

DIGITAL MODUL



Cara Memanusiakan Calon Pembeli

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

Pernah ikut belajar strategi bisnis tapi jualannya gak kunjung laris??

Nah, yang pernah mengalami
Wajib deh baca tips ini sampai habis

Mungkin ini bisa jadi solusi dalam bisnis saat ini 😊

Tipsnya sederhana aja kok
Malah saking sederhananya, banyak pengusaha yang melupakan ini 😬

Apa itu tipsnya?

Yaitu **MEMANUSIAKAN CALON PEMBELI**

Ya, perlakukan calon pembeli selayaknya manusia
Mereka bukan obyek promosi

Bayangkan kalau jadi mereka
Apa rasanya ditawari produk terus-terusan?

Udah ngaku aja deh. .
Pasti risih kan?
Karena pada dasarnya gak ada yang suka dijual terus-terusan

Ingat ini ya. .
Hanya karena orang lain nyimak iklan atau postingan kita
Bukan berarti mereka akan membeli produk kita

Karena untuk membuat orang lain membeli
Ini ada prosesnya

Dan prosesnya hanya akan berjalan lancar, kalau kita memanusiakan mereka 🙌

Perlu teman-teman pahami ini

Saat promosi, kita sepenuhnya harus sadar bahwa calon pembeli bisa berfikir dan punya perasaan

Karena itu, jangan lakukan yang mereka tidak suka

Seperti :

- Posting jualan terus-terusan
- Tiap hari jampi penawaran produk
- Invite ke grup WA buat dijual

Dan lain-lain

Padahal ada lho cara biar mudah closing 😎

Yaitu deketin dulu calon pembelinya

Ngomong-ngomong, sudah tau kan cara pendekatan ke calon pembeli?

Baik 😊

Secara singkat ada 3 cara pendekatan ke calon pembeli.

Pertama, Reciprocity

Alias berikan manfaat.

Secara gak sengaja, ternyata kita akan sangat mudah dipengaruhi oleh orang yang memberikan kita manfaat.

Contoh oleh orang tua atau teman terdekat.

Kita akan cenderung mendengarkan dan mengikuti perkataan mereka.

Saat seseorang mudah mendengarkan dan mengikuti perkataan kita, maka akan lebih mudah menawarkan produk ke mereka.

Nah, untuk penerapan dalam bisnis contohnya

- Banyak posting konten yang dibutuhkan, bahkan bisa jadi solusi untuk masalah calon pembeli.

- Memberikan inspirasi, sehingga membuat mereka lebih dekat dengan impiannya.
- Berikan sesi khusus diskusi masalah calon pembeli.
- Bisa juga menghibur mereka dengan konten-konten yang kita posting

Kedua, Interaksi

Bagi sebagian konsumen, mereka hanya mau membeli ketika mereka

- Tahu (know)
- Suka (like)
- Dan percaya (trust) kepada penjualnya.

Nah tahap-tahap ini bisa tercapai dengan rutin interaksi. Jadi, luangkan waktu untuk membuat calon konsumen mengenal Anda.

Sapa mereka, puji mereka, ngobrol ringan dengan mereka, buat mereka nyaman.

Jika melihat status calon konsumen Anda lewat di timeline, jangan lupa tinggalkan komen atau sekedar like juga gak papa.

Bukankah semakin banyak kenalan, semakin banyak rezeki?
Hehe

Ketiga, Testimoni

Orang akan membeli kepada penjual yang bisa dipercaya.

Salah satu caranya agar bisa dipercaya adalah dengan memberikan cerita dari konsumen lama.

Perbanyak posting konten yang menceritakan keberhasilan mereka dengan produk yang Anda tawarkan.

Dengan banyaknya orang yang puas dan suka dengan produk kita, akan mempengaruhi mereka untuk membeli produk kepada kita.

Nah, kalau sebelum promosi sering melakukan 3 hal barusan, insyaAllah akan lebih mudah dapat pembelinya.

Semoga bermanfaat ya. 😊 🙏