

@GURU.BISNIS

41 TEKNIK “GILA”

Buat Jualan Jadi Laris Manis Gak Karuan

“

**UNTUK MENCAPAI
SUKSES, KITA HARUS
PUNYA SEMANGAT DAN
KONSISTENSI DALAM
MEMPERJUANGKANNYA.**



“

**4 KUNCI SUKSES:
BERPIKIR, AKSI,
BELAJAR & AKSI
LAGI!**



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Hallo! Anda telah melakukan tindakan tepat karena sudah mulai membaca ebook ini. Kali ini kita akan fokus membahas berbagai cara yang bisa Anda lakukan Agar jualan Anda laris, alias omzet Anda meningkat.

41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Teknik untuk membuat jualan Anda laris ternyata ada polanya. Polanya akan saya jabarkan dalam beberapa bagian besar dan beberapa teknik. Harapannya setelah Anda mempraktikkan polanya, penjualan Anda akan meningkat.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Berbicara mengenai bagaimana meningkatkan penjualan, saya akan mengajak Anda menjawab pertanyaan mendasar yang jadi masalah bagi pebisnis pemula.

41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jalan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

**Bagaimana agar makin banyak orang yang tahu
produk Anda?
Perbanyak calon pembeli dengan promosi di media
jualan.**



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

**Bagaimana cara meyakinkan konsumen agar
membeli produk Anda?
Lakukan berbagai teknik marketing untuk
meyakinkan mereka.**

41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

**Banyak konsumen yang berminat tapi belum jadi
beli?
Lakukan teknik closing.**

41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

**Buat yang pernah beli, bagaimana mendorong
mereka agar membeli lagi?
Buat program promo yang bisa memperbesar
omzet.**

41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Hasil dari pertanyaan di atas bisa kita bagi dalam lima bagian besar strategi :

41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

1. PERBANYAK CALON PEMBELI
2. YAKINKAN CALON PEMBELI
3. UBAH CALON PEMBELI JADI PEMBELI
4. DORONG PEMBELI BELI LAGI
5. LIPAT GANDAKAN OMZET DENGAN TIM PENJUALAN

**Nah, 5 POLA di atas dapat dimaksimalkan dengan 41
TEKNIK PENJUALAN yang tersaji dalam tabel berikut.**



**PERBANYAK
CALON PEMBELI**

1. Event Pameran
2. Brosur
3. Media Sosial
4. Website/ Toko Online
5. SEO
6. WA Marketing
7. Endorsement
8. Networking
9. Marketplace



**YAKINKAN
CALON PEMBELI**

10. Judul Promo
11. Apa Kelebihanmu
12. Coba Gratis
13. Teknik Garansi
14. Testimoni
15. Tampilan Luar
16. Tunjukan Hasil Karya
17. Demokan Produk
18. Bukti Before After
19. Fakta dan Data



**UBAH CALON
PEMBELI JADI
PEMBELI**

20. Diskon
21. Bonus Berlimpah
22. Teknik Harga Coret
23. Call To Action
24. Harga 999
25. Penawaran Terbatas
26. Voucher Cashback
27. Penawaran Gratis
28. Follow Up



**DORONG PEMBELI
BELI LAGI**

29. Layanan Terbaik
30. Voucher Kedua
31. Up Selling
32. Cross Selling
33. Paket Produk
34. Promo Hari Spesial
35. Inovasi
36. Beli Rombongan
37. Database Marketing
38. Kartu Member
39. Buy 1 Get 1
40. Creative Selling



**LIPAT GANDAKAN
OMZET**

41. Tim Penjualan



1. PERBANYAK CALON PEMBELI

41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Ini adalah langkah pertama yang harus Anda lakukan dan akan berpengaruh secara langsung kepada peningkatan penjualan produk Anda. Semakin banyak orang yang tahu produk Anda, semakin besar potensi terjadinya penjualan.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Untuk memperbanyak calon pembeli, maka Anda harus memastikan segmen pasar Anda sesuai dan gunakan bahasa yang tepat untuk berpromosi ke target market tersebut.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Ketika ingin mendapa calon pembeli, Anda harus rajin mempromosikan bisnis Anda dan juga mengikuti setiap EVENT yang punya potensi untuk membuat bisnis Anda dikenal. Selain event, cara yang umum digunakan adalah dengan membuat brosur.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

BROSUR masih menjadi cara ampuh untuk mengenalkan bisnis kita secara cepat kepada orang lain. Brosur yang baik tentunya adalah brosur yang komunikatif.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jalan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Di dalam brosur muatlah kelebihan produk yang Anda tawarkan, hindarkan menjelek-jelekkan kompetitor Anda. Gunakan foto yang menggugah dan berkualitas. Desain dengan menarik setiap tampilan pada brosur. Dan jangan lupa buat penawaran yang punya call to action. Sertakan potongan voucher kalau perlu.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Selain brosur, Anda juga bisa menggunakan Media Sosial, selain karena tren internet yang tinggi. Juga karena promosi di media sosial terbukti ampuh untuk mendongkrak penjualan.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

