

DIGITAL MODUL

Teknik **Menginfokan harga**

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

Salah satu pertanyaan yang sering ditanyakan calon pembeli adalah harga produk. Nah disadari atau tidak, saat bertanya tentang harga sebuah produk, itu artinya calon pembeli tertarik.

Bahkan dipikirkannya, mereka sudah mematok harga tertentu, dimana kalau harga yang kita tawarkan ternyata cocok, maka mereka akan tertarik untuk membeli.

Karena itu, saat merespon pertanyaan harga jangan hanya menyebutkan nominal saja ya, tapi sisipkan juga informasi lainnya.

Gimana caranya?

Ada 5 teknik yang bisa Anda gunakan untuk menginfokan harga produk ke calon pembeli

Teknik Pertama, Pembenaran

Saat memberitahu harga, beritahu juga kenapa harganya dipatok segitu.

Contohnya :

Herbal ini bahan utamanya adalah anise, tanaman yang hanya tumbuh dimesir.

Manfaatnya banyak, bisa untuk suplemen, relaksasi, sakit perut, menstruasi, batuk pusing, dan lain-lain.

Untuk harganya, hanya 199ribu saja pak. 😊

Teknik Kedua, Kontras

Cara ini cocok digunakan saat masa promo. Prinsipnya membandingkan harga normal dan harga saat promo. Beritahu juga berapa uang yang bisa dihemat oleh calon pembeli.

Contohnya :

*Kebetulan sekarang ada diskon 30%.
Harga normalnya 200ribu, sekarang jadi 140ribu aja.
Kalau pesan sebelum hari Rabu, masih bisa hemat sampai
60ribu. 😊*

Teknik Ketiga, Pengandaian

Sebutkan sesuatu yang akrab dengan kehidupan calon pembeli. Dengan begitu mereka dapat akan gambaran tentang manfaat produk.

Contohnya :

*Biaya pendaftarannya hanya Rp. 173.000
Jauh lebih kecil dibanding uang belanja sebulan. 😊*

Teknik Keempat, Membandingkan

Sesuai namanya, yaitu membanding-bandingkan harga yang kita tawarkan dengan harga dipenjual lainnya

Contohnya :

*Biasanya produk ini harganya sampai 300ribuan, tapi disini
bisa dapat cuma 150ribu aja. 😊*

Teknik Kelima, Pecah Nominalnya

Pecah angkanya agar terkesan kecil dimata calon pembeli.

Contohnya

Untuk menikmati layanan ini, maka biaya berlangganannya hanya 99ribu perbulan, kalau dihitung ulang itu seperti hanya 3ribuan sehari. 😊

Jadi itulah 5 teknik menjawab harga ya.

1. Pembenaran
2. Kontras
3. Pengandaian
4. Membandingkan
5. Pecah Nominalnya

Pada intinya, agar calon pembeli gak tiba-tiba kabur setelah tau harga, maka kita harus membuat harga jadi terasa **MASUK AKAL** untuk mereka.

MASUK AKAL = BISA DITERIMA LOGIKA

Kalau harga gak masuk ke logika calon pembeli, maka mereka akan **MUNTABER** (mundur tanpa berita) atau masuk **ROJALI** (rombongan gak jadi beli), hehe.

Karena itu, jawablah pertanyaan harga dengan cara yang tepat ya.

Sering-seringlah latihan dengan teknik barusan, sampai dapat pola yang cocok untuk bisnis Anda.