

# MENTORING SUPER RESELLER

DIGITAL  
MODUL

## TEKNIK MEMPERBANYAK LEADS



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.

# TEKNIK MENAMBAH HASIL PENJUALAN

Dimodul ini, kita akan belajar strategi tambah leads. Apa itu Leads? Leads adalah orang-orang yang tertarik dengan penawaran Anda.

Jadi artinya, strategi tambah leads adalah strategi untuk menambah orang-orang yang tertarik dengan yang Anda tawarkan.

Faktanya, ketika kita menawarkan sesuatu, tidak semua orang langsung merespon penawarannya. Ada yang ragu-ragu, ada yang tidak tertarik, ada yang merasa tidak membutuhkan produknya.

Nah sebagai reseller, ketika iklannya dicueki, itu bukan berarti tidak ada harapan ya. Sebenarnya kesempatannya masih terbuka lebar, selama Anda tidak menyerah.

Dan untuk membuat sebanyak mungkin orang tertarik dengan produk Anda, maka yang perlu dilakukan adalah coba dengan cara yang berbeda.

Ya, cara memperbanyak leads adalah ubah cara pendekatan ke calon pembeli.

Nah, salah satu cara mengubah pendekatan adalah mengubah angle iklannya.

Apa itu angle iklan?

Angle adalah sudut pandang dari sebuah tulisan. Kalau dalam promosi, angle iklan adalah fokus atau tema atau topik utama dari iklannya.

Apa sih yang dibahas di dalam iklan?

Apakah menawarkan sesuatu?

Apakah menceritakan sesuatu?

Apakah menyinggung ketakutan target pasar?

Ataukah mengiming-imingi sesuatu.

Sesuatu yang diangkat dalam iklan itulah **Angle**.

Nah jika Anda merasa produknya sudah bagus dan strategi marketingnya sudah dijalankan dengan sempurna, tapi malah dicueki, jumlah yang respon gak sesuai harapan, maka ubah anglenya.

Pada dasarnya, dengan mengubah fokus iklannya, maka Anda akan dapat hasil penjualan yang berbeda. Karena beda angle, beda hasilnya.

Dan khusus untuk menambah leads, Anda bisa pakai 7 angle iklan ini.

## Angle Pertama, Berikan Alasan

Faktanya, manusia memerlukan alasan untuk melakukan sesuatu. Jadi untuk membuat calon pembeli merespon iklan Anda, maka berikanlah mereka alasan.

Lalu bagaimana penerapannya dalam menulis iklan ?

Sering-seringlah gunakan kata “*karena*”.

Kata “*karena*” bisa memperbesar motivasi pembaca iklan karena kata tersebut memberikan alasan ke pembacanya.

Contoh frasanya :

*Karena wajah itu penting bagi seorang wanita, maka wajah harus rajin-rajin dirawat.  
Salah satunya caranya adalah dengan rutin menggunakan Skin Care ini.*

## Angle Kedua, Tonjolkan Kelebihan

Mungkin sebagian calon pembeli masih menganggap produk yang dipasarkan itu sama seperti produk pada umumnya. Karena itu, coba tonjolkan kelebihan produk dalam iklan yang Anda buat. Jelaskan hal yang paling unik dari produk Anda.

Contoh frasanya :

*Yang paling spesial dari produk ini, adalah produksinya gak di Indonesia, tapi langsung dari korea. Disana ada teknologi khusus yang membuat khasiat produk ini bisa langsung dirasakan konsumennya.*

## **Angle Ketiga, Mainkan Keserakahan**

Manusia punya kecenderungan untuk serakah. Karena itu, coba jelaskan betapa banyak hal yang bisa dimiliki oleh calon pembeli setelah memiliki produk Anda nantinya. Salah satu tips untuk memainkan angle ini adalah menjabarkan penawarannya dalam bentuk poin-poin

Contoh frasanya :

*Sudah tau kan apa yang Anda dapatkan setelah jadi peserta Mentoring Instant Copywriting?*

