

Panduan Utama untuk Menjadi IB

Ketahui cara untuk memulakan,
mengembangkan dan meningkatkan
perniagaan broker pencadang anda

Amaran Risiko: CFD adalah instrumen yang kompleks dan mempunyai risiko tinggi kehilangan wang cepat kerana leveraj 71% dan 65% akaun pelabur runcit kehilangan wang ketika berdagang CFD dengan Tickmill UK Ltd dan Tickmill Europe Ltd. Anda harus mempertimbangkan sama ada anda memahami bagaimana CFD, atau produk kami yang lain berfungsi, dan adakah anda mampu mengambil risiko kehilangan wang anda.

Bahan ini disediakan untuk tujuan maklumat sahaja dan tidak boleh pertimbangkan sebagai nasihat pelaburan.



Kandungan

Pengenalan

Page **03** >

Apakah Broker
Pencadang?

Page **04** >

Apakah sebenarnya
yang dilakukan oleh
Broker Pencadang dan
**bagaimanakah mereka
menghasilkan wang?**

Page **05** >

Siapakah yang boleh
menjadi Broker
Pencadang?

Page **06** >

Bagaimanakah Broker
Pencadang boleh
mendapatkan pelanggan?

Page **06** >

Apakah **saluran
komunikasi** yang terbuka
untuk Broker Pencadang?

Page **07** >

Manfaat media sosial
untuk Broker Pencadang

Page **08** >

Siapakah **pelanggan
yang sesuai** untuk Broker
Pencadang?

Page **09** >

Siapakah **pedagang
berpengalaman** dan
mengapa mereka ialah
pelanggan yang terbaik?

Page **09** >

Cara **mengealkan
pelanggan aktif.**

Page **10** >

Cara **mengealkan
pelanggan aktif.**

Page **11** >

Rancangan pengekatan

Page **11** >

Membuat rancangan
perniagaan Broker
Pencadang.

Page **12** >

Peluang baru untuk Broker
Pencadang.

Page **13** >

Petua untuk berjaya
sebagai Broker
Pencadang.

Page **14** >

Memenuhi **keperluan
pelanggan**

Page **15** >

Manfaat bekerjasama
dengan Broker yang
bereputasi baik.

Page **16** >

Penerangan ringkas
tentang Tickmill.

Page **17** >

Keadaan
Perdagangan

Page **18** >

Menjadi Broker
Pencadang Tickmill.

Page **19** >

Pendidikan

Page **20** >



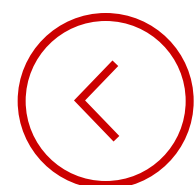
| Pengenalan

Dunia Broker Pencadang ialah persekitaran baru yang menarik dan tempat para pedagang boleh mendapatkan ganjaran. Bekerja sebagai Broker Pencadang boleh menjadi cara yang sangat baik untuk melengkapi dagangan anda, malah boleh dilaksanakan sebagai perniagaan yang berdiri dengan sendirinya. Dalam e-Buku ini, kami menerangkan tentang dunia IB secara lengkap untuk membantu anda memahami peranan yang menarik ini, caranya dan manfaat yang boleh anda dapat daripada penglibatan anda.

e-Buku ini mengandungi pelbagai pengetahuan yang berguna dan pemahaman tentang industri yang penting, serta akan berfungsi sebagai panduan yang lengkap untuk sesiapa sahaja yang berminat untuk menyertai dunia Broker Pencadang dan meningkatkan perniagaan Forex mereka ke tahap seterusnya.

Seperti biasa, kami menghargai maklum balas anda dan sangat berharap untuk menerima pendapat atau pertanyaan daripada anda tentang maklumat yang terkandung dalam e-buku ini.

Pasukan Penyelidikan Tickmill



| Apakah Broker Pencadang?

Perkembangan perdagangan dalam talian telah membuka peluang kepada sebahagian daripada pasaran yang tidak pernah wujud sebelum ini. Pedagang runcit kini boleh mendapat untung daripada pergerakan pasaran mata wang dengan cara yang sama seperti yang dilakukan oleh bank pelaburan dan institusi besar yang lain. Oleh sebab dagangan runcit telah berkembang sejak beberapa tahun yang lepas, satu tahap peluang yang baru telah muncul: Broker Pencadang atau IB.

Broker Pencadang bermula dalam Pasaran Hadapan Komoditi tetapi semakin popular dalam pasaran Forex Lani apabila sektor itu telah berkembang pesat dari segi volumnya sejak beberapa tahun kebelakangan ini.

Ramai orang sudah melakukannya tanpa bertindak dalam kapasiti rasmi. Contohnya, menjadi kebiasaan untuk pedagang memberitahu rakan-rakan mereka tentang pengalaman baik mereka dengan broker tertentu, mengesyorkan agar rakan mereka turut menjadi pelanggan. Namun begitu, terdapat kemungkinan untuk membuat perjanjian rasmi dengan broker untuk menjadi Broker Pencadang dan merujuk orang dalam kapasiti rasmi.

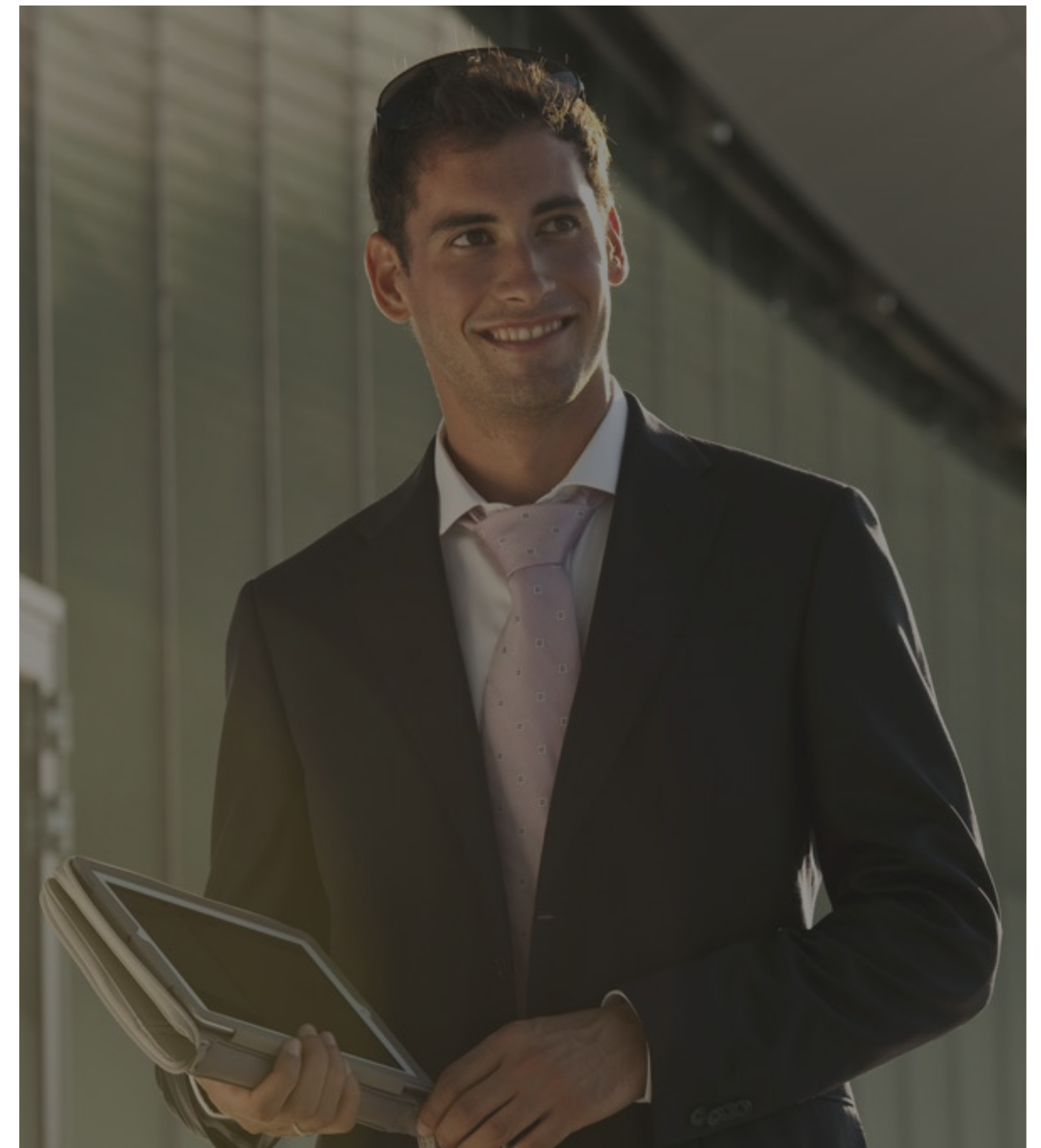
Oleh sebab industri Forex runcit berkembang dengan sangat

