

HERMAS PUSPITO

RESELLER JAGO JUALAN

BAGAIMANA MENGHASILKAN JUTAAN RUPIAH
DENGAN MODAL MINIM BAHKAN NOL SEKALIPUN



PANDUAN LENGKAP TEKNIK
JUALAN UNTUK RESELLER, AGEN
DROPSHIPPER, DAN PEBISNIS

RESELLER JAGO JUALAN

Bagaimana Cara Menghasilkan Jutaan Rupiah
dengan Modal Minim Bahkan Nol Sekalipun

HERMAS PUSPITO

Penerbit PT Ednovate Indonesia

Reseller Jago Jualan
Bagaimana Cara Menghasilkan Jutaan Rupiah
dengan Modal Minim Bahkan Nol Sekalipun

Ditulis oleh : Hermas Puspito

All rights reserved
Hak Cipta Dilindungi oleh Undang-Undang

Diterbitkan Pertama kali oleh:
PT Ednovate Indonesia
Jl. Malaka Raya, No. 60 Malaka Sari,
Duren Sawit, Jakarta Timur 16460

Editor : Daniella Prima Mustika
Layout : Xenia Angelica

Desain Cover : Ednovate Publishing

ISBN: 978-602-74244-1-8

Bisnis

Sanksi Pelanggaran Pasal 113
Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014
tentang HAK CIPTA

Pasal 113

- (1) Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/ atau pidana denda paling banyak Rp 100.000.000 (seratus juta rupiah);
- (2) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/ a tau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah);
- (3) Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/ a tau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/ atau pidana denda paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah);
- (4) Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/ atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah);

Dilarang mengutip, memperbanyak, dan menerjemahkan sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

Dicetak oleh PT Ednovate Indonesia



INI DIA LATAR BELAKANG BUKU INI...

Ini bukan kata pengantar yaaa, ini latar belakang mengapa buku ini ada hehe. Sebelum Anda mulai membaca buku ini iijinkan saya menceritakan mengapa buku ini saya tulis.

Saya mengucapkan syukur kepada Tuhan akhirnya buku kedua ini selesai juga. *usap keringat* Buku yang sudah banyak diminta oleh para Reseller saya. Rasanya senang bangettt. Ternyata menulis itu menyenangkan. Meskipun saya lebih suka sharing tentang materi ini didepan seminar tetapi menulis seakan-akan seperti meluapkan semua yang ada di kepala saya dalam sebuah tulisan.

Buku ini adalah buku kedua saya. Sebelumnya, saya menulis Cara Praktis Jualan Laris dan tidak disangka telah terjual ribuan buku yang dipesan mulai dari Aceh hingga Papua padahal penjualan buku tersebut hanya dilakukan oleh tim Reseller saya. Di dalam buku tersebut saya tuliskan secara lengkap lebih dari 40 teknik jualan khusus bagi teman-teman pebisnis.

Nah, khusus buku Reseller Jago Jualan ini saya buat sedikit berbeda. Penekanan dari buku ini adalah membentuk kemampuan dari Reseller maupun pebisnis untuk berjualan; dimulai dari menyusun target, menentukan pasar yang akan



dituju, mencari prospek, membuat kolam prospek, hingga cara jualan dengan kalimat persuasif. Pokoknya seruuu, deh.

Awalnya penulisan buku ini dilakukan karena buku dengan topik seperti ini banyak di-request oleh tim Reseller saya supaya bisa belajar jualan. Namun setelah menerima masukan dari banyak orang dan Reseller saya, mereka memberi masukan supaya buku ini juga bisa dibaca oleh banyak orang – tidak hanya untuk internal saja – dengan tujuan agar semakin banyak yang terbantu dan semakin banyak Reseller yang bisa belajar caranya jualan.

Bahkan manfaatnya tidak hanya akan dirasakan oleh para Reseller. Namun juga akan dimanfaatkan oleh para pebisnis yang membina para Reseller. Jika Reseller jago jualan maka otomatis penjualan juga meningkat. Sepakat?

Kalau impian saya sendiri, saya ingin bisa membina 10,000 Reseller hingga tahun 2020, menolong banyak orang yang tidak memiliki modal bisa berjualan, dan yang tidak memiliki modal uang tetap bisa mendapatkan penghasilan. Contohnya, ya dengan menjadi Reseller.

Selain saya senang berbagi di Seminar maupun Training, saya juga membangun bisnis. Bisnis yang saya bangun tanpa modal uang sepeser pun. Benerannn, kapan-kapan saya share tipsnya ya hehe. Bisnis saya di Ednovate Group saat ini memiliki beberapa divisi. Divisi pertama adalah Webpraktis, produk



web dan toko online instan yang saat ini memiliki 4000 klien UKM yang membuat web dan toko online. Divisi dua, divisi produk Edukasi yang beberapa produknya adalah Ednovate Store dan Program E-Learning Kelas Pengusaha yang telah melayani lebih dari 10,000 UKM.

Kedua divisi ini bisa berkembang karena didukung oleh hampir 1000 Reseller. Saya tidak pakai iklan, wong memang ga punya modal hehe. Kuncinya, saya membina Reseller supaya jago jualan. Salah satunya melalui buku ini. Saat ini saya bersama tim sedang membangun divisi ketiga, yaitu divisi retail yang melayani penjualan produk *consumer retail*.

Tahun ini di divisi *consumer retail*, tim mengembangkan produk *kids fashion* dengan lebih dari 2.000 SKU produk. Yang tidak saya sangka adalah meskipun divisi terakhir ini baru dibuka beberapa hari, ternyata sudah ada ratusan orang yang mendaftar jadi Resellernya, Gileee! Dalam hati saya bersyukur, sebentar lagi impian saya akan terwujud. Membina 10,000 Reseller supaya jago jualan. Sebab buku ini salah satunya dilatar belakangi ketika saya merintis divisi *consumer retail*.

Ini ceritanya, sewaktu saya masih kuliah, saya ingat sekali waktu itu sedang semester akhir, salah satu kakak Alumni saya di FEUI, Kak Soegianto, sharing tentang bisnis yang beliau tekuni, yaitu membuat cinderamata yang memberdayakan ibu-ibu kurang mampu di lingkungannya.



Beliau bercerita tentang visinya yang sederhana, yaitu bisa menolong ibu-ibu yang berada di rumah untuk bisa mendapatkan penghasilan meski hanya dari rumah. Dari sanalah saya terinspirasi membangun Divisi 3 ini, divisi *consumer retail* produk *kids fashion*. Saya punya harapan agar semakin banyak ibu-ibu yang bisa bergabung, meskipun tanpa modal, meskipun hanya kerja di rumah, tetapi bisa mendapatkan penghasilan tambahan. Saya membayangkan, ibu-ibu ini dengan penghasilannya bisa membeli susu untuk Anak, bisa membantu membelikan buku sekolah, membantu suami membayar cicilan rumah, bahkan bisa ditabung.

Tetapi saya teringat bahwa perjuangan saya tidak boleh hanya sampai mendorong orang untuk mendaftar menjadi Reseller saja melainkan juga menolong para Reseller ini bisa berjualan. **Dari cerita inilah saya tergerak untuk menulis buku ini. Sebuah buku yang saya harap bisa menolong banyak orang bisa berjualan, bisa menambah penghasilan.**

"Mas, tetapi saya bukan Reseller, saya pebisnis yang ingin belajar isi buku ini. Kalau begini bagaimana?" Nah, bagus, seperti yang saya info di atas. Malahan Anda bisa belajar bagaimana membangun Reseller yang jago jualan dan menjadikan buku ini sebagai panduan supaya Reseller Anda punya kemampuan untuk jualan.



INI HARAPAN SAYA..

Harapan saya sederhana saja, kok, ketika Anda sudah selesai membaca buku ini hingga selesai, saya berdoa agar Anda bisa menjadi Reseller yang jago jualan, bisa menghasilkan jutaan bahkan ratusan juta hanya dengan bermodalkan kemampuan jualan dan blusukan. Hehe....

Saya doakan, supaya Anda yang saat ini masih Reseller, suatu saat nanti juga bisa menjadi pebisnis yang punya banyak Reseller. Aminnnn!

TIDAK ADA YANG INSTAN, KUNCINYA LATIHAN!

Saya berusaha agar buku ini tidak terlalu banyak teori. Buku ini saya susun berdasarkan pengalaman serta berisi banyak langkah praktis sehingga bisa langsung Anda praktikkan. Nah, supaya hasilnya maksimal, saya dorong Anda untuk menyiapkan alat tulis, ya, sehingga setiap pertanyaan maupun perintah dari buku ini langsung bisa Anda tulis.

Ingat! Saya tidak menjamin Anda bisa langsung jago jualan kalau Anda hanya membaca buku ini. Anda harus praktik! Anda harus latihan! Namun sebelum praktik, Anda harus tuliskan hal apa saja yang akan Anda praktikkan. Anda dapat menuliskannya pada kolom-kolom yang tersedia pada buku



ini. Bahkan ketika Anda menemukan ide-ide baru, saran saya langsung catat. Perlu diingat bahwa ide itu sulit muncul maka perlu dicatat apabila ia muncul supaya tidak ada yang terlupa.

Selamat belajar, selamat latihan!

Saya tunggu kisah sukses Anda.

Hermas Puspito



PENDAHULUAN

ENAKNYA JADI RESELLER

Bayangkan enaknya jadi Reseller, tidak serumit bila dibandingkan dengan membangun bisnis sendiri. Reseller itu...

- ▶ Ga perlu mikirin produk
- ▶ Ga perlu *resign*
- ▶ Ga perlu pusing mikirin gaji karyawan
- ▶ Walaupun *resign*, bisa kerja dari rumah kok
- ▶ Ga perlu pusing bayar tagihan listrik dan sewa kantor
- ▶ Dapat *income* meski kerja dari rumah. Ga kena macet

Pokoknya asikkk, bagaimana ga asik? Bisa dapat income tanpa harus pusing mikirin produk dan modal plus bisa jualan dari rumah lagi.

Buku ini saya harap bisa menjadi solusi untuk Anda yang ingin mendapatkan penghasilan namun tidak memiliki modal. Menjadi solusi buat yang ingin berbisnis namun terkendala di produk atau modal yang belum cukup.

Banyak yang bertanya ke saya, "Mas buku ini apakah hanya untuk Reseller saja? Kalau saya bukan Reseller tapi ingin belajar jualan, apakah bisa belajar dari buku ini juga?". Saya



menjawab sangat bisa, kok! Buku ini memang dikhususkan untuk teman-teman Reseller tetapi materi di buku ini juga bisa diterapkan oleh banyak orang, bahkan pemilik bisnis. Apa lagi bagi pemilik bisnis yang punya banyak Reseller, buku ini penting untuk menolong Reseller-resellernya agar jago jualan.

Kenapa saya pakai judul Reseller Jago Jualan? Apa itu Reseller? Sebenarnya kalau secara definisinya, Reseller adalah orang atau pihak yang membantu menjualkan atau mendistribusikan suatu barang dari produsen ke konsumen.

Nah, sebenarnya saya pakai istilah Reseller karena istilah ini lebih familiar. Pada dasarnya buku ini juga bisa diterapkan untuk istilah lain dari Reseller, seperti:

- ▶ Agen
- ▶ Distributor
- ▶ Dropshipper
- ▶ Affiliate

Beberapa istilah di atas sebenarnya memiliki fungsi yang sama, yaitu membantu menjual barang atau jasa. Perbedaannya hanya dalam kapasitas serta cara berjualannya. Tetapi saya tidak akan membahas secara detail tentang teori jenis-jenis Reseller, ya. Saya lebih baik langsung membahas teknis dan contoh-contohnya saja.

Sebenarnya saya sudah terbayang bagaimana era internet membuat Reseller makin menjamur, era kemudahan informasi



membuat orang dengan mudah mendapatkan *income* hanya dengan menjadi Reseller. Lihat saja di mana-mana banyak Reseller mulai dari produk fisik hingga produk digital, dari produk jualan makanan hingga produk jualan baju.

Banyak orang berbondong-bondong mendaftar jadi Reseller untuk berbagai produk. Namun Reseller yang mendaftar tidak diimbangi dengan kemampuan jualan. Saya sering menerima curhatan teman-teman Reseller ketika saya mengisi seminar maupun workshop. Bahkan saya pun menerima curhatan dari Reseller saya sendiri.

Saya punya beberapa Reseller yang memang jago jualannya tetapi banyak juga yang masih tidak tahu cara jualan. Mereka yang tidak tahu cara jualan ini yang akhirnya curhat untuk minta dibuatkan sebuah buku atau panduan yang bisa menolong bagaimana caranya jualan, bagaimana bisa *closing* terus, dan bagaimana bisa dapat *income* terus sebagai Reseller.

Saya mencoba melakukan survei, praktek, tes, ukur tentang sebenarnya apa sih kunci agar Reseller bisa jago jualan? Apa yang wajib Reseller lakukan agar jualannya bisa laris manis? Apa yang perlu dilakukan Reseller supaya bisa tetap menghasilkan meski hanya kerja dari rumah?

Nah, berikut ini adalah hasil survei serta pengalaman yang saya alami. Setidaknya ada 11 hal yang perlu Anda pelajari.



Saya menjabarkan 11 langkah yang bisa diterapkan secara praktis oleh para Reseller. Penjabarannya langsung saya padukan dalam beberapa bab yang praktis dan langsung bisa dipraktikkan. Sudah tidak sabar lihat bocorannya? Ini dia, jreng-jreng,...

1. MODAL PENTING BUAT JUALAN

Pada bab ini Anda akan belajar tentang hal-hal dasar yang harus Anda ketahui sebelum Anda berjualan atau dengan kata lain, modal penting agar Anda bisa jago jualan.

2. PAHAMI PRODUK DAN CALON PEMBELI ANDA

Pada bab ini Anda akan belajar bagaimana caranya bisa menemukan calon pembeli Anda, bagaimana Anda bisa menemukan calon target market Anda.

3. BAGAIMANA MENENTUKAN TARGET JUALAN

Jika Anda bingung cara menentukan target jualan, maka setelah membaca bab ini, Anda tidak akan bingung lagi. Anda akan dibimbing tahap demi tahap tentang bagaimana menentukan target jualan.

4. BAGAIMANA BISA MENDAPAT PROSPEK DENGAN *BLUSUKAN*

Ada satu teknik jualan tanpa modal. Teknik yang bisa Anda lakukan untuk memperbanyak prospek Anda, teknik yang bisa Anda lakukan untuk memperbanyak calon pembeli Anda meski Anda tidak punya modal.



5. TEKNIK JUALAN DALAM JUMLAH BESAR

Bayangkan enaknya bisa jualan dalam jumlah besar, bayangkan ada strategi yang bisa dilakukan agar Anda bisa berjualan dalam jumlah banyak.

6. MENJADI RESELLER YANG TERUS MENERUS DIPERCAYA

Kunci penjualan adalah menjadi seorang penjual yang bisa terus menerus dipercaya. Pada bab ini, Anda akan dibimbing menjadi penjual yang terus menerus dipercaya sehingga pelanggan akan terus menghubungi Anda.

7. BAGAIMANA MEMBUAT JUDUL PROMOSI YANG MENJUAL

Kunci kesuksesan penjualan lainnya adalah ketika calon konsumen tercuri perhatiannya dengan judul promo yang Anda buat. Sukses jualan Anda dimulai dari hal ini. Kuasai dan terapkan.

8. MENYUSUN KALIMAT PROMOSI YANG EFEKTIF

Setelah membaca bab ini Anda akan bisa menyusun kata-kata promosi yang efektif. Sebuah kalimat promosi yang menjual serta efektif yang berakibat pada peningkatan omzet Anda.

9. TEKNIK JUALAN YANG SEAKAN TIDAK JUALAN

Ternyata ada sebuah cara jualan yang sangat-sangat elegan sehingga Anda bisa berjualan tetapi seakan-akan tidak menjual.



10. CARA JITU MEYAKINKAN KONSUMEN

Sebelum konsumen pada akhirnya melakukan transaksi, mereka harus terlebih dulu yakin dengan produk yang Anda tawarkan. Pada bagian ini Anda akan menemukan cara-cara praktisnya.

11. TEKNIK CLOSING YANG BERHASIL MENINGKATKAN PENJUALAN

Jika banyak orang kesulitan mengclosingkan pelanggan, sudah panjang lebar menjelaskan info produk, eh, ujung-ujungnya belum jadi beli, kini tidak lagi! Pada bagian ini Anda akan dibimbing bagaimana menerapkan teknik closing yang terbukti menghasilkan.

Dengan menerapkan beberapa hal diatas saya pernah tembus Omzet 100 juta dalam 5 hari, *closing* penjualan 50 website dalam 12 jam. Selain itu saya pernah tembus penjualan 30 juta dalam 3 jam. Kesemuanya ga pake modal lho.

Kalau Anda bisa kuasai semua hal di atas, saya jamin Anda juga bisa melakukan hal seperti saya sebelumnya. Bisa kerja dari rumah dengan penghasilan jutaan meski tanpa modal. Ini benerannn. Sebab saya sudah membuktikannya. Saya dan tim Reseller saya sudah membuktikannya. Kini giliran Anda.



Kuncinya latihan dan praktik. Semua materi saya jabarkan secara mudah dan saya akan ajak Anda untuk bisa langsung praktikan satu per satu. Bagaimana, sudah sialaapp?



RESELLER JAGO JUALAN



Kunnen jullie den practijk. Zinnig maken van jacht
en de moed van den veld. Het is de jacht
praktijk van de veld. Het is de jacht

DAFTAR ISI

Latar Belakang	3
Pendahuluan	9
Daftar Isi	17
Bab 1 3 Modal Penting Buat Jualan	21
Bab 2 Pahami Produk dan Calon Pembeli Anda	37
Bab 3 Tentukan Target Omzet Anda	47
Bab 4 Cari Prospek Dengan <i>Blusukan</i>	59
Bab 5 Bangun Kolam Prospek: Teknik Jualan Dalam Jumlah Banyak	75
Bab 6 Personal Branding: Menjadi Reseller Yang Disukai	93
Bab 7 Membuat Judul Promosi yang Menjual Dengan <i>Hypnotic Writing</i>	105
Bab 8 Membuat Kalimat Penawaran Yang Menjual	123
Bab 9 Menjual Tanpa Jualan	133
Bab 10 Cara Jitu Meyakinkan Calon Pembeli	145
Bab 11 Teknik Closing Yang Berhasil Meningkatkan Penjualan	159
Bab 12 Kunci Rahasia Reseller Jago Jualan (Penutup)	173
Profil Penulis	179

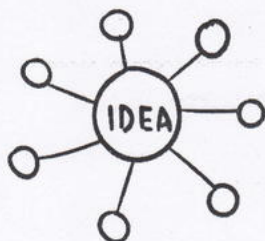


DAFTAR ISI

170	Profil Penulis
173	Bab 12. Kunci Sukses Reseller Jago
175	Meningkatkan Penjualan
178	Bab 11. Teknik Closing Yang Berhasil
182	Pembeli
185	Bab 10. Cara Baru Meningkatkan Calon
188	Menjual Target Jualan
192	Yang Menjual
195	Bab 9. Membuat Kalimat Penawaran
198	Writing
202	Bab 8. Membuat Judul Promosi Yang
205	Reseller Yang Diskal
208	Bab 7. Personal Branding: Menjual
212	Jualan Dalam Jumlah Banyak
215	Bab 6. Bangun Koneksi Prospek: Teknik
218	Cari Prospek Dengan Mudah
222	Bab 5. Tentukan Target Omzet Anda
225	Pembeli Anda
228	Bab 4. Personal Produk dan Calon
232	Bab 3. Model Penjualan Giat Jualan
235	Daftar Isi
238	Pendahuluan
242	Daftar Belakang

BAB 1

3 MODAL PENTING BUAT JUALAN



BAB 1

3 MODAL PENYING

BUAT JUJUAN



Salah satu kendala terbesar seseorang untuk memulai bisnis biasanya karena ini nih >> **MODAL UANG**. Ya, modal uang selalu menjadi alasan TERBESAR seseorang untuk action. Modal uang menjadi alasan seseorang untuk akhirnya tidak memulai-mulai bisnisnya.

