

# Menjadi Penjual yang Diperebutkan Pembeli



Bagaimana sih cara agar kita sebagai penjual menjadi magnet dan mampu menarik pembeli datang?

Untuk mewujudkan itu kita harus memahami hal-hal apa aja yang memang disenangi atau diharapkan oleh pembeli dari seorang penjual.

## **1# Menyebarkan energi positif**

Pada prinsipnya, tidak ada orang yang menyukai keburukan. Secara naluri, setiap orang membutuhkan energi positif. Jika Anda memiliki energi positif dan mau membagikannya maka mereka akan datang.

Oleh sebab itu, sebarkan pesan kebaikan, jadikan pengetahuan dan pengalaman Anda selama ini menjadi konten yang bermanfaat.

Berlakulah ramah tetapi dengan pembawaan yang bersemangat. Dengan seperti itu maka Anda atau akun Facebook Anda akan memancarkan energi positif yang banyak dicari orang.

## **2# Menjadi seorang expert**

Jangan membahas segala hal. Pilihlah beberapa bidang bahkan sebetulnya cukup 1 bidang yang Anda kuasai atau Anda senangi dan tentu yang berhubungan dengan produk yang Anda jual atau bisnis yang Anda jalani.

Kemudian buatlah pembahasan atau konten baik tulisan, desain grafis, audio atau video secara konsisten dari bidang tersebut dari berbagai sudut pandang Anda.

Maka dengan cara seperti ini Anda akan menjadi seorang expert yang tentu lebih disenangi oleh orang lain dibandingkan Anda tidak dikenal sebagai seorang ahli bidang tertentu.

## **3# Memahami keadaan calon pembeli**

Dengan segala kelebihan dan pengetahuan yang Anda miliki, jangan lantas menjadikan Anda menjadi pribadi yang sombong dan judes termasuk dalam melayani konsultasi atau pertanyaan dari para calon pembeli.

Calon pembeli akan sangat senang jika bertemu dengan penjual yang sopan dan secara personal mau memahami kondisinya, masalah yang dihadapinya.

Jadi sebagai penjual kita harus menunjukkan kepedualian ini termasuk dengan cara sederhana mengingat poin-poin penting yang pernah dibahas sebelumnya.

#### **4# Spesialis satu produk**

Usahakan Anda hanya menjual 1 produk atau beberapa produk tetapi masih merupakan 1 bidang yang sama.

Dari sisi pembeli, mereka akan lebih respect kepada penjual yang fokus menjual produk dalam satu bidang saja bukan multi produk yang beraneka ragam atau palugada (apa lu mau, gua ada).

Bayangkan jika Anda melihat toko online perorangan yang menjual sembako, buku, sepeda, obat herbal, pakaian dll. Apa kesan yang Anda dapatkan? Secara umum adalah kesan buruk.

#### **5# Memiliki pengetahuan terkait produk**

Umumnya calon pembeli akan bertanya ini dan itu terkait produk atau jasa yang Anda jual. Disini Anda wajib menguasai pengetahuan terkait produk ini agar bisa menjawabnya dengan mudah.

Coba Anda bayangkan di posisi calon pembeli, Anda memiliki beberap pertanyaan terkait produk tapi si penjual tidak bisa menjawab satupun pertanyaan itu. Apa yang Anda rasakan?

Tentu Anda akan hilang feeling. Anda tidak lagi berminat membeli dan mungkin saja akan mencari penjual lain.

## **6# Merupakan orang yang terpercaya**

Orang hanya mau bertransaksi dengan pihak yang menurutnya terpercaya. Jadi tugas Anda adalah menunjukkan bahwa Anda memang terpercaya.

Beberapa caranya adalah dengan menampilkan wajah dan data diri yang riil di akun Facebook Anda.

Tunjukkan prestasi dan pencapaian Anda, bagikan cerita bermanfaat dari aktivitas keseharian Anda, gunakan testimoni pembeli sebelumnya, jalin relasi dengan public figur yang juga terpercaya dan banyak lagi.