

DIGITAL MODUL

Cara Dapat Follower, Penjualan, dan Penghasilan Lebih Banyak dengan Organic 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

Setiap pengusaha pasti berharap bisnisnya terus berkembang dan membesar. Harapan ini wajar karena kami percaya ketika bisnis kita semakin besar, maka ada banyak kebaikan yang bisa kita lakukan.

Sebaliknya, ketika bisnis masih kecil, pasti kebaikan yang bisa dilakukan juga ikut terbatas. Lantas bagaimana cara agar membuat bisnis semakin besar?

Salah satu caranya adalah dengan memiliki banyak pelanggan yang terus bertambah dan terus bertambah setiap waktu.

Pada dasarnya, kita harus bisa membedakan antara pembeli dengan pelanggan. Karena 2 hal tersebut memang berbeda.

Pembeli adalah orang-orang yang membeli 1 kali.

Sementara **pelanggan adalah** orang-orang yang membeli berkali-kali.

Untuk bisa tumbuh, bisnis butuh banyak pelanggan. Dengan adanya pelanggan, maka pemasukan bisnis akan jadi lebih stabil. Begitulah cara mainnya. Fokus perbanyak pelanggan, agar bisnis tumbuh.

Sebanyak apapun jumlahnya pelanggan yang dimiliki saat ini, terus ditambah ya pelanggannya. Karena dengan menambah pelanggan, maka itu akan jadi jalan pintas membesarkan bisnisnya.

Faktanya, energi kita untuk berbisnis itu terbatas.

Semangat pun juga bisa naik turun.

Nah, kalau kita fokusnya hanya cari pembeli, maka suatu saat kita akan capek sendiri. Dan ketika kita capek, maka bisnis kita performanya akan ikut turun.

Sebaliknya, kalau kita fokusnya perbanyak pelanggan, maka ketika kita capek, performa bisnis tetap stabil karena ada orang-orang yang tetap setia membeli produk kita.

Menariknya, sepengalaman kami, ternyata pelanggan ini bisa diperbanyak dengan strategi organic marketing.

Cukup mengandalkan media promosi gratisan seperti Facebook, Instagram dan WhatsApp, kita sudah bisa memperbanyak pelanggan. Caranya bagaimana?

Langkah Pertama, Attract Traffic

Jadikan Facebook dan Instagram sebagai media untuk menarik orang-orang yang sebelumnya tidak kenal bisnis kita sama sekali. Buat mereka tertarik follow akun kita.

Langkah Kedua, Collect Database

Buat mereka selangkah lebih dekat dengan bisnis kita. Arahkan follower sosmed ke WA khusus untuk bisnis.

Dengan berteman di WA, maka kita punya akses untuk menghubungi calon pembeli kapanpun.

Langkah Ketiga, Nurture Prospect

Mereka yang sudah jadi follower dan sudah berteman dengan WA kita pada dasarnya belum percaya sepenuhnya dengan kita. Karena itu, tugas kita adalah buat mereka percaya dengan cara interaksi dan posting konten setiap hari.

Kepercayaan ini penting karena merupakan fondasi dari transaksi.

No trust, no sales.

Tanpa kepercayaan, mustahil terjadi penjualan.

Jika ada yang sulit sekali dapat pembeli, mungkin karena sedikit yang percaya kepada mereka.

Langkah keempat, Convert Sales

Ubah follower dan teman WA jadi pembeli.
Ingat 3 kunci yang kita pelajari di bimbingan sebelumnya.

Supaya jualan di sosmednya laris, kita perlu perhatikan

1. Penawaran
2. Harga jual, dan
3. Copywriting

Tips tambahan untuk tahap ini.

Saat Anda dapat calon pembeli yang tertarik dengan penawarannya di sosmed, maka arahkan ke WA.

Katakan saja ada potongan harga khusus, bonus spesial, atau voucher untuk pembelian selanjutnya kalau transaksi di WA.

