

a present from Dewangga

BANGUN **TIM PENJUALAN** **MULAI DARI SINI**



Cara Merekrut
50 Tim Penjualan
Pertama Kurang
Dari **30 Hari**



BANGUN TIM PENJUALAN MULAI DARI SINI

Cara Rekrut 50 Tim Penjualan Pertama Kurang dari 30 Hari

Dewangga Nuzulumay
Entrepreneur - Marketing Enthusiast

ISI EBOOK INI

Bismillah,

Seperti keterangan yang ada dicover, isi dari ebook ini adalah tentang cara merekrut tim penjualan dalam waktu kurang dari 30 hari.

Jika Anda yang membaca ebook ini pernah punya masalah seperti

- Ingin meningkatkan penjualan hingga berkali-kali lipat
- Ingin membangun tim penjualan tapi gak tau mulai darimana, atau
- Pernah mencoba rekrut tim penjualan tapi jumlahnya kurang maksimal

Ya, jika Anda pernah merasakan salah satu dari masalah-masalah diatas, maka Ebook ini cocok untuk Anda baca sampai selesai

Apalagi, isi ebook ini bukan teori doang, karena apa yang akan Anda akan baca adalah sharing dari seseorang yang pernah merekrut tim penjualan sampai 1.612 orang hanya dalam waktu 10 hari.

Karena itu, agar ilmu dari Ebook ini bisa Anda rasakan manfaatnya, silahkan baca isinya sampai selesai.

Oh ya, jangan lupa baca doa ya agar proses belajarnya semakin berkah.

Sekarang tanpa menunggu lagi, yuk kita mulai. ^^



BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI

KENAPA HARUS TIM PENJUALAN?

Sejujurnya, ada banyak sekali keuntungan memiliki tim penjualan dalam bisnis kita. Tapi agar ebook ini gak jadi terlalu panjang, kita bahas 6 keuntungan saja ya, hehe

Kenapa membahas keuntungan?

Jawabannya karena **ALASAN**.

Pada dasarnya, manusia cenderung melakukan sesuatu jika memiliki alasan. Tanpa alasan yang kuat, strategi bisnis terbaik hanya jadi teori semata.

Karena itu, mungkin dari 6 keuntungan dibawah ini bisa menjadi alasan Anda sebelum Anda membangun tim penjualan nantinya.

“Semakin Kuat Alasannya, Semakin Antusias Actionnya”

Dan inilah 6 keuntungan memiliki tim penjualan di bisnis kita

Alasan #1 - Lompatan Penjualan

Salah satu keinginan setiap pengusaha adalah angka penjualan dalam bisnisnya naik terus dari waktu ke waktu. Iya kan?

Ya, alasan itu wajar koq.

Dan tahukah Anda, salah satu cara meningkatkan angka penjualan, adalah dengan membangun tim penjualan. Bahkan, bukan meningkatkan lagi, tapi **MELIPATGANDAKAN !**



**BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI**



Bayangkan,

Jika 1 orang tim penjualan bisa menghasilkan 50 penjualan perbulan, maka ketika ada tambahan 1 orang yang pencapaiannya serupa, maka penjualan meningkat jadi 100 sales.

Itu baru dari 2 orang, apalagi jika tim penjualan yang pencapaiannya seperti itu jumlahnya ada belasan, puluhan, bahkan ratusan. Hasil penjualannya ya jadi berkali-kali lipat.

“Memiliki Tim Penjualan, Otomatis Melipatgandakan Penjualan”

Alasan #2 - Pengalaman Memimpin

Walaupun tujuan utama memiliki tim penjualan adalah untuk menambah sales, tapi perlu diperhatikan disini bahwa tim penjualan bukan alat.

Ya, mereka bukan mesin, tapi mereka adalah manusia.

Punya perasaan, punya kebutuhan, dan sering sekali mereka butuh arahan.



**BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI**

Nah, ketika mengarahkan tim penjualan ini, itu sekaligus mengasah keahlian kita dalam memimpin.

Memang keahlian memimpin buat apa?

Ya banyak,

Salah satu manfaatnya adalah memimpin hidup kita.

Sering kali, dalam kehidupan dan bisnis, kita dihadapkan dalam pilihan-pilihan yang menentukan nasib kita di masa depan.

Disinilah dibutuhkan keahlian memimpin. Dengan keahlian tersebut, pilihan kita akan jadi lebih matang dan akhirnya pilihan tersebut menuntun kita kepada kehidupan yang lebih baik.



