

# RAHSIA TAobao 2.0

## PANDUAN IMPORT BARANG DARI CHINA SECARA ONLINE!



**NIGEL ONG**  
**www.RahsiaTaobao.com**

## **PENAFIAN**

Naskah ini dihasilkan untuk memberi pengajaran dan menyalurkan maklumat umum kepada pembaca. Anda mungkin perlu merujuk kepada penasihat atau pengamal profesional untuk sesuatu keputusan yang bersifat khusus untuk diri anda.

Tidak ada jaminan bahawa segala yang terkandung di dalam naskah ini adalah tepat dan lengkap. Pengarang serta penerbitnya dengan ini secara khusus tidak bertanggungjawab dengan apa-apa risiko kehilangan, liabiliti, sama ada secara peribadi atau tidak, yang berlaku akibat penggunaan dan aplikasi kandungan naskah ini, sama ada secara langsung atau tidak langsung.

Strategi yang disebut dalam naskah ini mungkin tidak sesuai untuk setiap individu dan mampu menghasilkan kesan tertentu kepada semua pihak.

**Hak Cipta Terpelihara © 2015 Nigel Ong.**

**Edisi Pertama – 2014**

**Edisi Kedua – Mei 2015**

**Edisi Ketiga – Jun 2015**

Tidak dibenarkan mengeluarkan ulang mana-mana bahagian artikel, ilustrasi dan isi kandungan ebook ini dalam apa juga bentuk dan dengan apa juga cara sama ada secara elektronik, fotokopi, mekanik, rakaman atau cara lain sebelum mendapat izin daripada pihak penulis. Kebanyakan gambar digunakan adalah sekadar hiasan tiada kena mengena dengan artikel atau individu itu sendiri.

**Diterbitkan oleh Shuth Network Sdn. Bhd.**

# ISI KANDUNGAN

Pendahuluan	4
Bab 1 : Kenapa Berniaga Secara Online?	6
Bab 2 : Kenapa Perniagaan Online Borong?	12
Bab 3 : Kenapa Memborong Dari Taobao.com?	16
Bab 4 : Jom Taobao! - Panduan Lengkap Memborong Dari Taobao.com	20
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 5 Ciri-ciri produk PANAS – senang diimport dan senang dijual!</li> <li>• 5 Ciri-ciri produk yang HARUS DIELOKKAN!</li> <li>• Rahsia menggunakan TaoBao.com walaupun tak pandai Bahasa Cina!</li> <li>• Bagaimana mencari produk menggunakan Bahasa Cina, walaupun tak pandai Bahasa Cina!</li> <li>• Langkah-langkah menilai Taobao Seller – Jangan sampai “tertipu”!</li> </ul>	
Bab 5 : Tempah & Kirim	48
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2 cara menempah dan mengirim</li> <li>• Analisis kesesuaian cara tempahan dengan situasi anda.</li> <li>• Butiran-butiran tentang tempahan yang anda mesti tahu! Jangan belajar cara susah!</li> </ul>	
Bab 5 : Jom Jual! - Macam Mana Nak Jual Barang-Barang Taobao Ni?	75
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3 Tempat untuk menjual produk anda</li> <li>• Proses lazim ketika menjual</li> <li>• Bungkus untuk penghantaran – jangan kena tegur di Poslaju macam saya!</li> </ul>	
Bab 6 : Proses Lazim Ketika Menjual Secara Online	81



# PENDAHULUAN

Penulis dan Wealth Coach Robert T Kiyosaki menulis bahawa satu-satunya cara untuk menjadi seorang jutawan adalah untuk membina aset yang akan menjana aliran tunai kepada pemiliknya. Aset ini boleh datang dalam pelbagai bentuk – rumah sewa, saham yang membayar dividen ataupun sebuah perniagaan.

