

DIGITAL MODUL

## Cara jawab **prospek** nawar **harga**

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

Jualan online itu memang terkadang ada aja dramanya. Salah satunya adalah ketemu calon pembeli yang suka nawar harga.

Awalnya nanya-nanya, pas suka dan cocok bukannya langsung transfer  
Eh ini coba nawar dulu, Waduh. .

Pernah ngerasain? 😊

Nah, dimodul ini kita coba bahas ya  
Gimana cara meresponnya kondisi seperti ini.

Sebelumnya, perlu diketahui terlebih dahulu jika ada calon pembeli yang nawar produk kita, maka itu artinya mereka belum sepenuhnya paham dengan value atau manfaat dari produk yang coba kita tawarkan.

Salah satu buktinya, calon pembeli mencoba untuk menurunkan harga, sebelum benar-benar membeli produk tersebut.

Nah, kalau ketemu calon pembeli seperti ini, apa yang harus kita lakukan?  
Jadi ketika ada calon pembeli yang nawar harga, ada 3 hal yang bisa kita lakukan.

### **Tips Yang Pertama,**

#### **BERIKAN PILIHAN**

Kalau ketemu calon pembeli yang nawar, maka berikanlah pertanyaan pilihan. Tujuannya agar calon pembeli sendiri yang memilih penawaran yang cocok untuk mereka.

Contohnya :

*"Sebenarnya untuk produk ini tidak ada potongan harganya.  
Tapi kalau kakak mau, kita ada diskon 20% untuk produk yang lain.  
Mau lihat produk yang ada potongan harganya kak? 😊"*

Jadi, saat ada yang nawarin harga, kita bisa berikan pilihan lainnya.

## **Tips Yang Kedua,**

### **BERIKAN PENJELASAN**

Seperti yang sudah disampaikan, calon pembeli nawar karena belum sepenuhnya paham dengan manfaat yang ada dalam produk kita. Karena itu, berikanlah tambahan informasi kepada calon pembeli.

Contohnya :

*"Jadi produk ini gak diproduksi di Indonesia, tapi langsung dari korea. Disana ada teknologi khusus yang membuat khasiat produk ini bisa langsung dirasakan setelah dipakai. Karena itu, wajar jika harganya segitu kak. 😊"*

## **Tips yang ketiga,**

### **BERIKAN KEMUDAHAN**

Selain dua cara sebelumnya, untuk merespon calon pembeli yang nawar adalah dengan memberikan kemudahan.

Pada dasarnya, kemudahan adalah bagian dari keuntungan yang menarik untuk calon pembeli.

Contohnya :

*"Kalau mau dapat harga yang lebih murah, mungkin bisa pilih ongkir dari ekspedisi X kak. Kebetulan kami kerja sama dengan ekspedisi tersebut, jadi bisa hemat sampai Rp. 40.000. Kalau kakak mau yang ini, kami bisa bantu. 😊"*

Jadi itulah yang bisa kita lakukan, jika ketemu calon pembeli yang nawar harga,

- ✔ Berikan Pilihan
- ✔ Berikan Penjelasan
- ✔ Berikan Kemudahan

Kemungkinan besar, ketika kita mempromosikan sesuatu, pasti akan ketemu calon pembeli yang seperti ini karena itu, coba deh latih tips-tips barusan.

Semakin sering latihan, nanti akan semakin mahir.

INTINYA. .

Kita gak bisa memprediksi respon dari calon pembeli kita. Mereka bisa nawar, bisa keberatan, atau bisa mengkritik.

Karena itu, jangan hanya fokus closingnya. Tapi fokuslah ke calon pembelinya

Kalau kita fokus ke hal yang tepat  
InsyaAllah calon pembeli itu datang sendiri. 😊