

**DIGITAL MODUL**



## **Tips Membuat TIM Penjualan**

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

Dengan traffic ini, maka bisnis Anda bisa menjangkau ratusan, ribuan, bahkan sampai puluhan ribu orang sekaligus.  
Koa bisa?

Tentu ada konsepnya.

Katakan saja 1 tim penjualan yang nanti Anda miliki bisa menjangkau 10 sampai 1.000 orang sekaligus.

Nah, kalau jumlah tim penjualannya ada 100 orang, maka ada berapa orang yang bisa dijangkau??

Tinggal kalikan saja.

100 orang tim dikali 10 sampai 1.000 orang

Maka akan ketemu angka 1.000 sampai 100.000

Nah, sebesar itulah jangkauan promosinya.

Karena itulah, materi kali ini kami namakan cara jualan ke puluhan ribu orang sekaligus.

Jadi dengan bantuan tim penjualan, maka bisnis Anda secara gak langsung bisa dikenalkan ke banyak orang sekaligus.

Wah, seru banget pastinya.

Nah, untuk bisa seperti itu kita belajar bareng-bareng ya.

Sekarang kita akan belajar bagaimana cara mengaktifkan tim penjualan yang sudah Anda miliki.

Ya, membuat tim penjualan aktif itu ada ilmunya.

Yang gak paham ilmunya, maka biasanya tim penjualannya gak aktif dan jumlah tim penjualan gak berdampak langsung ke penjualan.

Jadi, untuk bisa merasakan manfaat yang maksimal dari traffic jenis ini, maka pelajari baik-baik ya materi ini

Pertama-tama, tentu dimulai dari mindset.

Mindset ini penting banget dalam bidang apapun.

Seperti apa pola berfikir kita, itu akan menentukan tindakan kita, respon kita, dan aktivitas kita sehari-hari.

Yang ujungnya, semua itu akan mempengaruhi hasil yang kita dapatkan.

Karena itulah, kita harus punya mindset yang tepat jika ingin merasakan hasil yang tepat juga.

Termasuk dalam mengelola tim penjualan.

Mindsetnya harus tepat juga.

Nah untuk itu, Kami akan sharing 3 cara berfikir dalam mengelola tim penjualan ini.

### **Yang pertama, Pasti berkurang, karena itu perlu ditambah**

Sebanyak apapun jumlah tim penjualan yang berhasil Anda rekrut, pasti seiring waktu jumlah yang aktif akan berkurang.

Ini wajar, karena fitrahnya memang seperti itu.

Alasannya macam-macam.

Contohnya misal karena kesibukan pribadi.

Jadi, kalau ada yang punya tim penjualan lalu gak aktif semua, itu adalah hal wajar.

Kita gak bisa membuat semua tim penjualan yang kita rekrut aktif.

Karena pada dasarnya jumlah mereka akan berkurang seiring berjalannya waktu.

Karena itulah, daripada memusingkan jumlah tim yang pasti berkurang. Lebih baik energinya difokuskan menambah jumlah tim penjualan.

Bisa ditangkap ya mindset pertama ini?

### **Selanjutnya mindset kedua Pasti bertanya, karena itu perlu didampingi**

Selengkap apapun penjelasan yang Anda berikan ke tim penjualannya, pasti akan ada pertanyaan dari mereka yang aktif.

Kenapa?

Karena memang bertanya langsung, itu lebih mudah dilakukan.

Semakin banyak timnya, maka semakin banyak pertanyaan yang masuk setiap harinya.

Nah, menghadapi ini jangan dianggap sebagai beban ya, tapi anggap saja sebagai rezeki.

Karena tim penjualan yang bertanya, artinya mereka aktif di bisnis Anda. Jadi sebagai gantinya, dampingi mereka.

Sabar, jawab pertanyaan mereka satu persatu.

### **Kemudian, mindset yang terakhir. Pasti berpisah, karena itu perlu keikhlasan**

Semua ada waktunya.

Tim penjualan yang menemani, pasti akan ada waktunya mereka tidak menemani bisnis Anda lagi.

Bisa karena mereka telah menemukan peluang usaha yang lebih baik atau bahkan sudah mandiri dibisnis sendiri.  
Atau ada alasan lainnya.

Yang pasti, setiap ada pertemuan, ada perpisahan.  
Karena itu, perlu keikhlasan.

Kita tidak bisa mengatur sepenuhnya tim penjualan yang pergi dari bisnis kita.  
Yang kita bisa adalah merelakannya dan mendoakan mereka.

Tapi begitulah siklusnya.  
Itulah hal yang terjadi disemua bisnis.  
Begitu ya

Mindset kepada tim penjualan.

