

# Strategi Funneling untuk Jualan Jangka Panjang



Kelebihan promosi di Facebook adalah potensi untuk viralnya. Viral bisa terjadi kalau banyak orang berkomentar dan juga share (membagikan) postingan kita.

Sedangkan jika sepi interaksi maka bisa dipastikan postingan kita akan tenggelam dan tertimpa dengan postingan user lain. Jadi logikanya bagaimana bisa menghasilkan penjualan kalau iklan dan penawarannya saja tidak dilihat oleh orang dalam jumlah banyak.

Hal yang bisa kita lakukan untuk memperbaiki ini adalah belajar bagaimana cara menciptakan interaksi dan menerapkan pemicu viralitas di setiap postingan.

Selain langkah tersebut kita juga bisa melakukan backup audiens yang ada di Facebook ini (friends) ke list email (list building).

Cara agar mereka mau untuk masuk ke list email ini bisa dengan menawarkan sesuatu yang menarik, bernilai tapi gratis. Dengan menggunakan tools email marketing kita bisa menjadwalkan email untuk konten edukasi dan followup otomatis.

Email marketing sendiri berbeda dengan Facebook, jika email berhasil masuk inbox maka email kita memiliki potensi lebih besar untuk dibaca. Kalaupun tidak langsung dibaca, tertimpa email lain tapi tidak akan sampai hilang layaknya postingan di beranda FB.

Itulah sebabnya data angka closing via email marketing jauh lebih tinggi dibandingkan via sosmed. Hal ini juga karena saat kita melakukan promosi atau jualan, audiensnya lebih siap karena sudah teredukasi dan juga mengenal kita dengan baik.

Tentu kita tidak hanya ingin menjual 1x saja. Manfaat melakukan email marketing lainnya adalah kita bisa menjual produk kedua, ketiga dan seterusnya dengan lebih mudah, hemat dan efektif. Angka penjualannya juga lebih mudah diprediksi dan dikondisikan, tidak hanya sekedar kebetulan atau untung-untungan saja.