

**DIGITAL MODUL**



## **Cara Closing Setiap Hari**

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 strategi untuk meningkatkan penghasilan adalah membuat aliran uang masuk ke bisnis menjadi lancar.  
Jadi semakin sering uang masuk ke dalam bisnis, maka itu akan semakin baik.

Bagaimana caranya?

Bagaimana supaya membuat pemasukan ini jadi lancar?

Salah satu caranya, adalah dengan closing setiap hari.

Jadi non stop closing. Semakin sering closing, maka uangnya akan semakin sering masuk.

Dan otomatis ini akan mempengaruhi penghasilan.

Jadi pertama-tama,

Untuk bisa closing setiap hari, maka harus sadar bahwa actionnya juga harus tiap hari.

Gak mungkin bisa closing tiap hari, kalau actionnya seminggu sekali, atau sebulan sekali, hehe.

Karena, yang action tiap hari aja belum tentu dijamin berhasil koq, apalagi kalau actionnya jarang-jarang, hehe.

Pokoknya, makin jarang action, makin jarang closing, hehe

Jadi kalau mau closing tiap hari, maka actionnya harus tiap hari.

Pertanyaanya, apa aja yang dilakukan setiap hari supaya bisa closing terus menerus?

Ada beberapa hal, antara lain

## **Pertama, Datangkan Calon Pembeli Setiap Hari.**

Jadi kalau mau closing setiap hari, syarat utamanya adalah harus bisa mendatangkan calon pembeli baru setiap hari.

Intinya, lakukan semua hal yang dibutuhkan untuk menambah calon pembeli.

Harus tambah calon pembeli terus menerus.

Jangan stop menambah calon pembelinya.

Kenapa gak boleh stop?

Karena ketika bisnis berhenti menambah calon pembeli, maka disitulah awal mula masalah penjualan terjadi.

Bisnis yang penjualannya bermasalah dan cenderung turun, itu karena tidak menambah calon pembelinya, atau penambahan calon pembelinya terlalu kecil.

Jadi, tambalah terus calon pembelinya setiap hari.

Lakukan monitoring penambahannya.

Cek penambahan kontak WAnya.

Cek penambahan follower sosmednya.

Dan cek jumlah kunjungan websitenya, kalau media promosinya pakai website.

Jadi kalau mau closing tiap hari, maka wajib datangkan calon pembeli setiap hari juga.

## **Kedua, Lakukan smart promosi.**

Saya sengaja pakai kata smart, karena ini bukan strategi jualan pada umumnya.

Kalau setiap hari yang dilakukan adalah jualan dan jualan sekedarnya aja, maka calon pembeli akan risih. Mereka gak akan nyaman berinteraksi dengan Anda.

Karena itu, kalau mau promosi setiap hari, maka promosinya harus smart. Dengan cara yang gak membuat risih calon pembelinya.

Nah gimana supaya bisa seperti itu?

Ada beberapa strategi :

1. Promosinya setiap hari, tapi medianya berbeda-beda. Jadi Anda punya media promosi berapa, nah ganti-gantian tuh. Misal sehari promosi di WA, besoknya promosi di IG, besoknya lagi promosi di Fb.

Diwaktu gak promosi, Anda isi medianya dengan konten-konten bermanfaat. Misal waktu promosi di WA, Fbnya diisi postingan bermanfaat. Waktu promosi di FB, gantian giliran WA yang kirim informasi bermanfaat. Jadi diselang-seling.

2. Promosi setiap hari, tapi spot-spotnya berbeda-beda. Jadi seperti yang kita tau, misal di IG. Di IG ada yang namanya Feed, ada yang namanya IG Story, ada yang namanya IG TV, ada yang namanya Reels

Nah supaya follower gak bosan dipromoin terus, maka spot promosinya diubah-ubah.

Misal hari ini promo di Feed, besok promo di IG Story, besok di IG TV. Di waktu spotnya sedang gak diisi promosi, maka spot tersebut diisi dengan konten yang bermanfaat.

Pas promosi di IG Story, maka Feednya posting konten non promosi. Begitu ya.

### 3. Promosinya dengan cara covert.

Jadi gak ada penawaran terang-terangan. Gak ada kalimat yang mengarahkan calon pembeli untuk melakukan sesuatu.

Dalam konten yang diupload, tujuannya hanya untuk memberikan edukasi ke calon pembeli, atau hanya untuk membuat mereka penasaran.

### 4. Promosinya dengan angle berbeda-beda.

Jadi isi iklannya membahas hal yang berbeda-beda.

Produknya hanya satu, tapi angle iklannya macam-macam.

### 5. Ganti-ganti produk.

Jadi kalau tadi produknya satu, tapi variasi iklannya berbeda-beda.

Nah yang kelima supaya calon pembeli gak risih adalah produknya yang berbeda-beda.

Itulah yang dinamakan smart promosi.

Jadi bukan sekedar jualan, jualan dan jualan.

Promosinya bisa setiap hari, tapi dengan 5 cara

1. Mediana berbeda-beda
2. Spotnya berbeda-beda
3. Dengan cara covert
4. Angle iklannya bermacam-macam, dan
5. Ganti-ganti produk

Itu hal yang dilakukan kedua.

Jualannya setiap hari dengan strategi smart promosi

### **Ketiga, Follow Upnya Setiap Hari.**

Jadi leads atau calon pembeli yang tertarik tapi belum transfer, maka di follow up setelah 1x24 jam.

Follow upnya setiap hari, maka closingnya juga setiap hari.

### **Keempat, Tawarkan Produk Berbeda Ke Pembeli Lama.**

Jadi hubungi pembeli lama berdasarkan tanggal transaksinya.

Misal 20 hari yang lalu, closing 40 pembeli.

Nah di hari ini, hubungi 40 pembeli itu, coba tawarkan produk lainnya.

Lakukan cara ini setiap hari.

Hari besoknya, hubungi pembeli yang transaksi di waktu yang berbeda.

Jadi setiap hari, ada aktivitas menawarkan ke pembeli lama.

### **Kelima, Duplikasi ke tim penjualan**

Jadi apa yang Anda lakukan supaya bisa closing setiap hari, itu ajarkan ke tim penjualannya. Kalau mereka ikut, maka transferan akan masuk setiap hari ke rekening Anda.

Apalagi, kalau ada banyak tim penjualan yang melakukannya, bisa dipastikan transferannya akan masuk non stop.

Jadi itulah aktivitas yang dilakukan setiap hari, supaya bisa closing rutin

1. Lakukan semua hal untuk menambah calon pembeli
2. Lakukan smart promosi
3. Follow Up setiap hari
4. Tawarkan produk ke pembeli lama
5. Duplikasi ke tim penjualan.

Nah silahkan coba praktikan strateginya ya.

Saya doakan semoga Anda semakin mudah closing, aamiin.