1. Pasti berkurang, karena itu perlu ditambah
2. Pasti bertanya, karena itu perlu didampingi, dan
3. Pasti berpisah, karena itu perlu keikhlasan.

Kalau paham mindset-mindset barusan, maka . . .  
Saat jumlah tim penjualannya berkurang, gak akan baper  
Saat tim penjualannya butuh bimbingan, gak akan kesel, dan  
Saat berpisah dengan timnya, gak akan sedih.

Sebaliknya, kalau gak punya pola pikir barusan, maka akan mengeluh menjalani prosesnya.

Jadi dipahami ya 3 mindset ini.

Nah, kalau itu mindsetnya, maka sekarang kita akan belajar bareng-bareng cara membuat tim penjualan Anda aktif.

Sebenarnya, cara membuat tim penjualan aktif hanya melakukan 3 langkah saja.

Sayangnya, banyak yang punya tim penjualan tapi gak melakukan 3 langkah ini.

Akhirnya tim penjualan yang sudah capek-capek direkrut gak memberikan dampak ke bisnis.

Karena itu, lakukan 3 langkah ini ya Anda.

Apa saja 3 hal itu?

1. Pembekalan
2. Ajak Jualan
3. Mentoring Personal

Kami akan jelaskan satu persatu.

Yang pertama adalah **PEMBEKALAN**

Pembekalan ini diberikan saat tim penjualan baru gabung ke bisnis Anda.

Karena mereka baru gabung, pastinya akan ada banyak pertanyaan dikepala mereka.

Contohnya seperti

- Apa saja produknya?
- Berapa komisinya?
- Bagaimana cara jualanannya?
- Kapan terima komisinya?
- Dan lain-lain.

Selain itu, gak semua yang gabung punya skill jualan atau skill memasarkan produknya kita.

Karena 2 hal barusan, maka saat baru bergabung langkah pertama yang perlu Anda lakukan adalah memberikan pembekalan.

Paling nggak, Anda perlu memberikan 2 hal ini

Satu, Regulasi untuk tim penjualannya Anda

Isi dari regulasi adalah untuk memberikan informasi dasar yang perlu tim penjualannya ketahui.

Terdiri dari

1. Aturan main = Hal yang boleh dan tidak boleh dilakukan
2. Informasi bisnis = Seperti profil bisnisnya Anda, sebagai wawasan untuk tim penjualannya
3. Katalog produk = Apa saja produk yang bisa dipasarkan, apa manfaat produknya, berapa komisinya
4. Cara transaksi = Alur pemesanan sampai jadwal pencairan komisi
5. Amunisi promosi = Script promosi dan gambar untuk membantu tim penjualan memasarkan produknya Anda
6. Fasilitas = Seperti grup diskusi, kontak yang bisa dihubungi, dan akses-akses fasilitas lainnya

Jadi ketika baru bergabung dengan tim Anda, berikanlah 6 hal diatas. Maka itu akan jadi pengetahuan pertama untuk dipelajari oleh timnya.

Kemudian yang kedua.  
Selain regulasi, berikanlah Ilmu Dasar

Minimal ajarkan tim penjualannya Anda gimana cara mendapatkan prospek atau calon pembeli.  
Dan ajarkan ilmu jualan.

Ini penting, supaya mereka bisa segera action, yang ujungnya mereka bisa segera mendapatkan komisi dari bisnis Anda.

Nah dalam proses memberikan ilmu kepada tim penjualannya.  
Maka Anda perlu 3 hal ini.

1. Grup diskusi
2. Ruang belajar
3. PIC alias Person In Charge

Apakah ini?

Pertama grup diskusi, yaitu grup tempat bertemu antar sesama tim penjualan Anda.

Dengan memiliki grup diskusi, maka tim penjualan akan punya teman dan merasakan perjuangan bareng-bareng.

Didalam grup juga tempat saling menularkan semangat.  
Jadi dengan ada grup diskusinya, maka antusias tim penjualan Anda akan terasa.

Nah, untuk wadah grup diskusi ini ada 2 pilihan.  
Bisa di grup WA, cocok kalau jumlah timnya dibawah 250 orang  
Atau grup telegram, yang bisa menampung sampai sebanyak apapun.



Kemudian, ruang belajar.

Yang terbaik adalah grup diskusi dan media penyampaian materi dipisah.

Ini supaya ilmu yang perlu dipelajari tim penjualannya Anda gak tenggelam oleh chat.

