

# MENTORING SUPER RESELLER

DIGITAL  
MODUL

TEKNIK  
FOLLOW UP  
MINIM GAGAL



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.

# CARA FOLLOW UP YANG BERUJUNG TRANSFERAN

Dimodul ini Anda akan belajar sesuatu yang pasti akan dialami oleh setiap reseller, yaitu ketemu calon pembeli yang sudah totalan, sudah janji transfer, tapi beberapa waktu gak ada kabar, Hehe.

Nah bagaimana menyikapi hal tersebut?

Pastinya, saat ketemu prospek seperti yang barusan, maka solusinya adalah **FOLLOW UP**.

Faktanya, 80% transaksi online terjadi karena pembelinya di follow up. Artinya follow up adalah salah satu bagian dalam prosedur jualan. Tidak terpisahkan. Tidak ada penjualan yang maksimal tanpa follow up, hehe.

Pada dasarnya, mereka yang menghubungi, adalah orang-orang yang tertarik dengan penawaran Anda. Kalau ada yang belum transfer, bisa jadi karena sibuk, lupa, ada keperluan, masih menimbang-nimbang, atau alasan lainnya. Nah, daripada menduga-duga, lebih baik follow up saja. Benar kan?

Lalu bagaimana cara melakukan follow up?

Dimodul ini kita akan belajar teknik follow up yang minim gagal ya. InsyaAllah.

Jadi pertama-tama, kita harus paham kalau semua orang yang menghubungi Anda, itu gak bisa di follow up. Yang bisa di follow up hanya mereka yang sudah tinggal transfer saja, alias sudah totalan dan sudah Anda berikan nomor rekening.

Kemudian, untuk cara follow upnya jangan asal-asalan ya. Dari sekian banyak teknik follow up, Anda bisa gunakan teknik presuposisi. Apa itu presuposisi?

Mudahnya, presuposisi itu adalah asumsi terselubung. Jadi, saat follow up calon pembeli, asumsikan mereka pasti beli. Bukan sebaliknya.

Kebanyakan reseller saat follow up calon pembelinya, mereka masih memberikan pilihan ke calon pembeli itu untuk transfer atau tidak jadi transfer.

Nah dengan teknik presuposisi tidak seperti itu. Pada dasarnya, calon pembeli yang sudah totalan harga, itu benar-benar tertarik, dan siap bayar. Karena itu, kita asumsikan saja calon pembeli jadi transfer beneran, hehe.

Nah untuk memasukan asumsi terselubung ini, Anda bisa gunakan kata-kata sambung yang berkaitan dengan waktu. Contohnya : *sebelum*, *sesudah*, dan sejenisnya.

Supaya lebih kebayang, saat follow up calon pembeli dengan teknik presuposisi, Anda bisa katakan seperti ini

#### Contoh 1

*Selamat pagi mas Adi. 😊  
Untuk orderan jaket bomber yang kemarin.  
Setelah transfer, bisa langsung chat kesini ya.*

Kalimatnya mengarahkan untuk chat, padahal secara gak langsung juga mengarahkan calon pembeli untuk transfer.

#### Contoh 2

*Halo kak Rahma,  
Sebelum kakak transfer, kami mau pastikan orderannya ya.  
Benar pesanannya seperti data ini kan? 😊*

Kalau calon pembeli konfirmasi pesanannya, maka itu tandanya dia serius akan transfer.

### Contoh 3

*Siang Pak Budi.  
Pas transfer nanti, jangan lupa difoto ya bukti transaksinya.  
Terimakasih ya pak. 😊*

Mengingatkan foto transaksi, sekaligus mengasumsikan calon pembeli akan segera transfer.

### Contoh 4

*Mba Eka, pihak ekspedisi akan ambil pesanannya nanti sore ya.  
Untuk orderan yang kemarin, Mba Eka rencananya mau transfer pagi atau siang ini? 😊*

Gak penting kapan transfernya, yang penting transfer, hehe. Nah itulah cara follow up minim gagal, yaitu dengan teknik presuposisi.

Intinya, jangan beri celah calon pembeli untuk membatalkan pesanannya. Jadi, jangan lupa follow up calon pembeli yang sudah siap transfer ya.

Mereka awalnya sudah siap bayar, mungkin mereka butuh sedikit diingatkan saja, supaya benar-benar transfer.

Silahkan dicoba tips dari modul ini.



## Contact us :

 [www.entrepreneurID.co](http://www.entrepreneurID.co)

 [fb.me/entrepreneurID](https://fb.me/entrepreneurID)

 0813-8222-6664