

DIGITAL MODUL

Membuat Penawaran Menarik Dengan Budget Minim

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

Kita tau dalam model bisnis reseller, biasanya harga dan penawaran sudah diurus oleh supplier, jadinya para reseller tinggal fokus menawarkan produk ke calon pembeli. Tapi bagaimana jika ternyata calon pembeli yang ditawari produk, ternyata kenal banyak penjual serupa?

Kalau seperti itu, pasti mereka akan pilih membeli dari penjual yang lebih disukainya. Jadi bisa aja, dapat infonya darimana, eh belinya kesiapa, hehe.

Supaya tidak seperti itu, maka perlu strategi untuk memenangkan hati calon pembeli. Ya, bagaimana cara supaya orang lain belinya ke Anda, bukan ke penjual lainnya ?

Nah agar bisa seperti itu, maka Anda harus punya **PENAWARAN SPESIAL**. Alias sesuatu yang hanya bisa didapat dari Anda dan tidak bisa didapat dari orang lain.

Lantas bagaimana cara membuat penawaran spesial untuk reseller?

Kuncinya adalah coba berikan **VALUE LEBIH** alias manfaat lebih ke pembeli. Hanya saja, biasanya para reseller sulit memberikan value lebih, karena komisinya terbatas. Terus gimana dong?

Masih ada solusinya koq.

Seorang reseller bisa tetap memenangkan hati calon pembelinya dengan **MENAWARKAN PELAYANAN LEBIH**. Jadi saat ada yang ingin membeli produknya, Anda bisa menjanjikan service lebih.

Nah service ini kemudian dimasukan ke penawaran, sehingga saat konsumen ingin produk utama, mereka semakin tertarik karena ada tambahan value dari Anda.

Kalau dirincikan, ada beberapa penawaran yang bisa Anda berikan tanpa mengurangi komisi, antara lain :

1. **Mentoring Privat**

Konsumen diberikan bimbingan personal. Cocok untuk yang memasarkan produk edukasi.

2. **Garansi**

Ada ganti produk atau uang kembali kepada konsumen. Sehingga konsumen semakin yakin untuk transaksi.

3. **Panduan Penggunaan Produk**

Ada pendampingan supaya manfaat produk cepat dirasakan konsumen. Cocok untuk yang memasarkan produk kesehatan atau kecantikan.

4. **Akses Konsultasi**

Konsumen punya kesempatan untuk bertanya langsung dan dapat masukan tentang kendala yang akan dihadapinya.

5. **Newsletter**

Selain produk, konsumen dapat informasi bermanfaat yang diberikan secara rutin.

6. **Grup Eksklusif**

Ada grup spesial yang berisi program-program eksklusif untuk konsumen.

7. **File Digital**

Tanpa perlu cost produksi. Konsumen dapat produk-produk digital seperti ebook, video atau produk digital lainnya.

8. **Program Referral**

Kesempatan kepada konsumen untuk ikut memasarkan produk. Jadi komisinya dibagi kepada konsumen yang berhasil dapat pembeli nantinya.

9. **Low Cost Gift**

Hadiah yang nominalnya kecil. Contoh beli hijab, gratis bross, jarum pentul, dan sejenisnya.

10. **Kupon / Voucher**

Konsumen dapat potongan harga yang bisa digunakan nanti. Subsidi harganya diambil dari komisi dari transaksi dimasa depan.

Nah, itulah 10 value tambahan yang bisa Anda berikan tanpa perlu memangkas komisi penjualan.

Pada dasarnya, Semakin tinggi valuenya, maka semakin menarik penawarannya. Dan kalau penawarannya menarik, maka itu bisa memenangkan hati calon pembeli.

Kemudian, supaya calon pembeli tidak mengabaikan penawaran dari Anda, maka jangan lupa cantumkan **BATASAN YANG JELAS**.

Disadari atau tidak,

Salah satu kesalahan yang dilakukan banyak reseller adalah lupa mencantumkan kenapa penawarannya harus direspon sekarang. Karena tidak ada penjelasan kenapa harus direspon saat itu juga, akhirnya calon pembeli jadi menunda-nunda deh, hehe.

Ya, bukan berarti penawaran tidak menarik, tapi karena tidak adanya batasan, akhirnya calon pembeli merasa bisa merespon penawarannya nanti-nanti. Karena itu, mulai sekarang berikanlah batasan yang jelas dipenawarannya ya. Caranya bagaimana?

Jadi batasan itu ada 3 jenis, antara lain :

1. Batasan karena **WAKTUNYA**
2. Batasan karena **JUMLAHNYA**
3. Batasan karena **KECEPATANNYA**

3 hal barusan secara tidak langsung akan memunculkan yang namanya efek persuasi, alias satu kondisi yang bisa mempengaruhi orang lain. Koq bisa??

Karena manusia lebih menghargai sesuatu yang langka. Ketika sesuatu itu terbatas maka itu akan memancing respon banyak orang.

Nah, supaya praktiknya makin jelas, Anda bisa memasukan frasa-frasa berikut diiklannya.

Contoh frasa batasan waktu :

Diskon 50% hanya berlaku sampai jam 4 sore

Contoh frasa batasan jumlah :

Stock produknya hanya tersisa 15 pcs

Contoh frasa batasan kecepatan :

12 Bonus spesialnya hanya untuk 10 orang tercepat

Gimana? Bisa dipahami kan? Anggap saja bahwa calon pembeli selalu punya kecenderungan untuk menunda-nunda. Karena itu, infokan batasan sejelas-jelasnya ya, supaya mendorong mereka agar segera merespon penawarannya.

Nah itulah cara membuat penawaran yang menarik untuk seorang Reseller. Kalau disimpulkan, maka rumusnya adalah seperti ini :

Penawaran Utama + Service Personal dari Resellernya + Batasan yang Jelas

Kalau produknya sudah menarik, ditambah ada pelayanan tambahan, ditambah ada informasi terbatasannya, insyaAllah laris manis, hehe.