

DIGITAL MODUL

4 Strategi Tembus Omzet

100 juta perbulan dari **Organic**

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

Salah satu caranya tembus omzet 100 juta adalah dengan memanfaatkan media promosi gratisan seperti Facebook, Instagram dan WhatsApp.

Disadari atau tidak, 3 media ini potensinya LUAR BIASA

Jadi walaupun tanpa biaya iklan sekalipun, maka omzet penjualan bisa tembus ratusan juta.

Kami katakan potensinya luar biasa, karena 3 hal

- ✔ Data
- ✔ Bukti
- ✔ Peluang

Data dari survei digital international, We Are Social 2020 menyebutkan bahwa 3 aplikasi dengan pengguna teraktif di Indonesia berturut-turut adalah WA, FB dan IG.

Ya, artinya kalau mau cari pembeli, maka caranya disosmed.

Jutaan orang Indonesia bahkan menghabiskan 3 jam lebih untuk bersosmed ria lho. . .

Dengan memanfaatkan sosmed, maka bisnis kita gak akan kehabisan calon pembeli. Itu kalau dilihat dari data.

Yang kedua adalah tentang bukti.

Faktanya, 5 tahun terakhir ini, banyak banget bisnis yang berkembang pesat karena menggunakan 3 media tersebut. Skalanya macam-macam, ada yang tembus puluhan juta, ada yang bahkan tembus sampai miliaran. Luar biasa banget kan?

Dan yang terakhir adalah peluang.

Menariknya, promosi di FB, IG dan WA itu BISA DIPELAJARI SIAPAPUN

Kalau belum banyak pengalaman promosi, belum punya skill bisnis, mulai aja dulu dari 3 media ini, InsyaAllah bisa koq menghasilkan.

Karena memang ilmunya mudah dipelajari. Kalau praktik sungguh-sungguh, insyaAllah akan ada perubahan drastis di bisnis dan hidupnya.

Itulah hebatnya FB, IG dan WA.

Karena itulah, di modul ini, kami memperkenalkan ke Anda.

Bahwa 3 media yang kita gunakan sehari-hari, itu bisa berubah jadi SENJATA ANDALAN bisnis, asal tau cara menggunakannya.





Dimodul ini akan bahas cara tembus omzet 100 juta dengan 3 media tersebut ya.

Nah, untuk tembus omzet 100 juta dengan FB, IG dan WA itu ada strateginya sendiri.

Kami sudah rumuskan 4 strategi praktis yang bisa dilakukan jika ingin tembus omzet 100 juta.

Dan di modul ini, kami akan jelaskan 4 strateginya ke Anda ya.

4 Strategi itu adalah

-  Expand Reach
-  Build Sales Team
-  Rebrand Product, dan
-  mprove Frequency

Apa maksud 4 strategi ini dan bagaimana cara praktiknya??
Yuk kita pelajari.

Strategi EXPAND REACH

Untuk bisa tembus omzet 100 juta, maka strategi pertama yang bisa dilakukan yaitu EXPAND REACH. Alias perluas jangkauan promosi bisnisnya Anda.

Prinsip jualan laris itu sebenarnya simpel.

Yaitu Jumlah calon pembeli HARUS LEBIH BANYAK daripada target penjualan

- ✔ Kalau target penjualannya 10, maka promosinya harus ke ratusan orang.
- ✔ Kalau target penjualannya 100, maka promosinya harus ke ribuan orang.
- ✔ Kalau target penjualannya 1.000, maka promosinya harus ke puluhan ribu orang dan seterusnya.

Nah berapa target penjualan Anda sebulan?

Maka ikuti prinsip diatas. Alasan kenapa hasil jualan sedikit, itu karena jangkauan promosinya kecil. Selama ini mungkin promosinya ke situ-situ aja, akhirnya hasilnya juga segitu-segitu aja.

Jadi kalau mau tembus angka penjualan ratusan juta, maka salah satu caranya adalah dengan memperluas jangkauan promosinya.

Sampaikan penawaran Anda ke banyak orang sekaligus, maka itu akan mengubah hasil penjualannya. Dan untuk melakukan itu, kita bisa menggunakan FB, IG, dan WA.

Intinya,

Buat banyak orang mau Follow FB dan IG kita,

Lalu buat banyak orang mau simpan nomor WA kita.

Caranya bagaimana?

