

DIGITAL MODUL

Strategi Membuat Database Loyal

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

Dalam dunia bisnis traffic sangat penting untuk perkembangan bisnis kita. Traffic sendiri merupakan calon pembeli yang datang dan terjangkau oleh bisnis kita.

kami dari tim entrepreneurID merekomendasikan traffic ini untuk anda miliki. Terlepas dari apapun bisnis anda. Kenapa kami rekomendasikan?

Karena kalau anda fokus di traffic ini, efeknya adalah pemasukan di bisnis anda akan jauh lebih stabil dan bisnisnya juga akan berkembang. Koq bisa?

Jadi, traffic yang kami maksud ialah traffic milik sendiri atau yang biasa disebut Database. Mudahnya, database adalah kontak dari target pasar yang bisa anda hubungi kapanpun anda mau. 📝

Berbeda dengan traffic gratisan di sosmed. Jika anda ingin menghubungi target pasarnya, anda tinggal kirimkan pesan saja ke database. Mereka pasti akan menerima infonya, karena kirim pesan ke database tidak ada aturan Feed Rank.

Juga, berbeda dengan traffic berbayar. Kalau mau menghubungi, maka gak perlu bayar apapun. Kecuali anda menggunakan tools tambahan.

Jadi itulah database.
Kontak target pasar yang anda miliki.

Jika anda memiliki traffic milik sendiri dalam jumlah yang besar, maka insyaAllah bisnis anda akan lebih stabil dan anda gak akan kehabisan calon pembeli.

Dengan catatan, cara mengelola trafficnya harus benar. 🧠

Ya, traffic milik sendiri perlu dikelola dengan benar.

Jadi, walaupun traffic itu adalah milik kita sendiri, kita tidak bisa melakukan strategi promosi asal-asalan. Karena jika kita melakukan itu maka kontak-kontak WA yang sudah susah payah dikumpulkan bisa pergi tanpa sepengetahuan kita.

Nomornya mungkin masih ada dikontak kita. Tapi bisa saja mereka block nomor WA kita, atau menghapus nomor kita dari kontakannya. Jika seperti itu, maka kita tidak bisa lagi menghubungi mereka. Itulah yang terjadi kalau trafficnya tidak dikelola dengan benar. 😊

Salah satunya contoh cara mengelola traffic milik sendiri dengan tidak benar adalah broadcast promosi terus-terusan.

7 Hari dalam seminggu

30 hari dalam sebulan

365 hari dalam setahun

Kirim pesan promosi terus ke kontak WAnya.

Yang begini, pasti auto block, hehe. 😊

Nah, harusnya seperti apa?

Hari ini kita akan belajar cara mengelola kontak WA agar loyal kepada bisnis anda ya. Kalau loyal, maka mereka akan senang berkomunikasi dengan anda, cenderung membeli lebih sering, dan tidak akan mudah berpindah kelain hati, hehe.

Gimana tuh caranya?

Jadi agar bisa membuat kontak WA yang dikumpulkan loyal kepada bisnis kita, maka pertama-tama kita harus punya mindset alias pola pikir yang tepat.

Mindset seperti apakah yang harus dimiliki?

Pertama, Semua Ada Waktunya

Dalam mengelola kontak WA, kita harus paham bahwa tidak ada yang abadi, namanya calon pembeli pergi, itu sudah pasti. Bisa saja mereka pergi atas keinginan mereka sendiri dengan alasan karena tidak ada keperluan lagi dengan bisnis kita.

Atau bisa juga mereka pergi karena ketidaksengajaan. Misalnya mereka ganti Handphone, tapi lupa memasukan nomor WA kita di Hp barunya.

Yang manapun, intinya tidak ada yang abadi.

Ada kontak WA calon pembeli yang mungkin bertahan seminggu saja, sebulan saja, atau setahun saja. Fakta ini gak bisa kita lawan.

Kedua, Hanya Karena Calon Pembeli Simpan Kontak WA Kita, Bukan Berarti Mereka Akan Membeli Produk Kita

Begitulah kenyataan yang terjadi.

Misal dari seluruh kontak WA yang kita kumpulkan, hanya 80% saja yang jadi pembeli. Sisanya memutuskan gak beli, karena mungkin gak punya uang untuk membeli produknya atau bahkan sudah memiliki produknya.

Intinya, dari seluruh kontak WA yang dikumpulkan, pasti ada yang gak melakukan transaksi. Wajar, gak bisa ditentang.

Terakhir, Memanusiakan Kontak WA Yang Dikumpulkan

Ingat baik-baik ya, kontak-kontak yang kita kumpulkan, dibalik itu ada manusianya.

- ♥ Jika kita berhasil memiliki 1.000 kontak WA, artinya ada 1.000 manusia dibalik kontaknya.
- ♥ Jika kita berhasil memiliki 10.000 kontak WA, artinya ada 10.000 manusia dibalik kontaknya.

