

DIGITAL MODUL



Teknik Skak Mat Closing

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

Jualan ini adalah hal penting dalam bisnis.

Karena percuma produk bagus, stock melimpah, sistem keren, karyawan banyak, tapi kalau penjualannya jelek.

Faktanya, masalah penjualan dalam bisnis adalah masalah yang besar.

Ketika bisnis kesulitan dapat pembeli, yang terjadi antara lain

- ✓ Penghasilan pengusahanya kecil
- ✓ Kekurangan uang cash untuk operasional bisnis
- ✓ Tidak ada modal yang cukup untuk mengembangkan bisnis
- ✓ Berisiko bangkrut, jika tidak cepat diselesaikan

Dan lain-lain

Karena itulah, ketika masalah penjualan selesai, ada banyak masalah dalam bisnis yang juga ikutan selesai.

Dan karena kami paham betapa pentingnya urusan penjualan ini, maka dari itu kami menyusun modul ini.

Di Modul ini kami akan memberikan 1 konsep praktis tentang penjualan.

Harapannya, semoga bisa membantu siapapun yang masih kesulitan dapat pembeli.

Aamiin.

Karena itu, silahkan baca modul ini sampai selesai ya.

"KETIKA MASALAH PENJUALAN SELESAI, ADA BANYAK MASALAH DALAM BISNIS YANG JUGA IKUTAN SELESAI"

Lalu bagaimana cara agar mudah dapat pembeli?

Nah untuk yang bisnisnya masih kesulitan dapat pembeli dan ingin mengubah hal tersebut, maka yang perlu dilakukan pertama kali adalah ubah mindsetnya alias ubah pola pikirnya.

Ya, untuk mengubah sesuatu, maka kita harus menggunakan cara berfikir yang berbeda daripada sebelumnya.

Karena itu, spesial di modul ini kami akan menjabarkan mindset penting tentang jualan kepada Anda.

Seperti apakah mindsetnya?

Jadi silahkan ingat baik-baik ya.

Pada dasarnya, penjualan atau transaksi itu gak terjadi tiba-tiba.

Sebenarnya, ada alasan logis kenapa orang lain mau membeli produk Anda. Dan kalau kita bisa memberikan alasan-alasan tersebut ke calon pembeli, maka insyaAllah penawaran kita akan berujung closing.

Lantas apa saja alasannya?

Jadi disadari atau tidak, sebenarnya ada 3 hal yang membuat orang lain mau membeli tanpa menunda-nunda.

3 hal itu adalah

- ✓ Penawarannya
- ✓ Penjualnya, dan
- ✓ Ada batasannya

Ya, 3 alasan inilah yang menjadi alasan orang lain mau membayar apa yang Anda tawarkan.

Jadi jika Anda bisa memberikan 3 alasan ini ke orang lain, maka itu seperti skak mat dalam catur.

Skak mat artinya calon pembeli seakan-akan tidak ada pilihan untuk menolak atau menunda-nunda.

Nah bagaimana penjelasan detail tentang 3 hal tersebut??

Silahkan baca modulnya sampai selesai ya.

Sedikit mengulang ya,

Jadi ada 3 hal yang membuat orang lain mau membeli tanpa menunda-nunda. Yaitu

- ✓ Penawarannya
- ✓ Penjualnya, dan
- ✓ Ada batasannya

Ketika Anda jualan atau memasarkan sesuatu, maka perhatikan 3 hal barusan.

Jika 3 hal barusan bisa Anda penuhi, maka insyaAllah Anda akan lebih mudah dapat pembeli.

Dan untuk memberikan gambaran lebih jelas tentang 3 hal barusan, kami akan jabarkan dari yang pertama ya.

Yaitu Penawarannya.

Faktor Pertama, Penawaran

Pada dasarnya alasan terbesar seseorang membeli sesuatu adalah karena penawarannya.

Alias apa yang akan mereka dapatkan, jika membayar dalam jumlah tertentu.

Karena itu, jika merasa kesulitan dapat pembeli, coba cek ulang penawaran Anda.

Paling nggak, dalam penawaran Anda harus memberikan salah satu dari 3 hal ini

Pertama, memenuhi kebutuhan calon pembeli

Kedua, memberikan apa yang diinginkan calon pembeli

Ketiga, menyelesaikan masalah yang sedang dialami calon pembeli

Ya, dalam penawaran Anda harus membahas salah satu dari kebutuhan, keinginan atau masalah.

Karena itu, saat jualan fokuslah kepada pembeli, bukan fokus ke produk.

Jualah sesuatu yang memang dibutuhkan oleh orang lain, bukan sekedar menurut kita bagus.

Dari sini kita harus paham bahwa ketika membeli produk, orang lain tidak membeli murahannya.

Mereka tidak sekedar mengincar bonus-bonus atau potongan harganya.

Paling dasar dari semua itu, yang calon pembeli Anda cari adalah

- ✓ Mereka ingin kebutuhannya terpenuhi
- ✓ Mereka ingin keinginannya tertunaikan, dan
- ✓ Mereka ingin masalahnya selesai

Nah jika Anda bisa menawarkan dan menjelaskan itu, maka calon pembeli akan tergerak untuk membayar.