Strategi Expand Reach FB

Sering posting status positif, cerita emosional, dan tips praktis yang mudah dipraktikan. Dengan begitu, akan memancing teman-teman FBnya untuk share status.

Dari situ maka akan berdatangan invite teman atau permintaan follow kalau pertemanannya full

Strategi Expand Reach IG

Rutin buat Give Away. Syarat give awaynya, wajib tag dan follow. Orang-orang yang kena tag dan tertarik dengan give awaynya, akan ikutan juga. Dan otomatis follower bertambah

Strategi Expand Reach WA

Lakukan referral, berikan hadiah ke teman-teman WAnya, syaratnya wajib posting status yang isinya penawaran untuk menghubungi WA Anda. Dengan begitu, maka jumlah kontak WA akan meningkat berkali-kali lipat.

Begitulah strategi expand reach yang ngefek ke omzet.

Strategi BUILD SALES TEAM

menurut kami adalah cara paling masuk akal untuk tembus omzet 100 juta yaitu Build Sales Team atau bangun tim penjualan.

Katakan saja untuk tembus omzet 100 juta, maka yang dibutuhkan adalah 1.000 transaksi. Kalau dipecah jadi 30 hari, maka perhari wajib closing 34 transaksi. Kalau pakai libur 8 hari sebulan, maka perhari wajib closing 46 transaksi.

Nah, mana menurut Anda yang lebih mudah dijalankan?

Jualan sendirian, tapi target 1 hari adalah 46 transaksi gak boleh kurang. Atau punya 20 tim penjualan, yang masing-masing timnya cukup closing 3 transaksi perhari?

Karena $3 \times 20 \text{ orang tim} \times 22 \text{ hari} = 1.320 \text{ transaksi}$ (diatas 1.000 transaksi)

Itulah kenapa, startegi kedua adalah cara paling masuk akal tembus omzet ratusan juta. 👍

Untuk menjalankan strategi kedua ini, jangan sampai salah urutan ya.

Karena terlalu bernafsu ngejar omzet, akhirnya banyak orang yang rekrut tim penjualan, padahal belum siap secara teknis dan mental. Akhirnya, rekrutnya gak maksimal, dan hasilnya juga gak maksimal.

Nah, agar semuanya berjalan lancar, maka urutan rekrut tim penjualan yang benar itu adalah :

- Pertama, siapkan dulu manusia untuk membina timnya.

Ini bisa diri sendiri, atau orang lain.

Orang yang bina tim penjualan, wajib full time dan full heart.

- Kedua, siapkan sistemnya.

Cara mainnya, regulasinya, alur transaksinya, amunisi penjualannya,

Kalau sudah siap, barulah rekrut timnya. Jadi harus siap orang yang bina tim dan sistem dulu, baru rekrut.

Nah proses rekrut ini juga gak bisa sembarangan.

Kalau mau dapat banyak tim penjualan, maka tawarkan HOT BUTTON RESELLER . Apa itu Hot Button Reseller?

Itu adalah alasan-alasan yang menggerakkan orang lain, agar mau jadi tim penjualan teman-teman.

Hot Button Reseller itu ada 3.

- Komisi
- Kemudahan
- Kesempatan

Komisi = Berapa potensi penghasilan yang akan didapatkan
Kemudahan = Cara agar timnya bisa segera menghasilkan
Kesempatan = Hal yang didapat selain komisi dan kemudahan

Tentunya, mencari tim ini, bisa menggunakan FB, IG dan WA. 😊👍

Strategi Rebranding Product

Jadi salah satu cara agar tembus omzet 100 juta adalah dengan menaikkan harga jual produk.

- ✔ Kalau jual produk harga 100ribu, maka harus bisa dapat 1.000 transaksi
- ✔ Kalau jual produk harga 200ribu, maka cukup dapat 500 transaksi
- ✔ Dan kalau jual produk harga 500ribu, maka cuma perlu 200 transaksi

Tapi semakin tinggi harganya, bukan berarti semakin mudah ya jualnya.

Untuk itulah, kita perlu strategi REBRANDING PRODUCT
Bagaimana caranya?

Pertama, lakukan Rename.

Ubah nama produknya, sehingga pantas dijual mahal.

Ya, nama produk mempengaruhi persepsi orang lain.