Padahal untuk bisa mempunyai penghasilan dari sebuah bisnis, kita bisa memulai dengan menjual produk dari bisnis orang lain. Inilah yang disebut dengan Reseller. Tidak perlu modal uang, tidak perlu modal untuk membuat produk, langsung saja bisa jualan. Hal ini pula yang menjadi kunci bagaimana seorang ibu rumah tangga bisa kerja dari rumah, memiliki penghasilan jutaan rupiah meskipun tidak memiliki modal uang. Si Ibu ini menjadi Reseller. Bisa kerja dari rumah, bisa menghasilkan tanpa harus meninggalkan anak di rumah.

Oh ya, sekali lagi saya tekankan untuk dapat memiliki penghasilan dari bisnis itu tidak harus memiliki modal uang, kok. Kunci untuk menjadi Reseller Jago Jualan setidaknya butuh 3 modal penting untuk jualan. Yuk cari tahu 3 modal tersebut.

3 MODAL PENTING BUAT JUALAN

1. MODAL IMPIAN

Ini adalah modal paling penting yang harus Anda miliki. Anda harus punya impian kenapa ingin jadi Reseller.



Impian ini akan mendorong Anda untuk konsisten berjualan. Impian ini pula yang akan mendorong Anda untuk bisa mencapai target penghasilan meski tidak harus bekerja kantoran tetapi hanya bekerja dari rumah. Bayangkan saja, bila Anda seorang ibu rumah tangga menjadi Reseller, Anda tetap bisa punya penghasilan meskipun Anda tidak punya modal uang, tidak punya produk, dan tetap bisa mendampingi anak di rumah. Saya yakin ini menjadi impian banyak orang termasuk Anda.

Bayangkan ini:

- ▶ Bisa mendapatkan penghasilan tambahan minimal 5 juta per bulan
- ▶ Bisa menabung untuk membeli kendaraan pribadi dalam 3 tahun
- ▶ Bisa membantu orang tua pergi ke Tanah Suci
- ▶ Bisa membantu suami menyicil rumah
- ▶ Bisa mengumpulkan modal untuk membuka bisnis tahun depan
- ▶ Bisa mengajak keluarga liburan ke luar negeri di akhir tahun

Percaya atau tidak, impian-impian seperti di atas bisa menjadi motivasi atau dorongan bagi Anda untuk tetap konsisten berjualan sebagai Reseller. Impian tersebut akan menjadi semangat agar Anda terus menerus belajar jualan, bahkan belajar untuk terus meningkatkan penjualan.



Salah satu kunci penting dalam menulis impian Anda adalah Anda harus menuliskannya dengan detail, jangan mengawang-ngawang. Coba lihat contoh di atas bagaimana saya menulis beberapa contoh impian dengan detail. Mengapa harus detail? Agar impian Anda lebih nyata, lebih jelas untuk dikejar, dan ujung-ujungnya Anda bisa lebih semangat.

Coba sekarang tuliskan alasan-alasan Anda ingin menjadi Reseller yang Jago Jualan.

A large dashed rectangular box intended for writing reasons for wanting to become a Reseller.

2. MODAL PEDE JUALAN

Kunci orang yang sukses adalah dia tidak takut untuk membangun perkenalan dengan banyak orang. Percaya diri atau pede menjadi modal penting bagi seorang penjual atau Reseller untuk bisa memperoleh banyak *closing*.



Saya paham apabila banyak di antara Anda yang punya masalah serupa di sini, tidak pede saat jualan. Masalah ini ternyata terbukti juga dari hasil survei yang saya lakukan di Facebook Grup atau FB grup yang saya buat bahwa banyak dari Reseller yang tidak pede saat jualan. Masalah ketidakpedean ini ujungnya adalah Anda tidak berani untuk menawarkan sesuatu yang Anda jual. Bila Anda ingin melihat detail survei di FB Grup yang saya maksud, Anda dapat mencarinya dengan kata kunci: "Belajar Bisnis & Marketing Bersama Hermas".

Jualan itu harus pede! Saya sering menemui orang yang tidak konsisten jualannya karena ternyata dia tidak pede saat jualan.

Sebenarnya apa yang membuat orang tidak pede saat jualan?

- ▶ Kurang menguasai informasi detail produk
- ▶ Takut di tolak
- ▶ Kurang menguasai cara jualan
- ▶ Minder
- ▶ Belum ada pengalaman

Lalu bagaimana agar Anda bisa pede saat jualan?

Buat Anda yang mungkin belum pede jualan, saya akan membagikan 3 hal sederhana agar Anda bisa pede jualan.

- a. Kuasai Produk
- b. Niatkan Untuk Membantu Orang Lain
- c. Kuasai Cara Jualan



Berikut penjelasannya,.

a. Kuasai Produk

Orang yang menguasai segala informasi tentang produk yang dijualnya akan lebih mudah menjual suatu produk. Contohnya adalah salah satu divisi di Ednovate, yaitu Webpraktis. Webpraktis adalah jasa web instan dan dijual dengan konsep keagenan.

Saya menyimpulkan ada dua kelompok Reseller apabila dilihat dari tingkat penjualan Webpraktis.

Yang pertama adalah kelompok Reseller yang penjualannya tinggi dan konsisten dan yang kedua adalah kelompok Reseller yang penjualannya sedikit. Setelah saya gali lebih lanjut, ternyata yang membedakan tingkat penjualan itu adalah Reseller yang penjualannya sedikit kurang memahami betul tentang produk yang dijualnya.

Bagaimana kalau menjual produk yang tidak rumit seperti baju, makanan, dll? Anda pun harus memahami produk yang Anda jual. Seperti mengetahui apa kelebihan produknya, produknya terbuat dari apa, dll. Intinya adalah pahami detail informasi produk yang Anda jual terlebih dahulu, maka Anda akan jauh lebih pede saat jualan. Sampai di sini paham?



b. Niatkan Untuk Membantu Orang Lain

Anda harus punya pikiran yang positif bahwa niat Anda adalah membantu orang lain dengan produk yang Anda jual. Ketika Anda punya niat untuk membantu orang lain maka ketika Anda berjualan, Anda akan lebih pede dan ga perlu minder.

Coba perhatikan 3 contoh dibawah ini.

Reseller divisi 1 saya menjual web instan Webpraktis. Saya tekankan kepada Reseller saya bahwa Reseller bukan hanya menjual web, melainkan membantu orang untuk memiliki web atau toko online dengan mudah dan terjangkau.

Reseller divisi 2 saya menjual buku dan program e-Learning. Saya tekankan juga pada mereka bahwa Reseller bukan hanya menjual buku bisnis maupun program e-Learning melainkan berniat untuk membantu pebisnis supaya bisa meningkatkan omzet bisnisnya.

Reseller divisi 3 saya menjual produk retail seperti *kids fashion*. Saya tekankan bahwa Reseller bukan hanya menjual baju anak melainkan membantu ibu-ibu menemukan produk baju anak yang murah dan berkualitas sehingga bisa berhemat lebih banyak



dibandingkan bila membeli pakaian anak yang mahal-mahal dengan kualitas yang sama.

Sampai di sini sudah kebayang? Intinya adalah ubah *mindset* Anda ketika akan berjualan. **Mindset-nya bukan sekedar BERJUALAN melainkan MEMBANTU ORANG LAIN dengan manfaat dari produk yang Anda tawarkan.**

Coba sekarang giliran Anda, apa niat Anda ketika akan berjualan? Manfaat apa yang ingin Anda tawarkan dari produk Anda?

Area kosong untuk menulis jawaban Anda.

Sekarang giliran Anda untuk praktik.



c. Kuasai Cara Jualan

Bagaimana agar pede jualan? Kuasai cara jualannya, miliki kemampuan untuk berjualan. Sempelnya begini, Anda akan pede berakting jika Anda memiliki kemampuan berakting. Iya, kan? Anda akan pede mengajar jika Anda menguasai bahan yang Anda ajarkan. Sama halnya di dalam dunia jualan. Anda tidak akan pede jualan jika Anda kurang menguasai teknik jualan. Bagian berikutnya akan saya jelaskan teknik jualan apa saja yang perlu Anda pahami supaya Anda bisa pede jualan.

3. MODAL KEMAMPUAN BERTJUALAN

Kunci sukses menjadi Reseller yang Jago Jualan selain punya impian, pede saat jualan juga harus memiliki kemampuan wajib seorang Reseller.

Ada beberapa hal yang wajib Reseller kuasai jika ingin menjadi Reseller yang Jago Jualan, ini dia yang di antaranya:

1. Menguasai produk yang dijual
2. Tahu siapa calon pembelinya
3. Tahu cara mencari prospek baru
4. Menguasai teknik jualan secara personal
5. Mengerti cara membangun kolam prospek
6. Paham cara membuat kata-kata promo yang menjual
7. Menguasai cara promo yang *softselling*



8. Tahu bagaimana meyakinkan konsumen
9. Menguasai teknik closing

YUK KITA SURVEI KEMAMPUAN KITA

Coba Anda perhatikan bagian di atas, dari beberapa poin di atas, poin mana saja yang sudah Anda kuasai? Untuk bisa menjadi Reseller yang Jago Jualan, Anda harus bisa mengukur sudah sejauh mana kemampuan Anda saat berjualan.

Ketika Anda tahu, Anda akan mengetahui mana hal yang perlu dipertahankan maupun yang diperlu ditingkatkan.

Okeee, saya akan ajak Anda memahami kemampuan Anda ya. Sudah siap?

Caranya mudah banget. Anda tinggal mengisi salah satu kolom ceklist di kotak “ya” dan “tidak” dengan memahami penjelasannya.

Mari kita mulai. Apakah Anda... :

1. Menguasai produk yang dijual

- ☐ Jika iya, maka Anda dengan mudah bisa menjelaskan kepada konsumen tentang informasi produk yang misalnya terkait dengan kelebihan produk, manfaat, cara kerja produk, dsb.



- ☐ Jika tidak, maka Anda akan kesulitan meyakinkan calon konsumen terkait segala informasi produk Anda.
2. Tahu siapa calon pembelinya
- ☐ Jika iya maka Anda akan lebih mudah menjual produk Anda sebab Anda tahu bahwa Anda sedang menawarkan produk Anda ke calon pembeli yang memang membutuhkan.
- ☐ Jika tidak maka Anda akan sulit menjual produknya karena calon pembeli yang Anda tawari produk, tidak membutuhkan produk tersebut.
3. Tahu cara mencari prospek baru
- ☐ Jika iya maka Anda tidak akan pernah kehabisan stok calon prospek. Calon pembeli akan selalu ada. Tidak itu-itu saja.
- ☐ Jika tidak maka akan ada masa dimana Anda akan kehabisan stok calon prospek yang akan Anda tawarkan produk.
4. Menguasai teknik jualan secara personal
- ☐ Jika iya maka Anda akan lebih mudah menjual produk apapun.
- ☐ Jika tidak maka akan sulit bagi Anda meyakinkan calon konsumen untuk membeli produk dari Anda, apapun itu.



5. Mengerti cara membangun kolam prospek
 - ☐ Jika iya maka Anda akan punya stok calon prospek dalam jumlah besar, yang saya istilahkan sebagai kolam prospek. Anda akan lebih mudah untuk *closing* dalam jumlah banyak.
 - ☐ Jika tidak maka Anda tidak bisa menjual produk dalam jumlah banyak.
6. Paham cara membuat kata-kata promosi yang menjual
 - ☐ Jika iya, Anda akan lebih mudah menjual produk sebab calon konsumen akan tertarik dengan promo yang Anda buat.
 - ☐ Jika tidak menguasai ini, promo Anda akan kurang efektif menghasilkan penjualan.
7. Menguasai cara promosi yang *softselling*
 - ☐ Jika iya, calon pembeli Anda tidak akan merasa terlalu terganggu ketika Anda menginfokan produk yang Anda jual.
 - ☐ Jika tidak, bayangkan saja semua materi promosi Anda *hardselling*. Ujung-ujungnya Anda akan ditinggalkan banyak orang-orang yang tidak suka dengan cara Anda berjualan.
8. Tahu bagaimana meyakinkan konsumen
 - ☐ Jika iya, Anda akan lebih mudah membuat calon konsumen yakin dengan produk yang Anda jual.



- ☐ Jika tidak, konsumen akan ragu dengan apapun yang Anda jual.

9. Menguasai teknik *closing*

- ☐ Jika iya, maka Anda akan menguasai cara mengubah calon pembeli menjadi pembeli.
- ☐ Jika tidak, mungkin Anda akan kesulitan menghasilkan penjualan.

Coba Anda lihat hasil tabel diatas, jika banyak jawabannya “tidak” maka kemungkinan besar penjualan Anda sebagai Reseller tidak maksimal. Tetapi coba bayangkan jika Anda sudah menguasai 9 hal di atas, saya berani jamin apapun yang Anda jual pasti laris ga karuan. Asikkk, kan?

Sebenarnya skill jualan itu bisa dipelajari, bisa dikuasai. Yang penting adalah kita mau praktek. Kuncinya BELAJAR + PRAKTEK.

Beruntunnya semua syarat diatas akan saya bahas untuk Anda. Jadi siap-siap yaaa. Kita akan belajar bersama. Sudah siapkan pulpen Anda? Yukkk, mulai....



WAKTUNYA PRAKTEK!

Sekarang tuliskan minimal 3 hal apa yang Anda sudah pelajari dari bagian bab ini

Tuliskan pula hal apa yang akan Anda lakukan untuk meningkatkan penjualan Anda!



WAKTUNYA PRAKTIK

Sekarang tuliskan minimal 3 hal apa yang Anda sudah pelajari dari bagian bab ini!



Tuliskan juga hal apa yang akan Anda lakukan untuk meningkatkan pengalaman Anda!



BAB 2

PAHAMI PRODUK & CALON PEMBELI ANDA



BAB 5

PAHAM PRODUK & CARA PEMBELIAN ANDA



Sebelum Anda mulai berjualan, Anda harus memahami tentang kedua hal ini, yaitu produk yang akan Anda jual dan kira-kira siapa yang akan jadi calon pembeli produk Anda. Sempelnya sebelum Anda jualan, Anda harus benar-benar memahami segala informasi tentang produk yang Anda jual dan siapa calon pembelinya. Jika kebanyakan topik ini menjadi bahasan yang rumit, saya akan coba bahas bagian ini menjadi bahasan yang simpel dan mudah.

Tahukah Anda, ini adalah fakta yang sering saya temui di lapangan bahwa ternyata kebanyakan orang berjualan tanpa memahami kedua hal ini terlebih dulu. Ketika ia menerima produk yang akan dijual, langsung saja ia mulai jualan tanpa mendalami kedua hal penting ini. Seringkali Reseller tidak mau ambil pusing tentang kedua hal ini. Ketika ada barang yang baru diluncurkan, langsung saja dijual tanpa cek dulu ini produk apa, kelebihanannya apa, siapa calon pembelinya, pembelinya bisa ditemui di mana.

Kesuksesan penjualan Anda akan ditentukan dari ketepatan Anda memahami tentang produk dan pasar dari produk Anda. Nah, tanpa panjang lebar, yukkk kita bahas....

"KESUKSESAN PENJUALAN ANDA AKAN DITENTUKAN
DARI KETEPATAN ANDA MEMAHAMI PRODUK DAN CALON
PEMBELINYA"



Ketika menentukan produk apa yang akan Anda jual, Anda harus tahu terlebih dulu kira-kira konsumen membutuhkan produk itu apa tidak. Langkah selanjutnya Anda harus benar-benar memahami tentang produk yang Anda jual.

Setidaknya ada beberapa hal yang wajib Anda pahami dari produk yang Anda jual.

Saya akan ajak Anda memahaminya dengan cara menjawab pertanyaan di bawah ini.

PRODUK:

- ▶ Solusi apa yang ditawarkan dari produk ini?
- ▶ Apa kelebihan produk ini dibanding pesaing?
- ▶ Apakah Anda sudah benar-benar paham tentang produknya?

PASAR (CALON PEMBELI):

- ▶ Kira-kira siapa yang membutuhkan produk yang Anda jual?
- ▶ Di mana Anda bisa menemukan mereka?
- ▶ Di mana mereka biasanya berkumpul?

Tahukah Anda mengapa menjawab pertanyaan ini penting? Berikut ini beberapa manfaat dengan menjawab pertanyaan di atas:

- ✓ Anda akan dapat menentukan target calon pembeli yang akan Anda tuju
- ✓ Anda akan bisa fokus ke media di mana calon pembeli berkumpul



- ✓ Anda bisa menyiapkan bahasa promo yang pas untuk calon pembeli

Supaya semakin mudah, saya akan contohkan dengan studi kasus yang saya dan Reseller saya alami.

STUDI KASUS: RESELLER WEBPRAKTIS

PRODUK:

- Solusi apa yang ditawarkan dari produk ini?
Jawaban: Solusi untuk membuat web dan toko online.
- Apa kelebihan produk ini dibanding pesaing?
Jawaban: Cara buatnya sangat mudah bahkan yang gaptek pun bisa serta biayanya terjangkau.
- Apakah Anda sudah benar-benar paham tentang produknya?
Jawaban: Saya sudah paham cara membuat website di Webpraktis.

PENJELASAN: Saya ajak Anda untuk memperhatikan beberapa pola jawaban di atas. Jawaban di atas adalah salah satu cara untuk memastikan bahwa Anda benar-benar menguasai produk yang akan Anda jual. Anda paham solusi apa yang ditawarkan dari produknya, Anda tahu kelebihan produk ini dibanding pesaing, serta Anda pun paham tentang cara pakai produknya.



WAJIB DIINGAT: Khusus produk yang memiliki prosedur cara penggunaan, maka Anda wajib memahami dengan benar caranya. Mustahil Anda bisa jago jualan jika Anda tidak benar-benar menguasai produknya.

Oke.... Kita lanjut, ya. Sekarang tentang pasar yang harus Anda ketahui. Kasus yang saya ambil sama seperti di atas, yaitu produk Webpraktis.

PASAR:

- Kira-kira siapa yang membutuhkan produk yang Anda jual?

Jawaban: Produk webpraktis untuk segmen UKM.

- Di mana Anda bisa menemukan mereka?

Jawaban: Bisa ditemukan di media sosial sebab banyak UKM yang berjualan di sana, selain itu ditemukan di grup-grup chat diskusi.

- Di mana mereka biasanya berkumpul?

Jawaban: UKM biasanya berkumpul saat seminar dan saat event komunitas

PENJELASAN: Kesuksesan penjualan Anda salah satunya ditentukan dari ketepatan Anda menyasar target market. Ingat tidak perlu rumit-rumit. Intinya Anda bisa mencocokkan kira-kira siapa yang akan menjadi calon pembeli produk Anda dan dimana Anda bisa temukan calon pembeli Anda. Dengan melihat contoh di atas, Anda bisa memahami siapa calon pembeli Anda dengan tepat.



Bagaimana, sampai disini sudah terbayang?

Supaya Anda semakin paham saya akan contohkan produk yang dijual Reseller saya lainnya yaitu produk baju anak. Contoh ini saya buat lebih mudah

STUDI KASUS: RESELLER BAJU ANAK

PRODUK:

- Solusi apa yang ditawarkan dari produk ini?

Jawaban: Bisa membeli baju anak dengan biaya terjangkau

- Apa kelebihan produk ini dibanding pesaing?

Jawaban: Memiliki desain dan bahan yang berkualitas dengan harga terjangkau

- Apakah Anda sudah benar-benar paham tentang produknya?

Jawaban: Saya sudah tahu beragam desain, varian serta jenis bahannya

PASAR:

- Kira-kira siapa yang membutuhkan produk yang Anda jual?

Jawaban: Ibu-ibu yang memiliki anak usia 1-12 tahun.

- Di mana Anda bisa menemukan mereka?

Jawaban: Media sosial, facebook, instagram, grup chat seperti BBM, WA dan telegram.

- Di mana mereka biasanya berkumpul?

Jawaban: Di acara pertemuan, acara arisan, acara gathering ibu-ibu.



Nah, semoga kedua contoh di atas bisa membuat Anda semakin mengerti bagaimana caranya Anda memahami produk yang Anda jual dan target pasar Anda.

SEKARANG WAKTUNYA LATIHAN !

Sekarang giliran Anda. Di bawah ini, saya sudah siapkan beberapa tabel.

Di tabel ini saya akan dorong Anda untuk langsung latihan menjawab beberapa pertanyaan terkait produk yang Anda jual dan pasar yang akan Anda tuju.

Oke, sudah siapp?

