Halo!

Berikut adalah panduan tentang cara menggunakan presentasi FBS untuk klien Anda.

Presentasi ini ditujukan untuk membantu Mitra FBS menarik klien baru. Presentasi mencakup slide yang dapat diedit: slide tautan rujukan & kode QR, slide info pribadi Mitra, dan slide kontak. Selain itu, presentasi berisi tautan ke video panduan yang akan membantu klien Anda menemukan jawaban atas pertanyaan mereka dengan mudah dan cepat.

1. Link referral dan kode QR

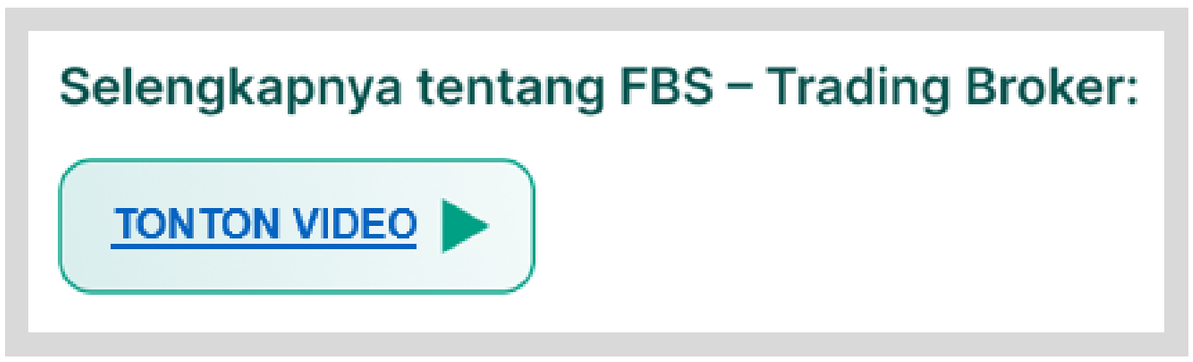
Beberapa slide memiliki kolom di mana Anda dapat menempatkan link referral dan kode QR. Gunakan dengan tepat sehingga klien dapat mengakses tautan langsung selama presentasi. Link referral akan menghubungkan klien dengan Mitra dan biarkan mereka mengikuti proses sesuai arahan Anda.

Klik untuk bergabung [tambahkan link referral Anda]

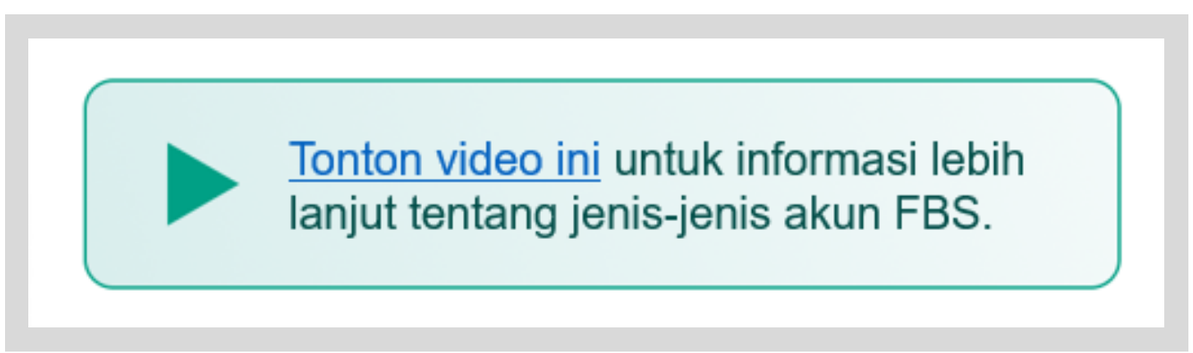
2. Konten video

Beberapa slide berisi tautan ke video yang akan membantu klien Anda:

