

PanduanIM.com

MINI-EBOOK

6 Penerapan Prinsip Persuasi
untuk Mempengaruhi Calon Kustomer



Apa itu prinsip persuasi?

Prinsip ini didasarkan dari buku yang ditulis oleh Dr. Robert B. Cialdini di tahun 1984:

“Influence: The Psychology of Persuasion”

Menurutnya, ada 6 prinsip yang bisa kita gunakan untuk mempengaruhi orang lain. Kita akan menggunakan keenam prinsip ini dalam pemasaran.

Apabila dimanfaatkan dengan tepat, maka anda akan bisa merayu orang yang sama sekali tidak dikenal sampai mau menggunakan produk/layanan anda.

Inilah keenam prinsipnya:

Reciprocity, Commitment & Consistency, Social Proof, Liking, Authority, dan Scarcity.

Bingung?

Mari kita bahas lebih lanjut...

Dalam ebook mini ini anda akan memahami artinya, potensinya, dan contoh penerapannya.

1. Reciprocity

Memberikan untuk diberikan

Beberapa minggu yang lalu, ada acara donor darah di dekat rumah saya. Yang namanya donor tentunya kita tidak dibayar, ya kan?

Meskipun begitu, sebagian besar acara donor darah biasanya memberikan pin, snack, dll.

Buat apa?

Karena dengan memberikan hadiah (yang gratis), maka orang-orang akan punya alasan lebih untuk ikut.

Jadi, dengan memberikan sesuatu kepada calon customer anda...maka mereka akan lebih mungkin untuk memberikan anda sesuatu juga.

“Sesuatu” ini bisa berupa:

- Kupon diskon
- Ebook gratis
- Sampel/trial

Contoh penggunaannya:



#JKTFREEWEEK SPECIAL ARRIVES AT KUNINGAN

Uber, layanan taksi baru, mengadakan event gratis naik taksi dan kupon senilai Rp 70ribu untuk penumpang yang baru pertama kali.



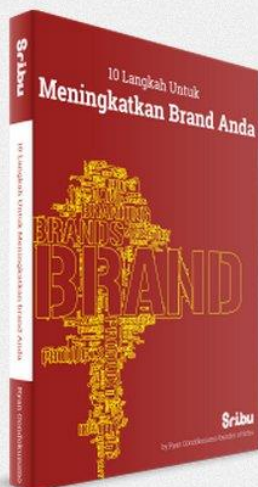
Ecommerce seperti BliBli yang memberikan diskon khusus untuk beberapa produk.

Dapatkan E-book Senilai Rp 19 Juta, GRATIS Untuk 5 Orang Pertama! 10 Langkah Mudah Meningkatkan Brand Anda

Pembahasan mengenai brand tentu tidak hanya seputar pembuatan logo atau pun nama perusahaan. Brand menjadi penting karena dapat menggiring persepsi target market sehingga Anda harus mempelajari cara meningkatkannya.

Sribu adalah jasa desain grafis via online yang telah membantu branding, pembuatan logo dan desain lebih dari **2.000 perusahaan**. Perusahaan-perusahaan sukses seperti **Mayora, Mister Baso dan Wika** mempercayakan kebutuhan desainnya kepada Sribu.

Untuk membantu meningkatkan brand Anda, kami telah menulis **Ebook 10 Langkah Untuk Meningkatkan Brand Anda**. Silahkan masukan nama dan email Anda di form sebelah kanan untuk men-download Ebook ini!



Masukan nama dan email Anda pada form di bawah ini untuk men-download E-book

Download Ebook

Sribu, memberikan ebook gratis yang ditukar dengan pendaftaran email.

2. Commitment & Consistency

Ajak mereka melakukan komitmen kecil

Membeli produk, apalagi yang mahal, adalah komitmen yang sangat besar. Kita butuh kepercayaan yang tinggi dari mereka untuk bisa menjual.

Maka dari itu, kita ajak mereka untuk melakukan komitmen kecil sebagai langkah awal.

Contoh komitmen kecilnya:

- Pendaftaran email
- Kursus online gratis
- Perjanjian dengan diri sendiri

Mari kita lihat penerapannya:

Marketing Certifications from HubSpot

HubSpot's certification programs take your Inbound skills to the next level.


Inbound Certification

FREE & OPEN TO EVERYONE

The Inbound Certification is a comprehensive marketing course that covers the core elements of the Inbound Methodology.

The self-paced curriculum introduces the fundamentals of how to attract visitors, convert leads, close customers and delight customers into promoters.

[Learn More](#) [Get Inbound Certified >>](#)



Sertifikasi gratis Inbound Marketing dari HubSpot.

