

17

TEKNIK CLOSING

Cara Mudah Closing, Tanpa Harus Pusing



Dewa Eka Prayoga

Ketika Anda menjual sesuatu...

Apakah Anda pernah
merasakan hal ini?



- ☑ Promosi dimana-mana, tapi nggak ada yang menghubungi Anda?
- ☑ Cerita detil produknya, tapi mereka nggak tertarik dan nggak butuh!
- ☑ Jawab semua pertanyaan, akhirnya tetap saja mereka banyak alasan dan nggak beli!
- ☑ Bicara panjang lebar, ujung-ujungnya tetap saja nggak closing?

Bagaimana, PERNAH....?

Atau ...

Ketika Anda Menawarkan
sesuatu, Calon CUSTOMER
Anda mengatakan hal-hal ini...



- ☑ Maaf, nggak butuh!
- ☑ Nggak tertarik!
- ☑ Nggak ada waktu!
- ☑ Saya sibuk!
- ☑ Harganya mahal!
- ☑ Produknya jelek!
- ☑ Produk kompetitor Lebih Bagus
- ☑ Saya sudah punya Langganan
- ☑ Saya tanya istri/suami dulu
- ☑ Saya pikir-pikir dulu ya
- ☑ Apa untungnya buat Saya?

Pernah....?

Tenang...

EBOOK INI AKAN MEMBANTU ANDA UNTUK MENGATASI
PERMASALAHAN-PERMASALAHAN TERSEBUT...

SELAMAT MENIKMATI...



KENAPA **TEKNIK CLOSING** INI PENTING?

- ❏ Menguasai Teknik CLOSING, akan memperbesar Tingkat Konversi Anda (% Closing)
- ❏ Jika Tingkat Konversi Anda BESAR, Customer Anda akan Semakin Banyak. Jika Tingkat Konversi Anda KECIL, Customer Anda akan Sedikit
 - ➡ **TINGKAT KONVERSI BESAR, CUSTOMER BANYAK**
 - ➡ **TINGKAT KONVERSI KECIL, CUSTOMER SEDIKIT**

Misalnya...

- ☑ Dulu, ketika Anda Jualan ke 100 orang, yang CLOSING hanya 10. Setelah tahu 17 Teknik CLOSING, harapannya jualan ke 100 orang, minimal 80% CLOSING, yaitu 80 orang. MANTAP?
- ☑ Atau, ketika Anda presentasi ke 100 orang, yang dulunya hanya 20 orang yang tertarik, setelah tahu 17 Teknik CLOSING, harapannya 80% orang tertarik dengan presentasi Anda. KEREN?

BEGINI...

- ☑ Anda bisa menggunakan 17 Teknik CLOSING ini ketika Jualan via Offline maupun Online
- ☑ Baik Offline maupun Online itu tidak masalah, karena itu hanya sekedar Media. Yang paling penting itu PENAWARANNYA. Nah ketika Anda tahu 17 Teknik CLOSING ini, Anda akan tahu Bagaimana Mengemas Penawaran yang ujung-ujungnya CLOSING, nggak Cuma bikin kepala Pusing doang! Hehehe

Sebelum masuk dalam **17 TEKNIK CLOSING**,
mari kita pelajari terlebih dahulu tentang
Dasar-Dasar **Penjualan**

Lanjut...!!

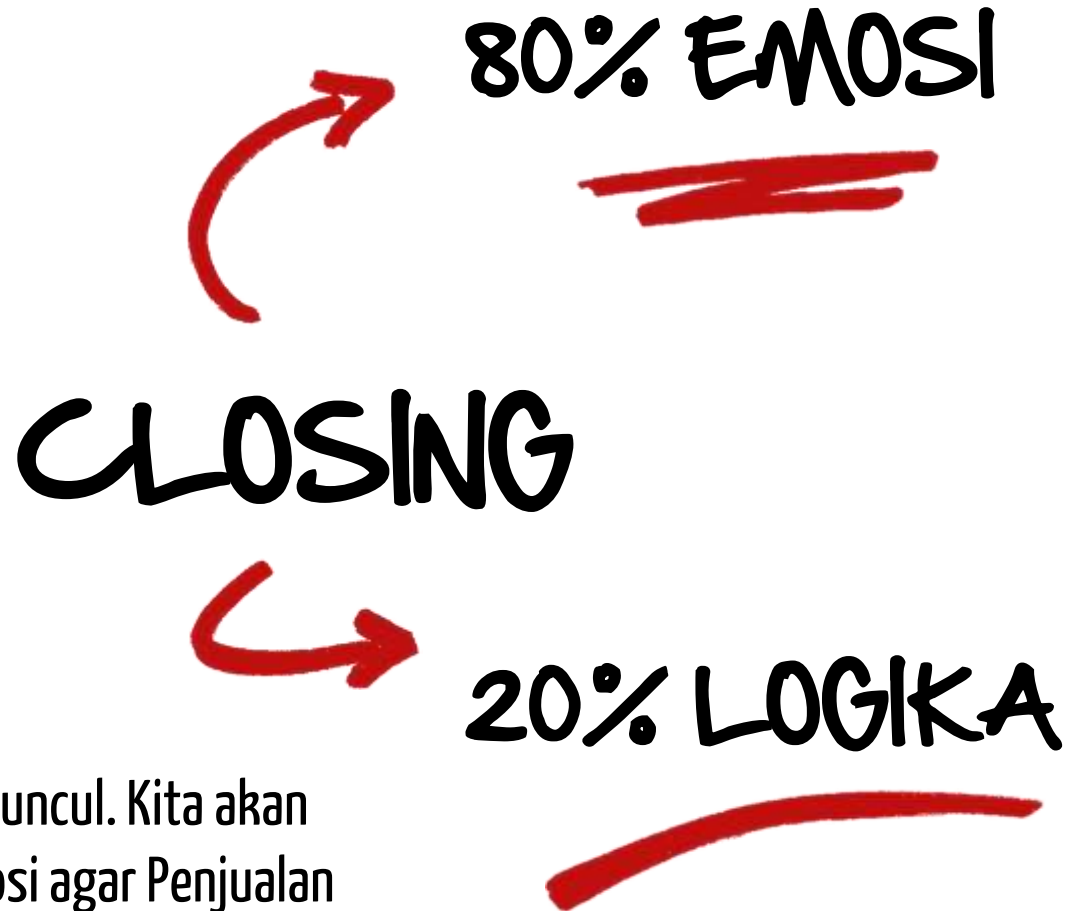
TAHUKAH ANDA?