"ORANG LAIN BUTUH ALASAN KETIKA AKAN MEMBELI SESUATU. DAN PENJUAL YANG BAIK ADALAH YANG BISA MEMBERIKAN ALASAN TERSEBUT"

Faktor Kedua, Penjualnya

Selain penawaran, jika ingin jualannya berujung closing, maka salah satu yang harus diperhatikan adalah penjualnya.

Kenapa?

Jadi saat menerima sebuah penawaran, setiap orang sebenarnya merespon penawaran tersebut dengan ragu-ragu.

Ada yang keraguannya besar, ada yang keraguannya kecil.

Nah keraguan ini bisa menghilang jika calon pembeli percaya dengan penjualnya.

Ya, semakin dipercaya, maka keraguan semakin menghilang.

Inilah penjelasan, kenapa penawaran menarik terkadang bisa diabaikan.

Alasannya karena calon pembeli belum 100% percaya dengan penjualnya.

Selama calon pembeli belum percaya, selama itu juga jualannya akan bermasalah.

Karena itu, jika ingin jualannya berujung closing, maka jadilah penjual yang menyenangkan dan bisa dipercaya oleh calon pembeli.

Caranya bagaimana?

Untuk bisa jadi penjual yang dipercaya, Anda bisa melakukan ini

- Rajin PDKT ke calon pembeli
- Jadi penjual yang ramah
- Sering memberikan informasi yang bermanfaat ke calon pembeli
- Enak diajak ngobrol dan terima curhatan calon pembeli
- Fast respon jika dichat
- Bisa menjawab pertanyaan calon pembeli dengan baik

- Bisa memberikan bukti untuk meyakinkan calon pembeli

Jujur saja, hal-hal barusan memang perlu dilakukan jika ingin mudah dapat pembeli.

Karena faktanya, ketika ingin memiliki sesuatu, calon pembeli punya banyak sekali pilihan.

Jika tidak membeli di Anda, maka mereka bisa mendapatkan produk serupa dipenjual lainnya.

Karena itulah, bekerja keraslah untuk mendapatkan kepercayaan calon pembeli.

Begitu mereka percaya, keraguan mereka akan berkurang, dan Anda akan merasakan kemudahan ketika menawarkan sesuatu.

Sebaliknya, jika kita tidak berusaha membuat calon pembeli percaya, maka mereka akan mengabaikan penawaran kita sebagus apapun penawarannya.

Jadi sudahkah Anda berusaha membuat calon pembeli percaya?

"NO TRUST, NO SALES. GAK ADA
KEPERCAYAAN, MUSTAHIL ADA PENJUALAN"

Faktor Ketiga, Batasan

Walaupun penawarannya bagus dan penjualnya dipercaya, terkadang calon pembeli masih juga menunda-nunda untuk membeli produknya.

Kenapa?

Jawabannya karena tidak ada batasan yang jelas.

Nah karena tidak ada batasan, maka calon pembeli bebas menunda.

Dan selama ada kesempatan menunda, maka calon pembeli akan terus menunda semau mereka, hehe.

Kalau sudah begini, maka bisa dikatakan bahwa menunda sama artinya tidak jadi beli.

Lalu solusinya bagaimana?

Solusinya tentu saja cantumkan batasan yang jelas saat menawarkan sesuatu.

Untuk mencantumkan batasan ini, Anda bisa melakukan

1. Diskon + Batas Waktu

Infokan potongan harga dan kapan penawarannya berakhir

Contoh : Diskon 20% hanya sampai hari Kamis

2. Jumlah Stock + Jumlah prospek

Infokan jumlah stock produk yang Anda tawarkan, dan bandingkan dengan jumlah orang-orang yang menerima info Anda

Contoh : Seat untuk workshopnya sisa 25 orang lagi, jadi cepet-cepetan ya karena info ini diberikan ke 2.000 orang sekaligus

3. Bonus + Pembeli tercepat

Infokan bahwa ada bonus spesial untuk orang-orang yang cepat action

Contoh : Sayangnya, 5 bonus spesial ini hanya diberikan khusus ke 20 pembeli tercepat

4. Eksklusifitas

Berikan kesan eksklusif dipenawaran Anda

Contohnya : Produk ini hanya diproduksi terbatas. Jadi hanya ada beberapa saja yang bisa memiliki produknya

Nah itulah 4 tips praktis tentang memberikan batasan yang bisa Anda gunakan.

Jadi begitulah, 3 alasan yang membuat seseorang membeli tanpa menunda.

Yaitu

- ✓ Penawarannya dibutuhkan
- ✓ Penjualnya dipercaya, dan
- ✓ Batasannya jelas

Jika Anda bisa melengkapi 3 hal ini sekaligus, maka insyaAllah Anda semakin mudah dapat pembeli.

Dan jika selama ini ada yang masih kesulitan dapat pembeli, maka coba evaluasi 3 hal barusan.

Mungkin ada satu atau beberapa alasan yang kurang, sehingga jualannya belum berakhir closing.

Jadi silahkan evaluasi penawarannya, penjualnya dan batasannya ya.

Semoga pengetahuan modul ini bermanfaat untuk Anda dan kami juga doakan semoga penjualan dibisnis Anda terus naik dari waktu ke waktu.