Langkah pertama adalah siapkan satu produk yang ingin Anda jabarkan di bawah ini.

PRODUK: (Isi kolom kosong ini)

Nah, setelah Anda isi produknya, langkah berikutnya adalah menjawab kolom pertanyaan di bawah ini seperti contoh di atas.

Solusi apa yang ingin Anda tawarkan dari produk ini?



Tuliskan kelebihan produk yang Anda jual dibanding pesaing?
(Minimal 3)

Apakah Anda sudah benar-benar paham tentang produknya?

Kira-kira siapa yang Akan membutuhkan produk yang Anda jual ini?



Di mana Anda bisa menemukan mereka?

Di mana biasanya mereka berkumpul?

CATATAN:

Anda bisa menerapkan simulasi ini untuk berbagai macam produk yang Anda jual. Kuncinya adalah sebelum Anda berjualan, Anda harus memahami tentang produk yang Anda jual serta siapa yang akan menjadi calon pembeli Anda.

Yuk lanjuttt,..



BAB 3

TENTUKAN TARGET OMZET ANDA



BAB 3

TENTUKAN TARGET OMSET ANDA



TARGET OMZET

Wajib hukumnya bagi Anda punya target omzet per bulan. Meskipun tidak ada target dari si pembuat produk, namun jika Anda ingin agar penjualan Anda semakin besar maka Anda harus membuat rencana dan target omzet.

Seringkali yang saya temukan di lapangan adalah Reseller berjualan hanya berdasarkan ini:

- ▶ Kalau lagi *mood* jualan.
- ▶ Kalau lagi ada waktu senggang.
- ▶ Kalau lagi ada promo.
- ▶ Kalau lagi butuh uang.

Hayooo ngakuu Hehe....

Hal inilah membuat penjualan Anda tidak konsisten, penghasilan Anda tidak stabil, kadang ada kadang tidak ada. Jualannya tergantung *mood* atau tergantung keadaan, sedang butuh uang atau tidak.

Kunci sukses seorang Reseller dengan penghasilan yang besar setiap bulannya adalah konsisten membuat target omzet, konsisten memperbanyak prospek, konsisten jualan, konsisten membangun *networking* dengan orang lain dsb.

Nah, kali ini saya akan dorong Anda agar bisa konsisten dalam berjualan mulai dari membuat target omzet secara rutin.



Bagaimana cara membuat target omzet? Caranya mudah banget. Intinya adalah Anda perlu membuat daftar produk yang akan Anda jual, kapan Anda akan mulai berjualan, dan lain sebagainya.

Menentukan target omzet juga perlu dibuat terperinci. Anda dapat membuat target omzet berdasarkan waktu, misalnya target jualan per hari, per minggu, atau per bulan. Anda juga bisa membuat target omzet jualan per media apa yang dipakai, misalnya jualan dari Facebook berapa, dari BBM berapa, dari Whatsapp berapa. Bisa juga Anda membuat target omzet jualan per produk, misalnya dari jualan baju berapa, dari jualan buku berapa, dari jualan website berapa.

Metode sederhana membuat target jualan:

- ✓ Sebagai langkah awal, Anda perlu memiliki catatan harian penjualan Anda. Anda harus punya catatan tentang setiap hal yang sudah Anda lakukan dan apa yang akan Anda lakukan. Catatan tersebut bisa Anda buat di buku, di excel, atau papan *whiteboard*.
- ✓ Buatlah tabel yang terperinci terkait target penjualan Anda yang dibagi per waktu, serta per strategi yang akan Anda buat.
- ✓ Pertama-tama, buatlah target omzet serealistis mungkin, jangan terlalu tinggi hingga seterusnya, Anda dapat mulai menaikkan target Anda, pelan-pelan semakin tinggi.
- ✓ Usahakan untuk selalu membuat target omzet Anda pada awal bulan.



- ✓ Lakukan secara konsisten, monitor secara konsisten, perjuangkan!

TARGET BERDASARKAN PRODUK YANG DIJUAL

Jika Anda adalah Reseller yang mempunyai lebih dari satu produk yang Anda jual, Anda perlu menjabarkan target penjualannya berdasarkan waktu juga berdasarkan produk yang Anda jual.

TABEL Rincian Target Jualan Berdasarkan Produk yang Dijual

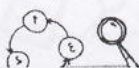
PRODUK	Senin	Selasa	Rabu	Kamis	Jumat	Sabtu	Minggu
Produk A							
Produk B							
Produk C							

Catatan:

Tabel di atas dapat ditulis dengan target jumlah barang yang ingin dijual atau nilai omzet yang ingin diraih.

Latihan:

Jika Anda menjual lebih dari satu jenis produk, sekarang cobalah Anda isi tabel di atas dengan target yang ingin Anda raih.



TARGET BERDASARKAN MEDIA PROMO YANG DIPAKAI

Anda juga bisa membuat rincian target penjualan Anda berdasarkan media promo yang akan Anda gunakan. Di tabel ini, rincian dibagi berdasarkan media penjualan Anda.

Tabel target penjualan berdasarkan media promo

Produk : _____ (diisi dengan produk yang ingin dijual)

Periode : _____ (diisi dengan periode waktu penjualannya)

Media yang Digunakan	Target	Realisasi
Jualan via BBM		
Jualan via WA		
Jualan via Facebook		
Jualan via Instagram		
Jualan via media lainnya _____		
TOTAL TARGET BULAN INI		



Catatan:

Tabel di atas bisa ditulis dengan target jumlah barang yang ingin dijual atau nilai omzet yang ingin diraih.

Latihan:

Sekarang coba Anda isi tabel di atas dengan target yang ingin Anda raih untuk satu bulan ke depan. Buatlah rincian penjualan berdasarkan media yang akan Anda pakai.

TARGET BERDASARKAN RENCANA OMZET ANDA

Jika sebelumnya target omzet berdasarkan produk atau media promo yang Anda jual, kali ini Anda juga bisa menyusun target omzet berdasarkan rencana jualan Anda. Berbeda dengan sebelumnya, untuk target ini Anda bisa lebih fleksibel menyesuaikan rencana yang Anda buat. Biasanya tabel ini dibuat karena rencana yang disusun bersifat campuran, campur dari berbagai produk, berbagai promo dan berbagai media jualan.

Contoh tabel target berdasarkan rencana penjualan Anda

Produk : Produk Baju, Buku, Herbal

Periode : Bulan Agustus 2016

Rencana Penjualan Anda	Target	Realisasi
Rencana 1: Jualan baju dan herbal	10 juta	



dengan diskon merdeka		
Rencana 2: Jualan buku saat pre order bulan Agustus	5 juta	
Rencana 3: Jualan buku saat event seminar di Jakarta	3 juta	
Rencana 4: Jualan Herbal saat event pameran dinas koperasi	5 juta	
Rencana 5: Jualan buku di BBM dan Whatsapp	3 juta	
Rencana 6: Jualan herbal di facebook	3 juta	
Rencana 7: Jualan baju saat event arisan ibu-ibu	2 juta	
TOTAL TARGET BULAN INI	32 juta	

Catatan:

Setelah diisi target jualan selama satu bulan, langkah berikutnya, Anda bisa menulis hasil realisasi di akhir bulan (tabel paling kanan)

Latihan:

Sekarang coba Anda isi tabel di bawah ini dengan target yang ingin Anda raih untuk satu bulan ke depan. Buatlah rincian rencana penjualan Anda untuk sebulan kedepan.



Contoh tabel target berdasarkan rencana penjualan Anda

Produk : _____ (isi produk yang akan Anda jual)

Periode : _____ (isi periode rencana jualan Anda)

Rencana Penjualan Anda	Target	Realisasi
Rencana ...		
Rencana		
Rencana		
Rencana		
Rencana		
Rencana		
Rencana		
TOTAL TARGET BULAN INI		

Bagaimana? Sudah mulai membayangkan cara simpel membuat target jualan Anda. Anda bisa pilih salah satu metode diatas. Membuat target ini pada dasarnya tidak kaku. Anda bisa memodifikasi sendiri bentuk tabel rincian targetnya. Anda bisa membuatnya berdasarkan jenis produknya, media promosi yang dipakai, Anda bisa menggabungkan keduanya, atau menggunakan bentuk lainnya sesuai dengan produk yang Anda jual atau rencana yang akan Anda buat.



"JANPA TARGET OMZET YANG ANDA BUAT, ANDA TIDAK AKAN PUNYA PATOKAN SEBERAPA BESAR TARGET PENGHASILAN YANG INGIN ANDA RAIH."

PENGHASILAN YANG INGIN ANDA RAIH."



WAKTUNYA PRAKTEK!

Sekarang tuliskan hal apa saja yang Anda sudah pelajari dari bagian bab ini!

Sekarang tuliskan hal apa saja yang akan Anda lakukan untuk meningkatkan penjualan Anda!



WAKTU PRAKTIK

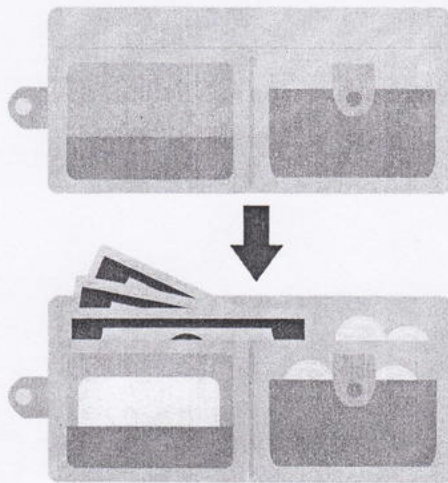
Sekarang tuliskan hal apa saja yang Anda sudah pelajari dan
bagian dari diri

Sekarang tuliskan hal apa saja yang akan Anda lakukan untuk
mendapatkan pekerjaan Anda!



BAB 4

CARI PROSPEK DENGAN *BLUSUKAN*



BAB 4

CARI PROSPEK DENGAN BLUSUKAN



MASALAH KLASIK RESELLER

Saya menyebut ini sebagai masalah klasik dari para Reseller. Sebab hampir semua Reseller yang datang ke saya bercerita bahwa mereka sudah berjualan setiap hari tapi kok penjualannya masih minim.

Ketika saya gali lebih dalam ternyata cara jualannya adalah dengan terus-menerus promosi di tempat yang sama. Misalnya Anda BC (*Broadcast Promosi*) di satu *Blackberry* (BB), maka yang terjadi biasanya pas BC promo di awal-awal banyak yang membeli produknya, tetapi beberapa waktu kemudian sudah banyak yang tidak beli. Biasanya hal ini terjadi karena kita terus-menerus promosi di tempat tersebut.

Lalu, apa penyebabnya? Karena mereka, orang-orang yang Anda tawarkan produk, mungkin sudah pernah membeli produk Anda. Ini seperti Anda memancing ikan di kolam yang sama terus menerus, tanpa pernah menambah bibit ikannya. Lama-lama akan habis juga deh ikannya.

Masalah klasik Reseller ini adalah kehabisan prospek, kehabisan stok calon pembeli.

Lalu apa solusinya? Apa yang bisa kita lakukan supaya penjualan bisa terus meningkat?

Solusinya adalah Anda harus mencari prospek baru.



Saya punya pengalaman ketika saya mempunyai 22 BB. Saat itu 22 BB saya isinya *full contact* semua. Coba bayangkan jika 1 BB saya berisi 1800 kontak, maka 22 BB saya berisi lebih dari 30,000 kontak yang merupakan calon pembeli saya.

Pengalaman saat itu adalah selama setahun penuh saya menikmati mudahnya mencari pembeli, sekali *broadcast* langsung dapat *cash*! Dalam sehari, saya bisa *closing* lebih dari 30 website dan pernah *closing* lebih dari 50 produk dalam 2 hari dengan omzet di atas 40 juta hanya dengan sekali atau dua kali *broadcast*.

Enak, yaa, kondisi seperti itu. Tetapi tahukah Anda, di tahun kedua saya mengalami penurunan penjualan, tidak seperti di tahun pertama. Lalu saya berpikir mengapa hal ini terjadi? Saya mencoba untuk mencari tahu dan ternyata yang menyebabkan penjualan saya turun adalah saya dan tim tidak berusaha menambah prospek baru dan hanya berpuas diri dengan jumlah BB yang ada.

Pelajaran apa yang bisa Anda ambil dari pengalaman saya ini? Kunci agar penjualan Anda stabil dan bisa terus meningkat adalah Anda harus mencari prospek baru secara konsisten. Jangan berpuas diri dengan jumlah kontak yang Anda punya.

Ketika Anda berpuas diri, di situlah Anda berpotensi mengalami penurunan penjualan. Jangan sampai seperti ini, ya.



"KUNCI AGAR PENJUALAN ANDA STABIL DAN BISA
TERUS MENINGKAT ADALAH ANDA HARUS MENCARI
PROSPEK BARU SECARA KONSISTEN."

Mencari prospek baru penting agar penjualan Anda bisa terus menerus meningkat. Prospek adalah calon pembeli, mereka adalah orang yang nantinya berpotensi membeli produk Anda. Jika Anda tidak menambah calon pembeli Anda, maka sudah dapat dipastikan hasil penjualan Anda menurun. Menapa menurun? Karena stok calon pembeli Anda menipis bahkan habis!

Di buku ini saya akan membagikan 2 cara bagaimana agar Anda dapat menambah prospek baru. Cara yang pertama adalah dengan teknik mencari prospek satu per satu yang saya bahas di bab ini dan teknik kedua adalah teknik membangun kolam prospek yang akan dibahas pada bab berikutnya.

Ingat, ya, **menambah prospek baru = menambah calon pembeli Anda.** Dengan kata lain jika Anda mau menjadi Reseller dengan penghasilan puluhan juta maka Anda harus menyediakan waktu untuk mencari prospek baru.

"MENAMBAH PROSPEK BARU =
MENAMBAH CALON PEMBELI ANDA"



Intinya begini, jika Anda menguasai teknik ini, maka Anda tidak akan pernah kehabisan calon pembeli. Kuncinya satu, rajin mencari prospek baru. Rajin menambah kontak calon pembeli Anda. Konsisten setiap hari.

Mencari prospek baru itu sangat mudah jika Anda tahu caranya. Saya akan ajak Anda untuk mengikuti beberapa langkah sederhana yang bisa Anda lakukan.

Oke, saya akan bahasakan mencari prospek satu per satu dengan bahasa yang lebih mudah, yaitu **TEKNIK BLUSUKAN**. Teknik ini dipopulerkan oleh Pak Presiden kita, Pak Jokowi. Hehe... Sekarang kita akan pakai tekniknya Pak Presiden, lho. Keren, kaaaan ^_^

Apa itu teknik blusukan? Teknik ini adalah cara mencari prospek baru dengan pendekatan personal, satu per satu. Disini Anda akan blusukan mencari orang yang berpotensi untuk menjadi calon pembeli Anda.

Berikut ini beberapa langkah sederhana yang bisa Anda praktekan untuk mencari prospek baru:

STEP 1: MENCARI TEMAN BARU

STEP 2: BERKENALAN DAN BERINTERAKSI

STEP 3: MULAI BERJUALAN



STEP 1: MENCARI TEMAN BARU

Langkah sederhana mencari prospek baru adalah dengan mencari teman baru. Tahukah Anda semakin banyak teman Anda semakin banyak potensi calon pembeli yang bisa Anda jadikan prospek. Teknik mencari teman baru ini saya istilahkan dengan teknik blusukan mencari teman baru. Ingat, ya, pada bagian ini, Anda harus membangun pertemanan dahulu sebelum Anda menjualkan produk Anda ke mereka atau dengan kata lain **jangan langsung jualan. Bangun pertemanan dulu.**

Ada beberapa langkah blusukan yang bisa Anda Lakukan

► Blusukan ke Grup Chat

Grup chat seperti grup WA, grup Line, grup Telegram adalah grup pertemanan yang mengumpulkan banyak orang dengan ketertarikan yang sama. Di sini Anda bisa mencari banyak teman.

► Blusukan ke Komunitas & Seminar

Biasanya acara pertemuan, seminar, atau *gathering* komunitas menjadi ajang berkumpulnya banyak orang. Bahkan bisa jadi adalah ajang berkumpulnya calon pembeli potensial. Perbanyak relasi, perbanyak *networking* dari acara-acara seperti ini. Kuncinya adalah terus menambah pertemanan!

► Blusukan ke Akun Media Sosial

Salah satu sumber tak terbatas adakah media sosial. Anda bisa membangun pertemanan dengan banyak



orang di sini. Anda pun bisa blusukan mencari teman baru maupun prospek baru di sini.

CATATAN: BUATLAH TARGET PENAMBAHAN PROSPEK

Penjualan Anda ingin laris ga karuan? Kuncinya selain membuat target penjualan, Anda juga perlu membuat target jumlah prospek yang terus bertambah setiap harinya. Sekali lagi, saya tidak bosan-bosannya mendorong Anda untuk konsisten. Untuk mencari prospek baru, Anda juga harus konsisten.

Setidaknya Anda perlu mempunyai 10 kontak baru setiap hari. Setiap hari? Yupp harus setiap hari, harus konsisten jika ingin jualan Anda makin laris.

Bayangkan jika Anda konsisten mempunyai 10 kontak baru, maka dalam sebulan Anda mempunyai **300 kontak baru**. **Anda akan mempunyai 300 calon pembeli yang siap Anda prospek.** Menggiurkan, bukan? Apa rahasianya? Konsisten dan konsisten.

Kunci sukses teknik ini adalah Anda perlu sediakan waktu untuk rutin mencari teman baru. Sediakan waktu setidaknya sejam sehari untuk bisa mencari minimal 10 teman baru. Ini mudah sekali, kok. Dari teknik ini Anda tidak akan pernah kehabisan calon pembeli sehingga akan selalu ada orang yang bisa Anda tawarkan produk Anda.



Kini giliran Anda untuk praktik, berapa calon prospek yang ingin Anda tambah setiap harinya?

Yuk, buat komitmen untuk menambah calon prospek baru setiap harinya.

STEP 2: BERKENALAN DAN BERINTERAKSI

Langkah selanjutnya setelah Anda menambah calon prospek adalah Anda perlu membangun interaksinya dengan mereka? Bagaimana caranya?

Anda bisa berkenalan dengan mereka, sesekali bangun interaksi dengan memulai *chat* atau percakapan.

Jika kontaknya banyak, Anda bisa membuat satu materi yang bermanfaat kemudian disebarluaskan secara masal atau disebut



dengan *broadcast edukasi*. **Ingat! Berikan *broadcast* yang bermanfaat! Bukan jualan.** Si penerima *broadcast* akan senang jika Anda memberikan sesuatu yang bermanfaat untuk mereka.

Bagian ini merupakan salah satu bagian penting sebelum Anda memulai berjualan, sebelum Anda menawarkan produk ke prospek baru Anda. Jika Anda sudah membangun interaksi, sudah saling kenal meski hanya melalui *chat*, maka langkah Anda untuk berjualan akan jauh lebih mudah.

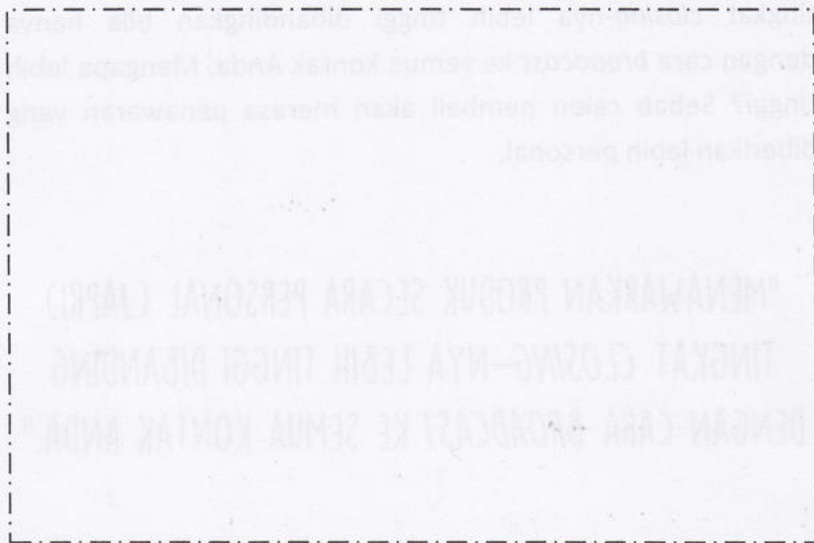
“Mas, saya orangnya pemalu. Apakah ada saran untuk saya supaya bisa memulai percakapan?”

