

DIGITAL MODUL

Makin sering Closing dengan Sales Funnel

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

Anda pasti ingin punya bisnis yang closingnya rutin kan?

Pas banget karna Modul ini akan menjelaskan **STRATEGI FUNNEL**

Strategi apa itu?

Buat yang belum tau, Funnel adalah strategi untuk mendapatkan penjualan yang maksimal dengan cara menggiring target pasar dari satu tahap, ke tahap berikutnya dalam bisnis kita.

Jadi pada intinya, dalam funnel proses transaksi itu tidak terjadi begitu saja, tapi ada tahap-tahapnya. Dimulai dari menawarkan produk yang murah dulu, setelah itu tawarkan produk yang lebih mahal.

Nah bisa jadi, kalau selama ini ada yang sulit closing, itu karena langsung menawarkan produk mahal ke target pasarnya. Padahal kalau langsung menawarkan produk mahal, maka penolakannya pasti akan jauh lebih besar.

Sebaiknya, tawarkan produk murah dulu ke target pasar baru. Berikan pengalaman berbelanja kepada mereka. Setelah mereka tau kualitas produk Anda, maka tawarkan produk yang lebih mahal, atau produk inti. Dengan cara ini, maka insyaAllah Anda akan lebih mudah closing. Kebayang ya?

Nah untuk praktiknya, Anda bisa lakukan pola ini

FREEMIUM -> TRIP WIRE -> PROFIT MAXIMIZER

Pertama, Freemium

Alias penawaran gratis, gunanya untuk mancing orang datang ke bisnis Anda.

Disebut freemium, karena valuenya premium, tapi dibagikannya gratis, hehe.

Kedua, Trip Wire

Bisa disebut juga dengan produk penetrasi.

Ini adalah produk yang harganya murah, tapi dibutuhkan oleh target pasar. Tujuannya menawarkan ini, adalah untuk memberikan pengalaman belanja kepada target pasar yang sudah datang.

Di tahap ini, profit atau keuntungan tidak penting.

Yang penting target pasar yang sudah datang, segera terkonversi jadi pembeli. Jadi mereka yang sudah belanja, makin trust atau percaya kepada Anda.

Oh ya, walaupun murah, pastikan trip wire kualitasnya tidak murahan ya. Pastikan pembeli dapat value lebih dari uang yang dibayar mereka. Sip?

Terakhir, Profit Maximizer

Jadi kepada orang-orang yang sudah ambil trip wire, Anda bisa tawarkan produk yang harganya lebih mahal. Tujuannya agar bisnis makin profit ditahap ini.

Tahap terakhir ini cukup mudah, karena pada dasarnya jualan ke orang yang pernah beli, itu 6 kali lebih mudah dibanding jualan ke orang baru, hehe. 😊

Nah apa aja produk yang bisa jadi Profit Maximizer?

Contoh-contohnya ini :

1. Varian berbeda

Jenis produknya sama, tapi isinya berbeda.

Contoh :

- ✓ Snack Rasa Balado dan Snack Rasa Keju
- ✓ Mainan edukasi alfabet dan Mainan edukasi angka

2. Upsell

Manfaat sama, tapi volume lebih besar.

Contoh :

- ✓ Krim Skin Care 80 ml dengan krim 150 ml

3. Cross Sell

Varian produk yang berbeda tapi masih ada hubungan dengan produk utama.

Contoh :

- ✓ Beli gamis, sekalian hijabnya
- ✓ Beli sepatu, sekalian kaos kakinya

4. Bundle

2 atau lebih produk dijadikan satu penawaran.

Contoh :

- ✓ Paket skin care untuk perawatan pagi dan malam

5. Produk pelengkap

Produk yang melengkapi produk yang sudah pernah dibeli.

Contoh :

- ✓ Aksesoris pada Gadget

6. Promo

Penawaran spesial khusus untuk konsumen.

Contoh :

- ✓ Early Bird, harga spesial untuk konsumen lama

Jadi begitu ya.

Sebar-sebar Freemium, Tawarkan Trip Wire, Setelah beberapa lama jual lagi dengan produk Profit Maximizer. Dengan begini maka bisnis Anda insyaAllah akan lebih sering closingnya.

Nah biar makin lengkap materinya, kami berikan contoh langsung ya.

✔ Contoh Jualan Skin Care

Freemium : Tester produk kemasan shacet

Trip Wire : Krim Starter Kit

Profit Maxmizer : 1 paket Krim beserta Serum dan produk pelengkap lainnya

✔ Contoh Jualan Snack

Freemium : Give away Snack

Trip Wire : Potongan 30% snack rasa baru

Profit Maxmizer : Paket hemat, Beli 5, Free 1

✔ Contoh Jualan Buku

Freemium : Grup Eksklusif

Trip Wire : Buku soft cover

Profit Maximizer : Buku Hard Cover / Penawaran utama

Makin kebayang kan? 😊

Kalau sudah punya, maka jalankan, karena bisa jadi 1 funnel bisa bawa omzet yang luar biasa lho.

Kalau belum punya funnelnya, maka silahkan susun dulu. Oke. . .