

PBB

BR  **ADCAST**





DAFTAR ISI

BAB 1 Pembukaan.....	1
BAB 2 Proses Calon Pembeli.....	5
BAB 3 Broadcast Elegan.....	11
BAB 4 Broadcast Jualan.....	20
BAB 5 Closing Audience WA.....	26
BAB 6 Dasar-Dasar Manajemen Kontak.....	32

BAB 1

PEMBUKAAN

Berdasarkan data dari Statista, Indonesia menempati ranking ke-8 dengan jumlah pengguna aktif WhatsApp terbesar dunia di bawah, Saudi Arabia, Malaysia, Jerman, Brazil, Meksiko, Turki dan Afrika Selatan.

Itu artinya Whatsapp bisa menjadi potensi untuk di gunakan berbisnis online.

Di sisi lain sudah cukup banyak teman-teman pebisnis di luar sana menggunakan whatsapp sebagai media promosi bisnis mereka.

Dengan kondisi persaingan bisnis online yang saat ini sangat kompetitif, Insya Allah aplikasi chat whatsapp bisa menjadi solusi untuk memenangkan persaingan di bisnis online.

Teman-teman bisa dengan mudah mempromosikan produk dan layanan dengan memanfaatkan aplikasi WhatsApp.

Dengan aplikasi Whatsapp teman-teman bisa membangun kontak bisnis baru dan juga mengubah prospek menjadi klien dan pelanggan yang setia.

Ada juga pebisnis memanfaatkan metode direct marketing untuk berkomunikasi secara langsung kepada pelanggan mereka untuk meningkatkan omset.

Maka menggunakan WhatsApp untuk marketing saat ini, sudah layak di pertimbangkan.

Banyak pebisnis yang ingin cepat menghasilkan, gak sabaran, pengen langsung dapat calon pembeli, pakai WA asal-asalan langsung promo di grup, buat grup sendiri culik orang masukkan ke grup.

Pliss cara yang begituan bikin gak orang gak nyaman, nanti capek-capek membuat grup malah baper karena gak ada yang beli. Yaaahhh... T_T

Nikmati aja proses nya dulu...

Untuk memaksimalkan whatsapp sebagai media promosi bisnis teman-teman ada persiapan yang perlu di siapkan, seperti :

1. Pastikan sudah punya produk dan segmen pasar yang jelas, dengan begini nanti teman-teman dengan mudah nya membuat promo/berjualan.

Misalnya begini, prdouknya adalah baju bayi segmen pasarnya adalah :

- Perempuan**
- Usia 21- 45 tahun**
- Kelas menengah ke atas / orang kaya**
- Suka dengan fashion**
- Suka belanja online**

2. Pisahkan kontak WA pribadi dengan kontak WA bisnis.

Di play store/ app store sudah ada WA biasa dan WA bisnis, download keduanya ya. Siapkan no WA bisnis yang mudah di eja, berdasarkan pengalaman hindari no yang kembar, bisa jadi orang akan mengetikkan angkanya kurang dan no WA anda tidak tersimpan. Dengan memisahkannya ketika bisnis berkembang bisa kita delegasikan ke CS admin untuk memudahkan kita marketing dan closing.

3. Siapkan photo produk.

4. Kumpulkan calon pembeli.

5. Gunakan aplikasi-aplikasi pendukung lainnya seperti keyboard selly untuk kemudahan auto text, cek ongkir dll. Itulah 5 hal penting dalam memaksimalkan whatsapp.

BAB 2

PROSES CALON PEMBELI

Di bab ini kita akan membahas proses mendapatkan calon pembeli, kita akan mempelajari bagaimana berjualan secara halus tanpa membuat risih.

Perlu di ingat, di awal berbisnis, jualan kita itu tidak ada apa-apanya, gak banyak yang tahu kalau kita berjualan, maka dari itu kita perlu mengenalkan bisnis kita kepada orang banyak.

Bayangkan, ketika teman-teman berjualan di grup alumni sekolah, alumni kuliah atau grup apalah, pasti mereka kaget, di grup bahas apa eh kitanya nimbrung promosi, bikin risih lah...

