

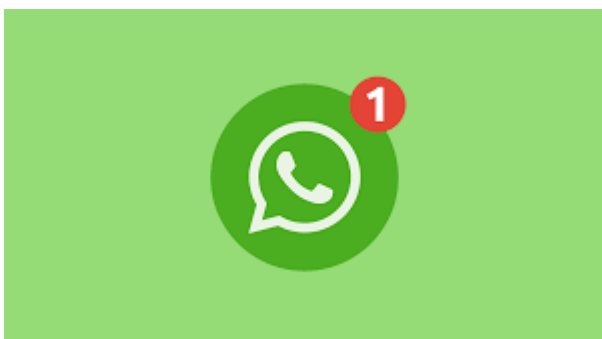
Banjir Orderan Modal Whatsapp

Prinsip penting kalau mau jualan laris di WhatsApp

1. jangan asal iklan maksudnya kasih iklan yang masuk akal yang etis tidak asal-asalan terutama kepada orang yang belum kita kenal istilahnya cold market wajib diingat asal iklan tidak akan menghasilkan
2. perbesar kontaknya kontak WhatsApp yang kita punya harus banyak jangan lupa saling simpan nomor kontak masing-masing supaya kedepannya bisa tetap saling chat dan kalian juga bisa broadcast promosi bisnis harus banyak kontak karena ada istilah konversi dalam penjualan semakin banyak kontak calon pembeli maka potensi pembelian juga akan semakin besar
3. melibatkan media sosial lain kalau mau kenceng jualannya nggak hanya lewat WhatsApp Facebook dan Instagram juga bisa jadi kumpulkan calon pembeli sebanyak mungkin
4. more giving more closing perilaku paling dasar dari manusia yaitu sebuah perilaku hubungan timbal balik konsep ini secara sederhana adalah semakin seseorang sering memberi orang lain yang menerimanya akan lebih respect dan lebih dekat dengan si pemberi tersebut wajib diingat semakin sering anda memberi atau berbagi potensi orderan semakin besar
5. gunakan bahasa iklan yang menjual tanpa bahasa iklan yang menarik jualan tentu tidak akan efektif kamu perlu menggunakan judul promo yang menjual bahasa iklan yang menarik kata-kata yang membuat calon pembaca jadi penasaran kemungkinan closing akan semakin besar
6. gunakan script closing script closing adalah teknik untuk membantu anda untuk mempercepat proses terjadinya closing script closing pada dasarnya bertujuan untuk

memudahkan Anda atau tim Anda ketika dihadapkan banyaknya pertanyaan atau penundaan closing dari calon pembeli

7. fast respon ingat poin penting ini jualan itu emang enak karena hanya modal jari sudah bisa dapat duit tapi karena online calon pembeli sangat mudah untuk pindah pesaing hanya bermodalkan jari pembeli akan berpaling kalau anda tidak melayani dengan cepat alias tidak fast respon dalam berjualan semakin fast respon pelayanan kita ke konsumen maka potensi closing akan semakin besar
8. jualan bersama pasukan reseller jualan sendiri versus jualan bersama pasukan reseller hasilnya akan sangat berbeda prinsip jualan modal WhatsApp adalah jangan berjualan sendiri kalau mau kenceng jualannya kenapa prinsip ini penting karena kalau jualan sendiri akan ada masa dimana kita akan capek karena semuanya kita handle sendiri wajib diingat perbesar pasukan reseller untuk meningkatkan potensi jualan
9. lakukan terus-menerus konsisten itu penting dalam berjualan jadi mau ada yang beli atau enggak posting aja terus cari aja terus bangun terus data best marketnya di WhatsApp di IG maupun di Facebook jangan sampai hanya semangat pada awalnya aja habis itu loyo tidak praktek lagi itu akan membuat prinsip jualan kalian ya akan gitu-gitu aja



Pola banjir orderan modal WhatsApp

pola pertama adalah sel funneling salah satu materi yang

paling saya suka kalau mau tembus banyak orderan mesti wajib harus paham polanya sebenarnya tekniknya sederhana cuma banyak yang belum paham jadi pola ini dikenal dengan istilah sel shunneling lebih rumit akan tetapi saya coba sederhanakan kalau Anda pernah baca buku kelima saya yang judulnya rahasia closing setiap hari Anda pasti sudah familiar dengan konsep ini bagi anda yang belum baca buku saya penjelasannya sederhana funnel di sini artinya adalah corong proses terjadinya penjualan pada konsep sales funneling ini terdapat tiga bagian utama lips buyer dan reseller ketiga bagian ini memiliki fungsinya masing-masing konsep funnel digambarkan seperti corong mulai dari list hingga menjadi reseller konsep sales funnel inilah yang akan menjadi pola sukses Anda jika ingin tembus banyak orderan

