



# DASAR DARI SEBUAH PENJUALAN

Rio Qamaro





DASAR DARI SEBUAH  
PENJUALAN ADALAH  
PENGULANGAN !

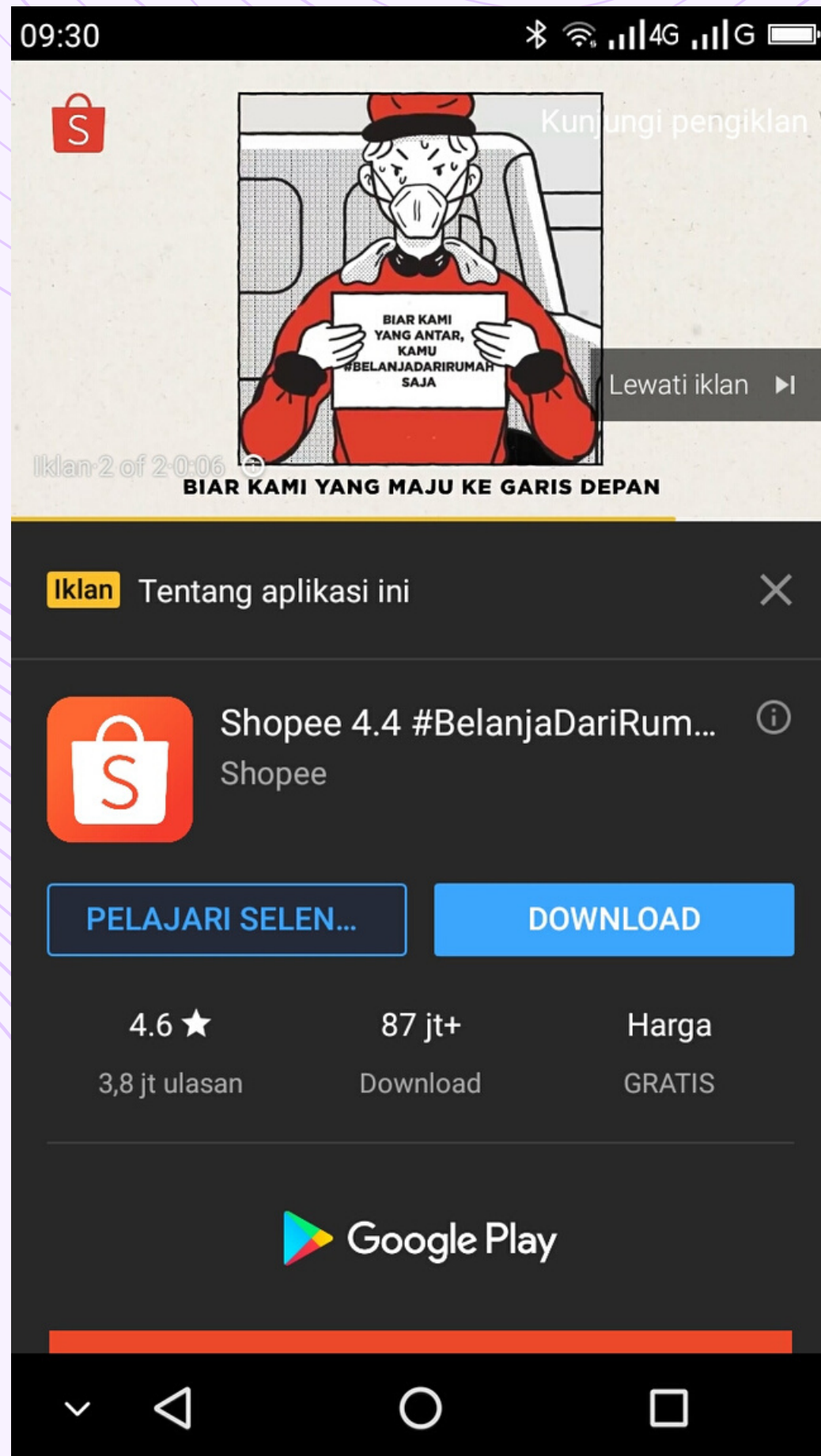


**Brand apa yang terbayang di  
pikiran Anda jika saya  
sebut **Marketplace** ?**



# Apakah Ini ?





Kenapa bisa begitu ? Karena panca indra kita paling sering menerima iklan dari Tokopedia dan Shopee berulang-ulang. Iklannya ada di mana-mana, di Youtube , TV , dll.





Pengulangan membuat sesuatu menjadi nyata. Pengulangan adalah metode hypnosis. Sesuatu yang diulangi secara terus-menerus, maka pikiran manusia akan mempercayainya.



Industri periklanan sepenuhnya berlandaskan pengulangan. Para pemasang iklan mempercayai ilmu tersebut. (Sumber : Buku Neo Spiritual Hypnotherapy)





Contohnya, Ayam goreng fast food apa yang paling enak ? Banyak orang akan jawab KFC , padahal banyak juga ayam goreng yang lebih enak.

