SERI PELAJARAN USAHA · BONUS MITRA

15.000 Toko Gratis, Lalu Siapa yang Bayar?

Pelajaran dari kata gratis



Mas Cahyo

Daftar Isi

1. Angka yang kelihatan hebat · 15.325 dari 18.075 toko
2. Siapa yang membayar chat mereka · 59% pesan berbayar
3. Percobaan pertama: coba gratis 7 hari · batal di hari yang sama
4. Percobaan kedua: gratis selamanya · komisi separuh
5. Percobaan ketiga: gratis diarahkan ke grup · 43 orang, 0 bayar
6. Angka paling jujur · 189 pilih gratis, 1 bayar
7. Percobaan keempat: gratis untuk belajar 7 hari
8. Kalimat yang saya tambahkan · "bonus Rp199 ribu tidak didapat"
9. Yang bayar itu cepat · 60% dalam satu jam
10. Rumus gratisan untuk Mitra

Penutup: ringkasan pelajaran dan daftar kerja minggu ini.

Sebelum Anda membaca

Semua angka di buku ini saya ambil dari catatan kerja saya sendiri, tahun 2026. Kalau sebuah angka belum lengkap, saya tulis apa adanya. Buku ini bukan untuk menyalahkan orang yang memakai toko gratis. Yang keliru adalah rancangan saya, dan itu yang saya ceritakan.

BAB 1

Angka yang Kelihatan Hebat

Pada 16 November 2026 sistem saya mencatat 18.075 toko online. Angka itu enak diucapkan saat Live. Tapi ada angka kedua di belakangnya yang jarang saya sebut.

Jenis toko (16 Nov 2026)	Jumlah
Gratis	15.325
Mitra (berbayar)	2.483
Profesional	267
Total	**18.075**

Dari setiap 100 toko, sekitar 85 adalah toko gratis. Tiga minggu sebelumnya, 28 Oktober, akun gratis tercatat 13.145. Jadi tumpukan itu masih terus bertambah, lebih dari dua ribu dalam kurang dari tiga minggu.

Kenapa bisa sebanyak itu

Karena saya sendiri yang membuka pintunya. Di Live saya bilang, "Bisa gratis." Di chat, pilihan pertama yang muncul adalah Gratis. Orang memilih yang paling ringan. Itu wajar. Saya pun akan begitu.

Masalahnya, saya tidak pernah memutuskan dengan jelas: gratis ini untuk apa? Untuk mencoba? Untuk belajar? Untuk selamanya? Karena tidak jelas, aturannya saya ubah berkali-kali. Tiap perubahan mengajari saya sesuatu.

Pelajaran

Jumlah pengguna gratis bukan ukuran usaha. Yang perlu Anda hitung: berapa yang akhirnya membeli, dan berapa ongkos Anda melayani sisanya.

Yang bisa Anda lakukan

Tulis di kertas: bulan ini berapa orang yang menerima gratisan dari Anda (sampel, bonus, coba dulu), dan berapa di antaranya yang kemudian membeli. Kalau Anda belum mencatat, mulai catat hari ini. Tanpa dua angka itu, Anda hanya menebak.

BAB 2

Siapa yang Membayar Chat Mereka

Toko gratis tidak benar-benar gratis. Ada yang membayar. Selama ini orangnya saya.

Chatbot saya memakai jalur resmi WhatsApp. Ada jatah balasan gratis tiap bulan. Setelah jatah itu habis, setiap balasan ditagih. Di catatan Oktober, tarifnya sekitar Rp356 per balasan. Kecil. Tapi dikalikan ribuan.

Hitungan 15 sampai 20 Oktober

Dalam enam hari itu ada sekitar 6.447 pesan berbayar. Saya minta dipilah menurut jenis akun penerimanya.

Penerima balasan	Porsi pesan berbayar	Jumlah orang
Akun Gratis	59%	964
Mitra	35%	106
Profesional	4%	tidak tercatat

Lebih dari separuh tagihan pesan saya pakai untuk menjawab akun gratis. Dari seluruh pesan itu, 4.908 terkirim ke orang yang belum membayar apa pun.