Dengan begini, maka Anda bisa tambah kontak WA sekaligus dapat pembeli.

Kemudian, setelah dapat pembeli selanjutnya apa?

Kita masuk ke langkah kelima, Deliver & Satisfy

Langkah Kelima, Deliver & Satisfy

Ditahap ini, kirim produk dan sebisa mungkin buat pembeli dapat sesuatu. Ya, kami tidak katakan puaskan pembeli, karena tingkat kepuasan setiap orang itu berbeda-beda.

Bisa jadi apa yang kita anggap bisa memuaskan orang lain, ternyata biasa saja. Karena itu, sebagai gantinya fokus saja untuk memberikan sesuatu ke pembeli.

Caranya bagaimana?

Anda bisa pakai rumus Ekspektasi + 1

Penjelasannya begini.

Ketika promosi, Anda tidak perlu menjelaskan semua manfaat produk. Ada sebagian manfaat yang disembunyikan agar jadi kejutan untuk pembeli.

Jadi ketika pembeli terima produknya, mereka akan terkejut ternyata manfaat produknya melebihi dugaan mereka.

Cara ini akan memberikan positif surprise, sehingga pembeli akan merasa dapat sesuatu lebih dan akan membuat bisnis Anda diingat oleh mereka.

Langkah keenam, Up Sell Customer

Setelah melakukan tahap kelima, maka jaga hubungan dengan pembeli.

Caranya

- Beri kabar kalau produknya sedang dikirim
- Tanyakan apakah produknya sudah diterima
- Tawarkan bantuan, apakah pembeli punya kendala dalam menggunakan produknya
- Tanyakan kondisi mereka, apakah mereka sudah merasakan manfaat produknya
- Minta masukan, persilahkan pembeli untuk memberikan ide-ide untuk bisnis Anda

Intinya, luangkan waktu untuk menyapa pembeli lamanya.

Kalau fokusnya adalah memperbanyak pelanggan, maka harus jaga hubungan.

Setelah hubungan terjaga, maka dilain waktu berikan penawaran berbeda ke mereka.

Sekurang-kurangnya ada 5 penawaran yang bisa membuat pembeli lama kembali berbelanja.

1. Different Offer

Ciptakan penawaran yang berbeda dengan penawaran sebelumnya. Kunci penawaran diambil pembeli lama adalah penawarannya harus berisi sesuatu yang dibutuhkan oleh mereka. Bukan semau kita.

2. Consumer Goods

Jual produk yang dikonsumsi pembeli Anda sehari-hari, atau minimal dalam kurun waktu tertentu.

Misal, yang bergerak di bidang bisnis perlengkapan bayi.

Jual popok, jual susu, jual vitamin.

Sehingga mau gak mau, ketika pembeli cocok dengan produknya, mereka akan kembali berbelanja lagi

Contoh lainnya, misal yang bergerak dibidang bisnis kecantikan.

Jual skin care, jual perlengkapan make up.

Ketika skin carenya habis, mau gak mau kembali beli lagi deh, hehe.

3. Produk pelengkap

Jual produk yang melengkapi produk sebelumnya.

Misal bisnis di bidang gadget

Maka bisa tawarkan custom case handphone

Handphone tanpa case juga gak papa. Tapi banyak yang repeat order membeli custom case karena itu melengkapi gadget mereka

Melengkapi juga bisa jual produk berseri.

Ada jilid 1, jilid 2, jilid 3 dan seterusnya

Karena ingin melengkapi koleksinya, orang-orang membeli produk selanjutnya.

Contoh, nonton film, buku berseri, kursus, komik, dan lain-lain.

4. Promo

Pancing pembeli lama kembali dengan promo yang menggoda. Promo identik dengan batasan.

Batasan itu ada 3 macam.

