

TEKNIK PENAWARAN PRODUK







© 0877 0055 4099



CARA MEMBUAT PENAWARAN YANG EFEKTIF

Bismillah.

Kalau berbicara perkara jualan sebenarnya bukan hanya membahas "berhasil menjual berapa" atau " berhasil closing berapa" tapi lebih dari itu. Ada hubungan timbal balik (yang tidak Nampak tapi sangat penting diperhatikan) antara penjual dan pembeli. Begini penjelasan detailnya:

- ➤ Pembeli : Mendapat keuntungan dengan mendapat produk yang sesuai untuk permasalahannya. Juga dengan mendapat manfaat yang dia dapat dari penjual dia juga bisa teredukasi dan menambah ilmu.
- Penjual: mendapat keuntungan berupa materi karena berhasil menjual produknya serta mendapat pahala karena telah memberikan manfaat bagi orang lain. Selain itu jika disertai dakwah akan lebih banyak keuntungannya.

Jika hubungan timbal balik ini terjaga dengan baik maka akan langgeng dan itu bermanfaat untuk keduanya. Nah hubungan ini lah yang harus diperhatikan sebagai seorang penjual:

- 1. Pelayanan terbaik
- 2. Produk selalu di up-grade dan evaluasi
- 3. Interaksi yang cukup, tidak kurang ataupun berlebihan
- 4. Cara interaksi yang tepat
- 5. Selalu memberikan manfaat

Selain itu ada 3 hal yang harus diingat sebagai seorang penjual agar menikmati proses marketingnya :

1. Yakini bahwa berjualan merupakan salah satu cara ikhtiar menjemput rejeki, dan Allah tidak akan merubah kondisi suatu kaum sebelum mereka merubahnya sendiri jadi perbaiki niatnya, perbaiki cara ikhtiarnya.









- 2. Luruskan niat berjualan adalah untuk menjadi solusi umat, dan sertakan Allah dalam niat ini, insya Allah berkah
- 3. Jual produk yang benar-benar memberikan manfaat umat, jadi riset itu penting.

Hal-hal yang perlu diperhatikan agar penjualan maksimal

1. Cara penawaran

Yang ditawarkan adalah manfaat-manfaat produksi, tunjukkan bagaimana produk Anda menjadi solusi bagi permasalahan mereka.

2. Ikatan emosi

Ikatan emosi ini penting sekali agar pembeli mau membeli apapun produk kita asal bermanfaat. Ikatan emosi bisa dibangun dengan memperpanjang masa interaksi sebelum benar-benar memberikan penawaran. Selama memperpanjang masa interaksi ini isilah dan edukasilah dengan sesuatu yang mengarahkan pada produk.

3. Konten

Baik berupa gambar, video, ataupun umpan ini sangat penting untuk menarik calon pembeli. Maka harus dibuat menarik komposisi kata-katanya sehingga membuat orang lain melirik ke produk kita.

Membuat pesan penawaran ke database

Pesan penawaran ini bagian yang sangat penting dalam penjualan, percuma database banyak tapi tidak tahu cara yang tepat untuk menawarkan produknya. Yang ada malah database merasa dimanfaatkan bukan mendapatkan manfaat. Jangan sampai kita membuat pesan penawaran dengan asal-asalan karena sangat berpengaruh ke penjualan. Perhatikan setiap pemilihan kata dan komposisinya, karena disinilah seninya. Cara membuat pesan penawaran ini sangat erat kaitannya dengan penulisan copy writing yang akan dipelajari di dokumen selanjutnya.