Hitungan yang lebih lebar, 9 sampai 26 Oktober, memasukkan biaya pesan dan biaya AI sekaligus. Hasilnya: **69% biaya habis untuk calon yang tidak membayar**. Total biaya chat di periode itu sekitar Rp12,35 juta, kira-kira 15,9% dari perkiraan pendapatan.

Kenapa saya tidak langsung memangkas

Karena pembeli juga lewat pintu yang sama. Dari 87 pembayar di enam hari tadi, nilai tengahnya sekitar 6 balasan berbayar sebelum transfer. Ongkosnya kira-kira Rp20 ribu per pembayar. Itu murah. Kalau balasan saya batasi terlalu ketat, sebagian pembayar ikut terpotong. Simulasi waktu itu menunjukkan batas 10 balasan mengenai 18 pembayar.

> **Pelajaran**
>
> Melayani orang yang akan membeli itu murah. Yang mahal adalah melayani semua orang dengan cara yang sama, tanpa batas.

Yang bisa Anda lakukan

Hitung ongkos gratisan Anda dalam rupiah. Sampel yang dibagikan, ongkos kirim yang Anda tanggung, waktu Anda membalas chat. Lalu bagi dengan jumlah pembeli yang datang dari gratisan itu. Angka itulah harga sebenarnya dari satu pembeli.

BAB 3

Percobaan Pertama: Coba Gratis 7 Hari

Pagi 9 Oktober 2026 saya memasang tiga pilihan di chatbot. Sebelum hari berganti, pilihan itu sudah saya cabut.

Tiga pilihannya begini:

Pilihan	Isinya
A. Gratis dengan potongan	Berjualan di marketplace besar. Saya hanya memberi panduan, tidak membuatkan toko.
B. Mitra, bayar sekali	Dibuatkan toko, tanpa potongan per penjualan.
C. Mitra coba gratis 7 hari	Dibuatkan toko, dicoba dulu seminggu.

Kelihatannya adil. Ada yang gratis, ada yang bayar, ada jalan tengah.

Yang terjadi

Jalan tengah itu menyedot orang dari pilihan B. Orang yang tadinya sudah siap transfer jadi berpikir, "Coba dulu saja." Ada satu kejadian kecil yang saya ingat. Seorang calon mengetik kira-kira, "Coba yang B gimana." Chatbot membaca kata "coba" dan memberinya pilihan C. Bug itu diperbaiki hari itu juga. Tapi kejadian itu menunjukkan hal yang lebih besar: kata "coba" terlalu kuat.

Hari itu juga saya putuskan, dengan kalimat yang tercatat persis: *"Pilihan free trial ini akan mengaburkan orang yang tadinya sudah*

ingin langsung transfer." Pilihan C dihapus.

Kenapa terjadi

Orang yang sudah yakin tidak butuh masa coba. Masa coba berguna untuk orang yang ragu. Kalau keduanya saya beri pintu yang sama, yang yakin ikut menunda. Dan menunda, dalam jualan, sering berarti tidak jadi.

> **Hati-hati dengan "coba dulu"**
>
> Tawaran coba gratis yang dipajang di samping tombol beli akan dipilih juga oleh orang yang tadinya mau beli. Anda menukar penjualan hari ini dengan harapan minggu depan.

Yang bisa Anda lakukan

Jangan tawarkan masa coba kepada orang yang sudah bertanya cara bayar. Simpan tawaran itu untuk yang benar-benar ragu, dan berikan hanya kalau diminta.

BAB 4

Percobaan Kedua: Gratis Selamanya

Masih di 9 Oktober. Setelah masa coba saya hapus, saya berbalik ke ujung satunya: toko gratis aktif selamanya.

