

KANG RIDWAN

9 Tips

**MENDAPATKAN
PELANGGAN
PERTAMA
DARI BISNIS
ONLINE**

EBOOK INI UNTUK SIAPA?

Assalamualaikum warahmatullah

wabarakatuh

Ebook ini saya buat untuk Anda seorang pemula yang mau belajar bagaimana cara mendapatkan pelanggan pertama dari bisnis online sehingga naik kepercayaan dirinya untuk mulai menjalankan bisnis.

PERKENALAN

Sebelumnya perkenalkan nama Saya Ridwan, saya berasal dari Bandung, dan Anda bisa panggil saya Kang Ridwan supaya lebih akrab aja yaa :D

Ini adalah cerita saya sejak 4 tahun lalu merintis bisnis online hanya dari hape.

Alhamdulillah bisa menjual produk dengan omzet di atas 100 juta rupiah.

Bayangkan..

Rumah saya di Bandung tapi bisa mendapat pelanggan di seluruh Indonesia dan bahkan luar negeri.

Seperti Singapore, Malaysia, Australia, Taiwan, Hongkong, Korea, Jepang dan bahkan hingga ke Amerika

Sampai di sini mungkin Anda mulai tertarik dengan bisnis online?

GOAL AKHIR BUKU INI

Setelah membaca buku ini, Saya harap pikiran Anda lebih terbuka tentang bagaimana caranya mendapatkan penghasilan dari bisnis online melalui jalur bisnis sebagai mitra BP.

Kita saling save WA yuk 😊
Ini Nomor Saya...
0821-2905-4763

Silakan Anda Japri saya duluan

Nanti saya akan save nomor Anda juga

-Kang Ridwan

KENAPA HARUS BISNIS ONLINE?

Saya meyakini media online adalah now market dan next market.

Begitu juga Anda apabila saat ini punya keinginan memiliki bisnis online maka itu adalah keputusan yang tepat. Namun masalahnya mungkin Anda masih bingung memulainya

Apa aja sih yang harus disiapkan kalau mau punya bisnis online?

Bagaimana cara mendapatkan pembeli pertama di bisnis online?

Insya Allah melalui grup KULWA ini Anda akan memperoleh tips bisnis online berdasarkan pengalaman yang saya pernah lakukan.

ADAB SEBELUM BELAJAR

Sebelum kita mulai ada beberapa hal yang perlu teman-teman perhatikan sebagai adab dalam belajar sesuatu.

Dan menurut saya ini sangatlah penting..

Apa aja kang?

Pertama adalah berdoa terlebih dahulu memohon kepada Allah untuk ditambahkan ilmu, “Robbi zidni ilman warzuqni fahman birahmatika yaa arhamaa raahimiin”

Kedua kosongkan gelasnya, maksudnya buka pikiran teman-teman, kalau bahasa kerennya open minded menerima semua informasi dengan pikiran terbuka

Ketiga siapkan catatan berupa buku atau kertas kecil untuk mencatat “aha moment ”

Keempat aktif bertanya atau memberikan komentar dan aktif berinteraksi dengan saya boleh di grup KULWA atau Japri

Kelima siap praktek, setelah menerima materi ini diharapkan Anda bisa banyak mendapatkan catatan “aha moment ” setelah itu Anda harus siap mempraktekannya

Oke saya kira itu 5 hal yang perlu temen-temen perhatikan dan siapkan.

Bagaimana sudah siap?

Kalau sudah, yuk kita mulai materinya..

Bismillah..

Semoga Anda menikmati ebook ini

-Kang Ridwan

Tips #1

MEMAHAMI

TUJUAN

BISNIS

(1) MEMAHAMI TUJUAN BISNIS

Ketika Anda bercita-cita menjadi seorang pengusaha itu artinya Anda berniat memasuki dunia yang penuh tantangan, penuh rintangan, penuh ketidakpastian..

Untuk itulah saat memutuskan jadi pengusaha maka Anda harus punya mental baja, pantang menyerah, gigih mewujudkan impian, berani gagal. Anda harus memiliki niat awal yang lurus dengan memahami tujuan bisnis.

Banyak orang ketika ditanya apa tujuan Anda berbisnis? Kebanyakan dari mereka menjawab **“ingin mendapatkan penghasilan tambahan lah kang..”**

Nah tentu jawaban itu adalah hal yang wajar karena namanya berbisnis pasti orang ingin memperoleh keuntungan betul? Tapi saya ingin melengkapi jawaban itu agar lebih utuh..

Tahukah Anda bahwa istilah bisnis diserap dari bahasa inggris yaitu business. Apakah Anda pernah mendengar ungkapan ini, “This is not your business” Kalau diterjemahkan kurang lebih artinya, “Ini bukan urusan kamu”.

Berarti bisnis ini adalah urusan, maka ketika Anda berbisnis Anda membahas urusan orang lain. Tapi urusan yang dimaksud di sini adalah bukan membicarakan orang lain, urusan yang dimaksud di sini adalah membantu urusan orang lain, memudahkan urusan orang lain.

Koq bisa bisnis kaitannya dengan urusan kang? Dalam Al-Quran surat Al-Baqarah ayat 30 Allah berfirman, “Sesungguhnya Aku hendak menjadikan manusia sebagai khalifah di muka bumi..”

Tahukah Anda tugas khalifah itu apa? Tugas khalifah itu mengurus bumi. Dan bumi kalau mau diurus banyak banget.

Tidak hanya bagaimana manusia mengelola sumber daya alamnya namun juga termasuk urusan sesama manusianya.

Nah kita sebagai pengusaha sebetulnya sedang mengambil peran itu, sebagai contoh, ada pengusaha kuliner berarti dia sedang mengurus urusan manusia untuk memenuhi kebutuhan makanan dengan rasa yang enak dan menyehatkan.

Lalu ada lagi pengusaha travel dia sedang mengurus kebutuhan manusia untuk bergerak dan berpindah dari satu tempat ke tempat yang lain.

Lalu ada lagi pengusaha fashion maka sejatinya dia sedang membantu urusan manusia memenuhi kebutuhan sandang atau

pakaian dengan desain yang keren dan menambah kepercayaan diri pemakainya.

Dan masih banyak lagi. Sebab manusia itu makhluk yang kompleks; banyak banget masalahnya, banyak banget kebutuhannya.

Maka ketika pemahaman Anda sudah sampai level ini maka sebetulnya Anda sedang menjalankan fungsi khalifah di muka bumi.

Tapi kenapa harus bisnis kang?

