

Konsep Cara Jualan yang Efektif di Facebook



Ada banyak skema atau konsep cara berjualan produk atau jasa secara efektif di Facebook organic (tanpa ads) selain cara spamming tentunya.

Disini kita harus menghindari cara spamming karena tidak elegan, relatif gak aman, mengganggu privasi orang dan juga hasil penjualannya tidak akan lebih baik.

Berikut adalah beberapa konsep jualan efektif via Facebook yang disarankan:

Konsep 1# Fokus Personal Branding

Menjadikan Facebook sebagai media untuk membangun personal branding yaitu melalui konten yang diposting dan interaksi yang dilakukan terhadap friend atau pengguna FB secara umum.

Dengan personal branding yang kuat maka menawarkan atau menjual apapun tentu akan menjadi lebih mudah.

Konsep 2# Fokus Kolam List

Menjadikan Facebook sebagai media untuk membangun komunitas atau kolam uang yaitu melalui fitur grup.

Dengan memiliki wadah berisi audience yang memiliki ketertarikan dengan bidang yang kita geluti maka jualan juga akan lebih mudah.

Konsep 3# Fokus Traffic Awal

Menjadikan Facebook sebagai media untuk mendatangkan traffic awal untuk diarahkan ke channel telegram, ke grup WA, grup telegram, atau email list.

Kita bisa lakukan edukasi dan pendekatan serta jualan dengan lebih maksimal menggunakan lebih dari satu media.

Konsep 4# Fokus Komunikasi Personal

Menjadikan Facebook sebagai media komunikasi personal karena memiliki fitur chat personal yaitu messenger.

Kita bisa melakukan pendekatan dan juga komunikasi dua arah melalui chat seperti itu. Dengan kedekatan personal, diharapkan jualan juga akan menjadi lebih mudah.

Konsep 5# Fokus Viral Effect

Memanfaatkan Facebook sebagai media yang bisa menjadikan sebuah isu menjadi viral dimana kita mampu melibatkan banyak orang untuk terlibat dalam project kita.

Faktanya viralitas bukanlah sesuatu kebetulan melainkan ada formula atau rumusnya sehingga bisa diciptakan.

Konsep 6# Fokus Publikasi

Menggunakan Facebook sebagai media publikasi informasi tertentu dan juga dokumentasi yang mendukung pertumbuhan bisnis kita.

Misalnya ketika kita melaporkan sesuatu kepada publik atau beberapa orang, membuat catatan, pemberitahuan, dokumentasi event atau kegiatan, prestasi, dan lain-lainnya.

Tentu saja selain 6 konsep di atas, masih ada banyak konsep jualan efektif lainnya.