

MENTORING SUPER RESELLER

DIGITAL
MODUL

TEKNIK
CLOSING
PERSUASIF



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.

MENGARAHKAN CALON PEMBELI AGAR SEGERA TRANSFER

Ketika Anda ikuti semua materi MSR secara berurutan, mulai dari menentukan produk potensial, bangun media promosi, bangun trust, bangun personal brand, sampai tahap menawarkan. Maka insyaAllah akan ada orang-orang yang merespon promosi Anda. Nah, saat ada yang tertarik, lalu apa yang harus dilakukan?

Yang harus dilakukan adalah gunakan Teknik Closing. Jadi buat calon pembeli yang sudah tertarik, untuk setuju transfer. Caranya gimana?

Untuk membuat orang lain transfer, Anda harus pintar membaca situasi. Bisa dikatakan, respon calon pembeli yang tertarik itu bisa dibagi jadi 2 jenis.

Yang pertama adalah Interesting Signal

Ini adalah tanda-tanda yang muncul saat orang lain kepo dengan yang Anda tawarkan. Mereka tertarik dengan produknya, tapi mereka masih butuh beberapa informasi agar yakin transfer.

Ciri-ciri mereka adalah menanyakan banyak hal, seperti

- ☑ *"Boleh tanya dulu?"*
- ☑ *"Promonya sampai kapan?"*
- ☑ *"Berapa harganya?"*
- ☑ *"Itu maksudnya apa?"*
- ☑ *"Dapat apa aja?"*
- ☑ *"Ada fitur ini gak?"*

Dan lain-lain, pertanyaannya macam-macam tergantung produk yang Anda jual.

Nah mereka yang memberikan Interesting Signal sebenarnya sedang menunjukkan ketertarikan dengan apa yang Anda tawarkan, karena itu kesempatan ini harus dimanfaatkan dengan sebaik-baiknya. Istilahnya, tinggal satu langkah lagi, maka akan terjadi closing.

Khusus untuk calon pembeli yang menunjukkan Interesting Signal, bisa Anda respon dengan rumus

Berikan Jawaban yang Tepat
+ Lempar Pertanyaan yang Tepat

Jadi berikan jawaban sesuai dengan pertanyaan calon pembeli. Bagusnya jawabannya memberikan kesan positif, seperti membenarkan calon pembeli.

Sebisa mungkin, hindari kata-kata berkonotasi negatif, seperti *tidak, salah, bukan*.

Kalaupun terpaksa mengucapkan kata tersebut, maka ikuti dengan kata tapi, lalu sampaikan sesuatu untuk menutupinya. Misal ada fitur yang tidak ada dalam penawaran, maka harus segera Anda tutupi dengan sesuatu yang lebih baik. Kemudian, tidak hanya menjawab saja. Tapi berikan pertanyaan balik ke calon pembeli. Buat apa?

Respon alami pertanyaan adalah jawaban. Jadi kalau Anda melemparkan pertanyaan lagi, maka calon pembeli akan terpancing untuk menjawab. Akhirnya obrolan terus ngalir, dan kemungkinan closing membesar.

Sedikit tips, saat melempar pertanyaan. Berikanlah pertanyaan yang membuat Anda punya kesempatan untuk memberikan informasi tambahan ke calon pembeli. Supaya lebih jelas, silahkan lihat contoh percakapannya ya.

CP adalah Calon Pembeli

R adalah Reseller

CP : *Promonya sampai kapan?*

R : *Halo kak, promonya sampai hari Selasa ya.* 😊

Oh ya, kakak sudah tau belum kalau nanti bakal dapat bonus juga?

CP : Belum, dapat apa memang?

R : Iya kak, ada beberapa bonus. Salah satunya dapat Goodie bag cantik seperti gambar yang Saya kirimkan ya. Jelas kak gambarnya? 😊

Contoh percakapan, kalau fitur yang ditanyakan tidak ada.

