

DIGITAL MODUL

Teknik Follow Up Minim Gagal

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

Dimodul ini Anda akan belajar sesuatu yang pasti akan dialami oleh setiap penjual online, yaitu ketemu calon pembeli yang sudah totalan, sudah janji transfer, tapi setelah itu gak ada kabar, hehe. 😏

Nah bagaimana cara menyikapi hal tersebut?

Pastinya saat ketemu prospek seperti yang barusan, maka solusinya adalah **FOLLOW UP**.

Faktanya, 80% transaksi online terjadi karena pembelinya di follow up. Artinya follow up adalah salah satu bagian dalam prosedur jualan. Tidak ada penjualan yang maksimal tanpa follow up, hehe. 😊

Pada dasarnya, calon pembeli yang sudah menghubungi, sebenarnya adalah orang-orang yang tertarik dengan penawaran Anda. Jadi kalau ada yang belum transfer, bisa saja karena sibuk, lupa, ada keperluan, masih menimbang-nimbang, atau alasan lainnya. Nah, daripada menduga-duga, lebih baik follow up saja. Benar kan?

Lalu bagaimana cara melakukan follow up?

Dimodul ini kita akan belajar teknik follow up yang spesial ya. Namanya **Follow Up Presuposisi**. 😬

Apa itu presuposisi?

Mudahnya, presuposisi itu adalah asumsi terselubung. Jadi, saat follow up calon pembeli, asumsikan mereka pasti beli produknya.

Ya, chat aja calon pembeli seakan-akan mereka pasti bayar produknya, hehe. 😊

Nah untuk memasukan asumsi terselubung ini, Anda bisa gunakan kata-kata sambung yang berkaitan dengan waktu. Contohnya : sebelum, sesudah, dan sejenisnya.

Contoh-contoh Follow Up Presuposisi seperti ini

Contoh 1

*Selamat pagi mas Adi. 😊
Untuk orderan jaket bomber yang kemarin.
Setelah transfer, bisa langsung chat kesini ya.*

Kalimatnya mengarahkan untuk chat, padahal secara gak langsung juga mengarahkan calon pembeli untuk transfer, hehe. 😏

Contoh 2

*Halo kak Rahma,
Sebelum kakak transfer, kami mau pastikan orderannya ya.
Benar pesanannya seperti data ini kan? 😊*

Kalau calon pembeli konfirmasi pesanannya, maka itu tandanya dia serius akan transfer. 👍

Contoh 3

*Siang Pak Budi.
Pas transfer nanti, jangan lupa difoto ya bukti transaksinya.
Terimakasih ya pak. 😊*

Mengingatkan foto transaksi, sekaligus mengasumsikan calon pembeli akan segera transfer.

Contoh 4

Mba Eka, pihak ekspedisi akan ambil pesanannya nanti sore ya. Untuk orderan yang kemarin, Mba Eka rencananya mau transfer pagi atau siang ini? 😊

Gak penting kapan transfernya, yang penting transfer, hehe.

Nah itulah cara follow up minim gagal, yaitu dengan teknik presuposisi. Intinya, jangan beri celah calon pembeli untuk membatalkan pesanannya. Sip? Hehe.

Silahkan coba ya tips dari modul ini. 😊