pesat sejak beberapa tahun kebelakangan ini, begitu juga subset kepada industri ini yang berkaitan dengan pendidikan, analisis dan perkhidmatan isyarat Forex. Pedagang yang terbukti berkesan boleh **berkongsi analisis pasaran mereka** dan terlibat dalam kelas bimbingan dalam talian; sesetengah pedagang juga memilih untuk **berkongsi dagangan mereka** supaya pelanggan boleh mengikuti aktiviti mereka. Lazimnya, pedagang ini menawarkan perkhidmatan mereka melalui **laman web sendiri**, menggunakan **media sosial** dan **dari mulut ke mulut** untuk mendapatkan pengikut baru.

Namun begitu, industri Broker Pencadang telah menghasilkan peluang yang lumayan kepada para pedagang yang ingin menawarkan perkhidmatan mereka kerana kini mereka boleh mendapat pelanggan dan juga akses kepada pasaran yang lebih besar dengan sumber yang lebih baik.



Secara ringkasnya, broker pencadang bertindak sebagai ejen rujukan untuk broker dengan memperkenalkan pelanggan baru.



Apakah sebenarnya yang dilakukan oleh Broker Pencadang dan bagaimanakah mereka menghasilkan wang?



Seperti yang diterangkan di atas, broker pencadang menghasilkan wang daripada usaha merujuk orang kepada syarikat broker yang mereka bekerjasama. Namun begitu, walaupun proses ini nampak mudah, penting untuk diingati bahawa broker pencadang **hanya dibayar untuk pelanggan yang menjadi pelanggan aktif.**

Contohnya, andaikan seorang IB merujuk lima orang rakan kepada broker dan hanya tiga daripada rakan mereka membuka akaun dan menandatangani wang. Ini bermakna IB tersebut akan mendapat

untung daripada tiga rujukan mereka yang menjadi pelanggan aktif.

Anda mungkin tertanya-tanya bagaimana IB mendapat untung daripada pelanggan mereka yang aktif. Pada asasnya, **perjanjian Broker Pencadang akan menyatakan komisen yang dipersetujui** yang akan dibayar kepada IB untuk jumlah yang didagangkan oleh salah seorang daripada pelanggan yang mereka rujuk.

Setiap kali IB merujuk pelanggan aktif, mereka

akan membuka akaun dan mula berdagang. Pelanggan aktif kemudiannya membuka dagangan yang mempunyai volum tertentu, contohnya 1 lot. Oleh itu, apabila pelanggan aktif yang dirujuk itu berdagang, broker akan membayar IB berdasarkan jumlah yang pelanggan aktif itu dagangkan. Lebih besar volumnya, lebih banyak komisen yang terhasil untuk IB.

Biasanya, IB akan dibayar komisen tertentu bagi setiap lot yang didagangkan oleh pelanggan yang mereka rujuk.

Sudah bersedia untuk mula mendapat komisen?

Buka akaun IB anda di sini.

Siapakah yang boleh menjadi Broker Pencadang?

Berita baiknya ialah sesiapa sahaja boleh menjadi broker pencadang. Tidak kira sebanyak mana pengalaman anda dalam industri kewangan, anda boleh berjaya sekiranya anda mempunyai sokongan, sumber dan alat yang betul, walaupun hanya sedikit pengalaman mahupun tiada pengalaman.

Pada awalnya, broker pencadang yang paling berjaya ialah **pedagang berpengalaman yang aktif**. Pedagang yang boleh menganalisis pasaran dengan cara yang berguna dan menarik akan kerap mendapati bahawa mereka dapat **menggunakan kepakaran mereka untuk menarik lebih ramai rujukan**.

Ramai pedagang runcit yang berjaya dapat membina perniagaan yang mantap daripada peranan mereka sebagai Broker Pencadang, menawarkan perkhidmatan analisis mereka secara eksklusif kepada pelanggan bagi syarikat broker mereka yang khusus.

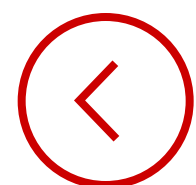
Bagaimanakah Broker Pencadang boleh mendapatkan pelanggan?

Broker Pencadang yang baru sahaja mula mengembangkan rangkaian mereka boleh merujuk pelanggan yang mereka kenal secara langsung. Pelanggan lebih berkemungkinan untuk mendaftar dengan broker apabila seseorang yang mereka kenal secara peribadi memberikan cadangan, di samping itu lebih mudah untuk mereka bertanyakan soalan dan meminta nasihat.

Walaupun kaedah ini mempunyai kadar kejayaan yang jauh lebih tinggi, oleh sebab pedagang dapat mempercayai orang yang merujuk mereka, bilangan pelanggan yang IB boleh rujuk adalah terhad.