Mohon maaf, coba perhatikan, banyak sekali orang-orang yang gagal dalam hidupnya, karena mereka tidak punya dan tidak pernah belajar keahlian memimpin.

Untungnya, dengan memiliki tim penjualan, secara tidak langsung kita juga belajar memimpin.

Coba sendiri deh. ^^



BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI

Alasan #3 - Mempercepat Proses Branding

Dengan dibantu tim penjualan, maka Anda bisa menjangkau target pasar seluas-luasnya. Ya, jangkauannya lebih luas dibanding dengan jualan sendirian.

Jika 1 orang tim penjualan bisa memasarkan produk ke 100 orang, maka dengan 10 orang tim penjualan bisa dianggap memasarkan produk ke 1.000. Aktivitas ini, mungkin tidak membuat kita mendapatkan penjualan seketika, tapi jika aktivitas tersebut diulang-ulang, otomatis semakin banyak orang yang mengenal brand/produk yang kita pasarkan. Masuk akal kan?

Jadi, mau brand Anda cepat dikenal?

Yuk bangun tim penjualan. ^^

Alasan #4 - Naik Tingkat

Banyak orang saat memulai bisnis, juga merangkap menjual produknya sendiri. Hal itu sebenarnya sah-sah saja. Pertanyaanya mau sampai kapan jualan sendirian terus?

Kalau mau naik tingkat, cobalah bangun tim penjualan sendiri. Ingatlah bahwa waktu terus berjalan, dan dalam dunia bisnis, waktu terkesan berjalan sangat cepat. Jika tidak ada niat naik tingkat, maka bertahun-tahun secara tidak sadar, seorang pengusaha bisa terjebak diposisi yang sama.

Gak mau kan seperti itu?

Karena itu, jika ada kesempatan, rencanakan bangun tim penjualan Anda, atau bisnis terancam stuck di level yang sama.



**BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI**

“Waktu Terus Berjalan, dan Dalam Dunia Bisnis, Waktu Terkesan Berjalan Sangat Cepat”

Alasan #5 - Jalan Rezeki Banyak Orang

Yang paling asik adalah alasan yang satu ini.

Pada dasarnya, memiliki tim penjualan artinya adalah membagi keuntungan kepada tim yang berhasil menjualkan produk kita. Jika dilihat dari satu sisi, memang akan nampak seperti itu. Tapi yang lebih tepat, memiliki tim penjualan adalah konsep *“Devided to Multiply”*, seakan-akan berkurang, padahal hasilnya bertambah.

Katakan saja, misal jualan sendirian, paling perbulan dapat 200 sales. Jika 1 sales keuntungannya adalah Rp. 50.000, maka 200 sales nilainya adalah 10 juta.

Coba bandingkan dengan yang satu ini.

Dari keuntungan Rp. 50.000 itu, Rp. 35.000 diberikan ke tim penjualan, lalu Rp. 15.000 masuk ke kantong pribadi.

Misal 100 orang tim penjualan berhasil mendapatkan 2.000 sales, maka hasil yang dibawa pulang adalah 30 juta. Lebih banyak daripada jualan sendirian kan?



**BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI**

Beruntungnya, karena setiap sales tim penjualan dapat Rp. 35.000, maka 2.000 sales komisinya adalah 70 juta. Ya, ada 70 juta diberikan ke 100 orang sesuai jumlah penjualannya.

Yang punya tim untung, timnya juga untung. Orang lain dapat rezeki lewat tim yang Anda bangun, bukankah itu keren?

“Jadilah Jalan Rezeki untuk Orang Lain, karena Salah Satu Ciri Manusia yang Terbaik adalah yang Bermanfaat kepada Sesamanya”

Alasan #6 - Target Penjualan jadi Masuk Akal

Mana yang masuk akal untuk Anda dari pilihan di bawah ini?

Jika target penjualan adalah Rp. 200 juta/bulan, dan harga produk adalah Rp. 200.000

- Jualan sendirian, dan harus mendapatkan 1.000 pembeli/bulan?
atau
- Dibantu tim penjualan berjumlah 100 orang, dimana setiap orang hanya perlu menjual 10 produk setiap bulannya?

Mana yang lebih masuk akal? Pilihan A atau B?

Jujur saja, dari 2 pilihan diatas, pilihan B terasa jadi lebih ringan, dan membuat angka penjualan Rp. 200 juta jadi masuk akal walaupun harga produknya Rp. 100.000 an.



**BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI**

Setelah membaca sampai sini, Anda boleh survey. Ternyata, salah satu pola yang digunakan oleh kebanyakan orang untuk memperbesar penjualannya adalah dengan membangun tim penjualan.

