

DIGITAL MODUL

Tips Meyakinakn Calon Pembeli Di WA Dalam Waktu Singkat

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

Setelah Anda dapat kontak WA calon pembeli, kami sarankan jangan langsung promosi dulu.

Ya, jangan langsung promosi ke calon pembeli yang baru hubungi WA Anda ya. Kenapa??

Alasannya dilarang langsung promosi, karena calon pembeli belum terlalu kenal dengan kita. 🙄

Kalau belum terlalu kenal tapi langsung ditawarkan produk, maka bisa-bisa calon pembeli yang sudah susah payah didapatkan akan kabur.

Hilang begitu saja. 😞

Karena itu, begitu dapat kontak WA calon pembeli, prinsipnya jangan langsung promosi. Lantas apa yang harus dilakukan?

Yang harus dilakukan adalah PDKT dulu. ✍️

PDKT alias pendekatan. Jangan langsung promosi, tapi buat calon pembeli percaya dulu. Faktanya, jualan sepi bukan hanya karena produknya jelek atau iklannya gak bagus. Biasanya jualan sepi penyebab utamanya karena CALON PEMBELI GAK PERCAYA SAMA PENJUALNYA. 🤔

Ya, kesalahan yang membuat hasil jualan kecil adalah penjualnya terlalu buru-buru promosi sebelum dipercaya calon pembeli. 😞

Padahal, dipercaya itu PENTING

Mau produk nya bagus, penawaran menarik, bonus melimpah, ataupun harganya murah, Itu semua gak bisa mencetak transaksi, kalau calon pembeli BELUM PERCAYA.

Siapapun akan menolak membeli dari penjual yang tidak dipercaya. Karena itulah, dalam bisnis, wajib ada program untuk membuat orang lain percaya. Termasuk saat promosi di WA. 😊

Kami punya kenalan, beberapa orang yang punya kontak WA calon pembeli banyak, tapi konversinya kecil.

Nah itu bisa jadi karena KRISIS KEPERCYAAAN

Calon pembeli yang banyak itu, belum terlalu percaya dengan penjualnya. Sehingga penjualannya kecil.

Pada intinya NO TRUST, NO SALES

Gak ada kepercayaan, mustahil ada penjualan. 🙅🙅🙅

Jadi dapatkanlah kepercayaan calon pembeli sebelum jualan ke mereka.

Pertanyaannya, lantas bagaimana cara membuat calon pembeli yang sudah datang di WA jadi percaya?? 😊

Nah untuk bisa mendapatkan kepercayaan calon pembeli di WA, Anda bisa lakukan 3 hal ini



Pertama, Rutin Update Status yang bermanfaat WA Setiap Hari.

Status WA adalah konten ringan yang bisa membuat orang lain percaya dengan bisnis Anda. Nah karena itulah, kita bisa memanfaatkan status WA ini untuk membuat calon pembeli percaya. 😊

1 catatan penting disini, untuk dapat kepercayaan calon pembeli, maka status yang diupdate, jangan status promosi produk terus ya, hehe. 😊

Yang sebaiknya diposting di status WA adalah :

- ☑ Ilmu yang nambah wawasan calon pembeli
- ☑ Tips praktis yang menyelesaikan masalah calon pembeli
- ☑ Bagi-bagi hal bermanfaat, seperti info give away, file edukasi

- ☑ Kuis
 - ☑ Testimoni pembeli
 - ☑ Kegiatan bisnis Anda
- Dan lain-lain

Intinya, status untuk PDKT ke calon pembeli TIDAK BOLEH ADA PENAWARAN.

Kalau distatus tidak ada penawaran, maka itu akan membuat calon pembeli nyaman menyimak status WA Anda.

Cara kedua, Kirim Broadcast Mingguan

Jadi kirim pesan langsung ke calon pembeli. Disebut broadcast mingguan, karena memang kirimnya berkala. Setiap minggu Anda bisa kirim 1 sampai 3 kali broadcast.