Aturannya begini. Pilihan di chatbot tinggal dua: A. Gratis, B. Mitra. Akun Gratis mendapat toko yang aktif terus sebagai Affiliator. Mereka boleh mengajak orang bergabung dan mendapat komisi separuh dari Mitra: Rp25 ribu atau Rp35 ribu. Produk di toko gratis tetap tampil, tetapi belum bisa dipesan.

Semua 3.356 toko gratis lama ikut aturan baru ini. Sebanyak 3.221 di antaranya sebelumnya berstatus "masa coba habis". Dalam satu keputusan, ribuan toko yang sudah mati saya hidupkan lagi.

Niat saya waktu itu

Saya pikir: biarkan mereka tetap di dalam. Siapa tahu sebagian mengajak teman. Siapa tahu sebagian naik jadi Mitra. Tidak ada ruginya.

Ruginya ternyata ada

- **Tumpukan membesar.** Pada 28 Oktober tercatat 13.145 akun gratis. Pada 16 November sudah 15.325.
- **Tagihan chat ikut membesar.** Angka 59% di Bab 2 berasal dari masa ini.
- **Tidak ada alasan untuk memutuskan.** "Selamanya" artinya bisa nanti. Dan nanti jarang datang.

Angka pembayarannya menyusul di Bab 5 dan 6. Tapi arahnya sudah terasa dari sini.

Catatan kecil soal batas

Toko gratis saya batasi 10 produk. Pada 3 September saya menemukan 9 akun gratis yang produknya lebih dari 10, salah satunya sampai 52. Batas itu dijaga di dua pintu, tetapi pintu ketiga terlewat. Pintunya saya tutup hari itu juga, dan akun yang sudah telanjur saya biarkan. Pelajarannya: kalau Anda membuat batas, periksa semua pintu masuknya.

Pelajaran

Gratis tanpa batas waktu bukan umpan. Ia menjadi tempat tinggal. Orang tidak pindah dari tempat tinggal yang gratis.

Yang bisa Anda lakukan

Periksa gratisan Anda yang tidak punya tanggal akhir: bonus tetap, harga teman, layanan tambahan cuma-cuma. Beri tanggal. "Sampai akhir bulan" sudah cukup.

BAB 5

Percobaan Ketiga: Gratis Diarahkan ke Grup

Pada 29 Oktober 2026 saya berhenti menjawab akun gratis lewat AI. Mereka saya arahkan ke grup, dibimbing para Mentor.

Mentor adalah Mitra berbayar yang sudah paham sistem dan bersedia membimbing di Grup Gratis. Kalau orang yang dibimbingnya kelak menjadi Mitra, Mentor mendapat bonus. Bagi saya ini kelihatan seperti jalan keluar yang rapi: pengguna gratis tetap dilayani, tagihan chat turun, Mentor punya peluang.

Dari sisi biaya, hasilnya nyata. Dalam tujuh hari sebelumnya ada 1.734 pesan dari akun gratis yang seharusnya cukup dijawab dengan satu teks baku berisi link grup.

Dua hari kemudian saya hitung orangnya

43 orang yang dialihkan ke grup (29–31 Okt)	Jumlah
Diam total setelah menerima link	24
Hanya membalas ucapan, lalu didiamkan	9
Lanjut bertanya	10
Menjadi Mitra	**0**

Ada tiga orang yang bertanya sungguh-sungguh sesudah menerima link, lalu tidak dijawab sama sekali. Yang satu bertanya cara berjualan.

Yang satu bingung cara masuk grup. Yang satu malu tampil. Mereka saya jawab manual pagi itu.

Di hari pertama juga ada kejadian memalukan: link Grup Gratis ternyata sudah mati sejak malam sebelumnya. Puluhan orang menerima link yang tidak bisa dibuka. Saya kirim link baru ke 29 orang yang masih bisa dihubungi.

Kenapa terjadi

Saya memindahkan orang, tapi tidak memindahkan perhatian. Grup itu ramai. Orang baru yang gaptek tidak tahu harus bertanya ke siapa. Sebagian malu. Dan angka 24 orang diam itu memberi tahu saya sesuatu yang lebih mendasar: banyak yang memilih gratis memang belum berniat memulai.

