

DIGITAL MODUL

Cara Membuat Orang Lain Percaya

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 ngalami gak?

Jualan produk mirip dengan orang lain, harganya sama, kualitasnya sama, penawarannya sama, bahkan script iklannya juga sama plek.

Tapi hasil akhirnya beda. Disana laris, sementara punya sendiri gak selaris itu.

Ya, ada yang pernah merasakan itu?? 😊

Pastinya ada perbedaan hasil penjualan karena rezeki tiap orang berbeda-beda. Apa yang ditakdirkan untuk kita, akan sampai ke kita. Dan apa yang tidak ditakdirkan untuk kita, tidak akan pernah sampai.

Tapi ternyata, urusan penjualan bukan hanya sekedar takdir rezeki aja lho.

Urusan rezeki itu luas.

Salah satu turunannya adalah rezeki yang diusahakan.

Nah, mereka yang penjualannya lebih laris, salah satu alasannya karena mereka berusaha, supaya orang lain percaya dengan bisnis mereka. 😊

Semakin dipercaya orang banyak = Semakin laris

Ini rumus dalam bisnis. Jadi kalau mau penjualannya bagus, maka perbanyaklah orang yang percaya dengan bisnis Anda.

Emang cara supaya dipercaya itu bagaimana?

Kami akan berikan 1 tips praktis ya. 😊

Jadi ada 1 teknik agar bisnis Anda dipercaya oleh calon pembelinya.

Nama tekniknya adalah "**SOCIAL PROOF**"

Inti teknik ini adalah memainkan unsur psikologis, dimana seseorang cenderung mempercayai sesuatu karena ada banyak orang yang melakukannya.

Ya, semakin banyak yang melakukan, maka hal tersebut semakin dipercaya.



Logikanya mirip seperti saat kita kesebuah tempat asing, lalu melihat tempat makan yang ramai.

Disaat seperti itu, otak kita langsung mengira bahwa tempat makan tersebut enak dan kita tertarik mencobanya.

Jadi simpelnya, keramaian, itu mengundang kepercayaan. 🤔

Prinsip ini coba deh Anda praktikan dalam bisnisnya.

Caranya bisa dengan 🖱️

- Ceritakan kisah tentang konsumen yang hidupnya berubah jadi lebih baik Tunjukan testimoni
- Berikan label best seller terhadap produk yang paling laris
- Beritahu jumlah konsumen yang pernah transaksi

Disadari atau tidak, 4 cara barusan bisa membuat orang lain jadi percaya kepada bisnis Anda.

Faktanya, calon pembeli biasanya akan lebih percaya "apa kata orang lain" daripada kata penjualnya, hehe 😏

Jadi, cerita tentang konsumen, testimoni, label best seller, atau jumlah transaksi, itu bisa memicu kepercayaan dari calon pembeli Anda.

Nah, coba deh lakukan hal itu.

Kalau konsisten praktiknya, maka insyaAllah ada dampak positif yang bisa Anda rasakan nantinya. 🙌