

MODUL 4#

WA MARKETING



“Rejeki Nampol Modal Jempol”

Oleh

Akhmad Basori, M. Si

(Mr JOSS)

Mentor BP Paling Keren

Founder Akademi British Propolis

THE POWER OF JAPRI

HAPEMU REZEKIMU

Sebelumnya, terima salam hangat saya, *"Assalamualaikum, Warohmatullahi wabarokatuh....."*

Boleh dijawab juga dengan salam yang lengkap ya...

Terima kasih.... 😊😊😊

Perkenalkan saya Mr JOSS, mentor yang siap menemani Anda untuk sukses di Bisnis British Propolis (BP) ini.

Okey, langsung saja ya. Berapa jumlah kontak Anda di WA??? Pernah dicek?? Berapa grup yang Anda ikuti?? Sudah dihitung??? Berapa Anda kenal dekat dengan semua teman di WA Anda? Hehehe... Kayaknya kita belum ngeh kalau itu semua ada harta karun yang terpendam.

Ya, hapemu adalah rezekimu. Kok bisa??? Jauh-jauh hari, Nabi pernah berwasiat sakti, bahwa silaturahmi bisa menambah rezeki. Silaturahmi itu bisa berupa ketemu langsung atau online. Lho kok online? Lha ya iya, dengan online langsung kita bisa dibalas toh. Ini juga silaturahmi jaman now. Hehehe....

Saya awal jualan adalah dengan memanfaatkan dengan semua kontak yang saya punya. Ini adalah WA Marketing Dasar yang bisa Anda lakukan,

1. Buka kontak hape Anda, sudah berapa teman?? Itulah potensi rezeki yang Anda bisa dapatkan.
2. Langsung japri satu-satu dengan menyebutkan nama dia. Contoh : **Assalamaulaikaum Mbak Ajeng, apa kabar?** 😊😊😊. Nah japrianya ingat ya... Pertama, sampaikan salam. Kedua sebutkan nama. Dan ketiga adalah tanya kabar. Plus tambah deh yang terakhir, kasih

emoticon senyum, emoticon smile, di WA minimal tiga. Kenapa tiga kali??? Udah nggak usah banyak nanya. Langsung praktekan. Hehehe... #Maksa

3. Nah... Ayo lakukan... Segera actionkan???? Coba ke 10 kontak dulu aja.

Lakukan...

Tiga Tangga Hubungan

Katanya WA marketing, kok cuman nanya kabar dan nggak jualan???

Eits sabar dulu. Dalam marketing, ada tiga tangga hubungan yang harus bener-bener kita perhatikan. Kalau ini sudah bener, customer mudah transfer. Kalau ini belum bener, boro-boro mau transfer. Paling di read doang. Wkwkwkwkw... Jangan baper.

Apa itu tiga tangga hubungan???

1. Cold. Hubungan yang masih dingin. Boleh jadi teman lama yang sudah lama juga tidak kita sapa dan tanya kabar. Sehingga kita ndak tahu kondisi terkini dan saat ini. Khan nggak lucu, begitu japri langsung jualan. Nggak enaklah buat pertemanan. Ingat teman kita bukan prospek jualan kita. Bertemanlah akrab dulu, hangatkanlah hubungan dulu. Basa-basilah dulu. Dan dengan basa-basi, rezeki akan mudah mengalir lagi.
2. Warm. Apaan lagi nih? Hangat. Nah, sebelum jualan dan menawarkan British Propolis kita, ada baiknya kita chit chat dulu. Coba deh gali lebih dalam temen kita itu sekarang aktivitasnya apa. Misal kerja dimana? Sudah punya anak berapa? Gimana kabar keluarganya? Sekarang tinggal dimana? Dan banyak hal. Gali

sendiri ya. Tunjukkan kita peduli dan mau tahu kondisi terkini. Insyaallah hubungan yang dulu beku dan kaku akan luluh tuh. Jadi hangat dan mencair.

3. Hot. Nah, ini yang kita tunggu dan tuju. Kalau sudah hangat tuh hubungan, silahkan jualan. Kalau tips saya, saya akan bilang kalau sekarang lagi belajar jualan produk bagus dan minta doanya supaya penjualannya mulus. Biasanya orang Indonesia tidak pelit doa. Praktikkan aja. Nah. Pengalaman saya lagi, dia akan nanya, "Produk apa tuh???" Akhirnya yang ditunggu sudah tiba. Kalau sudah begini, closing akan mudah terjadi.