Tentu saja karena untuk menjaga keberlangsungan kegiatan membantu manusia perlu biaya, perlu sumber daya, menggaji karyawan dan lain-lain. Sebab jika digratiskan maka kegiatan membantu urusan orang lain itu tidak akan langgeng alias bangkrut.

Maka ketika orang berbisnis sebetulnya dia sedang memberikan nilai tambah pada

barang atau jasa yang ditawarkan. Dengan nilai tambah itulah kemudian orang mau menukarnya dengan sejumlah uang.

Di sinilah awal mula terjadinya transaksi / jual beli yang halal. Jadi kesimpulannya tujuan dari berbisnis itu apa kang? Tujuan berbisnis adalah untuk membantu urusan orang lain sambil di bayar..

Dengan niat dan tujuan seperti ini, maka urusan kegiatan bisnis kita akan menjadi lebih manusiawi. Tidak semata-mata ingin mengambil uang dari orang lain saja.

Tidak hanya membicarakan soal uang omzet dan keuntungan saja akan tetapi di situ ada unsur melayani, ada unsur membantu dan ada semangat menolong orang lain. Efeknya ketika Anda berjualan Anda jadi tidak gampang kecewa.

Ketika menawarkan produk, lalu orang lain tidak jadi beli, maka mental kita akan lebih kuat, karena di benak kita, kita sedang

menawarkan bantuan melalui produk yang kita tawarkan.

Kalau orang lain tidak mau dibantu, ya tidak masalah kita masih bisa tersenyum sambil mendoakan mereka Semoga ke depan bisa berjodoh ya dengan produk saya :)

Berbeda kalau yang dipikirkan hanya soal uangnya saja, ketika pelanggan jadi beli kita tersenyum namun ketika pelanggan tidak jadi beli kita kemudian jengkel dan marah.

Semoga kita termasuk calon-calon pengusaha yang baik ramah, murah senyum dan sabar.

Aamiin..

Tips #2

**MENENTUKAN
TARGET
BUYER**

(2) MENENTUKAN TARGET MARKET

Jika kita memancing ikan, manakah hal yang lebih dulu kita persiapkan? Tentukan jenis ikannya atau jenis umpannya? Sebetulnya tidak ada yang benar atau salah dua-duanya pun jalan-jalan aja.

Namun sering saya perhatikan banyak di antara kita yang membuat produk, telah membeli bahan dalam jumlah cukup banyak tanpa memprediksi kebutuhan pasar terlebih dahulu. Maka akibatnya ketika launching, produk kita tidak laku alias tidak dibutuhkan oleh pasar.

Maka bagi saya pribadi dalam memancing ikan urutan yang benar adalah sebagai berikut :

- Tentukan jenis ikan
- Tentukan umpannya
- Tentukan jenis kolamnya

Di sini yang saya maksud dengan ikan adalah pelanggan. Banyak orang yang tidak tahu tentang bisnis, tidak mengerti tentang brand, namun anehnya produk mereka tetap laku.

Contohnya penjual sayuran di pasar, bisa dipastikan mereka tidak mengerti ilmu tentang bisnis secara detail, mungkin ilmu satu-satunya hanyalah tentang negosiasi.

Jadi selama ada ikan bisa dipastikan produk kita dapat laku, tinggal kita optimalkan dalam penjualannya, marketingnya dan lain-lain.

Lalu jika ditanya ikan seperti apa yang ada di online, pastinya mereka adalah anak-anak muda atau kaum milenial rentang usia 18-35 tahun mempunyai persentase 66%.

Kemudian usia di atas 35-40 tahun hanya sekitar 7% dimana banyak di antara mereka tidak terlalu aware dengan media digital,

punya instagram hanya untuk kepo dan memantau perkembangan keluarga saja.

Kemudian 12% adalah akun bisnis yang berjualan online di media sosial. Dan sisanya usia 12-17 tahun sebesar 15% namun untuk fokus ke usia tersebut jarang yang punya daya beli untuk melakukan transaksi.

Benang merah dari data-data di atas jika kita ingin jualan dan laku di media online maka fokuslah pada market usia milenial (18-40 tahun), maka produk kita mudah laku.

Sebagai contoh alasan kenapa saya memilih bisnis propolis saat ini adalah karena saya melihat fenomena bisnis di bidang kesehatan ini selalu bagus track record nya. Yang namanya orang sakit dari dulu sampai nanti selalu ada. Betul? Prospek bisnis BP Insyallah cerah

Maka dari fenomena itu saya terinspirasi ingin menyasar segmen market ini. Belum lagi masyarakat muslim di Indonesia sangat besar jumlah populasinya.

Target market saya adalah rentang usia 18-40 tahun yang senang dengan agama Islam dan juga peduli dengan kesehatan keluarganya.

Tips #3

**KENALI
MASALAH
MARKET**

(3) KENALI MASALAH MARKET

Setelah kita menentukan jenis ikan yang mau kita pancing maka langkah selanjutnya adalah mengenali kebiasaan hidup mereka.

Dengan kita mengenali kebiasaan mereka, maka kita dapat mengetahui permasalahan mereka, dan jika kita mengenal permasalahan mereka maka kita akan tahu kebutuhan mereka. Jadi urutannya adalah :

1. Kenali kebiasaan market
2. Kenali permasalahan market
3. Kenali kebutuhan market

Berikut ini saya akan memberikan teknik mudah cara mengetahui kebutuhan market. Misalnya Anda akan menyasar market seorang karyawan rentang usia 23-40 tahun.

Sinta adalah seorang karyawan di salah satu perusahaan di Jakarta. Sinta berasal dari

Bandung dan dia ngekos di Jakarta. Sebagai karyawan pada umumnya Sinta sering menghabiskan waktu di luar untuk perjalanan menuju kantor.

Namun karena kondisi di luar cukup beresiko, mengingat kondisi saat ini sedang mas pandemik maka Sinta membutuhkan suplemen khusus yang bisa menjaga badannya agar tetap fit.

Meskipun sebagai karyawan Sinta juga ingin menambah penghasilan bulannya. Mengingat ya namanya perempuan butuh budget tertentu untuk skin care dan perawatan kulit. Maka Sinta pun belajar bisnis online agar penghasilannya meningkat.

Selain itu Sinta juga sangat memperhatikan penampilannya sebagai karyawan, ia selalu membeli hijab dengan desain yang bagus dan unik. Tidak lupa hijab yang dikenakan punya banyak model dan coraknya.

Sinta juga senang foto-foto mengabadikan kebersamaan dengan teman-temannya

misalnya pada saat makan bersama sehingga koleksi foto di Instagram-nya bisa dikatakan rapi-rapi dan bagus-bagus.

