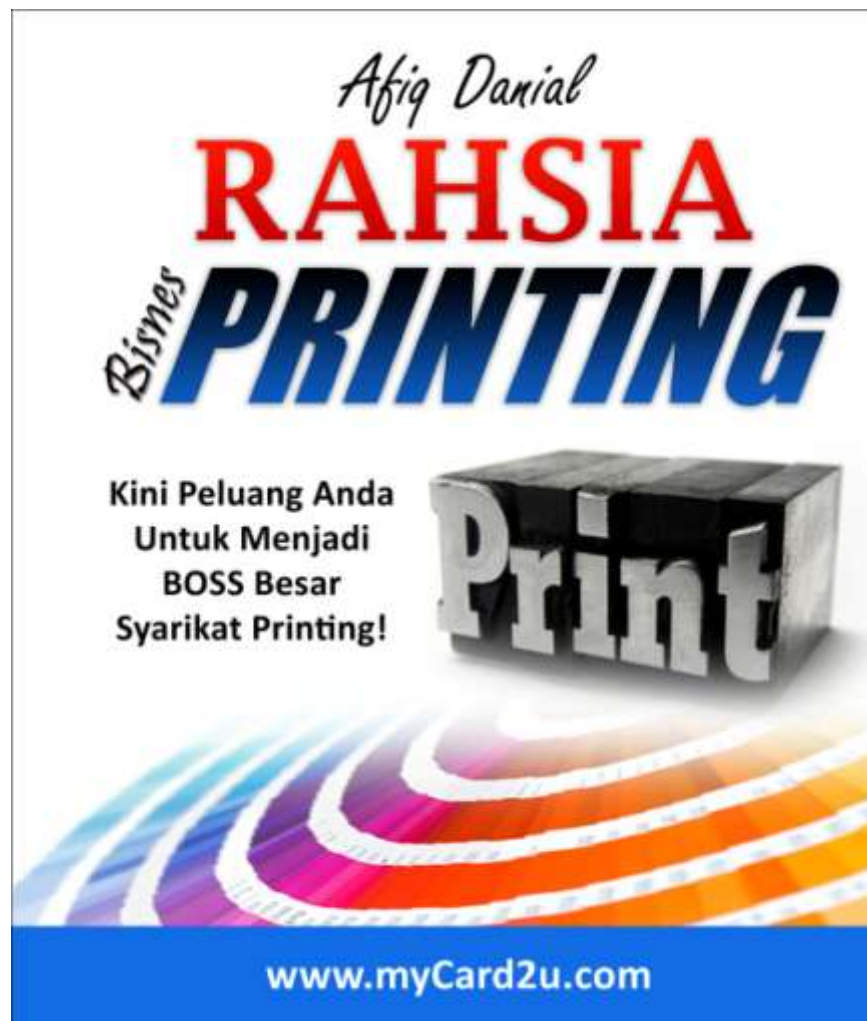


# RAHSIA BISNES PRINTING



**Kini Peluang Anda Untuk Menjadi  
BOSS Besar Syarikat Printing!**

## **HAK CIPTA TERPELIHARA**

Hakcipta terpelihara. Tidak dibenarkan mengeluarkan ulang mana-mana bahagian artikel, ilustrasi dan isi kandungan e-buku ini dalam apa jua bentuk dan dengan apa cara sekalipun, sama ada secara elektronik, fotokopi, rakaman atau cara lain sebelum mendapat izin bertulis daripada Mohamad Afiq B Abu Bakar.

Tanggungjawab hak cipta tidak ada kena mengena dengan maklumat yang terkandung di dalam e-buku ini. Pihak penerbit dan penulis tidak bertanggungjawab ke atas sebarang kesilapan ataupun maklumat yang tidak dimasukkan walaupun langkah berjaga-jaga sudah diambil. Pihak penerbit dan penulis juga tidak bertanggungjawab ke atas sebarang maklumat yang disalahgunakan.

## **PENAFIAN**

Penerbitan ini mengandungi pandangan penulis. Ia bertujuan membantu dan menyediakan maklumat berkenaan perkara yang dibincangkan. E-buku ini diniagakan dengan memahami penulis dan penerbit tidak terlibat dengan khidmat professional yang terkandung di dalam buku ini. Pembaca perlu mendapatkan khidmat nasihat daripada ahli professional sekiranya memerlukan bantuan.

