



MODUL 2

MINDSET BENAR BANJIR ORDERAN VIA WHATSAPP

2017



Saya termasuk orang yang telat mengenal WhatsApp, ya di 2017 awal saya baru menggunakannya..

Sebelumnya saya benar – benar pecinta BlackBerry Mesenger dan sulit berpindah hati.. tapi karena makin lama BlackBerry semakin ditinggalkan, akhirnya.. terpaksa saya meninggalkannya

Walaupun, awalnya agak sedikit bingung, karena ada sedikit perbedaan WhatsApp dan Blackberry Mesenger tapi alhamdulillah karena prinsipnya sama, maka dalam waktu sekitar 6 bulan sejak menggunakan WhatsApp saya berhasil merasakan apa yang disebut Banjir orderan.. tentunya atas kuasa Allah ya..

Ajaibkah ??

Tidak, selama 6 bulan tersebut saya benar – benar belajar bagaimana bisa banjir orderan via WhatsApp..

Bukan belajar semata – mata hanya hal teknis tapi lebih ke Prinsip atau Mindset yang harus dimiliki agar bisa banjir orderan..

Nah, dari petualangan saya selama ini hingga bisa menghasilkan ribuan orderan dalam kurun waktu 1 bulan via WhatsApp, saya simpulkan ada 6 Mindset Benar yang harus kita miliki..

Apa sajakah itu ??



1. Perbanyak Jumlah Kontak Database Target Market Banyak (White listing)

Seorang guru bisnis saya berkata..

“ Closing dalam bisnis itu hanya masalah Statistik, semakin banyak yang melihat penawaran kita maka semakin besar peluang mendapatkan hasil.”

Begitu juga dengan berjualan di WhatsApp.

Kita tidak bisa mengharapkan banjir orderan dengan jumlah kontak WhatsApp yang sedikit..

Sebagai contoh, kita tidak bisa mengharapkan closing 100 penjualan, jika kita memiliki kontak WhatsApp hanya 100..

Maka Perbanyaklah jumlah kontak WhatsApp anda..

Tapi dengan catatan, tambah ***kontak dengan cara yang benar..***

Maksud dari cara yang benar adalah, kontak yang saling save (White listing) bukan hanya anda yang save. Bukan anda dapat nomer WhatsApp di jalan anda save, lihat nomer WhatsApp di FB anda save dll. Jadi **WAJIB SALING SAVE..**

Tapi bagaimana cara nya agar orang lain mau save nomer WhatsApp kita ??

Hmm.. bahasannya ada di modul berikutnya ya..

- **Ketika seseorang sudah memiliki kontak WhatsApp mencapai 1000 kontak, biasanya dia akan meperoleh cukup banyak orderan dalam penjualannya..**
- **Ketika kontak WhatsAppnya kemudian mencapai 3000 kontak, artinya seseorang sudah bisa mengunci penghasilan bulanan nya**
- **Dan Ketika kontak WhatsAppnya mencapai 5000 + biasanya hasil yang di rasakan sudah bisa memenuhi angka cukup untuk seseorang.**

An illustration of a hand holding a pen, writing on a checklist. The checklist is on a clipboard with a green clip. The checklist has several items, some marked with green checkmarks and others with grey circles. The background is a solid green color.

2. Jangan Spamming dan Scarping

Spamming adalah mengirimkan informasi atau iklan suatu produk yang tidak pada tempatnya, dan hal ini sangat mengganggu bagi yang menerima pesan tersebut..

Scraping adalah mengambil atau mengumpulkan kontak WhatsApp secara cepat dan cenderung ilegal baik menggunakan tools ataupun secara manual.



Spamming dan Scraping memang mengasyikan, karena kita seperti jalan pintas untuk memperoleh banyak kontak WhatsApp dan mempromosikan produk ke banyak orang..

Tapi ketahuilah, sepanjang pengalaman saya spamming dan Scraping tidak memberikan kita banjir orderan namun sebaliknya, minim order, sepi interaksi bahkan tidak jarang ujung – ujung nya kontak WhatsApp kita terblokir.

Kenapa bisa begitu ??

Karena menghasilkan orderan di WhatsApp, tidak hanya sekedar kirim pesan promosi..

Ada Interaksi yang wajib dibangun, ada Journey yang harus dilewati seorang calon pembeli hingga bisa menjadi pembeli atau pelanggan bahkan reseller.