Maka dari itu, karena startegi ini berpola, itu artinya polanya juga berlaku untuk Anda. Ya, ini waktu yang tepat untuk membangun tim penjualan.

“Jika Selama ini Anda Mati-matian Promosi Sendirian dan Hasilnya Sangat Jauh Dari Target, mungkin itu adalah Tanda untuk Mulai Membangun Tim Penjualan”

Dan itulah 6 alasan kenapa bisnis Anda butuh tim penjualan.

Ya, dari 6 alasan ini, mana yang Anda banget?

1. Butuh lompatan penjualan yang gak segitu-segitu doang.
2. Ingin belajar memimpin agar hidup dan bisnis semakin baik kedepannya.
3. Sedang bangun branding bisnis agar semakin banyak yang mengenal produk Anda.
4. Punya keinginan bisnis naik tingkat, gak jualan sendirian atau jualan terus-terusan.
5. Mencoba bermanfaat bagi banyak orang, dengan menyediakan wadah agar jadi jalan rezeki untuk orang lain, atau
6. Merasa target penjualan selama ini ketinggian, padahal kebutuhan juga tinggi.



**BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI**

Semoga 6 alasan barusan mewakili diri Anda saat ini. Setidaknya, kita jadi tau bahwa membangun tim penjualan adalah salah satu solusi ampuh untuk diterapkan di bisnis kita.

Tapi Kendalanya. . . .

Banyak orang bingung harus bangun tim penjualan dimulai darimana?

Jawaban singkatnya,

Jika ingin bangun tim penjualan tapi gak tau mulai darimana, maka **mulai aja dari rekrut tim penjualannya.**

Istilahnya, *“Nyebur Langsung”*.

Kalau timnya sudah ada, maka Anda nanti akan kepepet untuk belajar cara mmebangunnya.

Jika kita membahas startegi membangun tim penjualan, maka kita tidak bisa membahas teorinya doang.

Perlu nyebur langsung alias merasakan sendiri kondisi dilapangan seperti apa, bukan mengira-ngira doang.

Karenanya, ebook ini dibuat.

Ebook ini akan menjelaskan kepada Anda bagaimana caranya merekrut 50 tim penjualan pertama bahkan lebih dalam waktu 4 minggu alias kurang dari 30 hari.

Oh ya, jika saat membaca Ebook ini Anda sudah punya tim penjualan, semoga ebook ini akan membantu Anda untuk dapat hasil maksimal saat menambah tim penjualan kedepannya.



Lalu apa sih persisnya yang perlu dilakukan dalam 4 minggu agar dapat 50 tim penjualan pertama, bahkan melebihinya?

Nah, agar ebook ini lebih mudah dipahami, maka tips-tipsnya dibagi dalam 4 tahap.

Setelah mengetahui aktivitas yang perlu dilakukan setiap minggunya adalah mengikuti 4 langkah tersebut secara berurutan.

Dan inilah 4 hal yang perlu dilakukan setiap minggunya

- Minggu 1 - Persiapkan
- Minggu 2 - Besarkan
- Minggu 3 - Jelaskan
- Minggu 4 - Tawarkan

Nah lho? Apa maksudnya itu?

Daripada penasaran, yuk lanjut halaman selanjutnya karena penjelasannya ada di halaman berikutnya.



MINGGU 1 : PERSIAPKAN

Penjelasan semua tahapan, sebenarnya sesederhana namanya. Ya, ditahap pertama yang perlu dilakukan adalah mempersiapkan.

Jika ingin hasil yang maksimal, maka maksimalkan persiapan. Karena pada dasarnya, hasil yang kita dapatkan, berbanding lurus dengan persiapan. Jika persiapannya baik, insyaAllah hasilnya juga baik. Beda ya kalau rekrutnya tanpa target. Kalau mau dapat tim penjualan jumlahnya minimal, ya abaikan aja tahap ini, hehe.

Lalu, apa aja sih yang perlu dipersiapkan?

Sekurang-kurangnya, sebelum mulai merekrut tim penjualan, Anda sudah harus mempersiapkan beberapa hal ini

1. Katalog Produk

Siapkan daftar produk yang akan dijual tim Anda nantinya. Katalog ini bisa dalam bentuk fisik atau digital tergantung jenis bisnis Anda. Dalam katalog tersebut, jelaskan dengan detail harga jual, komisi, dan manfaat produk. Katalog yang baik, akan membantu tim Anda mengenal produknya tanpa penjelasan langsung dari Anda.