Penulis dan penerbit tidak bertanggungjawab ke atas mana-mana kerugian, kehilangan atau risiko yang ditanggung oleh perseorangan atau sebagainya, yang timbul akibat daripada penggunaan mana-mana kandungan e-buku ini sama ada secara langsung ataupun tidak langsung.

## ISI KANDUNGAN

### Pengenalan

#### Bahagian 1

- Servis 'PRINTING'?
- Potensi Pasaran
- Mengkaji Pesaing
- Kenal Pasti Produk

#### Bahagian 2

- Jenis – Jenis Produk

#### Bahagian 3

- Pembekal
- Kualiti vs Harga
- Keuntungan

#### Bahagian 4

- Iklan & Promosi
- Pengurusan Tempahan
- Penghantaran
- Bantuan Selepas Jualan

## RUMUSAN

# Pengenalan

Assalamualaikum dan salam sejahtera,

Adakah anda berminat memulakan perniagaan berbentuk perkhidmatan? Jika ya, perkhidmatan 'PRINTING' adalah salah satu cabang perniagaan yang sedang meningkat naik.

Jika dulu, perniagaan jenis ini memerlukan modal yang besar, pejabat, mungkin juga sebuah kilang, tetapi dengan kecanggihan teknologi, anda kini mampu memulakan perniagaan 'PRINTING' hanya dari rumah.

Ya, anda tidak perlukan pekerja, mesin dan sebagainya!

Saya masih ingat ketika memulakan perkhidmatan printing ini kira – kira 3 tahun lepas. Modal saya sangat rendah, mungkin sekitar RM100 – RM300 sahaja.

Bagaimana saya bermula?

Saya hanya menjadi AGEN, atau orang tengah untuk perkhidmatan printing ini. Tugas saya hanya promosi, ambil tempahan, dan hantar. Pulangannya sungguh berbaloi jika kena dengan caranya.

Mesti ramai yang beranggapan, ala... dah ramai buat servis ni...

Ya saya tidak nafikan, tetapi pasaran terlalu besar, dan sememangnya masih banyak ruang untuk kita buat duit dengan servis printing ini.

Di dalam ebook ini nanti saya akan tunjukkan langkah demi langkah bagaimana anda boleh bermula dengan modal serendah RM '0'. Ya, tanpa modal, bukan temberang!

Ebook ini hasil pengalaman saya, bukan divedok daripada mana – mana informasi. Ianya berdasarkan pengalaman dan pengetahuan saya sendiri semasa menjalankan perniagaan printing.

Jadi saya harap anda bakal mendapat sesuatu, dan mungkin juga mula menjana pendapatan melalui perkhidmatan printing.

Ianya tidak susah, tetapi tidak juga mudah. Yang pastinya ianya sangat berbaloi!

Mari kita lihat peluang hebat ini!



Mohamad Afiq b Abu Bakar

Noorfaizyan bt Abd Musa

[www.myCard2u.com](http://www.myCard2u.com)

# Bahagian 1

## Servis PRINTING?

Saya pasti anda tahu apa itu servis printing. Printing bermaksud percetakan. Jadi kita menawarkan perkhidmatan percetakan kepada sesiapa sahaja yang memerlukannya. Sebenarnya pasaran untuk produk ini sangat besar dan lumayan pulangnya.

Kenapa?

Saya pasti semua syarikat atau orang perseorangan memerlukan khidmat percetakan. Cuma kita perlu kenal pasti apakah produk yang mereka perlukan.

Saya beri contoh paling mudah, kad raya, kad kahwin, kad nama dan sebagainya. Semua ini adalah produk percetakan. Tetapi tahukah anda, anda sebenarnya boleh buat untung puluhan ringgit, ratusan ringgit malah ribuan ringgit dengan servis ini walaupun anda tiada mesin percetakan.

Bagaimana?

Anda Cuma menjadi e-Dealer [myCard2u.com](http://myCard2u.com)!

