

DIGITAL MODUL

## 7 Mindset Marketing

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

Sebagian besar orang masih bingung dengan istilah Organic Marketing. Sederhananya, organic Marketing adalah strategi pemasaran dengan memanfaatkan media promosi gratisan untuk dapat pelanggan.

Jadi kalau memanfaatkan FB gratisan, IG gratisan, dan WA gratisan untuk promosi, maka itu termasuk Organic Marketing.

Organic Marketing ini, memang punya banyak kelebihan. Antara lain : Mudah, Murah dan Semua orang bisa melakukannya.

Tapi walaupun begitu, kalau mau jualannya laris dengan cara organic, maka kita harus melakukan dengan cara yang benar.

Ya, walaupun cuma posting atau kirim pesan, tapi kalau cara eksekusinya asal-asalan, maka tetap akan sulit dapat pembeli.

Karena memang, jualan dengan cara organic itu bukan sekedar posting atau kirim pesan promosi doang. Lantas bagaimana caranya?

Nah untuk Anda yang sedang jualan lewat FB, IG atau WA, maka silahkan simak ya video ini sampai habis. InsyaAllah akan memberikan manfaat.

Jadi, supaya bisa dapat hasil yang memuaskan ketika promosi di FB, IG atau WA maka pertama-tama kita harus punya mindset atau pola pikir yang benar.

Dengan pola pikir yang berbeda, maka actionnya akan berbeda dan ujungnya hasil yang didapat juga akan berbeda.

Sebenarnya, sudah banyak banget orang-orang yang berhasil membangun bisnisnya bermodal 3 media ini. Mereka berhasil dapat pelanggan dengan memanfaatkan FB, IG dan WA. Emang apa rahasia mereka?

Boleh dicatat ya.

Rahasiannya ada di **MINDSET**.

Karena mindsetnya benar, maka hasilnya ikutan besar.

Karena itu, jika ingin jualanannya laris di 3 media ini, maka yang paling pertama dipelajari itu sebenarnya bukan hal-hal teknis atau strategi tertentu.

Tapi yang paling pertama dipelajari adalah mindset menggunakan media tersebut.

Nah, apa saja mindsetnya?

Di modul ini, kami akan coba jabarkan 7 mindset dasar bagaimana bangun bisnis lewat FB, IG dan WA ya.

Silahkan terapkan mindset-mindsetnya ketika Anda promosi di FB, IG dan WA.

Kita mulai dari mindset yang pertama.

## **Mindset Pertama**

Kalau memang sosmednya ingin digunakan sebagai media promosi, maka kita wajib isi teman FB dan Follower IGnya dengan target pasar.

Apa itu target pasar?

Target pasar adalah orang yang berpotensi besar tertarik dengan produk yang kita tawarkan, mungkin membelinya, dan punya kemampuan membeli produk tersebut.

Setiap produk ada jodohnya.

Karena itu, jual produk hanya ke jodohnya saja.

Jadi kalau saat ini ada yang jualannya sepi, posting status promosi yang respon sedikit, bisa jadi salah satu penyebabnya adalah karena yang lihat status promosinya bukan target pasarnya.

Terkadang, promosi ke target pasar saja bisa diabaikan koq, apalagi promosi ke bukan target pasar.

Hehe

Karena itu, mindset pertama adalah **isi follower sosmed dengan target pasar**.

Follower sosmed Anda adalah orang yang pertama kali melihat penawaran Anda.

Jadi, mereka wajib tertarget, kalau gak maka penawaran itu akan dilewatkan begitu saja.

Begitu ya.

Sekarang masuk ke mindset yang kedua.

## **Mindset Kedua**

Kita gak mungkin kekurangan calon pembeli selama rajin buat konten. Maksudnya bagaimana?

Jadi kita sama-sama tau bahwa pengguna sosmed itu ada banyak. Kalau di total, jumlahnya tembus ratusan juta orang.

