

# RAHASIA CLOSING SETIAP HARI

[Rahasia closing setiap hari](#) merupakan sebuah buku karangan hermas puspito yang pada latar belakang disampaikan bahwa beliau menulis buku ini karena ingin sharing tentang pengalamannya. Yang mana penulis sering mendapatkan curhatan dari teman-temannya terkait masalah penjualan yang tidak konsisten, hasilnya tidak rutin, closingannya susah, tidak mood, sibuk, susah bagi waktu, dan masih banyak lagi. Dan di buku ini penulis menjawab bahwa semua hal di atas merupakan masalah besar yang terletak pada skill jualannya Yang memang belum dikuasai bukan pada bisnisnya.

Pesan penting yang disampaikan oleh penulis adalah jualan itu ada caranya, jualan itu ada polanya, Tidak bisa asal-asalan titik kalau mau tembus closing setiap hari itu ada tekniknya, ada ilmunya. Dan dikupas semuanya dalam buku ini. Buku ini dilengkapi oleh sub bab penting seperti bab pertama membahas tanpa ini tidak akan terjadi closing setiap hari. Bab 2 penyebab susah closing setiap hari, bab 3 membahas formula agar terjadi penjualan terus-menerus, bab 4 membahas teknik mendatangkan calon pembeli setiap hari bab 5 membahas cara bagi waktu agar bisa closing terus, bab 6 kata ajaib pemicu closing.



## **Bab 1 membahas tanpa ini tidak akan terjadi closing setiap hari.**

Pada bab pertama ini pembahasannya dimulai dari prinsip dan mentalnya. Banyak sekali seorang pembisnis yang bertemu dengan pembisnis yang lain namun dia lebih hebat dia akan merasa insecure atau malu atau minder. Hal ini tidak akan membuat kita maju. Semestinya mental begini Kalau kita sudah mengetahui bahwa kita itu Newbie atau seorang pemula kita harus sadar kalau kita belum jago Dan harusnya kita lebih termotivasi untuk terus belajar sungguh-sungguh, niatnya harus lebih besar untuk belajar sehingga apa yang kita mimpikan terwujud dengan tindakan yang kencang. Karena semua mastah itu awalnya juga newbie semua pembisnis yang sekarang sukses itu awalnya Newbie atau pemula juga. Bahkan pada postingan Facebook hermas puspito mengatakan suatu saat nanti, Newbie yang rajin dan konsisten praktik akan lebih berhasil dibandingkan dengan mastah yang tidak konsisten titik Jadi

dapat disimpulkan bab pertama ini Inside yang bisa diambil adalah kita kalau mau closing-annya kenceng harus punya prinsip sebagai berikut

1. mimpi besar
2. konsisten
3. tanpa tapi tanpa nanti

Bab kedua membahas penyebab susah closing setiap hari.



## **Penyebab susah closing setiap hari adalah**

### **1. Sulit bagi waktu**

Hal ini banyak dirasakan oleh pembisnis online atau pembisnis pembisnis yang lainnya Yang menyebabkan closingan itu naik turun. Kunci dari permasalahan ini adalah kita bisa mengatur waktu dengan baik. Buat to do list apa yang mau dilakukan setiap harinya dan tentukan skala prioritas.

## **2. Jualan kalau lagi mood lagi butuh uang**

Jualan yang didorong perasaan lagi mood atau nggak mood biasanya membuat bisnis itu naik turun. Hasilnya tidak rutin. Jualan itu jangan baperan kalau mau omzet naik!

## **3. Calon pembelinya leadnya sedikit**

Calon pembeli atau leads merupakan faktor yang menyebabkan susah untuk closing karena apabila leadsnya sedikit maka akan sulit untuk kita jualan. Leads itu seperti database kontak, jumlah pin BBM kita atau kontak WhatsApp, data informasi, calon prospek yang bisa dihubungi, followers atau fans di media sosial kita sangat penting karena leads adalah sebagai pendukung untuk kita kencang closingan setiap harinya.

## **4. Tidak membuat Target Setiap Hari**

Kendala closingan tidak rutin yang sering dilakukan oleh pembisnis atau orang-orang yang suka jualan adalah mereka yang jualan Tanpa Rencana dan target yang jelas. Karena kita dalam proses penjualan perlu untuk menerapkan target setiap hari dan penerapan itu dimulai ketika kita membuat target harian, berapa yang ingin di kontak, berapa yang ingin di closingkan.