Perniagaan pula adalah sejenis aset yang boleh dikembangkan dengan berterusan, dan menjana aliran tunai yang lebih banyak. Malahan, Robert sendiri mencadangkan kepada pembacanya untuk membina sebuah perniagaan dahulu, sebelum menggunakan keuntungan dari perniagaan tersebut untuk membeli aset-aset lain.

Tergerak dengan saranan beliau itu, saya menceburi bidang perniagaan. Saya memilih untuk mencuba secara kecil-kecilan dahulu – saya tidak punya modal yang besar, ataupun pengalaman yang mencukupi untuk terus berniaga secara besar-besaran.

Laluan saya? Perniagaan secara online, dan memborong barang dari China untuk dijual kepada pembeli di Malaysia. Nampak senang, tetapi Tuhan saja yang tahu, bagaimana saya terpaksa menghadapi terlalu banyak masalah. Ditipu supplier, stok yang tak boleh pakai, tersalah pilih stok yang tak terjual, sampailah kena tegur di kaunter Poslaju sebab tak pandai membungkus barang untuk dikirim.

Tetapi hasilnya, selepas setahun, saya telah menjana pulangan sebanyak 5 angka! Wang ini setengahnya saya laburkan balik dalam perniagaan, selebihnya saya simpan – mungkin nak dibuat downpayment untuk rumah pada masa hadapan. 1

tahun saja? Saya berani katakan di sini, kalau margin keuntungan anda adalah dalam 300%, tidak sukar untuk mencapai pulangan 5 angka dalam 1 tahun sahaja.

Rakan-rakan saya yang nampak kejayaan saya yang kecil ini mula bertanya cara untuk memulakan perniagaan online, dan saya tidak kedekut untuk berkongsi ilmu yang saya telah dapati – Saya berpegang kepada kata-kata hikmah Dr. Azizan Osman: “Sehebat-hebatnya seorang jutawan adalah apabila beliau berjaya melahirkan seorang lagi jutawan”.

Walaupun saya jauh lagi dari bergelar seorang jutawan, namun atas keyakinan kepada kata-kata Dr. Azizan Osman di atas, hati saya tergerak untuk menghasilkan eBook ini. Saya muatkan segala yang saya tahu tentang perniagaan borong secara kecil-kecilan dari China untuk bacaan anda. Tips, dan pengalaman saya juga telah saya selitkan untuk pedoman kita bersama. Dalam ebook bonus, Panduan Facebook Fanpage pula, saya akan berkongsi teknik-teknik mempromosi produk anda di Facebook, dan Ebook bonus 'Kajian Kes – Sports Armband untuk Smartphone Anda' pula memuatkan kajian kes sebenar dari salah satu dari perniagaan saya sendiri.

Semoga panduan memborong dari TaoBao ini akan menjadi panduan dan permulaan anda ke arah menjadi seorang jutawan! Sama-sama kita doakan.

Untuk Kejayaan Anda,  
Nigel Ong

# BAB 1 : KENAPA PERNIAGAAN ONLINE?

Bangun pagi, gosok gigi, mandi, berpakaian, pakai tali leher, pasang pin pada tudung, memandu kereta, tersangkut dalam traffic jam, bad mood pada hari isnin dan happy pada jumaat, kena marah dengan bos, kena gosip/fitnah dengan rakan sekerja, awal bulan masyuk dapat gaji, hujung bulan terperap dalam rumah makan Maggi tiap-tiap hari.

Itulah antara asam garam orang yang bekerja makan gaji. Saya yakin anda pun pernah melalui pengalaman sebegitu. Jujur saya katakan, saya telah bosan dengan kehidupan sebegini, dan telah mengambil keputusan untuk cuba keluar dari 'rat race' ini.

Pelan tindakan saya? Mulakan perniagaan. Jaga dan kembangkan perniagaan sehingga mampu menjana keuntungan untuk saya berhenti dari kerja dan menumpukan sepenuh perhatian pada perniagaan saya. Atas izin-Nya, saya mula mengorak langkah menghampiri sasaran ini.

