

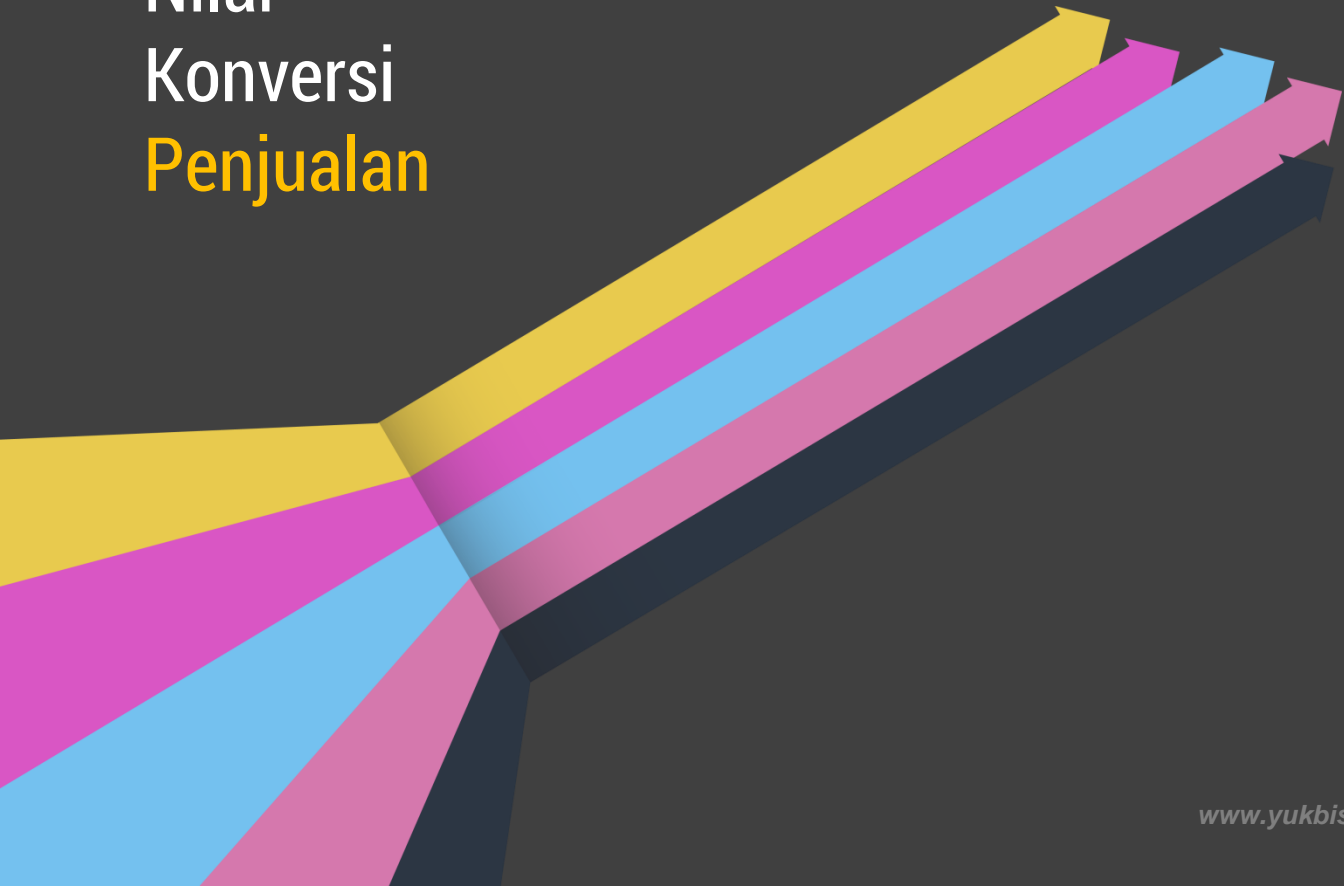
5 Jurus Jitu Dongkrak Profit

yukbisnis
.com



ebook

Menaikan Nilai Konversi Penjualan



Materi ini adalah tambahan dari materi **5 Cara Menaikkan Keuntungan Usaha dan *Simply Selling***. Jika PR Anda untuk mendatangkan *lead* (calon pelanggan) dari promosi sudah beres, selanjutnya adalah memperbesar nilai konversi.