## **5. Aktivitas bisnis dikerjakan sendiri**

Hal-hal yang membuat seseorang kesulitan untuk memperoleh penghasilan rutin dari jualannya adalah ketika mengerjakan bisnis seorang diri baik mulai dari produksi, terima orderan, packing, kirim orderan, terima komplain, sampai cari supplier. Sehingga langkah penting yang harus kita lakukan adalah belajar mendelegasikan pekerjaan ke orang lain dan mulai membangun tim yang membantu bisnis kita. Ingat bahwa ketika kita masih nyambi sana-sini pasti jualan kita terbengkalai karena fokus kita masih terbagi-bagi.

## **6. Sering di php-in calon pembeli**

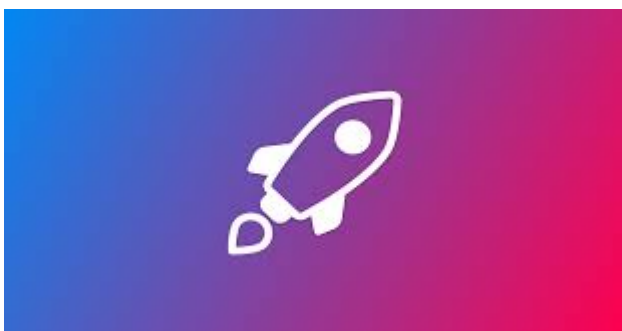
Hal yang sering terjadi di lapangan dan yang menjadi kendala adalah sering di php-in calon pembeli. Baik ini dari pesan yang di read saja susah di-follow up, atau janji transfer tetapi tidak transfer transfer bahkan ada yang sudah chat panjang lebar tetapi ujungnya tidak jadi beli. Hal ini bisa diantisipasi ketika kita punya trik khusus agar tidak di php-in calon pembeli karena seringnya kita di php-in oleh pembeli itu tidak melulu karena kesalahan calon konsumen, bisa saja karena kita yang belum bisa meyakinkannya mereka dengan baik.

## **7. Penawaran kurang kuat**

Kendala lain belum closing karena promo dan penawaran yang kita berikan biasanya kurang kuat. Kurang kuat di sini biasanya parameternya itu banyak bisa diukur dari judul promo kurang menendang, bonusnya kurang menarik, manfaat yang diberikan kurang menggiurkan hingga call to action-nya kurang ampuh.

## **8. Jualannya masih sendiri**

Jualan sendiri itu tidak mengena karena profitnya dimakan sendiri. Tetapi apabila jualan kamu dibantu oleh pasukan reseller maka jualan kamu bisa closing berkali-kali sehingga profit Mu berkali-kali lebih banyak bahkan closingan setiap hari bisa terwujud meskipun bukan kita yang berjualan langsung jika kita membangun pasukan penjualan atau reseller.



## **Bab 3 membahas formula agar terjadi penjualan terus menerus**

Pada dasarnya teknik jualan itu memang tidak ada mantranya tidak perlu pakai ilmu yang aneh-aneh apalagi sowan ke dukun. Yang benar adalah jualan itu ada formulanya, ada polanya. Karena segala sesuatu itu ada polanya segala sesuatu itu ada caranya. Termasuk dalam hal meraih closingan setiap hari. Wajib diingat bahwa jualan itu tidak bisa asal-asalan. Hal yang perlu kita lakukan adalah mengadopsi dari kata ATM (amati tiru dan modifikasi). Maksudnya di sini bukan membajak 100% tetapi pelajari polanya, pelajari caranya. So, kalau kamu ingin sukses Jualannya laris closing-annya konsisten Caranya tinggal pelajari dan ikuti saja pola yang dilakukan oleh pembisnis yang sudah sukses jualannya. Pelajari dan ikuti polanya.

## **Bab 4 membahas teknik mendatangkan calon pembeli setiap hari**

Semakin banyak calon pembeli semakin banyak closing. Konsep ini sangat sederhana dan mudah dipahami karena intinya adalah kalau mau menghasilkan closing setiap hari maka daftar list atau calon pembelinya itu harus banyak. Kalau mau tembus closing setiap hari maka calon prospek atau leads-nya harus besar. Untuk mendatangkan banyak prospek maka menggunakan konsep self funneling segitiga terbalik. Karena pada konsep sel spanning sudah tergambar secara jelas bahwa jumlah list yang besar akan menentukan seberapa banyak calon pembeli anda yang akan menjadi pembeli. Terlepas promosi bagus atau tidak, terlepas kamu sudah jago closing atau tidak, tanpa leads yang besar closing setiap hari akan sulit tercapai.

Di buku ini membagi dua cara besar yang bisa dilakukan untuk memperbanyak calon pembeli yaitu

# 1. Mencari prospek di offline

Untuk mendatangkan calon pembeli secara offline yang perlu kita lakukan adalah

- a. Membuat dan mengikuti seminar
- b. Mengikuti suatu komunitas
- c. Menjadi trainer atau pembicara publik
- d. Memanfaatkan traffic offline
- e. Mengumpulkan database kontak untuk dihubungi

# 2. Mengumpulkan prospek di online

Salah satu cara yang efektif untuk mendatangkan calon pembeli di online adalah dengan membangun sosial media marketing Melalui teknik kolam prospek.