LIVESTRONG.COM Official Partner of the LIVESTRONG Foundation

Track Workouts Progress Community Hot Topics Search Sign In | Register Upgrade

Join millions using LIVESTRONG.COM to lose weight and feel great in 2015

Lose Weight and Keep it Off

Age Weight

Age Lbs

Height

Feet Inches

Lose 1 pound per week

Gender

See My Calorie Goal

Kalkulator untuk membuat target menurunkan berat badan oleh LiveStrong.

Ketika sudah mengikuti komitmen kecil ini, mereka akan jadi “terikat” dengan anda secara tidak sadar. Dari situ, kemungkinan mereka untuk membeli jadi tambah besar.

3. Social Proof

“Kalo orang lain banyak yang suka, saya juga mau”

Misalnya anda sedang di kota yang baru pertama kali dikunjungi, lalu ingin cari rumah makan...kemudian di suatu ruas jalan ada 2 rumah makan, yang satu sepi yang satunya ramai (tapi masih ada tempat kosong).

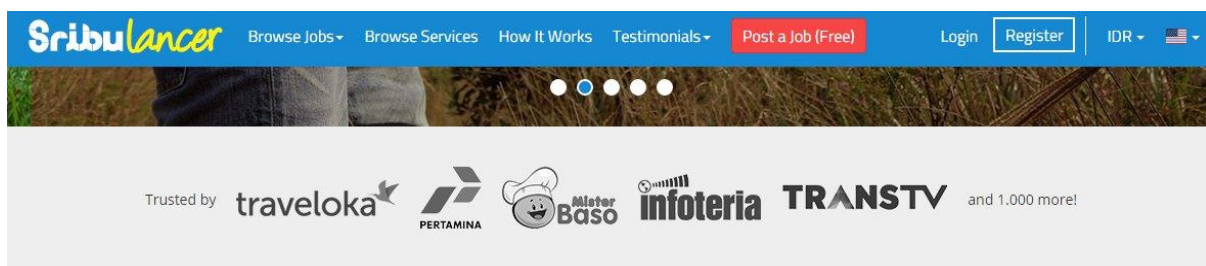
Pilih mana?

Pasti yang ramai. Karena meskipun kita sendiri belum membuktikan, tapi orang lain sudah.

Social proof bisa dalam bentuk:

- Jumlah total kustomer
- Komentar dari beberapa kustomer yang puas
- Komentar dari orang terkenal

Contohnya:



Sribulancer, menampilkan para pengguna layanan mereka yang sudah “punya nama”.



tokopedia & Chelsea Islan

MEMBANGUN INDONESIA LEBIH BAIK LEWAT INTERNET

 tokopedia.com [Share Image](#)

Tokopedia dan Chelsea Islan:
Bersama Membangun Indonesia
Lebih Baik Lewat Internet

The advertisement features a woman in a green dress pointing upwards. The text is in green and black, with a green bar at the bottom containing the Tokopedia logo and a share button.

Tokopedia, mengajak Chelsea Islan sebagai brand ambassador.

Customer Reviews

★★★★☆ (8,593)
4.2 out of 5 stars

5 star	5,154
4 star	1,675
3 star	721
2 star	414
1 star	629

Share your thoughts with other customers

[Write a customer review](#)

[See all 8,593 customer reviews](#)

Most Helpful Customer Reviews

4,263 of 4,360 people found the following review helpful

★★★★★ **Detailed Review of the Kindle** November 28, 2014

By MoonX

Configuration: With Special Offers

As has been the case for years, Amazon sloooowwwly adds new changes and features to the Kindle. This one is no exception. If you've used a Kindle in the past, you're not going to notice much of a change with this one, but since there are some minor upgrades and so forth, I'll briefly go over them:

Amazon, menampilkan review dari para pembeli yang puas dengan produknya.

4. Liking

Jadilah sosok yang disukai (dan sesuai selera mereka)

Siapa sih yang mau beli kalau kita tidak suka dengan orangnya/perusahaannya?