Nah, dengan jumlah pengguna sebanyak itu, maka bisa disimpulkan bahwa promosi di sosmed itu sangat potensial.

Bahasa Saya, kita gak mungkin kekurangan pembeli kalau promosinya di sosmed.

Bayangkan aja jutaan orang berkumpul disana. Masa dapat 1 pembeli aja gak bisa?

Sosmed itu seperti Mall yang sangat besar. Berbagai macam orang ada disana.

Nah kalau sosmed itu Mall, maka bisnis kita itu seperti kios dalam Mall. Tugas kita di sosmed adalah membuat orang-orang di Mall itu datang ke kios kita.

Caranya bagaimana?

Caranya adalah dengan rajin buat postingan atau konten yang sesuai dengan target pasar kita.

Ya, isi postingan kita jangan sembarangan.

Kalau isi postingannya sembarangan, maka orang-orang malas mampir, alias malas follow kita.

Karena itu, isilah sosmed kita dengan apa yang target pasar sukai, apa yang jadi kegelisahan mereka, apa yang menarik untuk mereka, dan sejenisnya.

Dengan sering buat postingan yang disukai target pasar, maka akan semakin banyak yang follow akun kita.

Jadi, rajin buat konten, maka follower akan terus bertambah.

Inilah mindset kedua.

**Kita gak mungkin kekurangan calon pembeli di sosmed, kalau rajin buat konten.**

Nah, sudah 2 mindset.

Sekarang masuk ke mindset ketiga.

**Mindset Ketiga,**

Agar target pasar loyal dengan sosmed kita, maka kita wajib buat konten yang entertaining atau yang mengedukasi atau bahkan keduanya.

Ya, disosmed bukan hanya kita yang promosi.  
Ada banyak banget akun-akun yang menawarkan konten serupa dengan kita.

Nah kunci agar akun sosmed kita selalu diperhatikan oleh target pasar adalah isi postingannya harus menghibur mereka atau yang memberikan mereka wawasan baru.

Kalau gak entertaining, maka harus edukatif.  
Kalau gak edukatif, maka harus entertaining.  
Atau yang lebih baik adalah kalau bisa keduanya.

Kalau gak entertaining dan gak edukatif, maka sosmed kita seperti saluran TV yang gak menarik buat di tonton.  
Orang-orang akan melupakannya, dan itu berimbas ke bisnis.

Bisa dipahami ya?

Sekarang ke mindset yang keempat,

### **Mindset Keempat,**

Sosmed itu sumber traffic, closingnya itu di WA

Sebagai pengusaha, kita pasti berharap hasil penjualan yang stabil dan tidak turun.

Nah, agar bisa seperti itu, maka kita tidak bisa 100% hanya mengandalkan sosmed.

Di sosmed ada yang namanya sistem ranking.

Jadi pihak FB dan IG mengurutkan postingan kita berdasarkan kedekatan dan minat.

Misal ada beberapa akun, sering interaksi di postingan kita. Maka ketika kita posting sesuatu yang baru, postingan tersebut akan muncul di berandanya orang-orang yang sering interaksi dengan kita.

Nah gimana dengan orang-orang yang gak pernah interaksi dengan kita? Yang gak pernah interaksi, maka postingan kita akan tenggelam diberandanya, atau muncul setelah scroll cukup lama, atau malah gak muncul sama sekali.

Itulah kenapa, kalau kita buka sosmed, maka yang muncul ya itu-itu aja, Alias akun-akun yang sering interaksi dengan kita.

Nah sistem ranking ini, itu berubah-ubah setiap saat. Kalau akun kita gak berhasil mengajak follower untuk interaksi, maka postingan kita akan semakin tenggelam dan tenggelam.

Dengan sistem seperti ini, maka kita gak bisa sepenuhnya berharap closingan yang stabil dari sosmed. Karena itu, sosmed perlu dibantu WA.

Tugasnya sosmed adalah mendatangkan calon pembeli baru. Setelah itu diarahkan untuk menghubungi WA.