- ✓ Dibimbing kuasai teknik rahasia nulis iklan*
- ✓ Diajari tips praktis tentang nulis iklan*
- ✓ Diberikan ratusan referensi iklan segala macam bisnis yang bebas dicontek*
- ✓ Dapat akses konsultasi dari tim profesional yang akan mengoreksi agar iklannya jadi semakin baik*
- ✓ Dan yang paling keren ada aplikasinya. Hanya perlu masukan beberapa data, lalu iklan jadi dengan sendirinya. Wow, banyak banget 😁*

## Angle Keempat, Kikis Keraguan

Sebagian calon pembeli belum tertarik karena ragu-ragu. Jadi, hilangkan keraguannya. Antara lain dengan berikan bukti, garansi, atau berikan edukasi.

Contoh frasanya :

*Setelah membaca sampai sini, mungkin ada yang masih ragu, gak yakin dengan manfaatnya. Tenang aja, kalau gak merasakan manfaat apapun setelah 7 hari. Nanti bisa dapat full garansi koq, alias uang kembali 100% tanpa ditanyakan apapun.*

## Angle Kelima, Ceritakan Testimoni

Salah satu cara ampuh untuk menambah leads adalah dengan bercerita. Karena cerita akan mudah diingat dan lebih dipercaya. Karena itu, coba ceritakan kisah nyata dari konsumen yang merasakan dampak positif dari produk Anda.

Contoh frasanya :

*Temannya dekat ku namanya Sony pernah punya masalah insomnia akut.  
.....*

.....

*Setiap malam, baru bisa tidur paling cepat jam 2 malam. Padahal, besoknya dia harus bangun pagi untuk kerja.*

*Tapi itu cerita 2 bulan yang lalu. Sekarang Alhamdulillah penyakit insomnianya sudah hilang.*

*Waktu ku tanya gimana koq bisa insomnianya hilang. Dia bilang, dia cuma rutin minum Teh Chamomile.*

## **Angle Keenam, Sebuah Kelangkaan**

Manusia lebih menghargai sesuatu jika itu hal yang langka. Kalau memang penawarannya seperti itu, maka jelaskan kelangkaannya.

Contoh frasanya :

*Oh ya, sudah tau kan?  
Kalau buku ini dicetak hanya sesuai pesanan.  
Artinya, kalau waktu Pre Ordernya habis, maka buku ini belum dicetak lagi.*

## Angle Ketujuh, Kesempatan Hemat

Semua orang suka hemat. Nah kesempatan hemat ini bisa dijadikan angle untuk menambah leads. Tipsnya, selain potongan harga, tuliskan berapa nominal yang bisa dihemat calon pembeli kalau mengambil penawaran Anda.

Contoh frasa :

*Jadi, Pake Acne Remover ini diskon sampai 40% lho.  
Yang biasanya sampai 250ribu, sekarang cuma 150ribu aja.  
Itu artinya, bisa hemat sampai 100ribu.  
Asik banget kan?*

Nah itulah 7 angle untuk memperbanyak leads.

1. Berikan Alasan
2. Tonjolan Kelebihan
3. Mainkan Keserakahan
4. Kikis Keraguan
5. Ceritakan Testimoni
6. Sebuah Kelangkaan, dan
7. Kesempatan Hemat



Intinya, dengan menambah leads, maka akan ada banyak yang bisa difollow up nantinya. Dan semakin banyak yang bisa difollow up, maka akan semakin banyak closingnya.

Jadi dengan menambah leads, otomatis juga menambah closingan, hehe.

Rumusnya

**Tambah Leads = Tambah yang bisa diFollow up  
= Tambah Closingan**

Jadi, kalau ingin closingannya bertambah, maka salah satu caranya adalah dengan mengubah angle iklannya.

Promosi, promosi lagi, promosi lagi dengan angle-angle yang berbeda.

Yakin bahwa setiap angle iklan, akan membawa leads baru.  
Begitu ya.

Selamat berlatih dengan teknik barusan.



## Contact us :

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

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

 0813-8222-6664