

Langkah-langkah yang sudah dilakukan.

1. Membuat gambar atau foto dengan menampilkan nurwati.com di tengah foto. Tujuannya agar tidak di copy orang lain.



2. Strategi penjualan melalui website Nurwati dot com dengan memilih dan memasang kata kunci mengenai seragam sekolah baik di judul artikel, deskripsi produk dan di meta deskripsi.
3. Mulai menjual dari tetangga tetangga kemudian pesanan pertama memesan 2 (dua) lusin topi SD merah putih si tahun 2016.
4. Untuk target penjualan, belum ada target yang pasti karena penjualan seragam sekolah polanya musiman. Pola penjualan banyak ada di bulan Desember sampai Januari dan bulan Agustus sampai dengan September.
5. Omset penjualan pertahunnya sekitar 20 sampai 30 juta. Penjualan meningkat tajam ketika ada proyek seragam dari beberapa orang pribadi. Misalnya. Pemenuhan kebutuhan seragam untuk Papua, pemenuhan seragam untuk sumbangan bencana alam seperti di Cianjur.