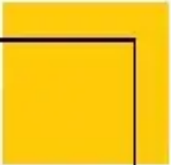
Dalam berpromosi di social media konten adalah kunci, konten yang bagus akan membuat orang tertarik, selain itu atur proporsi yang pas antara konten edukasi bermanfaat dengan konten jualan.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jalan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Tak cukup socmed saja, Anda juga bisa memaksimalkan penjualan di toko online/WEBSITE. Karena bagaimanapun juga, media sosial adalah tren yang bisa hilang sewaktu-waktu.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Jualan melalui web bisa mendatangkan kredibilitas dan traffic yang loyal, asal Anda punya konten yang jelas, nama domain yang bagus serta service yang memuaskan.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Untuk mendatangkan traffic di toko online Anda harus belajar SEO Pada pola ini Anda untuk semakin mengenalkan produk Anda pada khalayak luas, gunakan juga teknik WA Marketing yang saat ini masih sangat berpotensi, dan teknik ENDORSEMENT yang mengangkat produk Anda.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jalan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Untuk mendatangkan traffic di toko online Anda harus belajar SEO Pada pola ini Anda untuk semakin mengenalkan produk Anda pada khalayak luas, gunakan juga teknik WA Marketing yang saat ini masih sangat berpotensi, dan teknik ENDORSEMENT yang mengangkat produk Anda.

41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jalan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Perluas NETWORK dengan sesama pebisnis, hingga memanfaatkan MARKETPLACE.



1. YAKINKAN CALON PEMBELI



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Setelah calon pembeli datang ke tempat Anda, maka tugas selanjutnya adalah meyakinkan mereka untuk membeli produk Anda. Buatlah penawaran yang membuat konsumen Anda yakin, berikan BONUS, TESTIMONI dan GARANSI.

41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jalan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Dalam meyakinkan calon pembeli, jangan lupa untuk menonjolkan kelebihan produk Anda, kelebihan bisa dalam harga, kualitas, tampilan dll.

Uraikan sebanyak mungkin kelebihan produk Anda agar calon pembeli semakin yakin.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jalan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Gunakan data-data yang meyakinkan jika diperlukan. Untuk Anda yang berbisnis di jasa atau kuliner, mungkin Anda bisa memberikan terlebih dahulu tester atau free trial yang bisa digunakan oleh calon pembeli.

41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jualan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Jika produk Anda bagus, COBA GRATIS akan meyakinkan calon pembeli untuk segera melakukan pembayaran. DEMOKAN PRODUK Anda jika perlu untuk menjelaskan secara langsung kelebihan produk-produk Anda.

41 TEKNIK “GILA”

Yang Buat Jalan Laris Manis Gak Karuan (@GURU.BISNIS)

Buatlah TESTIMONI yang meyakinkan, gunakan video jika perlu, semakin original testimoninya, semakin baik buat produk Anda, karena testimoni ini akan disampaikan juga oleh orang-orang yang menggunakan jasa dan layanan produk Anda. Testimoni dalam bentuk video lebih bagus dan tunjukkan bukti BEFORE AFTER.

**3. UBAH CALON
PEMBELI
JADI PEMBELI**



“GILA”

41 TEKNIK

Yang Bisa Dijalanin Bisnis Paksi (GURU.BISNIS)

Terkadang ketika kita sudah melakukan aktifitas untuk meyakinkan calon pembeli, ujung-ujungnya banyak konsumen yang tidak membeli. Untuk mengatasi tipe konsumen ini maka Anda harus mengandalkan cara-cara yang bisa disebut sebagai teknik closing.



“GILA”

41 TEKNIK

Yang Bisa Dijalanin Bisnis Makin Banyak (@GURU.BISNIS)

Salah satu diantara sekian banyak teknik closing adalah DISKON, diskon masih menjadi upaya paling efektif dan terbukti ampuh untuk membuat orang membeli produk Anda.



"GILA"

41 TEKNIK

Yang Bisa Jual dan Bisnis Makmur (@GURU.BISNIS)

Diskon juga bisa membantu Anda untuk memaksimalkan penjualan ketika momen penjualan yang sedang tidak baik atau saat butuh modal untuk pengadaan barang baru.



“GILA”

41 TEKNIK

Yang Bisa Jual Lebih Banyak & Lebih Cepat (@GURU.BISNIS)

Tapi untuk menentukan besaran diskon anda harus melihat betul margin dari produk Anda. Jangan sampai terjadi kerugian. Padukan Diskon in dengan teknik HARGA CORET.

