

DIGITAL MODUL



13 Tips Praktis Untuk Reseller

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

Kami percaya, jika ada seorang reseller yang bisnisnya kurang berkembang, itu mungkin karena **SALAH STRATEGI**.

Memasarkan produk orang lain, itu strateginya jauh beda dibanding memasarkan produk sendiri.

Yang benar bagaimana?

Kami coba berikan 13 tips singkat ya. 😊

1. Jual Hot Produk

Selektiflah dalam memasarkan produk untuk dijual.

Agar hasil penjualannya bagus, maka hanya pasarkan produk yang sedang Trend atau diranah Needs (kebutuhan) 👍

2. Temukan Supplier yang Support

Salah satu faktor keberhasilan reseller adalah supliernya.

Carilah supplier yang punya hot produk dan bisa meringankan pekerjaan. Dengan begitu, maka reseller bisa fokus ke aktivitas penting lainnya

3. Media Promosi Mandiri

Kebanyakan reseller bingung promosi kemana, akhirnya jualannya ke orang terdekat.

Nah, gak akan seperti itu, kalau punya sosmed atau akun WA khusus untuk jualan. 😊

4. Bangun Personal Brand

Jadilah menonjol diantara reseller-reseller yang memasarkan produk serupa. Dengan membangun personal brand, gak perlu khawatir dengan persaingan.

5. Rancang Offer yang Menarik

Jangan hanya bergantung dengan penawaran dari supplier.

Cobalah tambahkan value atau manfaat lebih kedalam penawaran.

Ada banyak koq caranya, salah satunya dengan menawarkan after sales service.

6. Pelajari cara naikin omzet khusus Reseller

Antara lain dengan rumus Optimasi Closingan atau dengan rumus TVF.

Rumus optimasi Closingan = Ganti angle iklan + Evaluasi cara closing + Follow up dengan Urgency

Rumus TVF = Naikin Traffic, Naikin Volume Transaksi, Naikin Frekuensi konsumen

7. Wow Service

Layani konsumen berdasarkan kebutuhan personalnya. Tawarkan bantuan bahkan saat konsumen gak butuh bantuan.

8. Manfaatkan Launching produk

Tanggung hype launching produk baru, karena disana ada banyak unsur-unsur persuasif untuk meyakinkan target pasar.

9. Disiplin Finansial

Jangan boros dan bergaya diatas pendapatan. Tabung sebagian keuntungan untuk modal bisnis dimasa depan.

10. Daily Activity yang Produktif

Konsisten action harian, karena kesuksesan itu hanya akan hadir dari akumulasi kerja setiap hari.

11. Temukan Mentor

Miliki tempat bertanya, supaya minim kegagalan. Pada dasarnya, kita tidak punya cukup waktu untuk melakukan semua kesalahan.

12. Punya kebiasaan Muhasabah

Alias evaluasi. Mana strategi yang berhasil, diulang. Mana strategi yang gagal, dibuang.

13. Belajar seperti Steve Jobs

Steve Jobs adalah pendiri Apple yang punya prinsip "Stay Hungry, Stay Foolish".

Selalu lapar, selalu merasa bodoh.

Ya, hari dimana kita berhenti belajar, adalah hari dimana kita berhenti bertumbuh.

Nah, itulah 13 tips singkat untuk para reseller.

Intinya,

Sukses dan gagal itu ada polanya.

Sama seperti sukses dan gagal berbisnis reseller juga ada polanya.

Dan untuk bisa berhasil, cukup ikuti pola orang-orang yang sudah sukses.

Khusus untuk reseller, agar bisnisnya berkembang, bisa ikuti 13 tips diatas ya.

Semoga bermanfaat. 😊