Nah sama seperti status, isinya broadcast mingguan ini bukan promosi ya. Tapi isi broadcastnya adalah :

- ☑ Solusi yang menyelesaikan masalah calon pembeli
- ☑ Tips yang bisa mewujudkan impiannya
- ☑ Cerita yang bisa menginspirasi calon pembeli

Ingat, bukan promosi, hehe. 🙄

Cara ketiga, Chatting

Selanjutnya, tips terakhir PDKT ke calon pembeli di WA adalah Chatting Ajak ngobrol, kalau perlu di target sehari ngobrol dengan berapa orang. 👍

Ngobrol aja, seperti tanya kabarnya tanpa ada niat menawarkan produk apapun. Pada dasarnya, closing itu hanya masalah waktu, jadi kalau calon pembeli sudah percaya maka akan mudah closingnya. 🙏

Nah supaya ngobrolnya gak disangka sok kenal sok dekat, maka Anda bisa pancing calon pembeli untuk chatting dengan cara :

- ☑ Posting status, sampaikan kalau Anda membuka sesi tanya jawab
- ☑ Kirim Broadcast, di akhir pesan selipkan pertanyaan yang memancing jawaban calon pembeli
- ☑ Atau kalau sudah akrab dengan beberapa orang, maka coba respon status mereka

Cara-cara ini bisa membuat Anda ngobrol dengan target pasarnya, tanpa canggung sama sekali, hehe. 😁

Jadi begitu ya. 3 cara untuk membuat calon pembeli di WA percaya dengan Anda

1. Rutin Update Status WA Setiap Hari
2. Kirim Broadcast Mingguan
3. Chatting

Nah selama promosi di WA, sudahkah melakukan ini atau belum?
Atau selama ini hanya promosi doang?

Hayooooo 😏

Sampai saat ini, kami sudah menemani banyak sekali orang-orang yang promosi di WA. Nah dari proses itu, kami dapat kesimpulan bahwa hasil penjualan di WA itu adalah hasil dari PDKT yang kita lakukan ke calon pembeli.

Jadi kalau gak pernah PDKT, maka wajar closingnya kecil. 😁

Karena bisa jadi, kalau bukan kita yang PDKT ke calon pembeli, kompetitorlah yang akan PDKT ke mereka, ups. 🙄

Dan spesial untuk Anda peserta AJO. Kami akan memberikan tips praktis ke Anda. Gimana caranya agar kontak WA calon pembeli, mau chat kita duluan? 😁

Ya, gimana caranya agar calon pembeli mau interaksi dengan kita?

Jadi cara untuk memancing calon pembeli chat duluan adalah dengan Pesan Open Loop

Pesan open loop adalah sebuah pesan yang tidak memberikan informasi utuh. Isi pesannya gantung, jadi menimbulkan RASA PENASARAN dan RASA INGIN TAU dari pembacanya.

Nah untuk membuat pesan Open Loop ini, temen-temen bisa cari-cari tips yang dibutuhkan oleh target pasarnya. Intinya, harus fokus ke target pasar.

Contohnya misal bisnis produk kesehatan. Maka target pasarnya butuh tips yang berkaitan dengan kesehatan.

Nah, untuk ide tipsnya Anda bisa sharing pengetahuan pribadi Atau kalau tidak punya ilmunya, maka bisa belajar dulu lewat google atau youtube. Kalau sudah tau mau sharing tips apa. Maka mulai buat pesan Open Loopnya

Misal dari 5 tips, Anda bagikan 2 saja. Lalu kalau calon pembeli mau tau 3 tips lainnya, maka arahkan mereka untuk chat Anda duluan. Nah supaya Anda makin kebayang cara membuat pesan Open Loop ini Kami berikan template ya.

Ini templatnya



(Angka) Tips (Kata Penguat) ini bisa (Makin dekat dengan Impian atau Makin Jauh dari Ketakutan Target pasar)

*(Sebutan untuk target pasar) mungkin kepingin (keinginan)
Tapi (tantangan) sehingga keinginannya belum terwujud. 😞*

Nah kalau mau seperti itu, silahkan simak pesan ini sampai selesai ya. 🙏

Karena ada (Angka) tips praktis yang bisa membuat (sebutan untuk target pasar) makin dekat dengan keinginannya.

Jadi kalau mau (Keinginan), maka coba lakukan ini

1. (Tips Pertama)

(Penjelasan Tips Pertama)

2. (Tips Kedua)

(Penjelasan Tips Kedua)

Nah sudah 2 tips nih.

