

DIGITAL MODUL

Teknik Unique Offer Agar Sosmed Kebanjiran Orderan

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

Jika ada yang bertanya tentang tips jualan laris manis, maka kami akan merekomendasikan untuk belajar cara promosi di Sosmed. Ya, cari aja calon pembeli di sosmed, insyaAllah kalau benar cara nyarinya, pasti ketemu. 😊
Kenapa koq bisa se yakin itu?

Karena sudah terbukti.

Banyak banget tuh yang jualannya laris manis di sosmed.

Bisa seperti itu, alasannya karena orang-orang yang kumpul di sosmed itu jumlahnya BUANYAKK BANGET ! bukan puluhan ribu, bukan ratusan ribu. Tapi jumlahnya jutaan bahkan puluhan juta. 😊

Istilah kami,

"Kalau jualannya di sosmed bener, MUSTAHIL kesulitan dapat pembeli" 👍

Masalahnya, Jualan di sosmed bukan sekedar posting doang. Ada caranya, ada ilmunya. 😊

Nah di Modul ini, Kami mau bagikan 1 tips praktis cara benar jualan di sosmed untuk Anda. Siapa tau bermanfaat.

Jadi, Ada banyak strategi untuk jualan di sosmed. Salah satunya adalah **Teknik Unique Offer**. Inti dari teknik ini adalah menawarkan Offer yang unik, bukan sekedar menawarkan produk.

Apa itu Offer?

Offer adalah isi dari penawaran kita. Alias apa saja yang didapatkan pembeli SELAIN produk atau jasa inti. Ya, jadi offer itu bukan hanya produk atau jasa doang ya. Tapi harus LEBIH DARI ITU.

Nah kalau selama ini ada yang masih sulit dapat pembeli lewat sosmed, mungkin karena yang ditawarkan hanya produk aja. Padahal, kalau hanya produk atau jasa doang, itu bisa didapat ditempat lain.

Kesimpulannya bisnis kita hanya menawarkan produk atau jasa saja, maka itu kurang baik. Kenapa??

Karena yang menawarkan produk atau jasa itu banyak banget. Orang lain akan cenderung membandingkan dan menunda kalau kita hanya menawarkan produk atau jasa doang.

Sekarang sudah mulai paham kan?

Jadi daripada menawarkan produk, cobalah tawarkan Offer. Nah semakin unik atau cantik offernya, maka akan membedakan Anda dengan penjualan lainnya.

Lantas bagaimana cara membuat penawaran yang cantik?

Ada beberapa cara, Salah satunya adalah

Teknik Post Purchase

Intinya, untuk membuat offer yang cantik, pikirkan apa saja yang kira-kira dibutuhkan pembeli Anda, setelah mereka beli produknya. Gabungkan semua hal itu satu dengan produk lalu tawarkan ke target pasar.

Supaya lebih kebayang, berikut contohnya.

Misal jual Obat Pelangsing

Nah kira-kira setelah mengkonsumsi obat pelangsing, apa saja yang dibutuhkan konsumennya?

Kalau dibuatkan daftarnya, mungkin konsumennya butuh

- Panduan Weight Loss
- Calorie Tracker
- Diet Program
- Kumpulan Resep makanan rendah kalori

Kalau daftar ini ditawarkan ke konsumennya. maka otomatis offer jadi lebih menarik daripada sekedar jual obat pelangsing aja. Benar kah?

Jadi begitulah.

Coba pikirkan apa saja yang pembeli butuhkan setelah mereka membeli produk Anda. Sediakan kebutuhannya, dan jadikan itu Offer untuk ditawarkan ke target pasar. Sip? 😊

Sebenarnya, hanya menawarkan produk itu boleh. Tapi kalau jualannya mulai menurun, maka ganti strateginya. Pikirkan penawaran yang sangat menarik, sehingga orang lain akan sulit menolaknya.

Kesimpulan dari pesan ini adalah jangan jadi Product Pusher, tapi jadilah Value Adder.

Product pusher adalah sebutan untuk mereka yang ngotot jualan produknya mentah-mentah, sehingga orang lain menjauh.

Berbeda dengan Value Adder, mereka lebih fokus menambahkan manfaat ke penawarannya, sehingga orang lain mendekat dengan sendirinya. 😊