Kontak WA yang dikumpulkan, bukan sekedar angka tanpa makna, bukan prospek untuk diperas uangnya, dan juga bukan tembok yang gak bisa merespon. Mereka adalah manusia, maka manusiakanlah mereka.

Nah, kalau kita paham 3 mindset barusan, maka . . .

Kita gak akan baper kalau diblock atau kontak WAnya pergi, karena semua ada batasan waktunya.

Kita gak akan promosi asal-asalan, karena paham kalau kita asal promosi, akan ada semakin banyak yang gak membeli

Dan juga, kita gak akan diam saja, karena paham kalau manusia butuh sesuatu. Kalau kitanya diam, maka mereka juga akan balik mendiamkan kita.

Nangkap ya sampai sini? 😊

Mindset-mindset ini harus kita pahami, barulah kita bisa mengelola traffic milik sendiri dengan benar.

Ya, kalau tadi adalah mindsetnya, sekarang Kami akan jabarkan actionya. Alias yang perlu dilakukan ke kontak WAnya.

Jadi apa yang perlu dilakukan?

Yang perlu kita lakukan namanya adalah strategi NURTURE LIST

Nurture = Memelihara

List = Database/Kontak WA

Sengaja kami pakai istilah memelihara, karena untuk mengelola kontak WA perlu proses.

Benar, untuk mengelola kontak WA supaya loyal dengan bisnis anda, maka mainkanlah 3 hal ini



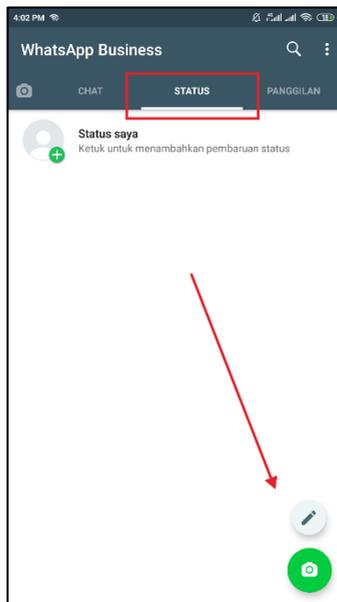
1. Status
2. Chat
3. Broadcast

Kami akan terangkan satu persatu, anda bisa ikuti ya. 🤖

Yang Pertama Adalah Rutin Posting Status Setiap Hari.

Tau kan cara posting status?

Buka WAny, lalu klik status. Pilih icon di kanan bawah.



Tampilan Saat Akan Membuat Status

Lewat sana, kita bisa posting text, gambar atau video sebagai status WA

Status tidak memberikan notifikasi langsung kepada kontak WA anda. Pilihan melihat status, adalah pilihan dari database anda sendiri. Jadi, dengan rutin posting status, maka itu tidak akan mengganggu mereka.

Kita bisa memanfaatkan status sebagai media interaksi langsung dengan calon pembeli kita di WA. Serunya, saat posting status WA gak ada algoritma seperti di sosmed. Kapanpun kita posting status, maka status kita akan tersundul paling atas. 😊

Nah, anda bisa posting status saat kontak WA calon pembelinya sedang santai. Dengan begitu, maka kemungkinan status dibaca akan lebih besar. Apalagi, status WA bukan konten berat. Yang artinya, disaat senggang orang-orang bisa menghabiskan waktu untuk membuka status WA.

Kesimpulannya, status WA ini adalah cara interaksi yang powerfull asal tau cara memanfaatkannya dengan tepat.

Dengan tepat artinya bukan posting jualan setiap hari ya.

Kalau postingannya jualan aja, maka kontak-kontak WA juga akan jenuh dengan itu. Bukannya beli, malah mereka risih, hehe 😊

Lantas apa yang diposting sebagai status?

Anda bisa posting hal-hal berikut



- ☑ Sharing harian
- ☑ Tips praktis yang bisa langsung dipraktikan
- ☑ Mindset positif
- ☑ Trivia (hal-hal sepele, untuk menambah wawasan calon pembeli)
- ☑ Informasi penting
- ☑ Pertanyaan ke calon pembeli

- ☑ Testimoni konsumen yang puas
- ☑ Edukasi produk
- ☑ Candaan
- ☑ Quote

Intinya status WA nya diselang-seling, alias variatif. Jangan testimoni doang tiap hari. Bisa bosan kontak WAnya. 😊

Nah, posting status WA ini setiap hari ya. Setiap hari harus rajin interaksi dengan kontak WA nya Kalau postingnya setiap hari, maka mereka akan mudah ingat dengan bisnis anda.

Untuk status WA bisa dipahami ya?