- Terbatas karena jumlahnya. Misal ready stock 10 pcs
- Terbatas karena waktunya. Penawarannya hanya sampai akhir minggu saja
- Atau terbatas karena cepat-cepatan. Ada penawaran khusus untuk 5 orang tercepat.

Anda bisa gabungkan semua hal diatas ini.

5. Program Recurring

Yang satu ini kesukaan kami. Jadi tanpa susah payah, maka orang lain akan repeat order dengan sendirinya jika mereka memang butuh layanannya.

Jadi program recurring adalah program dimana mengharuskan orang lain untuk membayar dalam periode waktu tertentu.

Contoh :

- Layanan Digital (Seperti TV Berlangganan, Paket internet bulanan, Software, Akses Ecourse, dan lain-lain)
- Layanan Membership (Program-program khusus untuk yang tergabung menjadi member)

Rentang waktu layanannya bermacam-macam.

Ada yang bulanan

Ada yang 3 bulan sekali

Ada yang tahunan

Idealnya, setiap bisnis harus punya program recurring ini.

Supaya mereka punya pemasukan yang stabil dalam bisnis mereka.

Nah, dengan melakukan 5 hal diatas, maka secara gak langsung Anda sedang menambah pelanggan.

Langkah Ketujuh Get Referrals

Ajak pelanggan untuk berpartisipasi memperkenalkan bisnisnya Anda ke banyak orang.

Caranya?

Bisa dengan melakukan ini

1. Minta Testimoni

Tanyakan apa perasaan pelanggan setelah menggunakan produknya. Testimoni akan jadi senjata pemasaran yang luar biasa.

2. Rekrut jadi tim penjualan

Buka pendaftaran untuk jadi tim penjualan. Karena mereka sudah pernah merasakan produknya, mereka akan lebih mudah dalam memasarkannya.

3. Berikan penghargaan

Jika diberikan penghargaan, seseorang akan senang. Bisa jadi mereka akan posting itu di sosial medianya. Jeng jeng, secara tidak langsung, bisnis Anda direkomendasikan oleh mereka, hehe

4. Member get Member

Ada potongan harga untuk pelanggan yang berhasil mengajak orang lain belanja. Beberapa orang mengincar akses ini.

5. Ajak Berpartisipasi

Katakan saja "Silahkan kenalkan produk kami ke orang-orang yang membutuhkannya". Secara gak langsung, ketika pelanggan bertemu dengan orang yang memang membutuhkan produk Anda, maka mereka akan merekomendasikannya.

Gimana? Jelas 7 langkah yang perlu dilakukan?

Ya, semua itu bisa dilakukan dengan sosmed gratisan.
Yang penting mau jalanin prosesnya, insyaAllah akan merasakan manfaatnya. ^^

Nah, menutup materi dalam modul ini.
Kami ingin sharing beberapa tips lagi.

Yaitu tips untuk akselerasi traffic, naikin engagement dan tambah incomenya Anda.

Akselerasi traffic artinya strategi agar bisa dapat calon pembeli lebih cepat, lebih potensial, dan lebih banyak.

Naikin Engagement artinya strategi untuk naikin interaksi dan membuat konsumen jadi loyal.

Tambah Income artinya strategi untuk naikin penghasilan

Apa saja tips untuk 3 hal diatas?

Pertama, Akselerasi traffic

Agar bisnis Anda bisa kedatangan banyak calon pembeli dalam waktu singkat, silahkan lakukan ini

1. Konten Viral

Rajin buat konten yang memiliki tingkat share tinggi.

Jika banyak orang share kontennya, maka itu akan jadi penyumbang calon pembeli yang sifatnya pasif.

Jadi buat sekali, tapi calon pembelinya datang berkali-kali

Salah satu konten yang tingkat sharenya tinggi adalah

- Kisah nyata yang isinya nasihat untuk kehidupan
- Tips praktis yang mudah untuk dipraktikan

2. Multi Lead Magnet

Buatlah umpan (lead Magnet) yang banyak. Jangan hanya bergantung kepada satu Lead Magnet saja jika ingin memiliki banyak calon pembeli. Jika kita ibaratkan bisnis kita adalah Mall, maka semakin banyak pintunya, maka Mall tersebut semakin mudah diakses.