(Tips Pertama) dan (Tips Kedua)

Selain ini, sebenarnya masih ada (Angka) tips lagi agar bisa (Keinginan)

Tapi karena khawatir pesannya kepanjangan, maka yang mau tips lanjutannya bisa balas pesan ini dengan *"LANJUT DONG"* 😊

Nanti mereka yang balas seperti itu, akan langsung (Sebutan untuk diri sendiri) berikan tipsnya ya, hehe.

Ya, (angka) tips lanjutan agar (keinginan), Mau?

Nah itu adalah template pesan open loop.

Silahkan Anda pakai ya.

Anda siapkan beberapa tips, lalu berikan 2 tips saja di pesan.

Nanti tips sisanya akan didapat kalau mereka balas pesannya Anda.

Gimana?

Kebayang kan? 😊👍👍👍

Agar lebih ada gambaran, kami berikan 2 contoh ya

Misal untuk bisnis peralatan rumah tangga

Maka ini pesan open loopnya



5 Tips Asik ini bisa Bikin Keuangan Rumah Tangga Makin Sehat

Mom mungkin kepingin pintar ngatur uang rumah tangga biar makin disayang suami.

Tapi Sayangnya, sampai saat ini masih belum tau caranya sehingga keinginannya belum terwujud. 😞

Nah kalau mau seperti itu, silahkan simak pesan ini sampai selesai ya. 🙏
Karena ada 5 tips praktis yang bisa membuat mom makin dekat dengan keinginannya.

Jadi kalau mau pintar ngatur uang rumah tangga, maka coba lakukan ini

1. Hitung pemasukkan bersama suami

Agar bisa mengelola keuangan dengan baik, maka langkah pertama yang perlu dilakukan adalah menghitung berapa pemasukannya.

Apalagi kalau suami istri bekerja atau punya sumber pemasukan lain.

Maka kalau ingin keuangannya sehat, wajib banget mencatat berapa jumlah pemasukan setiap bulan. 😊

Ditahap ini perlu ajak suaminya ya, biar paksu melek keuangan juga, hehe.

2. Buat anggaran pengeluaran secara detail alias Budgeting

Nah ini nih yang bikin keuangan sering boros.

Yaitu tidak ada detail budget.

Jadi uangnya sering hilang gak tau kemana deh, hehe.

Mom perlu buat budget rinci, seperti :

- Uang belanja rutin
- Tagihan listrik, air, internet
- Biaya jajan anak
- Dll

Kalau Mom masih bingung cara bagi keuangannya, maka bisa pakai rumus
50 - 30 - 20

Biaya hidup 50%

Keinginan 30%

Dan pengembangan diri 20%

Ini cara atur uang yang direkomendasikan banyak pakar keuangan.

Nah sudah 2 tips nih.

Hitung pemasukan dan Budgeting

Selain ini, sebenarnya masih ada 3 tips lagi agar bisa pintar ngatur uang rumah tangga

Tapi karena khawatir pesannya kepanjangan, maka yang mau tips lanjutannya bisa balas pesan ini dengan *"LANJUT DONG"* 😊

Nanti mereka yang balas seperti itu, akan langsung Kami berikan tipsnya ya, hehe.

Ya, 3 tips lanjutan agar pintar ngatur uang rumah tangga, Mau?

Dan ini script balasannya



Ok mom, ini 3 tips lanjutannya ya

Tips 3

Catat pengeluaran dengan rinci dan evaluasi

Karena bisa jadi budget yang direncanakan tidak berjalan lancar.

Karena itu perlu pencatatan dan evaluasi agar pengaturan uangnya makin baik.

Tips 4

Siapkan pos dana darurat

Dana darurat adalah dana yang disiapkan untuk keperluan mendadak, seperti tiba-tiba harus pulang ke rumah orang tua, tiba-tiba ban bocor, dan lain-lain

Untuk dana darurat ini gak harus banyak, asal konsisten ditabung tiap bulan.

Jadi jika ada keperluan yang sifatnya mendesak, bisa gunakan dana ini.

Tips 5

Jaga rasio hutang

Jika ada hutang, jangan lebih dari 30% dari penghasilan ya.

Karena kalau lebih, maka keuangan rumah tangga akan terganggu.

