #CantikSemulajadi untuk pengguna kosmetik umum. #MahirSabun untuk hobbyist soapmaking. #BuatDuitDenganSabun untuk yang memasarkan sendiri produk.
2. Jika dibaca dari depan ke belakang, anda akan dapati ianya ialah naskah yang menceritakan **langkah-langkah dari menjadi Cantik Semulajadi, hinggalah menjadi Pemilik Produk Kosmetik**!
3. Bagi rujukan bahan-bahan yang diperlukan untuk aplikasi, kami letakkan sekali **link** untuk anda mulakan pencarian atau terus beli di situ.

Jika anda minat dengan naskah ini dan anda ingin ia terus diterbitkan secara PERCUMA, **sokonglah kami dengan membeli produk-produk keluaran Sabun Warisan Bumi**. Atau beli dari link yang disediakan di sini di mana kami akan memperoleh peratusan kecil dari belian anda.

Terima kasih atas sokongan anda :) Jom mula stadi!

DI SINI
BAGAIMANA ANDA BOLEH
#CANTIKSEMULAJADI?
AEDA
AEDA
Oh Organik
Warisan Bumi

KENAPA NAK CANTIK SEMULAJADI?

Anda nak cantik semulajadi? Adakah anda mempunyai pilihan produk dan jenama penjagaan kecantikan yang anda minati? Cuba semak label produk penjagaan kecantikan anda. Jika produk kecantikan anda mengandungi bahan-bahan seperti *methylparaben, sodium lauryl sulphate, propylene glycol, aluminium zirconium* atau lebih mudah lagi apa-apa bahan yang anda sendiri tidak faham dengan '*term*' saintifik yang digunakan, anda wajib teruskan pembacaan artikel ini.

Cantik semulajadi sememangnya menjadi igauan dan idaman setiap wanita. Kulit yang halus dan lembut bagaikan sutera, serta putih bagaikan mutiara sangat sinonim dengan produk penjagaan kulit masa kini. Malahan ramai yang sanggup melaburkan sejumlah wang yang tertentu hanya untuk mendapatkan kecantikan yang diidamkan. Tetapi pernahkah anda terfikir adakah anda telah memilih jalan yang selamat untuk tampil cantik dan berseri?

Cantik semulajadi tidak memerlukan penggunaan bahan kimia sintetik secara berlebihan. Jika anda memikirkan untuk tampil cantik dalam tempoh waktu yang singkat anda sebenarnya merisikokan diri anda untuk tempoh jangka masa yang panjang. Tiada Jalan pintas untuk mendapatkan kecantikan yang diidamkan.

Penggunaan bahan kimia sintetik boleh memberi kesan jangka panjang terhadap kesihatan diri anda. Syampu misalnya mengandungi *sodium lauryl sulphate* yang mana kesan sampingan bahan tersebut berkemungkinan menyebabkan kecacatan neurologi pada fetus, iritasi dan juga kerosakan mata. Bukan setakat itu sahaja bahkan kesannya juga boleh mengganggu keseimbangan hormon badan, jadi tidak hairan jika ramai dikalangan kita berkemungkinan mandul dan sukar hamil. Bayangkan sahaja berapa banyak produk yang anda gunakan dari hujung rambut hingga hujung kaki yang mengandungi bahan kimia sintetik seperti di atas.

Buatlah pilihan yang bijak. Cantik semulajadi haruslah berinspirasikan alam semulajadi. Penggunaan bahan semulajadi banyak memberi manfaat kepada kesihatan dan kecantikan diri. Biar pun kesannya mungkin sedikit lambat, tapi anda semestinya tidak mahu kesan negatif bahan kimia sintetik mengganggu kitaran sel badan anda bukan? Nanti tak pasal-pasal anda nampak lebih tua dari usia!

APA LANGKAH PERTAMA UNTUK CANTIK SEMULAJADI?

Semua orang nak cantik kan? Nak kulit flawless. Taknak jerawat. Nak putih. Nak muda. Macam2 kan? Sebab tu kita pakai banyak produk kosmetik. Banyak sangat pilihan sekarang ini, tapi adakah pilihan kita terbaik untuk kita? Jom pertimbangkan kecantikan semulajadi pula.

APA MAKSUD KECANTIKAN SEMULAJADI?

Apa ye? Dari segi bahasa mudah ialah kecantikan TANPA MENGGUNAKAN KIMIA MERBAHAYA yang boleh memberikan kesan yang sangat ketara dan cepat. Cantik Semulajadi biasanya tampak bersahaja pada senyuman, tiada kerut, awet muda dan kulit lembut tanpa keterlaluan 'flawless'nya di kulit. Jadi tanpa kosmetik yang kita beli ratusan ringgit tu boleh ke kita cantik semulajadi? Boleh, ada caranya. Cuma kenapa majoriti tidak menjurus ke arah itu ialah kerana semua produk asli/organik ini lambat kesannya dan juga sukar untuk menjaminkan keberkesanan sehebat kosmetik komersil lain.

SUSAH SANGAT KE NAK CAPAI CANTIK SEMULAJADI?

Jika dibandingkan dengan cara nak cantik cepat sebagaimana dijaminkan produk-produk kosmetik komersil lain, nak mencapai cantik semulajadi sememangnya lebih susah. Anda perlu konsisten dengan penggunaannya dan perlu mengelak seboleh mungkin semua kimia merbahaya bukan sahaja dalam produk kosmetik harian kita, malahan semua produk yang kita gunakan.

YE KE.. SUSAH GAK YE.. ABIS TU APA KELEBIHAN BILA CAPAI CANTIK SEMULAJADI?

Ramai kan yang kata, ala.. Pompuan ni cantiknya sekejap je. Tua nanti dah hilang cantiknya. Betul ke? Ada anda pernah jumpa Makcik umur 50an yang masih cantik? Ada kan? Tanya dia apa rahsianya. Kebanyakan akan kata makan ulam la, pakai bedak sejuk la, sentiasa senyum la.. Berkemungkinan besar tiada yang akan jawab "Ooo saya pakai produk yang seribu ringgit tu setiap bulan". Hehe. Ramai susah percaya kan? Benda murah mesti tak bagus katanya. Tapi yang sebaliknya yang betul.

APA LANGKAH AWAL JIKA NAK CANTIK ASLI NI?

Ada 3 langkah mudah yang anda boleh mulakan sekarang untuk cantik sekarang, nanti dan selamanya hehe. Sila rujuk di bawah:

i. KURANGKAN PENGGUNAAN KIMIA MERBAHAYA di dalam produk harian, makanan dan segalanya. Kita boleh screen produk yang kita nak beli dengan baca ramuannya terlebih dahulu sebelum beli.

ii. GUNAKAN PRODUK ORGANIK/ASLI pada sebanyak yang mungkin bagi anda. Insyaallah anda akan bukan sahaja menjadi lebih selesa dengan kulit anda malahan anda akan merasa lebih sihat. Contoh terbaik ialah makan buah daripada makan jajan. Hehe

iii. AMALKAN MINDA SIHAT dengan cara bersyukur, bertafakur dan ceria selalu. Senyum selalu juga menurut kajian menyumbang kepada 'awet muda'. Percuma ja kan, tapi besar khasiatnya.

Harap ketiga-tiga tips ini anda boleh terus amalkan untuk kekal cantik, kekal muda dan kekal sihat. Selamat beramal!

DAPATKANNYA DI SINI!

HIPERPIGMENTASI : APA YANG ANDA TAHU?

Kita sering mendengar orang bercakap tentang pigmentasi / hiperpigmentasi. Apa yang anda tahu tentang pigmentasi / hiperpigmentasi? Kebiasaannya kita sering berfikir ianya adalah jeragat dan kita sering membayangkan jeragat dengan tompokan gelap di wajah. Tahukah anda pigmentasi bukanlah tertumpu kepada jeragat semata-mata. Ia terbahagi kepada beberapa jenis. Jom kita kenali lebih lanjut apa yang dimaksudkan dengan pigmentasi dan hiperpigmentasi serta jenis-jenis hiperpigmentasi.

PIGMENTASI, HIPERPIGMENTASI & JENISNYA

Pigment sebenarnya bermaksud warna. Hiperpigmentasi pula bermaksud warna yang berlebihan / terlampau. Di dalam sel kulit terdapat sel yang menghasilkan melanin. Melanin pula mempengaruhi pigment / warna kulit kita. Lebih banyak melanin dihasilkan, lebih gelap pigment / warna kulit kita. Jika sekiranya sel yang menghasilkan melanin ini rosak atau terganggu ia akan memberi kesan kepada penghasilan melanin. Dari situ lah akan terjadinya masalah pigmentasi yang biasanya kita gelarkan sebagai jeragat atau hiperpigmentasi.

Terdapat beberapa jenis hiperpigmentasi yang boleh dikenal pasti:-

[1] Melasma

Melasma atau chloasma adalah masalah pigmentasi yang terjadi di bawah lapisan kulit. Ia berada lebih dalam di bawah kulit dengan tompokan berwarna coklat yang agak besar dan banyak. Kebiasaannya melasma terjadi disebabkan masalah ketidakseimbangan hormon dikalangan wanita. Ia akan menjadi lebih teruk apabila kulit terdedah kepada sinar uv tanpa sebarang pemakaian pelindung sinar uv.

[2] Freckles

Freckles adalah sejenis jeragat atau masalah pigmentasi yang biasanya kelihatan pada wajah, dada atau lengan dengan bintik-bintik yang kecil berwarna keperangan. Freckles kebanyakannya disebabkan oleh genetik tetapi pendedahan kepada sinar uv boleh menggelapkan lagi warna bintik-bintik pigment pada kulit. Ia biasanya dihidapi oleh individu yang berkulit cerah. Ia akan muncul pada cuaca/musim panas dan akan pudari pada cuaca/musim sejuk.

[3] Sun spot

Sun spot atau darik/brown spot adalah masalah pigmentasi yang disebabkan oleh pendedahan yang lama terhadap sinar uv. Sinaran mentari merangsang penghasilan melanin. Semakin banyak melanin dihasilkan semakin gelap warna kulit anda. Sun spot adalah rata pada permukaan kulit dan biasanya berada pada pipi, hidung dan dahi.

[4] Post-inflammatory hyperpigmentation (PIH)

PIH adalah masalah pigmentasi yang disebabkan oleh keradangan yang disebabkan oleh jerawat, penggunaan laser, penggelupasan kulit, dan penggunaan benzoyl perotakide yang berlebihan. Ia biasanya terjadi kepada individu yang memiliki kulit yang lebih gelap. Biasanya Kita gelar sebagai parut. Tetapi parut ini tidak kekal. Warna kemerahan atau kecoklatannya boleh pudari dengan penggunaan produk-produk tertentu.

PERSOALANNYA: BOLEHKAH HIPERPIGMENTASI DIRAWAT SECARA SEMULAJADI?

Boleh ke hiperpigmentasi dirawat secara semulajadi ya? Biasanya rawatan untuk hiperpigmentasi akan mengakibatkan penggelupasan, keradangan dan kulit semakin nipis. Hmmm.. Jawapannya boleh! Kali ni saya nak kongsikan 9 JENIS ESSENTIAL OIL paaaaling mujarab rawat hiperpigmentasi.

9 JENIS ESSENTIAL OIL PALING BERKESAN RAWAT HIPERPIGMENTASI

Seperti yang anda sedia maklum, hiperpigmentasi adalah sejenis masalah kulit dengan bercirikan tompokan berwarna gelap atau cerah pada permukaan kulit. Ia boleh disebabkan oleh keradangan, pendedahan kepada matahari, kecederaan, kesan dari jerawat, dan juga kerosakan kulit akibat penggunaan bahan kosmetik dan penjagaan kulit.

Hiperpigmentasi boleh dirawat secara semulajadi tanpa menggunakan produk-produk yang mengandungi kimia sintetik. Berikut adalah 9 JENIS essential oil paling berkesan merawat hiperpigmentasi :

[1] Lemon Essential Oil

Jus lemon sendiri mempunyai keupayaan untuk mencerahkan kulit. Bagi minyak pati jenis citrus seperti lemon, ia mengandungi asid sitrik yang sangat tinggi serta asid alfa hidroksil yang membantu mencerahkan dan menyekatakan warna kulit dengan menanggalkan sel kulit mati yang berada di atas permukaan kulit wajah. Walau bagaimanapun, essential oil jenis citrus boleh menyebabkan atau meningkatkan sensitiviti kulit terhadap cahaya matahari. Oleh itu, Jangan sekali-kali menggunakan lemon essential oil atau mana-mana essential oil yang berada dalam keluarga citrus pada waktu siang. Gunakannya hanya pada waktu malam. Anda boleh campurkan beberapa titis lemon essential oil ke dalam minyak carrier pilihan anda atau titiskan ke dalam krim malam anda.

[2] Carrot Seed Essential Oil

Minyak pati carrot seed antara salah satu minyak pati terbaik untuk merawat hiperpigmentasi. Minyak carrot seed ini sangat kaya dengan beta karotin yang mana ia memberi warna oren terang kepada carrot. Beta karotin ini dikatakan dapat mengurangkan pembentukan pigmen dengan cara menyekat atau menghalang 'tyrosinase' iaitu enzim yang

menghasilkan melanin. Dengan menggunakan minyak pati carrot seed ini hiperpigmentasi boleh dikurangkan dan dipudarkan.

[3] Lavender Essential Oil

Minyak lavender sepertimana yang Kita ketahui sangat bagus dalam merawat keradangan kulit. Ia bertindak menenangkan kulit serta berupaya memudarkan parut dan 'post-inflammatory' hiperpigmentasi yang disebabkan oleh parut jerawat.

[4] Sandalwood Essential Oil

Minyak pati Sandalwood adalah minyak pati yang telah digunakan pada zaman ketamadunan yang lalu. Ia diekstrak dari pohon yang berusia 40-80 tahun ke atas. Baunya sangat tahan lama dan harganya agak Mahal. Ia digunakan bagi tujuan kecantikan seperti melembuntukan kulit, melegakan keradangan, memudarkan parut dan sebagainya. Cuma titiskan minyak ini ke dalam minyak carrier pilihan atau campurkan ke dalam krim kecantikan anda.

[5] Frankincense Essential Oil

Minyak pati frankincense paling dikenali dengan keberkesanannya dalam rawatan pemulihan parut atau kerosakan tisu kulit. Ia juga sangat berkesan dalam merawat masalah hiperpigmentasi. Minyak ini sangat kaya dengan aroma kekayuan (Woody scent). Frankincense boleh digunakan untuk mencerahkan kulit yang kusam, dan memudarkan serta menghapuskan jeragat dengan mencampurkan beberapa titis minyak ini ke dalam krim kecantikan atau minyak carrier pilihan anda.

[6] Rose Essential Oil

Minyak pati ros sangat terkenal dengan aromanya yang lembut dan romantik. Ia digunakan untuk merawat pelbagai masalah kulit termasuklah jerawat, ekzema, keradangan kulit, kedutan pada kulit dan banyak lagi. Selain itu, ia bertindak meremajakan kulit, mencerahkan kulit kusam serta memudarkan jeragat. Hanya campurkan minyak pati rose ini ke dalam losyen/krim kecantikan anda atau mana-mana minyak carrier pilihan anda.

[7] Chamomile Essential Oil

Minyak ini mempunyai ciri-ciri anti radang yang kuat. Ia sangat berkesan merawat hiperpigmentasi 'post-inflammatory'. Anda boleh gabungkan 5 titis minyak pati chamomile serta 5 titis minyak lavender bersama 2 sudu besar Shea butter, kacau rata dan boleh disapukan pada bahagian kulit yang bermasalah.

[8] Geranium Essential Oil

Minyak pati geranium memberi ketenangan dan keseimbangan kepada tubuh badan, minda serta jiwa. Ia mempunyai aroma bunga-bungaan yang harum serta sangat bagus menangani masalah kewanitaan seperti masalah kitaran haid yang tidak teratur. Ia juga mempunyai pelbagai kebaikan terhadap kecantikan seperti merawat jerawat, membersihkan kulit, memudarkan parut serta hiperpigmentasi. Anda boleh cuba mencampurkan 6 titis minyak geranium bersama 2 sudu besar aloe vera gel, serta sapukan campuran tersebut pada kulit anda. Kesannya pasti memuaskan!

[9] Bergamot Essential Oil

Bergamot Essential oil sangat bagus dan berkesan memudarkan parut, mengembalikan keserian kulit, serta merawat ekzema. Bergamot mempunyai sifat anti kulat dan antiseptik yang kuat, ia membantu melindungi kulit dari bakteria penyebab jerawat dan kuman yang menyebabkan iritasi kulit. Minyak bergamot juga bagus dalam mengurangkan masalah kulit berminyak, menggalakkan pembaharuan sel kulit, menghalang pembentukan parut baru serta memudarkan parut lama. Bagi masalah hiperpigmentasi, minyak bergamot sangat berkesan kerana ia menyekatakan warna kulit dengan menyeimbangkan penghasilan melanin. Oleh kerana bergamot tergolong di dalam keluarga citrus seperti minyak lemon, ia hanya boleh digunakan pada waktu malam sahaja.

Banyak kan manfaat dari bahan semulajadi. Yang pastinya ia selamat dan bebas kimia sintetik. Selamat mencuba semua. Semoga artikel di atas memberi manfaat kepada anda!

AIR DAN KECANTIKAN

Ada satu rahsia dan petua berkaitan dengan kecantikan yang kita jarang praktikkan. Bahkan satu dunia dah mengetahuinya. Sangat mudah, malahan kita yang terlalu mengambil mudah unsur ini sungguhpun setiap hari kita menggunakannya. Bahkan boleh mati jika kita berhenti menggunakannya. Ia ialah Air!

Badan kita mengandungi 60-70% air! Jadi kita ni sebenarnya memang dari unsur air. Tak hairanlah jika kita amalkan penggunaan air sebaik-baiknya kita akan dapat pelbagai khasiat kesihatan dan kecantikan darinya.

1. AIR MINUMAN

Hanya dengan meminum air, kita dapat menambahkan kualiti kulit, rambut dan kuku. Banyak ujian klinikal telah membuktikannya. Dengan hanya meminum 2.5 liter air seharian, kita dapat memberi kesegaran pada badan, mencerahkan dan menggalakkan sel baru kulit. Ia juga menyahtoksin dengan cara membersihkan pori-pori kulit dan menjadikan anda lebih menyerlah. Sel-sel anda akan diisi secara semulajadi dengan air menjadikannya penuh dan mampat, ini menjadikan kurangnya kedutan. Malahan rambut anda juga akan bertambah lembut dan bersinar kerana sel-selnya yang cukup air.

Tahukah anda, air juga digunakan bagi mengawal berat badan? Tekniknya ialah ketika anda sangat lapar, sebenar-benarnya anda juga haus, jadi mulakan dengan minum air. Dengan mengisi perut terlebih dahulu dengan air, anda hanya makan apa yang perlu dan tidak akan berlebihan kerana perut anda sudah hampir penuh. Bahkan dengan mengelakkan minum air manis, kopi dan teh, air suam sangat baik untuk perut anda dan tiada lemak tambahan yang akan anda cerna nanti ;)

2. AIR MANDIAN

Air sangat penting untuk membersihkan diri dari segala kotoran. Kandungan mineralnya yang tinggi sangat membantu di dalam proses baikpulih diri samada dari segi fizikal mahupun spiritual. Antara air yang tinggi kandungan mineral adalah air telaga. Menjadikan mandian air telaga sebagai amalan harian adalah sangat bagus untuk memberi ketahanan kepada tubuh badan, menyegarkan badan, mengelakkan kelesuan / keletihan dan juga dikatakan membantu awet muda. Ia telah menjadi amalan turun temurun sejak zaman nenek moyang kita lagi. Jadi tidak hairanlah orang tua dulu-dulu fizikalnya sangat kuat dan sihat. Dengan kedinginan air telaga ia dapat menjadikan tulang kita lebih kuat, kulit lebih daya tahan dan bersih. Bagi orang Islam pula, mengambil wudhu' setiap hari merupakan satu kelebihan dalam memastikan diri

sentiasa bersih. Amalan wudhu' yang sempurna menyerlahkan seri wajah dan membebaskan kulit dari debu serta kotoran.

3. AIR SEBAGAI TERAPI

Sifat air yang dingin menjadikan air sebagai terapi diri yang sangat berkesan untuk pelbagai jenis masalah kesihatan malahan juga bagi tujuan kecantikan. Sebagai contoh, tradisi kaum melayu iaitu mandi bunga masih lagi diamalkan sehingga ke hari ini. Mandi bunga dipercayai dapat menaikkan aura seri wajah seseorang, menyegarkan kulit dan juga mampu merehatkan minda dengan haruman bunga yang pelbagai.

Bagi masyarakat moden, bunga pelbagai warna dan haruman mungkin agak sukar untuk didapati, jadi penggunaan minyak pati (essential oil) kini menjadi trend yang sangat meluas. Minyak pati boleh dicampurkan dengan air samada sebagai minuman, aromaterapi, dan juga mandian. Air yang dicampurkan minyak pati sangat elok digunakan kerana kebaikan minyak pati dapat meningkatkan kesihatan dan juga kecantikan.

Sebagai kesimpulan, sekurang-kurangnya selepas ini marilah kita masing-masing amalkan meminum 2.5 liter air sehari untuk kesihatan dan kecantikan semulajadi. Rawatan spa percuma dari alam semulajadi :)

MAKANAN UNTUK KECANTIKAN

Apa yang membolehkan atau menghalang kita dari cantik semulajadi? Ia adalah input yang kita masukkan atau lakukan pada badan kita. Apa yang kita makan, apa yang kita pakai dan apa yang kita lakukan, semuanya mempengaruhi kesihatan dan kecantikan kita.

Saya akan kongsikan 4 makanan mudah yang boleh diamalkan untuk kelihatan sihat, cantik dan bertenaga. Jika diamalkan berterusan, ia juga boleh menjadi rahsia awet muda anda ;) Jom kita pertimbangkan setiap satu makanan supplement alternatif mudah ini untuk diterapkan ke dalam

diet harian kita. Di mana kosmetik mencantikkan dari luar, diet akan mencantikkan kita dari dalam ke luar.

[1] BETIK

Buah-buahan tempatan. Mudah ditanam di keliling rumah. Tapi tahukah anda ia sangat bagus untuk kulit? Malahan kita boleh dapati beberapa produk scrub diperbuat menggunakan betik.

>> Apa Kebaikannya? <<
Ia mengandungi Vitamin C serum, Vitamin A, dan Etakfoliant. Ia mencerahkan dan mengetatkan kulit. Unsur Papain, sejenis enzim pencernaan padanya juga mampu mengurangkan keradangan (kemerahan) pd kulit.

>> Resepi Makanan <<
(a) Smoothie: Blend sekali betik, susu Almond dan madu. Ia bagus sebagai pemulih kulit.
(b) Makan segar begitu saja.

[2] HABBATUS SAUDA

Bijian hitam yang banyak boleh didapati di pelbagai pasaraya dan pasar tani. Juga makanan sunnah dan penawar pelbagai penyakit.

>> Apa Kebaikannya? <<
Bagi kulit, ia membantu merawat kelastikan dan kesegaran kulit. Ini kerana ia mengandungi Essential Fats, Oleic Acid, Amino Acid, Potassium dan fiber.

>> Resepi Makanan <<
(a) Dressing salad. Taburkan sahaja pada hidangan salad anda.
(b) Makan begitu sahaja

[3] LEMON

Mungkin tak perlu kenalkan lagi lemon sebagai petua kecantikan kerana ia sedia ada popular sebagai jus minuman pagi. Boleh diminum ketika perut kosong juga. Ia boleh didapati di pasaraya-pasaraya.

>> Apa Kebaikannya? <<
Ia mengandungi Flavanoid Limonoid, yang membunuh bakteria dalam mulut dan usus. Malahan ia juga bantu mengelak jerawat yang berpunca dari bakteria.

Selain itu, ia juga menyingkirkan toksin larut lemak dan hormon lama (yang mengakibatkan pori-pori terbuka dan menerukkan kulit berminyak). Kombinasi fungsi-fungsi ini membersihkan kulit dari jangkitan dan menjadikannya tampak segar.

>> Resepi Makanan <<
(a) Air panas + perahan separuh lemon di awal pagi.
(b) Dressing salad: Tambahkan ke atas hidangan salad bersama minyak zaitun.