Lead Magnet adalah pintu masuk kebisnis kita. Semakin banyak Lead Magnetnya, pertumbuhan kontak WAnya jadi semakin cepat.

3. Referral

Minta kontak WA yang sudah Anda kumpulkan untuk ikut mempromosikan bisnis Anda.

Salah satu caranya adalah buat suatu event berhadiah. Syaratnya kontak WA tersebut harus menceritakan testimoni tentang bisnis Anda dan dalam testimoni itu wajib menyertakan alamat Media promosi Anda. Nantinya cerita itu akan jadi penyumbang calon pembeli baru untuk bisnis Anda.

4. Reuse

Gunakan lead magnet yang pernah Anda buat di masa lalu. Lead Magnet itu masih bisa digunakan untuk dapat kontak WA jika digunakan di waktu yang berbeda.

4 cara diatas akan membuat bisnis Anda dapat calon pembeli dengan cepat.

Kedua, Naikin Engagement

Semakin sering interaksi, semakin dekat dengan transaksi. Jika jarang interaksi, maka jarang transaksi, hehe.

Bagaimana cara meningkatkan interaksi?

1. Pesan Open loop

Berikan pesan ke kontak WA Anda, yang diujung pesannya ada kalimat yang memancing respon.

Misal Anda mau berbagi 5 tips, tapi Anda hanya berikan 3 tips saja. 2 Tips sisanya hanya diberikan ke yang balas pesan Anda.

Mereka akan balas, karena penasaran dengan pesan lanjutannya, hehe

2. Adain Give Away

Buat program bagi hadiah dengan syarat tertentu. Kalau bisa, rutinkan tiap bulan.

Ini bisa memancing target pasar untuk menunggu-nunggu momen ini, hehe.

3. Program Interaksi Variatif

Kalau konten Anda isinya tips-tips, sesekali berikan hal lainnya.

Misal bagi-bagi ebook, bagi-bagi Voucher, adain Kulwa, atau konten lainnya.

Ini berlaku juga untuk tema konten Anda.

Kalau temanya motivasi, coba sesekali ganti tema humor.

Motivasi mungkin bagus, tapi kalau keseringan ngasih motivasi, nanti orang bosan, hehe

4. Perkuat Brand

Tentukan 5 sampai 7 tema konten yang berhubungan dengan bisnis Anda. Jangan dibawah itu, dan jangan lebih daripada itu.

Kalau kontennya spesifik, maka bisnis Anda akan lebih cepat dikenal karena mencolok dan kontennya fokus.

Saya sering perhatikan, mereka yang gagal membangun brand, karena mereka gak punya tema utama. Yang diposting terkesan acak. Hari ini bahas apa, besok bahas lainnya. Akhirnya seperti gak punya identitas.

Nah, Anda bisa menghindari itu.

Caranya dengan menentukan 5 sampai 7 tema yang mau dibuat konten. Kalau fokus, cepat dikenalnya.

Saya dapat kesimpulan ini, setelah dulu mencoba sendiri di Facebook Anda sendiri.

Karena niat pakai Fb untuk memperkenalkan entrepreneurID, maka beberapa tema yang Saya angkat adalah

- Pengembangan Bisnis
- Muslim produktif
- Marketing aplikatif
- Lawan kebiasaan buruk
- Motivasi untuk pengusaha pemula

Dulu saat kami buat status, ya muter-muter disana aja, walaupun inti materi yang diangkat berbeda, hehe

Nah, Anda bisa coba rahasia ini, hehe.

5. Omni Channel

Omni Channel adalah strategi untuk membuat 1 prospek terhubung dengan semua media promosi yang kita miliki.