Konsepnya mudah, anda tawarkan perkhidmatan ini, ambil tempahan, cari supplier dan kemudian hantar!

Modal anda?

**KOSONG!**

Biar saya tunjukkan, katakanlah anda menawarkan servis print kad nama (Namecard). Katakanlah harga pasaran adalah RM30 satu kotak. Tahukah anda berapa kos yang diperlukan untuk membuatnya?

lanya sekitar RM13 – RM20. Jadi anda masih untung RM10. Itu jika 1 kotak, bagaimana jika 5 kotak, 10 kotak mungkin?

Yang penting sekali, produk untuk servis printing begitu banyak, lebih 20 produk dan semuanya memang mendapat tempat. Maknanya mempunyai pasaran yang tersendiri.

Semua orang atau semua syarikat perlukan servis printing!

## Potensi Pasaran

Ramai yang takut untuk bermula kerana bimbang dan takut tidak dapat mencari pelanggan. Jangan bimbang, seperti yang saya katakan sebelum ini, pasaran sangat luas. Ianya tidak terhad kepada syarikat besar sahaja, ada juga orang perseorangan yang perlukan servis tersebut.

Saya berikan beberapa contoh produk printing, dan pasarannya sekali.

Kad nama – syarikat perlukannya, orang perseorangan juga perlukannya.

Flyer – syarikat biasa membelanjakan puluhan ribu ringgit untuk produk ini.

Banner – syarikat besar, syarikat kecil, individu pun turut perlukannya.

Jadi mengapa begitu bimbang tentang pasaran?

## Mengkaji Pesaing

Baiklah, setiap perniagaan pasti mempunyai pesaing. Begitu juga dengan servis printing. Anda pasti berjumpa dengan pesaing anda. Yang pasti, anda mesti lebih cepat, lebih bijak, lebih pantas, lebih kreatif daripada pesaing anda.

Ini penting, bagi memastikan pelanggan memilih anda bukan pesaing anda!

Biasanya pesaing akan bersaing dari segi harga & kualiti produk. Jadi saya sarankan anda beri harga yang terbaik, kualiti produk yang hebat serta mutu perkhidmatan bertaraf 5 bintang!

Saya pasti pelanggan tidak akan lari! 😊

## **Kenal Pasti Produk**

Ini adalah perkara paling penting. Iaitu mengenal pasti produk jenis apa yang anda mahu tawarkan. Di dalam servis printing terdapat puluhan produk yang mampu memberikan anda keuntungan lumayan.

Walau bagaimanapun, saya sarankan anda menumpukan beberapa produk sahaja. Sebaiknya tidak lebih 10 produk dalam satu masa. Tetapi jika anda mahu menawarkan semua produk sekaligus, tiada masalah selagi anda mampu menguruskannya.

Produk yang terbaik adalah produk yang mempunyai 'demand'!

## Bahagian 2

### Jenis Produk

Seperti yang saya nyatakan sebelum ini, terdapat berpuluh – puluh malah mungkin juga beratus – ratus produk yang boleh kita tawarkan untuk khidmat percetakan. Semuanya mempunyai pasaran yang tersendiri.

Berdasarkan pengalaman saya, saya mengkaji pasaran dan mengkaji harga. Harga adalah perkara paling penting kerana ianya penentu samada kita akan berjaya atau tidak.

Selain itu, kualiti juga memainkan peranan penting. Harga + Kualiti, jika 2 perkara ini dijaga dengan baik, saya pasti anda tidak akan ketandusan pelanggan.

Baik sekarang mari kita lihat jenis – jenis produk hot yang boleh anda tawarkan.

#### 1. Kad Nama (Name Card / Business Card)

Ini adalah salah satu produk yang sangat hot. Selain itu modal yang diperlukan adalah zero. Walaupun modal zero, tidak bermakna keuntungan anda adalah rendah.

Percaya atau tidak, anda boleh dapat untung 50% hingga 100% dengan hanya menjual servis printing kad nama. Berdasarkan pengalaman saya, pelanggan akan menempah sekurang – kurangnya 2 kotak kad nama.