[4] TOMATO

Tomato pula mempunyai banyak kelebihan bagi kita. Iklim kita yang panas menyebabkan sukar bagi kita untuk mengelak sinaran UV yang berlebihan. Tomato boleh membantu.

>> Apa Kebaikannya? <<
Tomato mampu menukarkan kulit kusam kepada segar dengan mengawal dehidration. Lycopene di dalamanaya menghalang kerosakan UVA dan UVB pada kulit. Jadi sedikit sebanyak, ia sangatlah bersesuaian dengan iklim kita, terutamanya ketika Equinoks sekarang ini. (Minum air masak banyak ye semua)

>> Resepi Makanan <<

(a) Tomato Jus: Blend dan tambah air. Pilih tomato organik untuk mengelak pestiside kimia. Sebelum keluar ketika hari panas, minum jus ini terlebih dahulu.

Baik. Itu sahaja 4 makanan mudah untuk mula cantik semulajadi. Harap anda terus dapat amalkan.

DAPATKANNYA DI SINI!

BEDAK SEJUK AJAIB!

Pernah risik-risik dengan orang tua dulu-dulu tak petua jaga kecantikan kulit?? Masalah kulit terutamanya kulit muka memang merimaskan. Yela, penampilan tu kan penting. Apa-apa hal orang pandang muka dulu. Bila kulit muka bermasalah rasa keyakinan tu automatik menurun. Kadang-kadang tu dah puas cuba macam-macam produk tapi tak juga selesai masalah kulit ni. Tension pun ye juga, duit habis banyak tapi tak juga cantik. Huhuu. Jangan risau setiap masalah pasti ada penyelesaiannya. Meh saya kongsikan satu rahsia turun temurun yang semakin lama ditinggalkan. Ni rahsia orang dulu-dulu tau. Anda dah puas cuba cara moden kan? Kita cuba cara tradisional pula. Rahsia ni saya kongsikan hanya untuk anda sahaja Tau. RAHSIA BEDAK SEJUK AJAIB!

Saya nak tanya pernah tak anda pakai bedak sejuk? Yang dah pernah pakai apa anda rasa? Sejuk, nyaman, halus mulus, licin dan lembut je kulit kan lepas pakai bedak sejuk. Itu adalah rata-rata komen dan respon dari pengguna bedak sejuk. Orang dulu-dulu jaga kecantikan pakai bedak sejuk je. Tak percaya? Cuba tanya mak dan nenek anda. Kalau anda nak tahu ni lah rahsia sebenar orang tua dulu-dulu jaga kecantikan. Nak tau rahsia disebalik bedak sejuk? Ape yang best bedak sejuk ni? Mujarab ke? Cara pembuatan bedak sejuk bagaimana? Meh meh saya kongsikan rahsia turun temurun bedak sejuk ajaib!

KHASIAT BEDAK SEJUK

Khasiat bedak sejuk ni tak lain tak bukan nak sejukkan muka lah. Haha. OK saya gurau je tapi memang betul. Di bawah ialah khasiat bedak sejuk:

[1] Bedak sejuk akan menyejukkan kulit muka kita, anda semua tahu bukan kulit yang terdedah kepada haba akan menyebabkan liang pori terbuka. Apabila pori-pori terbuka, kulit akan jadi berminyak ditambah pula kotoran dan habuk akan mudah memasuki liang yang terbuka dan kemudiannya menyebabkan ia tersumbat. Apa yang lebih parah pori-pori yang tersumbat akan menyebabkan terjadinya jerawat.

[2] Pemakaian bedak sejuk membantu mengurangkan minyak di muka. Kesannya kulit lebih segar, dan mudah untuk anda mengenakan sebarang mekap.

[3] Ia membantu melembuntukan Serta menghaluskan kulit muka. Cuba anda perhatikan kulit orang tua dulu-dulu halus je, tak de pun nampak liang pori yang terbuka kan. Bedak sejuk mengecilkan pori-pori sekaligus menghasilkan kulit halus dan gebu.

[4] Manfaat bedak sejuk yang paling disukai wanita ialah ia membantu mencerahkan kulit. Khasiat beras itu sendiri mampu mencerahkan kulit kerana ia mengandungi kandungan vitamin dan mineral yang bagus

untuk kulit. Gantikan sahaja masker muka anda dengan masker dari beras, anda pasti berpuas hati.

BEDAK SEJUK SEBAGAI MASKER

Zaman dulu siang malam orang guna bedak sejuk. Kita selalu ingat orang guna bedak sejuk diwaktu malam je kan. Tepek-tepek kat muka pastu tidur. Zaman sekarang orang dah tak guna lagi bedak sejuk, tak "up-to-date" katanya. Kalau anda perhatikan banyak produk penjagaan kulit yang berbeza mengikut ciri-ciri kulit seperti kulit berminyak, berjerawat, kulit kering dan normal. Biasanya produk untuk kulit berminyak akan mengandungi bahan yang boleh mengurangkan minyak dimuka, produk untuk kulit kering pula mengandungi minyak untuk melembapkan kulit. Tapi jika anda sedari, produk dengan ciri-ciri tersebut kadang-kadang membuatkan masalah kulit jadi bertambah teruk. Jadi alternatif yang boleh dan perlu anda pertimbangkan adalah bedak sejuk!

CARA PEMBUATAN BEDAK SEJUK

Mungkin ada di kalangan kita yang belum tahu bedak sejuk ni dihasilkan dari beras yang direndam berbulan-bulan malah bertahun lamanya sebelum boleh digunakan sebagai bedak sejuk dimuka! Lamanya nak buat bedak sejuk ni! Yup, memang lama. Beras yang telah dipilih dan dibersihkan akan direndam di dalam bekas bertutup selama beberapa bulan. Air rendaman akan ditukar seminggu sekali untuk mengelakkan beras berbau masam. Kalau tak tukar air nanti gatak pula muka Kita pakai bedak sejuk masam. Hihihi.

Dipendekkan cerita beras yang direndam yang dah hancur macam tepung tu akan dititipkan dengan menggunakan daun pisang yang dilipat menjadi bentuk kon di atas kain batik dan dijemur untuk dikeringkan. Dah kering baru lah boleh pakai kat muka. Siap!

Bedak sejuk sangat ringkas, tidak mengandungi bahan kimia sintetik yang bahaya pada kulit, tidak berminyak dan tidak pula mengeringkan kulit. Jadikan bedak sejuk sebagai masker dengan tambahan bahan yang anda suka seperti perahan lemon untuk kulit berminyak, madu untuk kulit berjerawat, dan air mawar untuk kulit yang kering. Anda akan dapati kulit anda lebih segar, sihat dan cerah semulajadi. Cuba lah! Anda pasti kagum dengan kesannya.

TEH BUNGA: RAHSIA DAN MANFAAT KESIHATAN

Anda suka minum teh? Tahukah anda teh sangat kaya dengan antioksidan? Teh telah menjadi amalan dan rahsia kesihatan bagi masyarakat China zaman dahulu. Bercakap soal teh masyarakat China begitu arif dengan kualiti teh baik dari segi pilihan daun, jenis daun, warna, rasa mahupun aroma teh itu sendiri. Teh tidak hanya dibancuh dan diminum begitu sahaja, tetapi teh boleh dibancuh dan disediakan dengan cara menambah bunga-bungaan yang telah dikeringkan untuk mendapat manfaat kesihatan yang optimum.

Teh bunga atau dikenali sebagai "blooming tea" adalah kombinasi teh hijau atau teh hitam dengan beberapa jenis bunga. Bunga yang telah dikeringkan akan dibungkus di dalam daun teh dan dibentukkan dlm bentuk bujur atau bulat. Apabila ia direndam di dalam air panas, ia akan mengembang seolah-olah bunga yang sedang mekar. Sebab itu ia dinamakan "blooming tea". Antara bunga yang biasa digunakan seperti Jasmin, osmanthus, globe amaranth, marigold, lily, ros dan banyak lagi.

Setiap jenis bunga ini mempunyai khasiat-khasiat tertentu. Jasmin misalnya, membantu menyegarkan nafas, mengawal tekan dariah dan menyeimbangkan hormon. Globe amaranth pula sangat bagus merawat batuk dan melegakan kahak. Manakala lily pula sangat bagus merawat masalah insomnia. Antara beberapa khasiat dan manfaat teh bunga yang perlu anda tahu ialah:

i. KAYA ANTIOKSIDAN

Teh sangat dikenali dengan kandungan antioksidannya yang sangat tinggi, oleh kerana itu teh sangat digemari kerana ia membantu menyingkirkan toksin dari badan. Selain dari keunikan dan rasa teh bunga yang enak, kandungan antioksidan yang terkandung di dalamanaya sangat istimewa sehingga ia tidak dapat dijumpai dalam mana-mana teh biasa. Ini kerana campuran teh bersama bunga memiliki manfaat yang sangat baik dan berbeza bagi setiap jenis bunga yang digunakan.

ii. MENYEGARKAN KULIT

Amalan meminum teh bunga setiap hari boleh membantu anda mendapatkan kulit yang segar dan cantik kerana kandungan polyphenol yang terdapat di dalam teh bunga berupaya menyingkirkan toksin dari badan dan menghalang kulit dari radiasi akibat sinaran UV.

iii. MENINGKATKAN METABOLISM

Teh bunga berupaya meningkatkan metabolisma badan. Ia bertindak membakar lemak-lemak badan yang tidak diperlukan bagi mengelakkan anda mengalami obesiti. Ia juga membantu mengekalkan kandungan lemak sihat yang diperlukan oleh badan. Jika anda merancang untuk menurunkan berat badan secara sihat, teh bunga adalah pilihan yang tepat dan selamat.

iv. MENGURANGKAN RISIKO KANSER

Oleh kerana kandungan antioksidan yang tinggi di dalam teh bunga, ia berupaya mengurangkan RISIKO anda mendapat kanser. Pengambilan makanan dan minuman yang tidak menentu dan terkawal akan meningkatkan risiko kanser. Dengan meminum teh bunga ia membantu menghalang sel badan anda dari kerosakan akibat radikal bebas yang menyebabkan anda berisiko mendapat kanser.

v. MENGAWAL STRESS

Minum teh bunga adalah salah satu cara terbaik untuk anda mengurangkan dan mengawal stress. Ia mengandungi kandungan theanine dan asid amino yang bertindak menenangkan dan menstabilkan mentak. Stress tidak dapat dihapuskan begitu sahaja, cara yang paling bijak untuk menghindarikan diri anda dari stress adalah untuk belajar mengawal tekanan dengan cara yang paling selesa dan mudah. Salah satu cara paling mudah ialah menghirup secawan teh bunga mungkin boleh membantu anda.

Banyak manfaat dari alam semulajadi yang anda boleh dapat jika anda rajin mengkaji dan bijak membuat pilihan. Semoga artikel kali ini banyak memberi manfaat kepada kehidupan anda terutamanya kesihatan dan kecantikan diri. Selamat minum teh bunga!

RESEPI : SERUM MUKA VITAMIN C

Pernah tak anda terfikir untuk buat sendiri produk penjagaan kulit terutamanya kulit muka? Tak kisah lah samada untuk pakai sendiri atau nak bagi hadiah pada ibu dan kawan-kawan atau juga untuk tujuan bisnes. Jom kita consider buat sendiri Serum Vitamin C.

Terdapat banyak Serum Vitamin C ni di pasaran. Harga pun berbeza-beza. Ada yang mahal sampaikan berpeluh tengok harga, ada yang harga sedang-sedang je (yang ni ramai mampu beli), ada juga yang murah sangat cam tak logik di akal. Kekadang terfikir juga yang serum harga mahal-mahal ni bahan apa yang digunakan sampai harga mahal-mahal nau, yang

murah ni pulak cam menakutkan, selamat ke nak guna?? Haaa.. macam-macam persoalan bermain di fikiran korang kan? Hihi. Takpe-takpe korang tak yah fikir sangat jom Mira nak kongsi satu resepi best! Resepi macam mana nak buat Serum Muka Vitamin C. Yeah!!!

Vitamin C adalah salah satu antioksidan semulajadi yang sangat hebat manfaat serta khasiatnya. Tumbuh-tumbuhan boleh memproses Vitamin C melalui proses sintesis untuk digunakan. Namun begitu, badan kita tidak dapat memproses atau menghasilkan sendiri Vitamin C. Sebab itu kita memerlukan buah-buahan seperti limau, buah beri, betik dan sayuran hijau seperti brokoli untuk mendapatkan sumber Vitamin C. Vitamin C bukan sahaja boleh diambil secara oral melalui pemakanan bahkan ia boleh diambil secara topikal (luaran).

<<< 3 MANFAAT SERUM VITAMIN C >>>

[1. MENGHALANG PENUAAN]

Ini adalah manfaat Vitamin C yang paling orang ramai sukakannya. Oleh kerana Vitamin C adalah sejenis antioksidan yang sangat kuat dan berkesan, ia adalah pilihan yang sangat bagus untuk merawat dan menghalang kulit dari proses penuaan. Ada kajian yang dijalankan menunjukkan 68 - 74% perubahan positif telah berlaku kepada kulit yang telah disapu dengan Vitamin C, antara kesannya kurang kedutan, tekstur kulit lebih anjal, serta tona kulit lebih cerah dan sekata.

[2. MENGURANGKAN PIGMENTASI]

Walaupun pigmentasi tidak mendatangkan kemudaratan kepada kesihatan kita, namun ia akan menyebabkan kulit kita menjadi gelap dan bertompok. Pigmentasi terjadi apabila kulit kita menghasilkan banyak melanin. Melanin biasanya diperlukan untuk melindungi kulit dari sinaran UV, sebab tu bila kita terdedah kepada matahari, kulit akan

menjadi gelap. Biasanya kita akan menggelarnya kulit terbakar. Walau bagaimanapun melanin yang berlebihan menjadikan kulit berjeragat. Vitamin C adalah antioksidan yang dapat mencerahkan kembali kulit yang gelap akibat pembentukan melanin dan ia juga bertindak menghalang pembentukan melanin yang berlebihan.

[3. MENGGALAKKAN PENGHASILAN KOLAGEN]

Vitamin C membantu badan membina kolagen dengan cara merangsang enzim-enzim yang bertanggungjawab terhadap keberkesanan molekul kolagen. Kesannya, ia menghasilkan sokongan kepada jaringan tisu kulit serta merawat parut, luka dan mencerahkan tona kulit.

<<< HOMEMADE VITAMIN C SERUM >>>

Baiklah sekarang mari Mira kongsikan cara-cara untuk membuat sendiri Serum Vitamin C untuk anda. Bahan-bahan yang diperlukan :-

(a) mangkuk kecil
(b) pemukul adunan (whisk)
(c) serbuk Vitamin C
(d) air bertapis (filtered)
(e) aloe vera gel
(f) minyak Vitamin E
(g) frankincense essential oil
(h) botol kaca berwarna gelap

Cara-caranya:-

<Langkah 1>
Dengan menggunakan mangkuk kecil, satukan serbuk Vitamin C dan air bertapis. Kacau hingga sebati.

<Langkah 2>
Tambahkan aloe vera gel dan kacau lagi

<Langkah 3>
Kemudian masukkan minyak Vitamin E dan frankincense essential oil dan kacau lagi sehingga sebati

<Langkah 4>
Setelah siap, masukkan campuran bahan-bahan tadi ke dalam botol kaca yang berwarna gelap untuk mengelakkan serum teroksida akibat pendedahan kepada cahaya yang berlebihan

Mudah bukan! Sekarang anda dah boleh hasilkan serum muka sendiri di rumah. Yang paling penting ianya selamat dan tiada kesan sampingan berbahaya. Selamat mencuba!

RESEPI : SKIN REPAIR SERUM

Kata orang usia hanyalah angka semata-mata. Kadangkala perwatakan dan gaya anda tidak menggambarkan usia. Tapi bagaimana dengan kulit anda? Semakin usia bertambah semakin kulit menjadi matang seiring usia. Tapi ada juga dikalangan kita yang tetap kekal muda seperti tidak dimamah usia sedikit pun. Apa rahsia mereka kekal muda ye?? Hmm..

Bagaimana nak dapatkan kulit yang sihat dan muda? Kulit yang sihat seharusnya cukup tahap kelembapannya, kerana kelembapan kulit adalah kunci dan rahsia utama untuk kulit kekal muda dan berseri. Selain memastikan anda meminum cukup air setiap hari serta mengamalkan diet

harian yang sihat dan berkhasiat, anda juga harus mengutamakan rutin penjagaan kulit yang betul. Ini bagi memastikan kulit anda kekal lembab dan tidak mengalami kehilangan lembapan semulajadi kulit.

Bagi golongan yang telah memasuki usia '3 series' ni, rutin pemakaian serum muka biasanya memang menjadi kegemaran bagi golongan wanita yang sangat mementingkan kecantikan kulit mereka. Jadi untuk membantu anda mendapatkan kulit yang muda serta melambatkan proses penuaan kulit, Mira akan share resepi DIY serum muka menggunakan minyak semulajadi. Jom kita mulakan!

<RESEPI SKIN REPAIR SERUM>

Bahan-bahan yang diperlukan :
1) Botol kaca berwarna gelap (dropper bottle)
2) Rosehip seed oil
3) Essential oil pilihan (frankincense, helichrysum, neroli)

Cara-caranya:
1) masukkan 15ml rosehip seed oil ke dalam botol
2) tambahkan salah satu jenis essential oil di atas sebanyak 6 titis (atau kombinasi ketiga-tiga essential oil di atas)
3) tutup botol kaca dan goncang dengan perlahan. Siap!

<KELEBIHAN Rosehip Seed Oil>

Berdasarkan kajian, Rosehip seed oil menyokong proses pembaikan tisu kulit, menegangkan serta menganjalkan kulit. Ia juga membantu menyekatakan warna tona kulit wajah terutamanya tompokan gelap seakan jeragat. Selain itu, ia menggalakkan penghasilan kolagen, melembapkan serta memudarkan tompok gelap.

Rosehip seed oil mengandungi vitamin A semulajadi yang sangat bagus dalam menggalakkan penghasilan kolagen. Namun begitu produk penjagaan kulit yang mengandungi vitamin A sintetik/tiruan haruslah dielakkan, kerana berdasarkan kajian dari 'The Environmental Working Group' dari US vitamin A sintetik mempunyai kesan sampingan seperti kulit terbakar, kemerahan, kegatakan serta membuatkan kulit menggelupas. Ia sangat bertentangan dengan kebaikan Vitamin A semulajadi yang terdapat di dalam Rosehip seed oil yang melindungi kulit dari keradangan.

Selain itu juga Rosehip seed oil sangat kaya dengan asid lemak dan vitamin C yang mempunyai kelebihan dalam melembapkan kulit serta menegangkan kulit. Secara keseluruhannya Rosehip seed oil membantu memudarkan parut, menggalakkan penghasilan kolagen, mengekalkan kelembapan kulit, menyekatakan tona, memudarkan jeragat serta merawat masalah eczema.

Rupa-rupanya Rosehip seed oil ni lah rahsia sebenar bagaimana selebriti antarabangsa bahkan Ratu Cleopatra menjaga kulit supaya kekal awet muda. Wah! Rahsia kulit tegang dan muda secara semulajadi dah TERBONGKAR ni. Jom sama-sama Kita amalkan. Semoga kita sentiasa kekal muda dan jelita!

TAMANU OIL : RAHSIA KULIT BEBAS JERAWAT DAN PARUT

Ada sesape yang masih ‘struggle’ melawan jerawat dan parut? Dah cuba macam-macam rawatan tapi jerawat masih degil dan seronok berakar umbi kat kulit anda? Mesti stress dan geram je kan? Rileks, bertenang. Jangan panik. Kami di Oh Organik sedia membantu anda menyelesaikan masalah kulit yang tak berkesudahan secara semulajadi tanpa sebarang kimia sintetik yang berbahaya. Anda pernah dengar Tamanu Oil? Tak pernah?? Tak pe, jom saya kongsikan “Rahsia Besar” minyak tamanu yang ramai orang tak tahu.

<RAHSIA TAMANU OIL>

Tahukah anda sebenarnya terdapat pelbagai rawatan terhadap masalah kulit secara semulajadi yang DIYakini lebih selamat. Antara rawatan terbaik kepada masalah kulit berjerawat dan berparut adalah menggunakan minyak Tamanu. Minyak Tamanu adalah sejenis minyak yang diekstrak dari buah tamanu. Ia telah digunakan secara meluas oleh masyarakat Orang Asli di kepulauan pasifik sejak berabad lamanya.

Banyak kajian dilakukan ke atas minyak tamanu dan hasil kajian mendapati ia mempunyai keupayaan yang sangat menakjubkan dalam memperbaiki tisu kulit yang rosak, termasuklah jerawat, parut, luka, kesan terbakar , stretch mark dan banyak lagi. Kini minyak tamanu banyak digunakan dalam produk-produk penjagaan kulit dan kosmetik antarabangsa.

Oleh kerana manfaat yang sangat banyak terkandung di dalam minyak tamanu ini, ia berupaya merawat pelbagai masalah kulit dari menyembuhkan dan memudarkan parut sehingga lah kepada melembapkan kulit yang kering serta sebagai ejen penahan kesakitan. Bagi yang mengalami masalah jerawat serta parut, penggunaan minyak tamanu adalah sesuatu yang tidak patut diabaikan, ini kerana kandungan anti bacteria dan anti radang di dalam minyak ini sangat hebat dan bagus dalam menghalang pembiakan bacteria penyebab jerawat. Selain itu, ia juga mempunyai keupayaan yang tinggi dalam memperbaharui tisu kulit anda yang rosak terutamanya bagi parut-parut jerawat yang sukar dihilangkan.

Jadi tak hairan lah jika minyak ini sangat popular dikalangan penggemar produk kecantikan berasaskan minyak semulajadi. Jika anda dah puas mencuba pelbagai jenis produk dan rawatan untuk menghilangkan jerawat dan memudarkan parut, anda patut cuba menggunakan minyak tamanu ini. Hasilnya pasti menakjubkan!

<CARA PENGGUNAAN MINYAK TAMANU>

Minyak tamanu boleh digunakan secara terus pada kulit. Anda hanya perlu sapukan pada kawasan kulit yang bermasalah. Namun begitu minyak tamanu ini mungkin sedikit melekit jika digunakan bersendirian. Jadi anda boleh campurkan minyak tamanu ini dengan minyak semulajadi yang lain seperti minyak argan dan minyak jojoba. Campuran minyak tamanu, minyak argan dan minyak jojoba adalah antara kombinasi yang sangat hebat dan menarik untuk kesan penyembuhan terhadap masalah kulit.

Kombinasi minyak ini juga akan membuatkan minyak ini meresap ke dalam kulit dengan cepat tanpa menjadikan kulit anda berminyak. Hasilnya kulit anda akan terasa lembut dan lembap sepanjang hari dan paling menggembirakan kulit tidak lagi berminyak kerana penggunaan minyak ini akan mengawal penghasilan lebihan minyak atau sebum pada kulit. Akhir kata selamat mencuba saya ucapkan kepada anda!

DAPATKANNYA DI SINI!

4 JENIS ESSENTIAL OIL PALING MUJARAB MERAWAT JERAWAT

Kenapa jerawat sukar dirawat? Dah baik, tapi berulang kembali? Jerawat asyik tumbuh ditempat yang sama? Dah pakai ubat jerawat, dah pulih tapi kulit jadi sensitif dan pedih?

Penting untuk anda tahu, penggunaan ubat jerawat yang mengandungi bahan kimia yang kuat boleh menyebabkan iritasi pada kulit. Walau bagaimanapun masalah jerawat ni masih boleh dirawat dengan selamat

dan berkesan dengan hanya menggunakan essential oil. Mudah je, kali ni tak payah bancuh pape. Jom saya share!

Saya akan kongsikan 4 JENIS ESSENTIAL OIL PALING MUJARAB untuk merawat jerawat sekaligus mengoptimumkan kesihatan dan kecantikan anda.

Dalam satu kajian di Amerika 70%-90% remaja di sana mengalami masalah jerawat, dan angka ini terus meningkat saban hari dan tahun. Kebanyakan dari kita yang mempunyai masalah jerawat sukar untuk mendapatkan rawatan yang betul-betul berkesan membasmi jerawat. Kebiasaannya mereka ini lebih mudah dan cenderung mendapatkan rawatan berbentuk ubatan dan kimia accelerant untuk kesan yang cepat.