Tidak jarang seminggu sekali Sinta juga suka diajak temannya mengikuti pengajian rutin online untuk menambah ilmu dan wawasan keislaman.

Dari contoh cerita di atas, kita dapat menganalisa kebutuhan apa saja yang diperlukan oleh Sinta sebagai karyawan dengan usia 24 tahun..

1. Ilmu Bisnis. Sebagai karyawan yang menggemari kewirausahaan Sinta selalu haus untuk belajar ilmu tentang bisnis, maka tidak jarang Sinta selalu menyisihkan uang dan waktunya untuk membeli buku bisnis dan mengikuti seminar sebagai sarana belajar

2. Kuliner. Sebagai seorang yang keseharian ada di kos-kosan, Sinta tidak mempunyai tempat yang nyaman untuk makan dan masak, maka cafe atau tempat makan yang asyik pasti akan dicari oleh Sinta dan teman-temannya. Terlebih tempat tersebut menyediakan wifi gratis dan tempat yang nyaman untuk ngobrol berjam-jam.

3. Fashion. Di usianya yang masih muda, Sinta tentu sangat memperhatikan cara dia berpakaian. Terlebih Sinta seorang yang memiliki latar belakang agama yang baik sehingga sangat memperhatikan unsur syar'i namun tetap fashionable.

4. Suplemen kesehatan. Sinta membutuhkan suplemen kesehatan untuk menjaga daya tahan tubuhnya agar tetap fit dan bugar. Jangan sampai sakit karena kalau sudah sakit keluar biaya mahal apalagi tertular covid-19.

5. Teman dan Komunitas. Sebagai karyawan yang terbiasa hidup mandiri jauh dari keluarga, tentunya Sinta butuh teman untuk berbagi tentang apapun mulai dari masalah di kantor, atau masalah kehidupan sehari-hari, maka Sinta butuh komunitas teman-teman yang bisa mendukung minat dan cita-citanya agar sukses di masa yang akan datang.

Dari analisa di atas maka masalah dan kebutuhan target market menjadi semakin jelas, dan kita bisa memilih kira-kira dari kelima kebutuhan di atas yang mana yang akan kita bantu selesaikan permasalahannya melalui produk yang nantinya akan kita tawarkan ^^

Tips #4

**PRODUK
SEBAGAI
SOLUSI**

(4) PRODUK SEBAGAI SOLUSI

Setelah kita mengenali kebutuhan ikan kita, maka langkah selanjutnya adalah menentukan umpan yang tepat untuk ikan tersebut. Kira-kira kita mau menyelesaikan masalah yang mana nih, saran saya pilih salah satu dan yang paling mudah kita jalankan supaya lebih fokus.

Misalnya Anda ingin menyelesaikan kebutuhan suplemen kesehatan bagi Sinta. Mengingat saat ini masalah kesehatan menjadi fokus masyarakat di mana-mana.

Jika kita berbicara tentang produk suplemen, tentu sangat luas dan melebar kemana-mana. Maka Anda harus mencari tahu kategori produk seperti apa yang lebih spesifik dan cocok dengan kebutuhan target market Anda.

Dari cerita di atas kita tahu kalau Sinta ingin menjaga daya tahan tubuh agar tetap sehat,

maka kita fokuskan mencari produk yang berkualitas namun juga memiliki khasiat yang cepat bisa langsung dirasakan. Selain itu Sinta juga orang yang sangat religius, maka pastikan produknya Halal.

Maka Anda bisa mulai survey memilih produk di pasaran yang kira-kira memiliki kriteria seperti ini :

- Produk mutunya berkualitas
- Halal dan terdaftar di BPOM
- Tanpa efek samping
- Khasiat bisa dirasakan cepat
- Harga relatif terjangkau

Setelah Anda menemukan produknya coba cari tahu apakah brand tersebut membuka kerjasama keagenan atau sistem kerjasama reseller? Jika ada Anda bisa mencobanya, carilah merk produk yang menawarkan syarat modal yang tidak terlalu mahal supaya resiko bisnis bisa ditekan.

Selain itu pilihlah brand yang juga menyediakan mentoring rutin dan marketing kit seperti foto produk endorse dan testimony sekaligus sehingga Anda tidak perlu repot-repot lagi menyiapkan konten promosinya.

Nah yang tidak kalah penting lagi, pastikan bisnis produk tersebut memiliki komunitas yang positif dan memiliki semangat persaudaraan yang tinggi..

Sebagai contoh seperti di British Propolis brandnya Mas Ippho Santosa membuka kerjasama kemitraan mulai reseller, agen dan distributor dengan sistem bisnis NON-MLM hanya dengan membeli paket produk setara dengan sekali makan malam bersama keluarga.

Itu adalah modal yang sangat murah bila dibandingkan fasilitas yang akan Anda dapatkan untuk Anda kemudian memulai bisnis online tanpa harus repot memikirkan

konsep produk dan sistem bisnisnya. Apalagi didukung mentoring yang luar biasa dari sang Founder mas Ippho Santosa + didukung

komunitas PPQ dari Mr. Joss yang mengajak menjadi Pengusaha Pecinta Quran.

Makin Kaya Makin Taqwa. Joss :D

Tips #5
MEMBUAT
AKUN
INSTAGRAM &
WA BUSINESS

(5) MEMBUAT AKUN INSTAGRAM DAN WA BUSINESS

Setelah di awal tadi Anda menentukan jenis ikannya dan menentukan jenis umpannya.

Maka pada tahap ini Anda memilih kolamnya. Adalah hal yang lucu apabila kita akan memancing ikan bandeng tongkol yang hidup di laut tapi memancingnya di kolam air tawar hehe.

Berdasarkan cerita Sinta tadi, jelas kalau Sinta adalah seorang perempuan yang selalu update dan mengakses Instagram dan Whatsapp setiap hari. Mulai dari bangun tidur cek handphone, sarapan pagi bikin status, lalu saat makan siang buka handphone lagi sambil cek-cek WA dari temannya, malam buka Instagram dan chit-chat lagi scrolling-scrolling tutorial perawatan wajah atau perkembangan terkini seputar berita yang lagi trending.

Maka langkah selanjutnya Anda segera membuat akun instagram dan WA Business.

Tentukan nama akunnya, buat profile yang menarik, lalu mulai menyiapkan foto-fotonya. Jika Anda membuat produk sendiri, maka pastikan Anda sudah menyiapkan foto produk dalam jumlah banyak agar Anda dapat secara rutin memposting di Instagram.

Namun jika Anda seorang reseller, Anda dapat meminta materi foto dan caption kepada pemilik brand tersebut. Biasanya materi foto dan video akan sudah tersedia di channel atau group eksklusif.