CP : Ada materi Fb ads gak dibukunya?

R : Halo mas Eko. .

Untuk materi yang ditanyakan kebetulan tidak dibahas dibuku ini.

Tapi didalam sini ngebahas 3 strategi praktis untuk melipatgandakan penjualan.

Ngomong-ngomong, mas sudah tau daftar semua materi yang ada dibuku ini?

CP : Belum

R : Saya ijin kirim daftar materinya ya. 😊🙏

Nah, dari semua materi ini, mana yang paling menarik untuk Mas Eko?

Jadi begitulah.

Pokoknya akhiri kalimat Anda dengan pertanyaan. Tanya terus sampai calon pembeli mau transfer, hehe.

Pada dasarnya, gagal closing salah satu penyebabnya adalah salah jawab atau salah tanya. Karena itu, supaya gak salah jawab atau salah tanya, sering-seringlah berlatih ya.

Itulah cara merespon Interesting Signal. Selain sinyal tertarik, ada respon calon pembeli yang lainnya. Yaitu calon pembeli merespon promosi Anda dengan Buying Signal.

Kedua, Buying Signal

Buying signal adalah tanda-tanda yang diberikan calon pembeli ketika mereka ingin segera memiliki produk Anda. Biasanya, Buying Signal ini berbanding lurus dengan tingkat Trust.

Dimana semakin banyak yang percaya dengan Anda, maka akan semakin banyak juga yang memberikan Buying signal. Jadi tanpa ba bi bu, calon pembeli langsung mau transfer, hehe.

Selain percaya, mereka yang menunjukkan buying signal karena memang sudah paham dengan isi penawarannya dan setuju dengan harganya.

Ciri-ciri mereka adalah chat seperti ini

- ☑ *"Saya mau pesan"*
- ☑ *"Saya mau daftar"*
- ☑ *"Transfer kemana?"*
- ☑ *"Boleh minta nomor rekening?"*

Nah cara merespon Buying Signal, berbeda dengan Interesting Signal. Kalau Interesting Signal, ada drama tanya jawabnya, hehe. Kalau merespon Buying Signal, bisa dengan persuasif.

Apa itu persuasif?

Persuasif adalah cara berkomunikasi untuk mempengaruhi dan meyakinkan lawan bicara. Jadi yang sudah tertarik, tambah keyakinannya.

Caranya bisa dengan 8 teknik closing persuasif ini

Teknik Closing Persuasif 1 - Alasan

Yakinkan calon pembeli dengan memberikan mereka alasan. Pada dasarnya, manusia bergerak karena butuh alasan. Untuk memberikan calon pembeli alasan, Anda bisa gunakanlah kata "karena".

Contohnya :

Silahkan transfer (nominal) ke rekening ini ya (Nomor Rekening).

Karena promonya akan segera berakhir, setelah transfer boleh langsung konfirmasi ke sini ya. 😊👍

Teknik Closing Persuasif 2 - Timbal Balik

Cara kedua adalah memberikan calon pembeli sesuatu. Jadi coba janjikan calon pembeli suatu manfaat agar mereka semakin yakin untuk segera transfer.

Contohnya :

Oke Mba Lia, nanti Saya kasih bonus tambahan ya. 😊

*Untuk pembayarannya, ini totalnya (nominal)
Boleh transfer ke rekening ini ya (Nomor Rekening).*

Teknik Closing Persuasif 3 - Bukti Nyata

Tambah keyakinan calon pembeli dengan memberikan bukti nyata, seperti testimoni konsumen.

Contohnya :

*Harga normalnya Rp. 200ribu
Tapi sekarang ada potongan 25%
Jadi cukup 150ribu saja, hemat sampai 50ribu. 😊
Ini Saya juga ijin kirim testimoni dari konsumen kami
sebelumnya ya.*

*Oh ya, kalau boleh tau, Bapak rencana mau transfer kapan?
Nanti Saya akan stand by. 😊*

Teknik Closing Persuasif 4 - Komitmen

Intinya meminta calon pembeli melakukan sesuatu yang mudah, sebelum mengarahkan mereka untuk transfer. Salah satunya adalah dengan membuat mereka mengisi data dulu.