Spamming membuat orang yang terkena iklan itu tidak nyaman.. Ibarat, anda sedang didatangi sales ke rumah anda menawarkan suatu produk.

Begitu juga Scraping, tiba – tiba anda mendapatkan pesan dari orang yang tidak dikenal, dan isi pesannya adalah pesan promosi lagi..

Kira – kira apa respon anda ?? Cuek bukan terhadap pesan itu.. ??

Misalkan anda selama ini sering sebar iklan di Grup – grup WA, japri iklan satu persatu ke anggota grup, atau memindahkan anggota grup orang lain menjadi grup anda. Maka STOP sekarang juga !!!

Anda akan sulit menghasilkan dengan cara demikian..
Nah kalau sulit menghasilkan kenapa di pertahankan..??

Saatnya berubah..



3. Gabungkan Dengan Sosial Media Lainnya

Walau WhatsApp bisa menghasilkan tanpa bantuan media lain, namun hasilnya akan sangat berbeda jika WhatsApp dipasangkan dengan Media Lain, terutama media sosial seperti Facebook dan juga Instagram.

Kelebihan Sosial Media ada di daya jangkau dan jumlah orang yang di jangkau yang lebih banyak dan lebih luas ketimbang WhatsApp.

Bayangkan saja, jumlah pertemanan dan Follower di Facebook dan Instagram yang bisa mencapai puluhan bahkan ratusan ribu.. sangat potensial bagi kita untuk menambah ribuan kontak database ke dalam WhatsApp kita nantinya..

Kebayangkan, kalau anda sudah mengoptimasi FB atau IG anda.. akan dengan mudah mengumpulkan database WhatsApp dan juga menghasilkan orderan melalui WhatsApp..

Hanya saja, optimasikan dulu ya sosial media Anda..

FB nya wajib ramai dan bagus interaksinya dan isi teman FB nya adalah teman tertarget..

IG nya juga bagus interaksinya, jumlah follower banyak dan berisi follower tertarget ..

4. Jalin Interaksi dengan Berbagi.

Sebenarnya ada 2 alasan kenapa mereka mau membeli Produk..

- ✓ Percaya Kepada Si penjualnya
- ✓ Percaya bahwa Produknya bisa memberi manfaat / solusi bagi pembelinya.



**AGAR CALON PEMBELI
PERCAYA KEPADA ANDA,
APA YANG HARUS
DILAKUKAN ??**

Prinsip, *Sharing – sharing dulu, Selling kemudian* atau *Give, Give, Give, Get* tetap berlaku walau di WhatsApp sekalipun..

Jadi bukan semata di facebook atau media sosial lain ya..

Walaupun sebelumnya sudah kenal di Facebook atau instagram, tetap saja butuh interaksi atau pun sharing agar database yang ada di WhatsApp anda bisa percaya kepada anda..

Sharing nya bisa lewat Status/stories, bisa juga lewat Broadcast message, ataupun Grup..



Jadi gak hanya sekedar lihat stories jualan anda aja teruss..

Atau tiap hari di Bombardir Broadcast Jualan anda..

Yang bikin jengah database WhatsApp anda..
bukannya dibeli khawatir malah anda diblokir hehehe..

Anda bisa Sharing berbagai hal lewat
Stories/broadcast/grup anda.

Gak perlu bingung apa yang bisa anda sharingkan..

Anda bisa sharing hal yang berhubungan dengan Produk yang anda jual.. Misalkan anda jual Herbal maka anda bisa sharing maslah kesehatan, anda jual produk edukasi anak anda bisa sharing tentang parenting..

Atau jika dirasa produk anda tidak butuh edukasi, seperti cemilan, fashion dan sejenisnya, anda tetap bisa sharing tentang inspirasi kehidupan, motivasi, dan hal – hal kebaikan.. namun prioritaskan dalam sharing ini berbagi alias jangan ngarep di ganti orderan..



