

Jualan Tidak Mungkin Ditolak? Begini Tipsnya!

Link Video Youtube : <https://www.youtube.com/watch?v=FAbZHChME8Y>

by coach Edwin Indarto

www.iBizCoach.com

Sejuta milyader berakhlak mulia



Sehebat apapun ilmu yang Anda miliki ketika cara pandang Anda terhadap diri Anda dan Tuhan Anda masih harus banyak dikoreksi, maka pencapaian Anda insya Allah tidak tinggi. Oleh sebab itu bagaimana Anda memandang diri Anda khususnya dan cara Anda memandang orang lain. Inilah aspek spiritual. Setelah itu maka kehidupan pribadi Anda mulai berubah. Dan itu berdampak pada bisnis Anda.

Prospek Tidak Mungkin Menolak Tawaran Anda

Tentang bagaimana prospek tidak mungkin menolak tawaran Anda. Jadi bagaimana Anda berjualan yang selalu menghasilkan *closing*? Apa yang mesti anda lakukan? Sahabat bisnis di manapun Anda berada. Jauh lebih mudah mana;

1. Anda membuat bakso dan memasarkan bakso Anda, atau

2. Anda melakukan riset terhadap pasar terlebih dahulu bakso seperti apa yang diinginkan oleh pasar di mana Anda akan berjualan.

Dan ketika Anda sudah mengetahui hasil riset Anda, Anda kreasikan bakso sesuai kebutuhan mereka, yang pertama atau yang kedua yang lebih mudah berkembang? Kalau Anda pilih yang pertama sangat tidak mudah. Bakso Anda enak? Kuliner Anda enak? Itu menurut persepsi Anda tapi pasar belum tentu bisa menerima produk Anda.

Akan beda ceritanya kalau Anda membuat usaha kuliner yang betul betul Anda pahami. "Coach tetapi tidak seperti itu juga lho coach, contoh waralaba tingkat nasional itu." Sebut saja *fried chicken* apakah *fried chicken* yang ada di Padang akan lebih pedas dengan yang ada di Jawa Tengah yang mungkin terasa lebih manis atau yang di Jawa Timur lebih asin. Kan tidak seperti itu. Ada standarisasi.

Yang Puas Akan Menceritakan Kepada Orang Lain

"Terus apa coach yang bisa dilakukan?" Mari kita lihat. Apakah mereka seperti yang kita sebutkan tadi? Ternyata tidak. Mereka seperti yang pertama. Apa yang mereka lakukan di dalam servis mereka, pelayanan mereka, disesuaikan dengan adat setempat. Standard bangunan, standard warna layout mirip, bahkan seluruh internasional sama. Tetapi standard layanan mereka sedikit beradaptasi, sehingga apa yang terjadi? Orang yang makan di tempat *fried chicken* itu merasa mendapat layanan yang sama.

Semua orang sudah punya persepsi dalam pikiran mereka "Saya lebih baik makan di *fried chicken* ini karena standarisasinya jelas."

Tapi sebenarnya bukan tentang standarisasi saja tapi tentang bagaimana orang mau menceritakan pengalamannya kepada orang lain ketika dirinya makan di tempat kuliner yang saya ceritakan tadi. Karena dia puas dia mau mereferalkan tempat kuliner tadi kepada orang lain.

Makanannya tempatnya pelayannya terstandarisasi meski di sana sini terjadi penyesuaian dengan adat setempat.

Apa yang Mesti Anda Lakukan?

Supaya calon customer tidak mungkin menolak Anda, apa yang mesti Anda lakukan? Ciptakan referral bagaimana orang yang datang dalam bisnis Anda apapun bisnis Anda. Mereka mau mereferensikan kepada orang lain untuk memanfaatkan produk atau jasa Anda. Karena customer baru yang belum kenal Anda memiliki kekuatan yang lemah.

Sementara customer baru yang datang karena referensi dari orang yang pernah merasakan produk Anda, mereka jauh lebih kuat dan berhasil. Apa strategi Anda untuk membuat orang yang sudah membeli di tempat anda mau mereferensikan?

Contoh: produk atau jasa Anda adalah benar-benar dibutuhkan oleh pasar. Lakukan market research dan mempelajari psikologi manusia secara umum. Ketika Anda berhasil menggali kebutuhan mereka dengan sebuah pertanyaan seperti materi kita beberapa waktu lalu tentang memahami lawan bicara, maka mereka merasa 'dimanusiakan'.

Strategi untuk menciptakan referral bisa menjadi bahasan tersendiri. Itulah yang terjadi ketika Rasulullah saw, beliau adalah seorang pedagang beliau selalu didatangi orang baru mereka adalah hasil dari referral, karena akhlak beliau. Produk beliau cerminan akhlak beliau, orang mnjuluki Al Amin, yang artinya bisa dipercaya. Membeli produk dari beliau pasti selalu menguntungkan, sesuai yang beliau katakan. Itulah yang mestinya kita lakukan agar tidak mungkin tertolak oleh prospek.



ANDA MENDAPAT MANFAAT DARI TULISAN INI?

SILAHKAN SHARE

~BERSERIKAT PAHALA, BERBAGI MANFAAT UNTUK SESAMA~

SUKSES BUAT ANDA DAN KITA SEMUA

SALAM SUKSES, SALAM PERUBAHAN

FOR BETTER INDONESIA

Website : www.ibizcoach.com | Youtube : **Coach Edwin Indarto**