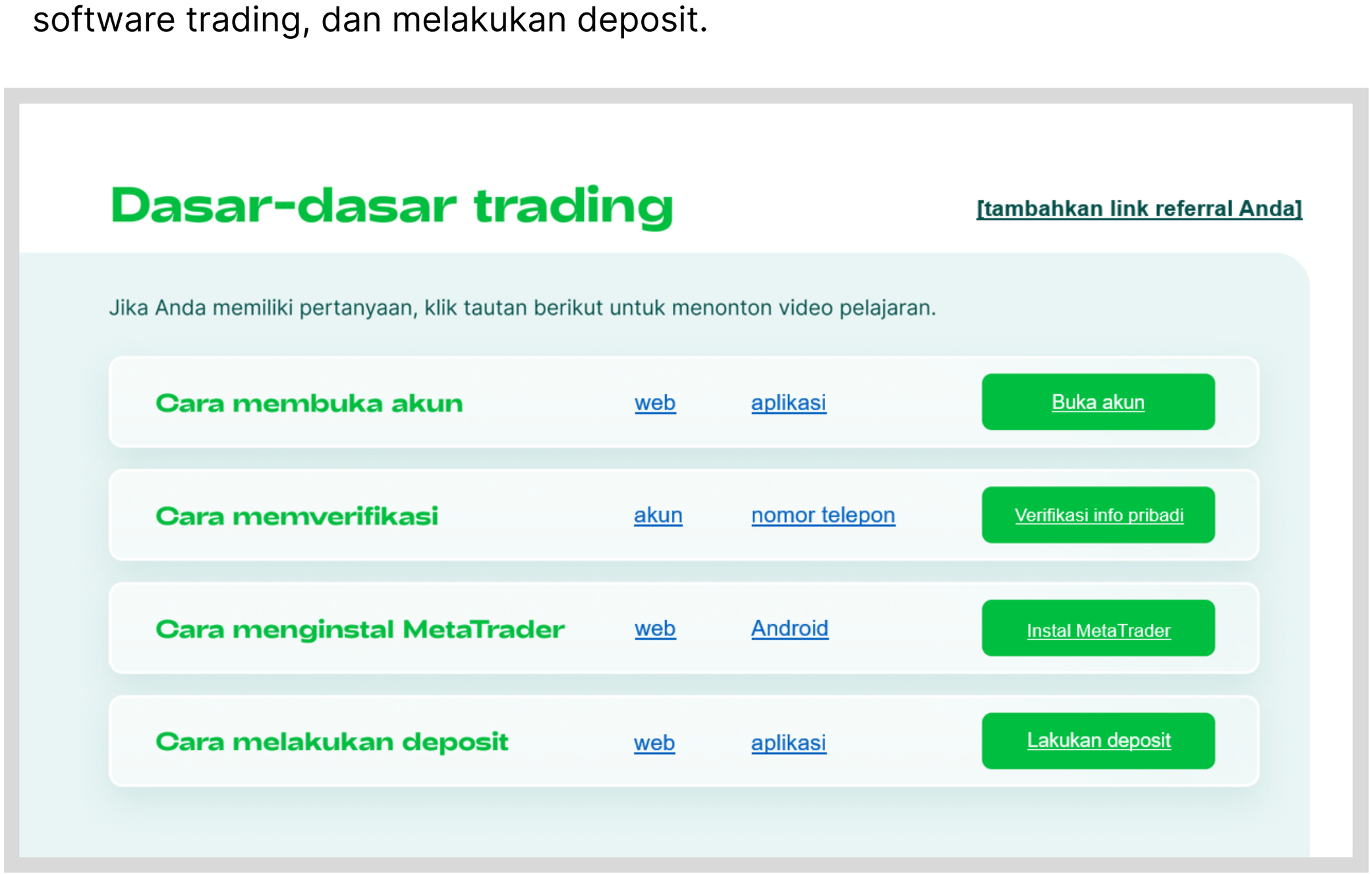
- video pengantar FBS – Trading Broker, aplikasi Personal Area;



- video yang menjelaskan tentang jenis akun trading yang tersedia di FBS;



- video panduan tentang cara membuka akun, memverifikasi data pribadi, menginstal software trading, dan melakukan deposit.



Video-video ini akan mempermudah klien Anda memulai trading dengan FBS.

3. Biodata Anda

Sebagai Mitra, Anda ingin memperkenalkan produk dan layanan FBS, serta memberi tahu klien tentang diri Anda. Cobalah menggunakan slide “Saya siap membantu”.

Bagikan beberapa info berikut:

- pengalaman trading Anda;
- riwayat pendidikan Anda;
- jenis trading yang bisa Anda ajarkan;
- apakah Anda memiliki robot trading (EA);
- berapa banyak klien yang Anda bawahi;
- berapa banyak pelajaran/webinar/seminar yang telah Anda adakan.

Anda tidak harus membahas semua topik di atas. Anda bisa menambahkan hal yang Anda rasa penting, seperti informasi tentang Anda dan pengalaman Anda. Cantumkan informasi yang menunjukkan bahwa Anda adalah seorang profesional. Tunjukkan kualitas Anda, bidang keahlian, dan mengapa klien bisa mempercayai Anda.