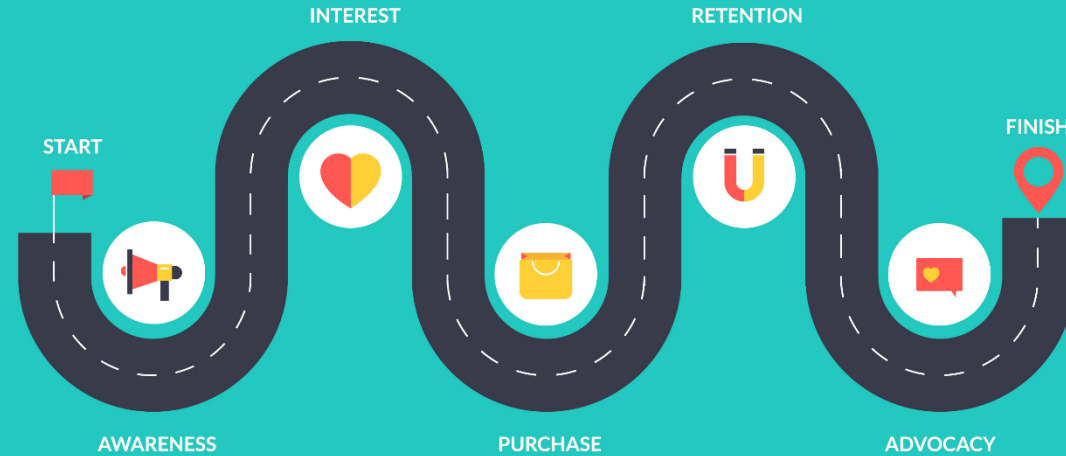
Orderan itu adalah efek samping, karena salah satu sifat uang adalah mendekat kepada orang yang bermanfaat.

Selain bermanfaat, tingkat kepercayaan kepada Anda semakin baik.. sehingga apapun nantinya yang anda tawarkan / jual akan lebih mudah dibeli oleh database anda.



**Lantas, agar database
atau calon pembeli
Percaya dengan Produk
yang anda jual
bagaimana ??**

CUSTOMER JOURNEY ROAD



Pernah tau *Customer Journey* ??

Mungkin sebagian belum ya, Customer Journey adalah Proses perjalanan seorang calon pembeli dari mulai kenal sampai membeli Produk anda.

Sering sekali saya menerima curhat dari penjual online, mereka kepingin sekali di iklankan produknya langsung di respon dan dibeli..



Hmm..

Coba anda bayangkan sekarang..

Misalkan anda seorang wanita, tiba – tiba ada pria datang langsung melamar anda.. dan anda gak kenal dengan pria tersebut.. apakah anda langsung terima lamarannya ??

99 % anda tolak betul ??

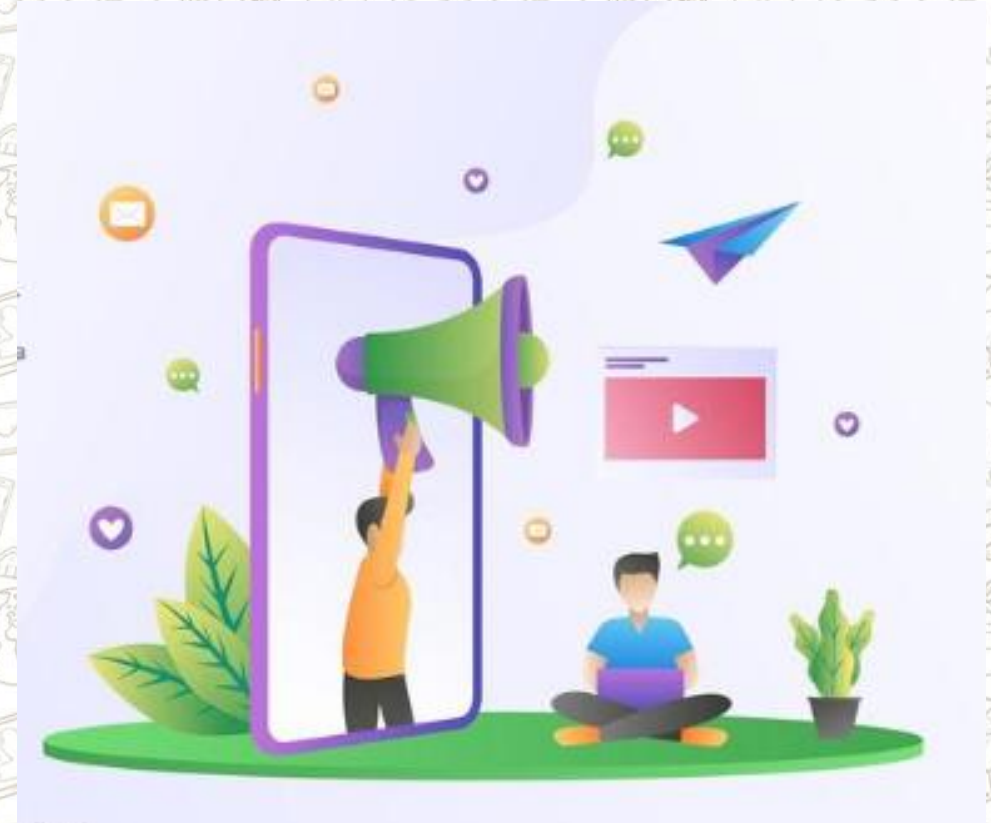
Begitu juga dengan produk..