Namun begitu, kebenarannya adalah produk-produk komersial yang banyak berada di pasaran mengandungi banyak bahan kimia berbahaya yang mempunyai kesan sampingan biarpun pada zahirnya kita nampak seakan-akan produk itu bagus kerana dapat menyelesaikan masalah jerawat kita. Lebih parah lagi jika produk yang kita gunakan langsung tidak berkesan menghilangkan jerawat bahkan memburukkan lagi masalah jerawat yang dihidapi. Melalui penggunaan essential oil yang tepat, ia boleh membantu anda merawat masalah jerawat tanpa kesan sampingan.

[1] TEA TREE

Minyak tea tree mengandungi ejen pembasmi kuman semulajadi dan juga bersifat anti kulat. Kajian menyatakan minyak tea tree sangat berkesan merawat masalah jerawat biasa sehingga la jerawat yang lebih teruk seperti vulgaris.

Penggunaan : titiskan 2-3 titik minyak tea tree pada bebola kapas (cotton ball) yang bersih dan sapukan pada kawasan berjerawat. Boleh juga dititiskan didalam pembersih muka anda.

[2] LAVENDER

Lavender memang terkenal dengan kuasa penyembuhan menyeluruh terhadap pelbagai jenis penyakit. Ia mengandungi kandungan antioksidan yang tinggi yang boleh menyingkirkan kotoran dan toksin dari kulit dan badan. Penggunaan lavender boleh mengurangkan iritasi pada kulit, menyuburkan kulit, memudarkan jeragat dan juga parut disamping menenangkan, dan mengurangkan stress.

Penggunaan : titiskan 2-3 titik minyak lavender dan sapukan pada kawasan berjerawat, atau larutkan 5 titis minyak lavender ke dalam air sebagai aromaterapi untuk menenangkan anda kerana stress boleh meningkatkan penghasilan sebum yang mungkin menyumbat pori-pori

[3] CLARY SAGE

Kandungan penting yang ada di dalam Clary sage dipanggil 'linalyl acetate' yang berupaya mengurangkan keradangan kulit, dan bertindak secara semulajadi merawat jerawat dan iritasi. Ia juga menyeimbangkan pengeluaran minyak pada kulit. Kajian menyatakan Clary sage juga bertindak menenangkan, mengurangkan stress dan juga menyokong keseimbangan hormone.

Penggunaan: sapukan 1-3 titis minyak Clary sage ke kawasan berjerawat atau larutkan 2-4 titis Clary sage ke dalam minyak carrier seperti jojoba oil dan sapu pada kawasan bermasalah

[4] JUNIPER BERRY

Minyak juniper berry mengandungi kandungan antibakteria semulajadi yang menjadikannya sebagai salah satu rawatan semulajadi popular dan berkesan menentang jangkitan bakteria dan juga iritasi kulit. Ia sangat sesuai dijadikan 'home remedy' untuk jerawat dan juga kecantikan kulit. Selain itu, juniper berry mengandungi kandungan yang dapat mengurangkan stress serta menyingkirkan toksin dari kulit dan badan.

Penggunaan : untuk kulit sensitif anda boleh larutkan 2-3 titis minyak juniper berry bersama 15ml minyak jojoba sebelum menyapunya pada kulit.

Selamat mencuba! Semoga berhasil mendapatkan kulit bebas jerawat secara semulajadi.

RESEPI: KENALI 10 'FACE OIL' TERBAIK UNTUK KULIT

Pernah ke anda dengar 'face oil'?? Nak tahu apa itu face oil dan face oil apa yang terbaik mengikut jenis kulit? Bagi yang belum mengenali face oil, ni ialah masa terbaik untuk anda ketahui apa sebenarnya face oil. Bagi yang dah tahu tiada masalah melalui artikel ini anda boleh mendalami dengan lebih lanjut fungsi dan manfaatnya. Bersama ini juga saya akan kongsikan resepi DIY khas untuk anda.

[APA ITU FACE OIL?]

Face oil ialah minyak dari sumber tumbuh-tumbuhan yang kaya dengan vitamin semulajadi dan juga kandungan antioksidan yang diperlukan untuk kulit yang sihat. Face oil terbahagi kepada (1) 'fragrant plant oil' (mempunyai bau dan aroma), (2) 'non-fragrant plant oil' (tidak berbau) dan juga (3) sintetik oil (minyak mineral). Ramai antara kita sangat takut dan risau untuk mengenakan minyak pada kulit muka. Pada tanggapan kita minyak tidak bagus dan boleh menyebabkan kulit semakin berminyak dan menggalakkan pertumbuhan jerawat.

Fakta sebenarnya.. minyak sangat diperlukan oleh kulit untuk mengekalkan kelembapan, menyeimbangkan pengeluaran minyak semulajadi kulit, merawat kulit dan juga mencantikkan kulit. Mari kita kenali dengan lebih rapat beberapa jenis face oil yang sesuai mengikut jenis kulit anda.

[1. KULIT BERJERAWAT]

< Pumpkin Seed Oil >
Minyak yang sangat kaya dengan nutrien seperti vitamin A, C, dan zinc. Minyak ini sesuai untuk semua jenis kulit terutamanya kulit berjerawat kerana kandungan antioxidant, vitamin A dan C membantu menghalang sebum dari menyumbat pori-pori yang boleh menyebabkan jerawat.

< Grapeseed Oil >
Minyak ini sangat ringan dan sangat cepat meresap ke dalam kulit. Ia mengandungi antioxidant yang tinggi dan juga bersifat anti radang yang menjadikan sangat sesuai untuk kulit berjerawat.

[2. KULIT BERMINYAK]

< Jojoba Oil >
Jojoba oil adalah sejenis minyak yang sangat mirip kepada sebum semulajadi kulit kita. Disebabkan itu, ia sangat membantu menyeimbangkan pengeluaran minyak semulajadi kulit. Hasilnya kulit kurang berminyak dan tidak melekit

< Grapeseed Oil >
Minyak ini sangat ringan dan menyerap ke dalam kulit dengan pantas, sebab itu ia sangat sesuai untuk kulit berminyak. Sama seperti minyak lain kandungan antioksidannya yang tinggi dan sifat anti radangnya itu sangat memberi manfaat kepada kulit.

[3.KULIT KERING]

< Almond Oil >
Minyak almond ini sangat ringan tetapi mampu melembapkan kulit secara mendalam. Ia juga tiada berbau menjadikan ia sangat sesuai untuk anda yang sensitif terhadap bau minyak.

< Apricot Kernel Oil >
Sama seperti Almond Oil, Apricot Oil sangat cepat menyerap malahan sangat kaya dengan lembapan. Ia mengandungi hampir tiada bau juga sesuai untuk anda yang tidak sukakan bau minyak yang kuat.

[4. KULIT MATANG]

< Argan Oil >
Dipanggil 'liquid gold'. Ia sangat pantas menyerap tanpa meninggalkan sisa berminyak pada kulit. Berupaya meningkatkan proses pembaharuan sel kulit, mengurangkan garis halus serta kedutan.

< Rosehip Seed Oil >
Ia adalah minyak yang kering dan bertindak pantas menembusi lapisan kulit. Rosehip Oil sangat kaya dengan antioksidan vitamin c dan juga mampu meningkatkan dan menggalakkn penghasilan kolagen. Ia juga berupaya mengurangkan kedutan, memudarkan parut serta mencerahkan kulit

[5. SENSITIVE/IRRITATED SKIN]

< Borage Seed Oil >
Minyak ini mengandungi 'Gamma Linolenic Acid' (GLA) yang diketahui dapat mengurangkan keradangan jika disapu pada kulit. Ia juga sesuai untuk penghidap eczema dan dermatitis.

< Hemp Seed Oil >
Minyak ini sangat bagus untuk kulit kering dan merekah. Oleh kerana itu, ia selalu digunakan di dalam produk penjagaan kulit yang mensasarkan pesakit eczema dan psoriasis.

[RESEPI DIY FACE OIL / SERUM]

Jom saya kongsikan resepi mudah untuk anda lakukan sendiri dirumah. Pertamanya anda kena tahu kondisi kulit anda samada normal, berminyak, berjerawat atau kulit kombinasi. Ini penting supaya anda dapat memilih Carrier Oil / Base Oil (minyak Asas) dan Essential Oil (minyak pati) yang sesuai. Untuk artikel minggu ini saya kongsikan resepi face oil yang sesuai untuk semua jenis kulit.

Anda boleh pilih Jojoba Oil kerana ia sangat sesuai untuk semua jenis kulit. Dan tambahan satu lagi Carrier Oil iaitu Rosehip Oil untuk khasiat pencerahan semulajadi. Bagi Essential Oil pula saya memilih Lavender Essential Oil kerana ia juga mesra semua jenis kulit, aroma yang dapat menenangkan dan mengurangkan stress serta sifat antibakterialnya yang bagus untuk memastikan kulit bebas jerawat. Seterusnya saya tambah satu lagi Essential Oil iaitu Geranium kerana ia bagus dalam memperbaiki tisu kulit dan juga melambatkan penuaan kulit. Caranya seperti dibawah:

2 sudu besar Jojoba Oil
2 sudu kecil Rosehip seed oil
4 titis Geranium Essential Oil
3 titis Lavender Essential Oil

Anda boleh guna botol kaca yang bertutup. Caranya anda perlu:

[1] Penuhkan botol kaca tersebut dengan Carrier Oil/Base Oil (Jojoba & Rosehip seed oil) terlebih dahulu.
[2] Kemudian Baru anda titiskan Essential Oil satu persatu.
[3]Setelah selesai tutup botol kaca anda dan goncang perlahan botol anda secara 'upside down'.
[4] Biarkan selama 3 hari dan Face Oil atau serum anda sudah siap untuk digunakan!

Harus diingatkan sebelum mencuba sesuatu produk Baru anda digalakkan membuatkan 'patch test' untuk memastikan kulit anda tiada alegik terhadap bahan yang digunakan didalam sesuatu produk. Caranya titiskan Face Oil di atas pelipat sebelah dalam siku anda dan perhatikan sebarang reaksi dalam tempoh 48 jam. Sekiranya tiada sebarang reaksi berlaku seperti kulit merah, melepuh, gatak dan sebagainya itu bermakna kulit anda tiada alergik terhadap bahan yang digunakan.

Selamat mencuba!

FOLLOW PAGE DI SINI!

DI SINI

MULA BUAT PRODUK
SKINCARE ANDA SENDIRI
DENGAN #MAHIRSABUN

Oh Organik

Warisan Bumi

APA BAGUSNYA BUAT SENDIRI SABUN?

Dari bermacam2 hobi di dunia ni, ada orang yang hobinya ialah buat sabun. Percaya tak? Pompuan aa tu.. Tak jugak. Lelaki pun ramai. Percaya tak? Anda yang bermula dari hobi, tapi sekarang dah jadi sumber pendapatan utama dah dengan buat sabun sendiri. Artikel ini bertujuan untuk anda menilai sendiri samada hobi ini sesuai untuk anda. Dari minat boleh jadi pendapatan jika anda serius ;)

Apa yang saya maksudkan dengan buat sabun sendiri ni? Maksudnya ialah anda cari bahan, campur, bancuh, keringkan, potong semua sendiri siap sabun yang boleh terus digunapakai ketika mandi dan cuci muka.

Anda boleh buat sendiri sabun untuk kegunaan sendiri atau untuk dijual. Tak susah pun sebenarnya. Dan membancuh mengambil masa hanya antara 5 ke 30 minit sahaja. Hasilnya sabun asli yang sangat baik untuk kulit anda.

[1] RAWATI ECZEMA ANDA SENDIRI

Anda ada eczema, atau ada anak yang berkulit sensitif? Mahalkan ubat-ubat eczema ni? Jadi buat sabun sendiri ialah salah satu sebab utama kenapa ramai menceburi hobi ni. Kos untuk buat 1kg sabun semurah hanya RM10! Itu bersamaan 20 biji sabun bersaiz 50g!

[2] INGIN CAPAI KECANTIKAN SEMULAJADI

Ini salah satu trend baru dalam dunia kosmetik. Semakin ramai yang mencari produk-produk kosmetik organik yang tiada/kurang bahan kimia merbahaya. Malahan ianya agak mahal berbanding produk-produk komersil biasa. Dengan produk organik sebegini, anda memanjang umur kulit anda, menyihatkannya secara semulajadi dan membuang seberapa banyak toksik darinya. Hasilnya kulit yang sihat cantik walaupun tanpa makeup.

[3] HENDAK MULAKAN BISNES DARI RUMAH

Ini merupakan sebab ketiga terbesar org memulakan hobi ini dari pengalaman saya. Jabatan Pertanian dan bermacam-macam lagi jabatan kerajaan yang membuka peluang kursus pada semua yang berminat untuk mendalaminya ilmu ini. Kenapa nak buat bisnes sabun? Kerana ia mudah dilakukan, hanya memerlukan ruang kecil, berkeuntungan tinggi dan tidak banyak syarat/peraturan untuk diikuti. Sepanjang pengalaman kami, ada yang mampu meraih pendapatan dari RM100/bulan ke RM6,000/bulan hanya dari bisnes ini!

Sebagai alternatif kepada kursus yang diberikan oleh kerajaan dan agensi swasta lain dalam ilmu pembuatan sabun ini, kami Warisan Bumi juga ingin menyumbangkan sedikit sebanyak ilmu kami secara PERCUMA melalui Siri #MAHIRSABUN ini. Saya sendiri akan mengajar sedikit demi sedikit mingguan di post ini.

Semoga semua terus sukses dalam semua yang anda lakukan ;)

JENIS-JENIS SABUN BUATAN SENDIRI

Apakah perbezaan sabun-sabun yang kita boleh bancuh sendiri di rumah? Kenapa ada sabun DIY yang legap dan kenapa ada yang lutsinar? Mana yang lebih baik? Mana yang lebih mudah buat? Mana yang kos lebih rendah/tinggi? Artikel kali ini akan memberi penerangan ringkas mengenai topik jenis-jenis Sabun DIY yang anda boleh buat di rumah. Jom belajar.

Jom kita mulakan.. Mari bahagikan jenis-jenis pembuatan sabun asli ini kepada 3 jenis utama untuk memudahkan pemahaman semua. Setiap kaedah mempunyai kelebihan dan kelemahan tersendiri. Kesemua proses

ini menghasilkan Glycerine Soap kerana tiada gliserin dikeluarkan semasa pembuatan.

[1] COLD PROCESS

-> Kesukaran: Mudah
-> Kos: Rendah
-> Harga: Murah

Pembuatan Sabun Buku Tanpa Pemanasan. Ianya merupakan paling popular kerana mudah dan murah. Tiada pemanasan diperlukan jadi anda hanya perlukan beberapa bekas plastik untuk campuran. Tak perlu dapur.

Bahan-bahannya seperti mana sabun asli lain ialah bahan-bahan food-quality. Termasuklah minyak sayuran, essential oil dan ekstrak bahan organik. Lye yang digunakan ialah Sodium Hydarioxide (NaOH). Resepi bagi jenis ini banyak didapati percuma di internet.

Sabun yang dihasilkan pula legap, creamy pada sentuhan, warna asal antara putih ke keperangan bergantung pada campuran minyak. Buihnya kecil dan tahan lama (kecuali jika menggunakan Minyak Kelapa Dara, buihnya mudah pecah). Sabun ini keras dan bertambah keras jika lama dibiarkan kering pada suhu bilik.

DAPATKANNYA DI SINI!

[2] HOT PROCESS

-> Kesukaran: Sederhana
-> Kos: Sederhana
-> Harga: Sederhana

Proses ini sama dengan Cold Process termasuklah jenis lye yang digunakan kecuali ianya memerlukan pemanasan. Ini mempercepatkan tindakbalas dan juga kadangkala lebih memudahkan jika menggunakan minyak yang eksotik yang sukar dilakukan dengan Cold Process.

Sabun yang terhasil pula lebih licin permukaannya dari Cold Process. Tetapi kekerasan sabun dan warna agak sama.

Walaubagaimanapun, dengan proses ini anda juga boleh menjadikan sabun menjadi lutsinar dengan penambahan ramuan dan langkah dari proses sedia ada.

Ada juga yang skip banyak langkah2 ini dengan hanya menggunakan proses Melt & Pour pada Soap Base yang dibeli. Harus diingatkan di sini, tidak semua Soap Base yang dibeli adalah sabun asli, kerana sudah terdapat banyak lambakan jenis Sinthethic Detergent skrg ini. Hati-hati bagi yang menggunakannya.

[3] LIQUID SOAP

-> Kesukaran: Sukar
-> Kos: Tinggi
-> Harga: Mahal

Proses ini juga adalah Hot Process, dimana pemanasan diperlukan. Perbezaannya ialah ia menggunakan lye berbeza iaitu KOH (Potassium Hydarioxide) dan lebih air.

Sabunnya nanti adalah berbentuk cecair, sedikit lutsinar, berwarna dari putih ke keperangan mengikut minyak yang dipilih.

Sabun jenis ini boleh dijual dengan harga yang lebih eksklusif kerana ia lebih mudah digunakan oleh semua.

Artikel ini saya ringkaskan supaya anda dapat memahami perbezaannya. Diharap anda boleh buat keputusan di mana anda nak mula atau samada nak cuba proses baru ;)

DAPATKANNYA DI SINI!

LYE SOAP: BAHAYA ATAU TIDAK?

Ada org kata sabun pakai lye bahaya.. Boleh membahayakan kulit.. Pastu.. masa buat pun bahaya kalau kena kulit.. Tapi kan.. kenapa ye org eczema teruk pun boleh ja pakai lye soap? Sape yang betul ni?? (bunyi saspen jeng jeng jeng.....)

Kali ni jom kita terjah bagi merungkaikan misteri ini! Jadi siapa yang betul ye? Lye bahaya ke x ni?

Sebenarnya..

Kedua-dua pendapat ini betul! Lye merbahaya dan juga lye soap tak merbahaya. Faham? Tak faham? Ok2 saya cite sini..

LYE ITU MERBAHAYA

Lye samada NaOH, Sodium Hydarioxide atau pun KOH, Potassium Hydarioxide, kedua-duanya bersifat menghakis. Malahan jika tertelan ada juga risiko kematian.

Bagi sabun pula, sekiranya lye terdapat pada sabun, ia boleh meradangkan kulit dan boleh menyebabkannya kemerahan. Cara untuk menguji sabun anda yang samada sudah siap atau tak ialah dengan mencubanya sendiri dengan cara membasahkan dan sapu pada tangan. Sekiranya kemerahan, lye masih ada. Sabun itu tak selamat untuk digunakan. Ph meter juga boleh digunakan untuk lebih tepat, sabun yang baik ber Ph 8-9.

Ah sudah.. terkubur dah cita-cita saya nak jadi pembuat sabun. Takde can la nampaknya.

LYE SOAP SANGAT LEMBUT UNTUK KULIT

Tunggu dulu.. abis tu kenapa resepi turun temurun Ketamadunan Islam dulu buat sabun ok je? Sebenarnya lye itu sendiri memang merbahaya, tetapi ianya hanya diperlukan ketika penghasilan sabun. Lye digunakan bagi mengubah lemak/minyak kepada sabun. Ianya digunakan bagi menghasilkan tindakbalas, itu sahaja. Sekiranya ukuran bahan dan proses tepat, maka hasil sabun itu nanti tidak akan mengandungi sedikit pun lye!

Pengalaman saya selama ini, meyakinkan saya sabun asli jenis ini lebih lembut pada kulit berbanding sabun konvensional. Bahkan kami mempunyai sejumlah besar testimoni pelanggan mengesahkannya.

Tetapi sabun jenis ini masih boleh menyebabkan keradangan pada kulit sekiranya ukuran ramuan dan proses yang dilakukan tidak tepat. Antara kesalahan beginner yang mengakibatkan sabun masih mengandungi lye sesudah siap ialah:

<< KESALAHAN PEMBUATAN SABUN >>

[1] Menggunakan resepi sendiri, teka-teka ja apa nak bubuh tanpa belajar resepi yang betul

---> Sebaiknya cari resepi dan ikut sebijik-sebijik ramuan dan ukuran resepi. Anda hanya boleh cuba resepi sendiri setelah arif dalam prosesnya dan berpengetahuan dalam kaedah pengiraan penggunaan lye dan air.

Jika kandungan lye terlebih, maka selepas sabun siap, masih akan ada baki lye pada sabun. Saki baki ini sangat mudah menyebabkan keradangan dan kemerahan pada kulit. Sabun bermasalah ini akan menjadi terlalu cepat keras dan terlalu rapuh.

Sebaliknya sekiranya kandungan lye kurang dari sepatutnya, berkemungkinan besar sabun anda jadi samada terlalu lambat memejal atau gagal untuk memejal. Kedua-duanya menunjukkan sabun itu tidak menjadi.

[2] TIDAK MENGUKUR / MENIMBANG RAMUAN DENGAN BETUL

---> Saya mencadangkan bagi yang berminat untuk membuat sabun sendiri untuk menggunakan alat timbang berat digital (digital scale). Ini kerana scale ini sangatlah tepat dan anda boleh dikosongkan (tare) bacaan dengan mudah.

Setiap bahan-bahan utama, samada minyak, lye atau air, kesemuanya memerlukan ukuran yang betul. Jangan sambilewa ketika menimbang,

sabun yang terhasil nanti mungkin tak menjadi, terlalu keras, menghakis atau hilang khasiatnya.

Bagi yang biasa bertanya dengan saya secara peribadi (boleh Whatsapp soalan pada saya), acapkali saya minta ukuran resepi dan gambar sebelum komen apa-apa. Ini kerana, keutamaan dan kemahiran utama membuat sabun ialah pemilihan resepi yang betul! Dan 80% yang gagal, kesemuanya menggunakan resepi yang salah / rekaan sendiri.

[3] SALAH KAEDAH KETIKA PROSES PEMBUATAN

---> Kesalahan terakhir ialah ketika perlaksanaan langkah-langkah ketika membancuh. Dan satu langkah yang paling penting ialah mengacau. Sangat mudah bunyinya tetapi ada kemungkinan untuk tersilap di sini.

Teknik memegang spatula / stickblender dan mengacau itu mudah dan asas. Tetapi timing masa untuk berhenti mengacau itu agak kompleks. Ini kerana, anda perlulah berhenti mengacau sesudah mula 'trace'. 'Trace' ini bermaksud, semua ramuan sudah tercampur baik dan mula bertindakbalas. Bancuhan anda ketika itu dalam keadaan separa pekat (sebelum pekat). Biasanya hanya mengambil masa 2-10minit sahaja (bergantung pada minyak pilihan). Anda harus berhenti ketika ini dan terus tuangkan bancuhan ke dalam acuan.

Apa kaitan timing berhenti kacau ni dengan sabun terlebih lye? Sekiranya anda berhenti terlalu awal, berkemungkinan bancuhan anda belum lagi sebati. Ini mengakibatkan ada lye yang tak dapat bertindakbalas kerana tidak bertemu dengan minyak dan air. Hasilnya ia terus tidak bertindakbalas sehinggalah siap nanti. Bahaya tu!

Hati-hati juga ye jika berhenti terlalu lewat. Sabun akan menjadi terlalu keras untuk dituang ke dalam acuan. Hehe.

Ish ish ish.. payahnya nak buat sabun. Semua boleh silap ni camanaa? Hehe jangan putus asa. Ambil masa untuk belajar, cuba-cuba-dan-cuba, insyaaallah anda berjaya. Percayalah, sesudah berjaya nanti, anda susah dah nak guna sabun biasa sebab tersangatlah selesa menggunakan sabun asli buatan sendiri. Saya doakan anda berjaya!

SABUN COLD PROCESS

Nak mula bancuh sendiri sabun di rumah? Nak mula dengan yang paling mudah? Nak mula dengan kos terendah? Nak cuba try test je dulu? Ini cara termudah buat sabun asli buatan sendiri. Ia sangat bagus untuk semua jenis kulit termasuklah Eczema. Jom belajar!

[APAKAH SABUN COLD PROCESS?]

Sabun asli jenis ini ialah yang terbanyak di pasaran. Sabun jenis ini tidak memerlukan haba tambahan pada proses pembuatannya. Ianya paling mudah dan kos paling efektif jika dibanding dengan proses sabun asli Hot

Process dan Sabun Cecair Asli. Bagi sesiapa yang baru berjinak-jinak dengan pembuatan sabun, saya cadangkan anda mulakan dari teknik ini.