Saran saya sederhana,
Anda bisa mulai dengan 3 langkah mudah ini.

1. Mulai dengan katakan halo dan tanya kabar.
2. Perkenalkan diri Anda dan berikan info bahwa tujuan Anda untuk *chat* ini adalah untuk memperbanyak *networking* dan silaturahmi.
3. Langkah berikutnya adalah tawarkan sesuatu yang gratis, misalnya *e-book*, sampel produk Anda, atau link video free. Langkah ini penting untuk membangun interaksi lebih dalam. Ketika Anda memberikan sesuatu secara gratis, maka teman Anda secara bertahap akan memiliki persepsi bahwa Anda orang yang baik. Ingat, ya, gratis! Jangan jualan dulu!



Kini giliran Anda untuk praktik, kira-kira apa yang akan Anda lakukan untuk membangun interaksi dengan calon prospek Anda?



STEP 3: MULAI BERJUALAN

Setelah Anda mengumpulkan kontak calon prospek serta mulai berinteraksi dengan mereka, langkah selanjutnya adalah mulailah untuk menawarkan produk Anda. Namun wajib diingat bahwa berjualan itu ada caranya. Tidak bisa asal tembak promosi, tidak bisa asal tembak *broadcast* promosi. Jika kita hanya asal promosi produk, kemungkinan besar tingkat *closing*-nya rendah.



Karena itu, saya akan ajak Anda untuk mencoba beberapa tips untuk berjualan secara personal. Karena di bagian ini Anda sudah mencari calon prospek baru dengan blusukan, maka langkah berikutnya pun berjualan dengan teknik blusukan. Pengalaman saya, menawarkan produk secara personal (japri) tingkat *closing*-nya lebih tinggi dibandingkan bila hanya dengan cara *broadcast* ke semua kontak Anda. Mengapa lebih tinggi? Sebab calon pembeli akan merasa penawaran yang diberikan lebih personal.

"MENAWARKAN PRODUK SECARA PERSONAL (JAPRI)
TINGKAT *CLOSING*-NYA LEBIH TINGGI DIBANDING
DENGAN CARA *BROADCAST* KE SEMUA KONTAK ANDA."

Beberapa hal yang bisa Anda lakukan saat berjualan:

1. Jangan lupa siapkan produk yang akan Anda jual.
2. Siapkan judul promo yang menarik (akan dijelaskan di bab 7)
3. Siapkan kalimat penawaran produk (akan dijelaskan di bab 8 dan 9).
4. Karena Anda akan menawarkan produk dengan cara japri (perorangan), maka jangan lupa berikan kata sapaan nama pada kontak yang Anda hubungi atau japri sebab dengan menyebutkan namanya, tingkat keberhasilan *closing*-nya akan semakin besar.



5. Buatlah susunan list target, berapa orang yang akan Anda kontak dan buatlah juga tabel evaluasi responnya.

Bagaimana sudah paham?

Atau malah bingung?

Oke, saya akan jelaskan dengan contoh bagan di bawah ini.

Pada tabel di bawah ini, terdapat target calon prospek, kapan akan dikontak, serta hasilnya bagaimana. Ceritanya ini adalah hasil yang dilakukan salah seorang Reseller. Yuk, kita lihat bersama hasilnya.

Tabel List Orang Yang Diprospek

No	LIST YANG AKAN DIKONTAK	KAPAN DIKONTAK	HASIL
1	Andi (0899xxx)	Senin	Berminat beli
2	Budi (0822xxx)	Senin	Belum berminat
3	Reni (0811xxx)	Senin	Tidak bisa dikontak
4	Ilham (0838xxx)	Senin	Berminat beli
5	Rudi (0856xxx)	Senin	Tidak bisa dikontak
6	Heni (0856xxx)	Selasa	Berminat beli
7	Toni (0856xxx)	Selasa	Belum berminat



Dari tabel di atas, sudah kebayang cara buatnya?

Caranya sangat sederhana, buatlah daftar nama calon pembeli yang akan dikontak, buat jadwal kapan akan dikontak, dan evaluasi hasilnya.

LATIHAN:

Kini saya ajak Anda untuk coba latihan secara nyata, ya. Coba pikirkan beberapa nama orang yang akan Anda kontak dan tulis nama mereka pada tabel di bawah ini. Isi juga kolom "Kapan dikontak" dengan menuliskan hari apa Anda akan kontak mereka dan setelah ada hasilnya, tuliskan pada kolom "Hasil".

Tabel List Orang Yang Akan Menjadi Calon Prospek

No	LIST YANG AKAN DIKONTAK	KAPAN DIKONTAK	HASIL
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			



Jika Anda ingin jualannya konsisten, usahakan dalam sehari Anda punya jumlah minimal orang yang akan Anda kontak. Ingat! Lagi-lagi kuncinya adalah konsisten!

Bab berikutnya akan menjelaskan bagaimana berjualan dalam jumlah banyak. Sudah siap? Lanjutt....



WAKTUNYA PRAKTEK!

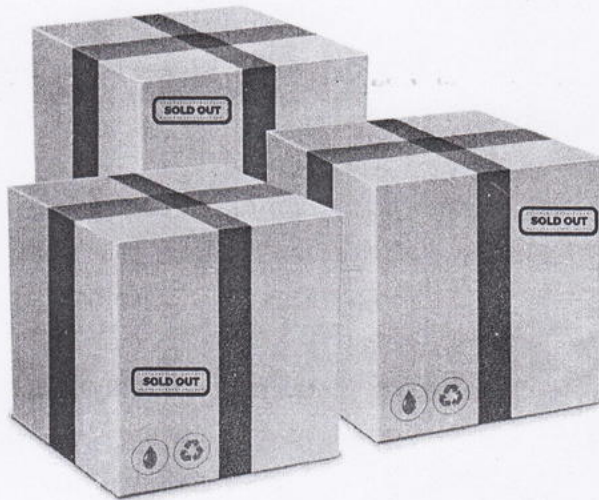
Sekarang tuliskan minimal 3 hal apa saja yang Anda sudah pelajari dari bagian bab ini!

Sekarang tuliskan hal apa saja yang akan Anda lakukan untuk meningkatkan penjualan Anda!



BAB 5

MEMBANGUN KOLAM PROSPEK: TEKNIK JUALAN DALAM JUMLAH BANYAK



BAB 2

MEMBANGUN KOLAM PROSPEK: TEKNIK JUALAN DALAM JUMLAH BANYAK



MENGAPA PERLU MEMBANGUN KOLAM PROSPEK?

Ini adalah salah satu bab yang saya suka, sebab dari bab inilah Anda bisa jualan dalam jumlah banyak. Asal Anda konsisten.

Pada bab ini, saya akan menjelaskan bagaimana caranya berjualan dengan tingkat *closing* lebih banyak dan lebih cepat. Teknik ini sebenarnya bukan hal yang baru, namun banyak Reseller dan pebisnis yang belum memaksimalkan cara ini. Cara ini memang butuh proses, tidak bisa instan. Namun jika sudah dijalankan, hasilnya akan mencengangkan. Saya pun sudah membuktikannya sendiri.

Apa itu kolam prospek? Mengapa perlu membangun kolam prospek?

Kolam prospek adalah tempat kita mengumpulkan calon prospek pada satu media. Contoh kolam prospek itu seperti BBM, Grup Whatsapp, Grup Facebook dll.

Mengapa perlu membangun kolam prospek?

Kolam prospek ini akan menjadi tempat berkumpulnya calon pembeli dalam jumlah yang besar. Dengan adanya kolam prospek ini, Anda tidak akan kehabisan daftar calon pembeli Anda dengan catatan Anda harus terus-menerus menambah prospek di kolam prospek Anda.



Ilustrasinya seperti ini, lebih enak mana Anda memancing ikan di antah berantah atau memancing ikan di kolam sendiri? Tentu lebih enak mancing di kolam sendiri, kan, karena Anda tidak akan kesulitan untuk menangkap ikannya. Kalau di kolam sendiri cara menangkapnya tinggal pasang jaring langsung panen.

Sebelum saya menjelaskan lebih lanjut tentang cara membangun kolam prospek, Anda perlu mengetahui hal-hal apa saja yang membuat calon prospek mau bergabung ke dalam wadah kolam kita.

Berikut ini yang membuat calon prospek mau masuk ke kolam kita.

1. Karena ingin belajar

Ketika orang yang bergabung ke kolam kita karena ingin belajar, mereka menganggap diri kita ahli sehingga ingin belajar dari kita.

2. Karena ada penawaran spesial

Orang bergabung karena sedang ada program penawaran spesial atau promosi tertentu.

3. Suka dengan bahasannya

Orang bergabung ke kolam kita karena menyukai topik bahasan yang dibangun sehingga ingin mendapatkan sesuatu yang ter-update.



4. Ingin materi gratis.

Kalau yang ini mungkin Anda salah satunya, ya, hehe....
Anda masuk ke kolam saya karena ada materi gratis, ada e-book gratis.

Dari hal-hal di atas, maka kita sudah bisa mengambil kesimpulan bahwa keempat hal ini adalah pancingan (*lead magnet*) agar calon prospek masuk ke kolam prospek kita.

TIGA PRINSIP PENTING DALAM MEMBANGUN KOLAM

1. JANGAN LANGSUNG JUALAN

Orang tidak suka ketika baru saja kenal sudah ditawarkan produk. Haram hukumnya kolam yang Anda bangun langsung dipakai untuk jualan. Perbanyak jumlah member kolam Anda sebelum Anda mulai berjualan.

2. KONSISTEN BERBAGI HAL YANG BERMANFAAT

Setelah ikan masuk ke kolam, maka perlu diberi makan. Nah, sama halnya dengan itu, ketika calon prospek sudah masuk ke kolam prospek, kita harus konsisten memberikan hal-hal yang bermanfaat. Anda perlu berbagi hal yang



bermanfaat secara rutin di kolam Anda. **Kuncinya sharing-sharing dahulu, selling-selling kemudian.**

3. ADA INTERAKSI YANG DIBANGUN

Saya sudah merasakannya ketika interaksi kolam prospek sedikit, maka *closing*-nya juga sedikit. Semakin banyak interaksi maka *closing*-nya semakin banyak. Mengapa demikian? Karena dengan adanya interaksi maka akan terbangun juga yang namanya hubungan. Semakin dekat hubungan Anda dengan calon prospek Anda, semakin tinggi kepercayaan calon prospek ke Anda. Sudah tahu, kan, dampaknya? Ya, apapun yang Anda jual, mereka percaya dan akan membelinya.

"KUNCI MEMBANGUN KOLAM PROSPEK ADALAH
SHARING—SHARING DAHULU, SELLING—SELLING
KEMUDIAN"

BAGAIMANA MEMBANGUN KOLAM PROSPEK?

Media kolam prospek yang bisa dibangun misalnya kolam FB pribadi, FB Grup, Instagram, Kolam BBM, Kolam Whatsapp, Email list, Kolam Telegram, Kolam Line@ dll.



Saya akan fokus untuk mengajak Anda praktik membangun kolam prospek dari 4 media kolam yang paling populer dan paling mudah saat ini. Yaitu Instagram, Facebook, BBM, dan Whatsapp.

Mari kita mulai.

1. MEMBANGUN KOLAM INSTAGRAM

Saat ini Instagram menjadi media sosial teraktif kedua setelah Facebook. Hal ini menandakan bahwa Instagram berpotensi digunakan dalam memperbesar kolam prospek. Bagi yang belum membuat kolam prospek di Instagram, Saya merekomendasikan untuk segera membuatnya. Instagram sangat baik untuk digunakan bagi Reseller produk retail seperti produk baju, makanan, produk suplemen, produk *bodycare*, serta produk retail lainnya.

Saya pun membangun Instagram dengan akun @hermaspuspito dan 3 bulan pertama sudah ada 10.000 akun yang sudah *follow* akun ini. Saya akan jelaskan apa yang saya lakukan dalam memperbesar akun saya ini.

1. Rutin posting foto yang menarik serta bermanfaat.
2. Rutin ajak orang untuk *follow* akun Instagram kita.
3. Promosikan akun Instagram di berbagai media sosial lainnya.



4. *Follow* akun yang kira-kira punya potensi prospek sebab di Instagram biasanya setiap kali Anda *follow* seseorang, maka orang tersebut akan *follow* balik. Hal ini memang tidak selalu terjadi namun biasanya akan saling *follow*. Saya pun sudah membuktikannya.
5. Jika Anda nantinya akan serius membangun akun instagram, Anda bisa menggunakan teknik SFS atau teknik saling suport *promote* dengan tujuan untuk memperbesar *follower* dan transaksi penjualan.

Khusus yang ingin mendapatkan info detail tentang membangun kolam Instagram, saya akan buat materinya secara gratis di sini > www.kelaspengusaha.com/belajarinstagram Semoga bisa menolong Anda untuk belajar dan praktik lebih lanjut.

2. MEMBANGUN KOLAM FACEBOOK

Facebook tetap menjadi media sosial paling populer sejagad. Total pengguna Facebook di dunia tembus diatas 1 milyar. Jumlah penggunanya di Indonesia saja sudah berada di atas 60 juta yang menjadikan media sosial ini paling berpotensi untuk dijadikan kolam prospek Anda.

Khusus untuk Facebook, Anda bisa membangun 3 jenis kolam, yaitu Facebook Pribadi, kolam Facebook *Page* dan Facebook *Group*.



Jika Anda ingin yang gratisan, saran saya fokus membangun Facebook Pribadi dan Facebook *Group*. Karena pada Facebook *Page*, selain membutuhkan iklan, tingkat interaksinya tidak setinggi Facebook pribadi maupun Facebook *Group*.

Saya ingin cerita bagaimana saya bisa menambah kontak Facebook Pribadi saya dari 2.000 *friends* menjadi 5.000 *friends* hanya dalam waktu kurang dari tiga minggu, serta bagaimana saya bisa punya Facebook *Group* dengan jumlah anggota mencapai 14.000 dalam waktu kurang dari 3 bulan.



Image: Facebook Pribadi dengan 4.996 kontak.





Image: Facebook *Group* dengan 14.000 kontak dalam waktu kurang dari 3 bulan.

Bagaimana bisa memiliki banyak kontak Facebook? Kuncinya sederhana. Berikut beberapa hal yang bisa Anda lakukan:

1. Fokus berbagi sesuatu yang bermanfaat bisa dalam bentuk tulisan, gambar, juga video.
2. Bangun interaksi dengan orang yang sudah memberi komentar. Sebab dengan memperbanyak interaksi, *postingan* FB Anda akan terlihat aktif dan ini akan bagus untuk meningkatkan jumlah pertemanan Anda.



3. *Add friend* orang-orang yang berpotensi untuk menjadi calon prospek. (Cek ke bab sebelumnya, ya)
4. Lakukan hal ini setiap hari! Ya, setiap hari sampai tembus 5.000 kontak dan bisa di-follow oleh ribuan orang.

Berbeda dengan kolam akun Facebook Pribadi, saya membangun Facebook *Group* saya dengan nama “Belajar Bisnis dan Marketing Bersama Hermas” yang tujuannya memang untuk berbagi banyak materi yang bermanfaat.

Anehnya, meski saya jarang berjualan di Facebook *Group* ini, saya justru banyak menerima *order* dari sini.

Saya ajak Anda untuk meniru apa yang saya lakukan.

Anda bisa membuka Facebook *Group* saya di “**Belajar Bisnis dan Marketing Bersama Hermas**”.

>> Atau ketik [Bit.ly/GroupBelajarBisnis](https://www.facebook.com/GroupBelajarBisnis) di media browsing Anda.

Coba perhatikan setiap materi yang saya posting. Di sana Anda akan banyak menemukan postingan materi yang banyak di-like, di-share, serta di-comment puluhan bahkan ratusan *comment*. Coba perhatikan bagaimana saya berinteraksi. Anda bisa tiru apa yang saya lakukan.



Kunci membangun kolam prospek di Facebook *Group* itu sederhana:

1. Tentukan nama dan jenis diskusi Facebook *Group* Anda, usahakan yang sesuai dengan produk yang akan Anda jual.
2. Konsisten *posting* materi yang bermanfaat, setidaknya satu hari satu *posting*.
3. Promosikan Facebook *Group* Anda ke banyak orang. Berikan pancingan supaya banyak bergabung di Facebook *Group* Anda.
4. Bangun interaksi dengan anggota Facebook *Group* Anda sebab mereka adalah para calon prospek Anda.
5. Lakukan hal ini berulang-ulang hingga anggota Facebook Anda sudah mencapai ribuan.

3. MEMBANGUN KOLAM BBM

Meski merek BlackBerry tidak sepopuler dulu, tetapi BBM masih banyak digunakan di Indonesia dan masih merajai serta bersaing dengan Whatsapp sebagai aplikasi pesan instan dengan jumlah pengguna tertinggi di Indonesia. Salah satu kelebihan BBM adalah Anda bisa melakukan promo melalui *broadcast*.



Saya mau cerita bagaimana saya membangun kolam prospek dengan belasan BB. Coba lihat gambar di bawah ini.



Penasaran bagaimana saya bisa punya sebanyak ini?

Ini semua isinya *full contact*, lho. Meski sekarang sudah tidak semua aktif karena faktor usia, namun saya ceritakan bagaimana saya bisa membangun kolam BB sedemikian banyak. Waktu itu ada lebih dari 20.000 kontak yang masuk dalam pin BB kami.

Saya ceritakan tipsnya ya:

1. Fokus membuat target berapa pin yang ingin Anda kumpulkan dalam kolam prospek BB Anda. Ingat semakin banyak pin di BB Anda, maka potensi penjualan semakin besar



2. Promosikan pin BB Anda. Buatlah pancingan agar orang mau invite pin Anda. Misalnya dengan memberikan materi gratis berupa *e-book* atau program diskon tertentu.
3. Berikan materi bermanfaat secara rutin agar terbangun kepercayaan calon prospek kepada Anda. Semakin sering Anda berbagi semakin tinggi tingkat kesukaan mereka terhadap Anda. Hal ini ujung-ujungnya akan berdampak ke penjualan Anda. Mereka akan membeli apapun produk yang Anda jual.
4. Mulai berjualan secara bertahap. Anda perlu memulai dengan cara yang *softselling* (materi ini akan dibahas di Bab 9)
5. Konsisten. Lakukan ini berulang hingga kontak PIN BB Anda sudah terkumpul ribuan juga.

4. MEMBANGUN KOLAM WHATSAPP

Secara teknik tidak berbeda jauh dengan teknik membangun kolam dengan BBM. Hanya Whatsapp memiliki kelebihan yaitu aplikasinya tidak berat dan untuk kalangan tertentu, pengguna Whatsapp lebih banyak dibanding BBM.

Kembali lagi saya akan cerita bagaimana saya bisa membangun kolam prospek.



Jika Anda berjualan produk edukasi, produk *software* atau produk apa pun yang memerlukan penjelasan ekstra, Anda bisa menggunakan metode ini yaitu membuat kelas Whatsapp.



GRATIS

**DAFTAR SEGERA !!
PROGRAM 7 HARI BELAJAR BISNIS**

Ikuti program 7 hari belajar bisnis dan jualan via whatsapp secara **GRATIS**.
Materi akan dikirim selama 7 hari melalui personal whatsapp

Gratis Ebook **Creative Selling** bagi yang telah menyelesaikan program belajar.

DAFTAR SEGERA:
Kirim Whatsapp ke 0812 8578 3834
Ketik Nama_Hp(WA)_Email

**Segera Daftar
Sebelum DITUTUP**

Coba Anda perhatikan gambar di atas ini. Saya melakukan ini sekitar awal tahun 2016. Tahukah Anda, dalam waktu kurang dari 2 bulan ada 4.000 kontak Whatsapp yang bergabung di program ini.

Setelah bergabung, saya dan tim memberikan *broadcast* ke setiap 250 kontak (sebab maksimal BC Whatsapp hanya 250)



MEMBANGUN KOLAM PROSPEK DENGAN KULIAH WHATSAPP.

Saat ini yang menjadi tren adalah membuat kuliah Whatsapp, yaitu seperti *kultwit* sewaktu di Twitter, namun dibuat di Grup Whatsapp.