80% ORANG MEMUTUSKAN MEMBELI
KARENA EMOSI

20% ORANG MEMUTUSKAN MEMBELI
KARENA LOGIKA



Atas dasar inilah, **17 Teknik CLOSING** muncul. Kita akan banyak menggunakan pendekatan Emosi agar Penjualan bisa maksimal (baca: CLOSING)



COBA RESAPI KATA-KATA INI...

- » Supaya produk yang Anda jual LARIS, Anda tak hanya cukup punya sikap OPTIMIS. Anda juga harus paham tentang itu BISNIS. Salah satunya adalah tentang CLOSING...
- » Ilmu CLOSING ini tidak dipelajari di dunia sekolah / kuliah. Ini hanya akan Anda dapatkan di lapangan, pas Anda Jualan, pas Anda Praktik!
- » Sukses ada polanya. Sukses Jualan juga ada polanya. Anda tidak perlu bingung mencari pola tersebut, karena Saya akan membagikannya pada Anda sebentar lagi
- » INGAT! Lebih baik mati-matian di awal daripada mati beneran pas Jualan. Jualan yang LARIS butuh persiapan yang matang. Apa yang harus disiapkan? Salah satunya adalah ANDA PERLU MENJAWAB PERTANYAAN-PERTANYAAN BERIKUT INI...





Kenapa orang lain **HARUS BELI**
produk Anda

?





Kenapa mereka **HARUS PERCAYA**
KEPADA Anda

?





Kenapa mereka **HARUS BELI**
sekarang

?



4



KENAPA MEREKA
TIDAK BELI
PRODUK ANDA?



BAGAIMANA AGAR
MEREKA BISA **LANGSUNG**
MERESPON PENAWARAN
ANDA ?



JANGAN DULU LANJUT SEBELUM ANDA MEMIKIRKAN
JAWABAN DARI PERTANYAAN TADI....

Silakan PIKIRKAN, ambil kertas kosong, TULIS jawabannya..

Tuliskan 7 Alasan Kenapa Orang lain **HARUS BELI** produk Anda

- » Lebih Mudah... ?
- » Lebih Murah... ?
- » Lebih Eksklusif... ?
- » Lebih Variatif... ?
- » Lebih Cepat... ?
- » Lebih Enak... ?
- » Lebih Tahan Lama... ?
- » Lebih? (Silakan Pikirkan!)



Tuliskan Alasan-Alasan Kenapa Mereka **HARUS PERCAYA** kepada Anda

- » Sudah terbukti... ?
- » Testimoni... ?
- » Endorsement... ?
- » Bukti... ?
- » Tersertifikasi... ?
- » Kedekatan... ?
- » Direkomendasikan... ?
- »? (Silakan Pikirkan!)



Tuliskan Alasan Kenapa Mereka **HARUS BELI** sekarang

- » Eksklusif... ?
- » Besok harga naik... ?
- » Promo hanya berlaku hari ini... ?
- » Stok terbatas... ?
- » Besok produk tidak dijamin ada... ?
- » Diskon khusus hari ini saja... ?
- » Bonus untuk yang beli hari ini... ?
- »? (Silakan Pikirkan!)



Tuliskan 7 Alasan Kenapa Orang lain **TIDAK BELI** produk Anda

- » Sulit didapat... ?
- » Harganya mahal... ?
- » Kualitasnya jelek... ?
- » Servicenya buruk... ?
- » Rasanya nggak enak... ?
- » Lama... ?
- » Tidak tahu... ?
- »? (Silakan Pikirkan!)