[PROSES COLD PROCESS]

Secara ringkasnya proses ini dimulakan dengan menimbang minyak/lemak, lye Sodium Hydroxide, Air, dan Essential Oil. Lye dicampur ke dalam air dan dikacau sehingga panas dan sebati. Selepas campuran ini berwarna lutsinar dan bersuhu suam, ia dituang ke dalam minyak bersama Essential Oil pilihan. Kacau sehingga hampir pekat dan tuang ke dalam acuan.

[PERALATAN YANG DIPERLUKAN]

i. 2 bekas plastik bersaiz sederhana untuk lye dan air
ii. 1 mangkuk besar untuk campuran
iii. Stick Blender untuk kacau
iv. Acuan silicone
v. Weight Scale digital
vi. Spatula

Bagi yang tak faham, boleh rujuk gambar di atas.

[BAHAN YANG DIPERLUKAN]

i. Minyak/lemak
ii. Lye NaOH
iii. Air
iv. Essential Oil

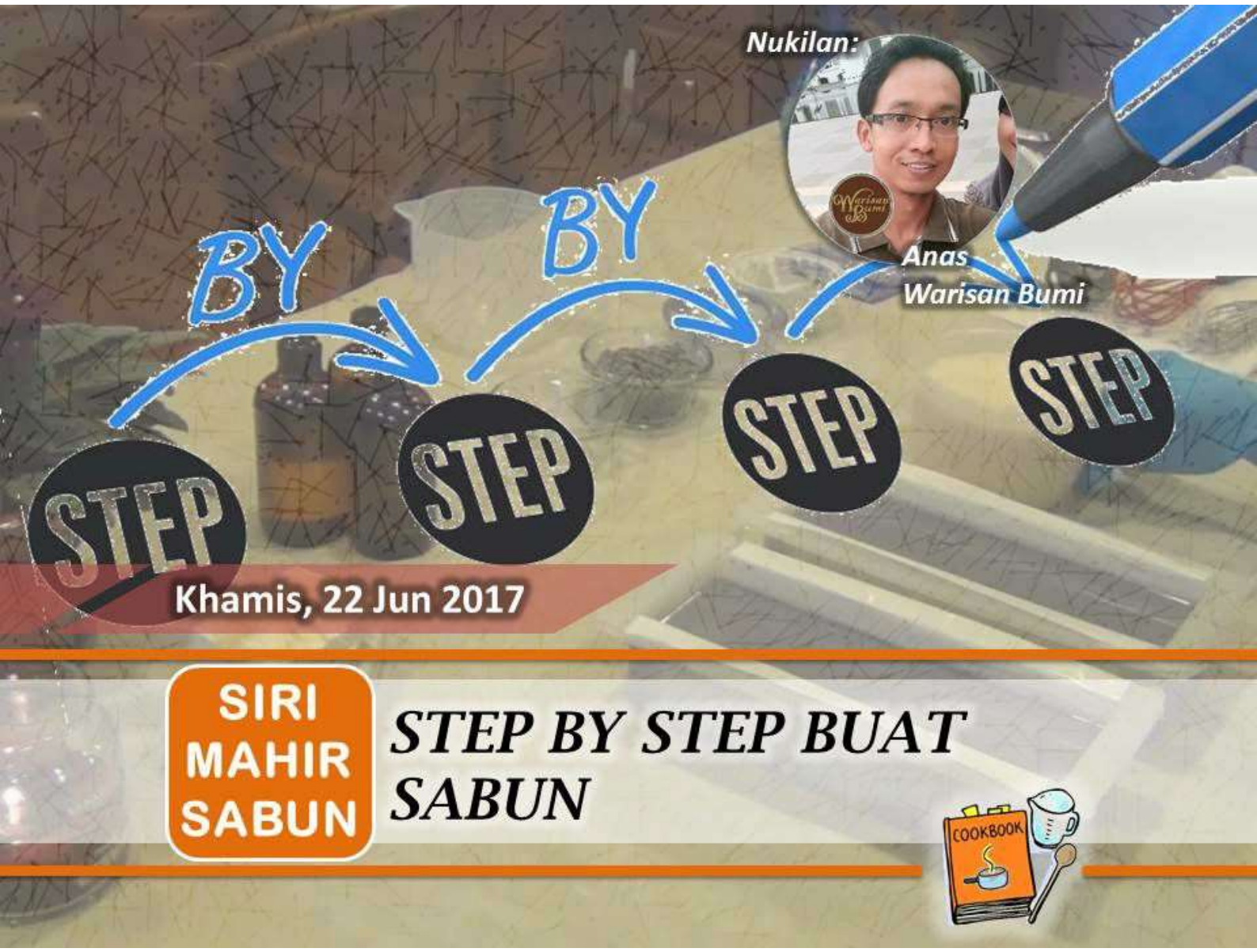
Ukuran berat bagi setiap satu kategori bahan di atas ini bergantung kepada resepi yang anda gunakan. Pemilihan minyak/lemak berbeza akan memerlukan nisbah lye-air berbeza. Essential Oil hanya ditambah sedikit

bagi menaikkan wangi. Terdapat ribuan resepi percuma yang anda boleh Google dan ikut sendiri.

Mudah saja kan? Tanpa kompleksiti penggunaan dapur, anda boleh siap bancuh dalam masa 10 minit sahaja. Sabun di dalam acuan pula memerlukan sebulan untuk kering sebelum digunakan.

Saya harap anda boleh trus praktikkan ilmu ini untuk hasilkan sabun asli samada guna sendiri atau jual. Selamat mencuba ;)

STEP BY STEP CARA BUAT SABUN DIY



Atas permintaan ramai, saya nak share cara buat sabun step by step dan terangkan teori setiap satu. Jika anda mahir langkah-langkah ini, sebarang resepi Cold Processed Soap mudah bagi anda.

Bagi kali ini, kita akan bincangkan secara mendalam susunan langkah-langkah pembuatan sabun cold process ini. Setiap langkah ini saya cadangkan jangan dilangkah, ini kerana timing ini berhasil bagi saya dan ia akan mengurangkan komplikasi proses pada anda nanti. Kesempurnaan praktis yang anda buat pada setiap satunya akan membuahkan sabun yang terbaik dari segi fungsi, khasiat, buih, pelembapan dan estetik.

Bagi setiap langkah ini, saya senaraikan juga bahan, peralatan dan proses yang perlu dilakukan. Ianya mudah bila anda dapat tangkap konsepnya nanti.

LANGKAH-LANGKAH PEMBUATAN SABUN ASLI BAR COLD PROCESS

[1] CARI RESEPI

-> Bahan:
(tiada)
-> Peralatan:
Internet / Buku
-> Proses:
Buat keputusan sabun jenis apa dan apa khasiat yang anda inginakan. Search dalam internet atau buku resepi mengikut keperluan anda. Pastikan kesemua bahan2nya tidak terlalu kompleks atau sukar didapati.

[2] DAPATKAN BAHAN

-> Bahan:
Senarai bahan & ukurannya
-> Peralatan:
(Tiada)
-> Proses:
Bahan-bahan boleh didapati dari internet dan juga pasaraya tempatan. Anda boleh google untuk mencari online seller atau pergi terus ke pasaraya / kedai organik untuk mendapatkannya. Hati-hati dengan bahan yang kompleks / rare kerana ianya mungkin mahal atau sukar ditentukan kualitinya. Pastikan juga anda membelinya melebihi sedikit dari keperluan menurut resepi (kemungkinan apa yang tertulis pada label bahan itu x tepat / kurang dari sebenarnya).

[3] SEDIAKAN PERALATAN

-> Bahan:

(Tiada)

-> Peralatan:

Stick blender, jag plastik besar untuk campuran utama, beberapa bekas plastik kecil untuk kesemua bahan-bahan, kain pengelap (sekiranya tumpah), digital scale (penimbang digital) dan spatula (sudu plastik).

-> Proses:

Pastikan kesemua peralatan berfungsi dan berdekatan bagi memudahkan proses campuran nanti.

[4] SEDIAKAN ACUAN

-> Bahan:

Kertas lining kek / kertas minyak / tiada

-> Peralatan:

Kotak kayu / paip pvc / acuan silicone kuih

-> Proses:

Terdapat 3 pilihan seperti di atas. Pilihan yang mana satu bergantung kepada bentuk sabun yang anda inginkan samada empat segi, bulat silinder atau bentuk menarik khas. Walau bagaimanapun, anda perlu lebih berhati-hati ketika menggunakan paip pvc kerana ada kemungkinan ruangan udara terbentuk antara kertas minyak dan permukaan dalam paip.

[5] SEDIAKAN PERALATAN KESELAMATAN

-> Bahan:

Sarung tangan plastik, air paip (sekiranya terkena lye secara langsung)

-> Peralatan:

Baju lengan panjang, mask muka (jika perlu)

-> Proses:

Bagi tujuan keselamatan, apa yang anda perlu jaga ialah kulit dan hidung. Hati-hati dan elakkan dari terhidu campuran lye dan tumpahan semua campuran pada kulit. Jangan gopoh, kesilapan akan mula berlaku sekiranya anda kelam kabut (gopoh atau gelabah). Mask muka saya hanya

cadangkan bagi yang membancuh jumlah sabun yang besar sahaja, kerana sekiranya campuran lye sedikit, anda tak akan menguruskannya lama.

[6] TIMBANG SEMUA BAHAN

-> Bahan:
Minyak / Lemak, Lye, Air, Herba
-> Peralatan:
Digital scale, spatula
-> Proses: Timbang semua bahan2 menurut resepi yang anda gunakan, kecuali pewangi (essential oil). Masukkan ke dalam bekas plastik berbeza. Untuk essential oil, anda x perlu menimbangnya pada masa ini sekiranya anda menggunakan botol EO dengan droplet kerana ia boleh terus mudah dititiskan kemudian.

[7] CAMPURKAN LYE & SEJUKKAN

-> Bahan:
Lye & air
-> Peralatan:
Bekas plastik & spatula
-> Proses:
Masukkan air ke dalam perlahan-lahan. Dan kacaukan dengan spatula. Hati-hati, jangan hidu wap yang keluar. Campuran ini panas dan perlu dibiarkan menjadi suam dan berwarna cerah. 10 minit dibiarkan pada suhu bilik adalah mencukupi. Terus dengan langkah seterusnya sementara menunggu campuran ini menyejuk.

[8] CAMPURKAN MINYAK & BAHAN

-> Bahan:
Minyak / lemak, herba serbuk & apa-apa bahan lain
-> Peralatan:
Jag plastik besar, stick blender, bekas-bekas plastik kecil
-> Proses:
Masukkan semua bahan minyak & herba sekali ke dalam jag. Pastikan minyak ditimbang dengan tepat pada langkah-langkah sebelum ini.

[9] KACAU MULA

-> Bahan:

Campuran minyak & herba

-> Peralatan:

Stick blender

-> Proses:

Gunakan stick blender untuk mengacau. Kacau sehingga kelihatan sebati. 2-5 minit mengacau mencukupi (mengikut jenis campuran minyak). Segala herba yang dimasukkan mestilah kelihatan tersebar baik dan tidak kelihatan setempat sahaja. Langkah ini penting kerana ini langkah terakhir sebelum campuran lye di mana anda perlu bertindak lebih cepat dan tiada lagi 'tuning' ketika itu. Pastikan anda berpuashati dengan campuran sebelum ke langkah seterusnya.

[10] MASUKKAN ESSENTIAL OIL

-> Bahan:

Essential oil pilihan

-> Peralatan:

Alat titis pada botol EO

-> Proses:

Rujuk semula resepi dan pastikan berapa jumlah essential oil yang diperlukan. Titiskan essential oil ke dalam campuran utama (minyak + herba). Jangan makan masa lama ketika proses ini kerana anda perlu terus ke langkah seterusnya segera.

[11] KACAU AKHIR

-> Bahan:

Campuran utama

-> Peralatan:

Stick blender

-> Proses:

Terus kacau campuran utama dengan stick blender. Bagi minyak seperti minyak kelapa sawit, anda hanya perlu kacau selama 2-5 minit. Manakala

minyak zaitun mungkin memerlukan 10-20 minit. Pastikan campuran 'trace' iaitu sebati dan kelihatan campuran yang dititiskan (lekat pada stick blender) berbeza warna dengan campuran utama. Untuk lebih memahami mengenai fasa 'trace' ini, luangkan masa untuk cari video di youtube. Anda pasti akan terus memahaminya. Sedikit pengalaman diperlukan untuk pandai menilai samada sudah 'trace' atau tidak. Dengan sedikit pengalaman, saya yakin mudah saja anda lakukannya.

[12] TUANG KE DALAM ACUAN

-> Bahan:
Campuran utama
-> Peralatan:
Acuan
-> Proses:
Tuangkan perlahan-lahan ke dalam acuan. Jangan gopoh. Sekiranya terlalu laju akan ada banyak buih udara terperangkap. Hasilnya sabun anda akan kosong di dalam. Jangan juga terlalu lambat, kerana anda mungkin hanya ada 2-10 minit (mengikut jenis campuran minyak) untuk tuangkan semua campuran tu ke dalam acuan sebelum ia mengeras.

[13] BIAR KERAS

-> Bahan:
(Tiada)
-> Peralatan:
Acuan
-> Proses:
Tiada apa yang perlu dilakukan ketika ini kecuali menyimpan acuan yang berisi sabun itu ke kawasan bertutup (untuk elakkan habuk). Biasanya proses ini tidak lama. 24-48 jam (campuran minyak zaitun atau setara mungkin antara 2-7 hari) sudah mencukupi untuk ia mengeras. Sekiranya masih tidak mengeras, ada kemungkinan samada anda tersilap dari segi ukuran bahan atau anda tidak mengacau sehingga sebati. Lye berkemungkinan besar tidak berjaya untuk bertindakbalas dengan keseluruhan campuran. Jika ianya keras bila ditekan, anda berjaya.

[14] POTONG

-> Bahan:

Sabun dari acuan

-> Peralatan:

Taki tangsi besi atau pisau

-> Proses:

Keluarkan sabun dari acuan dan letakkan di atas meja. Sabun sepatutnya mudah keluar, sekiranya tidak, berkemungkinan anda tersalah buat ketika persiapan acuan. Potong sabun dengan berhati-hati. Pastikan ia tidak retak atau pecah. Sekiranya menggunakan taki tangsi, pastikan anda lindungi tangan anda kerana ia mungkin melukai jari.

[15] SEDIAKAN TRAY PENGERING

-> Bahan:

Sabun siap dipotong

-> Peralatan:

Tray pengering / rak kasut kayu

-> Proses:

Terus ambil sabun yang siap dipotong, dan susun ke atas tray pengering. Pastikan sabun tidak bertemu kerana ia mungkin tidak kering dengan betul keseluruhannya nanti.

[16] KERINGKAN

-> Bahan:

(Tiada)

-> Peralatan:

Tray pengering / rak kasut kayu

-> Proses:

Tiada apa yang perlu dibuat. Anda hanya perlu biarkan sabun sebegitu selama sebulan. Pastikannya tidak terdedah sehingga habuk jatuh padanya.

[17] UJIAN

-> Bahan:

Sabun siap dikeringkan

-> Peralatan:

Sinki

-> Proses:

Sepatut pada waktu ini, sabun telah siap. Jadi ambil dan cuba pada tangan anda. Buihkan di telapak tangan dan basuh tangan sehingga ke siku. Sekiranya tiada keradangan atau kemerahan dalam masa 10 minit, sabun anda ok. Untuk lebih tinggi kualiti, minta penghidap eczema untuk cuba.

Siap! Anda berjaya siapkan sabun asli anda yang berkualiti, sedia untuk diguna dan dijual.

DAPATKANNYA DI SINI!

PEMILIHAN ACUAN SABUN

Dah tahu cara buat sabun? Tapi tak tahu cara guna acuan? Tak tahu cara hasilkan sabun yang cantik? Sabun anda buat sebelum ni tak berapa cantik? Ya ya ya? Solusi bagi segala masalah-masalah ini ialah acuan sabun anda. Jom belajar cara memilih acuan yang sesuai untuk projek anda!

Jom mula! Acuan sabun digunakan selepas dari proses bancuhan sehingga Cured (bertindak balas penuh). Selepas itu, kita akan keluarkan sabun yang keras untuk dipotong atau terus dikeringkan. Bancuhan sabun akan berada di dalam mold selama 1-7 hari mengikut resepi yang digunakan.

[APA KRITERIA PEMILIHAN ACUAN?]

Kita gunakan 5 kriteria sebagai checklist untuk projek-projek anda. Buatlah keputusan pilihan yang paling sesuai dengan skala projek sabun anda.

(i) Bentuk sabun
(ii) Bajet kos
(iii) Saiz batch pembuatan
(iv) Masa untuk siap
(v) Selenggara

Baik. Mari lihat apa pilihan kita:

[1] SILICONE MOLD

Acuan ini dijual di pasaraya, kedai DIY dan kedai bahan bakeri. Ia ialah acuan silicone berwarna warni untuk pembuatan agar-agar atau kuih. Terdapat pelbagai pilihan bentuk, mudah dibersihkan dan ia tahan lama.

(i) Cantik, bentuk kompleks, banyak pilihan, tetapi boleh mengandungi buih jika terlalu panas
(ii) Mahal, set 4-6pcs berharga di antara rm10-20
(iii) Untuk batch kecil sahaja (sekiranya perlu banyak perlu banyak kos dan kemahiran menuang dengan cepat)
(iv) Sederhana, perlu 3-4 hari sebelum dikeluarkan dari mold
(v) Mudah guna, mudah dibersih dan tahan lama

[2] ACUAN KITAR SEMULA

Tahukah, ramai juga yang menggunakan bekas kotak minuman, bekas cawan plastik, dan kotak-kotak kertas sebagai acuan sabun. Caranya samada acuan sekali pakai atau lapik dengan lining sebelum menuang.

(i) Bentuk mengikut bekas (petak, bulat dll.), bentuk mungkin tidak seragam / lurus mengikut keadaan bekas.
(ii) Percuma!
(iii) Batch kecil sahaja
(iv) Sederhana, 2-3 hari sebelum dikeluarkan
(v) Mudah untuk rosak, mungkin memerlukan lining (freezer paper), mungkin hanya boleh digunakan sekali (koyak untuk keluarkan)

[3] PAIP PVC

Mahukan bentuk sabun silinder macam pil panadol? Anda boleh gunakan paip PVC. Anda boleh lapikkan bahagian dalam dengan samada kertas minyak atau lining kek sahaja.

(i) Hanya bentuk silinder, boleh juga mengandungi buih dan kelihatan tak seragam jika terlalu panas
(ii) Sederhana, anda perlu paip dengan potongan 1.5 kaki dan tukar lining setiap kali
(iii) Saiz sederhana, sehingga 700g sabun setiap paip
(iv) Sederhana, 1-2 hari
(v) Susah untuk dibersihkan (gunakan berus silinder), perlu lining (freezer paper / kertas minyak)

[4] ACUAN KAYU

Pilihan terakhir ini bagi yang mahir DIY. Anda perlu potong kayu dan jadikan kotak. Selain itu, kayu perlu ditebuk dan letakkan longnut dan bolt untuk mudahkan buka dan pasang. Disebabkan ia kayu, jadi lining disarankan.

(i) Bentuk petak dengan saiz yang anda pilih
(ii) Percuma atau kos sederhana
(iii) Mengikut saiz, dari 1-10kg sabun
(iv) Sederhana 1-3 hari

(v) Lining diperlukan, buka dan pasang dengan bolt nut, pembersihan minima sahaja diperlukan (kerana menggunakan lining)

Dah ada idea nak pilih yang mana? Ia bergantung kepada jumlah sabun yang anda mahukan dan bajet kos yang bersesuaian. Jika tak pasti, mulakan dengan batch kecil dan pilih silicone mold.

Selamat berjaya semua ;)

TEMPAH DI SINI!

CARA SIMPAN SABUN ASLI

Sabun yang anda buat tak tahan lama? Sabun asli tak tahan setahun dah kulat? Susah nak bagi sabun tahan lembap? Dah sebulan bancuh pun masih tak kering betul? Sabun anda tak dapat pakai untuk mandi lebih dari sebulan sebab lembik dan cepat habis?

Secara ringkasnya, semua masalah di atas ni boleh diatasi dengan kaedah simpanan sabun dengan betul. Simpan sabun yang saya maksudkan adalah proses di mana kita letakkan sabun yang siap dipotong di atas rak / tray untuk dibiarkan mengering pada suhu bilik. Ia adalah proses

terakhir sebelum sabun sedia untuk dijual dan biasanya mengambil masa sekurang-kurangnya sebulan.

Bagi yang biasa rujuk internet untuk belajar wat sabun, bab ini adalah antara yang jarang dibincangkan kerana ia agak remeh. Bagi penghasilan sabun kecil-kecilan, sabun boleh diletakkan terus di atas kain putih dan dipusingkan setiap hari sehingga siap. Tapi sekirang bancuhan anda 50 biji setiap kali, agak susah jugak tu.

Apa syarat untuk proses simpan sabun?

(1) Pengudaraan yang baik
(2) Sebanyak mungkin permukaan sabun terdedah pada udara
(3) Tidak lembap, mesti kering
(4) Gerakan minima pada sabun bagi sebulan pertama

Baik. Dari syarat di atas, jom analisa kaedah yang biasa digunakan oleh hobbyists. Perhatikan prestasi setiap satu dan buat keputusan yang mana terbaik untuk anda:
('OK' untuk baik dan 'X' untuk tidak baik)

[1] Atas meja, lapik kain putih
(1/4, kos RM0/unlimited pcs)

- Syarat 1: OK
- Syarat 2: X
(bahagian bwh tak terdedah)
- Syarat 3: X
(kain mungkin lembap)
- Syarat 4: X
(perlu sentiasa terbalikkan)

[2] Susun di atas rak kasut kayu
(3/4, kos RM15/90pcs)

- Syarat 1: OK
- Syarat 2: X
(bahagian bwh 20% tindih)
- Syarat 3: OK
- Syarat 4: OK

[3] Rentangkan kain, ikat dan tegangkan. Susun wayar untuk sokong di bawah
(4/4, kos RM1/50pcs)

- Syarat 1: OK
- Syarat 2: OK
- Syarat 3: OK
- Syarat 4: OK

[4] Gunakan mesh plastik dan pakukan pada kayu frame
(4/4, kos RM3/50pcs)

- Syarat 1: OK
- Syarat 2: OK
- Syarat 3: OK
- Syarat 4: OK

Jadi berdasarkan analisa di atas, kaedah 3 & 4 memenuhi semua syarat. Ia terbaik bagi anda untuk menyimpan sabun sehingga satu tahun. Sabun yang disimpan sebegini sukar untuk kulat (kerana tak tertindih dan semua permukaan terdedah) dan dalam keadaan elok untuk dijual untuk tempoh yang lama.

Cuma kelemahan method ini ialah, ianya DIY dan anda perlu bina sendiri. Bagaimanapun ia tak mengambil masa yang lama dan anda akan pasti berpuas hati dengan hasil sabun siap nanti.

Apa-apa pun.. pastikan anda membuat keputusan berdasarkan keperluan (samada sabun anda sebelum ini bermasalah) atau kemampuan (samada anda mahu beli sahaja atahu buat) anda dan proses anda.

Saya harap artikel kali ini meningkatkan kualiti sabun buatan anda lagi 50% tambahan ;)

RESEPI BEGINNER: SABUN KELAPA SAWIT TERMURAH

Masih takut nak buat sabun sendiri? Takut tak jadi? Takut duit buang camtu je sebab tak konfiden? Tak berani nak letak modal banyak untuk buat sabun? Jom saya kongsikan resepi yang mula-mula saya belajar dulu untuk anda. Mudah dan murah. Tak banyak peralatan perlu.

Resepi kali ini hanya fokus untuk permulaan buat sabun sahaja. Sabun ini mungkin tak banyak demand untuk jualan. Tetapi masih boleh dijual

dengan harga RM15/100g. Jadi ianya lebih fokus kpada kos terendah untuk anda cuba-cuba dahulu sebelum resepi lebih kompleks.

Resepi ini ialah pembuatan sabun asli buku kelapa sawit sebanyak 1.4kg dengan bentuk silinder.

