**Jenis:** Softselling

**Pilihan Judul:**

* Penasaran = Pemasaran
* Awalnya Penasaran, Lalu..
* Begini Alur Dapat Penjualan Masif
* Teori Newton untuk Marketing
* Membangkitkan Virus Kepo?

Ketika kita mampu membangkitkan rasa penasaran audiens, maka sebetulnya kita sudah melakukan setengah jalan dalam pemasaran.

Gunakan kreatifitas dalam membuat materi promosi, buatlah orang mengernyutkan dahi, atau tersenyum, mengangguk-anggukan kepala, lalu secara tidak sadar mereka menyimpan nama produk kita ke alam bawah sadar pikirannya dan selanjutnya mereka harus diserang dengan virus kepo.

Semakin kuat rasa penasaran yang kita ciptakan maka semakin besar dorongan untuk mereka mencari tau. Dari proses mereka mengobati kekepoan itulah kita mendapatkan 2 keuntungan.

1# Mereka akan meningkatkan fokus perhatiannya kepada kita

2# Mereka akan bergerak atau melakukan tindakan

Contoh:

Bayangkan kita memiliki 1 toko dari ratusan toko di sebuah pasar. Kita mengecat dengan warna yang berbeda dari toko di sekitar kita, kita pasang spanduk yang gak umum baik desain maupun kalimat promonya.

Kita tugaskan beberapa karyawan di depan toko dengan kostum yang aneh dan mungkin juga tambahan suara atau musik untuk mengiringi mereka melakukan gerakan atau sebuah aktraksi sambil membagikan brosur promosi.

Dari hal sederhana tersebut maka, orang-orang akan penasaran, mereka akan meningkatkan fokus dan perhatiannya kepada toko kita dan besar kemungkinan mereka akan mendekat dan mengambil brosur yang dibagikan si karyawan tadi (itulah yang saya maksud mereka bergerak atau bertindak).

Bayangkan kalau dalam brosur tersebut ada penawaran sangat menarik yang betul-betul sulit di tolak?

Atau ada hadiah gratis yang bisa mereka dapatkan dengan cara mereka memberikan data mereka?

Atau bagaimana kalau dalam brosur tersebut ada penawaran unik yang didesain agar toko kita semakin viral dan dijadikan perbincangan di mana-mana?

Pasti cepat atau lambat akan berdampak pada penjualan.

Menurut hukum gerak newton bahwa: sesuatu yang sedang diam memiliki kecendrungan tetap diam kecuali ada resultan gaya yang tidak nol bekerja padanya. Begitu sebaliknya, sesuatu yang sedang bergerak memiliki kecendrungan tetap bergerak.

Oleh sebab itu menawarkan produk kepada orang yang sedang diam (kita yang mendatangi calon pembeli) jauh lebih sulit closing dibandingkan kita melakukan upsell kepada orang yang jelas-jelas baru saja melakukan pembelian.

Kesimpulannya, kalau kita udah berhasil bikin orang bertindak, jangan sia-siakan, buatlah mereka melakukan tindakan lainnya, jangan membuatnya kembali pada posisi diam. Followup!

Semoga bermanfaat,

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

Oh ya Anda juga bisa belajar lebih banyak mengenai strategi jualan yang powerful dari **buku X** yang saat ini pre ordernya sudah dibuka.

Anda bisa ikutan pre order ini karena ada promo gratis ongkir ke seluruh Indonesia dan juga bisa ikutan kelas online bimbingan jualan online selama 30 hari gratis + bonus ekslusif berikut ini:

Bonus 1# Nama Bonus (senilai Rp XXX)

Bonus 2# Nama Bonus (senilai Rp XXX)

Bonus 3# Nama Bonus (senilai Rp XXX)

Bonus 4# Nama Bonus (senilai Rp XXX)

Bonus 5# Nama Bonus (senilai Rp XXX)

Lihat detil isi **buku Xnya** disini >> **LINK** (lihat juga review dari para expert dan publik figur)