

DIGITAL MODUL

Raving Fans di WA

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

Jadi salah satu hal yang menurut kami paling luar biasa dari WA adalah WA bisa digunakan sebagai media pemasaran bisnis yang sangat efektif.

Salah satu kemampuannya adalah kita bisa ubah orang lain yang awalnya gak kenal bisnis kita, bisa jadi RAVING FANS. 👍

Apa itu Raving Fans? 🤔

Kalau diterjemahkan secara bebas Raving adalah mengoceh, hehe 😁
Sedangkan fans adalah penggemar.

Nah 2 hal itu kalau digabungkan maksudnya adalah para konsumen kita, yang ciri-cirinya adalah

- Membeli produk kita berkali-kali
- Setia
- Ikut merekomendasikan bisnis kita kepada kenalannya

Jadi sebenarnya tugas kita itu bukan hanya sekedar buat orang beli produk, tapi kalau bisa buat Raving Fans sebanyak-banyaknya.

Bayangkan kalau Anda punya raving fans dalam jumlah yang banyak. Mereka bukan hanya beli produknya, tapi juga ikut memperkenalkan, ikut bangga, bahkan ikut mengajak orang lain untuk datang ke bisnisnya teman-teman juga. 🥰

Kalau bisa seperti itu, enak atau enak banget?
Hehehe. 😊

Serunya, memperbanyak Raving Fans ini bisa dilakukan lewat WA lho.

Caranya gimana?? 🤔
Anda mau tau?



Ikuti ini ya.

Jadi ada 5 tahap yang perlu kita lakukan jika ingin dapat Raving Fans lewat WA.

5 tahap itu adalah

1. Nurture list
2. Trip wire offer
3. Over service
4. Profit maximizer
5. Referral

Apa maksudnya tahap-tahap ini?

Kami akan jelaskan satu persatu ya. 😊

Tapi intinya, kita harus paham bahwa Raving Fans tidak muncul begitu saja.

Ada proses yang perlu dilakukan untuk membuat yang awalnya bukan siapa-siapa, kemudian jadi pelanggan setia. 🤔

Nah siapa yang bisa melakukan prosesnya dengan benar, maka nanti Raving Fansnya akan mulai bertambah dan terus bertambah.

Jadi, bagaimana agar bisa punya Raving Fans dari WA?

Ada 5 langkah yang perlu dilakukan.

Yang pertama adalah NURTURE LIST

Di tahap pertama ini, yang perlu kita lakukan adalah membuat calon pembeli yang sudah kita kumpulkan kontak WAnya kenal dan dekat dengan bisnis kita.

Kata kuncinya adalah **KENAL** dan **DEKAT** ya.

Caranya bagaimana?

Di tahap ini kita harus rutin interaksi ke mereka.

Salah satu contohnya bisa dengan rutin berikan broadcast edukasi atau update status WA yang bermanfaat untuk mereka.

Kalau tahap 1 ini berhasil, ciri-cirinya adalah kita akan mudah dapat respon dari calon pembeli. 😊

Tiap update status ada yang respon.

Tiap kirim pesan broadcast, ada yang respon .

Begitu, hehe. 😁

Setelah Nurture List sukses, maka masuk ke tahap selanjutnya.

Tahap Kedua, TRIP WIRE OFFER

Jadi tujuan utama bisnis pakai WA adalah agar bisa mencetak penjualan.

Karena itu jangan berhenti sampai edukasi saja.

Mau gak mau, kita harus jualan supaya bisnis terus jalan.

Tapi yang perlu diperhatikan disini,

Setelah Nurture List, jangan buru-buru menawarkan produk yang harganya mahal. 🙅

Produk yang harganya tinggi, biasanya ditolak bukan karena produknya gak menarik.

Tapi produknya ditolak, karena yang ditawari punya keraguan.

Calon pembeli di WA ragu untuk mengeluarkan uang dalam jumlah banyak, karena sebelumnya mereka gak pernah transaksi. 😬

Karena itu, setelah tahap edukasi, lakukan Trip Wire Offer alias Penawaran Perkenalan.

Apa itu penawaran perkenalan?

Penawaran yang mungkin nilainya cukup murah, agar calon pembeli di WA merasakan pengalaman berbelanja kepada teman-teman.

Nah, banyak bisnis sulit dapat pembeli, biasanya karena mereka gak punya produk perkenalan.

Yang mereka tawarkan langsung produk dengan harga tinggi.

Akhirnya membuat target pasarnya anti duluan. 😬

Karena itu, mulai sekarang coba Anda pikirkan tentang penawaran perkenalan ini ya. 😊

Catatan tambahan dari Kami,

Penawaran perkenalan ini menyesuaikan bisnis ya.

Kalau produk yang biasa dijual harganya sampai jutaan ya produk perkenalannya jangan yang harganya belasan ribu.

Nanti bingung jualan produk utamanya, hehe.

Contoh yang benar misal seperti ini 👉

Bisnisnya jual property

Nah, sebagai perkenalan, kita bisa buat workshop tentang strategi dapat rumah murah.

Atau misal bisnisnya jual gamis

Produk perkenalannya adalah hijab.

Inti Trip Wire Offer selain untuk memberikan pengalaman belanja, juga digunakan untuk menambah kepercayaan.

Sip ya? 😊

Setelah tahap Trip Wire Offer, lakukan tahap berikutnya.

Tahap Ketiga, OVER SERVICE

Aliaskan puaskan pembelinya.

Berikan lebih dari yang mereka bayarkan.

Bahkan kalau bisa berikan lebih dari yang mereka ekspektasikan.

Service pembeli Trip Wire Offer gila-gilaan, berikan semaksimal mungkin.



Apakah memang harus seperti itu?

Iya, kan tujuannya dapat Raving Fans.

Bukan kompleinan?

Hehehe 😊

Nah, sampai tahap ketiga ini

Beberapa bisnis mungkin belum terlalu profit karena yang dijualnya barulah produk perkenalan.

Karena itu, masih ada tahap selanjutnya.

Tahap Keempat, PROFIT MAXIMIZER

Jadi tawarkan penawaran yang harganya lebih tinggi ke pembeli lama Anda.

Harga lebih tinggi, besar kemungkinan profitnya lebih besar.

Kalau sampai tahap ketiga oke, maka masuk ke tahap keempat ini seharusnya gak ada masalah. 😊👍

Nah dari tahap keempat ini, bisnis mulai terlihat keuntungannya.

Setelah berjalan dengan baik, barulah masuk ke tahap kelima.

Buat para pembeli merekomendasikan bisnis Anda.

Tahap Kelima, REFERRAL

Salah satu caranya adalah dengan merekrut reseller dari kontak WA pembeli lama Anda.

Mereka sudah konsumsi produknya, sudah kenal juga dengan bisnisnya. Maka ketika mereka jadi reseller, mereka akan lebih mudah memperkenalkan produk Anda kepada orang lain.

Akhirnya, punya Raving Fans deh dari WA 😊

Begitu ya.

Mudah dipahami kan prosesnya?

1. Nurture list, buat calon pembeli kenal dan dekat.
2. Trip Wire Offer, tawarkan produk perkenalan, agar calon pembeli punya pengalaman belanja.
3. Over Service, puaskan, berikan pelayanan lebih dari harga yang mereka bayar.
4. Profit Maximizer, tawarkan penawaran-penawaran yang margin profitnya tinggi ke pembeli lama.
5. Referral, rekrut pembeli lama jadi reseller.

Manfaat punya raving fans adalah bisnis bisa tumbuh cepat dalam waktu singkat.

Mantap kan?

Karena itu silahkan dijalankan strateginya ya. 😊