2 FAKTOR TERBESAR PENYEBAB NILAI KONVERSI RENDAH :



Salah ikan atau salah kolam.



Terlalu cepat *closing* sebelum *trusting*.

1

Salah Ikan /Salah Kolam



Mancing ikan kakap *koq* di kolam mujahir. Beda pancing, beda umpan, nihil hasilnya. Misalnya, menyebar brosur untuk bimbel kelas menengah atas, di sekolah-sekolah menengah kebawah.

Anggap saja Anda berhasil menarik minat mereka dengan brosur yang Anda jual. Tapi apa jadinya setelah mereka datang ke bimbel Anda, *ehhh* harganya selangit (menurut mereka).

Jadi jangan disalahkan bagian penjualan yang tidak pandai *closing*, tapi bagian promosi yang mengundang ikan di tempat yang salah!

Untuk menghindari kasus seperti itu, ada beberapa hal yang perlu diperhatikan, antara lain :

1. Pastikan 'kolam' tempat Anda promosi sama dengan target pasar Anda.
2. Jika belum terlambat memilih lokasi, dekatkan lokasi usaha Anda di sekitar kolam ikan yang menjadi target pasar Anda.
3. Gunakan kail dan umpan yang sesuai dengan ikan yang akan dipancing. Misalnya, kelas mid-low: MP3 player, mid-high: Ipad (untuk saat ini, tahun 2011).
4. Desain brosur dan kontennya juga akan menjadi penyaring selera kelas tertentu.
5. Diskon atau harga miring perlu dicantumkan, jika Anda bermain di kelas bawah. Untuk kelas yang tidak sensitif terhadap harga, *image* dan kualitas adalah yang utama!

2

Terlalu Cepat Closing Sebelum Trusting



Ibarat pendekatan, belum jadian sudah *nyosor, jontor deh*. Namun yang terbaik adalah jika produknya diperlukan dan si penjual menyenangkan (bukan menyebalkan). Gunakan kata-kata yang sopan dan intonasi yang ramah (bukan ketus) saat berbicara. Jika bertatap muka, bahasa tubuh paling utama. Wajah adalah cerminan hati. Jika Anda sedang kesal atau berpikiran negatif, maka wajah dan energi Anda tidak bisa berbohong.

Kenalilah lawan bicara Anda, apalagi jika pertelepon, "Maaf dengan Bapak/Ibu siapa?". Kata 'maaf' digunakan pada porsinya. Jika Anda menyapa dengan menyebut namanya, gunakan 'Pak Adi'. Tapi jika tanpa menyebut nama, gunakan 'Bapak', lebih halus. (baca: *Basic Courtesy in Business*)

Selanjutnya... **banyaklah bertanya**, untuk menggali **siapa dia**, mendapat informasi dari mana dan **apa yang diperlukannya!!!**

Kemudian mengulangi, dengan meringkas apa yang diperlukannya, "Jadi bapak mencari sebuah produk yang a,b,c...." (YA kecil ke YA besar). Pastikan pertanyaan-pertanyaan diatas menggiring dia untuk menjawab "Ya, ya, ya dan ya!", tapi jangan lebih dari 5, bosan *tau!*

Setelah itu, tutup dengan closing, "Kebetulan sekali produk yang bapak perlukan pas sekali dengan yang kami miliki.."(contoh saja)

