

**DIGITAL MODUL**

## **Cara Bangun Trust**

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

Dalam modul ini, kami akan membahas satu hal penting yang perlu dilakukan seorang pengusaha sebelum mulai menawarkan sesuatu.

Yaitu gimana mendapatkan trust calon pembeli alias mendapatkan kepercayaan calon pembeli. Jadi saat Anda nanti akan memasarkan sesuatu atau menjual sesuatu, kepercayaan ini sangat penting.

Faktanya, 100% transaksi terjadi karena calon pembeli percaya dengan penjualnya.

Bisa dikatakan kepercayaan adalah fondasi penjualan. Tanpa kepercayaan, mustahil ada penjualan.

Istilahnya **No trust, No Sales, No Income**

Gak ada kepercayaan, gak ada penjualan, gak ada pemasukan.

Penjual yang kesulitan mendapatkan pembeli, bisa jadi masalahnya adalah krisis kepercayaan dari target pasarnya.

Karena itu, jika ingin jualannya laris manis. Maka buatlah calon pembeli percaya dengan Anda.

Caranya bagaimana?

Ada 5 cara membangun trust yang akan jelaskan dalam modul ini. Silahkan Anda praktikan dalam bisnis nanti.

## **Teknik pertama, Reciprocity**

Reciprocity artinya adalah timbal balik. Intinya memberikan sesuatu yang bermanfaat ke calon pembeli, sehingga meninggalkan kesan kepada mereka.

Dizaman sekarang, orang-orang hanya peduli dengan penjual yang bermanfaat untuk mereka.

Kalau gak bermanfaat, maka semua informasinya akan dicueki.

Karena itu, mulai sekarang jangan cuek ya dengan calon pembeli. Calon pembeli Anda punya masalah, punya impian, punya kekhawatiran dan ketakutan.

Nah sebisa mungkin fokusnya kesana. Bantu mereka.

Caranya melakukan reciprocity

- Berikan tips bermanfaat rutin ke calon pembeli
- Adakan program sharing seperti kulwa untuk membantu masalah calon pembeli
- Berikan saran atau rekomendasi produk ke calon pembeli
- Jadi teman curhat dan konsultasi calon pembeli

Ya, berikanlah manfaat.

Ingat, kita hanya diperlakukan seperti kita memperlakukan orang lain.

Jadi kalau gak mau dicuekin, jangan cuek duluan ya.

## **Teknik kedua, Rajin Interaksi.**

Jadi luangkan waktu untuk menyapa dan ngobrol dengan calon pembeli.

Bisa lewat balas komen disosmed atau respon statusnya atau bisa dengan ajak chatting.

Intinya, dengan rajin interaksi, maka akan semakin dekat dengan transaksi. Sebaliknya, kurang interaksi, maka minim transaksi.

Kenapa?

Karena dengan interaksi, akan membuat orang lain semakin kenal, suka dan percaya dengan Anda.

Kalau sudah sampai ditahap tersebut, maka info-info promosinya akan dapat perhatian lebih.

Cara melakukan interaksi

- Balas komen dari calon pembeli
- Like status-status mereka
- Tinggalkan komen di postingan mereka
- Respon status WAnya
- Tanyakan kabarnya
- Sapa calon pembeli
- Ajak ngobrol

### **Teknik ketiga, Testimoni.**

Jadi dalam dunia psikologi, seseorang cenderung mempercayai sesuatu karena ada banyak orang yang melakukannya.

Karena itu, agar promosinya gak diabaikan, cobalah untuk membagikan cerita positif dari konsumen lama Anda.

Ceritakan bagaimana hidup orang lain berubah setelah menggunakan produk yang sedang Anda pasarkan.

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

Cara melakukan testimoni

- Posting screen shot dari testimoni nyeplos calon pembeli
- Buat cerita tentang perubahan hidup konsumen setelah menggunakan produk Anda
- Berikan terimakasih kepada konsumen yang memberikan testimoni dengan cara posting status di sosmed.

### **Teknik Keempat, Story**

Alias bercerita.

Cerita mudah diingat dibanding informasi biasa pada umumnya.

Karena itu, cerita ini bisa digunakan sebagai pendekatan untuk mendapatkan trust calon pembeli.

Jadi, sering-seringlah bercerita, karena itu adalah bentuk pendekatan kepada calon pembeli.

Cara melakukan Story

- Angka cerita inspiratif, tentang diri sendiri, konsumen, atau tokoh yang gak dikenal.
- Rajin buat postingan yang menceritakan aktivitas postif dari hidup Anda.
- Ceritakan kejadian-kejadian yang sangat membekkan dikehidupan Anda.

### **Teknik Terakhir, Eksis.**

Makin sering muncul, maka akan membuat orang lain jadi terbiasa. Karena itu, kalau ingin cepat dapat trust dari calon pembeli, frekuensi munculnya diperbanyak.

Cara melakukan eksis

- Dalam sehari bisa posting sampai 3 kali disosmed.
- Buat konten di multi media promosi.  
Muncul di sosmed iya, muncul di WA juga iya.

Modal eksis, maka itu bisa jadi pintu gerbang jualan laris

Nah itulah 5 cara mendapatkan trust calon pembeli

1. Reciprocity
2. Interaksi
3. Testimoni
4. Story
5. Eksis

5 cara ini kalau dilakukan dengan konsisten.  
Maka akan sangat ngefek ketika Anda memasarkan sesuatu.

Silahkan dicoba ya ^\_^