Apakah Anda sudah punya akun Instagram dan punya WA Business?

Kalau belum segera buat yaa karena itu adalah alat tempur yang sangat efektif untuk menjalankan business online.

Tips #6

AKTIF

POSTING

(6) AKTIF POSTING

Sampai pada tahap ini Anda sudah memiliki toko online :D

Namun sebelum Anda mengundang banyak orang untuk berkunjung ke toko online Anda sebaiknya Anda mengisi dulu feed akun instagram nya dengan foto-foto dalam jumlah banyak.

Saran saya isilah terlebih dahulu minimal 27 kotak postingan di feed instagramnya. Kenapa harus sebanyak itu kang?

Jika foto yang ditampilkan terlalu sedikit maka orang hanya akan sebentar saja melihatnya. Apabila fotonya banyak maka orang-orang akan betah berlama-lama melihat foto-foto. Foto-foto nya pun bervariasi tidak hanya foto produk saja akan tetapi foto testimoni pelanggan sebagai sosial proof, foto-foto endorse artis dan tokoh, foto tumpukan

produk siap kirim, lalu foto-foto promosi dan terakhir postingan konten edukasi yang berkaitan dengan produk yang kita jual.

Selain itu pastikan tampilan fotonya berkualitas (tidak buram) dan susunannya rapi. Maka Insya Allah pengunjung akan betah liat foto yang satu, lalu liat foto yang lainnya. Dari situ dengan sendirinya pelanggan akan memberikan likes dan komen jika menyukainya.

Biasanya akan ada yang langsung bertanya harga, “ini harganya berapa kak?” atau “kalau jadi reseller bisa engga?” Kalau sudah ada yang nanya seperti itu tanda pelanggan mulai tertarik dengan produk kita. Maka pastikan segera Anda membalas komen-komen tersebut. Jika pertanyaannya masuk di DM pastikan juga Anda langsung membalasnya.

Nah selain Instagram Anda juga perlu aplikasi
Whatsapp Business

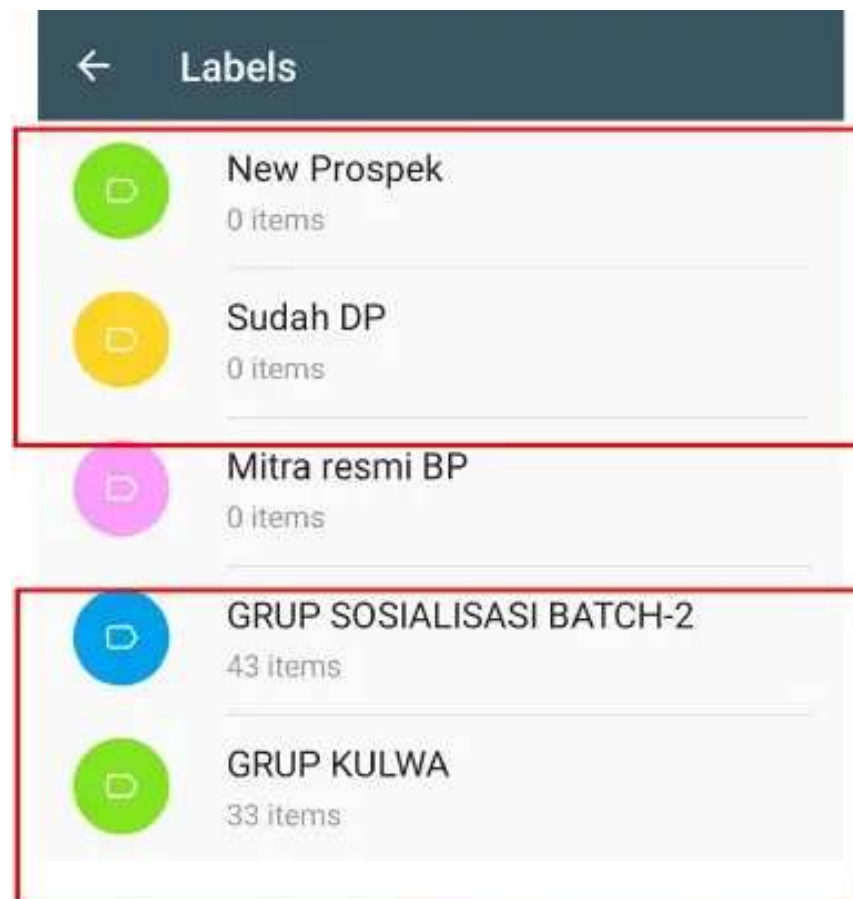
Kenapa harus pakai WA Business kang? apa bedanya sama WA biasa? WA business

memiliki fitur-fitur yang tidak dimiliki oleh WA biasa..

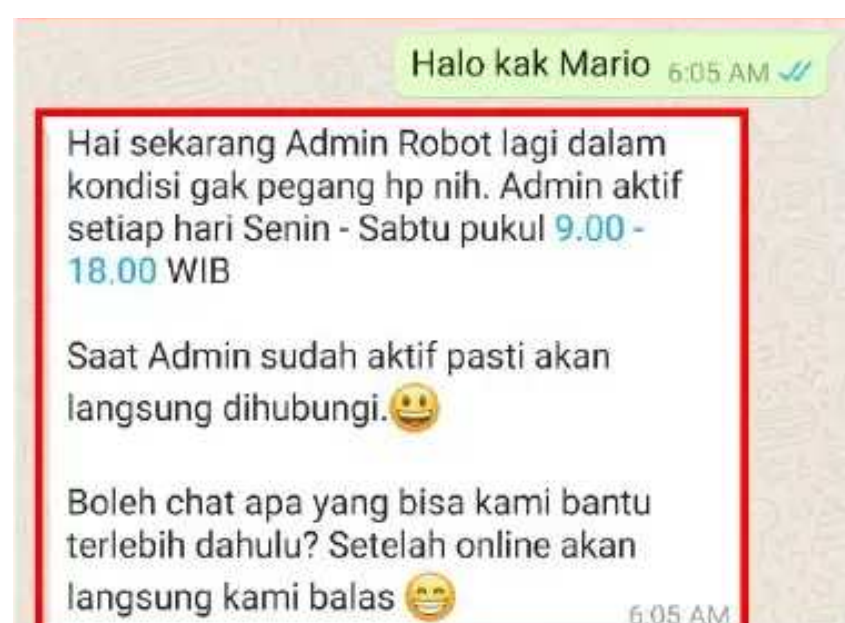
1. Fitur Greeting Message : Salam pembuka otomatis untuk chat yang baru masuk



