

DIGITAL MODUL

3 Langkah Mengubah Pembeli Jadi Pelanggan

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

Jadi sebagai seorang pengusaha, kita harus paham bedanya pelanggan dengan pembeli.

Pelanggan adalah mereka yang MEMBELI BERKALI-KALI.

Sedangkan pembeli adalah mereka yang membeli hanya sekali. 🙌😊

Karena membeli berkali-kali, maka pelanggan ini penting untuk pertumbuhan bisnis. Dengan memiliki pelanggan, maka pemasukan bisnis akan lebih stabil.

Jadi kalau Anda ingin bisnisnya semakin besar, maka cobalah perbanyak pelanggannya.

Caranya bagaimana?

Tahap membangun pelanggan dimulai setelah transaksi terjadi.

Jadi setelah dapat pembeli, maka perlu melakukan 3 hal. Yaitu

1. Deliver & Satisfy
2. Keep Contact
3. Next Offer

Yuk kita pelajari satu persatu ya. 😊

Pertama, Deliver & Satisfy

Ditahap pertama ini, tinggalkanlah kesan positif kepada pembeli.

Contohnya dengan memastikan kualitas produk dan memberikan after sales service.

Intinya, berikan pelayanan agar pembeli ingat dengan bisnis Anda. 😊

Kedua, Keep Contact

Ini yang banyak dilewatkan orang-orang, yaitu menjaga hubungan dengan pembeli lamanya. Jika Anda ingin diingat oleh pembelinya, maka wajib jaga komunikasi dengan konsumennya ya. 😊

Intinya, jaga konsumennya.

Kalau nggak, konsumennya bakal dijaga orang lain, hehe.

Caranya menjaga komunikasi bisa dengan :

- Berikan ucapan di Hari Raya
- Respon postingan sosmednya
- Berikan informasi bermanfaat secara berkala
- Adain program spesial khusus pembeli

Ketiga, Next Offer

Setelah melakukan 2 tahap sebelumnya, maka cobalah tawarkan produk lain ke pembeli lama.

Supaya mereka mau melakukan repeat order, alangkah bagus kalau penawaran selanjutnya adalah sesuatu yang memang dibutuhkan pembeli lama.

Ingat, tahap ini dilakukan setelah melakukan 2 tahap sebelumnya ya. 🧐

Kami ingin menekankan bahwa mengubah pembeli jadi pelanggan adalah proses bertahap yang butuh waktu.

Nah selain program, sebagai pebisnis kita harus punya ketulusan untuk melayani konsumen. Bantu mereka, tolong mereka, penuhi kebutuhannya, dan itu butuh hati yang tulus. 😊

Jadi begitu ya tips mengubah pembeli jadi pelanggan.