Harga Kos: RM14 – RM40 sekotak (100pcs)

Harga Jualan: RM30 – RM80 sekotak (berdasarkan gred dan kualiti kertas)

## 2. Greeting Card atau Kad Kahwin

Produk seperti ini sangat laris bila tibanya musim tertentu seperti Hari Raya, Krismas, Deepavali dan Tahun Baru Cina. Anda boleh jual kepada orang perseorangan dan juga kepada syarikat.

Saya lebih suka menjual pada syarikat. Kerana keuntungan lebih banyak dan biasanya mereka menempah dalam kuantiti yang banyak.

Minimum tempahan adalah sekitar 100 keping sahaja.

Harga Kos: RM60 – RM145 (100 keping – harga berdasarkan saiz)

Harga Jualan: RM1.20 – RM500 (100 keping – harga berdasarkan saiz)

## 3. Paper Bag

Ini adalah salah satu produk yang saya kira mempunyai keuntungan yang tinggi. Banyak syarikat membuat 'branding' menggunakan paper bag. Selain itu, kini kita lihat banyak majlis perkahwinan juga menggunakan paper bag sebagai 'free gift' kepada jemputan yang hadir.

Minimum tempahan adalah sekitar 500 keping.

Harga Kos: RM580 – RM1,200 (500 keping, harga berdasarkan kualiti)

Harga Jualan: RM800 – RM3,000 (500 keping, harga berdasarkan kualiti)

#### 4. Ang pow atau sampul duit raya

Ini adalah produk bermusim, bila tiba musim raya, pastinya produk ini menjadi kegilaan ramai. Yang pastinya untung untuk produk ini juga cukup tinggi. Sekitar 30% hingga 70%.

Minimum tempahan antara 100 – 500 keping

Harga Kos: RM180 – RM210 (500 keping)

Harga Jualan: RM200 – RM500 (500 keping)

#### 5. Flyer

Saya pasti anda tahu apa itu flyer. Ini adalah produk paling hot sepanjang saya menjalankan perniagaan printing. Flyer sentiasa bertaburan dimana sahaja anda pergi. Paling banyak ialah semasa pameran.

Selain itu, banyak syarikat memerlukan flyer untuk mempromosikan produk mereka. Yang menariknya, lebih banyak kuantiti tempahan, lebih murahlah harga kos flyer.

Contohnya anda buat tempahan sehingga 20,000 keping. Harga sekeping flyer boleh jatuh sehingga 24 sen sekeping untuk saiz A5. Jadi keuntungan memang sangat tinggi.

Minimum tempahan sekitar 500 – 1000 keping.

Harga Kos: RM420 – RM1000 (500 keping, harga mengikut kualiti kertas)

Harga Jualan: RM500 – RM1500 (500 keping, harga mengikut kualiti kertas)

## 6. Brochure

Brochure hampir sama dengan flyer, cuma bezanya mungkin saiz dan helaiannya. Jika flyer hanyalah sehelai kertas tanpa lipatan, manakala brochure pula ialah kertas besar yang dilipat – lipat. Contohnya kertas A4 yang dilipat 3. Itu dipanggil brochure.

Saiz brochure sekitar saiz A5 hingga 4a4. Juga terdapat pelbagai jenis kualiti kertas. Ada simili paper seperti A4 paper biasa dan ada juga kertas yang licin dipanggil art paper & art card.

Minimum tempahan sekitar 500 – 1000 keping.

Harga Kos: RM195 – RM1,200 (500 keping – harga mengikut jenis kertas)

Harga Jualan: RM250 – RM2500 (500 keping – harga mengikut jenis kertas)

## 7. Letterhead

Letterhead kebiasaannya digunakan oleh syarikat. Ini adalah surat rasmi mereka. Biasanya bersaiz A4, dan mempunyai logo serta alamat syarikat lengkap dengan nombor telefon.

Jadi sasaran pasaran anda adalah syarikat. Minimum tempahan adalah 500 – 1000 keping.

Harga Kos: RM175 – RM325 (500 keping – harga mengikut jenis kertas)

Harga Jualan: RM250 – RM500 (500 keping – harga mengikut jenis kertas)

## 8. Booklet atau Catalog book

Booklet lebih kurang buku, cuma bezanya booklet lebih nipis, paling maksimum adalah setebal 50 – 60 page untuk 1 booklet.