2. Regulasi

Mudahnya, aturan main dan alur transaksi dalam bisnis Anda. Dalam aturan main, jelaskan peraturan-peraturan yang perlu dipatuhi oleh tim penjualan Anda, termasuk didalamnya reward, penalty, dan punishment jika ada. Dan dalam alur transaksi, jelaskan cara order dan bagaimana sistem penggajian komisinya.



3. QnA Tim Penjualan (QnA = Pertanyaan - Jawaban)

Selain 2 hal sebelumnya, simulasikan beberapa pertanyaan yang mungkin akan ditanyakan oleh tim Anda. Pada dasarnya, pertanyaan sama akan terus berulang dan ditanyakan oleh orang-orang yang berbeda. Karenanya, mempersiapkan hal ini akan memudahkan kerja Anda kedepannya.



4. Jadwal Pembinaan Pertama

Tidak semua tim penjualan yang berhasil Anda rekrut bisa jualan. Beberapa orang dari mereka tidak pernah menjual produk apapun sebelumnya. Atau, mereka punya pengalaman menjual, hanya saja produknya bukan produk yang Anda pasarkan. Karena itu, cara terbaik agar hasilnya maksimal adalah membina mereka. Jadi jadwalkan pembinaan pertama setelah Anda selesai merekrut mereka.



BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI

5. Penawaran

Jika 4 hal diatas telah siap, barulah fokus mempersiapkan penawaran ke calon tim penjualan Anda.

Untuk bagian ini, ada hal yang perlu Anda perhatikan dengan seksama. Jadi, pada dasarnya orang-orang yang akan menjadi tim penjualan Anda, sebenarnya **TIDAK PEDULI** dengan bisnis Anda sampai Anda bisa menunjukkan apa untungnya bisnis Anda untuk mereka. Sayangnya, banyak orang melakukan kesalahan dibagian ini.

Ya, banyak orang menjelaskan hal-hal yang tidak perlu, sehingga bukannya tertarik, malah ujungnya sedikit yang tertarik. Karena itu, jelaskanlah keuntungan jadi tim penjualan Anda.

“Terlalu Banyak Penjelasan Tidak Penting Saat Menawarkan Kesempatan Jadi Tim Penjualan, Malah Berujung Sepi Peminat”

Jika Anda belum kebayang bagaimana membuat orang lain tertarik jadi tim penjualan Anda, maka setidaknya, cobalah tawarkan 3 hal ini kepada calon tim penjualan Anda.

3 hal itu adalah

- Pertama Pengalaman
- Kedua Potensi Penghasilan
- Ketiga Kemudahan

Bagaimana penjelasannya? Yuk lanjut halaman berikutnya.



Pertama, tawarkan pengalaman, contohnya Anda menjanjikan akan dapat ilmu penjualan, dan relasi tambahan.

Pada dasarnya fitrah manusia adalah bertumbuh, oleh karenanya seseorang akan senang berada ditempat yang membuatnya bertumbuh. Jadi tawarkan ini dulu ke calon tim Anda. Jelaskan bahwa dengan menjadi tim penjualan Anda, itu sama artinya dengan bertumbuh karena di bisnis Anda ada banyak hal untuk dipelajari.

Kedua adalah potensi penghasilan. Jadi, jelaskan berapa potensi nominal yang bisa mereka dapatkan dengan bergabung jadi tim penjualan Anda. Kita tidak bisa memungkiri bahwa salah satu tujuan utama seseorang menjadi tim penjualan karena tertarik dengan komisinya. Karena kalau jualan tidak dapat komisi, itu namanya kerja bakti, hehe.

Penawaran terakhir adalah kemudahan. Jika Anda serius mencari, maka Anda pasti akan menemukan bahwa dalam bisnis yang Anda geluti, yang mencari tim penjualan tidak hanya Anda saja. Coba pikir, jika produknya sejenis, harganya hampir mirip, dan manfaatnya serupa, lalu apa bedanya bisnis Anda dengan orang lain? Kenapa seseorang harus jadi tim penjualan Anda?

Salah satu yang bisa menjawab hal diatas adalah kemudahan. Buatlah strategi penjualan yang mudah diduplikasi oleh tim Anda. Selain pengalaman dan potensi penghasilan, adanya kemudahan akan membuat orang-orang tertarik menjadi tim penjualan Anda.



Nah, itulah 3 hal yang insyaAllah bisa membuat orang lain tertarik jadi tim penjualan Anda. Adanya pengalaman, penghasilan, dan kemudahan. Tinggal tugas Anda bagaimana mengemas 3 hal ini didalam proses Anda membangun tim penjualan nantinya.

