

DIGITAL MODUL

Strategi Ampuh Buat Bisnis Makin Profit

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

Untuk membuat bisnis profit, kita bisa menyempurnakan value ladder.
Apa itu?

Sebelum Saya jelaskan lebih jauh tentang value ladder, Saya ingin sampaikan bahwa kebanyakan orang tidak dapat hasil penjualan yang maksimal karena hanya punya 1 penawaran.

Kenapa koq hasil penjualannya gak maksimal?

Karena gak semua orang punya uang sejumlah harga produk yang ditawarkan. Misal produk yang ditawarkan harganya Rp. 200ribu, ternyata uang belanja calon pembeli gak sampai segitu.

Atau bisa juga, dari calon pembeli yang berhasil dikumpulkan, ternyata mereka punya daya beli lebih dari harga produk yang ditawarkan. Misal jualan produk harganya Rp. 200ribu, ternyata uang belanja mereka lebih daripada itu.

Nah, kita gak pernah tau mana orang yang daya belinya dibawah penawaran kita, dan mana yang daya belinya diatas penawaran kita.

Kalau cuma punya penawaran 1 penawaran, kita tidak akan bisa dapat pembeli dari yang daya belinya rendah. Dan kita juga menyia-nyikan mereka yang daya belinya tinggi.

Paham sampai sini?

Lantas harus seperti apa?

Yang bisa kita lakukan adalah menerapkan Value Ladder dalam bisnis kita.

Value Ladder bisa diartikan sebagai tangga penawaran. Jadi dalam Value Ladder, kita wajib punya penawaran lebih daripada satu dan bertingkat-tingkat harganya.

Cara menentukan tingkat penawarannya dinilai dari manfaat. Jadi harga berbanding lurus dengan manfaat yang ditawarkan. Semakin tinggi manfaatnya, maka semakin mahal harganya. Dan antara penawaran satu dengan penawaran lainnya, wajib ada hubungannya.

Dalam Value Ladder ada beberapa istilah :

- Produk yang kita tawarkan pertama kali, itu namanya Front End Offer
- Produk yang ditawarkan setelahnya, namanya Middle Offer, dan
- Produk yang ditawarkan paling akhir, namanya Back End Offer

Penawaran pertama, penawaran kedua, penawaran ketiga dan penawaran seterusnya.

Nah, yang membuat profitnya kurang maksimal adalah kebanyakan bisnis hanya punya 2 penawaran bahkan hanya 1 penawaran. Padahal bisnis yang profit, mereka harus punya 3 penawaran bahkan lebih.

Jadi yang perlu dilakukan adalah susun value ladder dalam bisnis Anda.

Buatlah penawaran bertingkat-tingkat. Dimana harganya semakin mahal, ketikan manfaatnya semakin tinggi. Supaya lebih kebayang tentang value ladder ini, Saya ambil contoh.

Contohnya misal dalam bisnis fashion.

- Front End Offer adalah Kupon Belanja senilai 50ribu
- Middle Offernya Kemeja dengan harga 200ribu
- Dan Back End Offer Jaket dengan harga 500ribu

Awalnya datangkan calon pembeli dengan kupon belanja senilai 50ribu Kalau produknya memang menarik, maka banyak orang akan mengambil kesempatan ini.

Setelah dapat kuponnya, tawarkan Middle Offer ke orang yang ambil kupon itu.

Harga Middle Offer adalah 200ribu. Karena ada potongan kupon, jadi harganya 150ribu.

Dengan cara seperti ini, beberapa orang akhirnya terkonversi jadi pembeli.

Setelah itu, beberapa waktu kemudian, tawarkan produk yang lebih mahal atau Back End Offer ke orang-orang yang sudah ambil produk Middle Offer. Beberapa orang akan mengeluarkan uangnya lebih banyak untuk memiliki produk Bottom End Offernya.

Ini strategi umum.

Strategi ini masih bisa dimaksimalkan lagi.

Caranya . . .