Contohnya :

Baik Mas Dodi, silahkan isi data ini dulu ya sebelum lanjut ke prosedur berikutnya.

Nama :

Alamat lengkap :

Nomor yang bisa dihubungi :

Boleh langsung diisi dan tolong jangan ketinggalan satu datapun ya, karena data diatas untuk pengiriman produk.



Teknik Closing Persuasif 5 - Otoritas

Otoritas adalah kesan ahli yang menempel pada diri seseorang. Dimana saat seseorang dianggap ahli, maka kalimatnya akan lebih meyakinkan. Khusus kesan ahli ini, Anda bisa tambah keyakinan calon pembeli dengan otoritas milik sendiri, atau otoritas milik orang lain

Contoh otoritas milik sendiri :

Silahkan transfer (nominal) ke rekening ini ya (Nomor Rekening).

Saya sudah riset banyak suplemen, dan ini yang paling Saya rekomendasikan.

Contoh otoritas milik orang lain :

Silahkan transfer (nominal) ke rekening ini ya (Nomor Rekening).

Salah satu dokter di RS sini yang memperkenalkan suplemen ini ke Saya.

Teknik Closing Persuasif 6 - Kesukaan

Angkat sesuatu yang disukai calon pembeli untuk menambah keyakinannya.

Contohnya :

*Iya kak, warna ini memang best seller. 😊
Untuk ordernya bisa transfer langsung ke rekening yang biasa ya.
Jumlahnya (Nominal).*

Teknik Closing Persuasif 7 - Kelangkaan

Ini teknik persuasif yang paling banyak digunakan. Yaitu meyakinkan calon pembeli dengan batasan kelangkaan.

Contohnya :

Untuk pemesanan, bisa transfer (Nominal) kesini ya (Nomor Rekening)

Oh ya, buku ini hanya dicetak sesuai jumlah Pre Order ya, jadi kalau POnya ditutup, maka gak ada stock bukunya

Teknik Closing Persuasif 8 - Pelabelan

Intinya, puji calon pembeli. Katakan hal-hal yang baik, itu akan menambah keyakinan mereka, hehe.

Contohnya :

Selamat ya sist, cerdas sekali mengambil promo ini.

*Ini nomor rekeningnya ya (Nomor Rekening)
Silahkan transfer sebesar (Nominal)*

Kalau sudah, boleh info ke Saya ya cantik. 😊

Nah itulah 8 teknik closing persuasif

1. Alasan
2. Timbal Balik
3. Bukti Nyata
4. Komitmen
5. Otoritas
6. Kesukaan
7. Kelangkaan
8. Pelabelan

Jadi cukup jelas ya?

Kalau setelah promosi dan dapat respon dari calon pembeli, maka baca situasinya.

Jika Interesting Signal, maka jawab dengan tepat + lempar pertanyaan yang tepat

Dan kalau Buying Signal, maka tambah keyakinannya dengan teknik persuasif.

Silahkan berlatih dengan teknik-teknik barusan ya.

Semoga Anda semakin mudah closingnya, aamiin.

Nah begitulah salah satu formula iklan yang bisa Anda gunakan. Gimana praktis kan?

Semoga dari materi dan contoh yang kami berikan, Anda dapat sesuatu ya. Aamiin.

Sekarang, setelah baca ini coba deh praktikan materinya.

Intinya terus berlatih ya sampai mahir. Karena kunci nulis iklan itu gak cuma paham teori aja, tapi harus dibarengi dengan praktik juga. Sip?

Selamat praktik ya. ^^



Contact us :

 www.entrepreneurID.co

 fb.me/entrepreneurID

 0813-8222-6664