

Cara Asik Menghasilkan Uang Dari WhatsApp

1.1 Course Overview

WhatsApp masih menjadi aplikasi pesan singkat paling populer di dunia pada tahun 2019. Per Oktober tahun 2019, WhatsApp memiliki jumlah pengguna aktif bulanan terbanyak, hingga 1,6 miliar pengguna. Di tahun sebelumnya hanya berjumlah 1,5 miliar pengguna. Di Indonesia sendiri, pengguna WhatsApp telah mencapai 3,8 juta pengguna.

Ada banyak pemilik bisnis dan toko *online* yang menggunakan WhatsApp sebagai saluran pemasaran dan juga komunikasi dengan pelanggan. Karena WhatsApp ini memiliki keterlibatan luar biasa dalam pemasaran bisnis, sebesar 98 persen pesan diterima 3 detik dan dibaca oleh penerima. Bayangkan komunikasi bisnis yang cepat terjalin ini bisa dimanfaatkan untuk menghasilkan keuntungan bisnis yang cepat pula. Para pengguna aktif di WhatsApp adalah target pasar oleh para pebisnis. Selain berpeluang mendapatkan target pembeli, selanjutnya target pembeli itu bisa menjadi pelanggan.

1.2 Keunggulan WhatsApp Business

A. Perbedaan WhatsApp Business dan WhatsApp Messenger

1. Perbedaan logo

Pada WhatsApp messenger, gambar logo berupa gagang telepon. Sedangkan pada aplikasi WhatsApp Business gambar logo menggunakan salah satu huruf abjad kapital "B".

2. Perbedaan profil

Aplikasi WhatsApp Business memiliki fitur profil bisnis yang bertujuan agar pelanggan lama atau pun baru mengetahui informasi tentang bisnis Anda. Di antaranya deskripsi bisnis, lokasi atau alamat, kategori, dan lainnya. Sementara WhatsApp Messenger hanya menampilkan nama, informasi singkat, serta nomor telepon pengguna.

3. Perbedaan nama pengguna

Pengguna Whatsapp Messenger dapat dengan mudah untuk mengubah nama akunnya tanpa adanya batasan waktu tertentu. Sedangkan di WhatsApp Business nama akun tidak bisa diganti-ganti secara bebas.

4. Bisa menggunakan nomor telepon rumah dan kantor

Pada aplikasi WhatsApp Business, selain menggunakan nomor ponsel, Anda juga dapat menambahkan nomor telepon rumah atau kantor.

B. Keuntungan dari Whatsapp Business

1. Pelaku bisnis bisa menjalin komunikasi lebih baik

Dengan adanya whatsapp business/ para pemilik bisnis akan dengan mudah menjaga komunikasi kepada para customer// apalagi dengan adanya fitur pemesanan yang disediakan/ pemilik bisnis akan lebih mudah mengontrol para pelanggannya

2. Terpercaya

Karena Whatsapp business akan melakukan verifikasi pada akun bisnis melalui nomor telepon jika nomor yang didaftarkan benar milik perusahaan bisnis Anda. Selain itu, aplikasi bisnis ini juga mengharuskan para pemilik bisnis untuk melengkapi profil. sehingga pelanggan akan mengetahui informasi tentang bisnis Anda.

3. Mempromosikan produk lebih mudah

Manfaatkan fitur *greeting message* untuk memudahkan anda dalam melakukan penawaran produk secara menyeluruh kepada para pelanggan.