Tuliskan Bagaimana Caranya agar Mereka Bisa **Langsung Merespon** Penawaran Anda

- » DISKON... ?
- » GRATIS... ?
- » BONUS... ?
- » HADIAH... ?
- »? (Silakan Pikirkan!)



Sadarkah Anda...?

HAMPIR 80% KEBERATAN YANG
DIAJUKAN OLEH CALON
CUSTOMER ANDA ADALAH **SAMA**



INILAH KEBERATAN MEREKA....

- ➡ Nggak butuh!
- ➡ Nggak tertarik!
- ➡ Nggak ada waktu!
- ➡ Nggak ada uang!
- ➡ Harganya mahal!
- ➡ Produknya jelek!
- ➡ Produk kompetitor Lebih Bagus
- ➡ Saya sudah punya Langganan
- ➡ Saya tanya istri/suami dulu
- ➡ Saya pikir-pikir dulu
- ➡ dll



Jawaban Anda atas pertanyaan-pertanyaan sebelumnya akan menjadi “Amunisi” Anda ketika Jual an agar keberatan customer tersebut tidak muncul ATAU setidaknya bisa Anda atasi

Apa yang HARUS Anda lakukan?

- 1. Temukan “Hot Button” nya**
- 2. Bangun “Kedekatan”**
- 3. Ketahui “Ciri-Ciri CLOSING”**

Apa yang paling DIINGINKAN Customer?

Apa yang paling DITAKUTKAN Customer?

Apa NMPI Customer yang Ingin Anda bantu?

Apa KEBUTUHAN Customer yang ingin Anda penuhi

Apa MASALAH Customer yang ingin Anda selesaikan?



Temukan **"HOT BUTTON"**
customer



- ☒ DREAM
- ☒ NEED
- ☒ PROBLEM

BANGUN “kedekatan”

**NO RAPORT,
NO SALE!**

**KALAU NGGAK DEKAT,
NGGAK AKAN TERJADI PENJUALAN**



ketahui “ciri-ciri **CLOSING**”



- ☑ ANTUSIAS (gerakan tubuh mulai mengikuti, pemilihan kata mulai sama, tatapan mata fokus, manggut-manggut)
- ☑ BANYAK NANYA (tanya warna, rasa, varian, jenis, harga, cara pembayaran, nomor rekening)
- ☑ MENGHUBUNGI ANDA BERKALI-KALI (sms, BBM, telepon, ngajak ketemuan)

Setelah Anda melakukan itu
semua, barulah Anda lakukan
CLOSING... Caranya?

INILAH 17 TEKNIK CLOSING
YANG HARUS ANDA KETAHUI...



Ayo Join Grup **JAGO JUALAN**

➤ bit.ly/belajarjagojualan ◀



YA.. YA.. YA..



Teknik #1

Buat Calon Customer berkata "YA"
sebanyak-banyaknya

Contohnya...

- ☑ “Bu, sebelumnya ibu memang sering kesini ya?” | “Iya....”
“Mudah kan bu menemukan alamat kami?” | “Iya...”
“Produk ini cantik sekali bu ya?” | “Iya...”
“Ibu mau ambil produk yang ini?” | “Iya...”

- ☑ “Bapak sebelumnya mohon maaf, bapak rencana mau beli mobilnya untuk keperluan pribadi atau keluarga?” | “Keluarga...”
“Oh begitu ya pak... Bapak lebih suka yang warna hitam atau putih?” | “Hitam...”
“Bapak pilih yang manual atau matic?” | “Manual...”
“Oh ya, ngomong-ngomong, rencana bapak mau bayar cash atau kredit?” | “Kredit...”

KUNCINYA...

- ❑ Jangan biarkan Calon Customer berkata: “NGGAK!”, “TIDAK!”, dan hal-hal yang serupa
Contoh pertanyaan SALAH: “Ibu jadi beli apa nggak? | “NGGAK!!!”
Pertanyaan tersebut secara tidak langsung mengarahkan pikiran si ibu untuk berkata: “NGGAK!
- ❑ Arahkan pikiran mereka untuk menyetujui pernyataan Anda. Gunakan pertanyaan terbuka.
Contohnya: “Ibu pilih yang ini atau yang ini?”, “Suka yang ini atau yang ini?”, dll
- ❑ Atau gunakan pertanyaan yang jawabannya “YA... YA... YA...” (seperti contoh sebelumnya)
- ❑ “YA” yang terulang akan membentuk sebuah Pola. Sebuah penelitian menunjukkan bahwa diperlukan 3-8 jawaban “YA” agar pola ini benar-benar terbentuk. Yang harus Anda ingat, jangan terlalu banyak juga. Kenapa? Orang jadi BT!
- ❑ Nah, jika sekiranya Anda sudah tahu kapan harus benar-benar CLOSING, pada akhir pertanyaan, arahkan pikiran calon customer untuk berkata “YA, Saya Mau Beli...”

YANG NANYA

YANG MENANG

Teknik #2

Jangan Menghentikan Percakapan
Berakhir di Anda. *Tanya balik...*

Contohnya...