- Calon pembeli itu butuh kenal dulu (*Attention / Aware*)
- Kemudian jika sudah kenal, maka akan suka dengan Produknya.. (*Interest*)
- Lanjut Naksir (*Desire*)
- Baru beli.. (*Action*)

Agar melalui 4 tahap ini maka butuh Sharing (**edukasi**) dan Promosi (**penawaran**)
Edukasi di sini adalah menjelaskan manfaat Produk dan Solusi yang bisa didapat melalui produk anda untuk masalah – masalah si calon pembeli anda.

Edukasinya bisa melalui **Stories, Broadcast** ataupun **Grup WhatsApp** yang anda miliki ya.



5. Gunakan Copywriting, Biar Dompot Gak Kering

Database yang banyak, kepercayaan yang baik tetap akan terasa kurang menghasilkan cika tidak didukung oleh Copywriting yang ciamik..

Copywriting itu apa sih ??

Gampangnya sih bahasa iklan atau tulisan berupa iklan..

Hanya saja tidak sembarang kalimat bisa anda cantumkan untuk beriklan..



Begitu juga di WhatsApp, tidak bisa seenaknya anda mempromosikan produk anda di WhatsApp tanpa menggunakan kaidah – kaidah *copywriting* yang benar.

Copywriting di Broadcast, akan berbeda tentunya dengan *copywriting* di Status/stories

Begitu juga peruntukan copywriting Cold Market berbeda dengan Hot Market.

Dengan penggunaan Copywriting yang tepat maka potensi menambah penghasilan dari bertambahnya orderan juga akan semakin besar.

Lantas caranya bagaimana mas buat copywritingnya ??

Akan ada Modul dan video Khusus untuk bahasan *Copywriting* ya..

6. Duplikasi Kepada Tim Penjualan

Pada dasarnya Prinsip laris ada dua, apa sajakah itu ?

- ✓ Punya database calon pembeli melimpah
- ✓ Punya tim penjualan banyak

Buat teman – teman yang baru saja merintis bisnis, mungkin anda butuh waktu untuk mencapai ribuan penjualan dalam satu bulan.. Hanya saja hal tersebut bisa diatasi jika anda membangun tim penjualan..



Begini logikanya..

Jika anda jualan sendirian dan hanya punya 1000 kontak WhatsApp, maka mustahil jumlah penjualannya akan sampai ribuan, (apalagi jika jumlah kontaknya di bawah 1000 hehehe),

Tapi, misalkan saja sekarang anda memiliki 100 tim Penjualan aktif.. Dan Masing – masing tim anda memiliki 500 database kontak WhatsApp calon pembeli jika dirata – ratakan.

Sekarang, yuk hitung, berapa total database kontak WhatsApp total yang dimiliki tim penjualan kita..

100 orang tim penjualan X 500 database = 50
ribu database kontak WhatsApp.

Di tambah milik anda 1000 database, maka
total nya adalah 51 ribu database Kontak
WhatsApp.

Dengan jumlah database sedemikian, untuk
memperoleh 1000 penjualan apakah masuk
akal ??

Tentu saja sangat masuk akal..





Itulah sebab, membangun tim penjualan dan menduplikasikan skill jualan serta mindset yang anda miliki adalah **JALAN PINTAS** agar **BANJIR ORDERAN** Via WhatsApp Sudah punya tim penjualan ??

Jika belum setelah mentoring kelas ini pastikan anda memilikinya ..

**Ingat semua berawal dari mindset yang benar..
Mindset benar orderan insyaALLah lancar..
Minset salah, hasilnya bermasalah..**