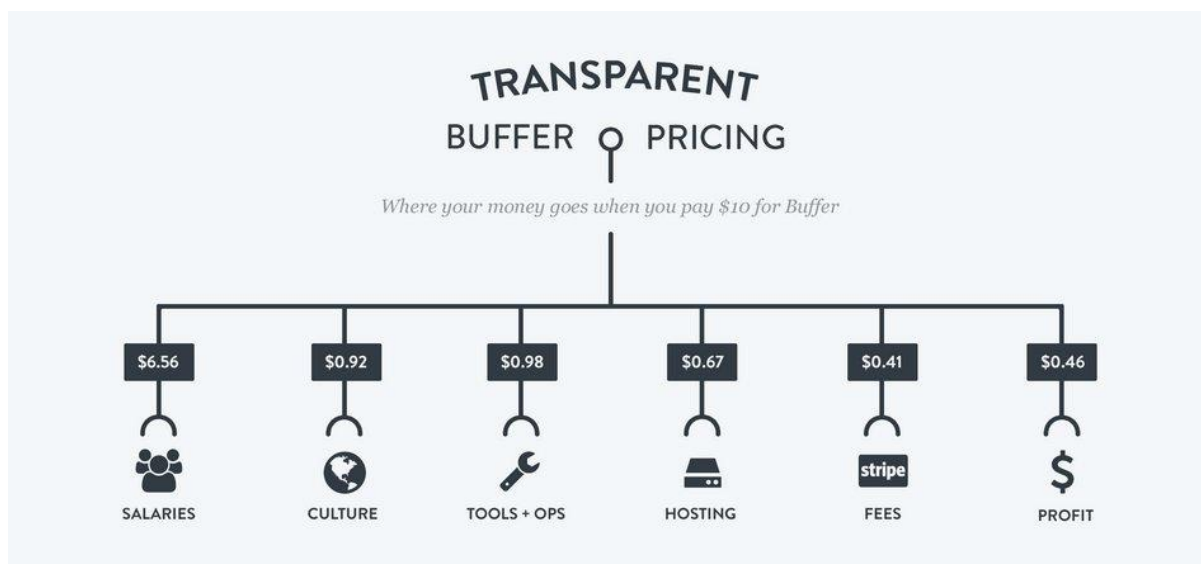
Suka itu bisa dalam berbagai bentuk.

Suka penampilannya, suka karena mereka memang benar-benar ingin membantu, atau suka karena sesuatu yang mereka tampilkan cocok dengan kita.


Jadi, ini tipsnya supaya anda disukai:

- Pastikan tampilan (produk, website, tulisan) enak dinikmati
- Jadilah manusia, jangan menulis atau merespon calon kustomer seperti robot
- Bantu mereka menyelesaikan permasalahannya

Mari kita lihat berbagai upaya dari beberapa perusahaan supaya disukai:




Buffer, memberikan transparansi untuk apa penghasilan mereka digunakan.

 **Help Scout**


HELP SCOUT BLOG [RESOURCES](#)

Learn to build a company people love with these in-depth resources


Acquisition



Acquiring Customers with Email



Customer Acquisition Strategies for Entrepreneurs



10 Ways to Convert Customers with Psychology

HelpScout, memberikan konten yang bermanfaat kepada pengunjung websitenya.

5. Authority

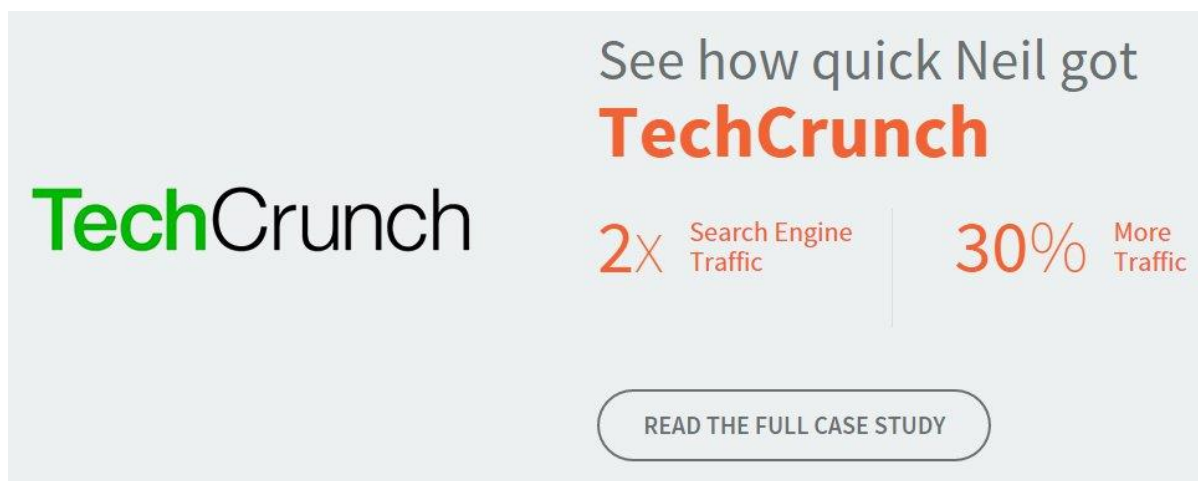
“Percayakan pada ahlinya!”

Authority berarti kita menjadi sosok yang dianggap ahlinya pada bidang yang kita tekuni. Dengan demikian mereka akan jadi lebih percaya pada anda.