Itulah 5 hal yang perlu Anda persiapkan sebelum mulai merekrut tim penjualan Anda.

1. Katalog Produk
2. Regulasi
3. QnA Tim Penjualan
4. Jadwal Pembinaan Pertama
5. Penawaran

“Semakin Mantap Persiapannya, Semakin Mantap Hasilnya”



**BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI**

MINGGU 2 : BESARKAN

Setelah tahap pertama selesai, lanjut tahap kedua yaitu Besarkan. Apa yang dibesarkan?

Jawabannya adalah **Jangkauan Penerima Penawaran Anda.**

Sebisa mungkin, penawaran Anda menjangkau sebanyak-banyaknya orang. Karena prinsip dalam dunia penjualan, semakin banyak prospek yang menerima penawaran Anda, maka semakin banyak orang yang akan melakukan transaksi dengan Anda. Atau dalam ebook ini, jadi tim penjualan Anda.

Nah, untuk membesarkan jangkauan penerima penawaran Anda, maka Anda bisa mengutak-utik 4 hal ini.

1. Tambah Konsumen

Percaya atau tidak, sebenarnya orang yang paling berpotensi jadi tim penjualan Anda adalah konsumen Anda sebelumnya. Kog gitu?

Jawabannya sederhana, karena mereka sudah pernah merasakan manfaat produk Anda. Selain itu, mereka juga sudah percaya Anda karena pernah bertransaksi dengan Anda. Karena itu, manfaatkan pola ini. Tambah konsumen Anda, sehingga Anda punya lebih banyak prospek untuk jadi tim penjualan Anda berikutnya.



2. Dapatkan Prospek Baru

Salah satu kesalahan yang membuat penawaran berujung tidak maksimal adalah karena mencoba menawarkan hal yang sama ke orang yang sama.

Ya, orang yang ditawarkan itu-itu aja, tidak ada perubahan, tidak ada penambahan. Hasilnya? Ya angka penjualannya segitu-segitu aja. Hal yang sama berlaku juga saat merekrut tim penjualan. Untuk menghindari hal tersebut, maka tambahkan prospek Anda. Bukankah saat merekrut tim penjualan, Anda ingin dapat hasil sebanyak-banyaknya? Karenanya, tambah jumlah prospeknya. Menawarkan peluang ke 50 orang, hasilnya berbeda dengan menawarkan peluang ke 5.000 orang.

3. Maksimalkan Media

Yang ini adalah lanjutan dari poin sebelumnya.

Saat ini Anda menggunakan media apa saja? FB? WA? IG? Atau ada lagi? Nah, maksimalkanlah media tersebut dengan cara tambah teman atau followernya.

Menggunakan 1 media, dibanding menggunakan banyak media, tentu hasilnya tidak akan sama. Yang perlu Anda lakukan adalah maksimalkan **SELURUH** media promosi yang Anda gunakan. Tambah teman dan followernya, karena itu akan sangat membantu saat Anda menawarkan kesempatan untuk jadi tim penjualan Anda.



4. Coba Strategi Baru

Intinya, lakukan hal yang belum pernah Anda coba untuk dapat hal yang belum pernah Anda dapatkan.

Ya, keluarlah dari zona nyaman kita, pelajari strategi-strategi yang kita butuhkan. Contohnya, jika selama ini Anda promosi cenderung dengan strategi gratisan, maka cobalah strategi berbayar. Atau, misal selama ini Anda mengandalkan WA untuk mengumpulkan calon pembeli, coba gunakan juga email untuk meningkatkan hasilnya. Ada banyak strategi pemasaran yang bisa Anda gunakan. Jangan terlena dengan 1 strategi, padahal masih banyak strategi lainnya yang bisa jadi jalan rezeki untuk bisnis Anda.

“Untuk Mendapatkan Hal yang Belum Pernah Didapatkan, Maka Lakukanlah Hal yang Belum Pernah Dilakukan”



MINGGU 3 : JELASKAN

Dan inilah tahap yang mungkin sering diabaikan oleh orang diluar sana, ya minimal mereka yang tidak membaca ebook ini, hehe. Apa itu? yaitu tahap menjelaskan sebelum menawarkan.

Pada dasarnya, menawarkan orang lain untuk jadi tim penjualan itu **LEBIH MENANTANG** dibanding menjual produk. Koq gitu?

Ya, coba Anda pikir baik-baik.