Tapi lebih baik sih, kalau bisa gak usah hutang, hehe

Nah sekian tipsnya, semoga bermanfaat. 😊

Lalu untuk bisnis perlengkapan bayi
Maka ini pesan open loopnya



5 Tips Jitu Ini Bisa Mendampingi Anak Walaupun Sibuk Bekerja

Moms mungkin kepingin selalu dekat dengan anak

Tapi punya kesibukan bekerja sehingga keinginannya belum terwujud. 😞

Nah kalau mau seperti itu, silahkan simak pesan ini sampai selesai ya. 🙏

Karena ada 5 tips praktis yang bisa membuat Moms makin dekat dengan keinginannya.

Jadi kalau mau dekat dengan anak, maka coba lakukan ini

1. Luangkan waktu untuk bermain dengan anak

Sesibuk apapun kegiatan dalam bisnis/bekerja, luangkan waktu untuk bermain dan bercanda dengan anak.

Bisa dilakukan saat weekend ataupun waktu libur bekerja.

Kehangatan dan keakraban yang terus terjalin dalam interaksi antara anak dan orang tua akan menumbuhkan rasa nyaman di hati si kecil.

2. Luangkan waktu untuk makan bersama

Makan bersama adalah waktu yang tepat untuk komunikasi dengan anak. Momen ini bisa mendekatkan Moms dengan buah hati, dan tau aktivitas hariannya.

Jadi walaupun sibuk bekerja tapi Moms tetap bisa tau aktivitas anak.

Nah sudah 2 tips nih.

Luangkan waktu untuk bermain dengan anak dan Luangkan waktu untuk makan bersama

Selain ini, sebenarnya masih ada 3 tips lagi agar bisa dekat dengan anak

Tapi karena khawatir pesannya kepanjangan, maka yang mau tips lanjutannya bisa balas pesan ini dengan "LANJUT DONG" 😊

Nanti mereka yang balas seperti itu, akan langsung kami berikan tipsnya ya, hehe.

Ya, 3 tips lanjutan agar dekat dengan anak, Mau?

Dan ini script balasannya



Oke Moms, kita lanjut ya tipsnya

Tips ketiga, Menjadi pendengar yang baik

Anak yang aktif senang berbagi cerita yang baru dialaminya. Sebaliknya, dia juga senang mendengarkan apa saja yang diceritakan oleh Ayah dan Ibunya. Jadilah pendengar yang baik dan apresiasikan setiap kisah yang ia ceritakan dengan penuh perhatian.

Tips keempat, Berikan Perhatian

Anak akan merasa nyaman bila mengetahui orang tua memberi perhatian penuh kepadanya. Tanyakan aktivitas apa saja yang dia lakukan sepanjang hari. Bila ada yang kurang baik, beri pengarahan dengan cara persuasif dan menyenangkan.

Tips kelima, Memberikan Hadiah dan Hukuman

Biasakan memberi hadiah dan hukuman secara proporsional agar si kecil selalu termotivasi untuk berbuat baik dan belajar dari kesalahan. Hadiah bisa berarti apa saja yang disenangi oleh si kecil sepanjang itu baik dan tidak membahayakan, termasuk pujian, senyum dan tepuk tangan. Sedangkan hukuman jangan diartikan sebagai bentakan, amarah, apalagi pukulan fisik. Berdiam diri dengan memasang muka masam ke anak sudah cukup menjadi

peringatan baginya bahwa apa yang baru ia lakukan salah dan tidak berkenan di hati Ibu atau Ayah.

*Jadi begitu ya Moms
5 tips untuk lebih dekat dengan anak walaupun sibuk bekerja.*

Semoga materinya bermanfaat.

Jadi begitu ya.

Sekali lagi kami sampaikan, bahwa yang membuat orang beli adalah RASA PERCAYA TERHADAP PENJUALNYA. Kalau sudah percaya, maka produk semahal apapun akan jadi murah. 😊

Karena itu, disetiap bisnis yang pingin penjualannya laris, maka harus ada aktivitas yang buat calon pembelinya percaya.

Dan kalau di WA, salah satu cara membuat target pasar percaya adalah dengan mengirimkan pesan open loop. Ajak mereka interaksi lewat pesan yang bermanfaat.

Silahkan dicoba ya templatennya.

Langsung praktikan materinya dan selamat interaksi ke calon pembeli 🙏

Semoga dengan mencoba tips ini, Anda bisa lebih dekat dengan calon pembelinya ya.

Dan semoga membuat mereka menjadi percaya.

Aamiin. 🙏