

MENTORING SUPER RESELLER

DIGITAL
MODUL

CONTEKAN
UNTUK MERESPON
KEBERATAN
PROSPEK



Isi dari modul ini memiliki hak kekayaan intelektual yang dilindungi oleh undang - undang. Dilarang menggunakan, mengubah, memperbanyak dan mendistribusikan seluruh atau sebagian isi modul untuk tujuan komersil.

CONTEKAN UNTUK HANDLE KEBERATAN

Pada dasarnya kita tidak akan pernah bisa mengatur respon orang lain terhadap produk yang kita promosikan.

Sebagian ada yang langsung transfer tanpa banyak tanya.

Sebagian ada yang tanya-tanya dulu sebelum transfer.

Sebagian ada yang cuek karena berbagai macam alasan.

Dan sebagian ada yang menunjukkan keberatannya.

Ya, sebagian orang yang Anda prospeki akan keberatan dengan apa yang Anda tawarkan.

Calon pembeli keberatan, karena mereka tidak mau rugi dan tidak mau mengambil resiko. Nah bagaimana cara merespon keberatan calon pembeli?

Jadi disadari atau tidak, pada dasarnya keberatan dari calon pembeli itu berulang-ulang. Misal ada 20 orang yang keberatan, maka biasanya mayoritas keberatan mereka adalah hal yang sama.

Untuk bisa merespon keberatan tersebut, kita butuh mempersiapkan jawaban sebelum jualan. Jadi ketika ada yang keberatan, maka kita bisa menjawabnya dengan cepat dan tepat.

Sayangnya, banyak reseller tidak menyiapkan ini. Mereka tidak memikirkan skenario dimana calon pembeli ragu dengan produknya.

Karena tidak ada persiapan, akhirnya begitu keberatan muncul, banyak reseller yang gagap narasi. Alias gak tau harus menjawab apa.

Karena inilah, maka dimodul ini kami akan berikan contekannya ya. Jika Anda menghadapi keberatan-keberatan calon pembeli, Anda bisa gunakan jawaban-jawaban ini.

Maaf belum butuh produknya

Jawaban : *Baik pak, terimakasih atas waktunya ya.*

Bisnis kami spesialis di bidang weight loss, mungkin bapak jodoh dengan produk lainnya.

Kalau senggang, silahkan lihat katalog kami disini ya (link katalog) 😊🙏

Belum ada uangnya nih

Jawaban : *Oh begitu, gak masalah bu.*

Kalau suatu saat ada skin care yang dibutuhkan, boleh hubungi Saya ya. 😊

Saya pikir-pikir dulu ya

Jawaban : *Silahkan mas, semoga dapat keputusan terbaik ya. Ini Saya berikan link ke website resminya untuk bahan pertimbangan.*

Berikut linknya (link landing page) 😊

Jawaban : *Boleh mas, kira-kira apa yang mau ditanyakan terkait produk ini? 😊*

Saya tanya suami dulu ya

Jawaban : *Baik mba, Saya tunggu kabarnya sampai besok ya. Karena promonya terbatas.*

Nanti aja deh belinya.

Jawaban : *Kalau boleh tau apa yang membuat bapak menunda ya? 😊*

Nanti dikabari lagi ya

Jawaban : *Boleh mas, nanti Saya hubungi lagi sebelum promonya ditutup ya.*

Atau mas bisa hubungi Saya sebelum itu. 😊

Wah mahalnya

Jawaban : *Kalau dibandingkan dengan manfaatnya, sebenarnya harganya sudah pas. Bisa pertimbangan lagi karena penawarannya juga eksklusif. 😊*

Gak bisa kurang?

Jawaban : Untuk sekarang, kebetulan belum ada promo di produk ini.

Jadi mau ambil produk yang lainnya? Atau tetap yang ini aja mas?

Saya pikir ready stock, ternyata masih PO ya?

Jawaban : Iya mba, tapi POnya gak lama koq.

Cuma 2 minggu saja dari sekarang dan produknya sudah siap dikirim. 😊

Oh ya, dari semua manfaat produk ini, mana yang paling membuat tertarik?

Jawaban : Benar mas, karena itulah harganya lebih hemat saat PO.

Kalau beli pas ready stock, maka kena harga normal. Benar kan?

Ongkirnya gak bisa gratis aja?

Jawaban : Saya nanti pilihkan ekspedisi termurah mba.

Yang penting mba merasakan manfaat dari produk ini. 😊

Ada buktinya gak?

Jawaban : *Ini Saya berikan testimoni dari konsumen sebelumnya ya. Bisa dilihat kata mereka yang sudah merasakan manfaatnya.*

Ada garansinya?

Jawaban : *Untuk saat ini belum ada garansi untuk produk ini. Tapi mas bisa minta ganti produk kalau ternyata ada masalah saat barang diterima.*

Ini gak nipu kan?

Jawaban : *Alhamdulillah bisnis ini sudah berjalan lebih dari 5 tahun. Bisa cek kredibilitas kami di internet. 😊*

Jawaban : *Saya berikan foto KTP Saya ya bu, kalau nipu, silahkan laporkan, hehe. 🙏*

Saya trauma dengan transaksi sebelumnya

Jawaban : *Saya sangat meminta maaf atas pelayanan sebelumnya ya Bu.*

Kalau ibu benar-benar perlu produk ini, Saya bisa berikan potongan harga khusus untuk ibu.

Kalau chat diread doang

Jawaban H+24 jam :

Halo mas Sony.

Untuk informasi sebelumnya apakah sudah cukup jelas?

Atau masih ada yang mau ditanyakan? 😊

Nah itulah beberapa contekan untuk menjawab keberatan.

Silahkan Anda modifikasi sesuai bisnis Anda. Kalau cocok silahkan diambil, atau Anda bisa kembangkan dengan versi yang lebih baik lagi.

Faktanya, setiap keberatan tidak harus berujung closing. Karena itu, tidak perlu memaksa calon pembeli untuk beli saat itu juga. Buat bisnis jangka panjang, lebih baik jaga komunikasi. Siapa tau dimasa depan, yang nolak hari ini jadi pelanggan loyal.



Contact us :

 www.entrepreneurID.co

 fb.me/entrepreneurID

 0813-8222-6664