Minimum tempahan adalah sekitar 500 buku.

Harga Kos: RM500 – RM7,000 (500 buku – mengikut jenis kertas dan jumlah muka surat)

Harga Jualan: RM700 – RM15,000 (500 buku – mengikut jenis kertas dan jumlah muka surat)

Itulah antara beberapa produk printing paling laris yang pernah saya tawarkan. Sebenarnya terdapat banyak lagi produk. Jika anda pandai mencari pasaran, semua itu tiada masalah.

Apa yang dapat saya rumuskan, kebiasaannya setiap produk mempunyai pasaran yang berbeza. Jadi kenal pasti dulu pasaran anda sebelum menjual.

# Bahagian 3

## Bagaimana Mendapatkan Pembekal?

Setelah bertahun menjalankan perniagaan printing, saya telah mencuba pelbagai jenis pembekal. Ada yang bagus dan ada juga yang tidak bagus langsung.

Biasanya saya menetapkan 2 kriteria dalam mencari pembekal;

1. Kualiti
2. Harga

## Kualiti vs Harga

Pertama sekali, anda perlu pastikan pembekal mempunyai kualiti yang baik terhadap produk – produk mereka. Ini adalah rahsia untuk kita bertahan lama dalam perniagaan printing.

Yang kedua ialah harga. Harga memainkan peranan penting kerana kini ramai pelanggan akan mencari harga yang murah, tetapi mahukan kualiti yang tinggi.

Ramai kata susah untuk memiliki kedua – duanya!

Sebenarnya mudah jika anda tahu siapa pembekal anda, siapa pesaing anda. Untuk anda, Kami di [myCard2u.com](http://myCard2u.com) menyediakan semua untuk anda bertapak di dalam perniagaan ini.

Dengan harga yang murah berbanding pembekal lain diluar, kami juga menawarkan kualiti gred A 😊. Selain itu ianya mudah untuk anda berurusan dengan kami hanya menggunakan internet serta system yang mesra pengguna.

Apa yang anda perlu lakukan ialah sign up sahaja akaun untuk menjadi e-Dealer. Dan ianya adalah percuma.

Setiap kali anda buat tempahan, anda hanya perlu membayar mengikut harga e-Dealer dan kami tidak menetapkan sebarang harga runcit untuk anda menjual kepada pelanggan.

### **Bagaimana untuk bermula?**

Langkah 1: Sign Up. <http://www.mycard2u.com>

Langkah 2: Tunggu akaun anda diaktifkan dan seterusnya login system e-Dealer

Langkah 3: Pilih jenis produk dan download template yang disediakan

Langkah 4: Mulakan mereka art-work mengikut panduan diberi

Langkah 5: Upload design anda dari halaman e-dealer dan buat pembayaran

Ya, semudah itu sahaja.

Berikut adalah beberapa perkara penting yang wajib anda tahu;

- 1. Jenis kertas**
- 2. Saiz kertas**
- 3. Kuantiti**

Pertama ialah jenis kertas. Terdapat pelbagai jenis kertas, walau bagaimanapun hanya terdapat 4 – 6 jenis yang biasa digunakan dalam servis printing.

Antaranya ialah, simili paper, art paper, art card & conqueror paper. Jenis kertas ini biasanya ditentukan melalui berat.

Untuk simili paper, biasanya terdapat 3 jenis yang biasa digunakan. 80gsm, 100gsm dan 120gsm.

Untuk art paper, 105gsm, 128gsm dan 157gsm.

Bagi art card pula, ada 260gsm.

Semua jenis kertas ini ada diterangkan didalam laman kami

<http://www.myCard2u.com>

Yang kedua ialah saiz kertas. Ianya sekecil A5 dan sebesar A0. Macam mana nak tahu saiz tersebut?

Mudah sahaja, saya yakin anda biasa lihat kertas saiz A4. A5 adalah separuh A4. Manakala A3 adalah 2 kali ganda A4. A2 pula ialah 2 kali ganda A3. A1 pula 2 kali ganda A2. Manakala A0 ialah 2 kali ganda A1.