1.3 Cara mengunduh WhatsApp for Business

1. Unduh aplikasi WhatsApp Business dari Google Play Store.

2. Verifikasi nomor telepon bisnis Anda.

3. Pulihkan akun dari cadangan, jika Anda inginkan.

4. Jika sudah berhasil, maka akan muncul tampilan WA Business.

1.4 Cara Membuat Profil di WhatsApp Business

1. Pilih setelan bisnis
2. Pilih profil
3. Setting alamat bisnis
4. Setting jenis atau kategori bisnis
5. Pilih kategori yang paling sesuai dengan bisnis yang dimiliki
6. Atur hari dan jam operasional bisnis
7. Masukkan alamat email dari bisnis anda
8. Isi link website dari bisnis
9. Simpan/save
10. Profil berhasil dibuat

1.5 Fitur Unggul WhatsApp Business

A. Fitur *auto greeting*

Fitur ini adalah fitur yang bisa menyediakan salam atau sapaan pada *customer*. Anda bisa menggunakan pesan otomatis ini kepada pelanggan baru untuk menyambut sebagai sapaan awal.

B. Fitur *auto reply scheduler*

Aktifkan fitur ini jika terdapat pesan masuk dari pelanggan pada luar jam kerja atau di saat bisnis sedang tutup/ maka dengan otomatis balasan pesan akan terkirim.

C. Fitur balas cepat atau *quick replies*

Dapat membalas pesan masuk dengan pesan pertanyaan yang sama. Caranya mudah, yaitu buat beberapa pesan yang kemungkinan besar para pelanggan akan bertanya dengan pertanyaan yang sama tentang bisnis Anda. Jika ada pesan yang masuk, ketik simbol garis miring "/" maka akan muncul *quick replies* yang sudah dibuat sebelumnya.

D. Fitur kategori pelanggan atau *labeling customer*

Pengelompokan pesan yang terdapat pada aplikasi ini, antara lain prospek, pesan baru, menunggu bayaran, terbayar, dan pesan selesai. Jadi, Anda dapat dengan mudah mengelompokkan para pelanggan sesuai dengan isi pesannya.

E. Fitur statistik pesan

Anda dapat meninjau jumlah statistik pesan yang telah terkirim dan pesan yang masuk.

F. Fitur *broadcast*

Pesan *broadcast* merupakan salah satu media paling umum digunakan untuk menawarkan produk baru/ harga promo/ program paket dan lain sebagainya.

G. Fitur katalog

Menampilkan sekaligus berbagi produk yang anda jual. Dengan demikian, calon pembeli bisa lebih mudah dalam menemukan produk yang dicarinya. Terlebih, produk di fitur katalog whatsapp business sudah dilengkapi dengan keterangan dan banderolan harganya.

1.6 Membuat Status WhatsApp Business yang Menarik

A. Status WhatsApp

Status memungkinkan Anda untuk berbagi pembaruan teks, foto, video, dan GIF yang akan hilang setelah 24 jam.

B. Yang dapat dilakukan pebisnis di WhatsApp Status:

1. Melakukan demo produk lewat status whatsapp bisnis.
2. Merekam aktivitas karyawan saat mengemas barang yang akan dikirim.
3. Berikan informasi berupa discount, giveaway, quiz, atau konten-konten lainnya.

2.1 Membangun persona brand menarik untuk customer

Brand persona sering didefinisikan sebagai seperangkat karakteristik manusia yang terkait dengan sebuah brand.

Secara historis, brand persona dibedakan berdasarkan perilaku manusia. lima diantaranya adalah:

- *caregiver*: persona ini bersifat empati dan baik hati.
- *competent*: persona ini adalah pemimpin berpengaruh yang dapat membantu pelanggan atau memengaruhi mereka untuk bertindak
- *excited*: persona yang bersemangat ini senang melakukan apa saja dan memulai petualangan dengan mudah

- *rugged*: persona ini cenderung berotot, atletis dan tangguh
- *sophisticated*: persona ini memancarkan keanggunan, gaya dan prestise.

Ada satu hal yang persona brand lakukan untuk meningkatkan upaya promosi bisnis melalui WhatsApp, yaitu membangun *buzz*. Lalu apa itu *buzz*?

Buzz adalah suatu strategi untuk menciptakan kondisi agar produk atau layanan yang anda pasarkan menjadi perbincangan banyak orang. Dengan sosial media sebagai wadah promosinya, dan WhatsApp untuk mengeksekusi target konsumen yang tertarik dengan produk atau layanan Anda.

