

# Rahasia Sederhana Agar Jualan Mudah Laku



Apakah terjadinya penjualan itu sulit?

Iya sulit kalau salah mindsetnya, tidak menguasai ilmunya, dan tidak bisa menyederhanakan prosesnya.

Sebetulnya jualan itu seperti halnya 'nembak' lawan jenis yang kita sukai. Agar kemungkinan diterimanya besar, tentu

harus 'nembak' (menawarkan produk) kepada orang yang sudah lama mengenal kita dan sudah kelihatan tertarik juga. Jangan nembak orang yang belum kenal sama sekali.

Agar benih-benih ketertarikan itu timbul tentu kita harus mempesona atau menciptakan kepercayaan dalam interaksi yang intens jadi ada proses PDKT dulu.

Terjadinya penjualan kecil itu sama halnya orang diterima dan jadian. Sedangkan penjualan besar bisa kita umpamakan seperti pernikahan.

## **Tindakan Nyata**

Kumpulkan calon buyer dalam kolam list untuk terus bisa terhubung dengan Anda dan berinteraksi memberikan manfaat.

Dua proses yang harus dilakukan dalam tahap ini yaitu:

1. Mendatangkan orang baru ke kolam list
2. Menjaga hubungan baik dengan orang yang sudah ada di kolam list

Semakin banyak jumlah calon buyer di dalam kolam list dan sebagian besar berinteraksi dan menilai baik Anda maka semakin besar juga potensi Anda mendapatkan penjualan setiap mengirimkan penawaran.

Faktanya dari pengalaman saya orang yang menjuarai kontes penjualan atau mendapatkan jumlah penjualan

terbanyak adalah orang-orang yang memiliki kolam list dengan isi calon buyer yang terjaga dengan baik kepercayaannya jadi bukan hanya kuantitas tapi juga kualitasnya.

Menawarkan produk kepada 100 orang yang sudah mengenal baik Anda akan lebih banyak menghasilkan penjualan dibandingkan menawarkan kepada 1.000 orang baru yang sama sekali belum tahu siapa Anda

Beberapa macam kolam list yang layak untuk Anda bangun:

- List alamat email dengan autoresponder
- List no handphone
- Channel telegram
- Grup whatsapp
- Friendlist Facebook
- Grup Facebook