Ramai rakan-rakan saya bertanya, dalam berjuta-juta jenis perniagaan yang ada, kenapa buat business online? Kepada tak buka gerai jual burger ke, jadi ejen syarikat jualan langsung, atau cari partner dan buka restoran?

Biasanya ini jawapan yang saya kongsi dengan mereka:

## **1. Perniagaan Online Hanya Memerlukan Modal yang Sangat Kecil**

Jika kita ingin membuka sebuah restoran masakan panas contohnya, anda

memerlukan modal hampir RM200,000. Dari menyewa premis, mengubah suai, membeli perabot, menggaji pekerja, mencari tukang masak, promosi, lesen perniagaan sehinggalah wang tambahan untuk menampung kerugian pada awal perniagaan. Inipun cuma kedai makan biasa. Macam mana kalau anda ingin membuka kedai yang sedikit mewah?



*Kedai makan yang biasa-biasa pun memerlukan modal dalam RM200,000*

Derbeza dengan perniagaan online, ia hanya memerlukan modal yang sangat rendah. Perniagaan online saya yang pertama hanya menggunakan modal dalam lebih kurang RM500 sahaja! Ya! Dari mendapatkan lesen perniagaan, menempah stok jualan, sehinggalah membuka fanpage!

Mana satu anda lebih suka? Mana satu anda lebih mampu? Mana satu yang membuat anda teruja nak cuba berniaga? Mestilah perniagaan online!

## **2. Perniagaan Online Tidak Menelan Kos Operasi Yang Besar Setiap Bulan**

Sebuah restoran akan menelan kos yang tetap setiap bulan, tidak kira jika anda membuka kedai atau tidak. Sewa kedai, gaji pekerja, bil elektrik dan air tetap perlu dibayar pada setiap hujung bulan. Ini belum termasuk lagi menampung kerosakkan pada perabot atau perkakas dalam kedai yang akan memakan keuntungan restoran



anda.



*Jangan biarkan kos yang tinggi memusnahkan perniagaan anda!*

Kesemua kos ini mampu ditampung oleh sebuah restoran yang mendapat perniagaan yang tetap. Tetapi macam mana pula jika restoran anda ini baru sahaja dibuka dan masih belum mempunyai pelanggan yang tetap dan business yang *steady*? Kos operasi anda akan melebihi pendapatan, dan hasilnya anda kerugian. Kerugian yang berterusan akan menyebabkan anda terpaksa menutup perniagaan dan lingkup.

Perniagaan online? Kos bulanan anda sangatlah rendah. Jika anda berniaga secara skala kecil, kos bulanannya hampir tiada. Yang saya dapat fikirkan sekarang adalah bayaran untuk iklan di Facebook atau dapatkan '*likes*' di fanpage. Mungkin anda boleh masukkan bil internet dan elektrik, tapi itupun kita gunakan untuk tujuan lain, bukan sahaja untuk perniagaan.

Perniagaan mana yang lebih sesuai untuk orang baru? Perniagaan mana yang menjadikan anda lebih teruja nak berniaga?

### **3. Perniagaan Online Mempunyai Pengurusan Yang Sangat Senang.**

Pengurusan sebuah restoran akan memerlukan anda untuk membayar gaji pekerja, membayar caruman KWSP, mengurus aduan, menyediakan sistem EPOS untuk mengurus pembayaran, uniform pekerja, menyelenggara sistem dan perkakas-perkakas perniagaan seperti dapur dan penyaman udara, dan sebagainya. Kerja-kerja sebegini boleh menjadi rumit, dan melarikan fokus anda dari cuba memajukan perniagaan anda.

Perniagaan online adalah lebih mudah. Untuk perniagaan online kecil-kecilan, stok boleh disimpan di bilik stor rumah. Kedai anda hanyalah dalam bentuk maya yang tidak perlu disapu dan dimop saban hari. Anda boleh bekerja dengan memakai baju tidur sahaja tanpa perlu risau imej perniagaan anda tercalar. Sistem pembayaran hanya memerlukan anda membuka akaun online banking dengan bank pilihan anda.