Di dalam ilmu penjualan ada langkah-langkah berjualan dengan elegan yaitu :

1. Cold market

Di bagian ini orang tidak mengenal bisnis kita, di sini kita perlu edukasi mereka bahwa bisnis teman-teman exist di dunia ini. Misalkan produknya baju bayi kita bisa buat grup sharing seputar kehamilan, persiapan kelahiran, tips parenting. Berikan mereka tips-tips yang bermanfaat dulu.

Caranya, siapkan grup WA nya, kemudian anda promokan di grup yang teman-teman punya seperti grup alumni sekolah, alumni kuliah atau grup lainnya. Di harapkan dengan masuknya mereka ke dalam grup teman-teman bisa membangun kepercayaan.

2. Warm Market

Setelah mereka masuk grup yang teman-teman buat, berikan tips sharing yang teman-teman janjikan, di sarankan memberi content tipsnya dua kali dalam seminggu.

Dengan begini makin membangun kepercayaan calon pembeli.

3. Hot Market

Sudah berikan tips, kini saat nya teman-teman mempromokan produk yang di jual, nah orang yang beli produk teman-teman termasuk golongan hot market, mereka siap membeli produk teman-teman, simpan lah nomor mereka dengan nama yang telah membeli.

Teman-teman bisa mempraktikkan strategi ini dengan memposting di grup yang teman-teman punya, posting di facebook.

Dengan memahami market temperatur kita dengan mudah memperlakukan calon pembeli.

Jika kita punya kontak WA, kita tahu kemana kita akan berjualan, kan mudah tuh lagi ada produk baru, lagi ada promo kita tinggal kontak mereka. Beli atau tidak kita serahkan kepada Allah.

Jika cara nya benar, hasilnya besar. Insya Allah...

Selain market temperature ada juga hal yang perlu di pahami.

Ketika orang menunda untuk bergabung ke grup yang telah anda buat anda bisa mempraktikkan teknik ini untuk menambah data base calon pembeli yaitu :

1. Gunakan lead magnet

Pada dasarnya lead magnet adalah memberikan sesuatu yang gratis, entah itu berupa coba gratis, tips ebook gratis, diskon atau voucher.

2. Produk penetrasi

Produk ini adalah produk awal yang bisa di jual, contohnya teman-teman punya produk yang murah bikin orang pengen beli, produk yang unik lucu gak di butuhkan cuman lucu aja jadi pengen beli.

Pada saat menggunakan lead magnet dan produk penetrasi pastikan teman-teman menyiapkan produk yang sesuai dengan produk yang di jual.

Jika produknya di bidang Fashion atau kuliner, Anda bisa berikan Voucher alias potongan harga.

Lebih bagus lagi berikan syarat untuk menyimpan no kontak WA teman-teman.

Contoh textnya kira – kira seperti ini :

SPESIAL

Voucher senilai Rp. 20.000 buat anda.

Caranya simpan kontak ini WA 0812 xxx xxx dengan

“nama bisnis anda”, kemudian

kirim pesan “mau_voucher”.

Atau

TERBATAS

Hanya tersedia 13 paket Beli Satu GRATIS satu.

Buruan

***Caranya simpan kontak WA ini 0812 xxx xxx dengan
“nama bisnis anda”, kemudian chat dengan pesan
“promo satu”***

Sebarkan seperti text di atas ke sosial media seperti di facebook atau group facebook atau di grup WA yang teman-teman miliki.

Teman-teman bisa memaksimalkan lagi mencari kontak WA dengan cara beriklan di Facebook dan Instagram.

Dengan Fitur Beriklan Facebook teman-teman bisa menjangkau ke ribuan orang bahkan jutaan orang yang ada di Indonesia.

BAB 3

BROADCAST ELEGAN

Berjualan itu antara manusia dan manusia, sedangkan manusia itu adalah makhluk sosial apalagi di Indonesia yang identik dengan sopan dan ramah.

Begitu pula ketika berjualan ada adab yang di jaga agar memberikan kesan sopan dan ramah, meskipun kita chatting dengan whatsapp tanpa tatap muka.

Orang itu suka belanja tapi gak suka di jualin, kita mesti berjualan secara harus kalau bisa kita bangun kepercayaan dulu ke calon pembeli, buat mereka nyaman, buatlah mereka percaya dengan kita.