Saya faham anda pening, tidak mengapa, lama kelamaan anda pasti tahu!

## **Keuntungan**

Ini adalah bahagian penting dalam ebook ini. Jika berniaga tanpa untung, maka terkuburlah perniagaan kita. Jadi bagaimana menetapkan keuntungan anda?

Kebiasaannya saya menetapkan sekurang – kurangnya 30% untung. Tetapi terpulang pada anda, perniagaan anda, anda sendiri tentukan!

Selalunya kadar keuntungan dilihat pada jenis pelanggan yang kita dapat. Saya biasanya mensasarkan pada syarikat korporat supaya keuntungan yang saya perolehi lebih tinggi.

Tetapi tidak semudah itu, lebih tinggi keuntungan anda, lebih perit juga cabaran anda. Biasanya syarikat korporat agak banyak kerenah. Maklumlah mereka membelanjakan kos yang agak besar untuk servis begini.

Jadi tidak hairanlah perkara sebegini terjadi.

Seperti yang saya katakan, anda sendiri tentukan keuntungan yang anda mahu dalam perniagaan anda.

# Bahagian 4

## Iklan & Promosi

Semasa menjalankan perniagaan printing, saya tidak menggunakan laman web langsung. Promosi yang saya lakukan adalah melalui;

1. Business card
2. Flyer
3. Iklan di forum
4. Iklan di laman web tertentu (PERCUMA)
5. Emel kepada bakal pelanggan

Seperti yang saya nyatakan di awal ebook ini tadi, pertama sekali anda wajib tahu siapa sasaran pasaran anda. Kenal pasti pasaran terlebih dahulu, kemudian baru mulakan promosi.

Bagaimana saya menggunakan business card?

Saya mula memperkenalkan perniagaan printing ini kepada rakan saya. Saya akan berikan mereka 2 atau 3 business card, tujuannya untuk mereka edarkan jika sahabat mereka yang mungkin saya tidak kenal mahukan servis printing.

Selain itu saya turut menggunakan flyer. Edar sahaja flyer tentang servis anda, saya pasti anda akan mendapat pelanggan. Biasanya saya meminta syarikat yang menawarkan servis mengedar flyer. Bayaran sekitar 3 – 5 sen untuk sekeping.

Pastikan tempat yang mahu diedarkan ialah kawasan pejabat. Bukannya taman perumahan ☺

Cara yang ketiga yang biasa saya gunakan ialah mengiklankan servis saya di forum – forum tempatan. Terdapat beratus – ratus forum yang aktif. Antaranya carigold.com dan lowyat.net. Anda juga boleh menggunakan facebook untuk mempromosi terutamanya kad kahwin.

Saya akan membuka thread baru untuk servis saya. Letakkan gambar serta harga yang ditawarkan. Lakukan update sekali sehari sekiranya thread anda kurang mendapat sambutan.

Yang ke empat pula, saya akan buat iklan di mudah.my. sama caranya dengan forum, anda hanya perlu pos iklan anda di laman web tersebut. Masukkan gambar dan harga serta no untuk dihubungi jika sesiapa yang berminat untuk membuat tempahan.

Yang kelima, di <http://mycard2u.com>, kami akan menyenaraikan e-Dealer kami mengikut kawasan dan kami cuba sedaya upaya memasarkan dan member anda pelanggan.

Cara terakhir ialah saya menghantar emel kepada syarikat – syarikat tertentu.

Bagaimana?

Saya menggunakan Jobstreet!

Di dalam Jobstreet terdapat puluhan, ratusan malah ribuan syarikat yang pastinya memerlukan servis printing. Tugas anda, dapatkan emel mereka, hantar emel promosi dan tunggu panggilan mereka.

Tidak dinafikan kerja ini agak rumit, tetapi ianya sangat berbaloi. Kerana tempahan daripada syarikat biasanya agak besar berbanding individu biasa.

## Pengurusan Tempahan

Bagaimana menguruskan tempahan? Sebaiknya anda menyediakan beberapa dokumen seperti, dokumen sebutharga, invois dan resit. Ini penting bagi menjamin keselamatan perniagaan anda.