Perbaikannya saya pasang 31 Oktober. Pertanyaan susulan tidak lagi didiamkan. Yang bingung soal grup atau malu diberi penjelasan khusus. Grup dibuka dua arah, dan saya ikut membimbing langsung di sana.

> **Pelajaran**
> Mengalihkan pengguna gratis ke komunitas itu menghemat biaya. Tapi jangan berharap komunitas mengubah orang yang diam menjadi pembeli.

Yang bisa Anda lakukan

Kalau Anda punya grup pelanggan atau grup calon pembeli, uji sendiri link undangannya seminggu sekali. Dan tetapkan satu orang yang wajib menyapa anggota baru di hari pertama.

BAB 6

Angka Paling Jujur

Pertengahan November saya mengubah cara bertanya ke calon: beberapa pertanyaan singkat dengan tombol, lalu di ujungnya mereka memilih Mitra atau Gratis. Untuk pertama kalinya pilihan itu tercatat rapi per orang.

Seminggu, 13 sampai 19 November

Tahap	Jumlah orang
Calon yang masuk	651
Sampai menerima nomor rekening	119
Membayar	39
Memilih Gratis	189
Dari yang memilih Gratis, lalu membayar	**1**

Hitungan kedua, untuk 882 calon sejak 16 November sampai 23 November, bentuknya sama. Yang memilih Mitra 217 orang, 15 di antaranya membayar. Yang memilih Gratis 294 orang, 1 yang membayar.

Jadi lebih banyak orang memilih Gratis daripada Mitra. Dan dari ratusan yang memilih Gratis itu, pembayarnya satu.

Supaya adil: gratis dulu bukan nol

Saya tidak mau melebih-lebihkan. Dalam 14 hari sampai 4 November ada 166 pembayar. Sebanyak 132 langsung membayar tanpa lewat gratis. Sisanya, 34 orang, pernah gratis dulu baru menjadi Mitra. Jadi jalur itu ada, tetapi empat dari lima pembayar tidak pernah melewatinya.

Tapi lihat penyebutnya. Pada Oktober, 871 orang menerima link Grup Gratis. Yang menjadi Mitra dalam tiga hari sesudahnya 1,4%. Di awal November angkanya 0%. Tiga puluh empat orang itu datang dari tumpukan yang sangat besar.

Kenapa terjadi

Pilihan Gratis menyaring orang, bukan mengubah orang. Yang memilih gratis kebanyakan memang belum siap: belum ada dana, masih ingin melihat-lihat, atau sekadar penasaran. Itu bukan salah mereka. Yang salah adalah harapan saya bahwa toko gratis akan membujuk mereka pelan-pelan.

> **Pelajaran**
>
> Gratisan jarang mengubah orang yang belum siap menjadi pembeli. Pembeli Anda kebanyakan sudah siap sejak datang. Tugas Anda adalah tidak menghalangi mereka.

Yang bisa Anda lakukan

Tandai pembeli Anda bulan ini: mana yang pernah menerima gratisan, mana yang langsung beli. Kalau sebagian besar langsung beli, mudahkan orang membeli. Jangan perbanyak gratisan.

BAB 7

Percobaan Keempat: Gratis untuk Belajar 7 Hari

Sehari sebelumnya ada usul untuk menghapus tombol Gratis sama sekali. Saya tolak. Di Live saya sudah bilang bisa gratis, dan saya tidak mau menarik ucapan itu. Yang saya ubah adalah arti gratisnya.