Ada 3 adab yang perlu kita pahami sebagai penjual sebelum kita menawarkan produk ke calon pembeli.

- 1. Bermanfaat**, berikan sesuatu yang bermanfaat ke calon pembeli teman-teman melalui broadcast whatsapp.
- 2. Jeda promo**, jangan selalu broadcast promo terus-terusan, memang di awal berjualan 80 persen adalah berpromosi tapi kita mesti tahu triknya.
- 3. Mudah di pahami**, buatlah tulisan broadcast yang mudah di pahami hindari tulisan di singkat-singkat dan tidak terlalu panjang.

Kita harapkan dengan 3 adab yang simple itu bisa menanamkan asumsi bahwa kita penjual yang ramah dan sopan.

Selain faktor adab di atas ada juga 3 faktor yang mempengaruhi kesuksesan WA marketing

1. Perlu sinyal yang kuat

Pada saat kita akan mengirimkan broadcast pastikan sinyal kita dalam keadaan kuat, perhatikan juga provider kartu yang teman-teman pakai, gunakan provider yang terpercaya memiliki sinyal yang kuat untuk internetan.

2. Aktivitas Smartphone

Pengiriman broadcast berpengaruh dari aktivitas smartphone kita, ketika smartphone kita banyak di install aplikasi macam – macam maka kinerja smartphonenya mulai berkurang dan berpengaruh di saat kita mengirim broadcast.

Di sarankan siapkan smartphone khusus untuk WA marketing atau close dulu atau uninstall aplikasi yang tidak ada hubungannya dengan bisnis online teman-teman, dengan begini Insya Allah pengiriman broadcast berjalan lancar.

3. Daftar Kontak

Dalam istilah bisnis daftar kontak bisa di sebut juga whitelisting yaitu orang yang menyimpan kontak kita dan kita juga menyimpan kontak calon pembeli kita.

Agar calon pembeli mau menyimpan no kontak kita, arahkan mereka untuk menyimpan kontak dengan teknik memancing pakai produk penetrasi, atau teknik yang di jelaskan pada di BAB II sebelumnya.

Contoh :

SPESIAL

Voucher senilai Rp. 20.000 buat anda.

Caranya simpan kontak ini WA 0812 xxx xxx dengan

“nama bisnis anda”, kemudian

kirim pesan “mau_voucher”.

Terkadang dengan teknik tersebut calon pembeli lupa dengan perintah untuk menyimpan kontak kita. Kita ingatkan kembali untuk menyimpan kontak kita, follow up dengan text seperti ini

Terima kasih sudah mengirim pesan ke kami, selangkah lagi anda mendapatkan vouchernya. Silahkan simpan dulu nomor ini di HP anda dengan nomor 0812 xxx xxx.

Cara simpannya dengan klik tulisan “add” di kanan atas layar.

Setelah di simpan, langsung balas pesan ini dengan pesan “ Sudah Simpan”

Jika calon pembeli teman-teman sudah membalas pesan tersebut, barulah berikan Voucher yang sudah di janjikan.

Balas dengan text

Jika calon pembeli teman-teman sudah membalas pesan tersebut, barulah berikan Voucher yang sudah di janjikan.

Balas dengan text

“ Ini dia Voucher yang kami janjikan.

Gunakan voucher ini dengan konfirmasi ke admin kami pada saat belanja.

Kirim pesan dengan voucher : POTONGANASIK.

Voucher berlaku dari tanggal 1 Ramadhan– 20 Ramadhan.

Selamat berbelanja “

Kira-kira seperti itu ya cara membuat whitelisting WA, dengan begini harapan kita sewaktu mengirim broadcast lancar jaya dan terhindar jauh dari spam.

Selanjutnya kita masuk ke materi strategi dalam Broadcast WA

Pertama, Sinyal Kuat

Gunakan provider kepercayaan teman-teman yang di yakini mempunyai sinyal yang kuat untuk internetan, kalau sinyal kurang kuat bisa jadi pengiriman pesan tidak maksimal.