Kebiasaannya saya akan menghantar satu dokumen sebutharga, selepas dipersetujui, pelanggan perlulah membayar jumlah tertentu sebelum meneruskan tempahan.

Saya sarankan anda mengenakan 60% bayaran jika tempahan dilakukan. Selain itu, untuk lebih selamat, saya sarankan anda kenakan bayaran 100% jika tempahan dibuat.

Ini bagi mengelakkan anda mengeluarkan modal yang tinggi untuk membuat tempahan dengan pembekal anda. Sebaiknya dapatkan dahulu daripada pelanggan anda...nama, alamat lengkap, no untuk dihubungi dan sebagainya.

Ini memudahkan urusan anda jika berlaku sesuatu. Selepas menerima bayaran daripada pelanggan barulah anda mereka artwork dan membuat tempahan kepada kami.

Gunakan wang pendahuluan daripada pelanggan anda tadi. Berurus niaga seperti ini lebih mudah kerana anda tidak perlu mengeluarkan modal yang tinggi.

## Penghantaran

Saya sarankan anda menjaga 'dateline' penghantaran produk kepada pelanggan anda. Jangan lewat daripada tarikh yang dijanjikan. Ini penting untuk membina kredibiliti anda sebagai peniaga.

Pastikan produk dihantar dengan tepat.

Selain itu, pastikan semua produk cukup, dan berada di dalam keadaan yang baik. Sebaiknya anda buat satu 'checklist' untuk setiap produk sebelum dihantar kepada pelanggan. Pastikan semuanya berada dalam keadaan yang memuaskan, barulah buat penghantaran.

Sediakan resit dan delivery order semasa penghantaran dilakukan. Minta pelanggan menurunkan tanda tangan jika berpuas hati dengan penghantaran produk yang kita lakukan.

Ini bagi mengelakkan masalah berlaku di kemudian hari!

## Bantuan Selepas Jualan

Bantuan selepas jualan adalah penting jika anda mahu perniagaan anda lebih maju dalam tempoh masa yang lama. Jaga pelanggan anda sebaik mungkin, pastinya mereka akan mencari anda.

Berikut antara beberapa tips untuk mendapatkan tempahan kedua daripada pelanggan yang sama.

1. Hantar segala update produk terbaru anda
2. SMS atau emel pelanggan anda
3. Tawarkan harga istimewa
4. Tawarkan diskaun istimewa
5. Sentiasa kemaskini segala promosi yang anda buat
6. Hubungi pelanggan untuk bertanya jika mereka perlukan servis anda

Sebenarnya banyak lagi teknik promosi yang anda boleh lakukan seperti member kupon dan sebagainya. Tujuan berniaga adalah untuk membuatkan pelanggan berasa berpuas hati dengan khidmat kita.

Jadi layanlah pelanggan sebaik mungkin.

Mereka adalah sumber pendapatan kita!

## Rumusan

Tahniah, dengan adanya panduan ringkas ini, anda kini mampu menjana pendapatan tambahan melalui bisnes printing. Yang penting sekali adalah modal permulaan adalah sangat rendah dan pendaftaran yang percuma.

Apa yang menariknya, anda mampu memperolehi keuntungan lumayan dengan kerja mudah ini.

Pasaran yang luas dan permintaan yang tinggi, itulah yang diperlukan jika ingin memulakan sesuatu perniagaan. Pada awalnya mungkin anda boleh bermula secara part time sehingga anda betul – betul mahir selok belok perniagaan ini.

Kemudian, mungkin boleh teruskan secara full time dan menjana pendapatan lumayan darinya. Semuanya terpulang kepada anda. Apa yang penting adalah kemahuan dan kesabaran yang diperlukan untuk anda terus menjadikan perniagaan printing sebagai sumber pendapatan utama anda.

Jadi tunggu apa lagi, jom buat duit dengan bisnes printing di

<http://myCard2u.com!>

Dartar segera untuk menjadi e-Dealer. <http://mycard2u.com/daftar/>

Ikhlas dari kami,



**Mohamad Afiq Abu Bakar & Noorfaizyan Abd Musa**

[www.myCard2u.com](http://www.myCard2u.com)

**TAMAT**