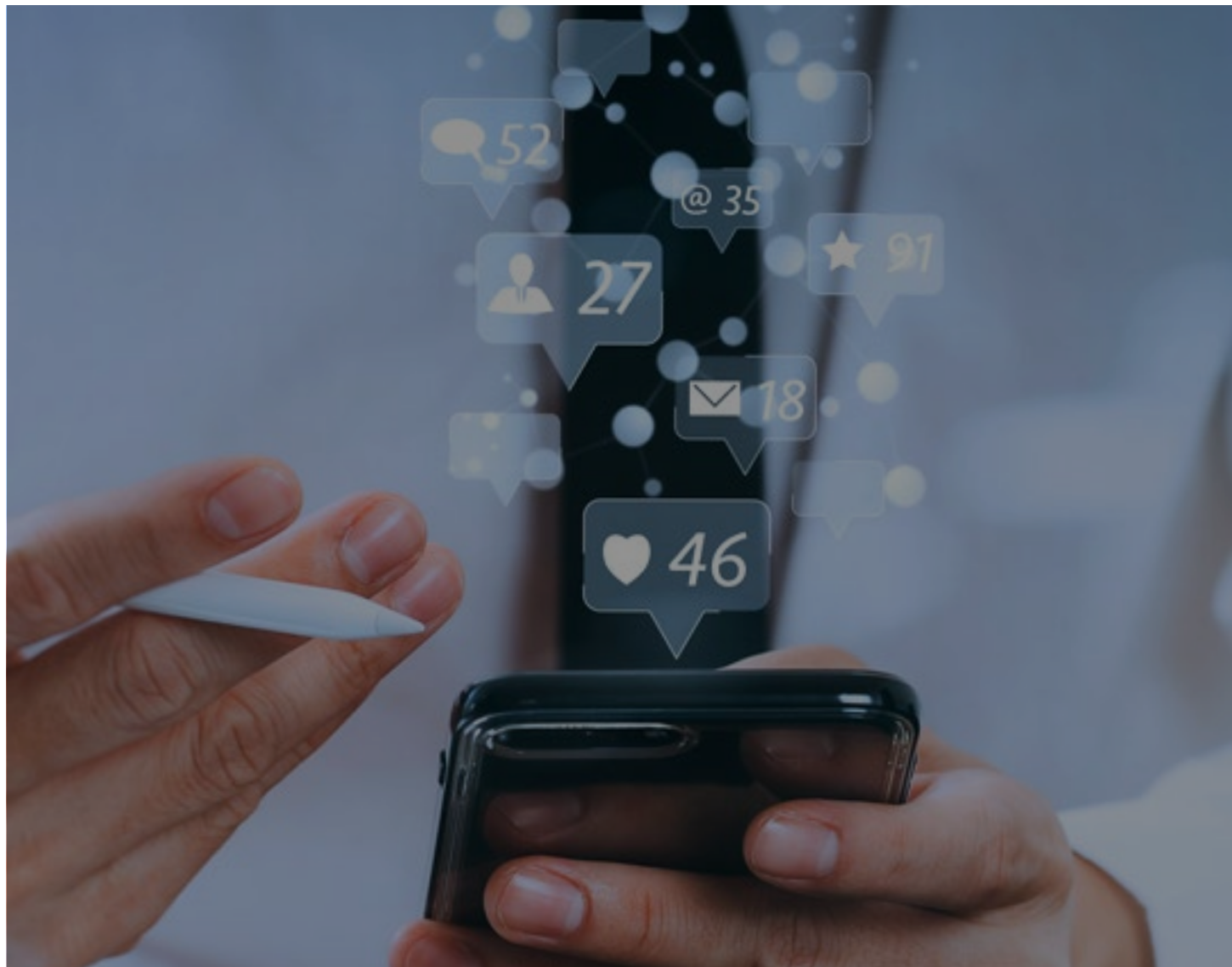
Namun begitu, tidak semua Broker Pencadang beroperasi dengan skala yang begitu kecil dan ramai pedagang runcit telah menjadi Broker Pencadang sebagai pendapatan dagangan tambahan mereka. Broker Pencadang boleh mengiklankan perkhidmatan mereka menggunakan Internet kepada khalayak yang lebih luas dan dengan itu mendapat bilangan rujukan, pelanggan aktif dan akhirnya bayaran komisen yang lebih besar.

Media sosial telah menjadi alat yang berharga untuk Broker Pencadang sebagai cara untuk mempromosikan perkhidmatan mereka dan menarik pelanggan baru. Huraian tentang pelbagai kaedah berbeza yang digunakan untuk menarik pelanggan akan diberikan dalam bahagian yang selanjutnya.



Apakah saluran komunikasi yang terbuka untuk Broker Pencadang?

Apabila melibatkan mengiklankan perkhidmatan mereka secara dalam talian, Internet menyediakan pelbagai kaedah komunikasi yang tiada batasan. Pertama, IB boleh membuat dan menggunakan laman web yang akan berfungsi sebagai halaman utama. Mereka boleh menyediakan kandungan berkaitan dengan petua dagangan, amalan dan maklumat yang berkaitan dengan dagangan. Kemudian

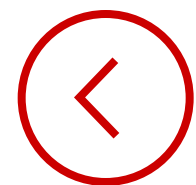
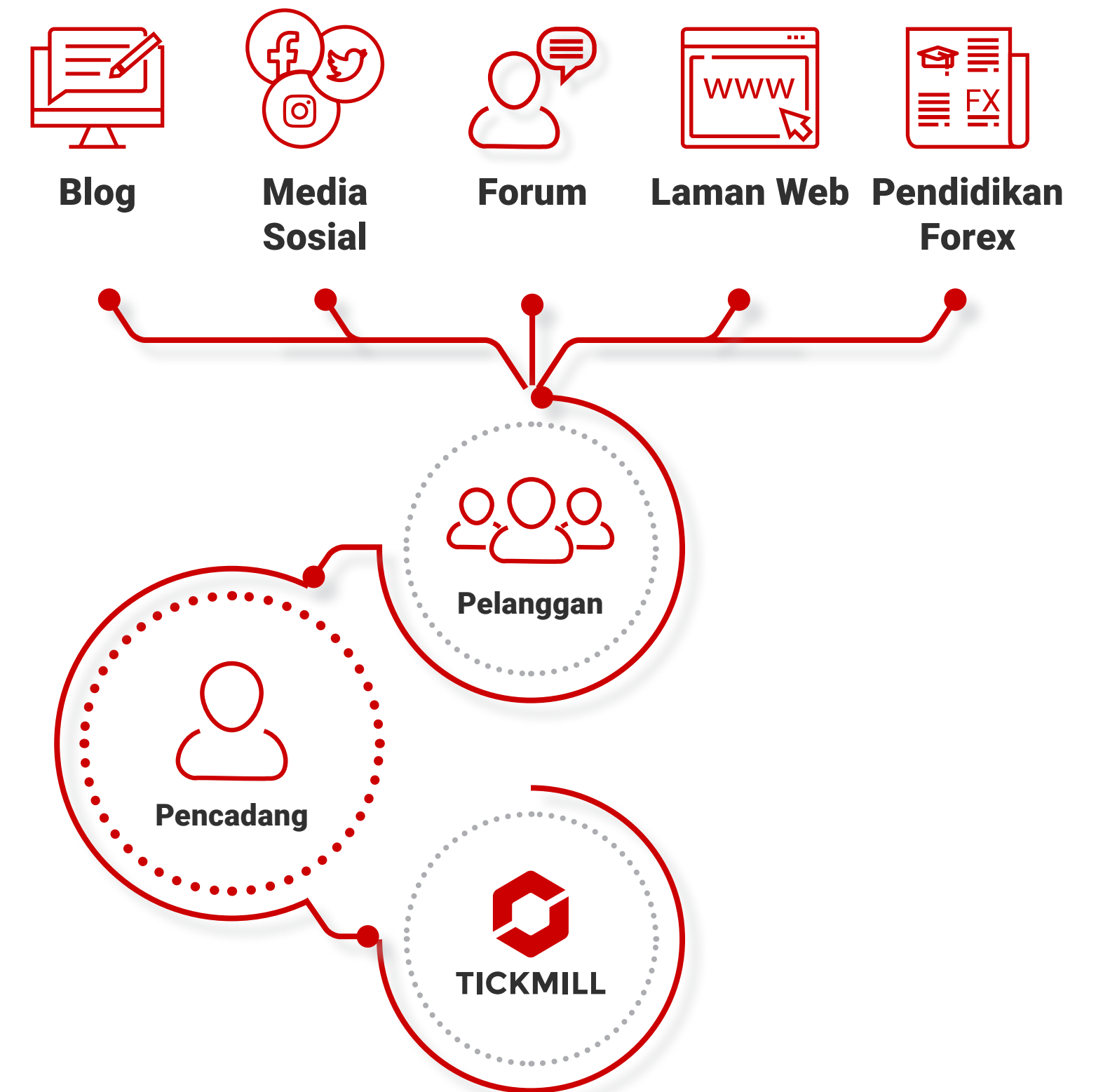


mereka boleh membuat senarai mel daripada pelanggan yang tertarik.