Menawarkan seseorang jadi tim penjualan, itu artinya meminta mereka untuk usaha lebih/bekerja setelah direkrut. Apalagi, kalau menawarkannya ke orang-orang yang sebelumnya sudah punya bisnis sendiri, wah lebih menantang lagi, hehe.

Oh ya, disebut menantang karena artinya menantang ya, bukan tidak mungkin. Jadi selama kita mencoba, maka kita akan merasakan hasilnya, insyaAllah.

Karena menantang inilah diperlukan tahap spesial yaitu menjelaskan. Ya, di tahap ini, jangan berniat rekrut dulu, tapi cobalah jelaskan ke calon tim penjualan yang berhasil Anda kumpulkan apa saja manfaat jadi tim penjualan Anda.

Ya, dijelaskan sampai banyak orang paham baru buka pendaftarannya. Pada dasarnya, ketika seseorang paham dengan manfaat peluang yang Anda tawarkan, maka jika mereka butuh, mereka akan langsung daftar.

Lalu ditahap ini, apa saja yang perlu dilakukan?

Ada beberapa hal yang bisa Anda coba.



1. Survey

Bertanyalah kepada follower, prospek, dan konsumen yang Anda miliki. Tanyakan kepada mereka apa pendapat mereka jika ada pendaftaran untuk jadi tim penjualan Anda. Agar responnya bagus, maka jangan lupa cantumkan sedikit manfaat. Dari survey ini kita bisa tau seberapa antusias orang lain terhadap penawaran Anda.



2. Woro-woro

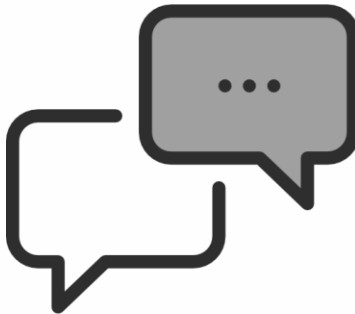
Atau bahasa indonesianya pengumuman, hehe. Ya, sebelum membuka pendaftaran jadi tim penjualan Anda, cobalah berikan pengumuman yang sifatnya informatif. Beritahu apa manfaat jadi tim penjualan di bisnis Anda, kapan akan dibukanya, cara daftarnya dan apa keuntungan daftar tanpa menunda. Dengan melakukan ini sebelum membuka pendaftaran, secara tidak langsung Anda mengedukasi orang lain terhadap peluang yang Anda tawarkan. Dan kembali ketujuan tahap ini, yaitu membuat orang paham, sebelum meminta mereka daftar, hehe



3. Naikan Interaksi

Sebelum membuka pendaftaran, banyak-banyaklah interaksi dengan prospek dan konsumen Anda. Interaksi bisa lewat media promosi, seperti balas komentar di sosmed atau bahkan ngobrol di chat. Buat apa?

Untuk meningkatkan faktor kepercayaan. Anda tidak mungkin bisa membuat orang lain jadi tim penjualan Anda, tanpa sebelumnya membuat mereka percaya dengan Anda. Karena itu, buat percaya dulu, salah satu caranya dengan menaikkan interaksi.



4. Buka Waiting List

Kumpulkan calon tim penjualan Anda di 1 media promosi khusus, bisa di grup WA, Channel Tele, atau List email.

Tujuannya mengumpulkan orang-orang di 1 media promosi adalah untuk mendapatkan kumpulan orang dengan minat yang sama dalam 1 tempat. Dalam kasus ini, minatnya adalah jadi tim penjualan Anda.



Lagi-lagi, agar para calon mau diarahkan ke media yang Anda pilih, jelaskan kepada mereka bahwa waiting list akan dapat penawaran spesial, salah satunya seperti dapat informasi terlebih dahulu atau bonus saat mendaftar.

Nah, karena sub judul ebook ini adalah dapat 50 tim penjualan pertama, maka jumlah waiting list yang Anda kumpulkan wajib diatas 50. Buat apa?

Jadi, kita sama-sama tahu bahwa semua orang yang tertarik, belum tentu akan daftar. Nah, untuk mengecilkan resiko ini maka kumpulkanlah waiting list sebanyak-banyaknya.

Misal, yang dikumpulkan sebanyak 500 orang, kalau targetnya hanya 50, itu kan artinya hanya 10% dari jumlah waiting list.

Insyallah dapatkan 10% dari orang-orang yang sudah tertarik itu mudah, hehe.

Keuntungan memiliki waiting list sebelum membuka pendaftaran adalah setidaknya ada kumpulan orang yang antri jadi tim penjualan Anda. Jadi ketika waktunya pendaftaran dibuka, tinggal infokan kemereka deh, hehe .