Mana satu lebih rumit? Mana satu lebih ringkas? Mana satu yang menjadikan anda lebih teruja nak berniaga?

### **4. Perniagaan Online Mempunyai Capaian Pasaran yang Lebih Luas**

Sebuah restoran hanya akan mampu mendapatkan business dari penduduk sekeliling mereka. Jika restoran anda berada di Bangi, maka biasanya pelanggan anda akan datang dari kawasan ini. Tidak mustahil anda mungkin akan mendapat pelanggan yang sanggup datang jauh dari Johor untuk mencuba Kerabu Mangga dari restoran anda, tetapi anda perlu mempunyai reputasi yang cukup tinggi untuk mendapat pelanggan yang sebegini.



*Perniagaan online berpotensi untuk mencapai seluruh dunia!*

Perniagaan Online? Kedai anda boleh terletak di mana-mana. Contohnya di Hulu Perak. Namun, perniagaan anda akan dilawati dan disokong oleh pelanggan dari seluruh pelusuk Malaysia, malahan dunia! Perniagaan saya yang berpusat di Kuala Terengganu telah menerima tempahan dari semua negeri-negeri di Malaysia, malahan saya pernah mengurus beberapa tempahan dari Singapura dan Indonesia!

Perniagaan mana yang lebih luas capaiannya, perniagaan mana yang lebih berpotensi untuk dibesarkan dengan cepat?

### **5. Perniagaan Online Tidak Berisiko Besar**

Seperti yang saya tuliskan di atas tadi, memulakan sebuah business restoran memerlukan anda untuk menyediakan modal sebanyak RM200,000. Jarang orang mempunyai modal sebanyak itu! Jadi biasanya orang akan mencari business partner, ataupun membuat pinjaman dari bank.

Kita semua tahu, bank ini bukan senang untuk diuruskan. Perniagaan kita untung atau tidak, kita tetap kena bayar pinjaman tiap-tiap bulan. Itu kalau kita untung. Macam mana kalau perniagaan kita tidak berjaya, seperti banyak di luar sana itu? Bank tetap akan minta kita bayar. Masa itu, macam mana? Perniagaan dah lingkup, hutang keliling pinggang, tak kan nak isytihar muflis?

Perniagaan online? Modalnya sangat rendah. RM500 sahaja! Kalau perniagaan tidak berjaya pun, kita tidak terlalu sakit. Hilang RM500, boleh dicari balik dengan senang. Jadi kita tidak terlalu takut untuk mencuba balik untuk berniaga. Saya juga mempunyai beberapa perniagaan online yang tidak berjaya. Tetapi kerana kosnya rendah, saya tidak menanggung kerugian yang terlalu besar.

Jadi, secara keseluruhannya, business online adalah business yang paling sesuai dengan mereka yang tidak ada modal besar, tidak banyak pengalaman berniaga dan tidak mempunyai kesanggupan untuk menanggung risiko kerugian yang tinggi.

Anda? Mana satu yang anda lebih suka?

## BAB 2 : KENAPA PERNIAGAAN BORONG ONLINE?

Perniagaan online ada pelbagai jenis model, dari menulis blog, menjual produk digital seperti lagu atau *software*, sehinggalah menawarkan servis seperti membina laman web, atau graphic design. Jadi, banyak cabang-cabang yang boleh dipilih. Dalam semua itu, saya pilih untuk menjual produk fizikal, secara online.

Ramai juga rakan saya yang bertanya kenapa? Kenapa memilih untuk menjual produk fizikal? Biasanya ini jawapan saya:

### 1. Konsep Yang Mudah

Model perniagaan seperti membina *blog* mempunyai konsep yang agak abstrak untuk difahami. Anda perlu membina website, menulis *entry* yang akan menarik pembaca, dan kemudian cuba menghasilkan pulangan wang dari trafik yang telah dijana. Anda perlu memikirkan cara untuk meletakkan iklan, atau membenarkan orang lain untuk menulis *guest post*, dan sebagainya.