Orang-orang yang ambil Front End Offer tapi gak ambil produk Middle Offer, mungkin gak cocok dengan harganya.

Nah Anda bisa down sell, tawarkan produk yang lebih murah dari Middle Offer, kalau middle Offer di contoh adalah kemeja dengan harga 150ribu, maka berikan penawaran down sell misal Kaos dengan Harga 100ribu.

Selain cara barusan kita bisa dapatkan profit lebih lagi, yaitu dengan membuat penawaran diatas dari Back End Offer.

Cara ini memungkinkan karena memang back end offernya itu tidak ada batasnya. Kalau kepikiran untuk menciptakan penawaran yang lebih tinggi, ya coba aja tawarkan.

Contohnya, misal tadi penawaran tertinggi tadi adalah Jaket, maka penawaran diatas itu adalah Kesempatan jadi Distributor dengan biaya pendaftaran 2,5 juta

Jadi target pasar tidak hanya diajak mengkonsumsi produk, tapi juga ikut menghasilkan.

Dengan adanya Downsell dan penawaran yang lebih tinggi, maka akan ada kesempatan dapat profit lagi.

Gak cukup sampai situ, kalau mau maksimal lagi, dalam value ladder masukan penawaran recurring alias membership. Dimana untuk memperpanjang keanggotaan membershipnya mereka perlu membayar dalam kurun waktu tertentu.

Misal keanggotaan membership nominalnya 50.000/bulan

Jadi ada Front End Offer, Middle Offer, Back End Offer, Down Sell Offer, Highest Offer, dan Recurring Offer.

Apa yang terjadi kalau dalam bisnis ada penawaran seperti ini? Maka profit akan meningkat.

Kalau dari contoh, maka mungkin hitungannya seperti ini.

Sebelum dengan Sales Funnel, misal perbulan dapat pembeli 500

Harga Kemeja x Jumlah pembeli

Rp. 200ribu x 500 = Rp. 100 Juta

Profit bersih 30%, artinya penghasilannya adalah Rp. 30 juta

Dengan Value Ladder yang komplit

☑ Front End Offer = 2.000 orang x 0 = Rp. 0

☑ Middle Offer = 1.000 orang x Rp. 150.000 = Rp. 150 Juta

☑ Back End Offer = 300 orang x Rp. 500.000 = Rp. 150 Juta

☑ Down Sell Offer = 500 orang x Rp. 100.000 = Rp. 50 Juta

☑ Highest Offer = 50 orang x Rp. 2.500.000 = Rp. 125 Juta

☑ Recurring Offer = 200 orang x Rp. 50.000 = Rp. 10 juta

Total Omzet = Rp. 485 Juta

Profit bersih 30%, artinya hasilnya 145 Juta

Gimana?

Dengan membuat variasi penawaran, maka ada lonjakan profit.

Dari penjabaran ini kita belajar kenapa profit hanya segitu-segitu saja, karena banyak pengusaha tidak kepikiran untuk memaksimalkan penjualan mereka.

Mereka tidak berfikir untuk jual murah ke orang yang belum membeli. Dan mereka tidak berfikir jual lebih mahal ke pembeli lama mereka. Iya kan?

Menariknya, cara ini bisa dipraktikan ke semua bisnis. Termasuk bisnis Offline.

Misal di Rumah Makan

- ☑ Front End Offernya adalah Free Minum
- ☑ Middle Offernya adalah 1 Porsi makan seharga 20.000
- ☑ Back End Offernya adalah Porsi paket yang lebih mahal, tapi isinya lebih banyak.
- ☑ Down Sell Offernya adalah makanan penutup
- ☑ Highest Offernya adalah Kemitraan Frenchaise
- ☑ Dan Recurring Offernya adalah Membership dengan fasilitas potongan 10% setiap transaksi.

Dengan cara ini, bisnis rumah makan akan lebih profit. Daripada hanya menjual porsi makan biasa.

Begitu yaa, InsyaAllah dengan teknik ini Bisnis nya bisa makin profit