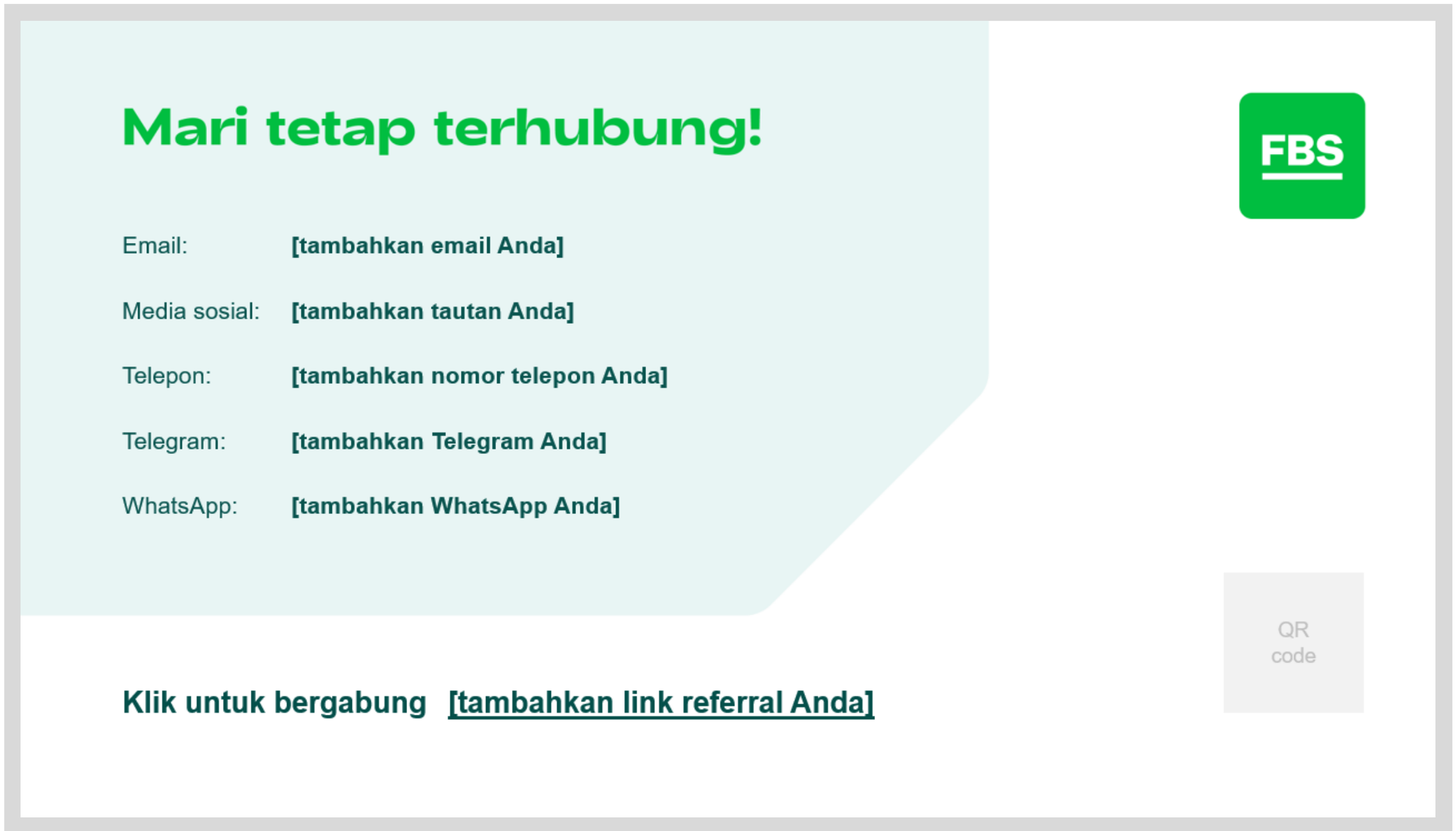
Selain itu, Anda perlu menambahkan foto diri. Dianjurkan untuk menggunakan foto formal/semi-formal. Tidak disarankan menggunakan foto kasual karena Anda dapat merusak citra profesional dan kredibilitas.

4. Tetap terhubung

Terakhir, gunakan slide “Mari tetap terhubung!” dengan memberikan kontak Anda, termasuk:

- email;
- akun media sosial;
- nomor telepon;
- akun telegram;
- akun WhatsApp.

Dengan cara ini, klien akan memiliki cara untuk menghubungi Anda. Anggap halaman ini sebagai kartu bisnis. Pastikan kontak yang Anda cantumkan selalu aktif dan terbarui. Jika ada media sosial atau messenger yang tidak Anda gunakan, hapuslah dari slide.



Sekarang Anda sudah siap!

Gunakan presentasi ini untuk mempromosikan FBS, menarik klien baru, dan membantu mereka memasuki dunia trading.

Jika ada pertanyaan, jangan ragu untuk menghubungi kami melalui ib@fbs.com.