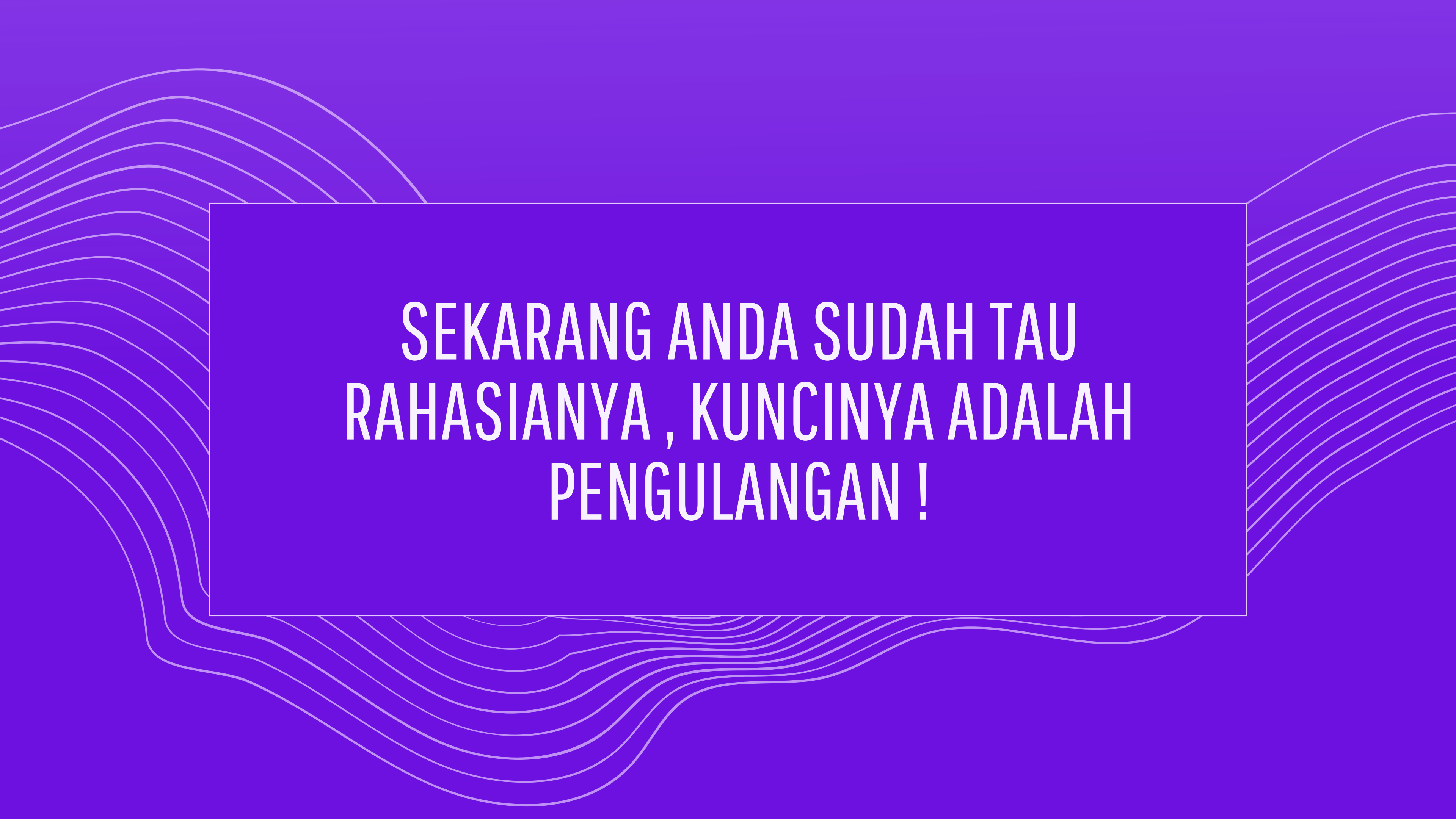


Kenapa KFC bisa seperti itu ? Itu karena iklan yang sudah sering dilakukan dari jaman dahulu hingga punya brand yang sangat kuat. Apalagi slogan KFC 'Jagonya Ayam'. Kata-kata ini masuk ke alam bawah sadar kita sehingga kita menjadi percaya bahwa KFC adalah betul-betul jagonya ayam.



Itulah kenapa perusahaan-perusahaan berani berinvestasi besar-besaran untuk beriklan dan membayar bintang besar untuk menjadi **BRAND AMBASSADOR** seperti Tokopedia dan Shopee ini. Efeknya calon konsumen ketika lihat BTS jadi ingat iklan Tokopedia. Lihat Ronaldo jadi ingat Shopee. Bahkan lihat warna hijau jadi ingat Tokopedia dan lihat warna jingga jadi ingat Shopee !





**SEKARANG ANDA SUDAH TAU  
RAHASIANYA , KUNCINYA ADALAH  
PENGULANGAN !**

# JADI APA YANG HARUS DILAKUKAN ?

## MILIKI NIAT & KEYAKINAN YANG BAIK

**Niatkan untuk membantu atau menjadi bermanfaat bagi orang lain. Anda juga harus yakin bahwa produk Anda bermanfaat dan memiliki pelayanan yang baik.**

## BERANI BERIKLAN

**Setiap perusahaan besar tau jika ingin sukses mereka harus berinvestasi uang untuk iklan.**

## KONSISTEN & ULANGI TERUS MENERUS

**Riset menunjukkan bahwa banyak konsumen yang akhirnya membeli produk setelah melihat promo / iklan yang kesekian kalinya.**