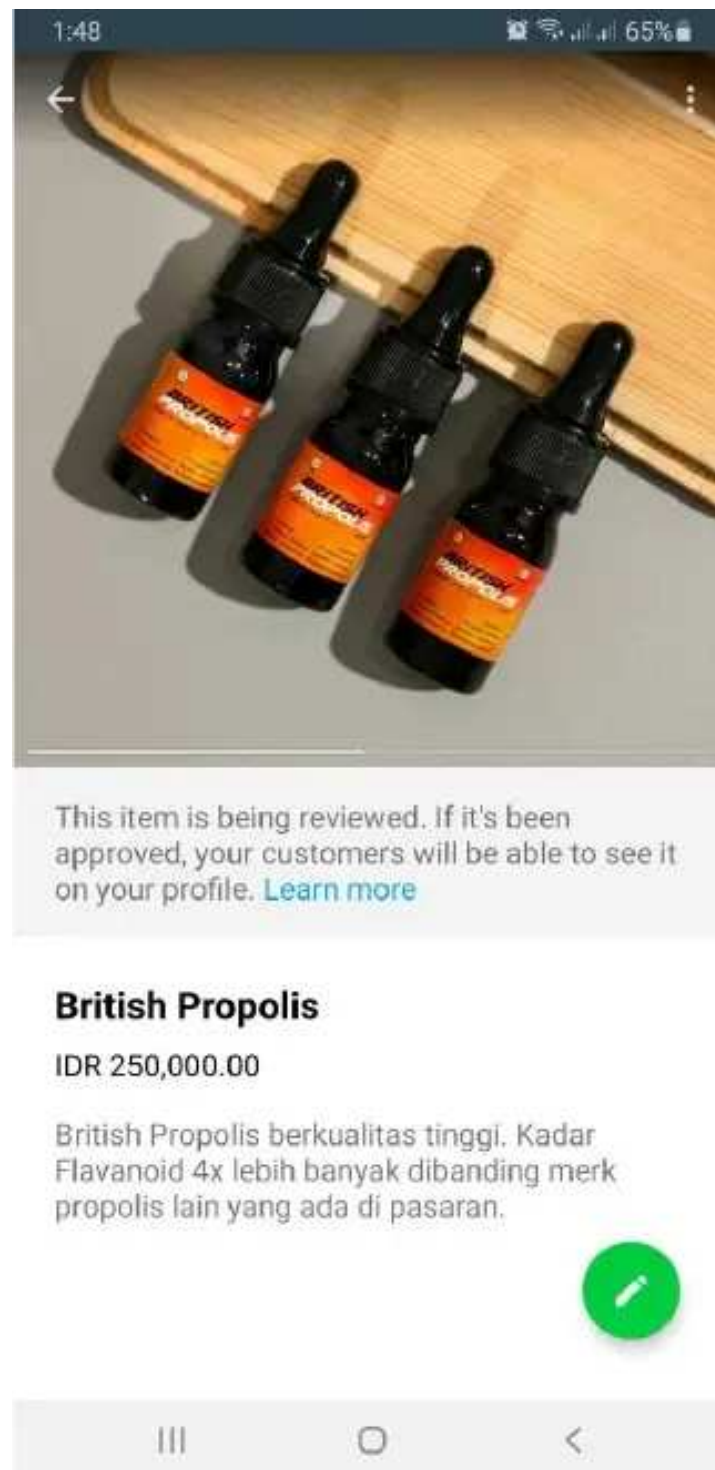
2. Fitur Label : Untuk membedakan prospek berdasarkan kategori



3. Fitur Away Message : Pesan otomatis menjawab pelanggan jika di luar jam kerja



4. Fitur Katalog : Membuat katalog produk



Anda penasaran cara pakai WA Business?
Insya Allah kita akan bahas lebih lanjut di
kesempatan yang akan datang..

Tips #7

TEKNIK

PROMOSI

(7) TEKNIK PROMOSI

Nah jika Anda ingin pengunjung Anda langsung ramai seketika maka Anda bisa beriklan di akun instagram orang lain yang followernya jutaan. Seperti misalnya di akun selebgram.

Anda bisa memilih selebgram yang karakternya cocok dengan produk Anda. Tujuan kita menggunakan selebgram adalah supaya bisa mendapatkan pembeli dari follower mereka yang jumlahnya juga banyak dan tingkat interaksinya tinggi.

Kita dapat memperoleh selebgram melalui management artis atau selebgram. Jadi kalau kita ingin menghubungi selebgram tersebut akan diarahkan melalui management nya

Contohnya seperti di Line :

Line @prabmanagement

Line @blessmanagement

Line @fabulousproject

Berbagai pilihan tarif dan penawaran pun ada beberapa pilihan diantaranya :

- Paid Promote di Insta Story
- Paid Promote di Feed
- Paid Endorse foto
- Paid Endorse video

Beda paid promote dan endorse apa kang?

Paid promote jenis iklan dimana kita yang menyiapkan foto dan caption. Lalu kita kirim ke pihak management selebgram tersebut.

Nanti akan diposting di akun selebgram.

Sedangkan Endorse jenis iklan dimana kita mengirimkan produk ke selebgram untuk dipakai dan dilakukan photo shoot / rekam video oleh pihak selebgram tersebut. Lalu

setelah itu kita akan dikonfirmasi oleh

management nya bahwa fotonya udah jadi, nanti kita akan diminta memberikan caption untuk foto tersebut. Lalu diposting deh di akun selebgramnya.

Noted :

Jika kita ingin promosi di selebgram saya sarankan booking jauh jauh hari karena jadwal antrian iklan di selebgram suka penuh dengan para online shop lainnya, jadi harap bersabar

Tujuan dari beriklan ini adalah prinsipnya untuk mendatangkan pengunjung ke akun kita. Pengunjung ini penting untuk mendapatkan pembeli sebab 10-20% dari jumlah pengunjung akun kita biasanya akan memutuskan beli. Semakin banyak pengunjung semakin besar peluang terjadinya pembelian

Tips #8

TEKNIK

CHATING

BERUJUNG

CLOSING

(8) TEKNIK CLOSING BERUJUNG CLOSING

Pada saat Anda akan menawarkan sebuah produk kepada teman Anda. Hal pertama yang perlu Anda lakukan adalah memilih siapa teman Anda yang akan ditawari produk.

Tips dari saya prioritaskan teman yang punya hubungan personal cukup dekat dengan Anda. Yang sebelumnya punya pengalaman pribadi dalam hal yang baik-baik.