Cara ini bisa efektif jika produk Anda merupakan produk yang memerlukan edukasi lebih lanjut, contohnya produk software, program training, produk buku bisnis dan marketing. Cara ini terbilang efektif untuk bisa mendapatkan *closing* dalam jumlah banyak.

Berikut ini saya bagikan beberapa tips membuat kuliah Whatsapp:

1. Tentukan materi dan pembicara yang akan dibuat di kuliah Whatsapp.
2. Promosikan kuliah Whatsapp Anda ke banyak orang.
3. Mulailah kuliah Whatsapp dengan baik dan gunakan teknik *softselling* jika ingin berjualan di sini sehingga tidak terkesan terlalu jualan.



WAKTUNYA PRAKTIK!

Sekarang tuliskan minimal 3 hal apa saja yang Anda sudah pelajari dari bagian bab ini!

Sekarang tuliskan hal apa saja yang akan Anda lakukan untuk meningkatkan penjualan Anda!



WAKTUNYA PRAKTIK

Sekarang tuliskan minimal 5 hal apa saja yang Anda sudah pelajari dari bagian bab ini!



Sekarang tuliskan hal apa saja yang akan Anda lakukan untuk meningkatkan penjualan Anda!



BAB 6

PERSONAL BRANDING: **MENJADI RESELLER YANG DISUKAI**



BAB 6

PERSONAL BRANDING: MENJADI RETELLER YANG DISUKAI



APA ITU *PERSONAL BRANDING*

Tidak perlu pusing mengartikan definisi dari *personal branding*. Sederhananya begini, Anda ingin dikenal oleh calon pembeli Anda sebagai apa, Anda ingin dikenal oleh orang banyak sebagai apa?

Intinya *personal branding* adalah sebuah usaha untuk mengenalkan diri Anda ke orang banyak dengan tujuan untuk meningkatkan kepercayaan calon pembeli kepada Anda. Hasil akhir dari *personal branding* adalah *image* (citra). Citra yang ada di benak calon prospek konsumen tentang Anda.

Tujuan *personal branding* jika dikhususkan untuk Reseller sesungguhnya agar calon pembeli mengenal dan menyukai Anda.

Mengapa *personal branding* penting?

Tahukah Anda, **sebagian besar penjualan terjadi karena si pembeli suka dengan penjualnya**. Dengan kata lain, salah satu faktor utama yang membuat pembeli membeli produk karena faktor siapa penjualnya.

"SALAH SATU FAKTOR UTAMA YANG MEMBUAT
PEMBELI MEMBELI PRODUK KARENA FAKTOR SIAPA
PENJUALNYA"



Coba Anda perhatikan orang-orang yang jago jualan, yang laris jualannya? Anda akan menemukan rahasia kecil bahwa mereka rata-rata telah membangun *image* diri mereka, memperkenalkan diri mereka, dan mempromosikan diri mereka. Proses inilah yang disebut proses *personal branding* di mana Anda membangun *image* Anda, memperkenalkannya, serta mempromosikan diri Anda.

"Mas, saya masih bingung, bagaimana caranya?"

Tenang, tidak perlu pusing tentang definisinya. Kita fokus saja pada manfaat dan cara praktisnya supaya jualan Anda makin melesat karena *personal branding*.

Ingat, manfaat teknik ini adalah agar Anda semakin dipercaya, semakin disukai calon pembeli Anda, dan ujungnya adalah penjualan Anda laris karena Anda dicari-cari calon pembeli Anda.

"INGAT, TUJUAN TEKNIK INI ADALAH AGAR ANDA
SEMAKIN DIPERCAYA, SEMAKIN DISUKAI CALON PEMBELI
ANDA, DAN UJUNGNYA ADALAH PENJUALAN ANDA
LARIS."



Berikut ini beberapa langkah praktis yang bisa Anda lakukan untuk membangun *personal branding* Anda.

1. ANDA INGIN DIKENAL SEBAGAI APA?

Langkah awal yang perlu Anda ketahui adalah Anda perlu membangun *personal branding* Anda di hadapan calon prospek: “Anda ingin dikenal sebagai apa?”

Supaya lebih mudah, saya akan buat contohnyanya:

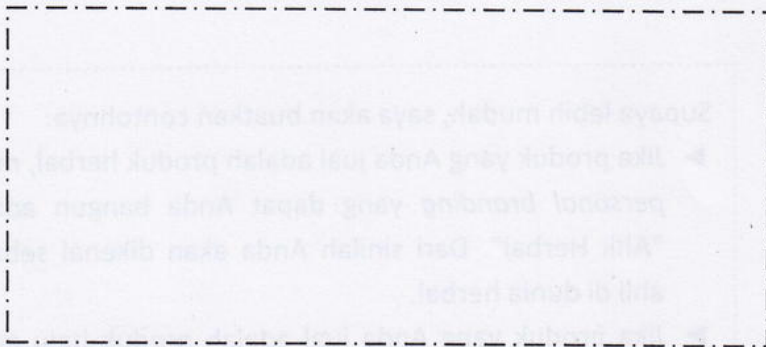
- ▶ Jika produk yang Anda jual adalah produk herbal, maka *personal branding* yang dapat Anda bangun adalah “Ahli Herbal”. Dari sinilah Anda akan dikenal sebagai ahli di dunia herbal.
- ▶ Jika produk yang Anda jual adalah produk baju anak, maka *personal branding* yang dapat Anda bangun misalnya Anda dikenal sebagai sosok yang paham tentang *parenting* atau bisa juga paham tentang *fashion*.
- ▶ Jika produk yang Anda jual adalah produk website toko online, maka *personal branding* yang perlu Anda bangun adalah “Ahli Bisnis Online”. Dari sinilah Anda akan dikenal orang sebagai ahli bisnis online.
- ▶ Jika produk yang Anda jual adalah produk keuangan seperti asuransi, maka *personal branding* yang perlu Anda bangun adalah menjadi “Ahli Keuangan” (*financial planner*).



Dari contoh di atas, apakah Anda sudah memiliki gambaran jelasnya?

Jika orang sudah mengenal Anda dan *personal branding* Anda terbentuk, dari sinilah kepercayaan konsumen akan tercipta. Inilah kekuatan *personal branding*

Kini giliran Anda untuk memilih, Anda ingin dikenal sebagai apa?



2. KUASAI ILMU YANG BERHUBUNGAN DENGAN PRODUK YANG ANDA JUAL

Dalam perjalanannya, *personal branding* itu perlu dibangun sehingga kepercayaan calon prospek Anda juga terbangun. Salah satu hal yang dapat Anda lakukan adalah membangun keahlian Anda terkait dengan produk yang Anda jual.



- ▶ Jika Anda memang ingin dikenal sebagai ahli bisnis online (karena jualan website), maka Anda harus menguasai ilmu tentang bisnis online.
- ▶ Jika Anda memang ingin dikenal sebagai ahli *fashion* (karena jualan pakaian/ bidang *fashion*), maka harus menguasai setidaknya hal seputar *fashion*.
- ▶ Jika Anda memang ingin dikenal sebagai ahli kecantikan (karena jualan krim kecantikan), maka Anda harus menguasai setidaknya hal-hal seputar perawatan wajah.
- ▶ Jika Anda ingin dikenal sebagai ahli di bidang otomotif (karena memang agen sales mobil), maka Anda harus menguasai bidang otomotif.

Langkah praktis yang bisa Anda lakukan untuk menambah pengetahuan, Anda bisa mengikuti training produk, training tentang dunia seputar produk yang Anda jual, membaca buku, dll.

Tuliskan apa saja yang ingin Anda lakukan untuk mempraktikkan teknik ini!



3. RAJIN BERBAGI ILMU DAN MATERI YANG BERMANFAAT

Setelah Anda memilih Anda ingin dikenal sebagai apa serta mulai belajar tentang seputar dunia produk yang Anda jual, sebagai langkah berikutnya, Anda perlu membangun *personal branding* Anda melalui media sosial.

Hal sederhana yang bisa Anda lakukan adalah dengan rajin berbagi ilmu di media sosial yang Anda bangun. Anda bisa berbagi melalui Facebook, BBM, Grup Whatsapp, Telegram dll.

Masih ingat bab sebelumnya yang berbicara tentang membangun kolam prospek?

Nah, pada kolam prospek yang telah Anda bangun itulah Anda bisa berbagi secara rutin tentang ilmu yang sudah Anda pelajari. Tujuan dari teknik ini adalah membuat calon prospek Anda semakin mengenali Anda sebagai ahli atau setidaknya sebagai orang yang bisa diajak berkonsultasi seputar produk. Dengan cara ini, *personal branding* Anda secara perlahan dibangun.

“Mas, saya tidak punya banyak bahan materi untuk dibagikan, lalu bagaimana?”

Hellooo..., era internet sekarang sudah menyediakan semua materi yang Anda butuhkan, kok! Semua tergantung Anda mau memaksimalkannya atau tidak. Cara

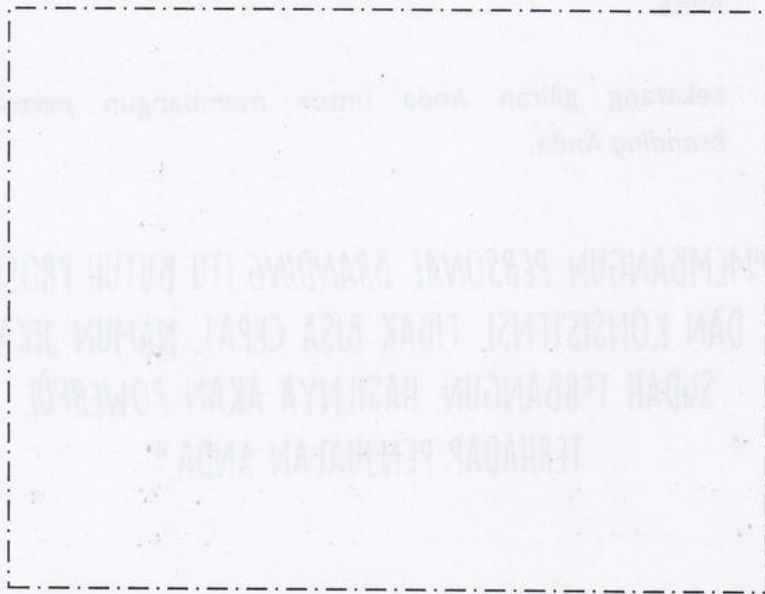


paling sederhana, ya, Anda bisa membaca buku dan mengulasnya di media kolam prospek yang telah Anda bangun sehingga tidak ada alasan bagi Anda untuk kehabisan materi.

Saya pun mendorong para Reseller saya yang ada di divisi Edukasi (divisi yang mendistribusikan beberapa buku saya) untuk membedah buku tersebut kemudian membagikan isi materinya di media sosial. Ini cara yang paling sederhana dan sangat mudah sekali untuk dilakukan.

Yuk, sekarang giliran Anda yang praktik.

Tuliskan apa saja yang ingin Anda lakukan untuk mempraktikkan teknik ini?



Membangun *personal branding* itu tidak perlu rumit. Saya coba rangkumkan cara praktisnya seperti ini:

- ▶ Pilih dan tentukan, Anda ingin dikenal sebagai apa.
- ▶ Jadilah ahli dengan menguasai hal-hal seputar bidang produk Anda.
- ▶ Rutin berbagi materi yang bermanfaat.

Jika Anda konsisten melakukan hal ini, maka *personal branding* Anda tentu akan terbangun dengan sendirinya. Jangan lupa untuk membangun kolam prospek seperti yang sudah saya bahas di bagian sebelumnya karena mulai dari kolam prospek inilah Anda akan dikenal.

Perlu dicatat: membangun *personal branding* itu butuh proses dan konsistensi. Tidak bisa cepat. Namun jika sudah terbangun, hasilnya akan *powerful* terhadap penjualan Anda.

Sekarang giliran Anda untuk membangun *personal branding* Anda.

"MEMBANGUN *PERSONAL BRANDING* ITU BUTUH PROSES DAN KONSISTENSI. TIDAK BISA CEPAT. NAMUN JIKA SUDAH TERBANGUN, HASILNYA AKAN *POWERFUL* TERHADAP PENJUALAN ANDA."



WAKTUNYA PRAKTEK!

Sekarang tuliskan minimal 3 hal apa saja yang Anda sudah pelajari dari bagian bab ini!

Sekarang tuliskan hal apa saja yang akan Anda lakukan untuk meningkatkan penjualan Anda!



WAKTUNYA PRAKTIK

Sekarang tuliskan minimal 3 hal apa saja yang Anda sudah pelajari dari bagian ini!



Sekarang tuliskan hal apa saja yang akan Anda lakukan untuk meningkatkan penjualan Anda!



BAB 7

MEMBUAT JUDUL PROMO YANG MENJUAL DENGAN *HYPNOTIC WRITING*



BAB 3

MEMBUAT JUDUL PROMO YANG MENJUAL DENGAN HYPNOTIC WRITING



JUDUL PROMO ITU PENTING

Tahukah Anda, tahap paling awal untuk membuat orang tertarik dengan promo jualan Anda ada pada **JUDUL PROMO yang Anda berikan**. Salah satu kunci penting untuk membuat penawaran yang menjual dimulai dari membuat judul promo yang menarik. Hal inilah yang akan membuat orang tertarik untuk melihat mencari tahu jauh apa yang Anda tawarkan.

Teknik membuat judul promo ini adalah bagian awal dari teknik *copywriting* dan dalam beberapa bab ke depan, saya akan fokus mengajak Anda belajar tentang cara sederhana membuat *copywriting* yang langsung bisa dipraktikkan oleh Reseller.

Menurut Joe Vitale, penulis buku "*Hypnotic Writing*", judul promosi yang Anda buat harus mencuri perhatian konsumen. Ini adalah salah satu kunci kesuksesan jualan Anda.

"JUDUL PROMOSI YANG ANDA BUAT HARUS MENCURI PERHATIAN KONSUMEN."

Kalau dari judul promosinya saja sudah tidak menarik, bagaimana kita bisa meyakinkan calon pembeli? Jangankan sanggup meyakinkan mereka, membuat mereka melirik promosi kita saja tidak berhasil.



Oleh karena itu, *headline* atau judul materi promosi adalah bagian yang sangat penting. Tidak hanya untuk pebisnis online saja, namun juga pebisnis offline. Misalnya ketika membuat brosur, poster iklan, banner iklan, atau materi iklan apapun.

Mengapa judul promosi sangat penting? Biasanya calon pembeli akan melihat dulu judul promosinya sebelum melihat materi promo secara detail.

MENGAPA JUDUL PROMOSI HARUS MENARIK?

- ▶ Judul promosi yang menarik akan membuat pembaca untuk membaca lebih lanjut penawaran Anda.
- ▶ Judul promosi yang menarik sangat penting bagi pebisnis online yang menggunakan media untuk berjualan, seperti di BBM, Whatsapp, maupun media sosial. Tahukah Anda judul promosi yang menarik akan meningkatkan *rate click* (jumlah klik) pembaca? Saya pernah mencoba membuat judul promosi yang biasa saja di media sosial dan membuat judul promosi yang menarik. Hasilnya tingkat klik lebih tinggi di iklan yang saya buat dengan teknik *copywriting* ini.
- ▶ Judul promo yang menarik akan membuat orang tergerak untuk *take action*.
- ▶ Ingat! 3 detik pertama adalah momen paling kritis di mana **Anda harus bisa meyakinkan pembaca di 3 detik pertama**. Sebab bila pembaca tidak tertarik pada 3 detik



pertama tadi, besar kemungkinannya pembaca tidak akan melirik penawaran Anda lebih lanjut.

Simpelnya, kalau judul promosinya sudah tidak menarik, pasti calon konsumen tidak akan tertarik untuk membaca lebih lanjut, jika tidak membaca lebih lanjut pasti tidak terjadi transaksi.

Sampai di sini sudah kebayang, kan?

Nah, lalu bagaimana membuat judul yang menarik?

Sekarang saya akan ajak Anda belajar bagaimana membuat judul yang menarik. Yuk, ikut saya....

BAGAIMANA MEMBUAT JUDUL PROMO YANG MENARIK?

Saya belajar konsep membuat judul promo dari Joe Vitale, beliau menulis sebuah konsep *Hypnotic Writing*. **Hypnotic Writing** adalah suatu teknik pemilihan kata-kata yang sengaja digunakan untuk mengarahkan pembaca untuk tujuan tertentu.

Kalau topiknya tentang penjualan maka *hypnotic writing* adalah teknik penggunaan kata-kata untuk mendorong calon konsumen untuk melakukan pembelian. Salah satu teknik



yang familiar adalah teknik *copywriting*, seni kata-kata untuk membuat iklan yang menarik.

Oh ya, meski namanya *hypnotic writing*, teknik ini tidak ada hubungannya sama sekali dengan hipnotis seperti yang ada di televisi, ya. Konsep ini lebih mengacu pada teknik membuat kata-kata yang persuasif.

Ada banyak hal yang bisa dipelajari dari *hypnotic writing*. Tetapi khusus di bab ini saya akan fokus mengajak Anda belajar untuk membuat judul promosi yang menarik, membuat judul iklan yang menjual.

Pada program yang saya buat di akademi jago jualan, materi *hypnotic writing* ini dibahas dalam beberapa video. Memang seru banget membahas beginian! Hehe.

Biasanya teknik *hypnotic writing* ini digunakan dalam dunia bisnis untuk mengarahkan ketertarikan dan keinginan seseorang. Teknik ini akan membuat orang yang membaca akan merasa tertarik untuk mengetahui lebih lanjut tentang suatu informasi. Mungkin Anda lebih familiar dengan istilah *copywriting* untuk iklan. Teknik ini juga yang akan membuat iklan yang Anda buat akan mengundang banyak pembaca untuk tertarik membaca lebih lanjut.

Saya yakin Anda sudah tidak sabar untuk belajar lebih lanjut.



Saya akan segera memberikan beberapa contoh kata dengan menggunakan *hypnotic writing* yang bisa Anda gunakan agar judul iklan yang Anda buat menjadi lebih menarik.

Contoh di bawah ini adalah beberapa kata yang bisa Anda gunakan untuk judul penawaran Anda.

Beberapa Kata Yang Bisa Digunakan Untuk Judul Promo	
▪ Akhirnya ▪ Seru ▪ Eksklusif ▪ Fantastis ▪ Pertama ▪ Gratis ▪ Dijamin ▪ Luar biasa ▪ Rahasia ▪ Terbatas ▪ Ampuh ▪ Terungkap ▪ Spesial	▪ Segera ▪ Terbaru ▪ Sekarang ▪ Menakjubkan ▪ Langka ▪ Sensasional ▪ Terbukti ▪ Mudah ▪ Bagaimana ▪ Dicari ▪ Ajaib ▪ Cepat ▪

Jika Anda menggunakan salah satu kata ini, Anda sudah menerapkan salah satu teknik *hypnotic writing* agar judul promosi Anda dapat menarik perhatian calon pembeli.



RESELLER JAGO JUALAN



Setelah Anda melihat contoh di atas, saya akan bawa Anda untuk langsung praktek. Supaya Anda langsung bisa menerapkan penggunaan kata-kata di atas? Sudah siap?

Yuk, lihat beberapa judul promosi yang saya buat menggunakan beberapa kata di atas.

TERUNGKAP

Terungkap cara menguasai bahasa Inggris dalam 7 hari

RAHASIA

Ini dia **rahasia** melangsingkan tubuh tanpa diet

MUDAH

Kini hadir cara **mudah** memulai bisnis

GRATIS

Mau **gratis** konsultasi bisnis? Silahkan cek ini.

SEGERA

Segera hadir mobil seharga 100 jutaan, mau?

BAGAIMANA

Cari tahu **bagaimana** saya bisa memulai bisnis tanpa modal

AKHIRNYA

Akhirnya hadir solusi penghemat bahan bakar mobil Anda



Bagaimana? Sudah mulai paham?

Sudah terbayang, kan, cara penggunaanya.

Jika sudah, saya akan ajak Anda untuk mulai mempraktikkannya.

Semakin sering Anda latihan, semakin terasah kemampuan Anda untuk membuat judul yang menarik yang dapat mencuri perhatian calon pembeli.

Kini giliran Anda untuk mencobanya sendiri.

INSTRUKSI:

Tuliskan 5 contoh judul promosi Anda. Maksudnya tulis dalam 5 variasi, ya.

