

DIGITAL MODUL

## Cara Meningkatkan Penjualan dengan Strategi Komitmen

Isi dari modul ini memiliki hak kekayaan intelektual yang dilindungi oleh undang-undang. Dilarang menggunakan, mengubah, memperbanyak dan mendistribusikan seluruh atau sebagian isi modul untuk tujuan komersil

- Disusun oleh Tim entrepreneurID

Dalam modul ini kami akan sharing 1 tips yang praktis lagi untuk meningkatkan penjualan di bisnis Anda. Nama tekniknya adalah **Strategi Komitmen**.

Seperti namanya, strategi ini berhubungan dengan komitmen. Jadi cara melakukannya, Anda hanya perlu mengarahkan calon pembeli untuk melakukan sebuah komitmen kecil diawal, sebelum meminta mereka untuk membeli produk Anda. 👍

Untuk melakukannya dengan baik, ada beberapa hal yang bisa Anda lakukan. Contohnya seperti ini

### **Strategi Komitmen 1 - Buka Waiting List**

Ya, buka waiting list dulu, sebelum launching produk baru. Nah nantinya, orang-orang yang join waiting list akan lebih mudah diarahkan untuk membeli. 😊

### **Strategi Komitmen 2 - Survey**

Lakukan survey sebelum akan mengadakan promo. Isi surveynya bisa dihubungkan dengan produk yang akan Anda jual. Bisa jadi orang-orang yang telat ikut survey malah jatuh hati dengan penawaran Anda.

### **Strategi Komitmen 3 - Jual Murah Dulu**

Seperti namanya, jadi jual murah dulu, setelah itu jual produk mahal diwaktu berbeda.

Orang-orang yang sebelumnya sudah pernah beli, punya potensi besar untuk repeat order produk yang lebih mahal.

### **Strategi Komitmen 4 - Tambah Volume Transaksi**

Bisa dengan cara cross selling atau up selling setelah closing.

Cross selling artinya menawarkan produk berbeda

Contohnya misal jualan gamis, saat dapat pembeli, tawarkan juga hijabnya

Sedangkan Upselling artinya menawarkan produk sama tapi dengan value lebih besar.

Contohnya misal closing skin care ukuran kecil, maka tawarkan yang ukurannya lebih besar.

Jadi begitulah contoh-contoh strategi komitmen.

1. Buka Waiting List
2. Survey
3. Jual Murah dulu
4. Tambah Volume Transaksi

Sekali lagi, kunci berhasilnya strategi ini adalah mengarahkan konsumen untuk mau melakukan komitmen kecil. Setelah itu, maka akan mudah mengarahkan mereka untuk komitmen yang jauh lebih besar.

Jadi dari kecil ke besar ya.

Nah silahkan gunakan strategi-strategi komitmen barusan kedalam bisnis Anda. InsyaAllah itu semua akan meningkatkan hasil penjualannya.

Aamiin. 🙏