Kedua, Kinerja Smartphone

Perhatikan aplikasi yang teman-teman install di smartphone, close dulu aplikasi yang tidak berhubungan dengan bisnis teman-teman kalau perlu uninstall aplikasinya agar pengiriman broadcast maksimal.

Ketiga, Whitelist Kontak

Dalam broadcast maksimalnya bisa mengirim sampai 200 kontak, di sarankan teman-teman buat pengiriman broadcast 150 dulu, sisanya di pisah saja ke broadcast yang lain.

Keempat, Waktu Broadcast

Cari tahu kapan calon pembeli teman-teman membuka broadcast paling banyak, biasanya orang buka smartphone di waktu pagi sebelum memulai aktivitas, coba di test ya.

Selain waktu perhatikan jadwal broadcast teman-teman, ada yan suka di broadcast setiap hari, ada yang gak suka di broadcast pada waktu week end, test lagi.

Kelima, Variasi Broadcast

Mengirim broadcast promosi terus menerus bikin calon pembeli jenuh, cobalah mengirim broadcast dengan isi materi :

- 1. Edukasi, jadikan broadcast kita sharing ilmu dan tips.**
- 2. Kisah inspiratif.**
- 3. Interaksi, misalkan teman-teman mengirimkan tips sebanyak 7 buah, nah jangan berikan langsung semuanya cobalah berikan 4 tips dulu, sisanya di berikan yang balas pesan teman-teman saja.**

- 4. Survey, setiap bisnis itu punya banyak masalah termasuk masalah konsumen, cobalah bertanya lewat broadcast masalah apa yang di rasakan konsumen teman-teman.**
- 5. Undangan, teman-teman bisa mengajak calon pembeli untuk ikut program yang teman-teman buat seperti KulWA atau giveaway.**

Dengan strategi di atas Insya Allah teman-teman mudah membangun kepercayaan pelanggan dan bisa berjualan dengan elegant.

4.BAB 4

BROADCAST JUALAN

Menulis broadcast promosi atau menulis iklan mesti jelas, calon pembeli harus tahu kemana dia harus membeli dan bertanya, bahasa yang mudah di pahami juga mempengaruhi tingkat closing.

Bisa saja calon pembeli tidak suka dengan broadcast promosi kita dan berakhir di hapusnya nomor kontak WA teman-teman.ngan strategi di atas Insya Allah teman-teman mudah membangun kepercayaan pelanggan dan bisa berjualan dengan elegant.

BTW Jualan itu seperti matematika, ada rumusnya.

Apa rumus broadcast jualan ?

4.1. **Headline**

Headline merupakan yang kalimat yang di susun untuk memancing calon pembeli mau membuka pesan, dengan headline yang menarik kita harapkan calon pembeli mau buka pesan, kalau udah mau buka tentu baca promo dari kita dan berakhir closing

Cara mudah membuat headline adalah :

Masalah + Solusi + Mudah

Contohnya

“Bingung pilih paket lahiran ? Kenapa gak di sini aja ?

Bahannya lembut standar

SNI modelnya lucu pula “

- Masalah : Bingung pilih paket lahiran ?

- Solusi : Kenapa gak disini aja ?

- Kemudahan : Bahannya lembut standar SNI model lucu
pula

Pikirkan masalah yang di alami calon pembeli teman-teman, buat solusinya berikan kemudahan dalam menyelesaikan masalah mereka.

Bisa juga pakai rumus yang kedua :

Penawaran menarik + Keterbatasan.

Contohnya :

“ Hemat Rp. 50 ribu cuma sampai hari rabu ya bun “

- Hemat : Hemat Rp 50 ribu adalah penawaran

- Keterbatasan : Cuma sampai hari rabu ya bun

Sebagai pengingat dan penekanan bahwa headline itu sangat penting, tujuan utamanya agar orang mau membuka pesan.

Orang udah mau buka broadcast kita, kalau sudah buka baca semua pesan broadcast Insya Allah terjadi closing.

2. Opening

Kebanyakan di luar sana terburu-buru jualan, langsung menawarkan produk, nah di bagian ini kita mempelajari bagaimana calon pembeli mau baca broadcast yang berisi jualan tapi secara halus dan mempengaruhi mereka agar mau membeli apa yang kita tawarkan.