Yang Kedua Adalah Chatting

Kemudian, selain status WA, cara nurture list berikutnya adalah Chatting

Ya, ngobrol dengan kontak WA nya. Ngobrol ringan aja, luangkan waktu untuk chat dengan kontak WA yang berhasil anda kumpulkan. Chatting ini menarik, karena semakin lama chattingnya, maka akan semakin dalam hubungannya. 😊

Lalu bagaimana cara membuat aktifitas ringan seperti chatting bisa berdampak untuk bisnis anda?

Caranya adalah dengan miliki target chatting harian. Jadi setiap hari harus punya jumlah target orang-orang yang dichat. Nah agar terbiasa dengan aktivitas ini, maka anda bisa mulai dari target yang kecil dulu.

Misal chatting dengan 5 orang dalam sehari, kemudian setelah terbiasa, maka naik jadi 15 orang sehari, lalu setelah makin terbiasa, naikan jadi 50 orang perhari dan seterusnya

Semakin banyak orang-orang yang berhasil kita chat dalam 1 hari, maka itu akan membuat semakin banyak orang yang akrab dengan bisnis kita.

Yang jadi pertanyaan, bagaimana cara memulai chat ini?

Apakah dengan kita langsung chat begitu saja? 😏

Jangan seperti itu, kalau begitu nanti jatuhnya mengganggu kontak WA calon pembeli dan canggung dalam membangun obrolan. Benar kan?

Sebagai gantinya, anda bisa melakukan tips-tips ini



Pertama, pancing chatting dengan status.

Contohnya misal isi statusnya seperti ini.

Yang mau tanya jawab terkait (topik yang menarik untuk target pasar) silahkan langsung chat ya. Nanti akan Kami jawab. 😊

Kalau seperti itu statusnya, maka bukan anda yang memulai chatting duluan. Tapi kontak WA yang mulai duluan, sehingga dalam membangun obrolan tidak canggung.

Tips kedua, anda bisa respon status dari kontak WA calon pembelinya.

Jadi kalau sebelumnya mereka yang kita pancing respon status kita. Tips yang satu ini kita yang respon status mereka. Jadi saat mereka posting status WA, kita berikan respon. 😊

Hanya saja catatan disini, orang-orang yang anda respon statusnya adalah mereka yang sudah akrab atau sudah sering chat dengan anda ya.

Kalau belum akrab, lalu anda melakukan ini, jangan kaget kalau nanti dicueki. 😏

Tips terakhir untuk status ini adalah ngobrolah dengan pembeli.

Alias After Sales Chatting. Ya, ngobrolah dengan mereka yang sudah membeli produknya anda.

- ♥️ Tanyakan apakah produknya sudah sampai,
- ♥️ Tanyakan apa butuh bantuan dalam menggunakannya produknya,
- ♥️ Tanyakan apa sudah merasakan manfaat dari produknya.

Dengan melakukan hal barusan adalah salah satu cara menjaga kontak WA pembeli jadi loyal dengan bisnis anda.

Pada prinsipnya, sebenarnya menjual ke orang yang pernah membeli, itu 6 kali lipat lebih mudah daripada mencari pembeli baru. Nah Sayangnya, banyak orang tidak menjaga pembeli lamanya.

Padahal, salah satu cara menjaga pembeli lamanya, adalah dengan meluangkan waktu untuk chatting. 😊

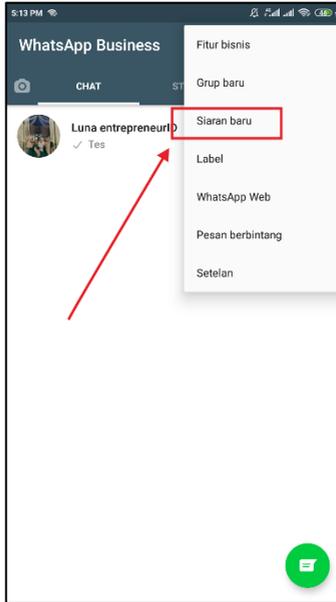
Gimana ?

Kebayang kan cara chatting yang benar dengan kontak WAnya? elanjutnya kita bahas cara nurture list yang terakhir.

Yang Ketiga Adalah Broadcast

Broadcast artinya kirim pesan secara masal. Di WA, kita cukup kirim pesan ke 1 daftar penerima, maka otomatis pesannya meluncur ke banyak orang sekaligus.

Untuk membuat daftar pesan siaran baru, anda bisa masuk ke WA khusus bisnisnya. Klik menu dikanan atas. Lalu pilih siaran baru.