☑ “Wah Harganya MAHAL!” | “Iya bu, dari sananya emang mahal” (GAGAL CLOSING!), Pasrah....

☑ “Wah Harganya MAHAL!”

RESPONNYA BEGINI....

“Oh iya bu memang Mahal... Tapi sebelumnya mohon maaf, ibu membandingkannya dengan apa ya?”

“Memang mahal bu.. Tapi sebentar, bukankah ibu menginginkan produk yang sangat berkualitas?”

“Oh gitu... Menurut ibu nih, berapa harga yang pantas untuk produk ini?”

☑ “Saya Nggak Butuh!” | “Oh gitu. Yaudah deh pak...” (GAGAL CLOSING!), Pasrah....

☑ “Saya Nggak Butuh!”

RESPONNYA BEGINI....

“Oh begitu... Sekarang mungkin bapak tidak butuh. Tapi apakah bapak nanti tidak membutuhkannya?”

“Sebentar pak, apakah bapak sudah tahu khasiat dari produk ini?”

“Oh gitu.. Kira-kira nih menurut bapak, siapa teman / saudara bapak yang membutuhkan produk ini?”

KUNCINYA...

- ☑ Coba Anda perhatikan contoh tadi, setiap kali calon customer mengungkapkan keberatannya, ketika Anda jawab, selalu Anda akhiri dengan pertanyaan... Disinilah maksudnya...
- ☑ Jangan pernah menghentikan percakapan berakhir di Anda. Langsung tanya balik...
Contoh percakapan yang berakhir di Anda:
P : “Wah Harganya MAHAL!”
A : “Iya bu, dari sananya emang mahal” <-- Pasrah... Selesai... Nggak CLOSING.. Harusnya TANYA BALIK!
- ☑ Penjual yang hebat itu bukan yang banyak nyerocos, tapi yang banyak nanya. Tapi... Nanyanya dengan cara yang elegan. Jangan ngawur!
- ☑ Setiap kali calon customer Anda mengungkapkan keberatannya, apapun itu, Anda siapkan Sales Script berupa pertanyaan untuk ditanyakan balik menggunakan teknik “YANG NANYA YANG MENANG” ini...
- ☑ Pokoknya, yang paling banyak nanya dengan pertanyaan-pertanyaan berkualitas, dialah yang akan memenangkan percakapan. CLOSING....

Teknik #3



1 2 3

Berikan 3 Keuntungan secara
ringkas dalam Satu Penawaran

Contohnya...

- ☑ “Kalau ibu pakai produk ini, ibu akan Lebih Sehat, Lebih Cantik, dan terlihat 10 tahun Lebih Muda. Coba saja bu...”
- ☑ “Ikut Seminar ini, akan membuat Anda Lebih Kaya, Lebih Sukses, dan memiliki Lebih Banyak Jaringan”
- ☑ “Produk ini Lebih Murah, Lebih Cepat, dan Lebih Dapat diandalkan untuk berinternet daripada produk lainnya”
- ☑ “Jika Anda membeli mobil hari ini, kami akan Memberikan Asuransi, Bebas Pajak, dan Tangki Penuh Bahan Bakar”
- ☑ “Kalau ibu beli hari ini, ibu bisa dapat BONUS ekstra bed, bantal, dan GRATIS diantar sampai rumah”

KUNCINYA.....

Anda berikan 3 Keuntungan secara ringkas dalam satu penawaran . Orang biasanya suka dengan produk yang manfaatnya banyak, terlepas apakah produknya barang atau jasa.

Teknik #4

NOW OR NEVER



Mereka HARUS Memutuskan saat itu
juga, kalau tidak, dia akan
MENYESAL...

Contohnya...

- ☑ “Diskon ini hanya berlaku untuk hari ini...”
- ☑ “Sekaranglah saat yang paling tepat untuk bertransaksi. Besok mungkin harganya akan naik”
- ☑ “Stok kami untuk barang ini sangat terbatas. Jika tidak diambil sekarang, Anda akan kehabisan”
- ☑ “Sudah ada calon pembeli yang menawarnya. Saya khawatir barangnya habis. Lebih baik ambil sekarang”
- ☑ “Ini adalah hari terakhir promo...”
- ☑ “Sekali seumur hidup. Tidak akan diadakan lagi...”
- ☑ “Jika Anda mendaftar hari ini, aku akan berikan tambahan diskon 2%. Tetapi khusus hari ini saja”
- ☑ “Silakan ambil atau tinggalkan. Ini adalah satu-satunya kesempatan”
- ☑ “Hari ini harga hanya Rp 150.000. Besok harga naik 10x lipat”
- ☑ “Voucher DISKON ini hanya berlaku sampai malam ini. Besok vouchernya hangus!”

Bisa dipahami contohnya?

KUNCINYA...

- ☑ Yang harus Anda ingat, calon customer itu SUKA MENUNDA!

Misal:

“Nanti saja ya...”

“Besok aja deh...”

“Pikir-pikir dulu ya...”

