

MENTORING SUPER RESELLER

DIGITAL
MODUL

TIPS MENGHADAPI PEMBELI PHP



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.

HANDLE CALON PEMBELI PHP

Sebagian orang ketika memasarkan sesuatu, mungkin pernah merasa di PHP calon pembelinya. Alias diberi harapan palsu. Katanya mau tranfer, terus gak ada kabar. Atau ada juga yang tanya panjang kali lebar kali tinggi, tapi gak jadi beli, hehe

Nah menghadapi hal ini, tentu banyak orang yang jadi kecewa, sedih, bahkan emosi.

Sebenarnya untuk merespon hal tersebut, kita harus punya mindset dan strategi yang tepat. Karena kalau cara berfikir dan cara eksekusinya salah, ya wajar kalau jadi kecewa.

Lantas bagaimana mindset dan strateginya??

Supaya gak di PHP calon pembeli, ada 3 cara berfikir yang perlu Anda miliki.

Mindset Pertama

Gak Beli Hari Ini, Akan jadi Pelanggan dimasa Depan.

Kalau ada yang sudah janji transfer, tapi ternyata gak jadi beli, ya gak papa. Anggap saja rezeki yang tertunda.

Mungkin Allah siapkan rezeki yang lebih besar dimasa depan. Positif thinking aja, mungkin lewat orang yang sama, akan datang orderan lebih banyak.

Mungkin rezekinya tertunda, karena kita lebih membutuhkan rezeki itu dimasa depan. Karena itu, kalau ada yang batal transfer, tetap jaga hubungan dan tetap berlaku baik. Siapa tau, gak jadi beli hari ini, tapi akan jadi pelanggan dimasa depan.

Mindset Kedua

Jangan berharap ke calon pembeli

Sebenarnya, perasaan kecewa itu datang karena salah menaruh harapan. Karena itu, jangan sampai menaruh harapan ke calon pembeli.

Saat menjual sesuatu, kita harus siap menerima apapun yang akan terjadi. Harus siap jika orderannya dibatalkan, sama seperti saat kita siap jika jualannya laris.

Supaya bisa tenang, ingatlah bahwa yang mencukupi kebutuhan kita bukan bisnis ataupun closingan. Tapi hanya Allah yang bisa mencukupi kita selama ini dan dimasa yang akan datang.

Lagipula, setiap orang sudah punya jatah rezeki masing-masing. Apa yang sudah ditakdirkan untuk kita, akan sampai walaupun kita menghindarinya

Dan apa yang tidak ditakdirkan untuk kita, tidak akan sampai walaupun kita mati-matian mengejarinya.

Jadi untuk urusan penjualan ini, jangan berharap ke calon pembeli ya. Rentan merasakan di PHP. Yakin aja apapun hasilnya, itu yang terbaik untuk kita.

**Mindset ketiga,
Kalau batal sepihak, dapat rezekinya lebih besar.**

Apa rezekinya?

Rasulullah bersabda.

"Barang siapa yang menerima pembatalan transaksi yang diminta oleh seorang muslim maka Allah akan memaafkan kesalahan-kesalahannya pada hari kiamat nanti." (H.R. Abu Daud)

MasyaAllah. Dapat transferan itu rezeki. Batal dapat transferan itu juga rezeki. Lewat batal transaksi, ternyata dapat maaf dari Allah.

Jadi tidak ada yang tidak baik. Semua kejadian adalah hal baik, kalau kita tau sikap dan mindset yang tepat. Nah itulah 3 mindset agar gak merasa diPHPin calon pembeli

- ☑ Pertama, gak beli hari ini, bisa jadi pelanggan dimasa depan. Karena itu, tetap jaga hubungan
- ☑ Kedua, Jangan berharap ke calon pembeli. Yang cukupkan rezeki kita Allah, jadi bersiaplah untuk semua kondisi.
- ☑ Ketiga, kalau batal, akan dapat maaf dari Allah pada hari kiamat nanti.

Kalau 3 hal barusan dipahami, maka apapun sikap calon pembeli, kita bisa enteng meresponnya. Itu tentang mindsetnya. Sekarang masuk ke strateginya.

Mudah aja koq. Jadi saat ada calon pembeli yang tertarik. Jangan lupa beritahu ada batas waktu transaksi.

Contohnya :

- ☑ "Baik kak, Saya tunggu 2x24 jam. Kalau lewat mohon maaf barangnya gak bisa dikeep ya. 😊"
- ☑ "Baik mba. Potongan harganya hanya sampai besok sore aja ya. Setelah itu maka kembali ke harga normal. 🙏"
- ☑ "Baik pak. Kesempatan daftarnya hanya sampai hari Kamis aja ya. Jika konfirmasi diatas itu, maka uang pendaftarannya akan direfund. 😊"
- ☑ "Baik bu. Kami ijin menyampaikan bahwa invoice di toko kami hanya berlaku selama 3 hari. Jadi kalau transfer lewat 3 hari, pesanannya batal otomatis ya." 😊

Nah biasanya kalau diinfokan begini, ada yang langsung transfer, ada yang golongan mefeters. Alias transfer mepet-mepet batas waktunya, hehe.

Ke mefeters ini, kita lakukan follow up. Jadi kalau belum konfirmasi juga, maka hubungi aja dekat-dekat batas waktu. tanya kelanjutannya.

Kami sarankan, follow up nya dekat-dekat batas waktu saja ya, supaya calon pembeli gak punya kesempatan nunda-nunda, hehe.

Nah dengan melakukan follow up, maka itu bisa disebut menyempurnakan ikhtiar.

Jika setelah di follow up gak transfer juga, yasudah. Khusnudzon aja, berprasangka baik. Mungkin calon pembeli punya kebutuhan yang lebih mendesak, tapi gak enak membatalkan langsung pesannya.

Ya pokoknya gitulah, gak perlu kecewa berlebihan.

Kalau ada yang janji transfer jangan berharap, beri tau ada batasannya, dan follow up di dekat-dekat batas waktu.

Sip ya?



Contact us :

 www.entrepreneurID.co

 fb.me/entrepreneurID

 0813-8222-6664