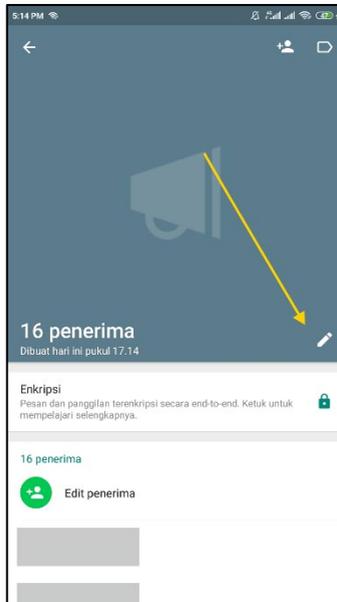


Tampilan Saat Akan Membuat Status

Masukan kontak-kontak yang ingin anda kirim pesan siaran.

Nah untuk membedakan daftar siaran satu dengan yang lainnya, anda bisa memberikan nama kepada pesan siarannya.

Caranya dengan masuk ke daftar pesan siaran, ketuk bagian paling atas. Lalu pilih icon pensil untuk edit namanya



Tampilan Saat Akan Mengubah Nama Daftar Siaran

Untuk kirim pesan siaran, caranya seperti chat biasa. Buka daftar pesan siarannya, lalu masukan pesannya.



Tampilan Saat Akan Menulis Pesan

Didalam pesan siaran, anda juga bisa kirimkan gambar dan file-file lainnya

Nah, catatan dari kami.

Dalam 1 daftar pesan siaran, anda bisa mengisi sampai 256 kontak WA. Tapi ada baiknya jangan diisi penuh ya. Isi saja 100 sampai 150 kontak saja per pesan siaran. Kenapa?

Karena delivery rate di WA tidak sampai 100%

WA sensitif dengan sinyal dan kemampuan Hp. Kalau daftar pesan siaran diisi penuh, maka itu akan menurunkan delivery rate, alias jumlah orang yang menerima pesannya.

Jadi 1 daftar broadcast, bisa anda isi dengan 100 sampai 150 kontak saja. Sip? 😊

Lantas pesan apa yang dikirim ke kontak WA?
Apakah pesan promosi?
Apakah gak mengganggu kirim pesan broadcast?

Jadi pada dasarnya, orang-orang bukan terganggu dengan pesan broadcastnya, tapi mereka terganggu dengan ISI BROADCASTNYA, Ya, kalau kita kirim pesan promosi yang isinya jualan terus ke mereka, maka mereka akan risih. Kita boleh sesekali kirim pesan promosi, tapi itu hanya selingan saja.

Ada baiknya, yang dikirim adalah pesan-pesan ini 

- Broadcast Edukasi
- Broadcast Sharing inspirasi
- Broadcast Informasi program dibisnis kita
- Broadcast pancingan repeat order yang hanya ditujukan ke pembeli lama.

Broadcast edukasi, isinya adalah pengetahuan dan tips praktis yang bermanfaat untuk kontak WA anda.

Broadcast sharing inspirasi bisa berbentuk cerita yang memotivasi isi kontak WAnya

Broadcast informasi adalah woro-woro agar kontak WA tidak ketinggalan program dari bisnis kita. Misal anda ingin melakukan promo diskon, maka sebelumnya bisa kirimkan broadcast jenis ini.

Atau yang terakhir, lewat broadcast, anda bisa hubungi pembeli lamanya, untuk ditawari produk selanjutnya.

Jadi, jangan asal kirim broadcast, Tapi kirimlah sesuatu yang ada manfaatnya. Karena kontak WA calon pembeli kita, bukan gak suka broadcastnya, tapi mereka sensitif dengan isi broadcastnya.

Tapi, kalau kita memberikan informasi yang mereka butuhkan, maka itu akan jadi berdampak positif untuk bisnis kita. Kebayang ya?

Nah, itulah 3 cara nurture list, bagaimana mengelola traffic yang anda miliki. Dengan cara

1. Rutin posting status WA
2. Punya target chat per hari, dan
3. Kirim pesan yang bermanfaat

Selalu ingat bahwa dalam urusan kontak WA calon pembeli ini gak ada yang abadi. Kontak-kontak WA yang kita kumpulkan, punya jutaan alasan untuk pergi. Karena itu, tugas kita adalah sebisa mungkin membuat mereka betah.

Dan cara agar mereka loyal adalah dengan MEMBERIKAN VALUE alias manfaat. Bantu mereka mencapai tujuannya, tambah wawasan mereka, buat mereka senang dengan kehadiran kita.

Dengan begitu, maka kita telah memanusiakan mereka dan itu akan berdampak positif ke bisnis kita. Begitu ya. 😊

Menutup Modul ini, Kami ingin sampaikan bahwa angka closing tertinggi dari seluruh traffic yang anda pelajari, ada di WA.

Ya, promosi ke 1.000 kontak WA dibanding promosi ke 1.000 follower hasilnya beda. Dan pastinya, promosi ke kontak WA, hasilnya lebih besar.

Anda bisa buktikan sendiri. 👍