Bila anda mahu menarik iklan, anda perlu menjelaskan kepada pengiklan jumlah trafik bulanan anda, ciri-ciri pembaca anda seperti umur, jantina, minat dan sebagainya. Di mana kita mahu mencari data-data ini? Untuk *guest post*, anda mungkin perlu membuat tinjauan di banyak blog-blog lain sebelum boleh mengenakan harga.

Pada mereka yang celik IT, konsep-konsep dan cara melaksanakan tugas seperti di atas mungkin tidak susah. Tetapi macam mana dengan kita yang kurang sedikit

kemahiran dan pengetahuan dalam dunia perniagaan online ini? Bukan senang nak memahami proses dan konsep perniagaan online. Besar kemungkinan, anda mengalah sebaik sahaja anda bermula.

Tetapi jika dalam perniagaan borong, anda hanya perlu membuat tinjauan pasaran, menempah barang secara online dari TaoBao.com, letak iklan di laman-laman utama, dan kemudian, tunggu tempahan dari pelanggan! Anda berurusan dengan benda nyata (barang fizikal) yang lebih mirip kepada perniagaan biasa yang anda nampak di kedai-kedai. Bezanya hanya kedai anda di alam maya.

Pokoknya, pada saya, perniagaan borong produk fizikal ini lebih sesuai untuk mereka yang baru bermula.

## **2. Rakyat Malaysia Semakin Selesa Membeli Secara Online**

Saban hari berlalu, semakin ramai rakyat Malaysia tahu yang mereka boleh mendapatkan barangan yang dimahukan dengan harga yang jauh lebih murah di kedai-kedai online. Ini kerana perniagaan online tidak mempunyai kos operasi yang besar, maka penjimatan ini boleh diturunkan kepada pelanggan kita. Atas kesedaran inilah, perniagaan online di Malaysia semakin hari semakin rancak. Yang membeli semakin ramai, yang menjual pun semakin ramai. Malahan, yang sudah ada kedai di bandar pun telah mula berjinak-jinak menjual secara online.

Pengembangan perniagaan online ini didorong oleh beberapa faktor. Yang pertamanya, seperti yang saya terangkan di atas, orang Malaysia sedar yang harga barangan lebih murah di kedai-kedai online. Keduanya, semakin ramai rakyat Malaysia mempunyai komputer atau *smartphone* yang boleh mengakses internet. Ini membawa kepada kenaikan kadar celik IT, dan akhirnya ramai mampu

mengakses dan menggunakan perkhidmatan seperti *online banking* untuk membeli secara online.

Yang ketiganya, adalah kerana rakyat Malaysia semakin selesa membeli secara online. Membeli secara online agak berbeza dari membeli terus di kedai. Ini kerana produk yang mahu dibeli itu hanya boleh dilihat di skrin – anda tidak boleh pegang, tengok, belai atau hidu barang tersebut sebelum membeli. Anda juga perlu menunggu seketika selepas membayar sebelum barang yang dtempah itu sampai ke tangan anda. Kesemua perbezaan ini hanya boleh diatasi jika terdapat elemen kepercayaan antara pelanggan dan peniaga. Syukurlah yang kebanyakan peniaga online di Malaysia jujur-jujur belaka. Hasilnya, semakin ramai rakyat Malaysia selesa membeli barangan dan produk secara online sahaja.

Trend sebegini dijangka akan berterusan dengan perkembangan ekonomi negara. Jadi, kita semua harus melibatkan diri dan cuba memperoleh sesuatu dari perkembangan ekonomi ini. Macam mana lagi kalau bukan berniaga secara online?

### **3. Rakyat Malaysia Suka Beli Barang Yang Boleh Nampak, Pegang.**

Walaupun orang Malaysia suka membeli secara online, tetapi orang Malaysia ini ada satu perangai yang *special* sikit, mereka ini bila membeli, mahu membeli barang dalam bentuk fizikal – yang boleh di lihat, di pegang, di rasa. Barangan digital biasanya kurang sedikit mendapat sambutan.