“Aku harus tanya suami dulu nih....”, dll

- ☑ Teknik “NOW OR NEVER” ini akan memaksa calon customer untuk tidak menunda. Kenapa? Karena jika dia menunda, akan ada kerugian besar . Entah masa promo nya (DISKON, HADIAH, BONUS, dll) yang habis, atau produknya yang tidak ada lagi, atau bahkan harganya yang akan naik
- ☑ Teknik cocok untuk Anda yang sedang mengadakan promo-promo kreatif. Atau memang momen khusus yang memiliki keterbatasan jumlah produk, jumlah waktu, atau jumlah pembeli

SURPRISE!

Teknik #5

Beri KEJUTAN yang
Menyenangkan Mereka

Contohnya...

- ☑ “Khusus untuk Anda, Saya akan memberikan Powerbank secara GRATIS! Tolong jangan cerita ke pelanggan lain ya...”
- ☑ “Saya akan menambahkan ekstra baterai untuk setiap pembelian Blackberry tipe xxxx”
- ☑ “Karena mba sudah jadi customer kami, untuk pembelian berikutnya FREE Ongkos kirim...”
- ☑ “Karena ibu sering belanja disini, kami akan berikan Sesuatu Khusus untuk ibu...”
- ☑ “Akan ini orang spesial bagi perusahaan kami. Saya akan berikan BONUS Spesial khusus untuk akang...”

KUNCINYA.....

- ☞ Orang itu suka dengan Kejutan. Lebih baik Anda tidak menjanjikan lebih tapi pada akhirnya akan memberikan sesuatu yang lebih, daripada menjanjikan lebih tapi pada kenyataannya Anda tidak menepatinya
- ☞ Teknik ini akan sangat berguna terutama untuk memancing pembelian berikutnya. Orang kalau sudah puas dan bahagia, biasanya akan terus-terusan beli ke kita. Bahkan bisa jadi dia akan menyebarkan virus WOMM ke teman-temannya karena kebahagiaan tersebut

PERBANDINGAN

Teknik #6

Beri **3 PENAWARAN**

Yang Ingin Dijual simpan di
urutan ke-2

Contohnya...

- ☑ Anda ingin menjual produk “X”, harganya Rp 185.000. Produk ini awalnya nggak laku. Kalau Anda menggunakan teknik Perbandingan, Anda akan buat produk A dan B yang notabene produk A lebih mahal dan produk B lebih murah. Sedangkan produk X harganya di tengah-tengah, kualitasnya pun demikian
Misal:
“Ibu produk A harganya Lebih Mahal. Kualitasnya pun memang sangat bagus. Kalau produk X ini harganya lumayan terjangkau. Kualitasnya juga bagus. Cocok untuk Ibu. Kalau produk B harganya murah banget. Tapi ya itu, kualitasnya pun biasa-biasa saja
- ☑ Jika Anda HARUS memilih, Anda mau beli produk yang mana?
- ☑ Berdasarkan survei Saya ke beberapa orang di beberapa tempat, ternyata orang cenderung memilih produk yang pertengahan, yaitu produk X. Apalagi kalau yang A dan B sudah kita setting lebih mahal dan lebih murah.
- ☑ Akan terasa berbeda jika Anda hanya menjual produk X saja. Tidak ada yang dibandingkan. Orang justru cenderung tidak beli
- ☑ Alhasil, teknik Perbandingan sangat efektif jika dibandingkan dengan tanpa adanya perbandingan

Teknik #7



HARGA ~~CORET~~

Tunjukkan **Harga Asli dan Harga Penawaran** terbaru. Biarkan dia menghitung sendiri...

~~Rp 309.000~~

Rp 95.000

diskon +20%

COLOURS IN
MATAHARI

COLOUR IN

Normal
Rp **169.900**

discount 50%

Sekarang Rp **84.950**

Normal
Rp **409.900**

Sekarang Rp **204.950**

Hanya di **MATAHARI**
EXPERIMENT STORE

INTINYA...

- ☑ Teknik ini mirip-mirip dengan teknik Perbandingan. Perbedaannya terletak pada kesederhanaannya, karena lebih simpel. Anda tinggal cantumkan harga terdahulu (harga aslinya) terus dicoret dan tampilkan harga Penawaran Anda saat ini
- ☑ Perhatikan 2 contoh berikut ini:

Rp 95.000
(A)

~~Rp 309.000~~

Rp 95.000
(B)

Lebih emosional mana?

- ☑ Orang cenderung ingin MENGHEMAT. Sadar nggak sadar, kalau pakai Teknik Harga Coret, orang akan menghitung sendiri berapa uang yang akan mereka hemat ketika dia memutuskan untuk membeli

Teknik #8

MENJILAT



Katakan bahwa DIA HEBAT. Anda
KAGUM dan **TERKESAN** dengannya

Contohnya...

