**Jenis:** Softselling

**Pilihan Judul:**

* Inilah 3 Jenis Pembeli Anda
* Saatnya Meningkatkan Skill Jualan
* Tempat Belajar Strategi Marketing Terlengkap
* Kenali 3 Jenis Pembeli Agar Jualan Maksimal
* Siap Upgrade Income Anda?

Para pakar neuroeconomic mendefinisikan tiga jenis pembeli:

* tightwads
* spendthrifts
* average spenders

**Tightwads**

Mereka cendrung menghemat uang daripada membelanjakannya secara besar-besaran. Mereka mampu menahan pengeluaran dan menariknya seringkali bukan karena kekurangan uang.

Mereka tidak melakukan itu secara tersiksa tapi menikmatinya. Satu waktu mereka bisa membeli produk eklusif dengan uang jatah belanjanya yang berhasil mereka kumpulkan.

Mereka juga bisa menunggu harga suatu produk incaran turun setelah hype produk mereda.

Menjual kepada orang dengan tipe *tightwads* bisa menjadi hal yang melelahkan bahkan akan menguras waktu. Misalnya, jika harga yang Anda berikan belum sesuai, mereka akan bertahan.

Triknya adalah saat Anda melakukan promosi jelaskan dari angle bagaimana mereka bisa untung dan berhemat ketika membeli sekarang dibandingkan menunda membeli.

Jika produk Anda masuk dalam kategori produk incaranya maka, pemberitahuan stok produk terbatas, penjualan tidak dibuka seterusnya, akan bisa membantu untuk membuat mereka bertindak lebih cepat.

Tetapi mereka menyukai pemasaran yang lugas dan jujur, berorientasi data, tidak berbelit-belit atau penuh basa-basi. Jadi jangan sekali-kali melakukan trik marketing yang menipu.

**Spendthrifts**

Mereka merupakan kebalikan dari jenis pertama tadi. Mereka berbelanja lebih banyak dan memiliki prinsip bahwa uang belanja yang ada di tangan memang untuk segera digunakan bukan untuk disimpan.

Menjual kepada mereka sangat mudah karena biasanya tindakan pembelian mereka dipemicu emosional semata.

Misalnya angka diskon yang mencolok, list benefit yang panjang, bonus, bahkan iklan yang menggerakan emosinya juga mampu membuat mereka melakukan pembelian.

**Average Spenders**

Mereka adalah perpaduan jenis pertama dan kedua di atas. Umumnya mereka masih suka berbelanja tetapi menyesuaikan dengan situasi dan kadang mematuhi anggaran yang sudah dibuat.

Pengeluaran mereka bisa dipicu oleh emosi tapi mereka juga tetap melakukan analisa secara logis. Trik marketing yang bisa Anda lakukan adalah membuat keseimbangan antara memainkan emosi dan data yang masuk logika.

Untuk meminimalisir ketakutan dan kehawatiran sekaligus meyakinkan bahwa pembelian mereka tepat, Anda bisa berikan jaminan uang kembali, kualitas produk terjamin, gratis ongkir, garansi seumur hidup.

Gimana? Udah siap menyusun stategi marketing untuk menaklukan ketiga jenis pembeli di atas?

*[Selanjutnya bisa Anda sambungkan dengan kalimat penawaran Anda seperti contoh di bawah ini mempromosikan kelas jualan]*

Mau lebih banyak belajar marketing dan ilmu jualan agar bisa melejitkan penjualan dan meningkatkan income Anda?

Saatnya Anda join **Kelas A**,ada sekitar **50+** video yang membahas secara mendalam strategi dan trik marketing modern.

Hanya dengan ~~Rp 1.500.000~~ **Rp 199.000** Anda akan mendapatkan:

* 50+ video utama
* 20+ file PDF skenario stategi marketing
* 4x webinar ekslusif
* Bonus 1# XXX (senilai Rp xxx)
* Bonus 2# YYY(senilai Rp yyy)
* Bonus 3# ZZZ (senilai Rp zzz)
* Lifetime access
* Free update
* Grup support

Dapatkan semuanya selagi pendaftaran masih dibuka disini >> **LINK**