KOS PERMULAAN

Ringkasnya kita hanya perlukan minima 3 bahan sahaja untuk menghasilkan sabun asli. Ukuran di bawah ini ialah untuk minyak 1kg.

(a) Minyak sawit 1kg, est RM2.50
(b) NaOH lye 134.9g, est RM4
(c) Air 293.8g, est RM0
(d) Kertas minyak, est RM0.10

Jumlah untuk lebih kurang 1.4kg sabun siap ialah hanya RM6.60. Ia bersamaan RM0.47/100g sabun. Murah kan? Cuba resepi ini dan hadiahkan ke jiran-jiran hehe

PERALATAN DIPERLUKAN

Peralatan juga saya permudahkan di sini setakat yang betul-betul perlu sahaja. Diharap anda tambah juga PE (Protective Equipment) anda sendiri untuk mengelak kemalangan.

(i) Digital Scale 3kg, est RM20 di Giant
(ii) 2 bekas plastik saiz sederhana, est RM10
(iii) Pengacau plastik, est RM5
(iv) Paip PVC 2" x 1' x 2pcs, est RM2
(v) End Cap PVC 2" x 2pcs est RM4
(vi) Tali tangsi besi, est RM5
(vii) Bekas plastik besar untuk campuran kesemuanya, est RM20
(viii) Plastic tape, est RM2

Jumlah kos untuk peralatan RM68. Kos ini hanya sekali sahaja. Modal anda. Selepas daripada ini anda boleh terus menggunakannya.

CARA PEMBUATAN

Proses ini akan mengambil masa dalam 30 minit untuk bancuh, 48 jam untuk mengeras, 30 minit untuk potong dan 4 minggu untuk dikeringkan. Cuma membancuh dan memotong sahaja memerlukan kuderat anda. Proses pengerasan dan pengeringan hanyalah proses menunggu bagi anda.

>> Persediaan Acuan >>

[1] Sediakan terlebih dahulu acuan dengan cara memasuk kertas minyak (d) ke dalam paip (iv) dan pastikan kertas minyak rapat ke dinding dalaman paip. Lekatkan kertas minyak dengan paip dengan cara meletakkan tape (viii) di bahagian cantuman kertas minyak ke paip. Tutup satu hujung paip dengan End Cap (v) dan jadikan bahagian ini tapak. Sandarkan paip ini pada sesuatu supaya ia kukuh tegak berdiri.

>> Bancuhan >>

[2] Pastikan semua bahan telah siap diukur seperti yang diterangkan di atas dengan menggunakan Digital Scale (i). Minyak dimasukkan ke dalam bekas besar, manakala air dan lye di dalam bekas sederhana berasingan.

[3] Campurkan lye (b) ke dalam air (c) sedikit demi sedikit sehingga semua lye terlarut. Kacau menggunakan pengacau (iii). Hati-hati jangan sampai mercik. Biarkan selama 10minit pada suhu bilik.

[4] Masukkan campuran [3] ke dalam minyak sawit (a). Dan terus kacau sehingga menjadi hampir pekat. Jika terlalu pekat anda gagal. Jadi anda perlu bertindak cepat.

[5] Tuangkan perlahan-lahan hasil [4] ke dalam acuan. Jangan gopoh, kerana anda mungkin akan menambah buih ke dalam bancuhan. Biarkan selama 48 jam.

>> Pemotongan >>

[6] Sepatutnya di waktu ini, campuran sudah pun keras. Jadi, tarik keluar sabun dengan menanggalkan End Cap dan menarik / menolak keluar sabun. Kertas minyak akan memudahkan proses ini.

[7] Tanggalkan kertas minyak dari sabun. Potong sabun mengikut tebal bersesuaian dengan menggunakan taki tangsi (vi). Simpan sabun yang dipotong di ruangan yang ada aliran udara. Biarkan selama sebulan.

SIAP! Sabun anda sudah boleh digunakan. Cuba sendiri sabun untuk merasai perbezaan sabun asli berbanding sabun biasa. Anda pasti tertarik. Saya harap anda sudah yakin untuk mula membancuh sabun anda sendiri.

RESEPI: SABUN SCRUB KOPI

Nak buat sendiri sabun kopi? Sabun + scrub sekali? Tak tahu mana nak cari resepi ni? Nak resepi yang mudah? Nak yang tiada ramuan eksotik? Baik, atas permintaan ramai saya akan kongsikan kali ini resepi untuk buat sendiri Sabun Scrub Kopi. Jom belajar!

Kali ini kita akan gunakan teknik termudah, iaitu Cold Proses pula. Jadi tiada pemanasan diperlukan. Ianya sedikit sukar untuk berjaya berbanding Hot Process yang menggunakan pemanasan untuk membantu dan mencepatkan tindakbalas. Tetapi ianya sangat mudah untuk dilakukan dan tak banyak peralatan diperlukan.

[PERALATAN YANG DIPERLUKAN]

(i) Stick Blender
(ii) Bekas Plastik besar
(iii) Bekas Plastik sederhana x 2
(iv) Bekas Plastik kecil
(v) Spatula
(vi) Digital Scale 3kg
(vii) Acuan Silicone

[RAMUAN YANG DIPERLUKAN]

(i) Minyak Sawit 1kg
(ii) NaOH Lye 135g
(iii) Air Kopi 294g
(iv) Essential Oil Lavender 3ml

Bahan (iii) perlu disediakan semalaman sebelum digunakan. Air panas dimasukkan serbuk kopi sehingga hitam berkilat. Anda boleh ubah warna dengan mengubah kandungan serbuk kopi itu. Keesokannya, anda mestilah menapis keluar semua serbuk dan timbang 254g sahaja. Selebihnya dibuang. Tambahkan 40g serbuk kopi basah pada 254g air kopi tadi.

Bagi bahan (iv) pula, ada boleh juga pilih apa-apa Essential Oil lain yang anda minat. Dan kandungannya juga boleh dilebih atau dikurangkan mengikut citarasa anda. Hati-hati, jika terlebih anda mungkin menjadikan sabun ini memberikan keradangan pada kulit. Sila 'try and error' untuk dapatkan sukatan mengikut citarasa anda.

[LANGKAH-LANGKAH BANCUHAN]

Sebelum memulakan, adalah digalakkan anda memakai Apron dan sarung tangan plastik disposable untuk mengelakkan bahaya kulit anda terkena lye atau campurannya. Gunakan bekas yang bertepatan dengan saiz yang diperlukan bagi mengelak tertumpah atau terpercik. Tindakbalas mungkin sangat cepat jadi anda perlu sentiasa bersedia untuk bergerak dari langkah ke langkah seterusnya.

(a) Timbang semua bahan-bahan secara TEPAT menggunakan Digital Scale dan masukkan ke dalam bekas masing-masing. Minyak perlulah diletak di dalam bekas terbesar untuk campuran kesemuanya nanti.

(b) Campurkan lye ke dalam air kopi sedikit-sedikit sambil mengacau. Tindakbalas akan berlaku dan haba akan dihasilkan. Kacau sehingga sebati dan biarkan menyejuk pada suhu bilik.

(c) Setelah 20 minit, masukkan campuran (b) ke dalam minyak perlahan-lahan dan kacau menggunakan stick blender.

(d) Terus kacau sehingga 'trace' di mana sabun itu kelihatan hampir kepada kelikatan tinggi. Ini mungkin mengambil masa 2-5 minit sahaja jika anda betul2 mengacaunya dengan sebati.

(e) Sebelum campuran terus memekat, terus tuangkannya ke dalam Silicone Mold anda. Biarkan 2 hari sebelum mengeluarkannya.

(f) Setelah dikeluarkan, sabun ini mestilah dibiar mengering pada suhu sebilik selama sekurang-kurangnya sebulan.

Siap! Skrg anda boleh cuba sendiri sabun ini pada kulit anda. Basuh pada pelipat dalam siku, jika dalam 30 minit tiada tindakbalas negatif (mengelupas, keradangan atahu kemerahan), sabun itu sudah boleh digunakan atahu dijual! Tahniah pada anda ;)

Sabun ini agak kasar kerana ia scrub + sabun. Jadi ia bagus untuk badan dan garu-garu hehe. Sabun Scrub Kopi ini bagus bagi menyerapkan antioksidan pada kulit anda. Sesuai untuk kegunaan di badan, tetapi berhati-hati untuk penggunaan muka, kerana ramuan scrub yang anda gunakan berkemungkinan juga kasar untuk kulit muka yang agak nipis.

Saya harap anda semua berjaya mencubanya!

RESEPI: SABUN PUDINA INFUSED OIL

Nak sabun wangi semula jadi? Nak guna infused oil buatan sendiri untuk buat sabun? Nak belajar cara mudah buat infused oil? Nak belajar cara buat Sabun Pudina dengan hanya 4 bahan asas? Jom belajar!

Baik kali ini saya nak share resepi saya sendiri untuk buat Sabun Bar Pudina Peppermint menggunakan Peppermint Infused Oil buatan sendiri. Saya akan ajarkan sekali cara nak buat infused oil ni.

Sedikit peringatan.. infused oil ini mengambil masa sebulan untuk siap, manakala sabun bar juga seperti biasa mengambil masa sebulan. Jadi

rancangkan sebaiknya jadual anda. Mudah ja, cuma perlukan masa untuk dapatkan kualiti terbaik.

Bahan asas untuk sabun hanya 4 iaitu:

i. Segenggam peppermint (daun & batang)
ii. Minyak Zaitun Asli 1,000g
iii. Air telaga 256g
iv. NaOH Lye 128g

CARA BUAT INFUSED OIL PUDINA PEPPPERMINT

Untuk dapatkan peppermint tak susah sebenarnya. Samada beli di pasaraya besar, atau beli anak pokok pudina (dalam rm6-10 sahaja) dan bela sendiri di dalam pot. Ia mudah membiak dan bercambah bagaikan rumput, jadi bagus jika gunakan pot besar. Jika tiada, spearmint juga boleh.

Minyak zaitun yang dipakai pula disarankan Extra Virgin Olive oil kerana ia lebih mudah menyerap zat peppermint untuk dijadikan infused oil.

(1) Masukkan segenggam peppermint je dalam balang kaca saiz kecil.
(2) Panaskan minyak zaitun sehingga mengeluarkan sedikit asap. Tutup api dan biar selama 10 minit.
(3) Tuangkan minyak suam ini ke dalam balang. Pastikan peppermint terendam dan hati-hati jangan isi sehingga melimpah.
(4) Tutup balang dan simpan di dalam peti ais.
(5) Selepas sebulan, infused oil anda telah siap. Tapis dan buangkan semua baki peppermint.

Pada waktu ini, anda akan dapati infused oil ini sedikit keruh dan mempunyai bau peppermint! Khasiat peppermint juga diserap ke dalam minyak ini.

CARA BUAT SABUN BAR PUDINA DARI PEPPERMINT INFUSED OIL

(1) Sediakan acuan sabun anda dan pastikan dekat dengan tempat membancuh.
(2) Timbang setiap bahan, Infused Oil 1,000g, NaOH lye 128g dan air 256g.
(3) Campurkan lye dan air dan kacau sehingga sebati. Biar selama 10 minit.
(4) Campurkan campuran (3) ke dalam infused oil. Kacau sehingga 'trace'. Sebaiknya gunakan stick blender kerana Minyak zaitun sangat lama masa untuk mengacau.
(5) Tuangkan ke dalam acuan. Dan biarkan 48 jam.
(6) Keluarkan dari acuan dan potongkan. Simpan di tempat kering selama sebulan. Siap!

Mudahkan? Cuma persediaan bahan yang mengambil masa dan sedikit kompleks lama. Tapi, sabun terbaik memang memerlukan bahan terbaik juga.

Diharapkan anda teruja untuk mencuba resepi ini. Anda boleh juga cuba untuk membuat pelbagai lagi sabun infused oil lain dengan cara yang sama.

Selamat mencuba ;)

RESEPI: SABUN MINYAK KELAPA DARA

Resepi sabun bulanan untuk anda bancuh sendiri di rumah! Kali ini saya akan kongsikan cara buat Sabun Minyak Kelapa Dara. Jom belajar!

Baik mari terus masuk ke resepi kali ini. Resepi untuk kali ini ialah Sabun Bar daripada Minyak Zaitun dan Minyak Kelapa Dara. Khasiatnya ia bagus untuk Eczema, hilangkan parut dan ianya juga satu antioksidan yang baik untuk kulit. Ia sedikit mengeringkan dari biasa tetapi sesuai untuk majoriti pengguna. Anda akan dapati kebaikan kedua-dua minyak zaitun dan minyak kelapa dara di dalam satu sabun!

Berikut ialah sukatan yang diperlukan untuk resepi ini. Hasil dari sukatan resepi ini mencukupi untuk 1.4kg Sabun Bar Minyak Kelapa Dara. Anda memerlukan 1 bekas Slow Cooker, 2 bekas plastik, spatula, termometer masakan dan Stick Blender untuk resepi Hot-Process (minyak perlu dipanaskan) ini.

Bahan-Bahan:

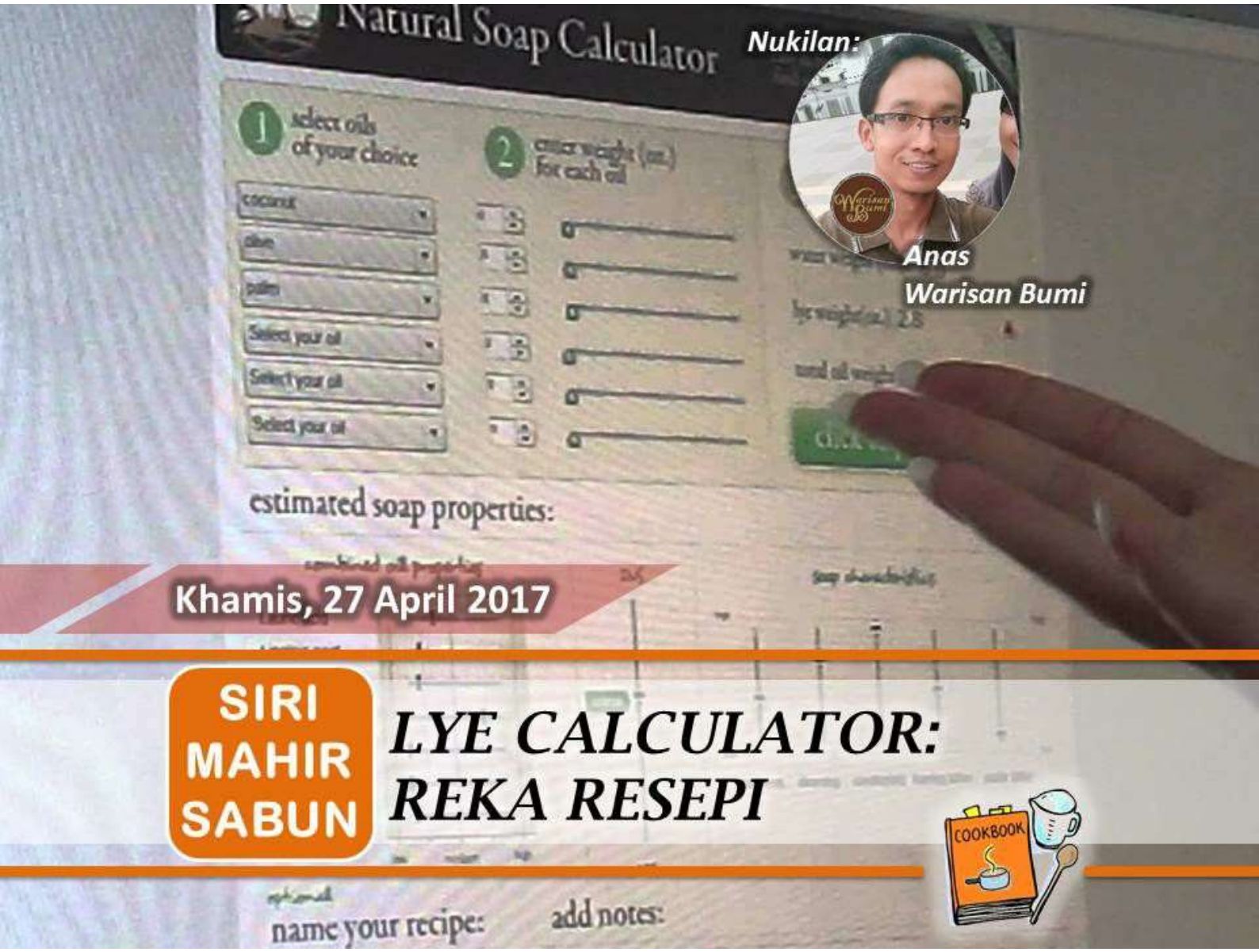
[1] Minyak Kelapa Dara 454g
[2] Minyak Zaitun 454g
[3] NaOH lye serbuk 137g
[4] Air 345g
[5] Essential Oil pilihan anda 28g (Diluted, jika undiluted 5g)

Langkah-Langkah Pembuatan Sabun:

(a) Timbang bahan [1] & [2] dan panaskan di dalam Slow Cooker
(b) Timbang bahan [3] & [4], campurkan bahan [3] ke dalam bahan [4] dan kacau dengan spatula besi tahan karat. Kacau sehingga menjadi putih dan biarkan menyejuk selama 10 minit sehingga berwarna lutsinar. Hati-hati dengan tindakbalas, pakai glove, kaca mata dan pastikan adanya aliran udara
(c) Apabila campuran (a) bersuhu 50 darjah Celcius, tuangkan campuran (b) perlahan-lahan dan kacaukan sehingga sebati. Kemudian teruskan kacau dengan Stick Blender sehingga 5 minit dan mulai memekat. Panaskan selama lagi 30 minit sehingga benar-benar pekat dan menggelegak.
(d) Masukkan bahan [5] dan kacau lagi
(e) Secepat mungkin tuangkan ke dalam bekas acuan sabun anda, pastikan acuan anda mudah untuk sabun yang siap nanti dikeluarkan. Biarkan ia mengering selama 24 jam.
(f) Keluarkan dan potong. Biar lagi 2 minggu untuk mengering dan anda boleh terus gunakannya :)

Boleh cuba resepi ini. Dengan kaedah Hot-Process ini, kemungkinan untuk campuran anda tidak menjadi adalah tipis. Jadi saya harap anda semua berjaya mencubanya. Selamat membancuh sabun ;)

REKA RESEPI DENGAN LYE CALCULATOR



Dah cuba buat sabun? Dah makin cekap? Nak upgrade lagi ilmu sabun? Jom belajar buat sendiri resepi sabun menggunakan Lye Calculator! Kali ini kita belajar reka sendiri campuran minyak berdasarkan kemahuan kita dan jenis minyak yang kita boleh dapati. Anda reka sendiri resepi sabun kali ni.

Baik, kita mulakan dengan anda buka Google, taip "lye calculator" dan klik search. Anda akan jumpa banyak pilihan lye calculator, dan kebanyakannya adalah percuma!

Setiap jenis lye calculator ini berbeza sedikit sebanyak. Anda boleh memilih mana yang anda mudah pakai. Bagi beginner, adalah lebih bagus tidak menggunakan yang terlalu kompleks kerana terlalu banyak info. Tetapi info yang banyak boleh digunakan oleh yang berpengalaman untuk tuning sifat sabun. Jadi anda pilih sendiri.

Bagi tujuan artikel ini, saya akan hanya menggunakan satu lye calculator yang mudah untuk memastikan semua faham basic cara penggunaannya. Jom mulakan, mari sama-sama buka link di bawah ni:

BRAMBLEBERRY.COM LYE CALCULATOR
https://www.brambleberry.com/pages/lye-calculator.aspx

Untuk tujuan pembelajaran, kali ini kita akan cuba kira resepi berdasarkan minyak yang boleh didapati di pasaraya terdekat dengan rumah kita. Anda boleh menggunakan minyak yang lebih eksotik sekiranya ada. Tapi bagi contoh kali ini, kita akan buat resepi Sabun Buku Minyak Zaitun + Minyak Kelapa Dara.

[[LANGKAH-LANGKAH PENGGUNAAN]]

< Langkah 1: TETAPAN >
Pilih Type -> Solid
Pilih Unit -> Grams
Pilih Superfatting Level -> 5%
Klik Next

< Langkah 2: RAMUAN >
Masukkan berat 900 pada Olive Oil
Masukkan berat 100 pada Coconut Oil (Virgin)
Klik Next

< Langkah 3: RESEPI >
Siap! Anda boleh dapati semua ukuran Lye dan Liquid di sini. Sebagai contoh, untuk resepi kita itu, kita perlukan 131.48g NaOH Lye, 330.00g Air, 100.00g Minyak Zaitun dan 900.00g Minyak Kelapa Dara. Kali ini tiada pewangi yang akan ditambahkan. Anda juga boleh isikan nama dan keterangan resepi sekiranya anda ingin print resepi ini.

< Langkah 4: BANCUH >
Untuk teknik sepenuhnya bagi langkah ini anda perlu rujuk pada post-post kami sebelum ini. Secara ringkasnya, mulakan dengan menimbang semua ramuan. Campurkan dan kacau lye dan air. Campurkan dan kacau kedua-dua minyak ke dalam bekas besar lain. Campurkan kedua-dua campuran ke dalam bekas besar itu sekali. Kacau hingga sebati dan masukkan ke dalam acuan.

Tak susah pun. Saya yakin anda boleh lakukan. Cuma nasihat saya, mulakan dengan minyak biasa kerana sehebat mana pun kita, masih ada kemungkinan untuk bancuhan gagal (nasihat pada diri sendiri juga hehe). Jadi semakin keyakinan anda bertambah, anda bolehlah menggunakan minyak-minyak eksotik untuk hasil sabun yang lebih eksklusif.

SEMPURNAKAN RESEPI ANDA

Dah cuba pelbagai resepi sabun? Dah mula try komposisi resepi ciptaan sendiri? Resepi sendiri kurang umph? Nak belajar cara tuning sendiri resepi sehingga sempurna?

Bagi melengkapkan skill anda dalam pembuatan sabun, kali ini saya ajarkan bagaimana anda boleh cuba, uji dan betulkan komposisi resepi anda sehingga ia benar-benar menjadi sabun asli yang anda hajatkan. Kaedah 'tuning' ini boleh digunakan pada resepi ciptaan dan juga resepi-resepi yang anda jumpai di internet. Setelah diuji, seterusnya anda akan

tambah bahan baru atau ubah kandungan komposisi bahan-bahan tertentu agar sabun itu benar-benar sempurna. Kemudian uji lagi.

LANGKAH-LANGKAH UJIAN SABUN

1. Pastikan sabun betul-betul siap (minima sebulan masa pengeringan). Pastikan ia kering dan keras.

2. Basahkan sabun di telapak tangan dengan air dan gosokkan sehingga berbuih.

3. Perhatikan ciri2 berikut:
(a) Saiz buih dan bilangannya
(b) Liputan pada kulit (Lather) dan berapa lama ia tahan
(c) Perasaan mengenai khasiat sabun (rasa tak bahan utama?)
(d) Kekerasan bar
(e) Bau bar dan pada tempat sapuan (kulit)

4. Ubah resepi mengikut pemerhatian langkah (3) dan buat semula batch baru sabun.

Tak banyak ciri-ciri yang kita boleh ubah untuk sabun asli. Tapi percayalah, dengan hanya 'tuning' 5 ciri-ciri ini, anda pasti dapat hasilkan sabun yang istimewa ciptaaan anda sendiri malahan berbeza dari sabun yang ada di pasaran. Tuning sabun anda supaya wujud satu Unique Selling Proposition (USP) pada produk. Ada USP bertambah mudahlah untuk anda jual nanti.