Kalau di WA, tidak ada sistem ranking. Kita bebas menghubungi teman WA kita kapanpun. Bisa broadcast, bisa mengedukasi, dan juga bisa follow up.

Nah, kalau mau closingan yang stabil, maka gabungkan sosmednya dengan WA.

Itu mindset nomor empat.

Sekarang kita masuk ke mindset nomor 5

## **Mindset yang Kelima**

Target pasar itu gak datang sendiri ke WA kita

Ya, mereka gak tiba-tiba hubungi WA kita, gak tiba-tiba mau simpan nomor WA kita.

Nah, agar mereka mau menghubungi dan mau simpan, maka kita harus memberikan mereka alasan.

Kenapa mereka harus simpan nomor WA kita?

Kenapa mereka harus menghubungi WA kita?

Jadi berikanlah mereka alasan.

Contohnya misal,

Harus simpan nomor WA, karena sewaktu-waktu akan diinfokan kalau ada promo.

Atau harus menghubungi ke WA, karena ada hadiahnya.

Intinya berikan alasan ke target pasar Anda, agar mereka mau menyimpan nomor WA dan menghubungi WA Anda.

Kalau gak ada alasannya, maka gak ada yang mau ke WA kita.

Begitu ya.

## **Mindset yang Ke Enam**

Orang yang baru kenal, gak langsung beli.

Saat kita menggunakan FB, IG dan WA maka kita berpotensi besar ketemu dengan orang baru yang sebelumnya gak kenal siapa kita dan apa yang ditawarkan bisnis kita.

Karena mereka baru kenal, maka kemungkinan besar mereka gak akan langsung membeli produk yang kita tawarkan.



Nah untuk membuat mereka membeli maka kita perlu satu tahap yang disebut dengan interaksi.

Kalau target pasar sering interaksi dengan bisnis kita, maka akan tumbuh rasa percaya dan rasa nyaman.

2 rasa barusan, itu adalah modal untuk membuat mereka transaksi.

Jadi, jika ingin hasil besar di FB, IG dan WA, yang dikejar bukan closingan. Tapi yang dikejar adalah perbesar interaksinya.

Kalau interaksinya meningkat, maka closingan akan mengikuti.

Nah, sudah 6 mindset.  
Sekarang kita masuk ke mindset 7

## **Mindset ke Tujuh**

Banyak orang tembus ratusan juta sampai miliaran lewat promosi di FB, IG dan WA.

Karena banyak yang bisa, maka kesempatannya terbuka untuk semua orang.

Jadi, salah satu hal yang membuat promosi di FB, IG dan WAnya tidak menghasilkan adalah karena tidak punya target yang jelas.

Mau mencapai apa, mau ngapain.

Kapan tercapainya, dan apa yang terjadi kalau target gak tercapai.

Apakah mau interaksinya naik, apakah mau penjualannya naik.

Kalau naik, mau di angka berapa.

Nah itu gak jelas.

Kesempatannya padahal terbuka untuk semua orang, tapi karena gak punya target untuk dituju akhirnya gak sampai kemanapun.

Jadi mindset yang terakhir adalah,  
Ketika promosi di FB, IG, dan WA jangan sekedar promosi aja, tapi harus punya target yang jelas untuk dituju.

Nah, 7 hal tadi adalah mindset dasar ketika menggunakan FB, IG dan WA untuk keperluan promosi bisnis kita

1. Isi follower dengan target pasar
2. Bisnis kita gak akan kekurangan calon pembeli, selama kita rajin posting
3. Postingannya harus menghibur atau mengedukasi
4. Tugas sosmed adalah menyediakan calon pembeli, tapi untuk dapat closing yang stabil itu di WA
5. Orang datang ke WA karena kita berikan mereka alasan
6. Kejar interaksi, maka closingan akan ikutan naik
7. Jangan sekedar promosi, tapi harus punya target. Karena kesempatan menghasilkan di FB, IG dan WA itu terbuka untuk siapapun.