3.1 Kelola Database Customer

A. Membangun database pelanggan dengan WhatsApp

1. Menyimpan nomor nomor yang ada di grup yang di mana anda tergabung.

Jika Anda mempunyai atau tergabung di banyak grup WhatsApp, maka kesempatan untuk memanfaatkannya dan mengambil database dari para anggota grup tersebut.

2. Menawarkan sesuatu yang bernilai kepada mereka sebagai ganti nomor telepon

Atau dengan menawarkan sesuatu yang bernilai kepada mereka sebagai ganti nomor telepon mereka. Seperti mengirim promo atau penawaran yang kemudian dapat di tebus.

3. Menyimpan nomor calon pelanggan yang pernah chat.

Banyak calon pelanggan yang sudah pernah chat dengan anda sebelumnya tapi tidak berhasil deal saat itu, Kemudian Anda lupa dan tidak pernah melakukan lagi follow up kembali. Simpanlah nomor-nomor itu untuk database pelanggan Anda.

4. Atur jadwal broadcast

Contoh: Apabila anda memiliki bisnis yang bergerak dalam bidang edukasi dengan memberikan kelas online berbayar ataupun gratis melalui Whatsapp, Anda bisa membuat grup kelasnya di whatsapp berdasarkan tingkatan ataupun topik pembelajaran.

B. Membangun Database Pelanggan - Pelanggan dengan WhatsApp

1. Membuat list broadcast dan memilih kontak sesuai kategori pelanggan.
2. Fokus mendapatkan kontak pelanggan baru dengan sebanyak-banyaknya untuk Anda masukan ke dalam list *broadcast*.
3. Siapkan konten
Konten dapat berupa tulisan, daftar harga promo, gambar, gif, atau video yang merupakan informasi bermanfaat yang berhubungan dengan bisnis Anda.
4. Atur jadwal broadcast
Jangan terlalu sering. Usahakan setiap anda broadcast betul-betul berisi tentang informasi penawaran menarik.

3.2 Lebih Dekat dengan Customer

A. Customer Support

1. Untuk memaksimalkan keuntungan real-time customer support, harus meng-hire admin yang kompeten, khususnya admin *customer handling & customer service*.
2. Admin ini bertanggung jawab dan memberikan pelayanan kepada pelanggan.
3. Jangan pernah menumpuk pesan dan tidak membalas pesan terlalu lama.

4.1 Konten Bisnis dan Penawaran untuk Meningkatkan Penjualan

A. Contoh konten visual apa saja yang bisa digunakan

1. Foto produk yang eye catching
Berdasarkan hasil survei, 93% orang mengatakan faktor pertama dia tertarik membeli sebuah produk karena gambar iklan yang menarik.
2. Tampilkan data penting secara visual.
Salah satu konten yang sedang disukai adalah infografis. Gunakan desain menarik untuk merefleksikan brand karena 40% merespon dan paham informasi menggunakan visual daripada hanya tulisan.

3. *Upload Screenshot*

Cara ampuh untuk membuktikan bahwa bisnis anda memiliki sejarah pelanggan yang puas, bukti anda bisa datang dalam bentuk penghargaan industri, daftar klien lama atau terkini, ataupun testimoni.

4. *Upload Konten dalam Bentuk Video.*

Konten video dianggap lebih unggul, sebab ada penambahan audio yang bisa merangsang daya tangkap otak terhadap informasi.

B. Tipe Diskon dan Penawaran yang Bisa Digunakan

1. Diskon berbentuk persentase.
2. Diskon yang memiliki nilai mata uang.
3. *Free shipping.*
4. Kode promosi khusus kepada customer melalui status WhatsApp penawaran ini bisa berbentuk flash sale dalam beberapa jam atau sehari.
5. *Giveaway.*