CARA TUNING RESEPI ANDA HINGGA SEMPURNA

Ubah resepi anda mengikut cadangan di bawah mengikut ciri-ciri yang anda ingin ubah:

[i] Buih kecil/lather kurang
-> Tambah lebih % minyak kelapa dara, palm kernel oil atau babasu oil
-> Kurangkan superfat dari jumlah keseluruhan minyak (free oil mengehadkan lather)
-> Tukar air dengan air gula

[ii] Lather sekejap dan tak stabil
-> Guna castor oil antara 5-10% (jangan lebih takut lembik dan melekit)
-> Guna minyak mesra buih (almond oil, lard, tallow, cocoa butter, minyak sawit, shea butter atau sunflower oil)
-> Kurangkan minyak kurang lather (olive oil)

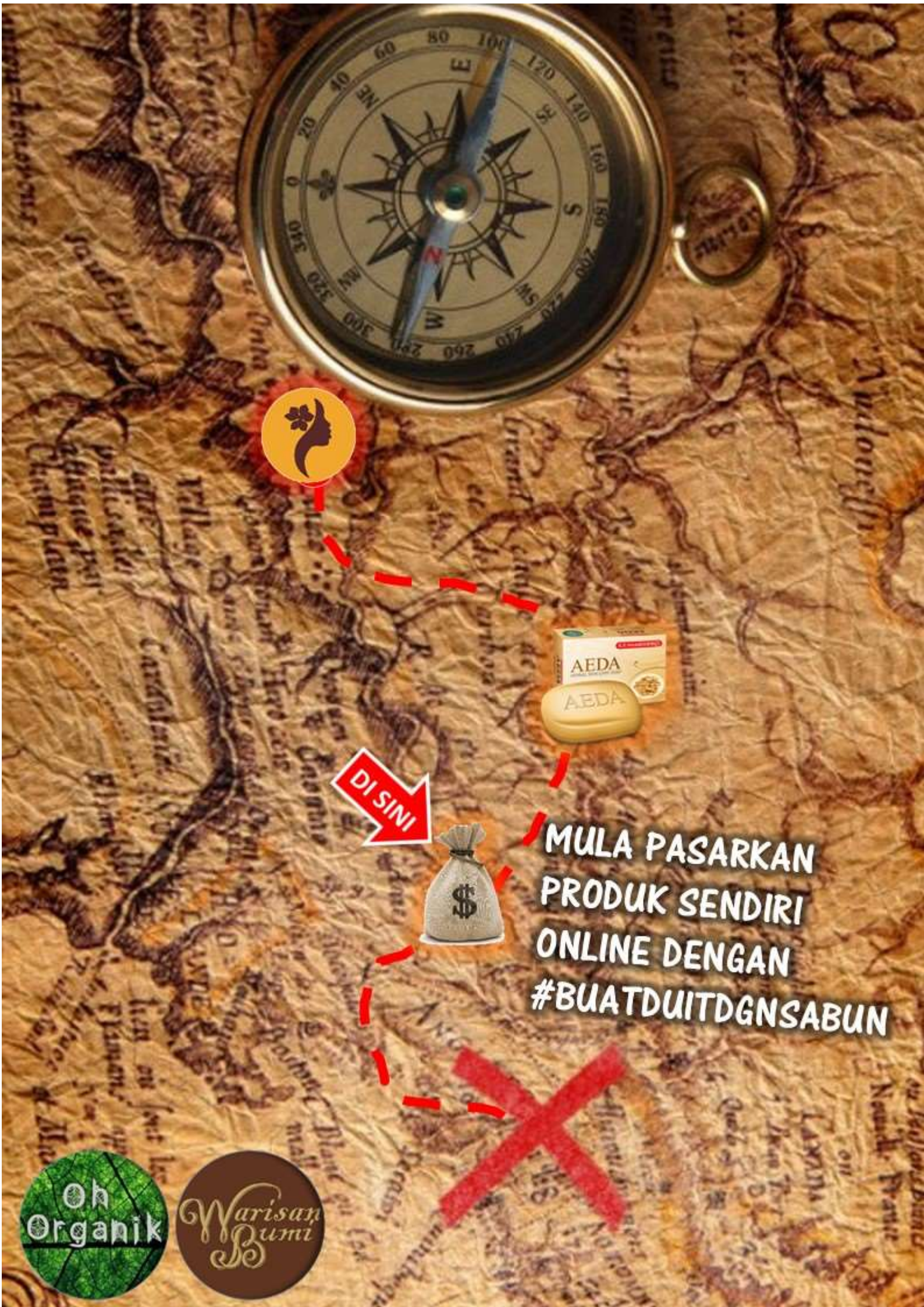
[iii] Tambah conditioning
-> Tukar air dengan cecair lain (susu kambing, yogurt atau jus aloe vera)
-> Tambah nilai superfat minyak
-> Tambah minyak khasiat tinggi (apricot kernel oil, avocado oil, olive oil, rice bran oil atau sunflower oil)
-> Tambah minyak eksklusif pada 5-10% (argan oil, evening primerose oil, flaxseed oil, jojoba oil, meadowfoam oil, pumpkin seed oil atau wheatgerm oil)

[iv] Tambah kekerasan bar
-> Lebihkan minyak keras dari minyak lembut dengan menambahkan minyak keras (hard oil, pepejal pada susu bilik)
-> Tambah beeswax pada 1-5%

[v] Tidak berbau
-> Tambah essential dengan bau pilihan. Jangan terlalu banyak. Pastikan bila cuba lagi nanti perhatikan samada ia sensitif atau tidak pada kulit. Jika ya anda terlebih letak essential oil.

Sekian saja ilmu tuning resepi kali ini. Cuba sedikit demi sedikit dan sempurnakan resepi anda sendiri.

FOLLOW PAGE DI SINI!


AEDA
AEDA
DI SINI
MULA PASARKAN
PRODUK SENDIRI
ONLINE DENGAN
#BUATDUITDGNSABUN
Oh Organik
Warisan Bumi

ASAS PEMASARAN

Kita dah lama berniaga, tetapi tak konsisten pun sale kita. Kenapa ye? Tapi dah bersungguh-sungguh dah kita menjual. Pergi merata-rata, abis duit dah banyak untuk iklan pun.. Di mana silapnya? Artikel kali ini saya nak bincangkan mengenai Asas Marketing. Asas perniagaan yang majoriti kita tinggalkan dengan impian bahawa kita dah cukup bagus dalam menjual untuk belajar pasal ni. Itu lah saya dahulu hehe

Insyallah saya ringkaskan artikel ini untuk beri pemahaman pada tuan-tuan dan puan-puan mengenai asasnya dan terus boleh semua masukkan ke dalam Marketing Plan masing-masing. Saya bahagikan kepada 3 langkah utama yang anda boleh fahami strateginya dan diharap boleh terus diserap di dalam perancangan perniagaan anda.

[APA ITU MARKETING?]

Marketing (Pemasaran) ialah promosi dan jualan sesuatu produk di dalam pelbagai cara selain pengiklanan. Sekarang ni semua org kaitkan jutawan online dengan fbad. Masalahnya kita salah faham. Fbad hanyalah alat untuk capai matlamat jualan, bukannya segala-galanya. Marketing yang bagus mensasarkan pada prospek yang betul, menangani masalah prospek dan menyelesaikannya dengan produk/servis. 3 langkah yang wajib ada dalam Marketing Plan anda ialah (1) Message, (2) Branding dan (3) Positioning.

[1] SAMPAIKAN MESEJ

Marketing sebenarnya tak lain tak bukan hanyalah komunikasi. Jadi mulakanlah dengan penyampaian mesej. Apa yang anda ingin sampaikan pada prospek? Tawaran, Produk / Servis? Mesej ini mestilah mencerminkan bisnes anda terutamanya HUBUNGAN ANDA DENGAN PELANGGAN. Ingat anda bukan hanya menjual, anda memuaskan hati pelanggan dengan menyelesaikan masalah peribadi mereka.

Ia mestilah menarik perhatian, jelas, mudah difahami dan dengan keunikan (Unique Selling Point, USP). Bahagian ini memerlukan kajian mendalam sebelum anda menulis mesej pemasaran. Lakukanlah survey, kajian internet, kenali prospek, kaji feasibility dan lain-lain. Lebih tepat dan mendalam kajian anda, lebih mudah anda tukarkan prospek kpada pelanggan nanti.

[2] WUJUDKAN BRAND

Brand ialah imej, emosi, suara, ikon atau warna, yang mana ia ialah satu bentuk janji kepada pelanggan. Ia adalah sebahagian dari USP anda. Brand yang bagus boleh melonjakkan bisnes anda dari persaingan, bangkitkan keinginan & kesetiaan pelanggan. Ia akan menjadi simbol produk-produk anda. Perbezaan antara peniaga kecil-kecilan dengan perniagaan yang berjaya ialah brand, semudah itu.

Bagaimana nak wujudkan brand yang baik? Ia dicipta menerusi penekanan anda pada ciri kekuatan anda di pasaran, kemudian diulang secara konsisten dan ditambah dengan imej & nilai tambah. Setiap imej bisnes termasuklah website, logo, warna tema, dan moto semuanya juga menimbulkan brand di mata pelanggan. Jadi gabungkan imej, kualiti produk dan servis terbaik, dan anda akan dapati brand yang baik dan berkekalan.

[3] TETAPKAN POSITIONING

Tak pernah dengar terma ini? Tak pernah pakai? Bagi yang dah mula berniaga, sebenar-benarnya anda sudah lakukannya selama ini tanpa sedar. Ia adalah bagaimana anda 'posisi'kan produk anda di dalam pasaran yang sedia ada sesak dengan persaingan. Anda mungkin pernah tetapkan harga jualan berapa, packaging macamana, pasaran mana yang anda masuki, untuk prospek lingkungan umur ape dan bermacam2 lagi. Pendek kata semua strategi jualan yang anda pakai.

Melalui iklan, anda biasanya akan pilih gambar tertentu, frasa perkataan tertentu, siapa target audience, sektor mana. Semua ini ialah Positioning. Banyak pilihan yang perlu dibuat. Dan semua pilihan ini anda perlu tentukan dari kajian pasaran yang anda lakukan sebelum ini. Setiap keputusan juga perlu diuji keberkesanannya untuk anda putuskan samada strategi itu berhasil atau perlu ubah lagi.

Kompleks tak? Kalau anda jawab ya, jadi itu bermaksud anda sudah mula memahami marketing dan berapa banyak lagi kerja perlu dibuat untuk berjaya. Hehehe

Itu bagus! Ini kerana Marketing Plan atau Sales Funnel anda perlu sentiasa berevolusi untuk jualan yang konsisten. Tiada guna setahun hanya sebulan capai target sale, lepas tu semua kecundang.

Harap anda ambil manfaat dari artikel ni. Harap kita dapat sama-sama jadikannya pertimbangan dalam perancangan perniagaan anda sentiasa. Lebih berbakat anda di sini, lebih berjaya anda sebagai usahawan / eksekutif jualan. Ingat, tiada jualan tiada perniagaan.

TEMPAH DI SINI!

UKURAN PRESTASI PEMASARAN

Kenapa jual tak laku ye? Strategi pemasaran apa patut pakai ye? Sekarang bisnes ok ke tak ni? Apa kelebihan marketing plan saya? Apa kelemahan bizplan saya? Jom saya tunjuk cara ukur prestasi pemasaran anda.

Jom sambung siliburse kita. Kali ni jom fahami kenapa dan bagaimana kita ukur prestasi strategi pemasaran kita. Seperti mana bab sebelum ni, anda sudah ketahui factor-faktor untuk berjaya dalam jualan kita, kita mestilah memasang Sales Funnel terbaik. Jadi langkah seterusnya ialah, bagaimana untuk anda tahu yang Sales Funnel pilihan anda itu MEMANG yang

terbaik untuk anda. Di penghujung artikel ini, anda sepatutnya sudah mulai ada idea untuk ukur keberkesanan strategi pemasaran anda.
Setiap langkah pemasaran anda itu sebaik mungkin perlulah mempunyai cara bagaimana untuk anda ukur sendiri samada berjaya atau tak langkah tu. Contohnya, En Abu nak letakkan banting di tepi jalan, bermodal RM50. Jadi macamana nak ukur keberkesanan banting tu? Balik modal tak RM50 tu? Jadi En Abu pun masukkan CTA (Call To Action) dalam copywriting banting tu. CTA tu mestilah unik dari mana-mana iklan lain anda yang juga sedang sedang berjalan. Sebagai contohnya, En Abu tulis "..Bagi tempahan, >> whatsapp SABUN KUNYIT ke 012345678 <<". Jadi dari sini setiap org yang Whatsapp beliau dengan katakunci "SABUN KUNYIT" berasal dari iklan banting tersebut. Katakan satu pembelian untung RM5, En Abu perlu jual sekurang2nya 10pcs sabun untuk balik modal iklan banting RM50 itu.

Itu baru contoh mudah, bagi menilai Sales Funnel anda yang kompleks pula, setiap langkah yang dilalui itu perlu dinilai. Ini kerana bakal customer bermula dari strangers dan melalui pelbagai proses sebelum membeli dan menjadi customer. Setiap prospek berkualiti akan melalui setiap proses dimana kita menapis, meyakinakan, menambah nilai dan seterusnya closing. Banyak langkah kan? Baik jom ikuti contoh mengukur Sales Funnel di bawah ini untuk lebih mudah anda fahami dan praktikkan.

Bagi contoh ini pula, En Abu menjual Sabun Herba Kunyit secara online. Langkah-langkah, strategi dan KPI (cara ukur prestasi) Sales Funnel beliau adalah seperti berikut:

[1] STRANGERS:

(a) Strategi >>> Membuat iklan di facebook market yang besar dengan cara IKLAN BERBAYAR FBAD pada peminat interest Organic Beauty dan Sabun X

(b) KPI >>>

(i) Sasaran reach ialah MENCAPAI REACH 30,000 ORANG SEHARI DENGAN KOS RM50/HARI. Setiap reach ini termasuk di dalam interest pilihan sepertimana strategi yang dibentuk dalam kajian skop prospek berkualiti. Jumlah reach boleh disemak dengan membuka Facebook dan semak di bawah post berkenaan. Jika sehari capaian reach melebihi 30,000 org, ini membuktikan langkah ini berkesan! Bagus.

(ii) Rekabentuk yang menarik dan menggalakkan Strangers untuk klik masuk ke linak. Sasaran bagi conversion kali pertama ini ialah 3% iaitu 900 org memasuki website link itu. Cara menyemak ialah dengan membuka dashboard onpay.my (atau google analytics bagi website biasa) dan lihat trafik masuk linak pada hari ini. Jika lebih dari 900 org memasuki website itu sehari, maka Fasa Strangers ini berkesan!

[2] PROSPECTS:

(a) Strategi >>> Menggunakan PERKHIDMATAN ONPAY.MY DENGAN COPYWRITING MENGUJAKAN yang jelas dan berkesan. Masukkan ayat power, gambar menarik, testimoni dan pelbagai FAB (feature, advantages & benefits) produk. Pastikan copywriting tidak boring dan sentiasa membuatkan org yang membaca itu terus scroll ke bawah untuk terus membaca.

(b) KPI >>>

(i) Sasaran bagi org yang isi butiran pembelian dan klik butang bayar ialah 3% dari trafik yang masuk iaitu 27 orang. Setiap sasaran ini telah membaca keseluruhan copywriting dan benar-benar berminat untuk membeli. Cara menyemak ialah dengan menyemak jumlah transaksi pada hari tersebut.

[3] CUSTOMERS:

(a) Strategi >>> Pada saat ini prospects sudah menjadi customer kerana telahpun membuat bayaran. Dan bayaran telah pun masuk ke dalam akaun. Setiap transaksi yang berjaya perlu melalui fulfilment process (bungkus dan poslaju).

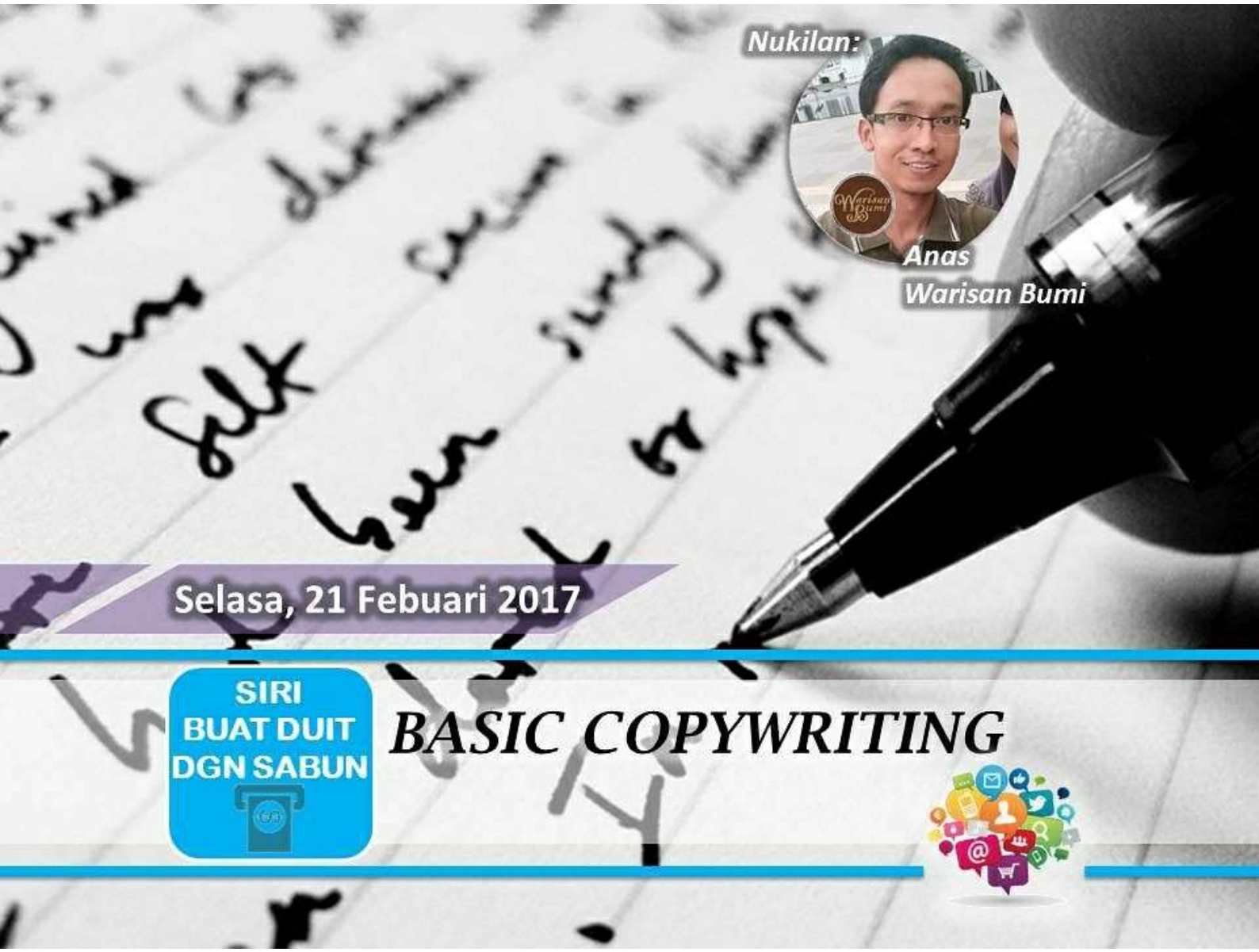
(b) KPI >>>

(i) Disasarkan 80% daripada transaksi itu berjaya iaitu sebanyak 21 org berjaya membeli iaitu sasaran keuntungan RM105 sehari. Apa keuntungan melebihi RM50 sehari adalah keuntungan pada En Abu.

(ii) Sasaran kedua ialah konsistensi. Sekiranya iklan ini terus menerus memberikan En Abu keuntungan setiap hari dengan nisbah yang betul, maka iklan ini berkesan dan En Abu boleh scale up ke RM100 Fbad sehari untuk pulangan sasaran keuntungan RM210 sehari. En Abu bijak, jadilah seperti En Abu.

Sungguhpun agak ringkas contoh ini, tetapi diharapkan anda faham dan boleh terus praktikkan ke dalam Pelan Pemasaran anda. Saya harapkan dengan mengikuti siri ini, tuan/puan boleh selangkah demi selangkah menaiktarafkan Sales Funnel masing-masing untuk pendapatan halal yang besar dan berterusan. Amin.

BASIC COPYWRITING



Nak buat iklan? Tak tahu nak tulis ape? Tak tahu susun macamana ayat? Nak tahu strategi terbaik untuk tingkat sale melalui copywriting? Nak susun Call to Action yang strong? Nak nampak professional skit masa tulis? Nak pastikan org baca sampai abis iklan kita?

Baik semua, kali ini saya akan ajarkan serba sedikit mengenai cara menulis Copywriting yang efektif. Bab ini bagi saya antara yang paling susah, dan saya dah laburkan banyak duit untuk belajar. Saya harap anda semua dapat manfaatkan ilmu ini sebagaimana saya. Jom mulakan!

Susunan asas Copywriting adalah seperti berikut. Pastikan susunan adalah seperti di bawah ini dengan mengambil kira bagaimana anda perlu tulis untuk org terus baca sampai abis.

[1] HEADLINE: Bahagian paling penting. Anda patut luangkan masa majoriti di sini. Sungguhpun hanya 3-6 patah perkataan, ianya paling penting kerana di sinilah Prospek Berkualiti akan berhenti scroll, dan luangkan masa untuk baca copywriting kita. Di dalam Fbad biasanya saya akan split test headline ini beberapa kali sehingga saya puas hati keputusannya samada Cost Per Clicks atau Click Through Rate. CAPSLOCK kan bahagian ini.

[2] INTRO: Selepas prospek berhenti untuk membaca, anda akan terus tapis prospek kepada hanya yang berkualiti dengan cara menyatakan apa yang akan disampaikan dan kesesuaiannya untuk siapa. Boleh rujuk banyak copywriting yang saya buat dan anda akan dapat idea bagaimana. Jika ingin menggunakan soalan, anda boleh gunakan 6 soalan yang jawapannya sama samada "Ya" atau "Tidak". Jika berturutan jawapan sama bagi pihak prospek, maka dia akan yakin yang artikel ini pasti boleh bantunya dan dia akan baca sampai habis.

[3] FEATURES AND BENEFITS: Bahagian ini ialah tulang belakang copywriting ini. Di sini anda nyatakan penyelesaian / solusi yang prospek inginkan. Lebihkan bahagian Benefit (Manfaat) dari bahagian Feature (Ciri2 Produk). Pastikan ianya dikarang bagaikan anda sangat bersungguh-sungguh niat untuk membantu prospek. Jangan melalut terlalu panjang, prospek akan mudah bosan nanti. 2 perenggan dah ok. Detail kita akan beritahu semasa closing dalam pm nanti.

[4] CONVINCE: Bahagian ini perlu bagi kita menunjukkan kredibiliti kita sebagai peniaga / pemilik produk. Boleh nyatakan segala perakuan mengenai produk, testimoni, kredibiliti anda dan timbulkan keyakinan prospek pada kita. Sungguhpun produk yang kita bawakan itu sangat

dipercayai, kita masih lagi perlu kenalkan diri kita sebagai penjual yang sangat dipercayai ramai.

[5] OFFER + URGENCY + SCARCITY: Promosi + Had Masa dan Stok Terhad. Anda boleh gunakan salah satu atau kesemuanya mengikut keselesaan anda. Bahagian ini meminta untuk prospek bertindak segera untuk memiliki produk ini kerana… Isi sebab yang lojik, mudah faham dan mudah dihadam bagi prospek. Boleh CAPSLOCK kan bahagian ini.

[6] CALL TO ACTION: OK jika semua bahagian atas anda score mabeles, inilah penentunya. Prospek dah semangat sangat ni, apa kena buat ni? Jadi tunjukkan mereka bagaimana nak bertindak. Boleh guna CTA masuk website, save no Whatsapp, invite masuk grup, komen, atau apa-apa yang bersesuaian. Seboleh mungkin tempatkan hanya satu CTA untuk memastikan Conversion Rate tertinggi kerana prospek tidak serabut buat keputusan.

Harap artikel ini membantu anda. Inilah kemahiran yang terus menerus saya upadate ilmu saya. Bagi saya ia paling mudah dan paling susah. Semoga anda terus berjaya dengan menggunakan ilmu ini ;)

HEADLINE: KETUA COPYWRITE

Dah buat banyak iklan? Tapi tak banyak respon pun? Sale krik-krik je? Iklan cantik kemain tapi tiada result? Ayat punyalah tersusun tapi orang tak minat?

Kenapa ye? Hmm....

Dari dulu, inilah kelemahan saya T-T. Kepedihan tak terer wat headline sangat memberi keputusan negatif pada jualan saya. Sungguh pun produk bagus, gambar cantik, susunan ayat menarik, belum tentu orang akan membeli.

Huh? Tak faham?