Anda bisa menggunakan referensi kata di atas. Saya sudah sediakan beberapa kotak kosong untuk Anda tuliskan contoh judul promosi Anda. Yukkk, latihan.

Latihan 1

Menggunakan kata: _____ (silakan diisi)



Latihan 2

Menggunakan kata: _____ (silakan diisi)

Latihan 3

Menggunakan kata: _____ (silakan diisi)

Latihan 4

Menggunakan kata: _____ (silakan diisi)

Latihan 5

Menggunakan kata: _____ (silakan diisi)

Ingat! Semakin sering Anda praktik, semakin baik Anda menguasai cara membuat judul promosi yang menjual. Membuat judul promosi itu tidak sulit, kok, asal tahu caranya.



Nah, selanjutnya saya akan ajak Anda mempelajari lebih lanjut beberapa contoh lain judul promosi berdasarkan variasinya. Contoh ini akan memperkaya Anda untuk menulis berbagai judul promosi. Beberapa teknik membuat judul promosi bisa Anda terapkan untuk promo penawaran Anda. Tidak perlu pusing, langsung saja ditiru untuk dicoba ^_^

1. JANJIKAN MANFAAT

Teknik ini sering digunakan oleh banyak penjual yang jago jualan. Kuncinya adalah memberikan janji kepada calon pembeli. Namun perlu ingat, janji yang Anda berikan memang harus benar-benar bisa terbukti.

Salah satu hal yang wajib Anda lakukan saat menggunakan teknik ini adalah dengan memberikan janji hasil yang spesifik. Jika diperlukan, Anda dapat menggunakan angka juga periode. Intinya harus spesifik tidak mengawang-ngawang. Tujuannya agar janji yang Anda berikan memang terlihat nyata.

Contoh:

- Ternyata krim ini bisa memutihkan wajah kurang dari **30 hari**.
- Ikuti program ini yang terbukti meningkatkan penjualan Anda **3x lipat**.
- Keren! Berat badan turun **20 kg** dengan hanya meminum ini!



2. JUDUL DENGAN PERTANYAAN PEMBUKA

Anda bisa menggunakan teknik yang sederhana untuk memancing pembaca. Teknik ini adalah teknik dengan memberikan pertanyaan pembuka. Dengan pertanyaan pembuka ini, calon konsumen diajak untuk mencari jawabannya dengan membaca lebih detail penawaran Anda.

Contoh:

- Bingung bisnis apa? Temukan ide bisnisnya di sini.
- Sulit menghilangkan lemak perut? Ini solusinya.

3. TAWARKAN SESUATU SECARA GRATIS

Cara sederhana yang bisa Anda lakukan untuk membuat judul yang menarik adalah dengan memberikan sesuatu kepada pembaca. Sesuatu tersebut bisa berupa hadiah, bonus, produk, intinya adalah sesuatu yang bisa Anda berikan secara gratis.

Contoh:

- Gratis buku Reseller Jago Jualan untuk setiap Reseller yang mendaftar.
- Gratis! Buat web di Webpraktis gratis HP Android!



4. BERIKAN ALASAN

Variasi pembuatan judul promo yang menarik lainnya adalah Anda bisa mengangkat tentang alasan mengapa konsumen harus menggunakan produk Anda sehingga isi iklan Anda akan berisi alasan mengapa perlu menggunakan produk yang Anda tawarkan ini.

Contoh:

- 7 Alasan yang wajib Anda tahu sebelum mendaftar kursus ini.
- Ini dia alasannya mengapa produk ini banyak dibeli orang.

5. AWALI DENGAN KESAKSIAN

Calon pembaca biasanya tertarik untuk membaca suatu kesaksian dari pengguna suatu produk. Teknik ini bisa Anda gunakan dengan mengambil salah satu bukti nyata dari pelanggan Anda.

Contoh:

- Ingin seperti anak muda ini? Kisah seorang pebisnis tanpa modal (*ini contoh iklan tawaran menjadi Reseller*).



- Ini dia cerita seorang ibu tentang mudahnya buat web di Webpraktis (*ini contoh iklan jualan website dengan menginfokan kesaksian pengguna*).

6. CIPTAKAN JUDUL PROMO DENGAN MENGGUNAKAN KATA "CARA"

Anda bisa menggunakan teknik menciptakan judul yang menarik dengan menggunakan kata "cara". Teknik ini bertujuan untuk menunjukkan sesuatu ke calon pembaca, sehingga pembaca tertarik untuk membaca lebih lanjut.

Contoh:

- Berikut ini 5 cara menghilangkan perut buncit Anda.
- Klik ini dan dapatkan puluhan cara meningkatkan omzet Anda.

7. GUNAKAN GARANSI

Teknik ini bertujuan untuk memberikan jaminan kepada calon pembeli bahwa produk yang dibeli memang bagus. Cara ini bertujuan untuk menghancurkan keraguan



konsumen. Anda bisa menggunakan teknik ini untuk meyakinkan calon pembeli Anda.

Contoh:

- Garansi uang kembali jika berat badan Anda tidak berkurang
- Kursus ini dijamin membuat Anda jago masak. Garansi!

8. JUDUL PROMOSI INFORMATIF

Tips berikutnya saat membuat judul promosi, Anda bisa menggunakan judul promosi yang bertujuan untuk memberikan suatu informasi. Anda bisa menggunakan contoh judul promosi ini untuk mengenalkan produk baru Anda.

Contoh:

- Ini dia langkah mudah berbisnis tanpa modal
- Ternyata ini solusi lengkap memutihkan wajah



9. JUDUL PROMOSI DENGAN ANGKA

Anda juga bisa menggunakan angka untuk membuat judul promosi menjadi menarik. Biasanya angka yang bisa digunakan adalah angka ganjil. Mengapa angka ganjil? Karena secara psikologis angka ganjil lebih menarik dan membuat penasaran dibandingkan dengan angka genap.

Contoh:

- Terbongkar 7 rahasia menurunkan berat badan
- Kini hadir buku 41 Cara Praktis Jualan Laris

10. HEADLINE FANTASTIS

Biasanya teknik ini menggunakan kata-kata yang sensasional di mana teknik ini bertujuan untuk menyampaikan pesan bahwa produk yang Anda jual memang bagus luar biasa.

Contoh:

- Dahsyat! Akhirnya cara praktis jualan laris terbongkar!
- Luar biasa! Turun 30 kg dalam 2 bulan!



11. JUDUL PROMOSI PENASARAN

Anda pun bisa membuat judul promosi yang membuat pembaca menjadi penasaran agar pembaca akan membaca lebih lanjut. Dengan membuat si pembaca penasaran, akhirnya mendorong pembaca untuk mencari tahu informasi lanjutan dari judul promosi yang Anda buat. Ingat! Kuncinya membuat pembaca penasaran ya.

Contoh:

- Akhirnya hadir rahasia cepat closing tanpa pusing
- Ini dia Investasi paling menguntungkan tahun ini!



WAKTUNYA PRAKTEK!

Sekarang tuliskan minimal 3 hal apa saja yang Anda sudah pelajari dari bagian bab ini!

Sekarang tuliskan contoh judul promosi yang akan Anda gunakan berdasarkan contoh-contoh yang sudah diberikan!

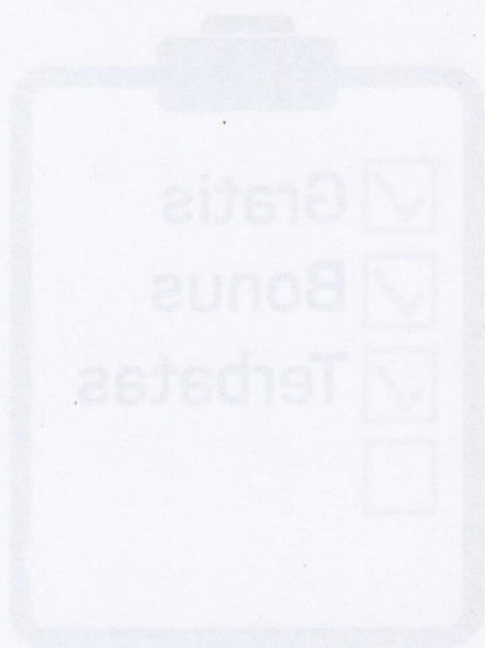


BAB 8

MEMBUAT KALIMAT PENAWARAN YANG MENJUAL



MEMBUAT KALIMAT PEWARAN YANG MENJUAL



MEMBUAT KALIMAT PENAWARAN

Salah satu aktivitas paling rutin yang dilakukan oleh seorang Reseller adalah membuat kalimat promosi atau penawaran. Aktivitas ini menjadi sangat penting untuk dipelajari dan dikuasai jika Anda ingin menjadi Reseller yang Jago Jualan. Nantinya kalimat iklan penawaran ini bisa Anda sebar melalui berbagai media seperti BBM, Whatsapp, Facebook, dan lain sebagainya.

Kalimat penawaran yang baik tersusun dari beberapa bagian, berikut bagian-bagiannya:

1. JUDUL PROMO.
2. LATAR BELAKANG PENAWARAN (*STORYTELLING*).
3. PENJELASAN SINGKAT PRODUK.
4. ALASAN.
5. *CALL TO ACTION*.
6. N.B.

Mari kita bahas satu per satu bagian ini:

1. JUDUL PROMO

Bagian ini adalah salah satu bagian paling penting dari sebuah iklan penawaran Anda. Kunci sukses agar calon



pembeli melihat iklan Anda ada pada judul promonya. Untuk detail dan contoh sudah saya bahas di bagian bab sebelumnya.

2. LATAR BELAKANG PENAWARAN (*STORYTELLING*)

Pada bagian ini Anda perlu menginformasikan tentang latar belakang mengapa penawaran ini ada. Latar belakang mengapa produk ini bermanfaat untuk calon pembeli. Latar belakang ini bisa berbentuk seperti cerita singkat sebagai jembatan penghubung menuju informasi produk

Penerapan:

Anda bisa menginformasikan tentang masalah yang biasanya dihadapi calon prospek kemudian masalah ini menjadi titik di mana produk Anda bisa menjadi solusi atas masalah yang Anda.

Contoh:

Jika saya membuat penawaran untuk produk Webpraktis
Maka latar belakangnya adalah sebagai berikut:

Tahukah Anda, era sekarang ini adalah era Internet, di mana orang begitu mudahnya berbelanja melalui online. Kondisi ini yang membuat banyak pelaku bisnis juga memulai bisnis toko online. Namun yang menjadi permasalahannya adalah banyak pebisnis yang tidak



begitu paham membuat website atau toko online. Oleh karena itu Webpraktis ingin menjadi sebuah solusi untuk pebisnis sebagai penyedia web instan dengan cara yang sangat mudah yang orang gaptek pun bisa membuat web.

Perhatikan kalimat latar belakang yang saya buat. Kalimat tersebut adalah sebuah pengantar yang nantinya akan masuk ke info produk lebih detail.

3. PENJELASAN SINGKAT PRODUK

Pada bagian ini Anda perlu menginformasikan sekilas tentang produk Anda yang bertujuan untuk menginformasikan agar calon prospek Anda tahu informasi produk Anda.

Anda juga bisa menginformasikan kelebihan produk Anda untuk meyakinkan calon pembeli bahwa produk Anda memang lebih baik dibanding pesaing.

Penerapan:

Buatlah informasi singkat tentang produk Anda kemudian jabarkan beberapa kelebihan produk Anda di dalam kalimat penawarannya.



4. ALASAN

Salah satu hal yang membuat sebuah iklan penawaran gagal adalah ketika kita lupa menjelaskan mengapa orang-orang harus membeli produk kita sehingga mereka tidak yakin dan tidak tertarik untuk membeli.

Berikut ini beberapa hal yang perlu Anda yakinkan:

- ▶ Mengapa pembeli harus membeli ke Anda.
- ▶ Mengapa harus membeli sekarang.
- ▶ Mengapa mereka harus percaya kepada Anda.
- ▶ Mengapa mereka harus ikut penawaran Anda.

Penerapan:

Anda perlu membuat daftar alasan mengapa produk ini layak untuk dibeli.

Informasi tersebut perlu Anda masukkan ke dalam materi penawaran Anda.

5. CALL TO ACTION

Call to action adalah teknik untuk mendorong calon pembeli untuk segera melakukan pembelian. Teknik ini penting untuk mempercepat *closing* dari calon prospek Anda.



Berikut ini beberapa contoh *Call to Action* yang bisa Anda gunakan:

- ▶ SMS segera sebelum habis!
- ▶ Kontak sekarang juga!
- ▶ Segera daftar!
- ▶ Klik disini!
- ▶ Untuk Info lebih lanjut, hubungi segera ke
- ▶ Tunggu apa lagi, segera hubungi!
- ▶ Berminat? *Reply chat* segera.
- ▶ Ingin semua bonus ini? Segera SMS !
- ▶ Segera putuskan atau Anda menyesal!

6. N.B.

N.B. adalah singkatan dari nota bene. Biasanya N.B. ini sering berada di kalimat akhir sebuah surel (*email*). Maksud kegunaan dari N.B. ini adalah Anda ingin menegaskan sesuatu atau mengingatkan kembali.

Khusus untuk kalimat penawaran, teknik ini bertujuan untuk mengingatkan kembali ke calon prospek untuk segera melakukan pembelian, mengingatkan kembali untuk segera mengambil keputusan untuk *action*.



Penerapan:

Anda bisa menerapkan teknik ini dengan cara menginformasikan beberapa hal:

- ▶ Informasikan program penawaran Anda terbatas.
- ▶ Informasikan program yang Anda tawarkan akan segera naik harganya.
- ▶ Informasikan bahwa produk Anda sudah dibeli oleh seberapa banyak orang.

Contoh:

N.B.

Manfaat produk ini sudah dirasakan oleh lebih dari 4000 pengguna. Kini giliran Anda yang membuktikannya.

N.B.

Mohon maaf program ini akan ditutup dalam waktu kurang dari 7 hari lagi.

N.B.

Saat ini tersisa 7 lagi, siapa cepat dia dapat!



KUNCI SUKSES MEMBUAT KALIMAT PENAWARAN

Kunci sukses membuat kalimat promosi atau penawaran adalah Anda perlu mengecek apakah kalimat penawaran yang Anda buat sudah lengkap.

Berikut ini adalah daftar pertanyaan untuk mengetahui apakah penawaran yang Anda buat sudah baik atau belum:

- ▶ Apakah judul penawaran Anda menarik minat pembaca?
- ▶ Apakah penawaran Anda berisi solusi dari masalah yang dihadapi calon pembeli?
- ▶ Apakah Anda sudah menginformasikan alasan mengapa harus membeli produk Anda?
- ▶ Apakah di akhir penawaran Anda terdapat ajakan kuat untuk segera membeli?
- ▶ Diakhiri penutup NB sebagai *reminding* akhir?



WAKTUNYA PRAKTIK!

Sekarang tuliskan minimal 3 hal apa saja yang Anda sudah pelajari dari bagian bab ini!

Sekarang tuliskan contoh penawaran yang ingin Anda buat berdasarkan materi pada bab ini!



BAB 9

MENJUAL TANPA JUALAN



BAB 8

MEJUAL

TAMPA JUALAN



BAGAIMANA CARA JUALAN NAMUN SEAKAN TIDAK JUALAN

Latar belakangnya saya ingin membahas teknik ini adalah sebagai berikut. Seringkali konsumen itu enggan jika kita jualan langsung, apalagi jika kita broadcast jualan. Ujung-ujungnya hardselling ini malah ga ada transaksi

Nah poin materi ini adalah bagaimana caranya berjualan tapi seakan-akan tidak sedang berjualan. Ini menjadi topik penting bagi Anda jika ingin berjualan namun dengan cara yang halus. Bagaimana cara jualan namun tetap elegan. Kali ini saya akan sharing cara praktisnya dengan teknik *Covert Selling*.

KONSEP COVERT SELLING

Teknik ini bertujuan untuk menyisipkan sebuah informasi yang berhubungan dengan produk secara sekilas ke pikiran bawah sadar pembaca atau calon pembeli

Kenapa covert selling penting? karena orang tidak suka hardselling, tidak suka dijualin langsung, maka perlu satu teknik khusus agar kita bisa berjualan dengan cara yang tidak terlalu jualan. (softselling)



Ada beberapa prinsip yang perlu Anda ketahui dari konsep covert selling. Sebenarnya banyak, namun ada beberapa prinsip penting yang wajib Anda ketahui

1. Tidak mendorong untuk membeli

Di dalam kalimat iklan yang Anda buat, usahakan tidak ada dorongan supaya untuk membeli suatu produk, sebab jika ini ada maka ya tetap saja seperti jualan pada umumnya.

2. Jangan infokan harga

Jangan menginfokan harga secara langsung, sebab jika Anda menginfokan harga maka cara Anda akan seperti sedang beriklan.

3. Buatlah penasaran

Kunci penting dalam teknik covert selling adalah dengan membuat si pembaca penasaran. Jika pembaca menjadi penasaran maka teknik yang sudah Anda buat memang berhasil.

4. Tidak ada kalimat perintah

Salah satu prinsip penting dalam covert selling adalah tidak adanya kalimat perintah. Kalimat yang Anda buat harus senatural mungkin supaya tidak seperti sedang berjualan.



Teknik ini memang perlu latihan tidak bisa langsung bisa secara instan. Namun saya akan mengajak Anda untuk melihat beberapa contoh yang bisa Anda tiru.

Ada beberapa cara yang bisa Anda lakukan dari teknik covert selling.

Berikut ini beberapa teknik yang bisa Anda terapkan.

1. TEKNIK MENYEMBUNYIKAN HARGA
2. TEKNIK SEEDING
3. TEKNIK STORY TELLING
4. TEKNIK SOFTSELLING

Sudah penasaran? Yuk kita bahas satu per satu.

1. TEKNIK MENYEMBUNYIKAN HARGA

Teknik ini sebenarnya mudah sekali dipraktikkan. Anda tinggal menginformasikan tentang produk Anda, menginfokan tentang kelebihan produk Anda atau testimoni pembeli. Namun yang wajib diingat adalah jangan menginformasikan harga produk Anda. Apa tujuannya? Tujuannya agar membuat pembaca untuk bertanya kepada Anda.



Faktanya adalah seperti ini. Antara Anda sudah menyertakan harga dan tidak menyertakan harga, hasil closingnya lebih tinggi tanpa menyertakan harga. Sebab dari sini akan muncul banyak interaksi dan banyak pertanyaan tentang "harganya berapa?". Jika Anda sudah langsung menyertakan harga, orang cenderung langsung berpersepsi Anda ingin jualan. Inilah teknik jualan elegan. Sembunyikan harganya, biarkan pembaca yang bertanya.

2. KONSEP SEEDING

Teknik ini secara sederhana adalah seperti ini. Iklan yang Anda buat atau postingan yang Anda buat, bisa Anda sisipkan tentang produk Anda.

Contoh penerapan:

Penerapan teknik ini bisa dilakukan di berbagai media seperti Whatsapp, BBM dan Media sosial. Caranya adalah Anda menyisipkan info sedikit tentang produk. Cara menyisipkannya harus benar-benar tidak kentara seperti berjualan ya.



Berikut ini contoh yang saya lakukan:



Hermas Puspito

July 21 at 8:28am

BAGAIMANA MEREKRUT 100 RESELLER PERTAMA ANDA

Banyak teman-teman pebisnis yang japri ke saya bertanya bagaimana sih bisa punya reseller yang banyak? Bagaimana caranya merekrut reseller? Gimana step by stepnya? Saking semangatnya nanya tentang ini, 3 hari lalu sampai ada seorang pebisnis yang bela-belain ke kantor Ednovate buat konsultasi cara rekrut reseller hehe.

Karena banyak yang minta saya share tentang ini, saya coba buat ulasannya. Materi ini lengkapnya ada dalam bentuk Materi Video di Program Kelas Pengusaha. Per besok sudah bisa diakses ya buat yang sudah daftar

Okeeehh..saya mulai ya sharingnya:

LANGKAH 1: BUAT LIST KEUNTUNGAN JOIN RESELLER

Orang mau join jadi reseller Anda karena ada kelebihan atau keuntungan. Nah disini Anda perlu membuat list keuntungan jika join jadi reseller. Misalnya komisi produk tinggi, produknya mudah dijual, tidak perlu stok barang, repeat order tinggi, dibimbing jualan hingga bisa, barang tahan lama, de el el. Intinya perlu dibuat list apa-apa saja keuntungan jadi reseller Anda.