Sebagai contoh, dijika diminta untuk memilih antara membeli buku dengan eBook, kebanyakan rakyat Malaysia akan memilih untuk membeli buku, walaupun harganya sama sahaja. Penjelasan mereka mungkin berbunyi begini:

*“Beli barang mesti kena nampak barang tu. Mesti kena boleh pegang, sentuh”*

*Kalau ambil buku boleh susun di rak, boleh tunjuk dengan kawan. Kalau eBook, simpan komputer saja. Buat apa?”*

*“Baca eBook tak syiok, tak boleh pegang, tak boleh belek”*

Jadi, adalah lebih sesuai untuk kita cuba menjual barangan fizikal di Malaysia, kerana orang-orang kita ini lebih selesa membeli barangan fizikal!

Pokoknya, perniagaan borong online ini sesuai dengan mereka yang baru bermula kerana konsepnya yang mudah, dan capaian pasaran yang jauh lebih luas berbanding jika anda cuba menjual produk digital seperti eBook atau *software*.



## BAB 3 : KENAPA MEMBORONG DARI TAOBAO.COM?

Dalam bab-bab lepas, kita telah berbincang tentang perniagaan online, dan kenapa kita lebih sesuai untuk menjalankan perniagaan borong online. Sekarang, kita akan tengok kenapa saya mencadangkan anda untuk memborong dari TaoBao.com.



*Logo Laman TaoBao.com*

TaoBao.com adalah sebuah laman web yang bercirikan *online shopping* dari negara China. Laman ini mempunyai fungsi yang hampir sama seperti Amazon.com, eBay.com, ataupun Lelong.com.my.

TaoBao.com diasaskan oleh kumpulan Alibaba pada tahun 2003. TaoBao memainkan peranan sebagai 'orang tengah' dalam menghubungkan pengilang, atau pemborong dengan peruncit atau pengguna. Laman TaoBao.com ini mempunyai lebih kurang 760 juta senarai barangan untuk dijual pada Mac 2013. TaoBao.com juga merupakan antara 10 laman yang paling kerap dikunjungi di dunia. Pada Mac 2013, jumlah jualan keseluruhan di TaoBao.com telah mencecah 1 trillion Yuan (RM250 billion).

TaoBao.com bukanlah satu-satunya laman yang kita boleh guna untuk memborong barangan untuk dijual di Malaysia. Terdapat juga laman-laman lain seperti

Alibaba.com, Aliexpress.com, Tmall.com ataupun BangGoods.com. Tetapi saya memilih TaoBao.com atas beberapa sebab:

### **1. Taobao Menjual Dalam Kuantiti Yang Cukup Kecil, Pada Harga Yang Berpatutan.**

Laman seperti Alibaba.com menghubungkan pengilang dengan pemborong, dan hasilnya anda perlu membeli dalam kuantiti yang sangat besar (paling kurang pun kena beli 100-500 unit) untuk setiap barangan yang anda ingin borong.

Laman seperti AliExpress pula menawarkan barangan dalam kuantiti yang sesuai dengan kita pemborong kecil-kecilan. Tetapi masalahnya, biasanya mereka yang menjual di AliExpress ini merupakan pengilang yang sama di laman Alibaba.com! Jadi apabila mereka menjual dengan kuantiti yang sedikit, harga naik! Banyak kali kerana tidak membuat pengiraan dengan betul, saya telah terbeli stok yang jauh lebih mahal dari AliExpress.com apabila saya boleh mendapatkannya pada harga yang jauh lebih rendah dari TaoBao.com! Selain itu, Aliexpress berurusan dalam USD.