Pada 20 November 2026 aturan baru berlaku. Ini yang berlaku saat buku ini ditulis:

Akun Gratis sekarang	Keterangan
Tujuan	Belajar. Bisa mencoba dua peran sekaligus, Seller dan Affiliator, supaya tahu rasanya.
Jualan	Produk tampil, tetapi belum bisa dipesan.
Penghasilan	Tidak ada. Komisi yang dulu separuh sekarang nol.
Masa	7 hari sejak akun dibuat.
Sesudah 7 hari	Toko dan dasbor memunculkan pesan "Tidak bisa diakses, perlu upgrade Mitra" dengan satu tombol untuk naik menjadi Mitra.
Akun lama	Diberi waktu sampai Jumat, 27 November 2026, pukul 23.59 WIB.
Data akun	Tidak dihapus. Kalau naik menjadi Mitra, toko yang sama dipakai lagi.

Malam yang bolak-balik

Saya ceritakan apa adanya, karena di sini kelihatan sulitnya membuat batas. Malam itu satu hal saya ubah tiga kali: toko gratis yang dibuatkan oleh Mentor. Jumlahnya 421 akun.

1. Mula-mula toko bimbingan Mentor saya kecualikan dari kunci 7 hari.
2. Lalu saya putuskan ikut dikunci, dan Mentor tidak lagi bisa membuatkan toko gratis, supaya calon langsung mendaftar.
3. Terakhir: Mentor tetap boleh membuatkan toko gratis untuk calonnya, tetapi toko itu ikut aturan yang sama. Belajar 7 hari, belum bisa dipesan, lalu dikunci.

Di tengah itu sempat ada rencana menghapus akun yang lewat masa. Saya batalkan. Cukup pesan "tidak bisa diakses" dan tombol upgrade. Menghapus kerja orang bukan cara yang baik untuk mengajak mereka membayar.

Hasilnya belum ada

Buku ini saya tulis 23 November. Tenggat akun lama baru jatuh 27 November. Saya belum punya angka apakah batas 7 hari menambah pembayar. Jadi saya tidak akan bilang cara ini berhasil. Yang bisa saya katakan: untuk pertama kalinya gratis saya punya tujuan dan tanggal akhir.

> **Pelajaran**
>
> Gratis yang sehat punya tiga hal: untuk apa, sampai kapan, dan apa yang terjadi sesudahnya. Kalau salah satu kosong, orang akan mengisinya sendiri dengan "selamanya".

Yang bisa Anda lakukan

Kalau Anda harus mengubah aturan gratisan yang sudah berjalan, beri pelanggan lama waktu peralihan dan tanggal yang jelas. Saya memberi seminggu. Jangan menghapus atau mencabut apa pun secara tiba-tiba.

BAB 8

Kalimat yang Saya Tambahkan

Selama ini saya hanya memberi tahu apa yang didapat kalau memilih Gratis. Pada 23 November saya menambahkan satu langkah: memberi tahu apa yang tidak didapat.

Mitra yang langsung mendaftar mendapat bonus tiga ebook. Nilainya saya tetapkan Rp199 ribu. Bonus ebook untuk yang langsung menjadi Mitra sudah ada sejak 4 November. Waktu itu dua ebook, dan sejak 18 November menjadi tiga. Tetapi orang yang menekan tombol Gratis tidak pernah diingatkan soal itu.

Sekarang, begitu seseorang menekan Gratis, muncul satu konfirmasi. Isinya kira-kira: dengan memilih Gratis, bonus tiga ebook senilai Rp199 ribu tidak didapat. Lalu dua tombol: **Ambil Mitra + Bonus** atau **Tetap Gratis**. Konfirmasi ini hanya muncul sekali. Kalau orang tetap memilih Gratis, pilihannya dihormati.

Kenapa saya rasa ini perlu

Sebelum diubah, perbandingannya 217 orang memilih Mitra dan 294 memilih Gratis. Tombol Gratis menang karena kelihatan tanpa risiko. Padahal ada yang dilepas. Orang berhak tahu itu sebelum memutuskan.

Ada dua perubahan lain di jalur yang sama:

- **Bahan promosi.** Sejak 19 November akun Gratis hanya bisa memakai 4 desain tetap. Saat diuji, 139 desain lain terkunci dengan tulisan "Khusus Mitra".