Contoh di atas ini saya menyisipkan info program Kelas Pengusaha, sebuah program belajar bisnis selama 12 bulan di posting sharing saya di Facebook.

Lihat bagaimana saya menyisipkan info ini.

Bagaimana? Sudah terbayang kan cara membuatnya? Mudah kok.



RESELLER JAGO JUALAN



3. KONSEP STORYTELLING

Konsep story telling ini mirip seperti konsep seeding yaitu menyisipkan informasi tentang produk kita, namun bedanya adalah, sisipan info produknya benar-benar tenggelam dalam sebuah cerita. Jadi tidak begitu kentara bahwa Anda sedang berjualan sebenarnya.

Yuk lihat contoh dibawah ini.

The screenshot shows a Facebook post from a user named Hermas. The post title is "SUDAH PUNYA BANYAK RENCANA, TAPI MASIH". The text of the post is as follows:

Kadang gimana gitu dengar orang yang suka muji-muji, wah sekarang hebat ya sudah punya bisnis, sekarang keren ya sudah banyak karyawan sendiri, sekarang sudah punya kantor sendiri, sekarang bla bla bla.

Orang mungkin ingat ketika sudah enak, sudah punya bisnis, sudah punya tim karyawan seperti sekarang, ga tahu aja untuk memulai bisnis itu prosesnya ga mudah. Rasanya sulit untuk bisa berubah dari orang gajian menjadi orang yang menggaji orang lain, yang digaji banyak lagi. Benarann, memulai bisnis itu ga mudah, saya merencanakan punya bisnis sudah 3 tahun, baru akhirnya saya wujudkan 4 tahun lalu setelah memaksa diri untuk TAKE ACTION.

Saya bukan orang yang jago bisnis, apalagi ga pernah kepikiran memimpin banyak orang di kantor sekarang ini di Ednovate. Ga pernah kepikiran bisa punya 4000 klien yang buat web dan toko online di Webpraktis, ga pernah kepikiran pernah isi seminar didepan 3500 pengusaha. Benaran ga kepikiran. Kalau saja saat itu saya tidak mengambil keputusan untuk TAKE ACTION dari rencana saya untuk memulai bisnis, mungkin saya masih berkantor sebagai pegawai di sekitar online, belajar bikin usaha.

Sewaktu saya akan menulis buku ke-2 saya tentang Reseller Jago Jualan awalnya ini juga cuma rencana, sudah hampir setahun saya rencanakan agar panduan yang saya buat untuk reseller saya, saya bukukan. Saya lunda-lunda sampai ga terasa sudah setahun. Hingga bulan depan, finally buku ini akan terwujud juga. Saya hampir terjebak jadi orang yang jago



Jika Anda melihat contoh ini, saya sedang bercerita (storytelling) tentang bagaimana saya memulai proses bisnis saya. Dan di postingan ini saya menyisipkan informasi produk tentang buku Reseller Jago Jualan. Tahukah Anda, setelah saya posting ini, banyak yang membeli produknya lho. Padahal saya tidak berjualan secara langsung. Ini dia jualan secara elegan dengan teknik covert selling berjenis story telling.

4. KONSEP SOFTSELLING

Berbeda dengan contoh-contoh sebelumnya, teknik ini dilakukan bukan dengan menyisipkan informasi produk. Malah secara jelas saya menginformasikan produk. Namun informasi produk ini saya posting bukan bermaksud jualan tetapi bermaksud untuk membuat interaksi dengan pembaca. Sehingga pembaca akan tahu bahwa saya akan launching produk ini.

Contoh dibawah ini adalah contoh soft selling yang saya buat. Tujuan saya posting ini adalah saya ingin melakukan survei pembaca tentang topik apa yang diinginkan supaya saya bahas di buku Reseller Jago Jualan dan bahkan saya memberikan beberapa hadiah gratis. Disini saya tidak bermaksud untuk berjualan, tetapi yang kerennya adalah, setelah saya posting



informasi ini banyak yang japri saya via Facebook, bertanya belinya dimana, harganya berapa, dan bahkan banyak yang mendaftar jadi Reseller.



Hermas Puspito

July 23

MAU GRATIS BUKU INI ? CARANYA GAMPANG BANGET

Ternyata hal ini yang membuat banyak teman-teman reseller bersemangat, ternyata materi ini yang membuat banyak teman-teman saya, para pebisnis & reseller jadi antusias untuk mengembangkan usahanya. antusias karena ada materi belajar teknik jualan khususnya untuk reseller.... See More



Like Comment Share

Joe Plast, Vania Carissa Salsabilla and 120 others

14 shares

View previous comments

2 of 142



Zaid Nur Mustofa Kereenn

Like Reply 1 August 20 at 8:09pm



Nurliana Ahmad Naser Makasih mas udah trima permintaan saya untuk bergabung di timnya mas Hermas Puspito.. skali lgi makasih semoga sy bisa dptkan ilmu reseller yg lebih baik lgi disini 😊

Like Reply 1 August 21 at 10:17pm



Write a comment...



Untuk info lebih lengkapnya, silakan cek di Facebook Group saya ya.

Bagaimana sampai disini sudah paham?

Teknik ini memang memerlukan latihan yang butuh proses. Tidak semua orang yang membaca cara teknik ini langsung bisa menerapkannya. Butuh latihan, butuh proses. Saat ini giliran Anda yang praktik ya.



WAKTUNYA PRAKTEK!

Sekarang tuliskan minimal 3 hal apa yang Anda sudah pelajari dari bagian bab ini

Buatlah salah satu contoh teknik covert selling Anda. Minimal 2 contoh



BAB 10

CARA JITU MEYAKINKAN CALON PEMBELI



BAB 10

CARA JITU MEYAKINKAN

CALON PEMBELI



MEYAKINKAN CALON PEMBELI

Ada satu fase penting yang perlu Anda pahami untuk meningkatkan closing penjualan Anda. Yaitu yakinkan calon pembeli. Ini adalah fase kritis seorang calon pembeli sebelum memutuskan untuk melakukan transaksi.

Ketika calon pembeli sudah berniat ingin membeli dan Anda bisa meyakinkan calon pembeli tersebut, maka hampir pasti terjadi closing. Namun jika Anda gagal meyakinkan calon pembeli kemungkinan besar si calon tersebut akan menunda pembeliannya atau mungkin akan mencari penjual lain.

Ada beberapa hal yang bisa Anda lakukan untuk meyakinkan calon pembeli Anda, saya akan sharingkan beberapa teknik yang bisa Anda lakukan untuk meyakinkan konsumen. Dalam hal ini secara khusus untuk Anda sebagai Reseller.

1. UPLOAD FOTO PROSES JUALAN ANDA
2. BUAT STATUS PRESTASI
3. TONJOLKAN KELEBIHAN
4. PERBANYAK TESTIMONI
5. TEKNIK GARANSI

Yuk kita bahas lebih lanjut,...



1. UPLOAD FOTO PROSES JUALAN ANDA

Teknik Ini adalah hal yang paling sederhana untuk bisa meyakinkan calon pembeli. Yaitu upload foto jualan Anda di status Anda atau di profile picture Anda. Bisa di BBM atau Whatsapp. Cara sederhana ini bertujuan untuk memperlihatkan ke calon pembeli bahwa memang kita memiliki.

Teknik ini sangat bermanfaat terutama untuk Anda yang lebih banyak berjualan di online. Mengapa demikian? Seringkali calon pembeli kurang yakin ketika membeli produk secara online. Oleh sebab itu perlu kita lakukan beberapa trik untuk meyakinkan mereka.

Penerapan praktis:

Ada beberapa cara yang bisa Anda lakukan untuk meyakinkan calon pembeli dengan teknik ini:

1. Upload foto produk Anda di *postingan* / *Profile picture*
 2. *Posting* foto proses pengiriman produk Anda
 3. *Posting* foto produk yang sudah siap dikirim
 4. *Posting* foto produk yang sudah diterima konsumen.
- Untuk melakukan cara ini dorong pembeli Anda mengirimkan foto barang yang sudah diterima



Kini giliran Anda untuk praktik, kira-kira apa yang akan Anda lakukan untuk meyakinkan calon pembeli dengan teknik ini?

2. BUAT STATUS PRESTASI

Faktanya, orang akan semakin yakin dengan produk Anda ketika Anda *posting* prestasi yang telah diraih dari produk yang Anda jual.

Contoh prestasi yang bisa Anda publikasikan:

- ▶ Produk Anda sold out
- ▶ Barang habis terjual saat pre-order
- ▶ Produk Anda sudah terjual sebanyak ribuan pcs
- ▶ Anda sudah mengirimkan produk ke luar negeri



- ▶ Produk Anda sudah digunakan oleh artis atau *public figure*
- ▶ Dan prestasi lainnya

Penerapan praktis:

Teknik ini bisa Anda lakukan dengan membuat status di media sosial maupun di aplikasi pesan instan. Pastikan bahwa prestasi yang ditonjolkan memang fakta bukan mengada-ngada. Kunci penting dari teknik ini adalah Anda bisa meyakinkan calon pembeli dengan menonjolkan prestasi yang telah diraih produk Anda

Kini giliran Anda untuk praktik, kira-kira apa yang akan Anda lakukan untuk meyakinkan calon pembeli dengan teknik ini?

Area kosong untuk catatan atau jawaban praktik.



3. TONJOLKAN KELEBIHAN

Salah satu teknik untuk meyakinkan calon pembeli adalah Anda bisa menonjolkan kelebihan produk yang Anda jual. Teknik ini bertujuan untuk meyakinkan calon pembeli bahwa produk yang Anda jual memang memiliki kualitas dan kelebihan dibanding produk pesaing.

Ada beberapa contoh yang bisa Anda terapkan untuk teknik ini.

1. Dalam Harga > Anda bisa menonjolkan harga lebih murah
2. Kualitas Produk > Anda bisa menonjolkan produk Anda lebih berkualitas
3. Kuantitas Produk > Anda bisa menonjolkan produk Anda lebih banyak
4. Keragaman Produk > Anda bisa menonjolkan produk Anda lebih lengkap
5. Nilai tambah > Anda bisa menonjolkan produk Anda bernilai tambah misalnya ada bonus atau gratis free ongkir.

Tips penerapan :

Saat Anda akan menuliskan kelebihan produk Anda, Anda perlu menjabarkan poin-poin kelebihan tersebut. Usahakan kelebihan produk Anda minimal 5 poin.



Gunakan juga angka ganjil seperti **3,5,7,9**. Percaya apa tidak, **angka ganjil itu lebih dipercaya**.

Setelah tahu apa yang menjadi kelebihan produk Anda dibanding pesaing, langkah selanjutnya adalah publikasikan kelebihan tersebut di berbagai media promosi seperti brosur, website, media sosial dll

"KONSUMEN TIDAK AKAN TAHU KELEBIHAN PRODUK ANDA, JIKA ANDA TIDAK MEMBERITAHUKANNYA."

Kini giliran Anda untuk praktik, tuliskan beberapa kelebihan yang akan Anda susun untuk meyakinkan calon pembeli.

A large dashed rectangular box intended for the user to write down the advantages of their product.



4. TEKNIK MEYAKINKAN DENGAN TESTIMONI

Testimoni adalah kesan konsumen yang pernah menggunakan produk Anda. Kesan konsumen ini memiliki peranan penting sebagai teknik untuk meyakinkan calon pembeli. Semakin testimoninya berkesan, maka akan semakin mendorong calon konsumen untuk membeli produk Anda.

Testimoni bisa ditempatkan di setiap materi promosi Anda misal banner, poster, brosur, atau gambar di media sosial, juga bisa ditempatkan di website/online shop Anda.

Semakin banyak testimoni dari produk Anda, akan membuat calon pembeli semakin yakin.

Berikut ini beberapa hal yang bisa Anda terapkan:

1. Minta konsumen memberikan testimoni

Anda perlu menghubungi kembali konsumen yang pernah membeli produk Anda untuk diminta menuliskan testimoni dan kesan setelah menggunakan produknya.

2. Capture langsung

Akan lebih dipercaya jika testimoni yang ditampilkan bukan hanya tulisan yang sudah ketik ulang, melainkan capture langsung dari hasil chat Anda dengan konsumen.

3. Beberapa testimoni

Tampilkan beberapa testimoni, jangan hanya satu. Sebab semakin banyak testimoninya akan semakin



bagus. Semakin banyak testimoni positif produk Anda, calon pembeli akan semakin yakin.

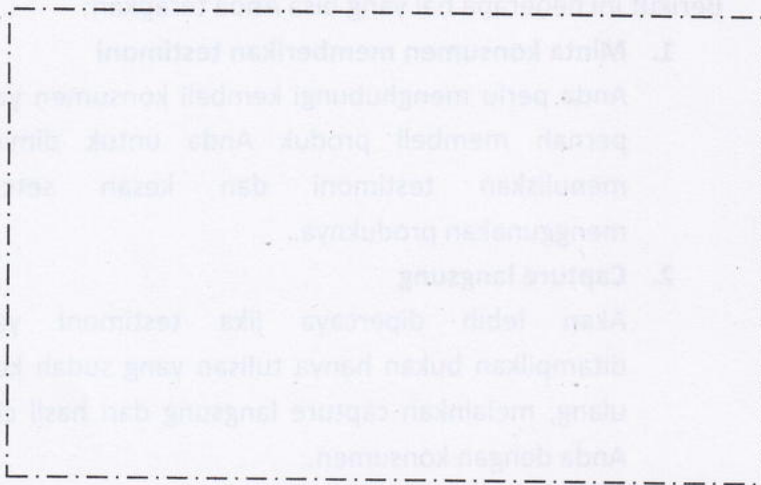
4. Testimoni yang detail

Usahakan testimoni yang ditampilkan yang memang berkesan dan akan jauh lebih bagus jika bisa mendetail testimoni.

Contoh : berat badan saya benar-benar turun 20 kg dalam 3 bulan setelah mengonsumsi produk ini.

Dengan adanya angka-angka di atas, testimoni ini memberikan kesan memang benar-benar terbukti!

Kini giliran Anda untuk praktik, kira-kira apa yang akan Anda lakukan untuk meyakinkan calon pembeli dengan teknik membuat testimoni ini?



5. MEYAKINKAN KONSUMEN DENGAN GARANSI

Garansi adalah teknik yang dilakukan untuk mengurangi keraguan konsumen terhadap suatu produk atau layanan. Garansi dapat meyakinkan konsumen karena konsumen diberikan suatu jaminan. Jaminan inilah yang akan menghilangkan keraguan konsumen.

Satu hal penting yang wajib diperhatikan sebelum menerapkan garansi adalah Anda harus memastikan bahwa produk yang Anda jual memang memiliki kualitas yang baik.

Beberapa contoh garansi yang bisa Anda terapkan:

- ▶ Garansi produk asli
- ▶ Garansi harga termurah
- ▶ Garansi halal
- ▶ Garansi servis 12 bulan
- ▶ Garansi harga produk termurah
- ▶ Garansi spare part
- ▶ Garansi kualitas produk

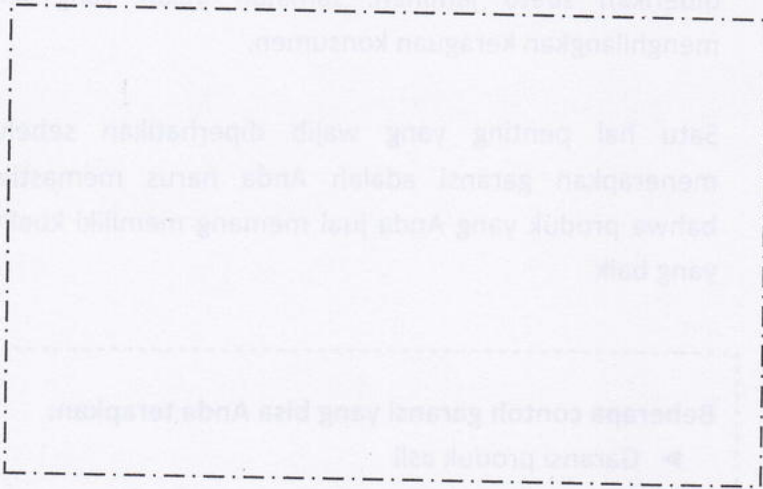
Penerapan praktis:

Anda perlu menginformasikan info garansi ini di kalimat promo penawaran Anda atau judul promo Anda.



Tujuannya agar calon pembeli semakin yakin dengan produk yang Anda jual.

Kini giliran Anda untuk praktik, kira-kira apa yang akan Anda lakukan untuk meyakinkan calon pembeli dengan teknik garansi ini?



WAKTUNYA PRAKTEK!

Sekarang tuliskan minimal 3 hal apa saja yang Anda sudah pelajari dari bagian bab ini!

Sekarang tuliskan hal apa saja yang akan Anda lakukan untuk meningkatkan penjualan Anda!



WAKTU PRAKTIK

Sekarang tuliskan minimal 3 hal apa saja yang Anda sukai
dalam hal kegiatan praktik!

Sekarang tuliskan hal apa saja yang akan Anda lakukan untuk
mendapatkan pengalaman yang lebih!

BAB 11

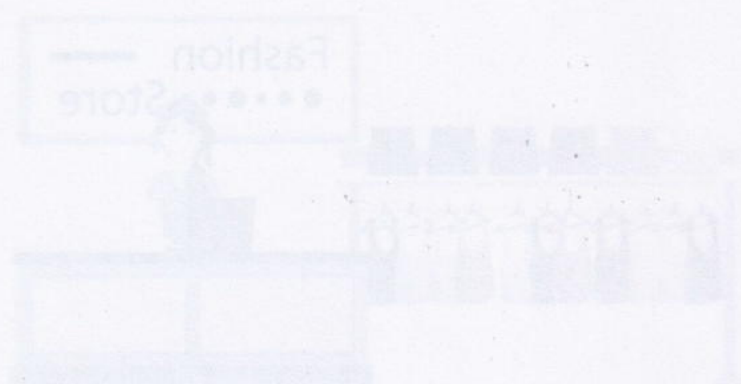
TEKNIK CLOSING YANG BERHASIL MENINGKATKAN PENJUALAN



BAB 11

TEKNIK CLOSING YANG BERTAHAP

MENINGKATKAN PENJUALAN



APA ITU TEKNIK CLOSING

Sebelum saya menjelaskan lebih jauh tentang teknik *closing*, saya akan mengajak Anda melihat beberapa kondisi dibawah ini. Apakah Anda pernah mengalaminya?

- ▶ Sudah berjualan pakai banyak cara tapi hanya menghasilkan sedikit
- ▶ Sudah promosi di berbagai acara tapi minim omzet
- ▶ Sudah jualan kemana-mana tapi penjualan segitu-gitu aja
- ▶ Sudah banyak reply chat tapi ujung-ujungnya ga beli.

Mungkin ketika Anda menawarkan produk ke konsumen, responnya seperti ini:

- ▶ Nanti dulu ya!
- ▶ Maaf, saya belum butuh
- ▶ Saya pikir-pikir dulu ya!
- ▶ Hanya di *read* tapi tidak direspon
- ▶ Saya tanya suami saya dulu
- ▶ Nanti saya hubungi lagi ya

Nah, bagi Anda yang sering mengalami hal ini, di sinilah pentingnya teknik *closing*. Lalu apa itu sebenarnya teknik *closing*?

Teknik *closing* adalah teknik penjualan dengan tujuan agar segera terjadi transaksi agar konsumen segera melakukan pembayaran.



Salah satu skill penting penting yang wajib dikuasai oleh Reseller supaya jago jualan adalah teknik closing ini. Tanpa Anda menguasai teknik ini, strategi yang telah Anda lakukan di bab-bab sebelumnya kemungkinan besar hasilnya tidak akan maksimal.

Lalu apa saja yang bisa Anda lakukan agar jualan Anda laris dengan teknik *closing*? Berikut ini beberapa teknik yang bisa Anda terapkan:

1. MEMBERIKAN BONUS BERLIMPAH
2. BESOK HARGA NAIK
3. MEMBERIKAN DISKON
4. PENAWARAN TERBATAS
5. TEKNIK FOLLOW UP

Mari kita bahas lebih detail,...

