

Marketing Revolution

Review dari buku [Marketing Revolution](#) karya pak tung desem waringin. Banyak banget yang diajarkan oleh pak tung dalam buku [marketing revolution](#). Beberapaahal akan aku share disini ya. Bagaimana si cara menciptakan penawaran menarik untuk meningkatkan penjualan? Ini bisa digunakan untuk produk apapun ya, yang jelas sebagai pemula kamu wajib tahu hal – hal ini.

12 cara meningkatkan nilai tambah

1. Berhadiah aksesories yang masih terkait dengan produk atau jasa yang dijual
2. Berhadiah produk atau jasa sejenis yang terkait dengan produk
3. Berhadiah produk atau jasa yang tidak ada hubungannya dengan produk
4. Melakukan undian berhadiah
5. Membuat paket dua produk atau jasa dengan harga Satu
6. Membuat paket lebih besar dengan harga lebih murah
7. Membuat produk atau jasa dengan harga dengan endorsement
8. Membuat paket banyak produk dengan harga total jauh lebih murah dibanding harga eceran
9. Menjelaskan keunggulan produk atau jasa dibanding produk atau jasa sejenis
10. Menjelaskan detail proses pembuatan yang unggul
11. Menjelaskan detail features
12. Menjelaskan detail benefit

12 cara tersebut sangat nyata banget di butuhkan oleh bisnis – bisnis pemula jadi untuk kedepannya harus punya arah untuk membuka usaha atau bisnis. Selanjutnya kamu juga harus belajar menciptakan penawaran yang mengurangi resiko.

Ada 10 cara mengurangi atau bahkan meniadakan resiko/keberatan orang membeli

1. Garansi
2. Asuransi
3. Coba sebelum beli
4. Free sample
5. Yang menjual bias dipercaya
6. Tunjukkan hasilnya
7. Bayar berdasarkan hasil
8. Free support
9. Free pemasangan
10. Testimony

Nah selanjutnya dijamin yang serba praktis ini kita dituntut untuk go digital teman – teman. Jadi berikan kemudahan transaksi yang gak buat kustomer gak bisa nolak karena semua kemudahan udah kamu kasih di penjualan barang atau jasa yang kamu tawarkan.

Ini ada 4 Cara untuk mempermudah transaksi.

1. MEMPERMUDAH CARA PEMBAYARAN

- Menerima segala jenis pembayaran Cash atau Kredit, Mata Uang Asing, Debet, Transfer.
- Mengizinkan Cicilan/Boleh Mengangsur
- Memperkecil Uang Muka.
- Tanpa Uang Muka.

2. MEMPERMUDAH CARA PEMESANAN

- Bisa Pesan Melalui email,
- Bisa Pesan Melalui SMS

- Bisa Pesan Melalui Fax
- Bisa Pesan Melalui Telepon
- Bisa Pesan Melalui Agen
- Bisa Pesan Melalui Sales
- Bisa Pesan Melalui Pelanggan yang sudah beli
- Bisa Pesan Melalui Website
- Bisa Pesan Melalui Surat
- Bisa Beli Langsung ditempat.

3. MEMBERI PERINTAH YANG JELAS APA YANG ANDA INGINKAN

Orang perlu diberitahu dengan jelas apa yang harus dilakukan. Anda harus singkat dan jelas dalam memberikan instruksi apa yang Anda ingin calon pembeli lakukan. Contoh:

- Datang ke Toko Anda Hari ini Juga
- Telpon Sekarang Juga
- Klik Tombol Pesan
- Fax Formulir Pemesanan
- Email ke Anda dalam Waktu 24 Jam untuk Daftar

Perhatikan semua kalimat di atas dimulai dengan kata kerja. Walaupun Anda pikir sudah cukup jelas apa yang harus dilakukan calon pembeli Anda, Anda tetap perlu memberitahu mereka. Kemudian Anda perlu memberitahu apa yang terjadi kalau mereka melakukan perintah Anda. Misal: Kalau Anda telpon dan pesan sekarang juga maka Anda akan mendapat bonus tambahan.... Sedemikian sehingga penawaran Anda tersampaikan dengan singkat dan jelas.

Ingat!! Kebingungan selalu berarti "NO."

4. MEMPERMUDAH CARA MENDAPATKAN BARANG/JASA

- a. Bebas Ongkos Kirim
- b. Banyak Distributor
- c. Ketersediaan Produk/Jasa

Keterangan: Kecuali Anda menggunakan strategi keterbatasan. Atau eksklusifitas.