Pastikan juga dia punya kesan baik kepada Anda. Teman yang sebelumnya udah percaya sama Anda. Insya Allah kalau Anda sudah menemukannya 50% menuju closing.

Setelah menemukan teman yang cocok, Langkah berikutnya Anda harus mengerti cara berkomunikasi dengan dia.

Pada dasarnya orang itu tidak suka kalau langsung dijualin. Jadi sebaiknya Anda

melakukan pemanasan obrolan terlebih dahulu. Kalau perlu denger curhat dia.

Intinya buat calon buyer kita merasa nyaman ngobrol dengan kita. Walaupun bisa jadi pada saat kita menghubunginya, dia juga sedang dalam aktivitas lain.

Maka pastikan Anda membawa hati Anda dengan tulus, niatkan Anda ingin membantu permasalahan teman Anda. Karena hati yang tulus energi nya akan sampai ke dia.

Selain itu Anda harus mengerti ilmu cara melakukan chatting dengan pelanggan. Ini adalah ilmu customer service pandai belok-belokin arah pembicaraan dengan baik hehe.

Prinsipnya adalah siapa yang paling banyak bertanya maka dia yang menguasai pembicaraan. Dia yang mengatur arah pembicaraan mau dibawa ke mana.

Karena kita sebagai penjual maka kita yang harus menguasai percakapan. Dan teknik menguasai percakapan adalah dengan selalu mengakhiri dengan pertanyaan.

Tujuan dari pertanyaan ini adalah untuk menggali kebutuhan pelanggan itu seperti apa. Menggali informasi terkait keluhan atau masalah yang di hadapi teman Anda.

Kalau sudah tau permasalahan teman itu apa, maka kita bisa mengarahkan pembicaraan ke arah yang lebih spesifik yaitu membahas mengenai manfaat produknya.

Meyakinkan teman Anda bawah produk kita betul-betul bisa menyelesaikan masalah teman Anda. Siapkan testimony yang related dengan permasalahan teman Anda.

Agar lebih jelas silakan simak contoh chatting saya pada saat mencoba menawarkan produk suplemen kesehatan kepada teman saya.

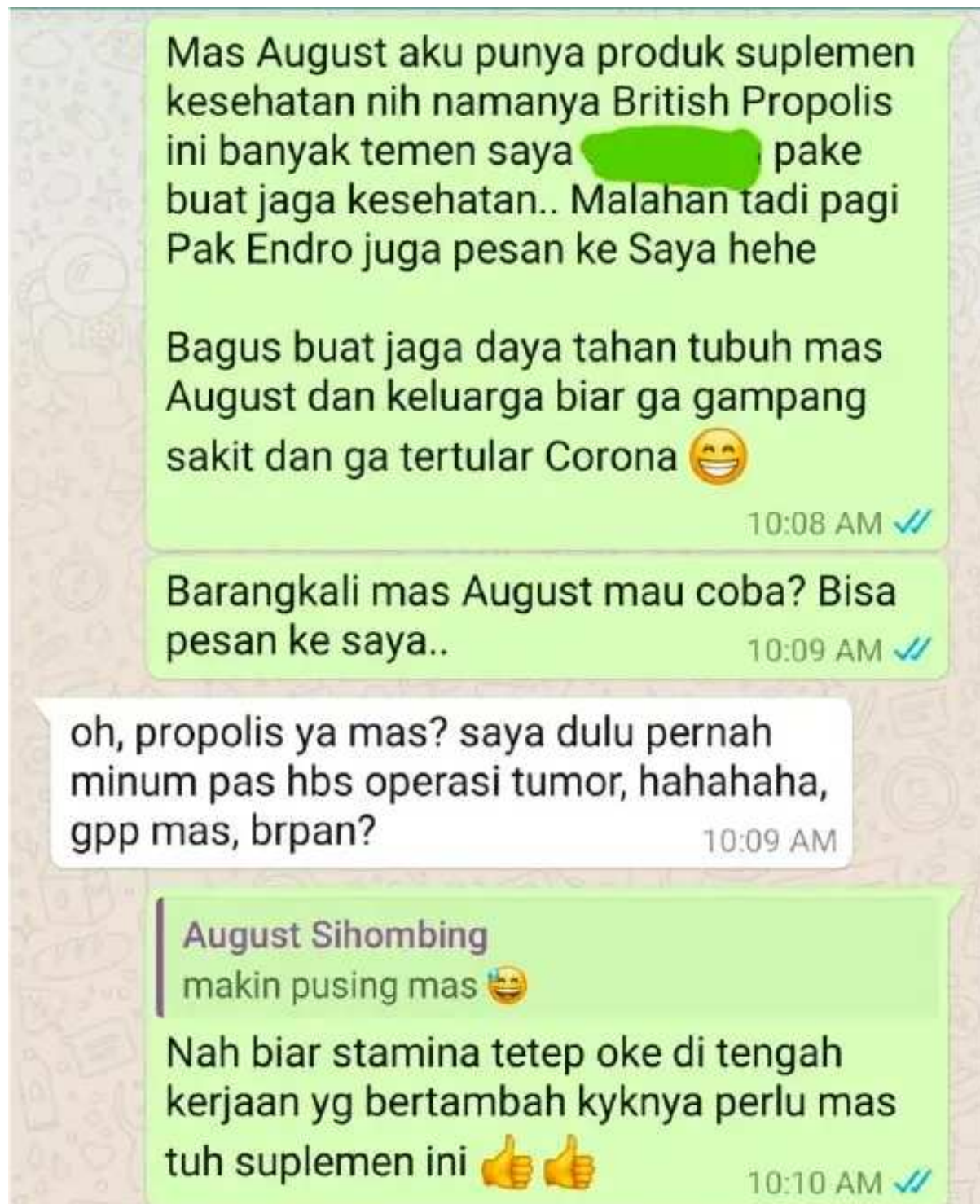
Diawali dengan salam menanyakan kabar teman apakah sehat?



Menanyakan kesibukan saat ini dan menemukenali masalah teman, di sini teman saya lagi pusing sama kerjaan di kantor :D



Maka saya menawarkan produknya dan menyampaikan bahwa teman dia yaitu pak Endro juga sudah pernah pesan ke saya



Berlanjut saya sampaikan keunggulan produk yang kita tawarkan dibanding merk lain

oh, propolis ya mas? saya dulu pernah minum pas hrs operasi tumor, hahahaha, gpp mas, brpan?

