

DIGITAL MODUL

3 Cara Meningkatkan Penghasilan 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

Kali ini Kami akan membahas sesuatu yang menarik, yaitu cara meningkatkan penghasilan.

Kami di entrepreneurID percaya bahwa semakin banyak penghasilan, maka semakin banyak kebaikan yang bisa dilakukan. Jadi, sekarang kita belajar sama-sama cara meningkatkan penghasilan ya. 😊

Nah, untuk Anda yang profesinya reseller, sebenarnya meningkatkan penghasilan ini caranya cukup mudah.

Karena reseller fokus banget memasarkan produk, maka jalan pintas untuk meningkatkan penghasilan adalah dengan cara meningkatkan omset, alias meningkatkan penjualannya.

Karena begitu omset meningkat, maka penghasilan juga ikut meningkat. Itu karena omset dan penghasilan pada dasarnya berbanding lurus. 😊

Yang jadi pertanyaan, bagaimana cara naikin omset untuk reseller?

Ada cara praktis yang bisa dilakukan, yaitu dengan Meningkatkan TVF

Apa itu TVF?

TVF ini adalah singkatan dari

T = Trafik

V = Volume

F = Frekuensi

Apa maksudnya?

Kita bahas satu-satu ya. . 😊

Pertama, Meningkatkan Traffic.

Traffic adalah orang-orang yang datang ke bisnis kita, atau orang-orang yang melihat iklan kita. Atau lebih mudahnya, traffic adalah calon pembeli.

Nah, kalau calon pembelinya bertambah banyak, maka kemungkinan besar pembelinya juga akan bertambah banyak.

Karena itu, cara pertama untuk meningkatkan omset adalah sebisa mungkin iklan Anda dilihat oleh banyak orang.

Nah, caranya seperti apa? 😊

Caranya adalah utak atik media promosinya.

- ♥ Kalau Anda jualan di website, maka buat sebanyak mungkin pengunjung ke websitenya.
- ♥ Kalau jualannya di IG, maka yang diperbanyak followersnya.
- ♥ Kalau jualannya di FB, maka yang diperbanyak teman dan followersnya.
- ♥ Kalau jualannya di WA, maka yang diperbanyak adalah kontak Wanya.

Begitu jumlah prospek banyak, maka dapat pembelinya akan semakin mudah. 👍

Kedua, Meningkatkan Volume

Apa itu volume?

Bukan volume bangun ruang atau volume suara ya. . Hehe 😊

Volume disini maksudnya adalah jumlah transaksi dalam satu kali pembelian.

Jadi pada dasarnya, ketika pembeli membeli lebih banyak, maka itu otomatis akan meningkatkan omzet kita.

Nah karena itu kalau bisa saat Anda jualan, jangan hanya menawarkan satu produk aja. Tapi tawarkan juga produk pasangannya.

Contoh, Misalnya jualan gamis,
Bisa ditanya seperti ini

“Gak sekalian hijabnya Bu? Karena satu model.”

Atau

“Gak sekalian model yang lain ukhti? Lebih hemat ongkos kirimnya.”

Dicoba yaa

Sering-sering aja latihan. Kalau berhasil, omsetnya bisa bertambah. 😊

Yang Ketiga, Perbanyak Frekuensi

Apa itu frekuensi?

Frekuensi adalah jumlah pembeli yang kembali alias repeat order.

Nah, ini yang banyak gak disadari oleh para reseller.

Mohon maaf, masih banyak reseller yang melakukan sell and run. Jadi sekali jualan kemudian langsung kabur dan gak membina pelanggan lamanya.

Padahal salah satu gerbang untuk meningkatkan omset itu ada di pembeli lama. Karena pada dasarnya, pembeli lama itu lebih mudah membeli lagi dipenjual yang sama.

Jadi kalau ingin meningkatkan omset, pembeli lamanya itu dirawat. Caranya dengan terus interaksi ke pembeli lamanya.

Dan begitu ada penawaran yang kira-kira cocok untuk pembeli lamanya itu, silahkan ditawarkan di waktu yang berbeda. 😊

Nah, itulah 3 hal yang akan memperbesar omset Anda.
Traffic, Volume dan Frekuensi.

Itu semua kalau ditingkatkan, maka akan memperbesar penghasilan.
Kog bisa?

Gambarannya seperti ini.
Misal ada calon pembeli 200.

Dari 200 calon pembeli, yang jadi pembeli adalah setengahnya (50%), alias 100 orang.

Nah, 200 orang itu mereka hanya beli 1 produk, hanya membeli 1 kali.
Harga produknya 100ribu, margin keuntungannya 20%

Maka hitungannya seperti ini
Traffic x %closing x Volume x Frekuensi x harga x margin keuntungan
= $200 \times 50\% \times 1 \times 1 \times 100\text{ribu} \times 20\%$
Hasilnya 2 juta

Nah, bagaimana kalau trafficnya dinaikkan?

Misal trafficnya dinaikkan 2 kali lipat yang awalnya 200 jadi 400, maka hitungannya jadi seperti ini

= $\uparrow 400 \times 50\% \times 1 \times 1 \times 100\text{ribu} \times 20\%$
Hasilnya 4 juta

Jadi dengan menaikkan traffic, komisi yang Anda dapat bisa berubah.

Lalu bagaimana kalau yang naik itu bukan traffic saja, tapi ketiganya.
Misal semuanya naik 2 kali lipat.

Dengan rumus yang sama, maka

$$= \uparrow 400 \times 50\% \times \uparrow 2 \times \uparrow 2 \times 100\text{ribu} \times 20\%$$

Hasilnya 16 juta

Nah, luar biasa banget kan?

Dari komisi 2 juta, dengan menaikkan traffic, volume dan frekuensi, komisinya berubah jadi 16 juta.

Kesimpulannya, kalau Anda ingin meningkatkan penghasilannya, yang diutak atik itu adalah Traffic, Volume, dan Frekuensi.

Itu semua akan membuat omsetnya meningkat yang ujung-ujungnya penghasilannya meningkat.

Bisa dipahami ya konsepnya?

- Tambah calon pembelinya
- Buat pembeli belanja lebih dari 1 produk per transaksi, dan
- Buat mereka kembali membeli lagi.