Untuk membuat opening atau pengantar ini bisa pakai rumus : Masalah => Gelisah

Contoh nya :

Ketika si buah hati mau lahir di dunia tentunya sebagai orang tua ingin berikan yang terbaik bukan ?

Permasalahannya berbagai macam merk yang ada di luar sana yang bikin bingung untuk memilih nya ?

Kenapa gak di sini aja

Produknya sudah standar SNI jadi gak khawatir si buah hati

3. Offer

Selain penawaran produk cobalah tawarkan yang banyak manfaat nya, polanya adalah kenalkan produk utama nya, selanjutnya beritahu penawaran selain produk utama, terakhir tutup dengan harga.

Rumusnya :

Pengenalan produk/nama bisnis + bonus + Harga

Contoh :

“ Disini (nama toko online anda), kami menyediakan paket lahiran dengan kualitas terbaik yang sudah standar SNI, gak bikin si buah hati iritasi dan modelnya lucu-lucu Pula.

Mungkin bunda mengira harganya selangit tapi kami memberikan harga yang murah tapi gak murahan, bunda bisa dapat paket lahiran dengan harga Rp. 350.000 Khusus yang order hari ini BONUS asi booster seharga Rp. 35.000 “

Insya Allah dengan rumus ini mempermudah teman-teman dalam membuat broadcast promosi yang elegant dengan berakhir closing

4. Call To Action (CTA)

Perintah CTA ini adalah untuk mengarahkan kemana calon pembeli order atau bertanya stok dan harga.

Contoh :

Agar tidak kehabisan stoknya, bunda bisa balas pesan ini dengan format

“ Orderan_nama_jumlah orderan”. Happy shopping

Jadi seperti itu ya dalam menulis iklan promosi untuk broadcast tulis *Headline, Opening, Offer* dan CTA.

Agar maksimal dalam membuat iklan promosi untuk broadcast di WA tambah lah emoticon agar pesan yang di kirimkan tidak monoton.

Selain itu pastikan tidak kata-kata yang di singkat yang menimbulkan kesan sulit di baca.

**Gunakan tulisan tebal untuk menekankan suatu kata
Silahkan teman-teman berlatih, semakin berlatih Insya Allah berdampak positif ke penjualan teman-teman.**

Kalau ada kendala bisa tanya dan diskusi di group ya...

4.BAB 5

CLOSING AUDIENCE WA

Di bab ini, kita akan pelajari bagaimana cara closing orderan audience atau calon pembeli yang sudah kita dapatkan kontaknya. Selama kita broadcast promosi ada berbagai macam kasus yang akan terjadi pada saat kita mau closing.

Kasus nya antara lain adalah :

1. Siap Bayar

Di kasus ini calon pembeli sudah tahu manfaat produk kita, promo produk kita dan sudah tahu harus mau menghubungi kemana, biasanya juga di kasus ini bingung mau transfer.

Ada juga calon pembeli mengirim pesan “Saya mau order” padahal kita sudah memberikan text cara ordernya.

Nah, cara meresponnya teman-teman bisa sapa dengan sebut nama konsumen misalnya, kemudian minta datanya dulu dan beri alasan kenapa harus isi data sekarang.

Contoh text nya kira- kira seperti ini :

“ Assalamualaikum bunda (nama bunda), silahkan isi data ini dulu ya sebelum lanjut prosedur selanjutnya.

Nama:

Alamat Lengkap;

No yang bisa di hubungi :

Mohon isi data dengan benar dan tidak ada ketinggalan data satupun, karena untuk mempermudah pengiriman barang.”

Jika sudah mereka isi dan mengirim data pesanannya ke teman-teman, selanjut nya kita respon dengan memberikan detail pesanan.

Contohnya :

“ Baik bun, pesanan bunda adalah paket lahiran, terdiri dari :

- 1. setengah lusin baju lengan pendek***
- 2. setengah lusin jumper***
- 3. satu lusin popok tali***

Silahkan transfer sebesar Rp. 350.000 ke rekening

Nama bank : xxx

No rek : xxx

Atas nama : xxx

Karena bunda menggunakan VOUCHER spesial kami bunda dapat BONUS asi booster dari kami.