- **Yang berhenti di tengah.** Empat dari sepuluh calon berhenti tepat di pilihan Mitra atau Gratis tanpa menekan apa pun. Mereka sekarang disapa sekali lagi, satu kali saja, selama masih dalam 24 jam.

Hasilnya juga belum ada

Kalimat ini baru berjalan di hari saya menulis buku ini. Saya akan membandingkan perbandingan Mitra dan Gratis sesudahnya. Kalau tidak berubah, berarti kalimatnya belum tepat, dan saya ubah lagi.

> **Bedakan jujur dengan menakut-nakuti**
>
> Menyebut apa yang tidak didapat itu jujur selama bonusnya memang ada dan nilainya benar. Jangan mengarang kerugian. Jangan menyebut "tinggal 2 slot" kalau slotnya tidak dihitung.

Yang bisa Anda lakukan

Di samping pilihan termurah atau pilihan gratis Anda, tulis satu baris: apa yang tidak ikut. Contoh: "Paket coba: tanpa garansi tukar." Satu baris, apa adanya.

BAB 9

Yang Bayar Itu Cepat

Dulu saya percaya pembeli perlu dihangatkan lama. Data saya sendiri bilang lain.

Dari pembayar 9 sampai 26 Oktober:

- **60% membayar dalam waktu satu jam atau kurang.**
- **36% tidak pernah bertanya apa pun.** Mereka memilih, menerima rekening, transfer.
- Sisanya, 64%, bertanya dulu. Sekitar 70% topik pertanyaannya berulang dan bisa dijawab dengan jawaban baku.

Lalu yang tidak membayar, kenapa?

Seminggu di November, 119 orang sudah menerima nomor rekening dan 39 membayar. Sisanya saya baca satu per satu. Perkiraan alasannya:

Alasan belum bayar	Perkiraan orang
Diam saja	±25
Belum ada dana	±16
Bingung cara kerjanya	±12
Mau berunding dengan pasangan	±8
Takut penipuan	±5

Tidak satu pun dari alasan itu selesai dengan toko gratis. Yang belum ada dana butuh cara bayar yang lebih ringan. Yang bingung butuh penjelasan tiga langkah dan contoh toko yang sudah jalan. Yang mau berunding butuh ringkasan yang bisa diteruskan ke pasangannya. Yang takut butuh bukti. Jawaban-jawaban itu saya pasang 19 November, dan tidak diulang-ulang ke orang yang sama.

Kenapa ini penting untuk gratisan

Karena saya dulu memakai "gratis" sebagai jawaban untuk semua keraguan. Ragu? Gratis dulu saja. Itu jawaban yang malas. Keraguan orang berbeda-beda, dan gratis tidak menjawab satu pun.

> **Pelajaran**
>
> Orang yang serius biasanya memutuskan cepat. Layani mereka secepat mungkin. Untuk yang ragu, cari tahu ragunya di mana. Jangan habiskan tenaga mengejar yang diam.

Yang bisa Anda lakukan

Pastikan orang yang sudah siap bisa membayar dalam hitungan menit: harga jelas, cara bayar jelas, tidak perlu menunggu Anda bangun. Lalu susun jawaban baku untuk tiga keraguan yang paling sering Anda dengar.

BAB 10

Rumus Gratisan untuk Mitra

Anda mungkin tidak punya 15.000 toko gratis. Tapi Anda pasti punya gratisan: tester, bonus, gratis ongkir, "coba dulu, bayar nanti". Rumus di bawah saya susun dari kesalahan saya sendiri.