Ruang belajar ini bisa berbagai macam bentuknya. Antara lain

- Grup WA, yang settingan grupnya only admin, jadi materi gak tertumpuk chat
- Channel telegram
- Email, bisa juga materi belajarnya dikirim via email,
- Cloud, seperti google drive, jadi materi untuk tim penjualan ditaruh di google drive atau
- Member area, jadi ada halaman belajar yang hanya bisa diakses tim penjualan

Silahkan dipilih sesuai kemampuan yang Anda miliki.

Dan kemudian, yang terakhir adalah Person in Charge alias PIC Yang tugasnya membina tim penjualannya Anda.

PIC ini bisa Anda sendiri, atau tim yang Anda rekrut khusus untuk membina tim penjualannya.

Intinya, harus ada yang fokus di waktu dan energi untuk tim penjualannya Anda.

Karena kalau tim penjualan dibina setengah-setengah, hasilnya juga akan setengah-setengah.

Apa yang barusan Saya jelaskan, sebenarnya isi dapurnya tim entrepreneurID.

Dan Anda bisa tanya ke agen entrepreneurID kenalannya.

Dimana kami melakukan yang barusan.

Sehingga, dalam waktu kurang dari 3 minggu, rata-rata agen entrepreneurID yang aktif sudah bisa merasakan komisi pertama.

Alhamdulillah.

Nah itu tentang pembekalan.

Diberikannya ketika tim penjualannya baru bergabung ke bisnis Anda.

Lalu setelah pembekalan apa lagi?

Langkah kedua adalah **AJAK JUALAN**

Ya, dorong tim penjualan Anda untuk aktif promosi.

Caranya gimana?

Caranya adalah dengan buat Penawaran khusus semacam promo gitu.

Isi promonya antara lain

- Potongan harga = Alias diskon
- Batas waktu promo = Harus jelas kapan promo berakhir
- Bonus pembelian = Kalau dipenawaran ada bonusnya, maka promo akan lebih menarik dan tim penjualan akan semakin mudah memasarkan produknya
- Reward = Hadiah untuk tim penjualan yang mencapai angka penjualan tertentu atau berhasil mendapatkan penjualan tertinggi

Selain poin-poin diatas, jangan lupa sediakan amunisinya juga.

Minimal script promosi dan gambar produk.

Anda juga bisa umumkan transaksi harian di grup, sehingga tim penjualan yang lain akan ikutan terpacu.

Begitulah tips untuk mengajak tim penjualannya aktif.

Tapi dengan pembekalan dan ajakan jualan, itu belum sempurna. Untuk benar-benar aktif, maka perlu ada langkah ketiga.

Yaitu **MENTORING PERSONAL**

Jadi, setiap orang memang bisa belajar, tapi setiap tim penjualan punya kebutuhan berbeda-beda.

Ya, karena beda orang, maka beda masalahnya.

Nah disinilah perlu mentoring personal.

Misal ada tim penjualan yang krisis kepercayaan diri, maka PIC tim penjualan harus turun langsung benerin mindsetnya.

Atau misal ada tim penjualan yang hasil penjualannya kecil, maka PIC perlu evaluasi timnya. Mungkin proses jualannya ada yang kurang atau traffic yang dimiliki tim penjualannya kecil.

Bisa juga misal, jika tim penjualan performanya menurun, PIC bisa memberikan saran aktivitas-aktivitas harian yang perlu dilakukan ke tim penjualannya.

Intinya, setiap tim penjualan punya masalahnya masing-masing, dan masalah itu bisa diselesaikan dengan mentoring personal.

Untuk teknis menjalankan mentoring personal ini, bisa dengan 2 cara

Cara pertama adalah program belajar masal.

Jadi berikan solusi ke tim penjualannya lewat ruang belajar.

Atau cara kedua yang lebih efektif, hubungi tim penjualannya satu persatu.

Kuncinya adalah hubungi tim penjualan yang aktif saja.

Kalau gak aktif, mungkin mereka ada kesibukan lainnya, dimana kalau Anda hubungi, malah nanti akan mengganggu mereka.

Begitu ya.

Itulah 3 langkah untuk membuat tim penjualan aktif.

1. Pembekalan ke tim penjualan yang baru bergabung
2. Ajak jualan sehingga mereka bisa merasakan komisi dari bisnis Anda, dan
3. Lakukan mentoring personal, selesaikan masalah-masalah mereka.

Dengan melakukan langkah ini, maka bisnis Anda secara gak langsung akan memiliki traffic puluhan ribu sekaligus, bahkan ratusan ribu.

Beberapa bisnis bahkan traffiknya menyentuh jutaan.

Mereka melakukan 3 langkah ini dengan baik, sehingga hasilnya berdampak langsung ke bisnis mereka.