Mengapa harus dengan sales funneling karena saya hanya menerapkan teknik begini ada produk lebih akan langsung iklan ada barang lebih akan langsung promo ada diskon langsung spam lihat deh saya yakin banyak kok yang melakukan dengan cara di atas dan sudah pasti ujungnya cuma closing sedikit nah dari permasalahan inilah kita perlu paham bahwa kalau mau jualan laris nggak bisa asal langsung iklan konsep sales ini menjadi solusi yang tepat dan dampak kenaikan orderan langsung berubah drastis sales ini nantinya bertujuan untuk yang pertama memperbanyak calon pembeli kedua memperbanyak jumlah pembelian 3 memperbanyak database pelanggan 4 memperbanyak reseller konsep corong ini hanya untuk menjelaskan konsep dasar flow atau alur dari calon pembeli hingga menjadi pembeli jika penjualan anda ingin melesat anda perlu menerapkan pola yang tepat tidak bisa asal jualan

Pola Cell sneling di WhatsApp sumber calon prospek traffic free traffic pembangun database list bundling wa grup WA konversi penjualan bayar reseller lalu order

Menjaring ribuan calon prospek saya yakin bagi anda menjaring ribuan calon prospek adalah wadah di media sosial yang bertujuan untuk mengumpulkan banyak calon pembeli atau sebutan

lainnya adalah calon prospek konsep kolom prospek sebenarnya mirip seperti list prospect namun khusus teknik di WhatsApp saya akan fokus membahas tambahan teknik baru yaitu list building

Bedanya apa ya simple ini bedanya list prospect biasanya ada di media sosial kita list building kumpulan kontak yang bisa kita simpan kontaknya tahu kan bedanya contoh lips prospect Facebook group atau personal please building kontaknya saya simpan di WhatsApp atau HP pertanyaannya kenapa harus disimpan kontaknya karena kelemahan kolom prospek adalah wadah ini bukan milik kita jadi kalau sewaktu-waktu FB kita kenapa-kenapa atau di-hack atau tutup layanannya mau gimana coba bakalan hilang lenyap dalam sekejap sedih banget tuh saya pernah mengalami hal tersebut khusus bab ini saya mau bahas secara khusus tentang menjaring ribuan calon prospek bahasan ini merupakan awal dari sales phoning di WhatsApp

Untuk membesarkan list building di WhatsApp maka perlu melibatkan media sosial yang kita punya gunakan LED magnet untuk mendorong mereka mau memberikan nomornya ke kita dan ingat poin penting ini saat ini tingkat closing di WhatsApp cenderung jauh lebih besar dibanding media chat lainnya oleh sebab itu fokus perbanyak kontak list di WhatsApp



Konsep media sosial untuk menjaring prospek dari sekian banyak media sosial yang bisa dipakai saya akan fokuskan ke media sosial mana saja yang cukup efektif untuk penjaring calon prospek untuk nantinya memperbesar list building di WhatsApp

contoh Facebook organik atau gratisan yang kedua Facebook ads atau iklan Facebook yang ketiga Instagram yang keempat website blog atau sharing

Mempersiapkan magnet penarik calon prospek nah itu juga dijelaskan di dalam buku ini untuk lebih lengkapnya dan jelasnya boleh kalian tonton review bukunya atau boleh kalian beli bukunya dan kalian baca karena di sini kalau aku jelasin bakal panjang banget nih tips bisnis secara berkala materi video mentoringnya dan tembus 10.000 kontak WhatsApp itu gimana caranya pola penjualan yang menghasilkan dari WhatsApp itu apa aja polanya dan ini bakal banyak banget kalau aku jabarin satu-satu di artikel aku kali ini nah untuk teman-teman yang bingung banget gimana sih buat promosi yang menjual di WhatsApp sedangkan rata-rata promosi itu lewat IG lewat Facebook dan yang lainnya di WhatsApp itu cuma cukup kalian paham tentang copy rating promosi yang menjual bener-bener menjual itu gimana ada garansi ada alasan kenapa kamu harus beli produk ini bonusnya apa ada talk action judul promonya yang menarik penjelasan singkat produknya itu penting banget teman-teman

Nah itu akan dibahas detail di buku yang sedang saya tulis ini yaitu buku banjir orderan modal WhatsApp