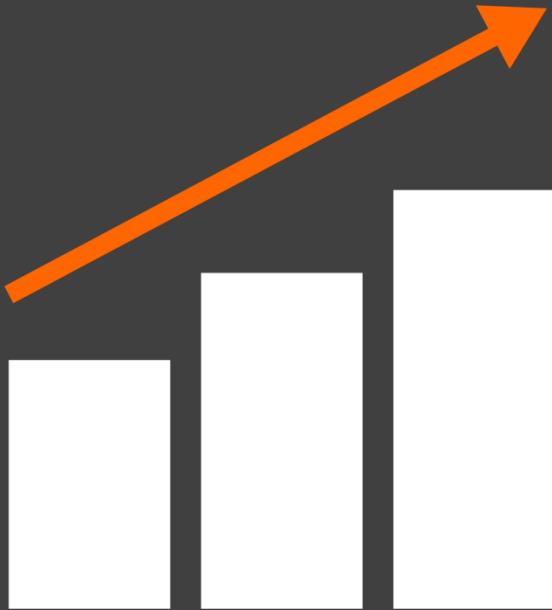
INGAT! Jangan banyak *nerocos*, "pokoknya harus beli", kecuali menjual produk yang tidak perlu *repeat order* dan *word of mouth*. *Closing* dalam penjualan adalah akibat dari sebuah proses pendekatan, jangan memaksakan diri untuk *closing* sekali ketemu atau telepon.



Ada kalanya buat alasan-alasan untuk sering-sering kontak, misal: "saya akan email ke bapak dahulu, baru saya telepon lagi ya bapak...?"

Semakin Anda sering punya alasan yang "seolah tidak sengaja" untuk berkomunikasi, semakin bawah sadar mereka terikat dengan Anda.

Apalagi jika Anda sering 'menanam', maka Anda akan memetik hasilnya.



Cara Menaikan Keuntungan Usaha

www.yukbisnis.com

Materi dengan judul asli "**5 ways to increase your business profit**", by Bradley Sugar. Tujuan dari materi ini, agar Anda dapat menganalisa kondisi bisnis Anda dan mengoptimalkan profit bisnis Anda. Materi ini jika diteliti, juga sangat powerful, hingga Anda bisa membeli bisnis yang bangkrut dan membuatnya profitable.

Kelima Cara tersebut adalah :

1

Calon
Pelanggan

2

Nilai
Konversi

3

Rata – rata
Pembelian

4

Transaksi per
Bulan

5

Margin

1

Calon Pelanggan (CP)



Calon Pelanggan adalah orang-orang yang datang atau telepon atau sekedar bertanya ke tempat usaha, dikarenakan promosi secara langsung ataupun tidak langsung.

Bagaimana cara menaikkan jumlah calon pelanggan tersebut? Berikut adalah tips dan paduan kreativitas dari tim YEA.

- Iklan di koran. Buat liputan HEBOH jika memungkinkan gratis dan pasti dibaca.
Ingat! Space terbaik di koran? L terbalik di kanan!
- Spanduk, Umbul-umbul. Cari spot terbaik yang akan banyak dibaca semut lewat.
Ingat! Pegang spanduk di traffic light? Kenapa tidak?
- Radio. Kirim lagu gratis, kerjasama event agar dapat murah.
- Membuat Gosip Sendiri. Jangan kalah dengan Depe dan Jupe dong! Twitter salah satu media yang cocok dan murah.
- Brosur. Untuk produk atau jasa yang perlu penjelasan lebih. Brosur adalah personal copy, pertimbangkan cost dan benefitnya.
- Iklan di Angkot. @Denni_Delyandri berhasil menarik perhatian dalam kampanye Kek Pisang Villa Batam.

- Memasang iklan di Gedung Sendiri. Jangan biarkan ada space kosong sia-sia. Pajaknya? Kalau mendatangkan banyak semut, pajakpun terbayar!
- Pasang Stiker di mobil sendiri. Apalagi kalau sering keliling kota. Banggalah terhadap produk Anda!
- Buat Acara, disponsori sendiri. Lomba memasak, disponsori oleh kursus masak Anda. Pemenangnya jadi gurunya.
- Seragam dengan banyak Logo dan gambar Produk. Pokoknya tidak ada space yang tersisa. Ingat efektivitas, bukan sekedar estetika.
- Cari Salesman Lepas. Bayarnya kalau ada penjualan, sistem komisi saja. Low risk, gain more.
- Kerjasama dengan Merk lain. belanja 50rb di Lele Lela, dapat voucher 50rb di Hollycow.

