

DIGITAL MODUL

## Handle 3 Keberatan yang sering muncul

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 di PHP in calon pembeli?

Udah nanya-nanya, eh ujung-ujungnya gak jadi beli 😊

- ✓ Biasa alasannya
- ✓ Belum cocok harganya
- ✓ Gak dibolehin sama suami
- ✓ Masih pikir-pikir dulu  
dan masih banyak lagi

Tentunya pengen kalau dapat calon pembeli, mereka langsung transfer tanpa basa basi, tapi faktanya kan gak seperti itu ya .karna gak semua langsung transfer.

Sebenarnya karakter tiap orang ini berbeda-beda responnya mereka pasti juga bermacam-macam, salah satunya adalah **Keberatan**.

Jadi calon pembeli sudah tertarik dengan produknya.  
Hanya saja masih ada sesuatu yang menganjal untuk mereka.

Nah kalau ketemu kasus seperti itu, lantas bagaimana responnya?  
Yuk disimak, kita bahas tipsnya 😊

Biasanya ada 3 keberatan yang sering muncul. Antara lain

- ✓ Belum cocok dengan harga
- ✓ Belum yakin
- ✓ Belum mau transfer, alias nunda-nunda

Nah cara merespon tiap keberatan ini berbeda-beda.  
Bagaimana responnya?

## **Keberatan pertama**

### *BELUM COCOK DENGAN HARGA*

Ciri-cirinya nyeplos seperti ini :

- "Wah mahalnya"
- "Gak bisa kurang?"
- "Ongkirnya gak bisa gratis aja?"
- "Saya pikir harganya (nominal lebih murah)"

Nah bagaimana responnya?

Ada banyak caranya, salah satunya adalah dengan memberikan edukasi ulang.

Seperti,

"Produk ini diimport langsung dari Eropa. Sulit didapatkan di Indonesia. Kalau kita perhatikan manfaatnya, sebenarnya harganya sudah pas. Bisa dipertimbangkan lagi karena stocknya juga terbatas."

Ya, keberatan harga, solusinya EDUKASI.

## **Keberatan kedua**

### *BELUM YAKIN DENGAN PRODUKNYA*

Ciri-cirinya chat seperti ini

- "Hm. . ."
- "Ada buktinya gak?"
- "Apa garansinya?"

Gimana jawabanya?

Yang seperti ini hanya butuh bukti agar bertambah yakin.

Jadi kita bisa jawab,

*"Ini Saya ijin berikan testimoni dari konsumen sebelumnya ya. Bisa dilihat kata mereka yang sudah merasakan manfaatnya langsung. 😊"*  
(Sambil kirim gambar 5 testimoni positif)

Jadi ragu-ragu, solusinya BUKTI NYATA

### **Terakhir, Keberatan ketiga**

BELUM MAU TRANSFER

Ciri-cirinya

- "Saya tanya suami dulu ya"
- "Nanti Saya hubungi lagi deh"

Gimana jawabnya?

Yang begini, kita harus berikan batasan yang tegas, hehe.

Contohnya,

*"Baik mba, Saya tunggu kabarnya sampai besok ya. Karena stock kami terbatas."*

Nunda-nunda, solusinya PERJELAS BATASAN

Jadi begitu ya teman-teman.

- ✓ Keberatan Harga -> Edukasi
- ✓ Belum yakin -> Kasih Bukti
- ✓ Menunda -> Berikan batasan

Saat kita jualan, pasti pernah atau akan ketemu calon pembeli yang menunjukkan keberatan.

Nah daripada direspon secara spontan dan mereka jadi kabur.  
Lebih baik kita persiapkan jawaban keberatan dari sebelum promosi.

Karena kalau sebelum promosi persiapannya matang, maka akan mempengaruhi hasil penjualan. Dan salah satu yang perlu dipersiapkan adalah jawaban untuk merespon keberatan calon pembeli.

Begitu ya. 😊

Semoga bermanfaat ya tips barusan.