

Cara singkat mengerucutkan sales funnel sehingga memperoleh lebih banyak potential buyer



Memperbanyak calon pembeli adalah jalan untuk meningkatkan hasil penjualan. Tapi memiliki banyak calon pembeli yang tidak relevan dengan produk jelas bukan hal yang bisa Anda banggakan. Karena tidak ada jaminan produk akan benar-benar dibeli. Untuk itu, Anda perlu melakukan upaya peningkatan calon pembeli yang potensial. Berikut ini ada beberapa metode untuk menghasilkan lebih banyak potential buyer.

Manfaatkan daftar email Anda



Kenapa harus memanfaatkan daftar email? Penelitian mengungkapkan bahwa sekitar 95% pengunjung situs tidak benar-benar ingin membeli produk Anda. Mengerikan bukan? Sebaliknya, peluang konversi yang jauh lebih tinggi terletak pada daftar email. Bahkan, Anda dapat melipatgandakan ROI hingga 4,300% dari daftar email. Bagaimana caranya?

- **Buat sambutan**

Ketika seseorang mendaftarkan emailnya di situs Anda, terdapat dua kemungkinan. Mereka memang tertarik dengan produk Anda atau hanya sekadar mengharapkan penawaran gratis. Di sinilah fungsi dari email sambutan. Kampanye “selamat datang” ini terbukti mendorong 33% dari total pendapatan email.

- **Buat kursus mini**

Para blogger dan marketer sekarang mulai meninggalkan penggunaan ebook. Sebagai gantinya, kursus email gratis adalah cara terefektif untuk menarik minat pengguna. Zaman sekarang, siapa yang tidak mau barang “gratisan”? Apalagi jika bermanfaat bagi mereka. Triknya, berikan kursus gratis kepada pelanggan sesuai topik yang mereka minati. Pancing terus-menerus rasa ingin tahu mereka, kemudian tawarkan versi lengkapnya, jika mereka memang tertarik, mereka akan membelinya dengan senang hati.

Webinar



Apa itu webinar? Webinar adalah semacam seminar yang dilakukan secara online. Webinar merupakan salah satu strategi pemasaran terefektif untuk meningkatkan pendapatan. Keuntungan lain dari penyelenggaraan webinar ini salah satunya Anda dapat melakukan promosi produk di sela-sela kegiatan seminar tersebut. Bisa juga memberikan pengguna link yang mengarah ke situs Anda. Jenna Soard dari You Can Brand, mampu menghasilkan \$ 5.000 dari webinar bekerja sama dengan Mariah Coz dari Femtrepreneur.

Yang perlu digarisbawahi ketika melakukan webinar yaitu tetap fokus pada pelatihan dan pengajaran audiens. Webinar harus tetap informatif dan mendidik meski diselingi dengan kegiatan promosi produk. Anda dapat memanfaatkan Google Hangouts on Air atau GoToWebinar sebagai media pelaksanaan.

Program afiliasi



Bekerja sama dengan orang lain yang mau mempromosikan konten Anda dapat memberikan beragam manfaat. Perusahaan besar seperti layanan web hosting menggunakan program afiliasi untuk menghasilkan penjualan, mengembangkan merek mereka, dan menjangkau lebih banyak orang. Anda tinggal memberikan komisi ketika orang tersebut berhasil melakukan penjualan produk. Selain itu, beberapa manfaat ini dapat Anda peroleh lewat program afiliasi:

- **Menjangkau pasar global**

Mempekerjakan tim untuk memasarkan produk tidak hanya menguras sumber dana, tetapi juga menghabiskan waktu. Waktu yang diperlukan untuk melatih para marketer hingga proses pemasaran itu sendiri. Program afiliasi adalah strategi pemasaran bebas biaya yang tidak membutuhkan banyak waktu persiapan dan memiliki potensi untuk menjangkau orang-orang dari seluruh dunia.

- **Memasarkan produk secara gratis**

Jangan terkejut jika beberapa afiliasi rela membayar iklan untuk mempromosikan produk Anda. Jika produk atau layanan Anda bagus dan afiliasi merasa itu masuk akal secara finansial, mereka tidak akan keberatan membayar iklan untuk mempromosikan produk tersebut. Lebih dari itu, ketika afiliasi melakukan pemasaran media sosial atau konten, SEO canggih mereka berpotensi mendatangkan lonjakan lalu lintas ke situs

Anda. Dan Anda tidak perlu membayar proses pemasarannya, cukup konversinya saja.

- **Biaya awal yang sangat rendah**

Bagi Anda yang baru memulai bisnis, program afiliasi bisa jadi pilihan tepat untuk proses promosi dan pemasaran. Anda tidak perlu mengeluarkan biaya untuk membayar karyawan baru atau iklan. Cukup dengan menawarkan kerja sama afiliasi kepada para blogger atau influencer yang Anda kenal.

Source:

<https://bloggingwizard.com/fill-your-sales-funnel-with-potential-buyers/>

<https://www.pexels.com/>