- Buka Cabang disampingnya. Coba Anda buka 5 gerobak yang sama sekaligus sederetan, apa gak orang penasaran akan mencoba?!
- Internet, Milis. tapi bukan iklan cara kasar. Kirim artikel-artikel menarik dan bubuhkan autosignature dibawahnya. Iklan tidak langsung.
- Kartu nama yang menarik. Dalam size, desain, warna dan bentuk yang tidak umum, membuat orang selalu ingat dan sering dapat doorprize.
- Pelanggan yang puas. Bagaimanapun pelanggan yang puas adalah marketer gratis yang powerful buat kita.
- Voucher Bernilai Rupiah. Saya lebih memilih ini, karena voucher diskon sudah terlalu umum. Cara ini menimbulkan buying experience.

Intinya, segala upaya untuk menarik semut datang ke tempat kita.

Jika kondisi 'warung' Anda sudah ramai tiap harinya (80%) kapasitas, tidak perlu gunakan taktik 1 untuk menarik pelanggan baru lagi.

Taktik 2, hanya berlaku jika hasil dari taktik 1 telah maksimal untuk mendatangkan Calon Pelanggan.
Jika tidak, siapa yang akan dijual?

2

Nilai Konversi



Nilai Konversi (%). Berapa prosentasi Calon Pelanggan (CP) menjadi Pelanggan? Bagaimana cara menaikkannya?

- Memberikan Jaminan Uang kembali. Untuk produk atau jasa yang bernilai tinggi, CP perlu jaminan "Apakah produk ini benar....?"
- Produk yang unik dan dibutuhkan. unik berarti beda atau sesuatu yang baru, namun akan kurang laku jika demandnya kecil.
- Membidik sasaran yang tepat. jangan-jangan promonya sudah efektif, mendatangkan trafik, tapi salah pasarnya? Gagal closed deh.
- Memberitakan BENEFIT. Kebanyakan pembeli bukanlah orang yang tau teknis(komposisi), tapi mereka akan bertanya, "Apa manfaat produk ini bagi saya?"
- Menaikkan variasi produk. Memangnya bapaknya suka rawon, tapi kalau ibu dan anaknya tidak suka, sedangkan pilihannya hanya rawon? Closed gak?
- Adanya kesaksian pengguna lain. CP lebih percaya jika ada referensi dari pelanggan lain. Ngecap dengan tidak langsung.

- Memberikan Jaminan Uang kembali. Untuk produk atau jasa yang bernilai tinggi, CP perlu jaminan "Apakah produk ini benar....?"
- Produk yang unik dan dibutuhkan. unik berarti beda atau sesuatu yang baru, namun akan kurang laku jika demandnya kecil.
- Membidik sasaran yang tepat. jangan-jangan promonya sudah efektif, mendatangkan trafik, tapi salah pasarnya? Gagal closed deh.
- Memberitakan BENEFIT. Kebanyakan pembeli bukanlah orang yang tau teknis(komposisi), tapi mereka akan bertanya, "Apa manfaat produk ini bagi saya?"
- Menaikkan variasi produk. Memangnya bapaknya suka rawon, tapi kalau ibu dan anaknya tidak suka, sedangkan pilihannya hanya rawon? Closed gak?
- Adanya kesaksian pengguna lain. CP lebih percaya jika ada referensi dari pelanggan lain. Ngecap dengan tidak langsung.