Segera transfer ya bun, takutnya dalam beberapa hari vouchernya gak bisa di gunakan lagi.

Kalau sudah jelas semuanya, kira-kira kapan mau di transfer ? Insya Allah kami stand by.

Di tunggu jawabannya ya bun... :)”

Kasus diatas merupakan contoh ketika calon pembeli sudah mengerti apa yang kita perintahkan lewat pesan broadcast kita. Bagaimana kalau kasus gak lancar kayak di atas ?

1. Bingung

Kira- kira contohnya seperti ini :

“ Lagi cari paket lahiran bun ?

Di toko kami menyediakan paket lahiran yang terdiri dari

1. setengah lusin baju lengan pendek

2. setengah lusin jumper

3. satu lusin popok tali

4. Bedong 3 helai

Khusus yang pesan hari ini bunda dapat potongan harga dan GRATIS asi booster.”

Seperti itu.

Lebih bagus lagi setelah memberikan penjelasan di atas, teman-teman kirim testimoninya juga.

3. Ragu

Meskipun sudah paham apa yang kita kirim ada juga calon pembeli masih ragu seperti merespon tanya suami dulu, dalam kasus ini respon kita seperti ini

Contoh :

“ Baik bun, kami tunggu sampai besok ya. Karena stok kami terbatas “

Kira – kira gambaran seperti itu dalam menghadapi calon pembeli, teman-teman siapkan juga jawaban-jawaban ketika di tanya pertanyaan nyinyir sekalipun.

Intinya apapun calon pembeli tanya, respon kita sudah siap dengan jawaban yang ramah dan sopan.

4. Kepastian

Kalau teknik di atas tidak berhasil alias tidak ada respon atau hanya pesan WA di baca saja, cobalah ke esokan harinya kita tanya lagi untuk kepastian mau beli atau tidak.

Misalkan calon pembeli sudah mengisi data tapi belum transfer, teman-teman bisa follow up ke calon pembeli dengan text seperti ini

Contoh :

“ Assalamualaikum bunda, eh iya kemaren sudah isi data orderan kira-kira ada kendala lain ?”

atau

“ Assalamualaikum bunda, berdasarkan sistem kami bunda belum transfer kira-kira mau transfer hari ini atau nanti siang ?”

Setelah kita follow up biasanya jawabannya itu-itu juga kalau gak tanya suami dulu atau ngeluh harga kemahalan, tapi dengan follow up seperti di atas kita tahu calon pembeli kita siap beli atau menunda membeli.

4.BAB 6

DASAR-DASAR MANAJEMEN KONTAK

Di bab ini kita akan mempelajari tentang temperature market yang sudah kita jelaskan di bab sebelumnya.

Sebagai pengingat, temperature market itu terdiri dari :

- 1. Cold market, orang yang belum tahu bisnis teman-teman tapi sudah tertarik.**
- 2. Warm market, orang yang sudah tahu bisnis teman-teman dan sudah mulai percaya.**
- 3. Hot market, orang yang sudah percaya dengan bisnis teman-teman dan sudah beli produk**

Setelah kita edukasi ke Cold market kita akan mendapatkan respon entah itu tertarik atau tidak dengan bisnis teman-teman, coba lakukan broadcast dengan memberikan ebook, atau coba gratis, atau kulwa gratis.

**Bisa jadi mereka tidak tertarik dengan offer (penawaran)
Teman-teman.**

Sedangkan untuk warm market, setelah kita berikan promo tapi menunda membeli di sarankan tetap broadcast mereka, memancing dengan broadcast interaksi atau sapaan untuk menjaga hubungan dengan calon pembeli. Next time bisa kita broadcast promo ke mereka dengan teknik yang sudah di pelajari sebelumnya.

Nah, kalau hot market orang yang sudah beli untuk di awal jangan coba-coba kirimkan broadcast promosi, bisa risih mereka, nanti ada saat nya teman-teman mengirimkan broadcast hard selling ke mereka.

Apapun itu cold market, warm market, hot market selalu jaga hubungan mereka.

Pisahkan daftar cold market, warm market, dan hot market agar kita bisa mengatur strategi broadcast promosi.

Selamat ngomset dari Whatsapp