

# Tahapan Umum Terjadinya Sebuah Penjualan



Penjualan bukanlah sesuatu yang terjadi secara kebetulan melainkan bisa dikendalikan, bisa dirancang atau diciptakan. Ada formula, ada rumus dan tahapannya.

Termasuk juga saat menggunakan Facebook sebagai media jualan, maka kita harus melewati tahapan demi tahapan untuk bisa menghasilkan penjualan.

Beberapa tahapan yang perlu dilakukan agar bisa terjadi penjualan adalah:

## **1# Mengumpulkan audience yang berminat dan memiliki daya beli**

Kalau sekedar butuh atau menginginkan produk kita, mungkin ada banyak orang yang antre. Tetapi tentu tidak semuanya memiliki kesanggupan membayar.

Yang kita perlukan adalah audience yang berminat dengan produk kita sekaligus memiliki uang untuk membeli.

Di Facebook ini bisa diwujudkan dengan cara melakukan optimasi friends yaitu dengan cara rajin add friend dan unfriend secara bertahap.

## **2# Membuat audience mengenal siapa Anda**

Orang-orang perlu mengenal siapa kita bahkan merasa familiar terhadap nama atau foto kita.

Kegunaannya jika kita memberikan penawaran (jualan), mereka akan memberikan fokus perhatian, minimal pikiran mereka tidak akan langsung menolak.

Cara membuat orang mengenal kita bahkan familiar di Facebook adalah dengan cara konsisten eksis memposting konten dan juga melibatkan diri dalam komen-komen postingan orang lain.

### **3# Membuat audience percaya**

Yang membuat seseorang mudah melakukan transaksi adalah karena mereka percaya. Percaya bahwa kita dan produk kita adalah solusi tepat untuk mereka.

Untuk membangun kepercayaan seperti ini kita bisa menggunakan testimoni, social proof, atau menunjukan prestasi dan juga relasi kita dengan pihak lain yang terpercaya juga.

### **4# Membuat audience tahu detail produk Anda**

Jangan sampai teman-teman kita di Facebook tidak tahu kita jualan produk apa. Kalau mereka gak tau maka gak mungkin mereka melakukan pembelian.

Kita bisa menuliskan link web jualan di bagian *intro*, di bawah nama, memanfaatkan timeline cover atau bisa juga membuat banner khusus di bagian *Featured*.

Bahkan jangan ragu juga untuk sesekali memposting konten promosi atau jualan. Jangan sampai kita menginginkan sebuah penjualan tapi alergi berjualan.

### **5# Merancang penawaran yang menarik**

Buatlah penawaran yang menarik sehingga mereka yang melihat akan sulit untuk menolak. Beberapa hal yang bisa kita lakukan adalah membuat skema promo yang unik,

menambah value atau benefit, bonus, menerapkan diskon khusus, memberikan imbalan eksklusif dan lain sebagainya.

## **6# Membuat alasan kenapa harus take action sekarang**

Jualan bisa secara evergreen (dibuka terus-menerus) atau bisa juga dibatasi. Tetapi hasilnya tentu berbeda.

Ketika jualan secara evergreen, calon pembeli tidak memiliki alasan kenapa mereka harus membeli sekarang. Seringkali mereka melakukan penundaan dan akhirnya batal membeli.

Kita perlu menerapkan strategi scarcity atau kelangkaan, dimana ada limitasi atau pembatasan. Dengan strategi ini mereka akan memiliki alasan kenapa harus melakukan pembelian sekarang bukan nanti, tanpa tapi.

Kelangkaan disini bisa terbatas secara waktu atau jumlah stok produknya. Tinggal kita sesuaikan dengan produk atau momentumnya.

Dengan mempraktekan 6 tahapan di atas maka penjualan akan lebih mudah terjadi.