- Gambar-gambar sebelum dan sesudah. Untuk produk tertentu seperti kesehatan, pelangsing, visual before dan after membantu meyakinkan.
- Diskon dan Harga yang menarik. Batas antara TIDAK MAU dan MAU seringkali adalah HARGA.
- Kemasan yang meyakinkan. produk yang bagus akan terasa kemahalan jika kemasannya tidak representatif. 60% orang adalah tipe visual.
- Penataan barang dan ruang yang nyaman. Nyaman untuk psikologi CP bukan Anda lho.. Tergantung produk dan kelas CPnya.
- Terima bayar cicil. Produk yang mahal tidak akan jadi masalah jika 'terbayar' kan?
- Demo produk. untuk produk tertentu, bukti itu penting!
- Boleh mencoba sebelum beli. Terutama untuk produk yang berhubungan dengan rasa (makanan) dan penciuman, tester paling penting.

- Bonus pembelian pertama. tidak ada salahnya kan, memanjakan keluarga baru agar mau masuk rumah Anda.
- Pelayanan yang RAMAH. Ini yang TERPENTING dan TERMURAH, namun berdampak besar. Ingat: "83% transaksi....."
- Banyak bertanya dan mendengar. Bagaimana Anda tau apa yang mereka inginkan jika Anda tidak bertanya? Anda bukan dukun dan jangan sok tau!
- Memberikan Solusi. Memang itulah yang mereka perlukan. SOLUSI!
- Libatkan Emosinya. Karena yang kita hadapi adalah manusia, bukan robot. Suka atau tidak suka sering karena emosional, bukan rasional.

Pengantar: Jika halangan-halangan diperkecil, CP akan bergulir menjadi P (pelanggan). Ingat! Tugas Anda belum selesai, pastikan mereka menjadi pelanggan yang permanen, bukan sekali datang langsung jera dan menyempahi Anda!

Misalnya, Anda beriklan di beberapa media, kemudian berhasil mendatangkan CP=1000 (tuliskan di sebelah kanan CP) di bulan tersebut. Anggap dari CP tersebut, 20% (tuliskan disamping Nilai Konversi(NK)) menjadi Pelanggan. Jadi di bulan tersebut, Anda memiliki 200P. Tetap tulis yaa... Dr 200P tersebut, rata-rata P kembali 2x/bln (#Transaksi/bln). Dalam istilah lain namanya Repeat Order. Selanjutnya..rata-rata P belanja sejumlah Rp.20.000 (Rata-rata Pembelian tiap kunjungan). Didapat total omset=Rp.8jt. Jika Marginnya 20%, maka didapat Profit sebesar Rp.1,6jt. Dapat gambaran dari materi ini? Pastikan Anda catat angka-angka tersebut sesuai rumus.

Semoga setelah materi ini Anda dapat menaikkan NK hanya dengan training pelayanan, menjadi 40%, maka Omset dan Profit Anda akan Double!

Sekarang kita masuk ke taktik berikutnya, agar income Anda lebih berlipat. Namun sebelumnya pastikan angka P Anda cukup!

3

Transaksi / Bulan



Nilai Konversi (%). Berapa prosentasi Calon Pelanggan (CP) menjadi Pelanggan? Bagaimana cara menaikkannya?

- Layanan yang lebih bagus. Pastikan orang-orang terdepan Anda punya senyuman yang alami dan pelayanan dalam hati, bukan lips service.
- Memberikan lebih dari yang dijanjikan. Bukan OVER promise UNDER deliver!
- Mengenal dan menyapa para pelanggan. Jika mereka sudah beberapa kali datang, pastikan orang-orang terdepan mengenal mereka. Ikat emosional mereka.
- Cadangan Stok yang cukup. Apa jadinya jika pelanggan sering kecewa karena stok Anda kehabisan? Mereka akan mencari ke toko sebelah.
- Toko yang buka terus. Bukan 'Grup Tempo', tempo-tempo buka, tempo-tempo tutup, ' sakpenake dewe'(seenaknya sendiri).
- Tambah variasi produk. Masa'... mau makan rawon terus tiap kesana sih. Tambah variasi, punya pilihan saat datang lagi.