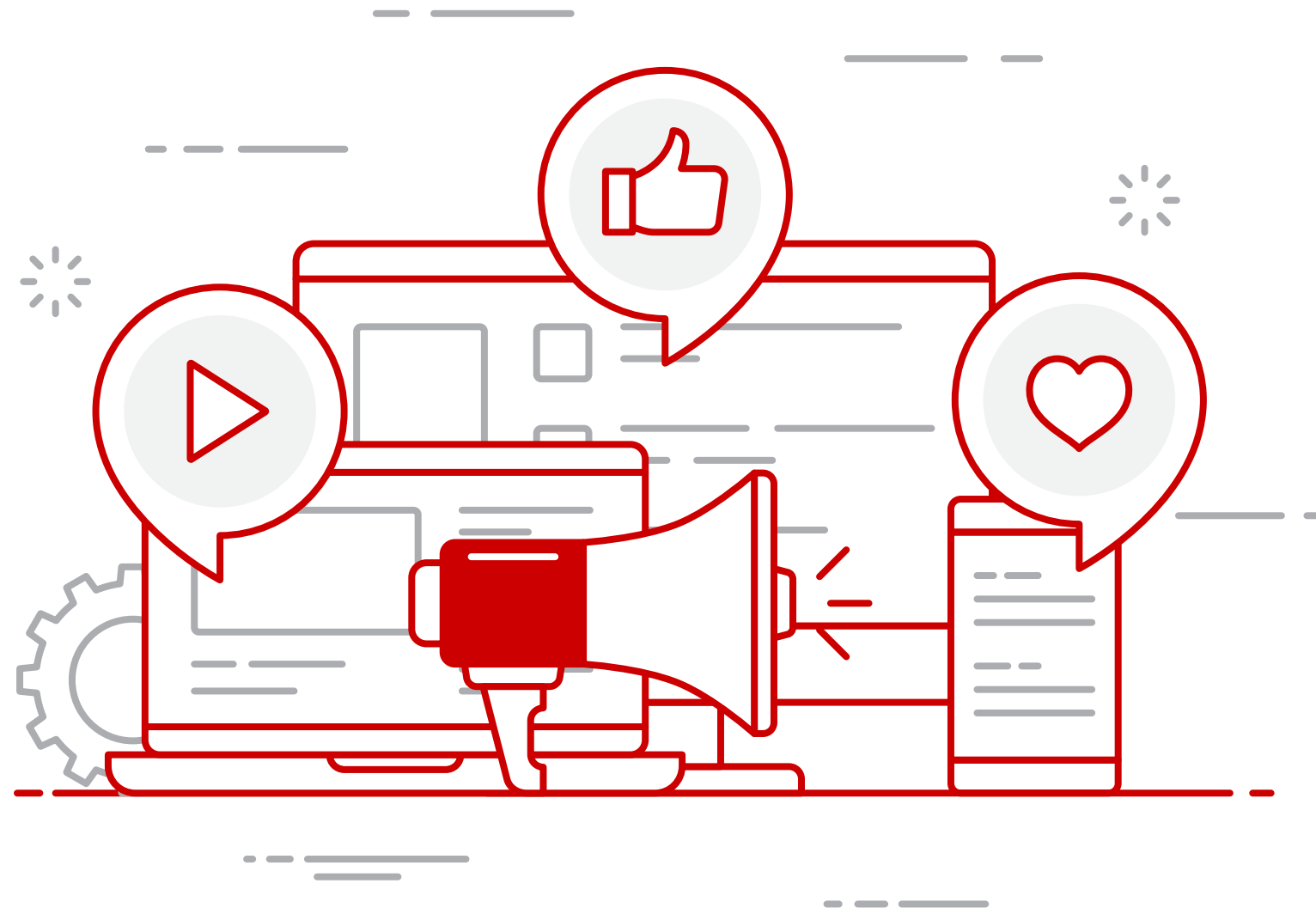
Media sosial juga merupakan alat yang sangat baik untuk mencapai pelanggan yang berpotensi. Selain kumpulan dan halaman di platform media sosial yang dapat menarik perhatian pedagang, WhatsApp, Telegram dan We Chat juga alat yang sangat hebat untuk menarik pelanggan yang berpotensi.

Platform asas yang biasa bagi perniagaan IB ialah pelbagai forum dagangan popular yang sedia ada. **Berinteraksi dengan pedagang lain** dan **menunjukkan pengetahuan yang bagus** tentang pasaran ialah cara yang hebat untuk **membina reputasi yang mantap**. Ramai pedagang baru belajar daripada forum dagangan seperti itu dan IB sentiasa boleh mendapatkan rujukan menggunakan laman web tersebut.

Di samping itu, kebanyakan broker pencadang **menggunakan media sosial** untuk **berkomunikasi dengan pelanggan**, **mengiklankan perkhidmatan mereka** dan **mendapatkan pelanggan baru**. Dari segi saluran komunikasi, kebanyakan komunikasi utama dibuat melalui e-mel, Facebook, Twitter dan lebih terkini, saluran media sosial seperti Instagram dan Snapchat.



Manfaat media sosial untuk Broker Pencadang



Populariti media sosial yang semakin meningkat telah membuka peluang menguntungkan yang meluas untuk Broker Pencadang. Kini lebih mudah untuk IB mengiklankan perkhidmatan mereka dan mendapatkan pelanggan. Pada masa dulu, IB perlu menggunakan laman web mereka dan melalui proses membina senarai e-mel yang perlahan (atau membayar untuk mendapatkan senarai yang mungkin mahal) untuk membangunkan asas pelanggan yang kukuh. Namun begitu, media sosial telah merevolusikan cara kandungan boleh dikongsi. Kandungan ini akhirnya akan membantu IB mendapatkan pelanggan.

Manfaat utama media sosial ialah kemudahan untuk kandungan dikongsi dan khalayak baru boleh tertarik. Di Twitter, Facebook dan Instagram sebagai contoh, siaran boleh disiarkan semula oleh

mana-mana dan semua pengguna yang memberikan peluang kepada IB untuk **meningkatkan keterlihatan mereka secara dalam talian** dan **mendapatkan akses kepada bilangan pelanggan berpotensi yang lebih besar** (capaian yang lebih luas).

Semua platform media sosial kini menawarkan akaun perniagaan

yang membolehkan anda menjalankan iklan. **Iklan ini juga boleh disasarkan kepada khalayak pilihan anda** yang membolehkan anda menentukan negara, jantina, daya tarikan mengikut usia dan sebagainya.

Contohnya, katakanlah anda kerap menyiarkan analisis teknikal di Instagram sebagai cara untuk mendapatkan rujukan tetapi anda ingin meningkatkan pendedahan anda. Anda boleh menjalankan iklan yang disasarkan pada lelaki, berusia 20 – 50 tahun, terletak di UK dan berminat dalam kewangan dan dagangan.

Peluang yang dihasilkan oleh pengiklanan yang disasarkan ini bermakna media sosial ialah alat yang berharga untuk IB. Anda juga boleh memantau bajet anda untuk memastikan pendapatan anda yang terhasil sesuai dengan perbelanjaan anda dan melaraskannya dengan sewajarnya.

“**Apabila IB dapat memantapkan kedudukan, mereka juga boleh menggunakan ciri media sosial yang berbayar.**”



Siapakah pelanggan yang sesuai untuk Broker Pencadang?

Walaupun mana-mana dan semua pelanggan yang terhasil adalah bermanfaat untuk IB, sudah tentu terdapat pelanggan yang lebih bermanfaat daripada yang lain. Inilah pedagang yang berpengalaman. Menyasarkan untuk menukar pedagang berpengalaman kepada pelanggan aktif boleh lebih menguntungkan daripada menarik pedagang baru atau kurang berpengalaman.