TaoBao.com ini pula di tengah-tengah antara Alibaba dan AliExpress. Kuantitinya tidaklah sebesar Alibaba, dan harganya pula tidak semahal AliExpress. Memang sesuai dengan keperluan kita sebagai pemborong kecil-kecilan. Selain itu, TaoBao.com mempunyai satu senjata rahsia yang menyebabkan saya terus jatuh cinta dengan laman ini. Apa itu? Tengok sebab yang kedua di bawah.

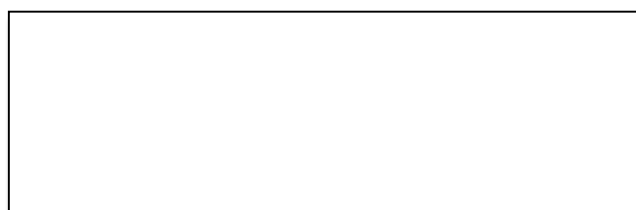
### **2. TaoBao.com Mempunyai Ramai Ejen Tempahan di Malaysia!**

TaoBao.com ini fokusnya adalah pada pasaran borong di China, dan hanya baru-baru

ini mereka mengembangkan capaian pasaran mereka ke rantau ASEAN. Jadi sistem pembayaran di TaoBao ini kurang mesra pengguna antarabangsa.

Tetapi, ramai pemborong di Malaysia telah mula memborong dari TaoBao, kerana harganya yang murah. Tetapi pada masa itu, mereka terpaksa menggunakan ejen antarabangsa untuk menguruskan tempahan mereka, dan banyak kesusahan timbul. Dari perbezaan harga akibat perubahan nilai matawang dan sebagainya.

Atas desakkan sebeginilah, mula timbul permintaan di kalangan pemborong tempatan untuk mencari ejen tempahan di Malaysia. Sejak itu, semakin ramai orang kita sendiri telah menjalankan perniagaan sebagai ejen tempahan TaoBao.com. Mereka menguruskan kesemua proses tempahan, dari menempah sehinggalah kiriman barangan-barangan tersebut ke pintu anda! Harga dan komisen yang dikenakan pun tidak mahal. Saya sendiri boleh mendapat 30-50% penjimatan dengan menempah dari TaoBao.com, berbanding dengan menempah dari AliExpress! Laman seperti  amatlah terkenal di kalangan ejen-ejen tempahan Taobao.com



 *ejen TaoBao Malaysia yang popular!*

Jadi, jika anda ingin membeli barang dari TaoBao, anda hanya perlu melawat laman web TaoBao, dan lihat produk-produk yang ingin anda beli. Apabila anda sudah jumpa dengan produk yang mahu dibeli, jangan terus beli dari website TaoBao tersebut. Anda hanya perlu ambil screen shot atau link URL dari website tersebut, kemudian hantarkan kepada ejen anda. Bayar kepada agen, dan tunggu stok

sampai! Tak payah pening, tak payah susah-susah kena bayar kredit kad, tak payah risau barangan tak sampai sebab kita mungkin buat silap masa mengisi borang, dan macam macam lagi!

Jadi, pilihlah TaoBao.com kerana anda akan mendapat harga yang murah walaupun tempahan anda kecil, dan kerana tempahan anda akan diuruskan oleh ejen-ejen tempahan TaoBao yang mahir dan professional!

### **3. TaoBao.com Kini Membenarkan anda Menguruskan Tempahan Sendiri, Tanpa Agen!**

Taobao telah mula menyedari bahawa semakin ramai pembeli antarabangsa telah mula membeli dari sana. Hasilnya, mereka kini menyediakan sistem dimana pembeli antarabangsa (terutamanya di Asia Tenggara) boleh menempah, kemudian forwardkan produk yang ditempah ke negara masing-masing. Pokoknya, Taobao kini cuba menjadi agen tempahan untuk anda.

Sekarang, anda punya pilihan, tempah sendiri atau guna agen. Lagi lengkap!



Edisi Preview Tamat!

Terima Kasih Kerana Membaca!

Dapatkan eBook Penuh di [RahsiaTaobao.com!](http://RahsiaTaobao.com)