- Minta pelanggan untuk kembali. Hanya dengan kata-kata yang diucapkan dari hati, seolah tidak rela mereka pergi. Tambah tuh Omsetnya!
- Member Card. GRATIS, bukan saatnya bayar lagi... tapi bisa dikhususkan untuk amount atau kunjungan tertentu.
- Spesial diskon/promo untuk pelanggan. Berikan hak istimewa kepada mereka, agar loyalitas terbangun.
- Sms ucapan selamat Ulang Tahun. Makanya database mereka harus disimpan. Jadikan Anda yang mengucapkan pertama kali.
- Kontrak pembelian. Untuk produk atau jasa tertentu bisa diberikan diskon besar, asalkan selama 1 tahun (misalkan) kontrak dengan jasa Anda.
- Terima tukar tambah. Tentu tidak semua produk bisa.

- Ikatan Emosional. Jika Anda punya ikatan emosional terhadap mereka secara mendalam, tidak ada alasan bagi mereka ke tempat lain.
- Buat mereka mengenal Anda juga. Kunci mengikat emosi mereka adalah membuat mereka juga mengenal siapa Anda. Bertukar informasi.
- Jual barang yang sering dibeli. Agar pelanggan juga sering-sering datang, selanjutnya terserah Anda.
- Undian bulanan. Jadi punya alasan untuk sering-sering membeli ke tempat Anda kan.
- Point Pembelian. Bisa ditukar dengan hadiah-hadiah tertentu, tapi pastikan hadiah-hadiah tersebut menarik pelanggan untuk sering beli.

Jika Anda perhatikan, kebanyakan taktik-taktik diatas adalah tentang PELAYANAN, yang tidak mengeluarkan biaya lebih, kecuali training! Jika bagian depan 'salah orang', gantilah dengan yang 'tepat'. Memoles kelebihan lebih mudah daripada memahat kekurangan. Sudahkah Anda hitung, setelah belajar taktik 3? Jika Transaksi/bln naik dari 2x ke 4x, berarti omset dan profit akan Double!

Ingat! Tidak semua upaya itu memerlukan uang tambahan! Cukup dengan servis dan kreativitas Anda, dengan bujet minim, hasil maxi!

Sekali lagi, taktik 3 dan 4, hanya efektif jika jumlah pelanggan telah mencukupi. Indikasinya, 'bangku' Anda 75% penuh!

4

Rata – Rata Pembelian



Rata-rata Pembelian atau kunjungan. Berapa jumlah pembayaran rata-rata mereka belanja di toko Anda tiap kunjungan? Bagaimana mendongkraknya?

- Naikkan Harga. Jika pelanggan sudah berdesak-desakkan, harga dinaikkan bertahap, tidak menjadi masalah.
- Batasan waktu Diskon. Agar pelanggan terpacu untuk belanja lebih.
- Jual Renteng. Pembelian kedua diskon 30%, beli 2 gratis 1.
- Boleh bayar kredit. Jamannya kartu kredit, gak sah kalo dagang gak punya gesekan... apalagi kalau bisa cicilan 0%!
- Hadiah untuk pembelian tertentu. Kenali dan tabur gulanya (gimmick), apa yang membuat pelanggan mau belanja lebih?
- Paket Hemat. Kebanyakan pelanggan mau praktis, bingung milih. Paket hemat, yang mungkin belum tentu hemat pun, dipilih.

- Delivery service. Memberikan gratis pengantaran kepada pembeli dengan jumlah tertentu. Misalnya, furniture, elektronik.
- Penjual yang pandai menawarkan lebih. "Minumnya mau apa bapak? Ada jus mangga, durian..." tawarkan dari yang mahal dulu!
- Insentif untuk penjual. agar mereka juga terpacu untuk mengejar OMSET!
- Berhentikan diskon! Yup, ada saatnya Anda harus memanjakan diri Anda. Tentu setelah 'warung' Anda laris manis.
- Tawarkan Kualitas dan Value, bukan harga. Hindarilah jebakan komoditas, yang membuat barang Anda berharga 'kiloan'.