Klo propolis yg saya tawarkan ini bagus mas beda sama propolis lain. Kandungan flavanoid 4x lebih banyak dibanding merk lain. Kental banget karena 100% propolis tidak ada campuran susu atau bahan lainnya

10:11 AM ✓✓



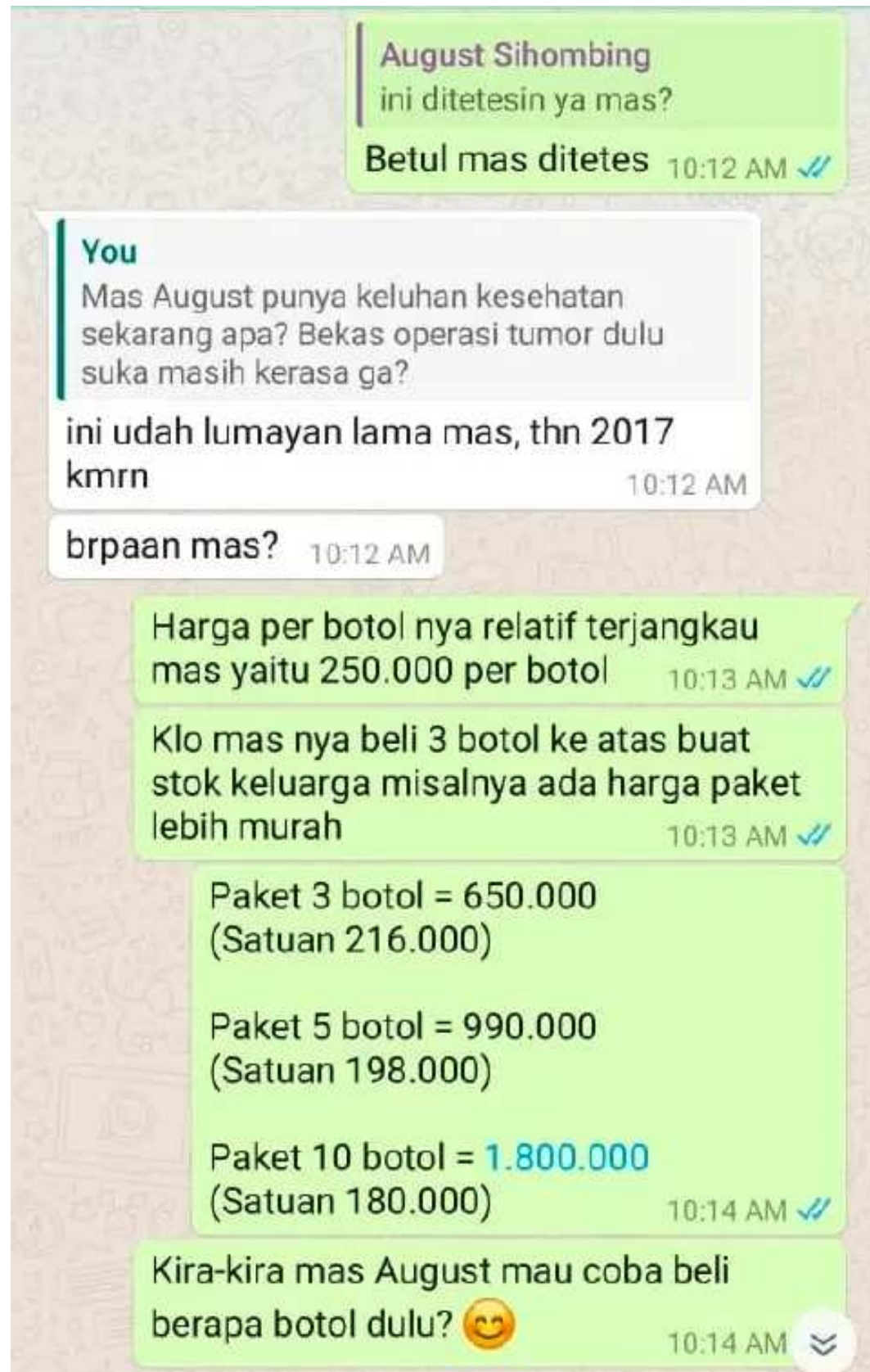
10:11 AM ✓✓

ini ditetesin ya mas? 10:11 AM

Mas August punya keluhan kesehatan sekarang apa? Bekas operasi tumor dulu suka masih kerasa ga?

10:11 AM ✓✓

Sampai akhirnya dia bertanya harga? Maka saya tawarkan price list harga satuan dan harga paket jika ingin dapat lebih murah



Ingat kak, pastikan setelah memberikan price list, kita kasih pertanyaan mengenai "mau coba beli berapa botol dulu?"

pertanyaan ini penting untuk memancing dia menjawab mau beli berapa botol, apakah 1, 3, 5 atau 10 botol?

Intinya berapapun dia mau beli jumlah botolnya, yang penting dia jadi beli..

Jangan sampai Anda membuat pertanyaan seperti ini, "Mas jadi mau beli atau engga?"

Jenis pertanyaan seperti ini salah banget, karena memberi pilihan kepada dia antar jadi beli atau tidak. Maka ini bisa dijawab engga beli dulu mas.

Kebayang ya pentingnya membuat pertanyaan ini..

Maka teman saya pun menjawab, boleh mas beli 3 botol dulu aja ya.. klo ok ntar nambah



Udah deh lanjut kita kasih tagihan (invoice).
Dan sambil di akhiri pertanyaan.
Mas nya mau transfer kapan?



Nah, pertanyaan mau kapan ditransfer ini juga penting banget.. sebab pelanggan itu klo ga ditanya kapan mau transfer, biasanya dia akan transfer kapan aja gimana mood dia..

Hal ini ga bagus buat kita, karena berpotensi dia berubah mood dan ga jadi beli, malah bisa aja menghilang ga balas-balas chat kita lagi.

Jadi penting kita bertanya,

"Kak mau transfer jam berapa?

Agar nanti saya keep stok buat kk 3 botol"

Karena ditanya yaa, pasti dia akan kepancing untuk jawab "sekarang aja mas.."

Dan ga menunggu waktu lama sudah mengirimkan bukti transfer. Alhamdulillah.



Sesaat setelah dia transfer, pastikan kita mengucapkan terimakasih atas kepercayaannya. Karena engga semua orang percaya sama kita untuk mau menukarkan uang mereka dengan produk kita.

Maka bersyukurlah bahwa ini adalah sebuah keajaiban, koq bisa orang ga ketemu tapi bisa transfer sama kita.. Inilah kuasa Allah yang Maha membolak-balikan hati setiap orang.

Berdasarkan chatting di atas, berikut ini adalah daftar pertanyaan-pertanyaan saya kepada teman saya pada saat menawarkan

- Menanyakan kabar
- Menawarkan produk
- Menanyakan keluhan
- Menanyakan beli berapa
- Menanyakan alamat rumah
- Menanyakan kapan transfer

Gimana udah makin kebayang rahasia saya bisa closing bertubi-tubi? 😊

Semoga menular kepada Anda juga yaa..