Sudah membangunkan rangkaian pelanggan yang mantap?

Mulalah merujuk sekarang!

Siapakah pedagang berpengalaman dan mengapa mereka ialah pelanggan yang terbaik?

Pedagang berpengalaman ialah pedagang yang sudah aktif dalam pasaran selama setahun atau lebih. Biasanya, pedagang ini telah melalui proses kerugian wang, menyesuaikan strategi mereka dan meningkatkan kemahiran mereka. Mereka cenderung untuk mempunyai tahap modal yang lebih tinggi dan cara yang lebih konsisten untuk berdagang, pedagang berpengalaman memberikan prospek hubungan yang lebih lama berbanding pedagang baru.

Ramai pedagang yang sangat baru mula berdagang dengan deposit yang lebih kecil dan kerap kali kecewa apabila mengalami kerugian yang sudah tentu akan dialami semasa proses pembelajaran. Di samping itu, pedagang berpengalaman biasanya mempunyai kumpulan orang hubungan yang lebih baik, iaitu pedagang berpengalaman yang lain. Oleh itu, menukar pedagang berpengalaman menjadi pelanggan boleh memberikan aliran pelanggan berpotensi yang lebih baik untuk berinteraksi dan akhirnya, hubungan yang lebih menguntungkan.



Cara menukar minat kepada pelanggan yang aktif

Setakat ini kita telah membincangkan tentang perkara yang IB lakukan dan cara mereka boleh mendapatkan trafik. Namun begitu, seperti yang telah diterangkan, IB hanya dibayar untuk pedagang yang mereka tukarkan kepada pelanggan aktif dengan broker mereka yang khusus. Oleh itu, bagaimana IB menukar minat yang umum kepada pelanggan yang membayar?

Cara yang paling kerap digunakan oleh IB ialah mereka mempromosikan kandungan yang PERCUMA tetapi berharga secara dalam talian, apa-apa sahaja sama ada ramalan pasaran umum pada setiap minggu mahupun beberapa idea dagangan khusus yang boleh didapati oleh semua orang. Kemudian IB akan menyatakan bahawa mana-mana pedagang yang menjadi pelanggan aktif dengan broker mereka akan menerima **akses kepada bahan eksklusif**. Dari segi bahan yang diberikan kepada bakal pelanggan, beberapa faktor yang penting ialah kualiti, kuantiti dan keunikan kandungan tersebut.



Contohnya, katalah kandungan yang disediakan secara percuma oleh IB terdiri daripada video selama 15 minit pada awal minggu yang memberikan ramalan pasaran yang meluas dan menonjolkan beberapa idea dagangan. Kemudian pada setiap hari IB mungkin menerbitkan satu carta yang menerangkan beberapa analisis asas atau satu tahap minat.

IB mungkin kemudiannya menawarkan akses kepada webinar interaktif selama sejam pada awal minggu dengan idea dagangan tertentu kepada mana-mana pedagang yang menjadi **pelanggan aktif**. Pada setiap hari, pelanggan akan menerima pemberitahuan tentang idea dagangan tertentu dan juga akan mendapat akses kepada bilik sembang yang boleh digunakan untuk berbincang tentang pasaran dengan IB.

Menawarkan perkhidmatan nilai tambah seperti ini ialah cara yang sangat baik untuk menukar minat kepada pelanggan aktif.

“

Akhirnya, cara yang paling berkesan untuk menukar pedagang kepada pelanggan adalah dengan memberikan perkhidmatan tertentu pada peringkat asas dan tahap perkhidmatan yang lebih baik kepada pelanggan aktif.

”



Cara mengekalkan pelanggan aktif



Penting untuk diingati bahawa tugas anda tidak berakhir apabila berjaya menukar pihak yang berminat menjadi pelanggan aktif. Ingatlah, sebagai IB anda akan dibayar bagi setiap lot yang didagangkan oleh pelanggan aktif. Oleh itu, apabila anda telah menukar pelanggan dan mereka telah membuat deposit dan mula berdagang, penting untuk IB memastikan bahawa pelanggan berdagang selama yang mungkin. Hal ini berkaitan dengan perkara yang dibincangkan sebelum ini dari segi pedagang berpengalaman ialah pelanggan aktif yang lebih baik kerana biasanya mereka akan mempunyai hayat dagangan yang lebih lama. Namun begitu, IB juga boleh membantu untuk memastikan pelanggan aktif.

Tindakan menawarkan analisis dagangan yang boleh dilaksanakan dan berwawasan ialah cara yang sangat baik untuk membantu menyokong pelanggan aktif dan memastikan mereka terus berdagang. Ramai pedagang mendapat manfaat daripada kelas bimbingan dan panduan sama

ada dalam bentuk idea dagangan mingguan dan harian atau kelas bimbingan yang lebih interaktif seperti panggilan skype dan webinar, memberikan sokongan yang berterusan kepada pedagang ialah cara yang terbaik untuk membantu anda mengekalkan pelanggan aktif.

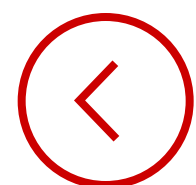
Satu lagi cara yang sangat baik untuk memastikan pelanggan aktif adalah dengan memberikan tahap perkhidmatan yang lebih tinggi dari masa ke masa. Ini boleh dalam pelbagai bentuk, sama ada pertambahan bilangan sesi webinar atau idea dagangan, mahupun sesi seorang dengan seorang. Ingatlah bahawa pelanggan mungkin hanya akan kekal aktif jika mereka merasakan bahawa terdapat nilai untuk mengakses perkhidmatan anda. Oleh itu, IB perlu memastikan bahawa mereka mengekalkan tahap output yang konsisten untuk bahan mereka dan memberikan penekanan pada khidmat pelanggan untuk mengekalkan hubungan profesional yang baik dengan pelanggan mereka.

Rancangan pengekalan

Bahagian akhir rancangan perniagaan perlu menerangkan tentang strategi anda untuk mengekalkan pelanggan aktif. Apabila pelanggan mendaftar dengan broker, penting untuk IB mengekalkan tahap output dan khidmat pelanggan yang konsisten untuk memastikan pelanggan tetap gembira dan terus berdagang. IB yang kurang berkualiti akan memberikan tumpuan pada kekerapan idea dagangan yang tinggi tanpa memikirkan tentang hasilnya, hanya ingin mendapat komisen daripada dagangan sebelum pedagang akhirnya menutup akaun mereka. Model perniagaan yang lebih baik adalah menyasarkan untuk memberikan bahan berkualiti tinggi dan konsisten yang akhirnya bermanfaat untuk setiap pedagang dan akan memastikan pelanggan aktif untuk masa yang lebih lama.

Kemahiran pengekalan sudah cemerlang?

Klik di sini dan buka akaun IB anda.



Membuat Rancangan Perniagaan Broker Pencadang

Broker Pencadang yang berjaya boleh mendapat tahap pendapatan yang baik. Namun begitu, jika mana-mana pedagang ingin berjaya dalam bidang ini, penting untuk mengamalkan sikap teratur dan seperti mana-mana perniagaan, anda memerlukan rancangan perniagaan. Rancangan perniagaan ini perlu secara asasnya menjelaskan secara terperinci cara anda akan mengembangkan perniagaan anda dari hari pertama menjadi IB, sehingga cara anda akan mencapai matlamat yang ditentukan seperti mendapatkan bayaran komisen tertentu pada setiap bulan, bekerjasama dengan bilangan pelanggan aktif yang tertentu dan sebagainya.