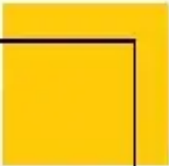


“GILA”

41 TEKNIK

Yang Bisa Dijual, Bisnis Paksi, dan (@GURU.BISNIS)

Selain itu anda bisa memberikan bonus berlimpah untuk membuat produk Anda semakin menarik untuk dibeli, bonus ini membuat penawaran Anda menjadi sensasional.



“GILA”

41 TEKNIK

Yang Bisa Dijadikan Basis Marketing (@GURU.BISNIS)

Dan jangan lupa mencantumkan CALL TO ACTION yang bertujuan mendesak pembeli untuk segera bertransaksi. Semakin terbatas penawarannya semakin membuat terjadinya keterdesakan.



“GILA”

41 TEKNIK

Yang Bisa Jualin Bisnis Anda Kapan Saja (@GURU.BISNIS)

Berikan VOUCHER CASHBACK jika diperlukan untuk menambah ketertarikan produk Anda. Inti dari semua itu adalah FOLLOW UP yang baik, gunakan bahasa yang santun dan intensitas yang tidak sampai membuat pembeli Anda merasa keberatan, ketika melakukan follow up jangan lupa gunakan strategi-strategi di atas.

**4. DORONG
PEMBELI
BELI LAGI**



“GILA”

41 TEKNIK

Yang Bisa Dijalanin Bisnis Paksi Kanan (@GURU.BISNIS)

Pelanggan yang sudah membeli produk Anda adalah orang-orang yang sudah percaya dengan kualitas produk Anda, jaga mereka baik- baik karena biaya yang Anda keluarkan untuk meyakinkan orang yang baru jauh lebih besar daripada menjaga orang yang lama.



“GILA”

41 TEKNIK

Yang Bisa Dijalanin Bisnis Anda Sekarang (@GURU.BISNIS)

Ada hal utama yang perlu Anda lakukan untuk membuat mereka menjadi pelanggan Anda, berikan Layanan Terbaik. Ini adalah alasan utama pembeli ketika mereka PUAS, mereka pasti akan kembali lagi.



“GILA”

41 TEKNIK

Yang Bisa Dijalanin Bisnis Makin Kaya (@GURU.BISNIS)

Berikan mereka Voucher Kedua (potongan harga, diskon, dll) yang akan mendorong mereka untuk merasakan keuntungan dan berhemat jika kembali berbelanja lagi.

**5. LIPAT GANDAKAN
OMZET DENGAN
TIM PENJUALAN**



41 TEKNIK

“GILA”

Yang Bisa Jualin Bisnis Paksiwaan (@GURU.BISNIS)

Bisnis yang sulit berkembang adalah bisnis yang semua aktivitasnya dikerjakan sendirian. Bayangkan jika semua aktivitas dalam bisnis, Anda sendiri yang mengerjakan, mulai dari buat produk, kirim produk, terima orderan, jawab keluhan dan juga jualan.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Bisa Jualin Bisnis Modal 500 Ribuan (@GURU.BISNIS)

Wahh kalau semuanya dikerjakan mau sampai kapan bisnisnya bisa jadi bisnis milyaran. Jika Anda mengerjakan sendiri, Anda tidak sempat memikirkan ide-ide strategis, seperti pengembangan produk, ide pembukaan cabang atau ide meningkatkan omzet.



41 TEKNIK **"GILA"**

Yang Bisa Jualin Bisnis Modal Pakkongan (@GURU.BISNIS)

Ingat, Anda bukan Superman! Bisnis yang sukses berkembang karena ada tim yang kuat yang mengerjakan bisnisnya. Sama halnya ketika akan menerapkan berbagai teknik jualan yang ada di buku ini.



41 TEKNIK “GILA”

Yang Bisa Bikin Bisnis Anda Sukses (@GURU.BISNIS)

Anda membutuhkan rekan kerja untuk menerapkan teknik-tekniknya. Mungkin ada yang bertanya begini, tapi kan kalau rekrut karyawan, nanti biayanya ikut membengkak. Hmm.. jawabannya sederhana.



41 TEKNIK

“GILA”

Yang Bisa Tugaskan Bisnis Lebih Banyak (GURU.BISNIS)

Tim atau karyawan itu investasi, kalau dari penambahan tim kita bisa meningkatkan omzet hingga 2-3x lipat kenapa tidak kita terapkan? Ingat kita bukan superman! Bisnis akan sulit berkembang jika semuanya dikerjakan seorang diri!



41 TEKNIK

“GILA”

Yang Bisa Meningkatkan Penjualan Anda Sekarang (@GURU.BISNIS)

Setelah Anda mencerna hal-hal di atas, sekarang saatnya praktek untuk memaksimalkan penjualan Anda. Jangan lupa untuk menguji efektifitas setiap strategi pada penjualan Anda. Pilihlah yang paling memiliki dampak besar.



AYO PRAKTEK !

@GURU.BISNIS