MARKETING REVOLUTION

Dalam hal ini, USP bagi saya adalah salah satu kunci kesuksesan suatu Marketing Revolution. Adapun yang saya maksud USP di sini adalah

U= Ultimate advantage

S-Sensational offer P= Powerful promise

Singkatan USP ini pertama kali saya peroleh dari Mark Victor Hansen dan Robert G. Allen dalam bukunya One Minute Millionaire, Ketika melakukan suatu usaha, harus diketahui dengan jelas dulu apa keunggulan yang kita miliki dibandingkan dengan yang lainnya. Misalnya, kita sama-sama membuka warung soto, mengapa seseorang harus membeli di restoran Soto kita? Mengapa tidak di tempat yang lain? Kuncinya adalah Dengan demikian, jika kita memang benar-benar mampu memberi kan jaminan rasa dan kualitas yang tinggi, tentu saja sangat besar kemungkinannya pengunjung yang akan membeli soto kita bertambah banyak. Selain itu, kita juga bisa mulai mengubah besar kecilnya menu yang ditawarkan, mungkin juga perubahan variasi menunya, dan masih banyak lagi. Kita harus mulai bisa mengubah dan atau menambah; harus selalu mencari Ultimate Advantage terkait dengan produk atau jasa yang kita tawarkan- apa keunggulannya dibandingkan dengan produk lain yang

sejenis.

Ketika saya diwawancarai oleh seorang wartawan majalah pria terkemuka (Matra, September 2004), ia melontarkan sebuah pertanyaan dengan serius kepada saya, "Apakah sebenarnya kelebihan Pak Tung dibanding pembicara lainnya?" Jawab saya, "Saya punya 3 kelebihan yang merupakan Ultimate Advantage saya", yaitu:

1. Ilmu saya adalah street smart, artinya saya mengajarkan banyak dari apa yang sudah saya praktikkan lebih dulu, & Ilmu-ilmu saya adalah saripati dari Ilmu Terbaik yang ada di Dunia yang terus saya Upgrade & pelajari.
2. Cara penyampaian saya menyenangkan dan membuat orang ber semangat, menyentuh emosi. Karena saya tahu perubahan bukan datang dari pikiran melainkan dari perasaan. Bukan karena tahu tetapi karena mau. Dan mau timbul karena perubahan emosi. Bila Anda ingin menjadi master dari emosi Anda. Silakan ikuti seminar saya "Life REVOLUTION"

Daya tahan saya sangat kuat Contohnya, pada saat saya mengadakan seminar Financial Revolution, pada hari pertama (hari Jumat) mulai dari jam 4 sore dan baru selesai pada jam 2 pagi. Lalu, keesokan harinya mulai dari jam 9 pagi dan selesai pada jam 3 pagi. dan di hari ketiganya (Minggu) acara seminar dimulai jam 9 pagi hingga jam 11 malam. Suara saya bisa tetap lantang dan saya tetap penuh semangat. Dan Rekor saya, dalam satu bulannya saya bahkan bisa mengadakan 52 seminar dengan suara dan kekuatan yang senantiasa dahsyat.

Dalam kehidupan kita sehari-hari. Ultimate Advantage dapat dicontohkan sebagai berikut. Jika kita hidup, itu merupakan keunggulan dibandingkan dengan yang mati. Namun, kalau semua hidup, berarti hidup sudah bukan merupakan suatu keunggulan. Dan kalau kita jujur, kejujuran adalah keunggulan dibanding orang-orang lainnya yang tidak jujur. Tapi jika semua orang jujur, berarti kita tidak punya keunggulan lagi. Karena. jujur

menjadi nilai standar, dibawah standar berarti nilai kita kurang. Oleh karena itu, kita harus mengetahui kuncinya, apa yang menjadi keunggulan diri kita ataupun produk kita atau bisnis yang kita jalankan dibandingkan dengan orang lain, produk, atau bisnis lain. Bila belum ada maka silakan merubah atau menambah.

Misalnya ada sebuah Toko Buku di Yogya yang mempraktikkan jurus tersebut, terjadi peningkatan penjualan yang dahsyat dari tahun ke tahun. Adapun Ultimate Advantage dari Toko Buku tersebut adalah:

1. Adanya program diskon seumur hidup.
2. Memiliki ruangan yang besar dan lengkap, serta koleksi bukunya

sangat lengkap dengan harga murah, 3. Jika semua toko besar di Yogyakarta, pengunjung yang memarkir kendaraan di area parkir harus bayar ongkos parkir, di Toko ini Parkir gratis. Kami melakukan hal itu karena sangat mungkin para mahasiswa keberatan walau diminta uang parkir hanya 500 rupiah. Mereka cenderung berhemat. Mereka merasa lebih tertarik datang ke sebuah toko yang tidak mengenakan biaya parkir meskipun lokasinya sedikit lebih jauh.

4. Berhadiah sampul buku. Padahal di toko buku lain, untuk satu sampul buku dikenakan biaya antara Rp2.000 hingga Rp3.000, bahkan lebih.

5. Pelayanannya bagus dan karyawannya ramah.

6. Di lantai atas gedung tersedia kafe yang dapat digunakan sebagai tempat pertemuan para konsumen setia Toko Buku untuk bertukar pikiran ataupun untuk mengadakan jumpa penulis dengan pembaca.

Sedangkan, Sensational Offer Toko Buku ini adalah memberikan hadiah yang menarik. Hadiahnya mulai dari sepeda motor hingga

handphone. Adapun Sensational Offer biasanya terkait dengan tiga hal berikut:

1. Diskon.
2. Hadiah.
3. Limit (terbatas waktu atau jumlahnya).