- ☑ “Wiih mantep! Cantik sekali mba... Baju ini memang cocok banget dipake sama mba”
- ☑ “Wow kereeen...!! Mas terlihat lebih muda pake kemeja itu. Pas banget...”
- ☑ “Wah sepertinya bapak ini ahli komputer. Pasti bapak dapat melihat betapa bagusnya komputer ini untuk bapak gunakan”
- ☑ “Gaun ini terlihat sangat bagus ibu kenakan. Teman-teman ibu pasti juga akan terkesan jika ibu memakai gaun merah ini”
- ☑ “Bapak ini LUAR BIASA! Istri bapak pasti akan senang jika bapak membelikan kalung ini untuknya”

POKOKnya...

- ☑ Anda puji calon customer Anda. Karena orang suka dengan pujian..
- ☑ Semakin Anda jago dalam memujinya dan membuat ‘hidungnya melayang’, semakin besar potensi Anda CLOSING... Hehehe

Banding pesaing

Teknik #9

Terutama berlaku untuk Produk Mahal

EDUKASI DENGAN COST TOTAL

Contohnya...

- ☑ “Memang benar bu. Kalau ibu ambil produk di tempat lain, harganya memang lebih murah. Tapi ya itu bu, coba ibu hitung sendiri, kalau di kita ambil mahal tapi bisa dipakai untuk 2 tahun. Di tempat lain memang murah, tapi setiap 3 bulan ibu harus mengganti karena mungkin rusak. Ibu bisa hitung sendiri berapa uang yang harus ibu keluarkan dalam dua tahun...”
- ☑ “Suplemen ini harganya memang mahal. Tapi kalau bapak coba minum suplemen ini selama 1 bulan, rasa sakit yang bapak rasakan selama ini InsyaAllah bisa sembuh. Kalau suplemen merek lain memang harganya murah, tapi bapak akan ketergantungan dan setiap bulan harus menganggarkan uang untuk beli suplemen tersebut. Silakan bapak pilih sendiri...”

INTINYA...

- ☑ Dengan teknik ini, calon customer akan memikirkan sendiri kelemahan produk pesaing Anda. Ini berlaku terutama jika Anda memiliki produk yang menyasar menengah ke atas. Harganya mahal, kualitasnya bagus



Ayo Join Grup **JAGO JUALAN**

➤ bit.ly/belajarjagojualan ◀



TAMPAK MURAH

Teknik #10

Pecah Biaya yang Dikeluarkan
Customer agar **TERLIHAT LEBIH KECIL**

Contohnya...

- ☑ “Hanya dengan Rp 5.000/hari, kini Anda bisa menikmati siaran langsung Serie-A di TV kesayangan Anda”
- ☑ “Sekarang cukup Rp 35.000/minggu, Anda bisa menikmati makanan spesial kami SEPUASNYA”
- ☑ “Cukup Rp 3.000.000/bulan, Anda bisa memiliki rumah impian Anda selama ini...”

- ☑ “Hanya dengan Rp 150.000/bln, kini Anda bisa menikmati siaran langsung Serie-A di TV kesayangan Anda”
- ☑ “Sekarang cukup Rp 140.000/bln, Anda bisa menikmati makanan spesial kami SEPUASNYA”
- ☑ “Cukup sediakan Rp 300.000.000, Anda bisa memiliki rumah impian Anda selama ini...”

INTINYA...

Rasakan Bedanya...

- ☑ Ada sesuatu yang ‘Gelap’ dari harga yang ditawarkan. Sebenarnya, harganya tetap saja sama. Tapi Anda memecahnya menjadi lebih kecil, sehingga terlihat tampak lebih murah
- ☑ Anda bisa pecah menjadi bulanan, mingguan, harian atau sesuai paket yang Anda tawarkan

Teknik #11



todongan



Hadirkan **RASA MALU** Jika Tidak
Membeli

Maksudnya...?

- ☑ Anda akan menodong si calon customer secara tidak langsung agar rasa malu atau 'nggak enakan' nya muncul
- ☑ CARANYA?
Anda bisa berikan makanan spesial untuknya jika Anda bertemu dengannya
atau
Anda ajak makan calon customer Anda, traktir dia..
- ☑ Pokoknya, semakin banyak yang Anda berikan untuknya, bahkan itu spesial, semakin tinggi rasa 'nggak enakan' itu muncul <-- ini namanya NODONG!
- ☑ Teknik ini cocok jika Anda punya produk yang nilai harganya besar. Kalau harganya murah, pakai teknik lain saja. Karena teknik ini mengeluarkan biaya, Anda harus ingat itu
- ☑ Teknik ini tidak akan mempan untuk orang-orang yang nggak tahu diri! Udah dikasih banyak, eeh nggak CLOSING...

Teknik #12

empati



Tunjukkan Anda bisa **MERASAKAN** apa
yang Mereka Rasakan

CONTOHNYA...

- ☑ “Sebelumnya Saya juga memiliki masalah yang sama, tetapi setelah memakai produk ini, semua masalah yang mengganggu hilang dalam sekejap!”
- ☑ “Produk ini cocok untuk Saya. Mungkin Anda bisa mencobanya...”
- ☑ “Dulu Saya pun berpikir sama seperti Anda. Semua MLM itu sama. Dan Saya benar-benar bisa merasakan apa yang Anda rasakan sekarang. Tapi setelah Saya menemukan MLM ini, perasaan tersebut berubah. Jika tidak percaya, Anda bisa luangkan waktu 15 menit untuk Saya jelaskan lebih dalam?”