OK2, kita slow skit. Cuba kita slow-mo kan skit pemikiran kita dan fahami apa yang terjadi. Meh saya cite step by step apa yang terjadi dalam iklan-iklan kita:

[1. NAMPAK GAMBAR]
Orang nampak gambar menarik, kaler-kaler dan akan stop buat apa yang diaorang buat. Kalau tak menarik diaorg takkan stop dan baca iklan. Kalau diaorg tak stop maka diaorg takkan baca headline pun. So pastikan gambar menarik. Menarik tak bermaksud tercantik. Salah sorang tok guru marketing saya wat gambar gila simple kartun, tapi conversion besar. Yang penting ia cukup menarik untuk bagi prospek stop scroll dan baca headline.

[2. BACA HEADLINE]
Orang baca headline. Kalau headline menarik dan kena dengan minat / keperluan prospek dia akan klik / terus membaca. Kalau tak, sia-sia ja kita tulis copywrite panjang-panjang sebab prospek takkan baca. Kenapa tak baca? Yang ni kita akan bincang jap lagi.

[3. BACA COPYWRITE]
Bila headline dah mengikat hati prospek, dia akan terus membaca / klik untuk read more. Dia akan baca atas ke bawah. Kalau kita berjaya susun copywrite kita sangat menarik dan prospek berminat, maka dia akan baca satu-satu sampai abis. Jika dia hilang skit minat lepas baca mula tu, dia akan scan ja copywrite tu cepat-cepat ke bawah. Jika bahagian atas terus bagi prospek tak lalu makan, dia akan blah trus. Kita mesti tulis copywrite ni supaya ia sangat sedap nak terus baca hingga penghabisan.

[4. BACA CALL TO ACTION]
Jika prospek berjaya melalui ketiga-tiga step atas ni dan ke sini, ini bermaksud anda sangat hampir untuk close sale ni. Jika segala harga barang, diskaun, free gift dan scarcity cukup menangkap, maka sale ini milik anda!

<< KENAPA HEADLINE PALING PENTING? >>

Kebanyakan buku-buku dan sifu copywriting yang saya belajar, majoriti mengatakan headline yang baik sahaja menyumbang kepada 80% kebarangkalian untuk jualan. Besar tu. Pelik kan? Saiz headline kecik ja pun berbanding gambar. Apatah lagi kalau nak banding dengan copywrite kita yang berjela-jela tu. Kenapa ye?

Saya cukup x puas hati bila terbelajar yang kita perlu abiskan majoriti masa untuk cari headline dari wat copywrite hahaha. Tapi itulah yang sebenarnya. Kalau headline tak gempak atau tak hot atau tak menyelerakan, bagaikan sia-sia saja iklan tu. Kalau ada respon pun skit je.

Jika tengok aturan langkah iklan di atas tadi, anda akan sedar yang dengan headline yang cukup syarat anda boleh hilang majoriti prospek anda sebelum mereka klik untuk membaca apa-apa langsung pun. Pendek kata, saya ulang di sini, sia2 saja.

Dahsyatnya.. abis tu camanaa nak wat headline berkuasa tinggi??? Jom bincang lagi..

<< CARA BUAT HEADLINE MEMUKAU >>

Ada banyak cara untuk buat headline memukau mengikut banyak sifu-sifu di Malaysia ni. Tapi jom saya ringkaskan ikut cara saya hehe.

Adalah bagus jika anda ambil masa untuk buat langkah-langkah ini. Mungkin anda boleh draf dalam telefon dan tambah / ubah ikut kesesuaian. Matlamat kita ialah headline yang:

1. Sangat mengejutkan
2. Sangat misteri
3. Sangat org nak tahu

Jadi nilaikan draf headline anda mengikut kriteria di atas dan pastikan anda turut minta pendapat org lain.

Langkah-langkah pembinaan headline mabeles lagi menarik!

i. Brainstorm 20 headlines
ii. Review semua dan minta pendapat
iii. Brainstorm lagi 20 headlines
iv. Review semua dan minta pendapat
v. Ulang langkah i-iv sehingga anda yakin mabeles
vi. Pilih 3 yang terbaik untuk diiklanakan

Perlu diingatkan di sini, lebih lemah anda dalam menghasilkan headline, lebih kuat anda perlu berusaha untuk jadi hebat dan spontan. Anda perlu masa, dan anda perlu usaha.

Dapatkan ayat, perkataan dan frasa terbaik untuk headline anda. Antara sumber-sumber rujukan untuk anda mahir ialah:

a) Lihat iklan merata-rata, cari yang laku dan fahami kenapa laku
b) Kenali mendalam prospek berkualiti bagi anda. Ketahui kesakitan, keperluan dan kemahuan mereka
c) Pelajari trending terbaru dari sifu-sifu yang terkenal

Banyak kerja kan? Hehe. Lagi halus kajian anda, lagi kuat anda berusaha, saya yakin anda akan bertambah baik. Saya doakan anda semua berjaya gandakan jualan dengan headline terbaik!

SOFTSELL ATAU HARDSELL

Nak tambah lagi ilmu marketing? Nak tahu bila nak menjual bila nak rapport (bina hubungan)? Nak tahu apa maksud Softsell dan Hardsell yang ramai sifu dok citer tu? Nak convert lebih ramai Prospek menjadi Customer tanpa Pressure Selling (paksa org beli)? Jom baca sampai abis ;)

Tahniah bagi anda yang telah mula berniaga. Sedikit sebanyak saya harap artikel ini dapat membantu anda menambahkan lagi jumlah jualan harian anda. Kali ini saya akan menceritakan tentang Softsell dan Hardsell. Kedua-dua teknik ini digunakan untuk anda menukarkan Prospek kepada Pelanggan.

[SOFTSELL] Softsell ialah kaedah copywriting yang tak terus menjual secara langsung. Berlapik org kita panggil hehe. Maksudnya kita buat jualan secara halus dan berlapik. Sebagai contoh, kita jual tudung, kita buat copywriting "Bagaimana nak pakai tudung bawal?". Artikel tu tak bertajuk cam menjual sangat, jadi org yang berminat akan klik semata-mata untuk baca bukan membeli lagi. Selepas dari tu bila prospek dah rapat dengan kita, dia akan selesa untuk membeli dan membeli. Jadi copywriting tu takkan balik modal cepat, akan ambil masa dan beberapa post untuk gain trust perlahan-lahan untuk dapat sale.

[HARDSELL] Ini yang biasa peniaga online buat. Terus tunjuk gambar, harga, dan CTA (Call to Action). Kalau ada yang berminat, maka suka diaorang terus contact kita. Tapi bagi yang tak berminat akan terus skip mesej kita tu. Jadi ada baik ada buruk. Untuk produk mudah jual, contohnya tudung rare, ini boleh membantu membuat sale yang cepat.

Jadi apa strategi nak guna untuk jualan? Hardsell atau Softsell? Sebaiknya gunakan kedua-duanya. Dari Sifu Khairi katanya, buat 3 kali Softsell untuk 1 kali Hardsell. Jadi kita entertain dulu audience sebelum cuba jual pada mereka. Jadi kawan dulu sebelum jadi salesman.

Tapi ada juga yang berbeza strategi. Banyak Blogger pakai Softsell semata-mata untuk bagi value sebanyak-banyaknye pada kita tanpa langsung menjual. Boleh ke? Biasanya Blogger buat duit dengan cara lain iaitu sewaan iklan, jadi amatlah sesuai jika Softsell semata-mata jika boleh jana pendapatan dari iklan. Dengan banyaknya Softsell, anda akan ada banyak audiens, banyak trafik. Jadi sungguhpun conversion sedikit tiada masalah kerana lead anda besar.

Boleh ke Hardsell semata-mata? Saya kenal ramai peniaga yang berjaya dengan strategi ni. Malahan semua post mereka sebegitu. Caranya pakai gambar-gambar produk yang menarik dan ringkas sahaja copywrite untuk terang pasal produk dan minta untuk terus Whatsapp mereka. Mereka banyak gunakan share dalam pelbagai Grup untuk generate banyak trafik.

Strategi ini sangat sesuai untuk produk yang unik dan sangat menarik (mudah jual).

Jadi sebagai kesimpulan, bagus jika anda pertimbangkan kedua-duanya dan susun strategi untuk jualan yang terbaik. Buat keputusan samada bagus untuk buat long term sale atau quick sale. Faham? Rancangkan pelan pemasaran anda sekarang!

PEMASARAN BAJET KECIL

Perlu idea pemasaran? Tapi bajet sikit? X mampu iklan berbayar? Nak idea yang mudah buat?

Baik semua, hari ni kita cuba bincangkan masalah majoriti peniaga masakini iaitu pemasaran. Saya pasti semua peniaga boleh relate dengan masalah ni. Saya akan berikan 9 petua mudah yang anda boleh buat tanpa kos besar dan dapat kembangkan branding, customer database dan seterusnya sale anda!

9 CARA PEMASARAN DENGAN BAJET KECIL

[1] Reka Sale Pitch

Apa itu sale pitch? Ia satu skrip menjual bagi produk anda. Ia mestilah melibatkan Ayat Tarik Perhation (6-8 saat sahaja) dan Skrip Closing (1 minit sahaja). Hanya dua ini.

Fikir dalam-dalam dan jadikan skrip ini personalized ikut ciri-ciri prospek berkualiti anda dan stail anda. Free! Anda perlu sentiasa tambahbaikkan skrip ini mengikut perubahan masa, trending, dan situasi ekonomi.

[2] Manfaatkan Komuniti

Pastikan anda rapat dengan masyarakat sekeliling, terutamanya kawasan COD anda. Kembangkan brand anda dari famili ke jiran ke masjid ke pasar bla-bla-bla.. Saya rasa anda faham maksud saya.

Mulakan dari yang terdekat dan kembangkan pengaruh sehingga ramai mengenali anda. Yang mengenali anda ini akan jadi samada customer, network, referral atau semuanya ;)

Step ni boleh dilakukan dengan perkenalkan diri, bagi business card, sponsor apa yang mampu, dan spend masa dengan masyarakat.

[3] Kerjasama

Bina kerjasama dengan peniaga dan usahawan lain samada dalam bidang yang sama atau tidak. Anda boleh promote perniagaan masing-masing, bertukar-tukar customer (referral) & brainstorm cara marketing baru.

Hubungan anda dengan peniaga lain juga mampu tambah banyak ilmu perniagaan pada anda. Jika boleh bercampurlah dengan usahawan yang lebih berjaya dari anda untuk dapat ilmu dan contoh terbaik.

[4] Network

Bina network dan kenalpasti bagaimana setiap kenalan itu dapat 'expand'kan peniagaan kita. Kategorikan mereka ke dalam prospek, prospek partner, supplier, dll..

Kenali mereka dan buat hubungan positif. Mohon referral sentiasa. Network ialah antara aset terbaik untuk seorang usahawan.

[5] Viral

Ye ini mungkin sukar sikit. Tapi cubalah untuk cari idea macamana nak viralkan perniagaan anda. Apa uniknya produk, brand atau perniagaan anda? Fikirkan. Cuba buat USP terbaik.

Ada yang berjaya viralkan perniagaan guna nama pelik, fanbase besar, harga termurah, produk unik, rare dll.. Banyak lagi cara. Cuba anda kaji semua perniagaan biasa yang masuk tv disebabkan keunikannya. Cuba reka satu kualiti sebegitu dalam perniagaan anda. Kemudian hebahkannya melalui semua media anda.

[6] Minta Referral

Dari customer, partner, supplier dan kenalan, semuanya anda perlu minta untuk referral. Mereka ini kenal dan rapat dengan anda, jadi mereka tiada masalah untuk tolong promosikan perniagaan anda.

Bagi langkah ini, pastikan permintaan referral anda spesifik. Sebagai contohnya, anda nyatakan pada kenalan, yang anda perlukan agen. Jadi

kenalan akan cuba rekomenkan anda pada prospek agen yang terlintas pada mereka.

[7] Bina Hubungan

.

Selepas anda ada customer database dan kenalan yang support perniagaan anda, pastikan anda trus 'entertain' mereka. Kenapa ini penting? Kerana jika anda tenggelam timbul, mereka tak akan mengingati perniagaan anda. Adalah lebih mudah untuk kekalkan pelanggan dari mencari yang baru.

Bagaimana caranya? Anda boleh terus berhubung dengan ucapan ketika perayaan, hari lahir dan sekali-sekala khabarkan mengenai promosi dan katalog. Kata kuncinya ialah konsisten, jgn hanya ketika ada 50 pelanggan, waktu beribu pun masih kena buat ye. Fikirkan cara termudah untuk simulate proses ni, contohnya auto-emel atau masukkan to-do list dalam kalendar anda.

[8] Free Gift / Kupon Diskaun

Promosi Raya, Promosi Merdeka, Free Gift dan Sampel. Semua ini seasonal. Anda perlu buat ini untuk pastikan tidak boring dan nampak bagaikan sangat hebat promosi tu sehingga orang beli huhu.

Bagaimanapun, anda perlu plan setiap promosi ini untuk setahun. Kenapa? Bajet. Amat mudah untuk terlebih promosi dan anda rugi. Hati-hati ye.

Tak susah pun kan? Ketika tiada bajet ni, kita kurang duit, jadi masa kita banyak. Jadi gunalan masa ini dengan baik. Cuba leverage kan masa anda untuk keuntungan kelak.

Harap anda semua semakin dekat ke arah sasaran tahunan anda. Amin ;)

TEKNIK IKLAN WHATSAPP MUDAH

Nak tahu teknik mudah dan percuma untuk kita viralkan produk kita dengan Whatsapp? Boleh terus guna untuk forward ke grup-grup kita dan mudah untuk org lain share juga. Siap ada Call To Action (CTA) mudah lagi.. FREE JE saya ajar insyaallah. Baca sampai abis ye.

OK jom belajar! Teknik ni saya ajar free untuk semua kawan-kawan Warisan Bumi saja.

Tekniknya mudah sahaja. Pertama buat grup Whatsapp baru. Masuk ke dalam grup dan klik nama grup, klik "Add Participant…", pastu klik

"Invite to group via link", pastu klik "Copy Link". Sekarang anda dah ada link copy untuk CTA yang mudah di Whatsapp. Pastikan anda masukkan Imej Produk yang anda jual untuk nampak lebih professional.

Buat copywriting mudah dimulai dengan HEADLINE, Intro, Salam, Masalah, Penyelesaian dan CTA. Rasanya ramai sifu copywriting yang boleh kita tiru format mereka, tapi ini ialah basic insyaallah yang anda boleh trus pakai.

Di hujung copywriting anda, anda perlu buat sedikit lining / simbol untuk tarik perhatian org untuk ambil tindakan.

Siap. Bila dah siap anda perlu copy text itu dan paste ke dalam whatsapp grup yang anda ingin iklankan. Pastikan anda tunggu beberapa saat sehingga ikon grup yang baru anda buat itu timbul. Ikon ini bermakna jika anda post nanti, org yang terbaca akan ada CTA untuk join grup. Kenapa join grup? Kerana nanti tak susah-susah customer nak add nombor kita untuk PM. Anda cuma perlu perhatikan hari-hari ada orang baru masuk, pastu anda PM mereka dan remove ja dari grup. So grup ini akan kekal kosong untuk esok pula.

Update: Selain grup ini, ada lagi satu teknik yang boleh anda pakai, di bawah post anda itu, letakkan CTA untuk terus Whatsapp personal anda. Kaedah-kaedah ini hanya berkesan pada yang klik pada link CTA ini menggunakan telefon bimbit yang ada Whatsapp. Yang termudah anda tulis seperti di bawah, ini nombor saya jika anda ingin kenal dengan saya:
http://www.wasap.my/60164092053
(Ubah nombor di belakang sekali pada nombor anda sendiri, kekalkan nombor 6 di hadapan nombor telefon itu)

Apa lagi? Cepat Amalkan! Semoga anda sukses berniaga untuk keluarga. Amin ;)

PENETAPAN HARGA PRODUK

Pernah terfikir bagaimana cara sebenar set harga? Harga sekarang murah tapi orang tak beli pun? Atau harga sekarang mahal sebab kos tinggi sangat? Tak yakin nak letak harga produk?

Kali ini, kita selami pula satu lagi aspek marketing yang ramai anggap remeh. Malahan ramai beranggapan ia tiada kena mengena dengan marketing pun. Salah tu.. Penetapan Harga termasuk dalam pemasaran.

Kenapa? Kerana sepatutnya ia digunapakai bagi memastikan jualan, mengurangkan persaingan, memenuhi pasaran pilihan bahkan untuk memastikan keuntungan syarikat.

Untuk dalami lagi, kita terus belajar step by step cara untuk tetapkan harga produk / servis kita.

LANGKAH-LANGKAH STRATEGI MENGGUNAKAN TETAPAN HARGA PRODUK SEBAGAI KELEBIHAN PEMASARAN

[1] TETAPKAN TUJUAN

Pertama sekali, anda perlulah buat keputusan mengapa nak buat tetapan harga baru produk anda. Berikut adalah antara tujuan-tujuan gergasi marketing buat tetapan harga:

- Untuk jadikan produk laku
- Untuk pastikan produk berada tepat dalam pasaran yang diinginkan
- Untuk bersaing
- Untuk kaitkan harga dengan kualiti
- dan lain2..

Banyak lagi pilihan sebenarnya, saya ringkaskan untuk anda mudah faham. Anda boleh dapati harga juga salah satu sebab org membeli atau pun tak. Ada yang mengatakan 80% keputusan membeli datangnya dari pertimbangan harga barang tersebut.

Pastikan anda fokuskan lebih pada bahagian ini. Buat keputusan berdasarkan keadaan bisnes anda skrg, pasaran dan persekitaran. Langkah-langkah seterusnya akan detailkan lagi keputusan anda ini hingga siap tetapan harga.

[2] Kaji Demand (Max)

Sebagaimana anda mengkaji demand sebelum memulakan perniagaan, anda perlu buat yang sama juga untuk tujuan ini. Kajian demand perlu bermula dari yang terdekat dengan anda hinggalah ke penghujung pasaran sasaran anda.

Kaji berapa jumlah pengeluaran produk setara anda, berapakah jumlah / spesifikasinya dan berapakah harganya. Disebaliknya banyak-banyak produk di pasaran, apakah nilai tertinggi yang orang beli untuk produk itu. Jika masih ada org beli pada harga tinggi tu, itu merupakan siling harga yang anda boleh sentuh. Tetapkannya sebagai harga maksimum yang boleh diletakkan.

[3] Kaji Kos (Min)

Jika tadi anda kaji keadaan di luar, sekarang anda kaji pula bisnes anda sendiri. Kira setiap kos yang wujud samada bulanan ataupun kos setiap unit.

Apakah kos maksima bagi satu produk / servis anda? Inilah break even point. Sekiranya anda jual menyamai sasaran bulanan pada harga ini, maka anda tak rugi dan tak untung hehe.

Harga kos / unit anda jadikannya aras terendah untuk tetapan harga. Pastikan harga akhir nanti lebih tinggi dari nilai ini.

[4] Kaji Pesaing (Ave)

Bahagian ni mungkin kita dah biasa sebab memikirkan persaingan selalu hehe.. Jadi sepatutnya anda dah tahu siapakah pesaing terdekat dengan anda dan apakah harga produk mereka.

Jadikan nilai harga produk pesaing ini sebagai aras pertengahan. Bawah dari garis ini bermaksud harga anda lebih murah dari pesaing dan begitulah sebaliknya.

[5] Buat Keputusan

Jadi anda dah ada garis minima (kos), purata (pesaing) & maksima (demand). Anda seterusnya perlu buat keputusan di bahagian manakah harga produk anda.

Kedudukan di bawah pesaing (purata) menjadikan anda termurah dan sangat kompetitif. Ini mungkin boleh samada melonjakkan jualan ataupun mungkin memberi imej kualiti rendah pada produk anda. Biasanya ramai peniaga memilih sebegini, tapi samada ia sesuai untuk anda bergantung pada apa yang anda tetapkan pada langkah pertama (halatuju tetapan harga) tadi.

Jika anda memilih lebih atas dari purata, berkemungkinan anda dianggap eksklusif. Eksklusif bermaksud kualiti tinggi. Tapi ia juga bermaksud kemungkinan produk anda tidak mampu milik.

Salah atau betul pilihan anda bergantung pada samada harga yang anda tetapkan ini mengikuti strategi halatuju pemasaran. Sekiranya anda berjaya mencapai matlamat hala tuju maka anda berjaya!

PEMASARAN PADA REPEAT CUSTOMER

Nak tahu kenapa sifu-sifu suruh kumpul database? Dah ada customer skit? Susah nak cari customer baru? Jualan setiap bulan tak stabil? Jom kali ni kita bincangkan pengurusan customer sedia ada untuk jualan yang lebih konsisten dan perkembangan bisnes sedikit demi sedikit.

Senario kali ini, kita bincangkan bagaimana untuk entertain semua yang pernah berjasa dengan anda kerana beli produk / servis anda. Adakah lepas diaorang beli anda tinggalkan macam tu je? (Majoriti begini T-T, termasuklah saya yang dolo dolo). Saya rasa semua setuju yang setiap

customer tu anda perlulah 'entertain' mereka sekerap yang anda rasa sesuai.

Di sini saya senaraikan 5 strategi yang anda boleh lakukan untuk tambah repeat order dari customer yang sama. Lifetime Value seseorang customer tu ialah berapakah jualan yang akan dia beri kita seumur hidupnya. Jadi dengan strategi yang betul, anda boleh tukarkan satu sale kepada berpuluh tak pun beratus kali jualan. Bayangkan seorang customer setia restoran. Fuuhh masyuk..

Menurut Bain & Company, 5% pertambahan pada customer retention boleh meningkatkan keuntungan syarikat kepada 75%! Dan menurut Gartner Group pula, 80% jualan akan datang berasal dari 20% customer sedia ada anda! Lagi lagi.. Menurut Marketing Metrics, menjual pada customer sedia ada adalah 50% lebih mudah daripada customer baru! Patutlah segala sifu-sifu suruh kumpul database 24jam haha..

Baik jom terus terjun.

5 STRATEGI UNTUK ENTERTAIN CUSTOMER BAGI MENINGKATKAN LIFETIME VALUE

[1] KETAHUI TANDA-TANDA CUSTOMER NAK LARI & BUAT LANGKAH-LANGKAH UNTUK TARIK MINAT SEMULA

Huh? Tak pernah fikir pasal ni? Anda perlu sekarang. Apa tanda-tandanya? Tiada respon bila kita contact, komplennya kita tak mampu jawab, tiada langsung feedback, menjauhkan diri dari anda dan lain-lain. Biasa jumpa tanda-tanda ni? Biasa kan? Jadi anda perlu cari jalan untuk pujuk balik.

Saya rekomenakan buat sharing percuma, tanya khabar, ucap masa raya, birthday dan lain-lain. Banyak cara. Cuba fikirkan strategi terbaik untuk pujuk.

[2] GUNAKAN STRATEGI JUALAN YANG TEPAT PADA CUSTOMER YANG DIKENALI

Bergantung kod database anda, sepatutnya anda ada data peribadi customer anda. Apa yang dia minat? Duduk mana? Apa masalah yang selalu dia hadapi? Apa taste dia? Banyak perincian peribadi yang boleh kita korek masa deal dengan customer. Cuba take note dan catatkan dalam database (excel atau bertulis).

Dengan maklumat ni, anda boleh finetune skrip jualan anda spesifik untuk audiens anda. Anda boleh gunakan masalah para customer anda untuk dijadikan iklan baru sebagai contoh. Anda juga boleh adjust timing yang sesuai untuk engage iklan dengan customer sedia ada. Contohnya, anda share iklan promosi pada setiap 25 haribulan kerana majoriti customer anda penjawat awam. Selami jiwa raga customer dan anda akan nampak strategi yang sesuai.

[3] BERI TAMBAH NILAI PADA CUSTOMER TERBAIK

Dalam database anda juga sepatutnya menunjukkan berapa kali customer repeat order, berapa harga jualan, bila beli dan lain-lain. Dari sini anda boleh rumuskan top 50 customer terbaik anda.

Lepas dah ada list customer terbaik, anda engage dengan mereka ini dengan nilai tambah lagi. Cuba bantu mereka apa yang termampu, cuba bagi ilmu yang boleh tolong mereka, atau bagi ja diskaun sekali sekala. Pastikan setiap nilai tambah itu sangat dihargai mereka ye.