Apa itu kolam prospek? Kolam prospek merupakan tempat kita mengumpulkan calon prospek pada suatu media online contohnya kolom prospek itu seperti grup WhatsApp Facebook personal grup Facebook dan lain-lain. Setelah kita punya kolam prospek, Apa yang perlu kita lakukan?

1. Terus perbanyak anggota kolamnya
2. Simpan nomor database atau nomor WhatsApp
3. simpan nomor teleponnya

Mengapa kita perlu lakukan tiga hal di atas? Karena untuk kita punya database calon pembeli. Database menjadi kunci penting agar penjualan kita terus-menerus meningkat. Karena pada dasarnya bahwa database menjadi kunci penting agar promosi kamu menghasilkan penjualan.

Rahasia penulis bisa tembus closing setiap hari yang dilakukan secara konsisten adalah salah satunya membangun kolam prospek dan kolam prospek yang dimiliki oleh seorang penulis yaitu

1. Pin BB penulis lebih dari 10.000 pin
2. WhatsApp penulis lebih dari 10.000 kontak
3. FB pribadi penulis mentok 5000 Friends dengan followers lebih dari 8000
4. FB grup penulis anggotanya 45.000 member
5. Instagram dengan 12.000 followers

Menariknya yang dilakukan oleh penulis Kok bisa segitu banyak followers nya?

Penulis hanya menerapkan

Sharing yang bermanfaat + konsisten setiap hari

Ada dua hal calon prospek mau masuk ke kolam kita yaitu karena pemilik akun sering sharing dan ingin materi gratis.

Nah penulis juga membagi 3 prinsip penting dalam membangun kolam yaitu

1. Jangan langsung jualan
2. Konsisten berbagi hal yang bermanfaat
3. Ada interaksi yang dibangun



## **Bab 5 membahas cara bagi waktu agar bisa closing terus**

Fakta yang menarik yang sering terjadi adalah penyebab yang membuat seorang pembisnis maupun penjualan sulit bisa



menghasilkan omset yang rutin dan konsisten itu disebabkan oleh masalah waktu. Beberapa hal yang sering dialami seperti saya susah bagi waktu, saya sibuk, saya harus mengurus suami dan anak, saya susah bangun pagi, saya masih bekerja, Saya orangnya suka Mutant, Saya suka malas sendiri, Saya tidak bisa fokus, saya maunya dikerjain semua malah jadinya tidak ada yang beres, Saya kadang semangat kadang enggak, Saya suka lupa waktu kalau sudah bermain ponsel, saya susah buat prioritas. Hal-hal itulah yang menjadi kendala bagi seorang pembisnis atau seorang penjual. Nah untuk mengatasi masalah ini penulis membagi beberapa prinsip yaitu

1. Kalau Anda serius maka Seriuslah dengan waktu
2. Fokus dengan apa yang Anda kejar
3. Menyediakan bukan menyisakan waktu

Lalu bagaimana cara mengatur waktu dan konsisten?

Caranya adalah

1. Buat target
2. Buat rincian kerja harian
3. Lakukan Pembagian waktu
4. Taati rincian yang anda buat

## **Bab 6 membahas kata ajaib pemicu closing**

Salah satu kunci supaya kita bisa sukses closing dalam setiap hari yang perlu kita pahami yaitu dalam proses membuat kalimat penawaran promosi ke calon konsumen. kalimat penawaran yang kita buat itu harus dipersiapkan dengan baik tidak asal-asalan.

Ada satu teknik yang dijelaskan di buku ini tentang rahasia

promosi yang menjual adalah hypnotic writing. Hipnotic writing adalah suatu teknik pemilihan kata-kata dan pola kalimat yang sengaja digunakan untuk mengarahkan pembaca untuk tujuan tertentu. Tujuan dari pola kalimat ini adalah mengarahkan pembeli untuk segera closing.

Dalam buku ini menjelaskan bahwa konsep dan pola kalimat pemicu closing paling tinggi yaitu

1. Pola headline pemicu closing
2. Pemicu closing dengan membuat penasaran
3. Pemicu closing dengan fear motivation.

Di atas beberapa poin yang saya dapatkan ketika membaca buku ini. Semoga tulisan ini bermanfaat dan menciptakan Motivasi baru bagi yang membacanya. jangan lupa membaca artikel kami yang lainya di [Artikel Lampung Cerdas](#) Terimakasih