Contoh kita pakai WhatsApp, Instagram, dan Facebook untuk promosi, maka usahakan 1 prospek terhubung disemua media promosi tersebut.

Buat apa seperti ini?

Agar bisnis kita dan prospeknya tetap **"Keep in Touch."**

Jadi saat prospek lagi buka media apapun, mereka akan selalu ketemu bisnisnya kita Istilahnya 4L. Lu Lagi Lu Lagi, hehe

Agar teman WA dan teman FB mau jadi Follower IG

Lakukan Give Away, salah satu syaratnya wajib follow akun IG.

Agar teman WA dan follower IG mau jadi teman FB

Rutin bagikan tips dan kisah inspiratif di FB. Setelah itu screen shoot postingannya lalu upload di Story WA dan Story IG. Agar prospek di 2 media tersebut, mau menuju ke FB

Agar teman FB dan follower IG mau jadi teman WA

Berikan penawaran menarik.

Contohnya

- Diskon khusus untuk transaksi di WA
- Materi edukasi rutin tiap minggu
- Gratis Ebook setiap bulan
- Update katalog produk terbaru

Sip ya?

6. Tambah Income

Ya, gimana supaya penghasilan Anda meningkat berkali-kali lipat?

Caranya bisa lakukan ini :

1. Segementasi Kontak

Pisahkan kontak WA yang dikumpulkan berdasarkan transaksinya.

Orang-orang yang belum pernah transaksi, jangan dicampur dengan orang-orang yang sudah pernah transaksi.

Setelah terpisah, lakukan ini

- Jual produk lama ke kontak WA yang belum pernah beli
- Jual produk lama ke kontak WA yang sudah pernah beli
- Jual produk baru ke kontak WA yang belum pernah beli
- Jual produk baru ke kontak WA yang sudah pernah beli

Kalau kontaknya di beda-bedakan, kita bisa memberikan penawaran tepat sasaran dan akan menambah jumlah transaksi di bisnis kita.

Dengan begitu, maka income juga akan meningkat.

2. Cross Sell

Kata kuncinya adalah : Produk berbeda, tapi ada hubungannya.

Contohnya :

- Jual Gamis, dilain waktu tawarkan hijab
- Jual sepatu, dilain waktu tawarkan kaos kakinya

Bentuk produknya beda, tapi masih ada hubungan dengan produk sebelumnya.

3. Upsell

Kata kunci : Manfaat Lebih banyak

Contohnya :

- Jual makeup remover 100 ml, di upsell dengan yang isinya 200 ml

Produknya sama, tapi untung jadi berbeda kalau berhasil menjual yang manfaatnya lebih banyak.

4. Down Sell

Kata Kunci : Manfaat lebih sedikit.

Contohnya :

- Ikut Workshop lebih mahal, jadi beli buku saja

Mungkin ada target pasar yang gak cocok dengan harga. Nah, jika penawaran up sell tidak diambil, maka tawarkan penawaran down sell.

5. Duplikasi strategi ke tim penjualan

Prinsip jualan laris itu sebenarnya hanya 2.

Pertama, jualan ke banyak orang

Kedua, jualannya DIBANTU banyak orang

Nah, salah satu strategi tambah income adalah dengan merekrut dan membina tim penjualan.

Apa yang Anda tau, ajarkan ke tim penjualannya.

1 orang tim penjualan, bisa membawa 10 sampai 100 pembeli baru.

Kalau punya 100 tim penjualan bagaimana?

Kalau punya 1.000 tim penjualan bagaimana?

Maka jumlah pembelinya insyaAllah akan naik dengan signifikan.

Nah, itulah tips-tips untuk akselerasi traffic, naikin engagement dan tambah income ya Anda.

Silahkan dipraktikan di bisnisnya dan setulus hati Saya doakan semoga bisnis Anda selalu tumbuh.