Tips #9

TEKNIK

FOLLOW UP

(9) TEKNIK FOLLOW UP

Terakhir teknik follow up ini diperlukan untuk mengingatkan pelanggan yang sudah diberikan tagihan namun masih belum melakukan pembayaran sampai waktu yang dijanjikan.

Maka pelanggan perlu kita ingatkan kembali menggunakan teknik follow up.

Apa penyebab pelanggan belum transfer?

Berikut beberapa alasan pelanggan belum transfer...

- Masih sibuk kerja
- Belum sempat ke ATM
- Di luar lagi hujan kak
- Rumah saya kebanjiran
- Uangnya kepake kebutuhan lain

Lalu bagaimana cara kita mengatasi pelanggan yang belum transfer seperti ini? 🤔

Di sini kita sebagai penjual juga harus sabar saat mengingatkan..

Silakan perhatikan contoh chat yang saya lakukan pada saat mengingatkan pelanggan..

JANJI MENGINGATKAN PELANGGAN

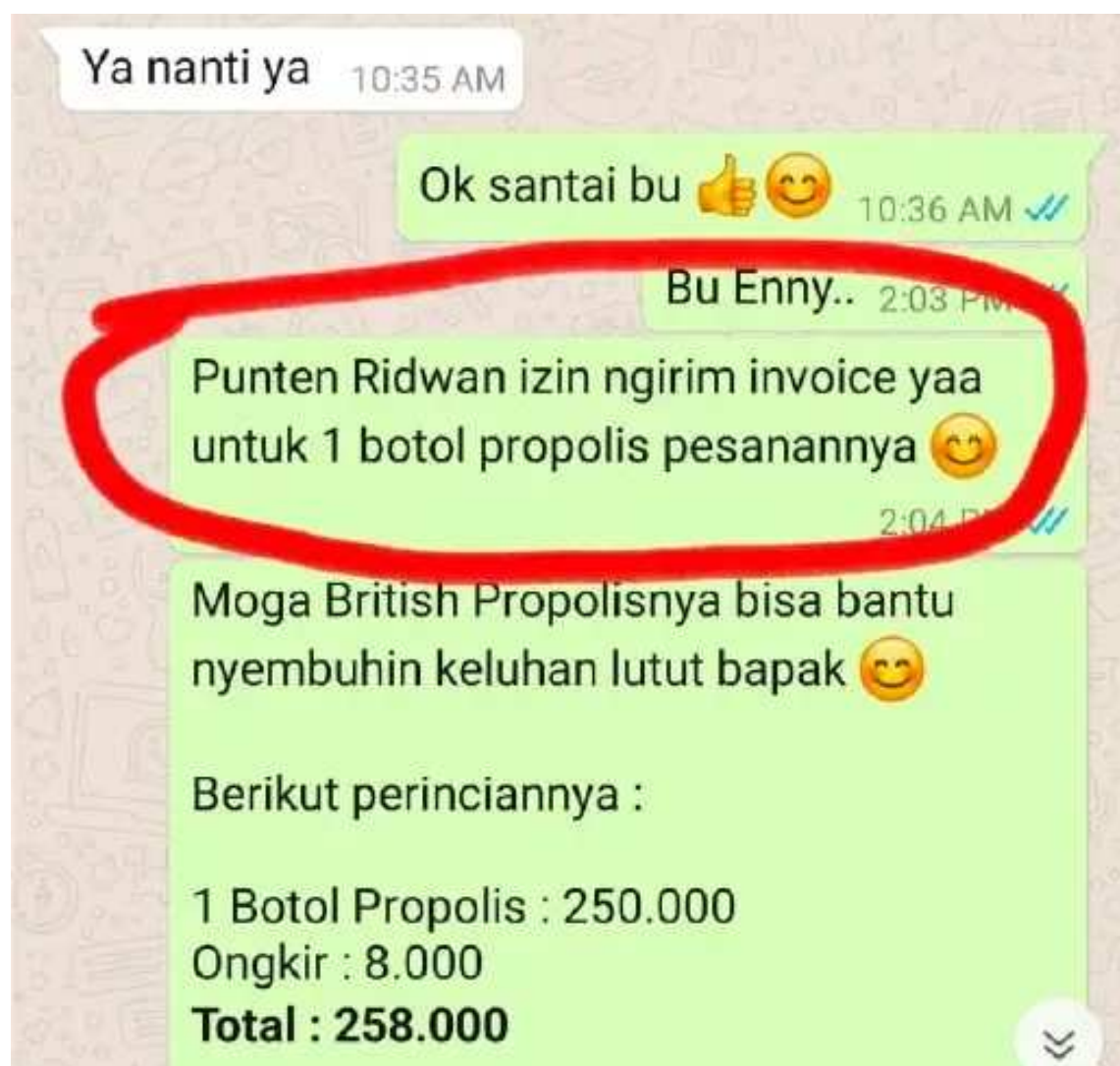


Kalau pelanggan menyampaikan akan transfer nanti jam 3-4an.. Maka kita balas dengan

minta izin untuk nanti kita akan bantu mengingatkan dia.

UNTUK PELANGGAN SUPER SIBUK

Berikut ini contoh pelanggan yang super sibuk, bahkan diminta isi form pun ga sempat. Maka kita bisa minta izin untuk mengirimkan total tagihan dan no rekening pembayaran



Meskipun dia masih sibuk karena alasan apapun, kita sebaiknya sabar dan ladenin aja selama pelanggan masih mau berkomunikasi dengan kita. Untuk tipe pelanggan ini saya butuh waktu 2 hari sampai akhirnya closing



Oke temen2 sampai di sini makin kebayang kan pentingnya follow up? Maka penting kita selalu ingatkan dengan cara yg baik.

Terimakasih yaa udah baca ebook saya sampai selesai. Oh iya ada satu informasi penting nih yang perlu saya sampaikan

Apakah Anda mau punya penghasilan tambahan hingga 10 juta rupiah setiap bulan hanya dengan berjualan online dari rumah?

Bisnis ini cocok banget buat Anda yang masih pemula, dan engga punya produk karena akan dibina oleh mentor yang sudah terbukti sukses berpenghasilan puluhan juta/bulan

Mau apa mau bangeeet???

Jika Anda tertarik, silakan hubungi saya via WA secara japri dengan klik link berikut :

<https://wasap.at/YK8nhi>

Salam, Kang Ridwan