MINGGU 4 : TAWARKAN

Dan inilah ujungnya, hehe

Setelah semua tahap-tahap diatas dilakukan, maka selanjutnya adalah menawarkan. Tawarkan prospek dan konsumen untuk jadi tim penjualan Anda.

Spesifiknya, yang perlu dilakukan adalah

1. Kalibrasi Niat

Seseorang akan mendapatkan sesuai niatnya. Jika niatnya adalah rekrut tim penjualan karena ingin meningkatkan penjualan, maka dia akan mendapatkannya, tapi hanya sebatas itu saja, tidak lebih. Berbeda dengan mereka yang niatnya rekrut tim penjualan dengan tujuan ingin meningkatkan penjualan sekaligus ingin jadi jalan rezeki orang lain. Yang seperti itu, insyaAllah akan dapat keduanya. Karena itu, dalam niat ini jangan main-main dan seadanya. Sebelum memulai apapun, cek akurasi (kalibrasi) niat kita.

Dari pandangan pribadi, saat merekrut tim penjualan, niat terbaik adalah yang isinya mengutamakan manfaat untuk yang direkrut. Karena ujungnya, merekalah yang akan menjalani prosesnya, sementara kita hanya berperan menginfokan peluang saja. Jika niat tidak melekat hanya untuk kepentingan diri sendiri, menjalani proses membangun tim penjualan akan lebih menyenangkan.



2. Berdoa

Setelah niatnya sudah jelas, maka selanjutnya adalah berdoa. Apa-apa yang akan terjadi kepada diri kita, itu semua karena ijinNya. Kalau Allah tidak mengizinkan, maka sesempurna apapun usaha kita, maka ujungnya tidak menghasilkan apa-apa. Karena itu, sadarilah bahwa kita hanya bergantung kepada Allah Ta'ala, bukan strategi, bukan relasi, bukan usaha kita.

Jika kita terbiasa berdoa sebelum melakukan sesuatu, maka insyaAllah kita akan "*terjaga*". Jika mendapat yang kita inginkan, kita tidak akan sombong. Dan jika tidak mendapat yang kita inginkan, kita tidak akan putus asa. Karena kita tahu, bahwa berhasil atau gagal, itu mutlak keputusan Allah Ta'ala.

3. Tawarkan ke **Waiting List**

2 hal sebelumnya sudah beres, maka masuk ke hal teknis. Pertama-tama, tawarkan ke mereka yang sudah menunggu info pendaftaran jadi tim penjualan Anda, alias yang menunggu di waiting list.

Saat menawarkan ke waiting list, jangan lupa ingatkan manfaat yang akan didapat mereka saat jadi tim penjualan Anda, dan jelaskan kenapa harus daftar sekarang. Buat apa?

Karena kebanyakan penawaran itu berakhir gagal, karena yang memberikan penawaran lupa memberikan alasan kenapa harus mengambil tawarannya saat itu juga. Jika tidak ada alasannya, maka yang menerima tawaran merasa tidak perlu terburu-buru. Kan gak jelas alasannya? hehe.



4. Tawarkan ke semua Prospek

Setelah menawarkan ke waiting list, genjot hasilnya dengan cara menginformasikan bahwa pendaftaran jadi tim penjualan Anda sudah dibuka di semua media promosi yang Anda miliki.

Penawarannya kurang lebih seperti diatas, harus ada manfaat dan alasan kenapa harus mengambil penawarannya saat itu juga. Jika ada perbedaan penawaran dengan waiting list, maka Anda harus membedakan penawaran ke waiting list dengan prospek diluar waiting list.

Nah, kira-kira begitu ya.

InsyaAllah jika Anda mengikuti ke 4 tahap ini, maka Anda akan dapat hasil sesuai tujuan ebook ini dibuat, aamiin.

Oh ya, menutup penjelasan dalam ebook ini, ada beberapa tambahan yang perlu Saya jelaskan.

Biasanya, beberapa orang yang belum pernah merekerut tim penjualan, kemudian berencana merekrut, mereka bertanya apakah yang jadi tim penjualan perlu membayar?

Jawabannya tergantung Anda pribadi dong, bukan Saya, hehe.

Sebenarnya membayar atau tidak saat mendaftar keduanya oke-oke saja. Yang penting daftar, karena yang gak boleh itu nyelonong, hehe.

Semua kembali ke bisnis dan keputusan Anda.

Kalau Saya cenderung mengarahkan tim penjualan mendaftar dengan prosedur berbayar, agar tim Saya serius membinanya. Jadi



BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI

uang pendaftaran diganti support pembinaan. Lagi pula lumayan uang pendaftarannya, bisa tambah-tambah biaya operasional, hehe.