[4] GUNAKAN SKRIP PERSONALIZED UNTUK CUSTOMER YANG DIKENALI

Skrip personalized yang saya maksudkan ialah skrip iklan anda, skrip ucapan hari raya anda, skrip hari lahir dan lain-lain yang samada sebut nama mereka, tanya khabar yang spesifik (anak bongsu cik tu skrg apa khabar? -contoh), dan sharing yang membantu mereka khususnya.

Apa bagusnya personalized? Ia bagaikan anda bercakap berdepan dengan mereka! Cuba bayangkan dapat mesej yang sebuat nama mereka. Pasti mereka buka dan bacakan? Skrg hubungan anda dan customer kelihatan rapat dan anda nampak sangat friendly bagi mereka.

[5] JADUALKAN BILA UNTUK FOLLOW UP

Dari 4 langkah di atas, saya pasti berbagai idea anda ada untuk entertain customer kan? Jadi skrg ni anda perlu rancangkan apa yang perlu dibuat dan bila. Masukkan dalam jadual.

Jika terlalu banyak perlu dilakukan, anda perlu gunakan leverage. Antaranya email responder, autopost atau apa-apa software berkaitan. Jika emel, anda boleh emelkan beratus emel sekaligus.

Jika anda menawarkan servis, biasanya database anda tidak terlalu banyak. Anda boleh hubungi mereka secara manual atau hanya telefon sahaja. Setiap perniagaan mungkin berbeza, jadi anda perlu buat keputusan berdasarkan semua sumber yang ada untuk bina sistem pengurusan pelanggan ini.

Saya yakin jika anda laburkan masa sekarang untuk merancang strategi Customer Retention ini, dan terus menerus menggunakannya bisnes anda semakin berkembang. Bayangkan anda mengamalkannya selama 1 tahun, 5 tahun, 10 tahun.. Bayangkan bertapa besar dan kukuhnya database anda masa tu. Jualan anda pasti stabil :)

Saya harapkan anda semua sukses di dalam bisnes. Amin

BASIC SALES FUNNEL

Anda berniaga? Anda menjual? Nak berbisnes dengan lebih bersistem? Nak pastikan hasil jualan yang konsisten setiap bulan? Jom saya share skit strategi Sales Funnel.

[APA ITU SALES FUNNEL?] Sales Funnel ialah strategi sistem / prosedur bagaimana kita boleh menukarkan prospek yang langsung kita tak kenali menjadi pelanggan setia kita. Setiap bisnes memerlukan Sales Funnel strategi untuk menjamin jumlah jualan yang stabil dan berkembang. Ia sangatlah penting! Bahkan saya cadangkan anda WAJIB ada strategi ini terlebih dahulu sebelum memulakan bisnes anda. Flow

Sales Funnel ini bermula dari LEADS kepada PROSPECTS kepada CUSTOMERS. Di mana Leads (Market yang kita masuki) akan ditapis menjadi Prospects (Orang yang minta PM), dan Prospects ditapis menjadi Customers (Jualan).

[1. LEADS] Sila rujuk gambarajah untuk bentuk Sales Funnel dan susunannya. Bahagian teratas ialah LEADS, iaitu setiap satu prospek yang boleh kita tukarkan menjadi pelanggan. Bahagian ini mestilah yang terbesar. Kita perlulah mencari market yang besar, boleh kita masuki, bersesuaian dengan bajet kos kita dan trending yang memihak pada kita. Sebagai contoh Restoran Papadom membuat iklan banting di tepi-tepi jalan. Itu ialah langkah LEADS. Banting itu telah dibaca oleh 10,000 org yang lalu lalang. Kesemua 10,000 org ini ialah Leads. Mereka 'sedar anda wujud'.

Bagaimana nak ukur prestasi?
-> Berapa orang yang lihat iklan kita

Apa method alternatif?
-> Billboards, banting, banner, fbad, iklan majalah dll.

[2. PROSPECTS] Bahagian ini pula ialah apa yang tinggal selepas ditapis oleh iklan banting tersebut. Bahagian ini ialah mereka yang 'minat mengetahui lebih lanjut mengenai anda'. Sebagai contoh katakan dari 10,000 leads tadi, ada 1,000 org yang berminat nak cari Restoran Papadom itu. Mereka ini tidak termasuk org yang tak suka makan papadom, orang yang tak pernah lapar, dan org yang takkan pergi makan Restoran Papadom. Jadi kita telah tapis dari ramai-ramai tadi tinggal hanya prospek yang berkualiti untuk kita berikan solusi! 1,000 org ini sangat berminat dengan apa yang diiklankan dan bertanya-tanya dalam benak fikiran macamana la nak pergi Restoran Papadom. Biasanya kita letakkan sekali Call to Action di iklan kita, sebagai contoh pelan macamana nak pergi Restoran Papadom. Jadi Prospects dah boleh decide nak pergi ke tak.

Pendek kata, bahagian ini ialah di mana kita berinteraksi dengan Prospek untuk terus percaya kita dan beli.
Bagaimana nak ukur prestasi?
-> Berapa org dari Leads yang minta untuk PM / click ke website / masuk kedai dll.

Apa method alternatif?
-> PM, website, susunan dalam kedai, bagi Sebut Harga, bagi Katalog dll.

[3. CUSTOMERS] Sungguhpun majoriti kerja macam di langkah ke dua hehe, bahagian terakhir ini ialah penentu samada Sales Funnel ini berjaya atau tidak. Duit masuk ke x? Jadi dari 1,000 org yang berminat sangat nak datang Restoran Papadom ni, ada 100 berjaya datang hasil iklan tu. Bila duduk dan order, jadi mereka dah mula jadi pelanggan kita. Tahniah! Di sini kita boleh katakan Sales Funnel ini berjaya. Sungguhpun begitu, kita boleh lagi tambahkan Conversion Rate lebih tinggi dengan mengubah lebih ramai Leads menjadi Prospects dan lebih ramai Prospects menjadi Customers.

Bagaimana nak ukur prestasi?
-> Berapa ramai beli, berapa jualan

Apa method alternatif?
-> Tunai, online payment method, cash transfer, COD, deposit tempahan dll.

Dah ada idea? Bagus. Mula rangka strategi jualan terbaik bagi bisnes anda dengan menggunakan Sales Funnel ini. Saya doakan anda berjaya ;)

CONTOH PEMASARAN BERSEORANGAN

Susah kan niaga sorang-sorang? Semua kena buat sendiri. Nak gajikan budak tak mampu lagi. Camanaa nak buat ye?

Baik. Jom kita pelajari cara untuk niaga sendiri. Kenapa sendiri? Susah, penat dan banyak perlu difikirkan sendiri. Kenapa nak buat sendiri?

Sebenarnya saya pasti tiada usahawan / peniaga suka untuk buat pemasaran sendiri. Dan bagi permulaan perniagaan, ini adalah langkah yang kita pasti lalui sendiri sebelum kejayaan pertama nanti.

Sungguh pun begitu, ada ramai juga yang terus sendirian memasarkan produk mereka. Mereka ini pakar menggunakan sistem termasuklah pemasaran online. Ada yang sudahpun menjadi jutawan tapi tiada langsung pekerja.

Baik. Sedikit sebanyak kita akan sentuh setiap senario di atas di dalam bab kali. BAGAIMANA UNTUK BUAT MARKETING LONE RANGER?

[LONE RANGER] JUALAN & BRANDING

Bagaimana buat sale, recruit agen & branding sendiri?

(a) Iklan dan Sharing di fb profile, insta, tumblr dll.
-> Kos: Percuma
-> Reach: Kawan-kawan & famili
-> Tips:
Gunakan gambar untuk bagi menarik. sharing apa-apa ilmu atau apa-apa cerita mengenai brand. Hanya 1 dari 4 post ialah untuk menjual (iklan)

(b) Iklan dan sharing di page fb
-> Kos: Percuma
-> Reach: likers (prospek kualiti)
-> Tips:
Masukkan katalog, aktiviti-aktiviti kompeni, info pasal tokei sikit, apa-apa la bagi menarik. Stick pada 3 post sharing dan hanya 1 post menjual.

(c) Minum dengan member
-> Kos: RM1-10/minum
-> Reach: kawan-kawan, famili, prospek
-> Tips:
Tujuan minum-minum ni leisure talk saja. Tak menjual sangat. Cuma touch skit ja pasal produk. Bagus bawak produk dan 1 flier. Boleh dapatkan sale, recruit agen atau cari partner dengan cara ni.

(d) Edar flier di kawasan target
-> Kos: RM100 ke atas
-> Reach: kawasan COD
-> Tips:
Mula dengan edar pada rumah-rumah di sekitar kita. Bagus mula yang dekat untuk dapatkan sale COD dulu. Bina nama sikit-sikit dan luaskan bila perlu. Design tak perlu abis mabeles, janji sampai mesej.

(e) Viralkan di Whatsapp grup
-> Kos: Percuma
-> Reach: Grup terdekat dan jauh
-> Tips:
Buat 1 imej beserta text copywrite dengan Call To Action untuk click. Cuba design / karang untuk bagi org menggelupur nak share hehe. Pastu post dalam grup yang rapat dengan kita. Mohon kengkawan viralkan. Boleh juga wat post ilmiah pastu bawah suruh orang bli produk. Lagi kreatif lagi bagus.

Saya rasa semua anda boleh buat semua langkah di atas ni. Insyaallah tak susah. Cuma konsistenkan buat. Xpe mula perlahan-lahan, tp pastikan sentiasa buat. Ingat ye, post untuk cipta / jaga hubungan, bukannya Pressure Selling.

Saya harapkan anda semua berjaya upkan sale sehingga stabil dan mampu upah budak plak buat nanti hehe.

Selamat berjaya semua ;)

CONTOH PEMASARAN DENGAN AGEN

Anda dah ada sistem jualan? Anda sendiri konfiden untuk jual produk anda? Jualan anda dah stabil dan konsisten? Nak gandakan lagi jualan? Jom pertimbangkan pengambilan agen!

Kali ini saya sharekan strategi Sales Funnel bagaimana nak upkan sale dengan merekrut agen. Ia amat sesuai bagi usahawan yang dah mempunyai sistem jualan yang boleh agen-agennya duplicate untuk menggandakan jualan anda. Bagaikan anda fotostat diri anda hehe.

Saya takkan ceritakan detail mengenai sistem yang tuan / puan patut pakai kerana ia terlalu panjang untuk dibincang di sini. Tetapi saya akan bincangkan Sales Funnel yang bersesuaian dengan strategi menggunakan agen ini.

Sebagai contoh, kita gunakan watak Epi si penjual sabun kopi di pasar malam dan facebook. Epi mempunyai set copywriting efektifnya sendiri dan skrip jualan offline yang berkesan. Jualan Epi ialah RM5k sebulan dan dia ingin kembangkan lagi bisnesnya. Sabun Epi bernilai RM30/pc dengan 30% komisen bagi agen. Berikut ialah cadangan saya pada Epi.

Sales Funnel Menggunakan Agen ini direkabentuk untuk Epi menambahkan agennya dan memastikan setiap agen membuat jualan terbaik setiap bulan. Dari pemilihan orang tak dikenali sbagi agen, sehingga agen itu sangat berjaya dalam jualan. Strategi ini memerlukan Epi untuk sistemkan kaedah jualannya, ajarkan pada agen dan kemudiannya melakukan pengawasan prestasi setiap agen itu.

Jadi, avatar (Prospect Model) yang bersesuaian ialah:

-> Peniaga pasar malam
-> Org yang mula nak niaga
-> Peniaga online kosmetik
-> Pemilik gerai kosmetik

Di mana prospek-prospek berkualiti boleh ditemui?

-> Car boot sale
-> Pasar malam
-> Page fb tempatan
-> Database customer sedia ada (hok ni terbaik hehe)

[1] STRANGERS
---> Facebook ad est RM300/bln, Banting est RM300
->>> Sasaran 3,000 reach sehari dengan 2% conversion

Untuk merekruit agen, Epi menggunakan iklan "Agen Diperlukan" di sasaran pasaran beliau. Antaranya ialah peniaga online, geng car boot sale, dan geng pasar malam. Malahan Epi turut menghubungi pelanggan-pelanggannya. Epi membuat iklan ini online menerusi fbad dan offline dengan meletakkan banting banner di kawasan tumpuan prospek iaitu di Car Boot Sale dan Pasar Malam.

Dengan bermodalkan permulaan RM300 untuk 10 set banting dan RM300/bln untuk Facebook ad, Epi boleh sasarkan reach offline 1,000 sehari dan online 2,000 sehari. Ini menjadikan kos iklan Epi RM20/hari dengan jumlah 3,000 reach. Adakah berbaloi? Jom ikuti langkah seterusnya..

[2] PROSPECTS
---> Onpay minisites est RM35/bln
->>> Sasaran 60 traffic sehari dengan 2% conversion

Dengan menggunakan sasaran mudah capai bagi langkah kedua ini, adalah diharapkan sekurang-kurangnya seorang agen ditambah setiap hari. Setiap agen ini akan dicaj RM300 untuk belian set agen pertama dengan RM50 keuntungan bagi Epi. Selepas dari ini, para agen boleh membeli dengan harga borong.

Bagi semua Strangers yang berminat (langkah 1), semuanya akan dibawa masuk ke minisite Onpay dengan cara Epi meletakkan Call To Action dengan alamat link Onpay nya.

Di dalam minisite ini pula Epi mengarang satu copywriting mengujakan siap gambar dan testimoni kehebatan produk dan segala peluang untuk menjadi agen. Di bawah copywriting ini ialah kos untuk menjadi agen dan cara pembayaran. Jika prospek berminat, mereka akan terus membeli di sini.

KIRAAN UNTUNG - RUGI SETAKAT PENGAMBILAN AGEN:

+ Jualan RM300/hari (min)

- Marketing RM34/hari
- Kos barang RM100/hari
- Kos poslaju RM10/hari

Untung RM164/hari

Tak banyak tapi, semakin lama akan semakin bertambah dengan pertambahan agen. Jika Epi konsisten, dalam masa setahun dia akan ada 360 agen mudah. Semua kiraan ini saya ambil yang minima sahaja supaya anda x takut untuk mula. Boleh gandakan bajet marketing sekiranya mahukan impak yang lebih berkesan / cepat.

[3] CUSTOMERS

---> Telegram Group

->>> Sasaran grup ini akan bertambah 30 agen baru setiap bulan. Dan repeat order melalui grup ini ialah 10% setiap bulan

Baik sekarang yang telah bayar untuk jadi agen dan beli borong diberi akses untuk masuk grup Telegram ini. Di dalam grup ini, Epi akan terus menerus post alat bantuan menjual termasuklah:

a) Imej untuk iklan
b) Set copywriting yang tinggi conversion

c) Teknik-teknik menjual terbaru
d) Sumber-sumber rujukan untuk ahli baca (ebook, link dan video)
e) Ranking agen terbaik
f) Event grup

Oleh kerana orang di dalam grup ini sudah menjadi agen, maka tujuan grup ini sebenarnya ialah untuk latihan dan untuk hubungan pengeluar-agen. Semakin besar grup ini, semakin bagus untuk Epi.

KIRAAN UNTUNG RUGI DENGAN KAWALAN AGEN:

Jualan RM900-10,800/bln
Untung RM492-5,904/bln

Jadi boleh tahan juga kan? Kos rendah tp masih boleh dapatkan jualan 5 angka. Pada tahap ini, Epi boleh hanya terus fokus pada kilang pengeluaran dan teruskan marketing plan. Bila dah banyak modal, Epi boleh mula marketing lebih agresif untuk gandakan jualan berkali2 lagi! Dengan mengunakan Leverage (gunakan agen untuk bantu menjual), Epi dah berjaya kembangkan bisnesnya dengan cepat, kos rendah dan mudah. Sekarang giliran anda pula, cuba masukkan Sales Funnel ini ke dalam bisnes anda untuk kembangkan lagi perniagaan anda ;)

Selamat berjaya!

CONTOH PEMASARAN SABUN MAHAL

Nak lebih memahami strategi Sales Funnel? Nak belajar step by step marketing untuk copy trus ke dalam bisnes anda? Nak pastikan nisbah prospek menjadi pelanggan tinggi? Baik semua, kali ini saya kongsikan Sales Funnel lengkap yang anda boleh apply pada pemasaran anda. Kali ini contoh kita ialah Perniagaan Online Sabun Eksklusif.

Jom terus terjun..

[AVATAR PROSPEK BERKUALITI]

Apakah ciri-ciri prospek berkualiti untuk Sabun Eksklusif? Sabun jenis ini agak mahal, tetapi eksklusif dengan ramuan terbaik yang tak mampu ditandingi sabun konvensional.

Jadi avatar yang sesuai ialah:
-> Perempuan
-> Berpendapatan sederhana / tinggi
-> Bekerja
-> Yang sedia ada minat organik & kecantikan
-> Umur 30-40

Jadi dimana nak cari prospek ni?
-> facebook ad
-> majalah wanita
-> kedai kosmetik (iklan)
-> blog kosmetik

Baik. Avatar dah buat. Semakin detail avatar anda semakin banyak conversion anda nanti. Kajilah sedalamnya.

Jom bina Sales Funnel!

[1] AWARENESS
--->> Fbad, majalah, banner & blog

Bagaimana nak bagi prospek kualiti ini ternampak iklan ini dan berhenti untuk baca / ketahui lanjut? Apa yang perlu diletakkan dalam iklan?

(a) Gunakan tema warna tertentu (ikon)
(b) Gunakan keyword headline yang menarik: TERBAIK, ASLI, ORGANIK, CANTIK SEMULAJADI
(c) Gunakan gambar produk dan model yang striking
(d) Jangan semakkan iklan dengan informasi berlebihan. Anda akan menampakkan produk itu murahan. Stay professional. Anda hanya perlu tarik perhatian prospek buat fasa ini.

Pamerkan iklan anda ini di medium yang kita bincangkan di atas tadi.

[2] CONSIDERATION
--->> Set Copywriting eksklusiviti

Pada tahap ini, anda perlu convert sebanyak mungkin Prospek Berkualiti kepada Pelanggan.

Ayat Copywriting bagi conversion ini menonjolkan 3 butiran di bwh:

(i) FEATURES: Tonjolkan keaslian proses pembuatan produk dan betapa eksklusifnya ramuan-ramuan.
(ii) ADVANTAGES:
Stresskan keunikannya dari segi sentuhan kemewahannya pada kulit bakal pembeli nanti. Gambarkan ia sebagai ikhtiar terbaik untuk cantik semulajadi.
(iii) BENEFITS:
Bakal pelanggan akan menikmati spa warisan alam semulajadi dengan khasiat-khasiat kecantikan tanpa was-was.

[3] PURCHASE
--->> lelong.my

Dari pelbagai traffic dari facebook, majalah, iklan dan lain-lain, bina hanya satu Closing proses di mana anda terima pembayaran.

Kita gunakan lelong.my dengan bayaran tahunan RM400. Semua trafik akan dibawa ke lelong untuk pilihan tempahan, pilihan kuantiti dan pembayaran.
Fulfilment untuk order bermula selepas pembayaran telah berjaya dan lelong.my telah emelkan butiran tempahan.

[4] LOYALTY
--->> Delivery Follow Up, How to Use & Customer Satisfaction Survey

Setiap pembelian (pelanggan), akan melalui proses ini bagi memastikan kepuasan pembelian dan sebagai nilai tambah dari segi Customer Service.

Selepas sahaja pakej dipos / dibeli, berikan 1 notifikasi penghantaran. Selepas 48 jam, follow up ketibaan penghantaran dan berikan cara penggunaan produk. Selepas seminggu, follow up mengenai kepuasan pelanggan pada produk.

Segala proses ini mestilah dikarang baik, ringkas, dan disimpan dalam telefon. Lakukannya menerusi Whatsapp atau Fb Messenger mengikut individual preference pelanggan.

[5] ADVOCACY

--->> Promosi Berjadual, Ucapan Hari Lahir / Perayaan & tanya khabar

Bagi sudah menjadi pelanggan, anda perlu jaga lebih lagi mereka ini untuk menjadikan mereka samada repeat customer, fanatik produk anda atau tawarkan mereka menjadi agen.

Boleh gunakan medium facebook page anda untuk memudahkan post berjadual. Bagi mesej personal pula gunakan Whatsapp / fb messenger.

Siap! Sekarang anda boleh masukkan strategi ini dalam Pelan Pemasaran. Ukur prestasi dan ubah sedikit demi sedikit bagi produk spesifik anda.

Saya harapkan jualan anda besar dan berterusan setiap bulan. Amin.

Selamat berjaya ;)

FOLLOW PAGE DI SINI!

- TAMAT -

ANDA TELAH CUKUP PENGETAHUAN ASAS UNTUK MENJADI CANTIK SEMULAJADI HINGGALAH MENGASAS DAN MEMASARKAN PRODUK KOSMETIK ANDA SENDIRI. TAHNIAH!

SAYA DOAKAN ANDA TERUS BERJAYA. AMIN :)

SABUN MANDIAN BAR

Warisan Bumi

Dikeluarkan oleh:

ANAS INDUSTRIES

ANDA BERPUAS HATI DAN INGIN TERUS MENYOKONG KAMI DALAM MEMBERIKAN EBOOK PERCUMA INI?

SOKONG DENGAN MEMBELI PRODUK SABUN WARISAN BUMI DI WEBSTORE KAMI DI:

>> http://sabunwarisanbumi.com <<

ATAU, LIHAT KATALOG DI MUKA SEBELAH
&
TERUS HUBUNGI SAYA, ANAS DI WHATSAPP:

>> http://www.wasap.my/60164092053/katalogsabun/ <<

Katalog Kosmetik Organik 2017

A. Sabun Asli *Sabun organik eczema-friendly & paling lembut!*

CASTILE BAR 50G
Sabun ramuan
minyak zaitun
utk muka & badan
COD RM15
SM RM22
SS RM26

GREEN TEA BAR 50G
Sabun ramuan
green tea
utk muka & badan
COD RM10
SM RM17
SS RM21

ALOE VERA BAR 50G
Sabun ramuan
aloe vera organik
utk muka & badan
COD RM10
SM RM17
SS RM21

CARROT BAR 50G
Sabun ramuan
lobak merah
utk muka & badan
COD RM10
SM RM17
SS RM21

HABBATUS SAUDA
Sabun ramuan
habbatus sauda
utk badan
COD RM10
SM RM17
SS RM21

PAPAYA BAR 50G
Sabun ramuan
betik
utk muka & badan
COD RM10
SM RM17
SS RM21

SOYA BAR 50G
Sabun ramuan
soya
utk muka & badan
COD RM10
SM RM17
SS RM21

SUSU BERAS BAR 50G
Sabun ramuan
beras & susu
utk muka & badan
COD RM10
SM RM17
SS RM21

A. Sabun Asli *Sabun organik eczema-friendly & paling lembut!*

SUSU KAMBING BAR
Sabun ramuan
susu kambing
utk muka & badan
COD RM10
SM RM17
SS RM21

PANDAN BAR 50G
Sabun ramuan
pandan
utk badan
COD RM10
SM RM17
SS RM21

TOMATO BAR 50G
Sabun ramuan
tomato
utk muka & badan
COD RM10
SM RM17
SS RM21

STRAWBERI BAR 50G
Sabun ramuan
strawberi
utk muka & badan
COD RM10
SM RM17
SS RM21

B. Sabun Asli Cecair *Sabun organik paling lembut dlm bentuk cecair!*

LIQUID CASTILE 330ML
Sabun ramuan
Minyak zaitun
utk muka & badan
COD RM39
SM RM46
SS RM50

READY STOCK!

C. Face Oil *Minyak terapi rawatan muka*

FACE OIL TAMANU 15ML
Face oil ramuan
Minyak Tamanu
utk muka & badan
COD RM75
SM RM82
SS RM86

Produk Terbaru
Akan dilancarkan.
Pre-Order Sekarang!

BELIAN 5 UNIT KE ATAS PERCUMA POSLAJU!!

**** COD bg Bandar Pekan, Pahang ****

Pilih yg terbaik utk kulit anda!

- Pemutihan
- Jerawat
- Jeragat
- Kering
- Berminyak
- Parut
- Kedutan
- Melembut
- Radang
- UV
- Antibakteria
- Antioksidan

Sila Whatsapp No Pilihan ke:

> *016 409 2053 Anas<*
> *016 409 2053 Anas<*
> *016 409 2053 Anas<*

Berminat? Order Sekarang!