

MENTORING SUPER RESELLER

DIGITAL
MODUL

PRE SELLING
CHECKLIST



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.

● Disusun oleh Tim entrepreneurID

PERSIAPAN SEBELUM PROMOSI

Banyak yang mengatakan, keberhasilan itu butuh persiapan. Faktanya, hal tersebut benar, apalagi saat akan mempromosikan sesuatu. Makin siap, insyaAllah makin bagus hasil penjualannya.

Nah untuk membantu persiapan Anda saat jualan, maka silahkan ikuti checklist dibawah ini ya. Ini adalah daftar yang kami rekomendasikan untuk Anda cek saat akan memasarkan sesuatu.

- ☑ Calon pembeli siap menerima informasi promosi
- ☑ Sudah menguasai Product Knowledge
- ☑ Punya strategi untuk menghilangkan keraguan calon pembeli
- ☑ Punya penawaran menarik yang sulit ditolak
- ☑ Amunisi promosi mulai dari script iklan, banner produk, sampai follow up
- ☑ Kumpulan testimoni nyeplos dari konsumen lama
- ☑ Jadwal promo yang jelas supaya calon pembeli tidak bisa php
- ☑ Target penjualan yang menarik untuk diperjuangkan
- ☑ Script auto text untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang sering muncul

Bisa dikatakan, checklist diatas adalah perlengkapan perang Anda saat memasarkan sesuatu.

Kami sarankan jangan dulu promosi sebelum semua checklistnya terpenuhi.

Checklist 1 - Kesiapan Calon Pembeli Menerima Informasi

Cek dulu jumlah calon pembeli yang Anda miliki, kedekatan dengan mereka, dan juga momentum promosinya. Disadari atau tidak, semua hal barusan akan berpengaruh besar terhadap hasil promosi Anda.

Rumusnya seperti ini :

Semakin banyak jumlah calon pembeli yang ada disosmed atau kontak WA Anda, maka akan semakin banyak penjualannya.

Semakin sering interaksinya, maka akan semakin mudah closingnya. Jadi coba ingat dulu, apakah selama ini calon pembeli selalu menanggapi informasi Anda atau tidak?

Terakhir, waktu promosinya. Apakah waktu promosinya bertepatan saat calon pembeli pegang uang?

Kalau jumlah calon pembelinya menurut Anda sudah oke, interaksinya oke, dan momentumnya oke. Maka artinya calon pembeli siap menerima informasi promosi yang akan Anda berikan.

Lalu bagaimana kalau semuanya belum oke?

Maka lebih baik tambah dulu calon pembeli dan tingkatin interaksinya.

Checklist 2 - Product Knowledge

Salah satu tugas seorang reseller adalah memperkenalkan produk kepada calon pembelinya. Karena itu, wajib hukumnya bagi seorang reseller menguasai product knowledge, alias pengetahuan tentang produk.

Untuk menguasai product knowledge ini, silahkan jawab pertanyaan-pertanyaan ini :

- Apa saja fitur-fitur yang ada pada produk?
- Sebutkan 3 fitur unggulannya?
- Apa saja kelebihan produk dibanding kompetitor sejenis?
- Sebutkan 3 keunikan yang ada pada produk?
- Sebutkan minimal 3 manfaat yang ada dalam produk?
- Bagaimana cara produk menyelesaikan masalah atau memenuhi keinginan pembeli?

Checklist 3 - Strategi Menghilangkan Keraguan Calon Pembeli

Saat promosi, pastinya tidak semua orang akan merespon penawarannya. Diantaranya, ada calon pembeli yang ragu-ragu.

Nah hal ini harus dipikirkan sebelum promosi, yaitu bagaimana cara menghilangkan keraguan calon pembeli.

Agar Anda punya jawabannya, silahkan jawab pertanyaan-pertanyaan ini :

- Sebutkan minimal 3 alasan kenapa calon pembeli harus percaya Anda?
- Apa yang membuat orang lain tidak mau membeli produk Anda?
- Bagaimana cara Anda menyelesaikan keraguan tersebut?

Checklist 4 - Penawaran menarik yang sulit ditolak

Motivasi terbesar seseorang mau mengeluarkan uang untuk membeli sesuatu, karena penawarannya. Karena itu, pikirkan Apa yang bisa Anda tawarkan ke calon pembeli selain produk yang dipromosikan?

Kenapa orang lain harus beli sekarang juga, tanpa menunda-nunda?

Checklist 5 - Amunisi Promosi

Siapkan semua amunisi promosi yang Anda butuhkan agar hasil jualannya maksimal. Amunisi ini biasanya menyesuaikan dengan media promosi yang digunakan.

Contohnya, jualan di WA. Maka harus punya script broadcast promosi, status WA, dan juga amunisi follow up.

Checklist 6 - Kumpulan testimoni nyeplos

Adanya testimoni, akan memperbesar kemungkinan terjadinya closing. Karena itu, kumpulkan testimoni-testimoni dari konsumen lama dan pilih 5 sampai 10 testimoni yang menurut Anda powerfull dan bisa mempengaruhi keputusan calon pembeli.

Checklist 7 - Jadwal promosi

Buatlah jadwal promosi yang jelas. Baiknya hindari hari libur, seperti Sabtu dan Ahad. Serta hari Raya.

Checklist 8 - Target penjualan

Miliki target penjualan yang menarik untuk dikejar. Paling nggak, buatlah target penjualan sedikit diatas hasil penjualan sebelumnya agar Anda memaksa diri supaya tumbuh.

Checklist 9 - Script Auto Text

Pikirkan apa saja yang mungkin ditanyakan oleh calon pembeli?

Kalau sudah, masukan jawabannya ke dalam auto text agar bisa memberikan fast respon ke calon pembeli.

Ada banyak aplikasi auto text di play store. Yang terkenal antara lain, Selly, Smart Keyboard Pro. Anda bisa mencarinya sendiri.

Nah itulah 9 hal yang perlu Anda cek sebelum melakukan promosi.

Sekali lagi, persiapannya matang, hasilnya maksimal.



Contact us :

 www.entrepreneurID.co

 fb.me/entrepreneurID

 0813-8222-6664