Berikutnya tentang strategi di ebook ini.

Dijelaskan sebelumnya, bahwa tahap-tahap di ebook ini bisa dilakukan kurang dari 30 hari atau lebih tepatnya 28 hari, alias 4 minggu.

Nah, nanti dimasa depan, penempatan waktunya tidak perlu mengacu kepada penjelasan ebook. Anda bisa modifikasi sesuai kebutuhan, yang penting 4 tahapnya dilakukan berurutan.

Jadi waktunya bisa diatur suka-suka, misal dari yang semula 4 minggu, bisa ditekan jadi 14 hari alias 2 minggu. Bagaimana detailnya?

3 hari pertama untuk Tahap Persiapan,

3 hari kedua untuk Tahap Besarkan,

3 hari ketiga untuk Tahap Jelaskan, dan

5 hari terakhir untuk Tahap Tawarkan.

Sehingga total semua prosesnya adalah 14 hari.

Jadi, jika Anda merasa 4 minggu terlalu lama, Anda bisa coba pola barusan. ^^



Setelah Rekrut Terus Apa?

Sebenarnya, dalam membangun tim penjualan, merekrut tim sebanyak-banyaknya bukanlah hal yang susah. Jika Anda sering latihan, itu akan jadi hal yang mudah.

Masalah sebenarnya akan muncul setelah itu, yaitu setelah tim penjualannya direkrut, terus diapain?

Jawabannya adalah dibina, bukan dibinasakan, hehe.

Ketika tim penjualannya sudah ada, maka berdayakan mereka bukan memperdaya mereka.

Berdayakan artinya buat mereka tumbuh, produktif, memaksimalkan kemampuannya, dan menghasilkan sehingga mereka mendapatkan sesuatu didalam bisnis Anda. Ini namanya membina tim penjualan.

Masalahnya, saat membina tim tidak semulus kulit bayi, hehe.

Membangun tim penjualan yang loyal, produktif, dan penjualannya tinggi itu butuh keahlian.

Nah, keahlian itu datang dari belajar dan praktik berulang-ulang, karenanya jika Anda serius ingin dapat hasil maksimal dari strategi tim penjualan, maka jangan pernah berhenti belajar.

Apalagi jika Anda ingin mendapatkan tim penjualan yang handal.

Dalam hidup ini, kita akan cenderung bertemu dengan orang-orang sejenis. Mereka yang baik-baik, akan dipertemukan dengan yang baik. Mereka yang sebaliknya, akan mudah bertemu dengan yang sifat dan sikapnya sama.



**BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI**

Konsep ini, berlaku juga dalam membangun tim penjualan. Jika Anda ingin memiliki tim penjualan yang handal, maka sebelumnya Anda harus jadi pengusaha yang handal. Dan untuk bisa seperti itu, belajar sangat perlu sekali.

Konsepnya, tim penjualan adalah tim yang akan Anda pimpin, dan untuk memimpin sebuah tim, maka kapasitas pemimpinya harus lebih daripada yang dipimpin.

Karena itu, jangan stop sampai ebook ini saja ya. Jika ada kesempatan belajar dan menyempurnakan apa yang dipelajari, jangan sampai lewatkan.

Kira-kira itu saja yang bisa Saya sampaikan dalam ebook ini, sampai ketemu di materi-materi entrepreneurID lainnya.

See u again.

InsyaAllah. . . .

SELAMAT PRAKTIK

^^



BANGUN 
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI

PENULIS EBOOK INI



Dewangga Nuzulumay, pria kelahiran 9 Mei 1992 ini adalah sarjana Teknik Perminyakan dengan predikat Cumlaude. Tapi walaupun begitu, rupanya ia lebih senang optimasi bisnis daripada optimasi sumur minyak.

Pegalaman pribadinya di industri minyak dan gas selama 6 bulan, membuatnya mantap menjadi pengusaha karena menurutnya hidup terlalu singkat untuk diatur jam kerja. Saat ini kesehariannya banyak dihabiskan memimpin beberapa bisnis miliknya dan terus menerus memperbaiki diri.

Karena hobinya sharing, dia juga aktif berkontribusi dalam mengisi konten yang ada di entrepreneurID. Untuk mendapatkan sharing lainnya dari Dewangga, bisa langsung klik tombol dibawah ini.

Ikuti Sharing Rutin Dewangga



BANGUN
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI

BANGUN 
TIM PENJUALAN
MULAI DARI SINI