1. BERIKAN BONUS BERLIMPAH

Bonus bisa diberikan dengan tujuan untuk mendorong pembelian konsumen serta mempercepat proses closing. Anda bisa menawarkan bonus saat calon pembeli terkesan ragu untuk segera melakukan pembayaran. Semakin banyak dan menarik bonusnya semakin tinggi pula minat pembeli.



Contoh yang aplikatif dari teknik ini misalnya Anda adalah pebisnis fashion dan berjualan hijab, Anda bisa memberikan bonus berupa DVD tutorial cara menggunakan hijab dengan baik. Contoh lainnya, jika Anda pebisnis bidang elektronik, misalnya menjual laptop, Anda bisa menjual laptop dan memberikan berbagai bonus seperti tas laptop, bonus gratis software, bonus mouse optik, dll

Penerapan:

- ▶ Jabarkan bonus yang akan diberikan
- ▶ Berikan nilai total (value) dari bonus yang diberikan
- ▶ Berikan gambar visual dari bonusnya
- ▶ Publikasikan promo bonus ini diberbagai channel jualan Anda

"BONUS BISA DIBERIKAN DENGAN TUJUAN
UNTUK MENDORONG PEMBELIAN KONSUMEN SERTA
MEMPERCEPAT PROSES CLOSING."

Contoh dibawah ini saya ambil dari bagian akhir salah satu penawaran produk divisi Edukasi Ednovate, yaitu Program Kelas Pengusaha, Program E-Learning belajar bisnis selama 12 bulan. Saya menerapkan teknik memberikan bonus berlimpah untuk produk ini dan terbukti berhasil,



dalam beberapa hari ada ratusan pebisnis dan calon pebisnis yang ikut bergabung di program ini.

Anda bisa melihat contoh lengkapnya disini: kelaspengusaha.com/joinkelaspengusaha. Jika Anda membuka alamat web ini, Anda akan melihat posisi info bonus terbatas saya tempatkan persis didekat kontak pendaftaran. Hal ini bertujuan untuk mempercepat closing calon pembeli.

Contoh penerapan bonus:

Jika Anda segera mendaftar sebelum 31 Agustus 2016, saya berikan **BONUS** untuk Anda.

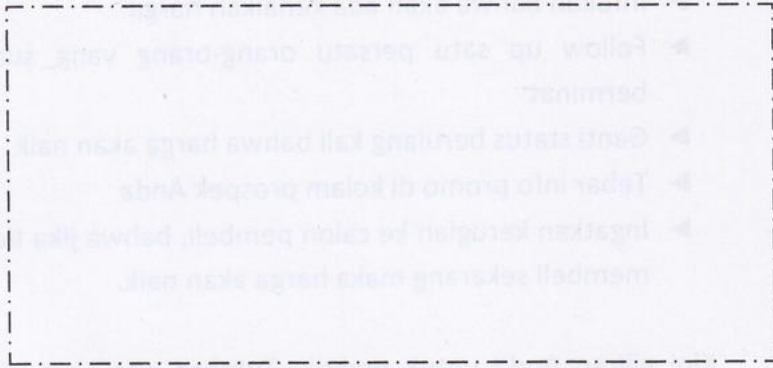
**DISKON
290
RIBU**
**UNTUK
12 BULAN
PERTAMA**



HERMAS PUSPITO



Kini giliran Anda untuk praktik. Tuliskan apa yang akan Anda lakukan dengan menggunakan teknik ini!



2. BESOK HARGA NAIK

Teknik ini sebenarnya sering Anda lihat di berbagai program penawaran produk properti. Lihat saja, semua iklannya pasti berujung “Besok Harga Naik!” Sebuah teknik yang selalu dilakukan agar calon pembeli tidak menunda pembelian. Awalnya saya kurang yakin, apa berhasil dengan teknik ini? Ternyata saya mencoba teknik ini di beberapa produk saya dan memang terbukti.

Teknik ini bertujuan untuk mendorong pembeli tidak menunda pembelian dengan faktor keterbatasan waktu serta info kerugian. Apa kerugian yang akan diperoleh konsumen? Kerugian menundanya adalah harga akan naik.

Teknik ini sangat bisa diterapkan oleh Reseller, terutama ketika masa preorder suatu produk.



Berikut ini beberapa **penerapan praktis** yang bisa Anda lakukan:

- ▶ Infokan periode promo yang terbatas
- ▶ Infokan bahwa akan ada kenaikan harga
- ▶ Follow up satu persatu orang-orang yang sudah berminat
- ▶ Ganti status berulang kali bahwa harga akan naik
- ▶ Tebar info promo di kolam prospek Anda
- ▶ Ingatkan kerugian ke calon pembeli, bahwa jika tidak membeli sekarang maka harga akan naik.

Kini giliran Anda untuk praktik. Tuliskan apa yang akan Anda lakukan dengan menggunakan teknik ini.

3. TEKNIK MEMBERIKAN DISKON

Teknik ini cukup familiar di kalangan pebisnis yaitu teknik diskon atau potongan harga. Teknik ini bisa dilakukan untuk mendorong calon pembeli segera melakukan transaksi. Dalam penerapan diskon, Anda perlu



memastikan bahwa **diskon jangan sampai membuat Anda rugi**. Jadi Anda perlu **menghitung dengan benar margin keuntungannya**.

Hal penting yang perlu Anda perhatikan, strategi diskon perlu Anda terapkan dengan bijak. Sebab mau bagaimanapun diskon akan mengurangi nilai keuntungan (profit) Anda sehingga Anda bisa menerapkan teknik diskon dengan kondisi-kondisi seperti dibawah ini:

1. Ketika calon pembeli belum yakin untuk melakukan transaksi
2. Ketika penjualan lagi kurang bagus
3. Jika tanggal tua saat daya beli menurun
4. Saat Anda akan menghabiskan stok barang lama Anda
5. Saat preorder produk baru
6. Ketika konsumen menunda pembelian produk Anda

Meski secara definisi diskon adalah potongan harga, tapi dalam penerapannya, **pemberian diskon juga bisa meningkatkan omzet** lho. Bagaimana caranya? Anda bisa memberikan diskon untuk pembelian dalam jumlah banyak. Dengan pembelian jumlah banyak, harapannya omzet penjualan pun bisa lebih besar.



Kini giliran Anda untuk praktik. Tuliskan apa yang akan Anda lakukan dengan menggunakan teknik ini.

4. MEMBERIKAN PENAWARAN TERBATAS

Teknik ini bisa dilakukan dengan cara memberikan informasi bahwa produk yang Anda jual dengan promo hanya tersedia terbatas. Tujuan dari teknik ini agar calon pembeli bergegas untuk segera melakukan pembayaran. Seringkali yang membuat calon pembeli tidak segera melakukan pembayaran karena Anda tidak menginformasikan bahwa promosi yang Anda tawarkan terbatas. Penekanan yang perlu diperhatikan dari teknik ini adalah Anda perlu konsisten bahwa produk yang Anda tawarkan dengan harga promosi memang terbatas.

"TUJUAN DARI TEKNIK INI AGAR CALON PEMBELI
BERGEGAS UNTUK SEGERA MELAKUKAN
PEMBAYARAN."



Penerapan untuk teknik bisa beberapa hal:

1. Terbatas untuk kuota produknya
2. Terbatas untuk bonus yang disediakan
3. Terbatas untuk sejumlah pembeli

Contoh:

- Pre Order buku akan ditutup! hanya tersisa 50 Produk (**Terbatas kuota produk**)
- Tersedia 70 bonus powerbank untuk pembeli Hari ini (**Terbatas bonus**)
- Promo ini hanya tersedia untuk 100 pembeli tercepat (**Terbatas pembeli**)

Jangan lupa, saat menerapkan teknik ini. Anda perlu mencantumkan info keterbatasan di berbagai media promo, sehingga konsumen lebih bergegas untuk membeli.

Kini giliran Anda untuk praktik. Tuliskan rencana penawaran terbatas apa yang akan Anda buat?



5. TEKNIK CLOSING DENGAN *FOLLOW UP*

Kunci dari kesuksesan *closing* adalah *follow up*. *Follow up* adalah tindakan untuk menghubungi ulang orang-orang yang tertarik untuk membeli tapi belum melakukan transaksi. Tindakan *follow up* ini penting dilakukan untuk mempercepat *closing*. Poin penting yang perlu Anda ketahui adalah konsumen seringkali menunda untuk melakukan transaksi atau bahkan mereka seringkali lupa untuk bertransaksi setelah sebelumnya bertanya tentang detail produk kita.

Masalah di atas sering dialami oleh banyak pebisnis, banyak orang yang berminat tapi belum jadi *closing* mungkin karena kondisi di atas atau mungkin karena ragu. Sedihnya adalah kita tidak melakukan apa-apa dengan kondisi ini. Padahal jika Anda *follow up* kembali, akan ada potensi *closing* dan tentunya berdampak ke penjualan Anda. Dari kondisi inilah Anda perlu melakukan teknik *follow up* dengan tujuan untuk mempercepat *closing*.

"*FOLLOW UP* ADALAH TINDAKAN UNTUK
MENGHUBUNGI ULANG ORANG-ORANG YANG
TERTARIK UNTUK MEMBELI TAPI BELUM MELAKUKAN
TRANSAKSI."



Anda bisa menerapkan beberapa penerapan praktis sebagai berikut:

- ▶ Setiap ada yang kontak Anda dan berminat untuk membeli, Anda perlu menyimpan kontakannya. Ingat kuncinya adalah simpan kontakannya.
- ▶ Setiap orang yang pernah kontak Anda dan belum melakukan pembelian perlu Anda *follow up* untuk mendorong terjadinya pembelian.
- ▶ Saat follow up, Anda bisa menawarkan berbagai promo yang berlaku untuk mempercepat *closing*
- ▶ Saat follow up, Anda harus menginfokan bahwa program promonya terbatas untuk mendesak calon pembeli agar tidak menunda pembelian.

Kini giliran Anda untuk praktik. Tuliskan apa yang akan Anda lakukan untuk meningkatkan omzet dengan menggunakan teknik follow up ini ?



WAKTUNYA PRAKTEK!

Sekarang tuliskan minimal 3 hal apa yang Anda sudah pelajari dari bagian bab ini

Sekarang tuliskan hal apa yang akan Anda lakukan untuk meningkatkan penjualan Anda!



BAB 12

KUNCI RAHASIA RESELLER JAGO JUALAN (PENUTUP)



BAB 15

KUNCI RAHASIA RESSELLER JAGO JUALAN (PENUTUP)



Sebenarnya apa sih rahasianya biar bisa *closing* terus, biar bisa penjualannya selalu menghasilkan?

Tidak ada rahasianya, kok, sebenarnya rahasianya, ya, itu-itu saja, bahkan mungkin Anda sudah tahu lebih banyak ilmunya. Hal-hal yang menyebabkan kita kurang maksimal dalam penjualan biasanya:

- ▶ Mau penjualan tapi tidak tahu caranya.
- ▶ Sudah tahu caranya tapi tidak praktik.
- ▶ Sudah praktik tapi tidak konsisten.
- ▶ Tidak fokus dengan apa yang Anda kerjakan.

Hayoo..., Anda ada di kelompok yang mana dari pernyataan di atas? Kalau saya pernah mengalami 3 hal dari kelompok di atas, hehe.... Selanjutnya yang terjadi, ya, seperti yang Anda bayangkan, penjualan saya begitu-begitu aja. Kemudian saya menyadari bahwa saya tidak boleh begitu terus, harus berubah, harus ada cara yang diubah, dan sejak saat itu saya mengalami banyak lompatan omzet.

Jadi apa kuncinya? Setidaknya ada beberapa hal yang harus Anda lakukan.

1. MAU PENGHASILANNYA KONSISTEN? YA, HARUS KONSISTEN JUALAN.

Banyak yang mengeluh hasil *closing*-nya tidak konsisten, hasil penjualannya kadang ada kadang tidak ada. Sebelum



mengevaluasi strateginya, yang menjadi pertanyaan paling dasar sebenarnya adalah apakah selama ini Anda sudah konsisten jualan? Apakah Anda sudah konsisten memperbanyak prospek pribadi maupun menambah prospek di kolam prospek?

2. MESKI SIBUK HARUS TETAP ALOKASI WAKTU

Tidak masalah Anda bekerja atau Ibu rumah tangga. Bagaimanapun, kiat sukses supaya bisa mendapat penghasilan jutaan sebagai Reseller adalah mau menyediakan waktu setiap hari. Menyediakan waktu setiap hari tidak harus seharian, kok, setidaknya Anda menyediakan waktu 1 jam di pagi hari dan 1 jam di malam hari.

Di pagi hari Anda bisa membuat konten yang bermanfaat di kolam prospek Anda, tahu mulai memberikan penawaran promo, dan di malam harinya Anda bisa *follow up* atau membangun interaksi dengan calon pembeli Anda.

3. FOKUS!

Biasanya di era Whatsapp ini yang membuat banyak Reseller tidak fokus adalah banyaknya grup Whatsapp.



Grup Whatsapp itu bagus jika memang grupnya berisi materi belajar atau memang grup yang berisi calon prospek. Tapi kalau isinya hanya grup-grup ga jelas saran saya tinggalkan saja grupnya.

Saya punya teman yang punya grup lebih dari 40 grup Whatsapp dan bercerita *handphone*-nya sering *hang*. Ya, iya lah, 40 grup!

Ternyata dia orangnya tidak enakan kalau mau *leave* grup. Tetapi, ya begitu, hidupnya tidak fokus karena terlalu banyak godaan yang membuatnya tidak fokus.

4. BELAJAR GILA-GILAAN, *ACTION* GILA-GILAAN

Tahukah Anda kunci kesuksesan bisnis bukan seberapa sering kita membaca buku bisnis, bukan seberapa sering ikut seminar atau training, melainkan seberapa sering kita mempraktikkan ilmu yang sudah kita pelajari. Membaca buku dan ikut seminar itu perlu. Saya pun membaca buku dan ikut seminar bisnis karena tanpanya ilmu kita tidak akan bertambah, kita tidak memiliki kemampuan untuk membesarkan bisnis, tetapi jangan lupa, ilmu yang kita dapat WAJIB kita praktikkan. Ingat, ya, praktik dan praktik !

Saya yakin bisnis dan jualan Anda akan maju luar biasa ketika semua ilmu yang Anda pelajari kemudian Anda praktikkan. Inilah awal mula bisnis milyaran ketika Anda



mempraktikkan ilmu yang Anda dapatkan. Pelajari, praktikkan, dan rasakan sendiri hasilnya!

5. MEMBUAT *CHECK LIST* HARIAN

Poin ini adalah sesi praktik dari syarat poin nomor 1 (konsisten). Kalau Anda ingin penjualannya konsisten dan terus meningkat Anda perlu membuat catatan harian.

Berikut ini contoh *check list* yang perlu Anda lakukan setiap harinya.

- ▶ Sudah membuat target hari ini mau *closing* berapa?
- ▶ Sudah membuat konten bermanfaat untuk kolam Anda?
- ▶ Sudah membuat program penawaran?
- ▶ Sudah membuat daftar prospek yang Akan anda tawarkan?
- ▶ Sudah menambah orang ke kolam prospek setiap hari?

Jika Anda konsisten melakukan *check list* harian ini, saya yakin penjualan Anda akan terus menerus meningkat



6. LATIHAN TERUS-MENERUS

Pada akhirnya yang membuat seseorang bisa menjadi ahli atau menjadi jago, ya, karena dia latihan. Jadi, sebenarnya kunci rahasia agar menjadi Reseller yang jago jualan ya dengan latihan terus menerus.

Mungkin saat latihan di awal-awal hasilnya tidak maksimal. Saran saya jangan berkecil hati. Teruskan, latih terus. Latih terus hingga berhasil.

Apa saja yang perlu dilatih?

Semua bagian bab di buku ini wajib Anda kuasai, wajib Anda praktikkan, wajib Anda latih terus menerus hingga Anda menjadi **Reseller yang Jago Jualan**.

SEBENARNYA KUNCI RAHASIA AGAR MENJADI
RESELLER YANG JAGO JUALAN
ADALAH DENGAN LATIHAN TERUS-MENERUS.

Bagi yang ingin latihan, berkonsultasi, atau ada pertanyaan yang ingin ditanyakan, Anda bisa menghubungi saya di beberapa kontak atau media sosial. Silakan cek kontaknya di halaman belakang buku ini.



Saya juga akan terus berbagi materi ter-update tentang teknik jualan di Facebook Group saya. Nama FB Grupnya adalah "Belajar Bisnis & Marketing Bersama Hermas". Tunggu terus materi terbaru yang akan saya posting secara rutin.

Belajar terus, praktik terus, latihan terus!

Saya tunggu kisah sukses Anda!



PROFIL PENULIS



Hermas Puspito adalah seorang trainer yang berpengalaman di bidang marketing, selling dan bisnis. Beliau telah membantu banyak pebisnis pemula meningkatkan kinerja bisnis dan penjualan. Pria kelahiran Jakarta, 14 Desember 1986 ini menempuh jenjang pendidikan di Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Indonesia, jurusan Marketing Management.

Lebih dari 8 tahun mengenal dunia marketing serta telah menangani beberapa klien sewaktu menjadi konsultan marketing research dan social media seperti: Commonwealth Bank, BCG, Unilever, P&G, Reckitt Benckiser, Microsoft, SequisLife, Intiland Group, Pertamina, Coca-Cola. Setelah bekerja di perusahaan, saat ini beliau fokus membangun usaha sendiri dengan visi mendukung UKM Indonesia. Beliau mendirikan PT.



Ednovate Indonesia dengan anak perusahaan Webpraktis.com dan Ednovate Store.

Pria yang akrab dipanggil Hermas ini, saat ini sedang fokus membantu UKM dalam bidang marketing dan online dengan mengembangkan sebuah platform pembuatan web dan toko online instan bernama Webpraktis.com yang saat ini telah melayani 4000 UKM dalam waktu 2 tahun, menjangkau 80 kota se-Indonesia dan beberapa negara.

Selain mengembangkan Ednovate & Webpraktis.com, beliau aktif untuk berbagi ilmu di beberapa seminar bisnis & marketing. Beliau telah memberikan training dan seminar pada lebih dari 10.000 audience yang diadakan oleh: Perusahaan, Kampus, Komunitas seperti Microsoft, Bank Indonesia, BPPT, Indosat, SequisLife, Telkom, Telkomsel, Tangan Di atas, Entrepreneur Association, HIPMI, Universitas Indonesia, Universitas Brawijaya, Universitas Padjajaran, Universitas Bakrie, BINUS, Universitas Maranatha, London School, UKI, Universitas Atmajaya, Politeknik Negeri Jakarta, Universitas Gajah Mada dan lain sebagainya.



Jika Anda ingin mengundang beliau untuk memberikan seminar, training atau workshop di kota Anda, bisa menghubungi beliau melalui tim di 0812-1241-8711.



Jika Anda ingin mengundang dealer untuk memberikan
seminar, training atau workshop di kota Anda, bisa
mengundang dealer melalui tlm di 0812-1241-8711



INGIN BERKOMUNIKASI LANGSUNG DENGAN SAYA ?

Join me on
Facebook Group
bit.ly/GroupBelajarBisnis

Invite pin BB
EAED43A

Follow me on
Twitter
@hermaspupsito

Follow me on
Instagram
@hermaspuspito

Or email me to
hermaspuspito@hotmail.com



RESELLER JAGO JUALAN



RESELLER JAGO JUALAN

RESELLER JAGO JUALAN ini ditulis berdasarkan pengalaman penulis saat membangun 700 tim reseller pada bisnis yang dijalaninya hingga saat ini.

Dalam buku ini Anda akan menemukan :

- Teknik Agar Pede Saat Jual
- Bagaimana Mengatasi Penolakan Konsumen
- Jurus Closing Dalam Jumlah Banyak
- Bagaimana Banjir Income dengan Kerja dari Rumah
- Cara Membuat Kata-Kata Promo Yang Menjual
- Bagaimana agar Bisa Dipercaya Pembeli
- Teknik Cepat Closing Tanpa di-PHP
- Cara Berjualan Tapi Seakan-akan tidak Menjual
- Copywriting Promo Khusus Reseller
- Teknik Jual via Facebook dan Instagram untuk Reseller

JL. RAWAJATI TIMUR
RUKO ANGSANA PARK NO 1A,
JAKARTA SELATAN 12750

ISBN 978-602-74244-3-8



9 786027 424418