- Minimum order quantity. Bisa diterapkan di bisnis grosiran.
- Katalog dan gambar-gambar promosi. Kebanyakan orang lapar mata. Belajar dari hypermarket, katalog promonya membuat orang beli lebih.
- Beli 2 dapat 3. Tetap masih lebih untung dibanding cuma beli 1 kan?!

Intinya adalah segala upaya agar pelanggan mau membelanjakan lebih tiap kunjungannya. SESI Bonusnya adalah, "Bagaimana menganalisa usaha dengan metode 5 cara?"

5

Margin



Segala upaya untuk menambah pemasukkan dan menekan pengeluaran

- Naikkan Harga. jika memang semutnya sudah berdesak-desakkan dan ikatan emosi dengan pelanggan sudah kuat, inilah saatnya naikan harga.
- Promo untuk produk yang marginnya besar. Terutama untuk produk yang tidak bisa dibandingkan dengan kompetitor.
- Hapuskan Diskon. Inilah saat yang tepat jual mahal, bukan jual obral! Capek kan diskon terus.
- Jual kualitas, hindarkan perang harga. Perlu diimbangi dengan promo menaikkan image merk Anda.
- Minimumkan stok. Just In Time! Tahukah Anda bahwa stok Anda adalah duit yang mengendap dan sia-sia jika tidak terkontrol?!
- Tingkatkan produktivitas kerja. Cek apakah staff Anda bekerja dengan efektif? Atau masih banyak main hp?

- Efisiensikan biaya operasional. Saatnya polisi penghematan bekerja, tapi jangan sampai berdampak kepada loyalitas karyawan.
- Kurangi karyawan yang tidak dibutuhkan. Ini adalah pilihan agar perusahaan Anda mampu bersaing di tengah gilanya kompetisi.
- Cari bahan-bahan yang lebih murah. Tentu saja dengan kualitas yang bisa diterima.
- Daur ulang yang memungkinkan. Perusahaan sekelas Astra saja menggunakan kertasnya bolak-balik, kenapa kita tidak!
- Hindari pembelian dari tangan kedua cari supplier yang lebih kompetitif, dengan support yang lebih bagus atau setidaknya sama.
- Investasi teknologi; CCTV bisa menggantikan satpam Anda, barcode bisa menggantikan hapalan Anda. Kenapa harus kerja lebih?

- Kurangi biaya telepon, listrik, pasang timer di telepon dan sensor-sensor untuk mematikan lampu dan AC secara otomatis. Pasang juga penghemat listrik.
- Intinya, naikan produktivitas dan tekanlah segala pos pengeluaran, tanpa mengurangi kenyamanan dan loyalitas karyawan.
- Ajak seluruh tim terlibat dalam proses ini dan jelaskan KENAPA mereka perlu melakukan itu. Kompensasi dengan bonus lainnya!

Itulah ke 5 Cara Menaikkan Keuntungan Usaha! Jika Anda baca dengan jeli dan teliti, Anda bisa mendongkrak Profit 1000% dengan mudah!

BONUS: "Bgmn Menganalisa Usaha dengan Metode 5 Cara?". Sebelumnya saya ingin bertanya, siapa yang sudah sedia gambar di depan Anda...?

Great! Artinya Anda serius untuk belajar materi yang mahal ini. Baiklah saya lanjutkan....

Setelah belajar 5 Cara, kita akan mengevaluasi, apakah Anda telah memahami perbedaan dan kegunaan masing-masingnya? Saya bertanya, Anda jawab ya!

Andai Anda adalah mentor Anda dan saya bertanya kepada Anda,

Siapa mau
untung
hayo... ikutin
cara saya



**INGIN MENINGKATKAN
OMSET BISNIS ANDA ?**

**BERGABUNGLAH DENGAN
KAMI DI YUKBISNIS STORE.**

Untuk keterangan lebih lanjut,
Klik tombol dibawah ini :

BERGABUNG DENGAN KAMI