Pertanyaan	Kalau jawabannya kosong	Contoh jawaban yang sehat
Untuk apa?	Gratisan jadi kebiasaan, bukan alat	"Supaya orang baru merasakan sambal saya sekali."
Untuk siapa?	Pembeli setia ikut menunggu gratisan	"Hanya pembeli pertama."
Sampai kapan?	Jadi "selamanya"	"Tujuh hari" atau "sampai akhir bulan."
Apa yang tidak ikut?	Yang berbayar terlihat tidak ada bedanya	"Tester tanpa kemasan hadiah."
Sesudahnya apa?	Orang tidak tahu langkah berikutnya	Satu tombol atau satu kalimat: "Pesan ukuran penuh di sini."
Berapa ongkosnya?	Anda membayar tanpa sadar	Dicatat per bulan, dibagi jumlah pembeli.

Gratis dengan syarat juga gratis

Ada satu gratisan saya yang jalan lebih sehat. Mitra bisa naik ke paket Profesional tanpa bayar dengan membagikan testimoni. Dulu itu berlaku tanpa batas. Sejak 18 November berlaku satu bulan, dan bisa

diperpanjang dengan membagikan testimoni lagi ke grup. Ada 187 akun di jalur ini.

Bedanya dengan toko gratis yang dulu: ada yang diberikan orang itu sebagai gantinya, dan ada masa berlakunya. Gratis seperti ini tidak menumpuk.

Tiga tanda gratisan Anda sudah jadi beban

- Penerima gratisan bertambah terus, pembeli tidak.
- Sebagian besar waktu Anda habis membalas orang yang belum pernah membeli.
- Pembeli lama mulai bertanya, "Kok saya dulu bayar?"

Kalau dua dari tiga cocok, jangan tambah gratisan baru. Beri batas pada yang lama dulu.

PENUTUP

Gratis Itu Boleh, Asal Ada Ujungnya

Saya tidak menyesal pernah membuka toko gratis. Banyak orang jadi berani mencoba. Yang saya sesali adalah membiarkannya tanpa tujuan dan tanpa batas terlalu lama.

Ringkasan pelajaran

1. **Hitung dua angka:** penerima gratisan dan pembeli dari gratisan. Di catatan saya, 189 memilih gratis dan 1 membayar.
2. **Gratis ada yang membayar.** Di pertengahan Oktober, 59% pesan berbayar saya terpakai untuk akun gratis.
3. **Jangan pajang "coba dulu" di samping tombol beli.** Orang yang sudah yakin ikut menunda.
4. **Gratis selamanya menumpuk.** Pada 16 November, 15.325 dari 18.075 toko saya adalah toko gratis.
5. **Komunitas menghemat biaya, bukan pencetak pembeli.** 43 dialihkan, 24 diam, 0 membayar.
6. **Pembeli itu cepat.** 60% membayar dalam satu jam. Mudahkan mereka.
7. **Sebut apa yang tidak didapat**, dengan jujur dan satu kali saja.
8. **Beri tujuan, tanggal akhir, dan langkah sesudahnya.** Hasil batas 7 hari saya belum ada. Saya akan menghitungnya, bukan menebaknya.

Yang bisa Anda lakukan minggu ini

☐ Tulis semua gratisan yang sedang Anda berikan: tester, bonus, gratis ongkir, harga teman.

☐ Di samping tiap gratisan, tulis untuk apa dan untuk siapa.

☐ Beri tanggal akhir pada gratisan yang belum punya.

☐ Hitung ongkos gratisan bulan lalu dalam rupiah.

☐ Hitung berapa pembeli bulan lalu yang datang dari gratisan itu.

☐ Tambahkan satu baris "yang tidak ikut" pada pilihan termurah Anda.

☐ Siapkan satu kalimat ajakan untuk penerima gratisan: sesudah ini apa.

☐ Uji cara bayar Anda sendiri: bisakah orang selesai membayar dalam lima menit tanpa menunggu Anda?

☐ Susun jawaban baku untuk tiga keraguan yang paling sering Anda dengar.

Catatan jujur

Aturan gratis di sistem saya masih bisa berubah lagi. Kalau saat Anda membaca ini aturannya sudah berbeda, yang berlaku adalah yang tertulis di halaman resmi dan pengumuman grup, bukan buku ini.