Dari segi perkara yang terkandung dalam rancangan perniagaan, anda perlu memikirkan tentang aspek berikut:

- (A) **Menimbulkan kesedaran dan minat.**
- (B) **Menukar minat kepada pelanggan aktif.**
- (C) **Mengekalkan pelanggan aktif.**

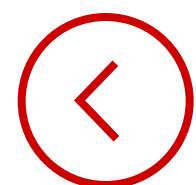
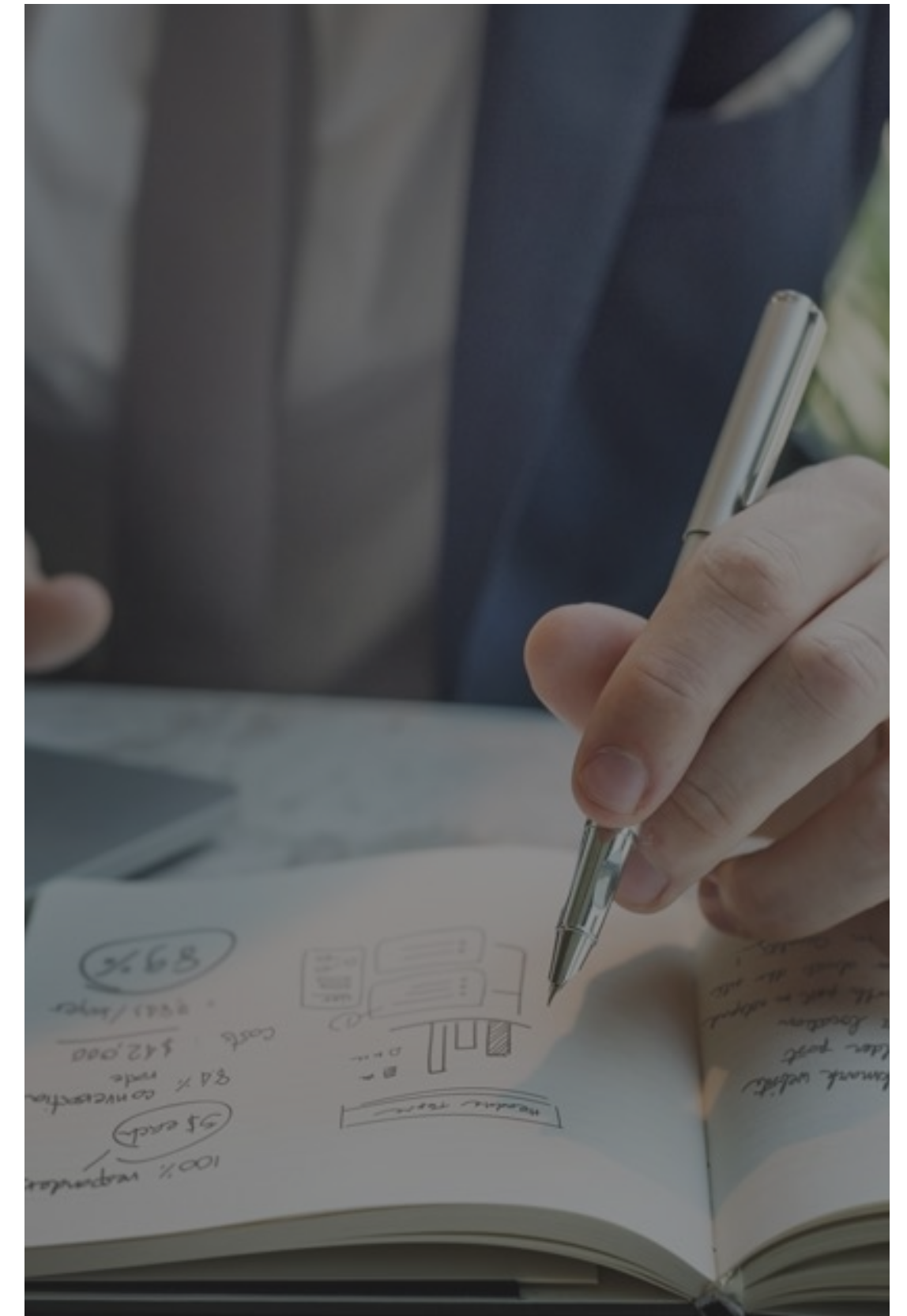
Apabila melibatkan usaha menimbulkan kesedaran dan minat, penting untuk menumpukan perhatian pada membangunkan laman web yang kelihatan profesional dan mewujudkan pelbagai profil media sosial yang boleh digunakan untuk mendapatkan akses kepada khalayak yang pelbagai. Semua laman web dan profil awam

mestilah menerangkan dengan jelas tentang perkhidmatan anda dan manfaat yang ditawarkan kepada pelanggan di samping menyertakan pautan ke broker anda yang khusus.

Dari segi menimbulkan minat, anda perlu memikirkan tentang kandungan tertentu yang akan diberikan sebagai daya penarik untuk bakal pelanggan. Anda juga perlu memikirkan tentang kekerapan anda akan menyiarkan kandungan dan kekerapan anda akan terlibat dengan bakal pelanggan. Anda perlu memastikan bahawa anda dapat mengurus semua saluran media sosial secara berkesan dan sentiasa membuat kemas kini.

Apabila anda sudah menerangkan tentang pelbagai saluran komunikasi dan memikirkan tentang kandungan yang akan ditawarkan serta cara anda akan menimbulkan minat, anda perlu memikirkan tentang cara anda akan menukar minat ini kepada pelanggan aktif. Masa diperlukan untuk membuat strategi yang berkesan seperti memberikan kandungan premium, interaksi yang lebih baik, tahap perkhidmatan yang lebih tinggi untuk menukar pihak yang berminat kepada pelanggan aktif.

Mungkin juga lebih baik untuk menghuraikan jenis pedagang yang berbeza yang anda ingin tarik perhatiannya dengan membuat **profil pengguna**. Profil pengguna ini menentukan ciri asas jenis pedagang yang ingin ditarik perhatiannya, contohnya dengan jenis strategi dagangan atau tahap pengalaman. Kemudian anda boleh menyesuaikan kandungan yang diberikan untuk menarik jenis pedagang tertentu ke laman web anda.



Peluang baru untuk Broker Pencadang



Apabila pasaran runcit terus berkembang dan teknologi semakin maju, peluang yang tersedia untuk IB juga meningkat. Sementara secara tradisinya, IB terhad untuk memberikan analisis, isyarat dagangan dan kelas bimbingan, ramai IB kini menawarkan perkhidmatan dagangan yang lebih diperkemas. Pertambahan Penasihat Pakar dan algoritma dagangan bermakna ramai IB kini dapat memberikan perkhidmatan pelaksanaan dagangan automatik kepada pelanggan melalui broker mereka yang khusus.

Contohnya, katalah seorang IB membangunkan EA menguntungkan yang konsisten dan menawarkan akses kepada EA itu. Pedagang tidak perlu membayar untuk mendapat akses kepada EA itu dan memasangnya di platform MT4 mereka, sebaliknya pedagang akan membuka akaun dengan Broker IB tersebut untuk mengakses EA IB itu. IB kemudiannya akan diberikan bayaran komisen bagi setiap lot yang didagangkan oleh pengguna EA mereka - membuka satu pasaran baru kepada IB.

Sesetengah orang mempunyai masa dan keinginan untuk mempelajari cara berdagang dan ingin menerima analisis dan kelas bimbingan secara tetap. Namun begitu, sesetengah pedagang hanya ingin mendapatkan wang dan mempunyai akses kepada program automatik ialah pilihan yang jauh lebih menarik.