INTINYA...

- ☑ Sekali lagi, NO RAPPORT, NO SALE! Teknik ini adalah teknik Paling Ampuh dalam membangun kedekatan. Semakin Anda dekat, semakin besar potensi CLOSING
- ☑ Ketika Anda bisa merasa bagaimana rasanya menjadi mereka, CLOSING akan terjadi dengan sendirinya

eksklusif

Teknik #13

Tidak Semua Orang Bisa Mendapatkan
Produk ini, **TERBATAS!**

CONTOHNYA...

- ☑ “Maaf, tidak semua orang bisa ikut Training ini. Khusus member saja...”
- ☑ “Produk ini jumlahnya terbatas. Hanya ada 3...”
- ☑ “Produknya ini sangat eksklusif...”
- ☑ dll...

CATATAN...

- ☑ Yang perlu Anda catat, Anda tidak boleh berbohong. Kalau memang tidak terbatas, ya jangan katakan terbatas. Gunakan sesuai porsinya.
- ☑ Yang termasuk terbatas itu TIDAK sampai puluhan jumlahnya. Kalau sudah sampai puluhan, ratusan, bahkan ribuan, itu sudah tidak terbatas lagi. Hati-hati, jangan sampai blunder...

BRIDGING

Teknik #14

Arahkan Customer secara tidak
langsung. Biarkan mereka
MEMILIH SENDIRI

MAKSUDNYA?

- ☑ Teknik ini mirip-mirip dengan Teknik Perbandingan. Letak perbedaannya adalah kalau teknik Perbandingan ada sedikit kecenderungan untuk beli ke produk yang ke-2, kalau yang ini tidak ada
- ☑ Tunjukkan ke calon customer produknya apa saja. Pastikan mereka memilih apa yang ingin mereka pilih. Anda hanya memastikannya itu cocok untuknya
- ☑ Anda hanya berfungsi sebagai jembatan diantara pilihan-pilihan yang mungkin mereka pilih

COCOK UNTUK...

- ☑ Teknik ini cocok untuk Bisnis yang basic Jualannya menggunakan Toko, seperti Butik, Fashion, Retail, dll

Teknik #15

JOKE



Buat orang **TEKTAWA** atau **TERSENYUM**
dengan penawaran / kata-kata Anda

MAKSUDNYA?

- ☑ Ketika Anda berhasil membuat orang lain tertawa, maka mereka akan lebih menyukai Anda
- ☑ Orang lebih suka membeli dari orang-orang yang disukainya
- ☑ Orang kalau sudah berpikir senang, ketawa-ketiwi, jarang berpikir negatif. Termasuk berpikir bahwa Anda tuh sedang Jual
- ☑ Ceritakan cerita-cerita lucu atau lelucon yang sekiranya bisa buat calon customer Anda tersenyum bahkan tertawa lepas

Teknik #16

JIKA...MAKA...

APA **KERUGIAN MEREKA**

JIKA TIDAK MEMILIKI PRODUK INI ?

- ☑ Teknik ini mirip-mirip dengan teknik NOW OR NEVER. Bedanya teknik ini seperti bukan teknik. Padahal sengaja kita ungkapkan agar si calon customer bisa berpikir tentang kerugiannya kalau tidak membeli

CONTOH...

“Jika Anda tidak mencegahnya, maka keluarga Anda ada dalam ancaman demam berdarah. Sebaiknya kita mencegah dengan membeli obat oles anti nyamuk seperti ini”

“Jika kita tidak ikut asuransi perlindungan, maka akan banyak sekali biaya yang akan kita keluarkan saat terjadi kecelakaan”

Jika Anda tidak membelinya sekarang, maka besok Anda harus mengeluarkan biaya lebih tinggi untuk membelinya”

CERITA ORANG

Teknik #17

Kasih **TESTIMONI**

atau **PENGALAMAN ORANG LAIN**

KENAPA cerita orang?

- ☑ Orang cenderung LEBIH YAKIN jika Anda menceritakan pengalaman orang lain kepadanya. Terlebih, jika pengalaman tersebut ada kemiripan dengan si calon customer

CONTOH...

- ☑ Misalnya bisnis Anda adalah Bimbingan Belajar. Tiba-tiba ada seorang ibu yang ragu dengan kualitas bimbel Anda. Anda bisa mengatasinya dengan teknik ini:

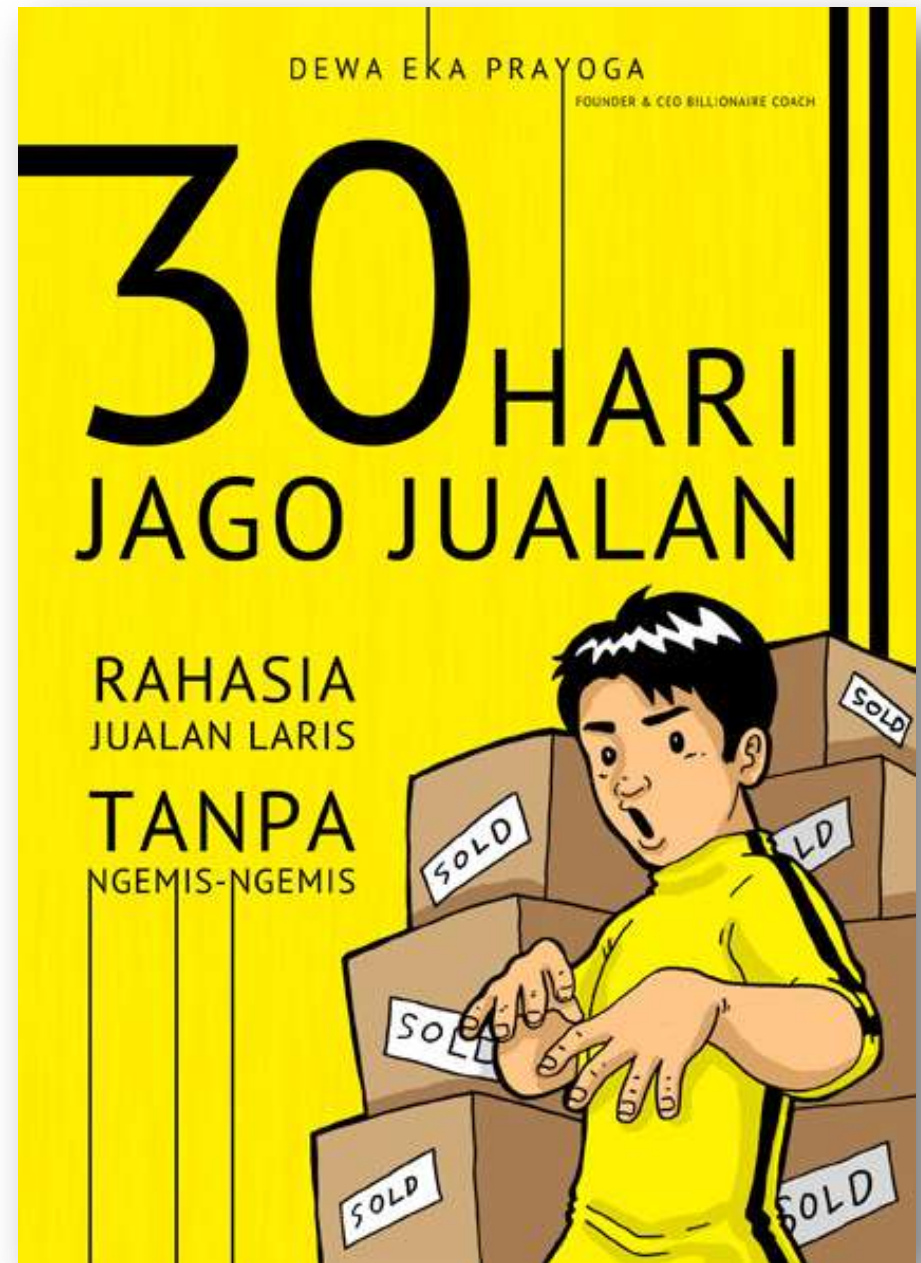
“Tahun lalu ada seorang ibu yang juga mengajukan pertanyaan yang sama. Tampaknya ia juga merasa ragu dengan kualitas bimbingan belajar ini. Setelah putranya mengikuti kelas percobaan, ia akhirnya merasa yakin dengan kualitas kami. Putranya sekarang sudah lulus dan masuk ITB. Dan saya pikir ibu itu sangat puas dengan bimbingan belajar kami, karena baru 2 hari yang lalu sang ibu memasukkan putra keduanya ke bimbingan belajar ini juga”

Kini Anda sudah mengetahui 17 TEKNIK CLOSING

Apakah Anda sudah MEMAHAMNYA....?

Temukan **30 Teknik Jualan**
Laris lainnya yang Terbukti
Ampuh dalam Buku ini...!!

Kunjungi
BillionaireStore.co.id





NO SELLING, DYING!





NO CLOSING, NOTHING!

SELAMAT!

Anda telah mendapatkan sebuah Rahasia yang
dapat Meningkatkan Penjualan dan Kepercayaan Diri
Anda dalam Menghadapi Customer

CLOSING akan Lebih Mudah... Rasakanlah...

THANK YOU.

S emoga Bermanfaat

Untuk testimoni, silakan via Twittet atau Facebook, mention
Dewa Eka Prayoga, Gunakan hastag **#17TeknikCLOSING**

Temukan Cara Tercepat dan Terampuh Meningkatkan Omset dan Profit Bisnis Anda Bersama Kami !

Kunjungi

BillionaireStore.co.id



Solusi Segala Masalah Bisnis Anda



Business Coach, Best Selling Author,
Founder & CEO Billionaire Store



Follow @DewaEka Prayoga



Follow @DewaEka Prayoga



Invite pin BB: 2BD8F254



www.facebook.com/akh.dewa

www.DewaEkaPrayoga.com