Nasi goreng dengan telur ceplok harganya otomatis lebih murah daripada Fried Rice with Sunny Egg.

Kedua, lakukan Repackage

Jadi gak cukup cuma ubah nama aja.

Perlu ubah tampilan produk.

Biar bagaimanapun, mayoritas orang-orang adalah tipe visual, yang mana pemikirannya lebih mudah dipengaruhi dengan tampilan.

Karena itu, selain Rename, Repackge juga agar bisa dipasarkan dengan harga lebih mahal ya. 😊

Dan yang terakhir, Repositioning.

Tujuan rebranding adalah mempengaruhi persepsi target pasar. Yang kita inginkan adalah target pasar merasa harga produk yang kita tawarkan itu pantas dibayar mahal.

Nah agar bisa seperti itu, disinilah peran FB, IG dan WA. Bagaimana cara repositioningnya?

Caranya adalah dengan rutin bercerita tentang produk dari berbagai sudut pandang. Jadi di FB, IG dan WA, teman-teman bisa sering ceritakan value produknya, alasan dibalik produknya, testimoni konsumennya.

Dengan sering-sering mengulang hal tersebut, maka target pasar akan merasa harga produk yang ditawarkan adalah wajar.

Jadi begitu ya.

- ✓ Rename
- ✓ Repackage
- ✓ Repositioning lewat FB, IG dan WA.

Strategi IMPROVE FREQUENCY

Frekuensi apa yang perlu ditingkatkan?
Yaitu frekuensi belanja dari pembeli lama.

Kalau kita hanya mengandalkan pembeli baru setiap bulan, maka suatu saat energi kita akan habis.

Terkuras hanya untuk mencari pembeli baru saja.
Karena itu, selain cari pembeli baru, rawat juga pembeli lama.
Buat mereka melakukan repeat order, alias kembali belanja.

Cara inilah yang dilakukan semua brand besar untuk tembus omzet ratusan juta bahkan miliaran.

Mereka merawat pembelinya, sehingga pembeli tersebut gak hanya belanja sekali, tapi belanja berkali-kali.

Pembeli = orang yang beli 1 kali

Pelanggan = orang yang beli berkali-kali

Katakan saja diawal tahun, kita gak punya pelanggan 1 pun.

Tapi kalau tiap bulan kita konsisten tambah 100 pelanggan, maka di akhir tahun bisnisnya bisa punya 1.000 lebih pelanggan.

Apa yang bisa dilakukan ribuan pelanggan?

Kalau mereka transaksi 100ribu aja, maka omzet 100 juta itu mudah didapat.

Begitulah perjalanan mencetak omzet ratusan juta secara rutin.

Bukan fokus dapat pembeli baru saja, tapi fokus juga merawat pembeli lamanya.

Lalu bagaimana cara merawat pembeli lama dan memancing mereka repeat order?

✓ Pertama, mindset bisnis harus Over Delivery.

Alias yang didapat pembeli, harus lebih besar daripada yang mereka bayar.

✓ Kedua, simpan kontaknya, dan jaga komunikasi dengan mereka. Jadwalkan waktu untuk menghubungi pembeli lamanya. Untuk ini kita menggunakan WA

✓ Ketiga, tawarkan penawaran baru atau jual produk yang dikonsumsi bulanan.

Disini kita bisa gunakan FB, IG dan WA untuk woro-woro ke pembeli lama.

Dengan begitu, maka mereka akan kembali membeli.

Begitulah.

Bangun bisnis artinya bangun aset.

Dan salah satu aset bisnis adalah jumlah pelanggan.

Itulah 4 strategi, dengan memanfaatkan potensi FB, IG dan WA, maka kita bisa tembus omzet 100 juta, bahkan diatas itu.

1. Expand Reach, perluas jangkauan promosinya, jangan promosi ke situ-situ aja
2. Build Tim Sales, Siapkan pembinanya, buat sistemnya, tawarkan peluangnya
3. Rebranding Product, lakukan rename, repackage, dan edukasi value produk dengan FB, IG dan WA
4. Improve Frequency, tambah pelanggan tiap bulan, jaga komunikasi dengan WA, ajak repeat order dengan menawarkan FB, IG dan WA

Sudah banyak yang tembus omzet ratusan juta lewat promosi di FB, IG dan WA. Berikutnya, bisa jadi giliran Anda, Aamiin. 🤲