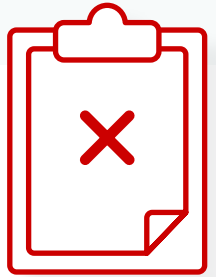
Petua untuk berjaya sebagai Broker Pencadang

LAKUKAN



- ✓ Berikan maklumat yang berharga & penuhi keperluan pelanggan anda.
- ✓ Hulurkan bantuan atau sokongan untuk melibatkan diri dengan lebih ramai pelanggan yang berpotensi.
- ✓ Buat pilihan. Penuhi keperluan kumpulan sasaran anda dengan kandungan yang disesuaikan dan perkhidmatan yang akan menarik minat mereka.
- ✓ Bina hubungan jangka panjang. Kekalkan tahap kepercayaan dengan sentiasa membuat susulan dan memastikan kebolehpercayaan.
- ✓ Tumpukan pada setempat – cuba berikan kandungan dalam bahasa yang betul dengan sumber yang boleh digunakan untuk lokasi yang anda sasarkan.
- ✓ Capai persetujuan dalam urusan niaga: sasarkan untuk menukar pelanggan.
- ✓ Amalkan sikap konsisten. Jika anda menggunakan forum, Facebook, saluran Media Sosial lain dan sebagainya, anda perlu memastikan bahawa anda mengekalkan dan sentiasa terkini.
- ✓ Bekerjasama dengan broker yang baik. Cara utama untuk memastikan kejayaan pada masa yang akan datang.

JANGAN



- ✗ Buat jualan secara langsung dengan serta-merta. Ambil masa untuk memahami perkara yang pelanggan mahu dan perlukan.
- ✗ Bersikap agresif.
- ✗ Berjanji atau memberikan jaminan tentang prestasi. Pedagang perlu sedar tentang realiti yang akan mereka hadapi.
- ✗ Bersikap mengelirukan atau tidak jelas. Setiap pedagang berhak untuk mendapat maklumat yang jujur dan sebenar apabila mereka membuat pelaburan.
- ✗ Membuat fitnah atau bercakap buruk tentang pesaing (broker dan IB).
- ✗ Bekerjasama dengan broker yang berkualiti rendah. IB tidak akan dapat membina hubungan jangka panjang jika broker mereka memberikan perkhidmatan yang buruk.



| Memenuhi keperluan pelanggan

Apabila melibatkan usaha membina dan mengekalkan kehadiran anda sebagai IB yang berjaya, keutamaan yang paling penting adalah memastikan keperluan pelanggan anda dipenuhi. Ini bermakna memastikan anda boleh memberikan perkara yang berikut:



Perkhidmatan pulangan wang tunai,



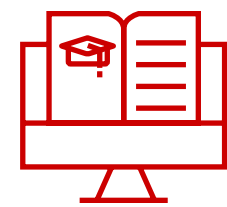
Platform dagangan sosial / dagangan algoritma,



Ulasan, penarafan dan perbandingan yang baik,



Aktif di forum dan komuniti,



Pendidikan (dalam talian dan luar talian),



Analisis pasaran,



Akses atau cadangan untuk laman web dan saluran berita,



Perkongsian isyarat,



Perkongsian EA.

Lihatlah sumber kami di bilik IB khusus.



Manfaat Bekerjasama dengan Broker yang Bereputasi Baik



Manfaat utama

- ✓ Kurang masa dan usaha untuk menukar dan mengekalkan pelanggan.
- ✓ Lesen dan reputasi.
- ✓ IB didedahkan kepada pelanggan yang dirujuk.
- ✓ Produk yang baik mudah untuk dijual.
- ✓ Kesan maklumat dari mulut ke mulut.
- ✓ Pemasaran & sumber sokongan yang meluas boleh disediakan.

Sebagai IB, akhirnya anda hanya sebaik broker yang anda bekerjasama. Tidak kira sama ada analisis dan isyarat dagangan anda memberikan hasil yang positif atau sama ada khidmat pelanggan anda memberikan perhatian penuh dan selalu melayani pelanggan, mana-mana pedagang yang menerima perkhidmatan yang buruk daripada broker anda yang khusus akan akhirnya menutup akaun mereka. Selain itu, apabila bercakap dengan pedagang lain tentang pengalaman buruk mereka, reputasi anda akan terjejas.

Anda lebih berkemungkinan untuk berjaya apabila cuba menukar pihak yang berminat kepada pelanggan aktif dengan cara memastikan anda hanya bekerjasama dengan broker yang bereputasi baik. Tindakan ini juga membantu anda mengekalkan pelanggan aktif apabila mereka berdagang. Menggunakan broker yang mempunyai reputasi yang mantap, kedudukan pengawalseliaan yang telus dan ulasan yang baik akan menggalakkan pedagang menggunakan perkhidmatan anda dan membantu anda menjalankan perniagaan anda dengan jauh lebih lancar.



| Penerangan ringkas tentang Tickmill

Rekod prestasi Tickmill yang terbukti berkaitan hasil kewangan yang mantap dan pertumbuhan yang stabil memberi kami kedudukan yang sangat baik sebagai peneraju pasaran yang dipercayai dan syarikat yang membawa pembaharuan. Kami menyatukan lebih daripada 100 warga pasukan yang terdiri daripada mereka yang paling pintar dalam industri untuk memastikan setiap jabatan syarikat kami berfungsi pada tahap yang optimum.

Dari segi reputasi, Tickmill ialah broker forex yang sangat dihormati dengan 5 lesen daripada FCA (UK), CySEC (EU), FSA (Labuan), FSCA (SA) dan FSA (Seychelles) di bawah naungan Tickmill Group.

Tickmill juga menawarkan kedalaman kecairan yang tinggi disebabkan oleh hubungan yang diusahakan dengan teliti bersama rakan kongsi kami. Kecairan yang cemerlang ini bermakna Tickmill boleh memberikan spread yang sangat rendah dari 0 pip. Pelanggan juga mendapat manfaat daripada pelaksanaan yang ultra pantas tanpa sebut harga semula dan juga komisen rendah serta tiada sekatan terhadap keberuntungan.



Keadaan Perdagangan

Dari segi syarat dagangan, Tickmill dapat memberikan persekitaran yang hebat untuk berjaya:

- ✓ Komisen dagangan rendah:
 - 2 unit setiap lot/pusingan untuk Akaun VIP,
 - 4 unit setiap lot/pusingan untuk Akaun Pro.
- ✓ Tiada sebut harga semula.
- ✓ Tiada sekatan untuk strategi dagangan (termasuk Penasihat Pakar, perlindungan nilai dan scalping).
- ✓ Tiada masa minimum yang diperlukan untuk memegang kedudukan.
- ✓ Tiada pergerakan harga minimum yang diperlukan.
- ✓ Tiada yuran untuk deposit: kami menanggung yuran deposit untuk semua e-dompot dan menanggung bayaran kawat bank sehingga \$100, untuk deposit sebanyak \$5000 atau lebih. Kami TIDAK mengenakan bayaran kepada anda untuk mana-mana pindahan menggunakan kaedah deposit dan pengeluaran kami, tetapi bank perantara atau e-Dompot mungkin mengenakan bayaran kepada anda dan itu di luar kawalan kami.
- ✓ Pelanggan menerima diskaun 5% untuk komisen pada akaun Pro, apabila mereka telah dirujuk oleh rakan kongsi.
- ✓ Keselamatan dana.