Tapi tidak semudah itu...orang-orang tidak akan berpikir bahwa kita ahli kalau kita hanya teriak “SAYA AHLINYA!!!”

Berikan bukti, tunjukkan bahwa anda adalah seorang expert. Bukan melalui kata tapi tindakan.

Ada banyak caranya, kita lihat langsung saja contoh dari mereka yang sudah menerapkan:



See how quick Neil got
TechCrunch

TechCrunch

2X Search Engine Traffic | 30% More Traffic

READ THE FULL CASE STUDY

Neil Patel, menunjukkan bahwa dia bisa menaikkan traffic dari situs besar – TechCrunch – sampai 30%.



ENTREPRENEUR
Starting my own company at age 21, I have 15 years experience in Indonesia Fitness Industry. Recently, I am actively developing my business in various fields and becoming entrepreneurship public speaker in various events.

DIGITAL MARKETING
I am very passionate about digital marketing. I have been concepting and implementing digital marketing strategies in all digital business I am handling now. I also contribute as digital business motivator through various media and events.

STARTUP
Launching some startups in various fields recent years. I also contribute as a mentor in business business development and strategy.

SOCIAL MEDIA
Using social media marketing strategy to develop my digital business, I now have a very high social media exposure with hundreds of thousands followers from Facebook, Twitter, to email marketing list.

PUBLIC SPEAKER
Currently, I am helping with the

Denny Santoso, menampilkan pengalaman-pengalamannya dalam bidang bisnis, marketing, dan motivasi. (foto yang tepat juga bisa membuat anda terlihat lebih profesional)

6. Scarcity

“Dapatkan segera, persediaan terbatas”

Saya dulu lumayan sering makan pizza ke Pizza Hut dengan beberapa teman. Pizza yang ukurannya besar ada 8 slice, ya kan? Padahal sebenarnya makan 1-2 slice saja sudah kenyang...

...tapi entah kenapa kalau di meja tinggal 1 slice, rasanya ingin ambil.

Itulah efek scarcity.

Kita jadi lebih ingin untuk beli/punya kalau persediaan dari suatu produk itu terbatas.

Ada 3 jenis scarcity yang bisa kita berikan:

- Jumlah/stok
- Waktu
- Harga

Contohnya:



FLASH SALE
21-24 MEI
khusus Aplikasi Lazada

DISKON
GILA
HARI INI

Gunakan voucher berikut:

BIGAPP30	BIGAPP60	BIGAPP120
30K MIN. 299K	60K MIN. 499K	120K MIN. 1.299K

*Syarat & ketentuan berlaku

Lazada, diskon hanya berlaku dari tanggal 21-24 Mei.



Samabe Bali Suites & Villas ★★★★★
Nusa Dua / Benoa • Resort - with Free Wi-Fi
Popular! 23 people are looking at this property right now

[Ocean Front Family Suite](#)

Breakfast Included, 5% discount!, Our last 2 rooms

[View all rooms](#)

Fantastic 8.8
based on 103 reviews
71 reviews in English

[Book now](#)

rates per night from **USD 361**

Agoda, hanya tersisa 2 kamar.

#TeamBoney Tees - The Boneyard



Hey Boneyard, wouldn't it be fun to show your "team spirit" by wearing a #TeamBoney T-Shirt? Well, they're waiting for you to check out, and if you like, pick one up and flaunt your #TeamBoney spirit at your next show! You guys are the best fans ever!

Design will be printed on
Hanes Tagless Tee - \$20.00

[View Sizing Chart & Product Details](#)



[Buy it now](#)

65 sold, available until Jun 1!

We reached our goal! You can keep buying until the campaign ends!

07 Days
22 Hours
29 Minutes
51 Seconds

Teespring, penjualan ditutup 7 hari lagi.

Hati-hati!

Beberapa dari prinsip di atas seringkali dijadikan celah untuk menipu orang lain, karena memang sangat efektif untuk mempengaruhi orang lain.

Misalnya, mengatakan kalau harga dari produk atau layanan anda besok akan naik (padahal tidak)... atau dengan membuat testimonial palsu.

Orang lain akan segera sadar kalau melihat kebohongan karena pasti terlihat dari aspek-aspek lainnya.

Jadi hati-hati, 1 kebohongan saja bisa langsung menjatuhkan reputasi anda. Gunakan dengan bijak, resiko ditanggung sendiri.

Salam,
Darmawan dari PanduanIM.com

PS: [Silahkan bergabung ke dalam grup Belajar Internet Marketing](#) kalau anda ingin mendapatkan tips lain seputar pemasaran dan pengembangan bisnis online.