- ✓ Dana pelanggan disimpan di akaun yang berasingan.
- ✓ Rakan perbankan peringkat tinggi.
- ✓ Teknologi Termaju untuk kecairan, suapan harga, pengagregatan dan banyak lagi.
- ✓ Platform MT5 standard industri dan CQG untuk Pasaran Hadapan dan Opsyen.
- ✓ Pelaksanaan ultra pantas (kelajuan pelaksanaan purata ialah 15 milisaat)

Di samping syarat operasi yang hebat ini, Tickmill juga berusaha memupuk dan mengekalkan hubungan jangka panjang dengan rakan kongsi melalui:

- ✓ Promosi khas.
- ✓ Bantuan pemasaran dan nasihat tentang amalan pemasaran yang terbaik.
- ✓ Penajaan acara.
- ✓ Peruntukan untuk pelbagai barangan dan sebagainya.

Ingin mengetahui lebih lanjut?

Daftar sekarang

dan pakar IB kami akan menghubungi anda.

Menjadi Broker Pencadang Tickmill

Sekarang anda sudah membaca Panduan Utama untuk Menjadi IB sehingga ke tahap ini, mungkin inilah masanya untuk mengambil langkah seterusnya dan menjadi IB Tickmill. Prosesnya agak mudah. Hanya ikut langkah-langkah di bawah untuk bermula.

LANGKAH 1

DAFTAR

Isikan medan yang diperlukan berkenaan maklumat peribadi dan kepakaran dagangan anda untuk melengkapkan pendaftaran Ruangan Pelanggan.

LANGKAH 2

SAHKAN PROFIL ANDA

Log masuk ke Ruangan Pelanggan, muat naik dokumen yang diperlukan untuk mengesahkan profil anda.

- [Bukti identiti](#)
- [Bukti Alamat](#)

LANGKAH 3

JADI IB & JEMPUT PEDAGANG

Masuk Bilik IB di Ruangan Pelanggan anda untuk mengaktifkan akaun IB anda. Semuanya sudah tersedia untuk anda mempromosi kami. Dapatkan pautan, logo, sepanduk dan halaman utama.

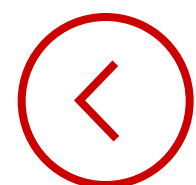
LANGKAH 4

DAPATKAN KOMISEN IB ANDA

Dapat \$10 setiap lot untuk akaun Klasik dan \$2 setiap lot untuk akaun Pro atau VIP bagi dagangan FX dan Logam yang layak. Komisen ini akan dibayar kepada IB apabila pelanggan membuka dan menutup dagangan.

Klik di sini untuk bermula.

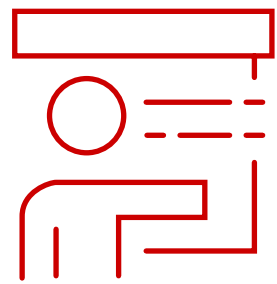
Adakah anda mempunyai pertanyaan lanjut? Hubungi kami dan kami akan menghubungi anda semula secepat mungkin.



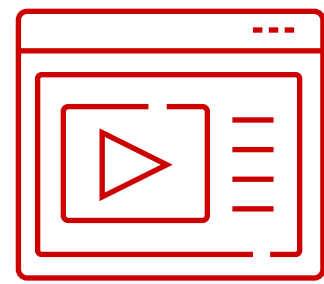
| Education



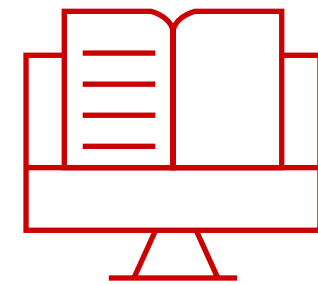
Webinar



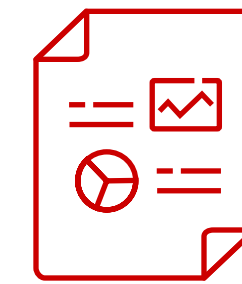
Seminar



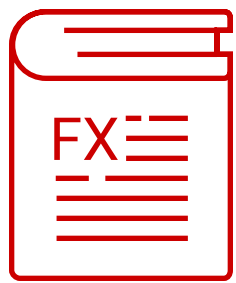
Video Tutorial



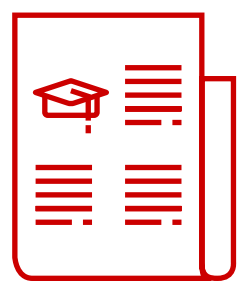
Ebuku



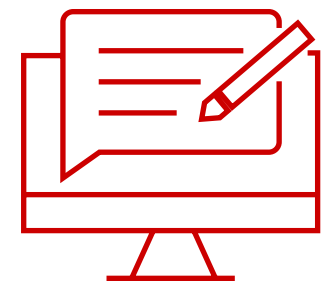
Maklumat grafik



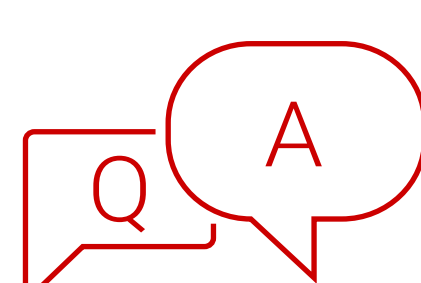
Glosari Forex



Artikel Pendidikan



Blog



Soalan Lazim



Akaun Langsung

Ciri-ciri utama



CEMERLANG DENGAN SYARAT PERDAGANGAN KHUSUS

Ambil kesempatan daripada sebaran yang ketat dan komisen yang kompetitif.



BERJAYA DENGAN MT5 ULTIMATE

Analisis Teknikal Lanjutan, 50+ Petunjuk dan carta disesuaikan ... Dalam 39 bahasa.



PELBAGAIKAN PORTFOLIO ANDA

Akses ribuan instrumen kewangan di 6 kelas aset termasuk Forex, Indeks Saham, Komoditi, Bon, Hadapan dan Pilihan.

Akaun Langsung

Akaun Demo

Ciri-ciri Utama



ALAMI KEADAAN PASARAN SEBENAR

Amalan perdagangan dalam masa nyata, alat ujian dan strategi dan mengasah kemahiran perdagangan anda dalam persekitaran yang bebas tanpa risiko.



PLATFORM PERDAGANGAN YANG DIPERLUKAN SEPRTI

Terokai alat lengkap dan ciri yang disesuaikan yang disediakan MT5 untuk meningkatkan prestasi dagangan anda.



80+ INSTRUMEN PERDAGANGAN MERENTASI 4 KELAS ASET

Akses pelbagai pasaran termasuk Forex, Indeks Saham, Komoditi dan Bon dan dapatkan beberapa sebaran terendah di pasaran.

Akaun Demo



Hubungan Korporat

United Kingdom

 27-32 Old Jewry, London, England,
EC2R 8DQ

 +44 (0)20 3608 2100

 support@tickmill.co.uk

Cyprus

 Kedron 9, Mesa Geitonia,
Limassol 4004, Cyprus

 +357 25247650

 support@tickmill.eu

Seychelles

 3, F28-F29 Eden Plaza, Eden Island,
Mahe, Seychelles

 +248 434 7072

 support@tickmill.com

Malaysia

 Office No. 5, Unit 25,1st floor
Paragon Labuan, Jalan Tun
Mustapha, 87007 Labuan F.T.,
Malaysia

 +6087-504 565

 support@tickmill.com

Sentiasa berhubung



Amaran Risiko: CFD adalah instrumen yang kompleks dan mempunyai risiko tinggi kehilangan wang cepat kerana leveraj 71% dan 65% akaun pelabur runcit kehilangan wang ketika berdagang CFD dengan Tickmill UK Ltd dan Tickmill Europe Ltd. Anda harus mempertimbangkan sama ada anda memahami bagaimana CFD, atau produk kami yang lain berfungsi, dan adakah anda mampu mengambil risiko kehilangan wang anda.