Gimana sudah mulai paham tiga tangga hubungan??? Coba praktekan ini dengan sabar. Maka akan dapat closingan besar. Jangan malu ya jualan ke teman sendiri. Kadang mereka nggak enakan akhirnya beli. Hahaha... Gak papa juga khan.

Nah, saran saya, lakukan step by step Cold-Warm-Hot ini dengan durasi waktu minimal tiga hari. Jadi hari menyapa, "Assalamualaikum..." Plus kasih emoticon tiga ya. 😊😊😊. Oh iya satu lagi. Sebutkan namanya... "Assalamualaikum Bunda Vivin 😊😊😊".

Hehehe... Pengalaman saya, 99% akan dibalas. Karena dalam Islam ada kewajiban bahwa setiap salam harus dan wajib dibalas. Betul tidak??? 😊😊😊

Habis itu haram dan pantang langsung jualan. Kalau sampai ini dilanggar, ya siap-siap saja nggak dapat orderan. Hehehe... Saya sudah nyoba soalnya. Apalagi kalau beneran kaku tuh hubungan.

Nah hari kedua, silahkan chat lagi untuk tanya-tanya lebih dalam. Ingat, penjual yang baik itu bukan yang banyak menjawab dan memberi informasi lebih. Tapi yang banyak bertanya kepada calon customernya.

Dengan banyak bertanya, kita akan dapat informasi lebih banyak lagi. Dan dari situ akan tersingkap peluang-peluang rezeki.

Misal kita tanya gimana kabar orang tuanya. Jangan-jangan ada diabetes. Atau mungkin anaknya yang balita, mungkin lagi sakit. Atau jangan-jangan temen kita lagi masa penyembuhan???

Nah, dari informasi ini Anda sudah dapat peluang apa coba???

Iya, betul sekali. Nanti baru hari ketiga. Chat lagi, bahwa kita ada produk British Propolis yang bisa membantu mempercepat kesembuhan. Tunjukkan kalau kita pemakai setianya dan sudah banyak perubahan terjadi. Termasuk keluarga kita misalnya.

Nah, kalau saya sendiri. Nenek saya sering sakit-sakitan. Usia 82 tahun. Namun berkat konsumsi BP rutin dan juga atas izin Allah, alhamdulillah sudah sehat dan masih bisa jalan. Bahkan sakit punggungnya sudah mulai berkurang. Bapak saya juga demikian. Mata ada katarak. Dan semenjak konsumsi BP berkurang keluhan pusing kepala yang dulu sering diderita gara-gara pengaruh katarak di mata.

Satu lagi adik saya. Ada kista di rahimnya. Semenjak konsumsi rutin BP juga sudah mulai baikan. Nah, cerita-cerita kayak gini akan mengundang satu vibrasi dan resonansi. Sehingga calon konsumen kita akan mudah beli. Apalagi kalau kita mau repot dikit dan ambil di postingan testimoni BritishPropolis yang ada di telegram. (Hayoo sudah tahu link-nya khan??? Silahkan buka dengan meng-klik t.me/TestimoniBritishPropolis)

Nah, insyaallah itu akan memudahkan dia yakin dan beli. Nah itu saja sih ilmunya. Japri, japri dan japri. Sapa dan salam. Kemudian banyak tanya kabar dan gali lebih dalam. Baru deh setelah itu jualan. Atau disingkatnya Cold-Warm-Hot.

Mudah Banget

Cuman itu... Hehehe... Kalau Anda istiqomah japri aja sehari 10 dulu bahkan 20 dulu juga gak papa, selama 21 hari deh. Inshaallah closingan akan terjadi.

Biasanya ada yang tanya, "Mr JOSS, kontak saya dikit banget di WA???". Hehehe... Pertanyaan bagus. Saya akan kasih dua tips gimana kontak kita jadi buanyaaaak banget. Tapi janji abis ini langsung praktek ya. Jangan sekedar tahu, nggak akan jadi doku (uang). Tapi kalau tahu dan melakukan sungguh-sungguh, maka insyaallah rezeki jadi penuh.

Janji praktek ya???

Pertama, jujur, di WA Anda ada berapa Grup??? Rata-rata lebih dari tiga. Nah, itu harta karun. Segera save namanya dan japri satu-satu. Sudah itu aja saran saya. Kalau mau lebih canggih, banyak ikut grup WA. Infonya cari aja di internet. Buanyaaaak. Mau grup komunitas, pengajian, atau apa kek. Ikut aja. Abis itu sama caranya. Save satu-satu dan japri deh untuk melakukan teknik WA Marketing dasar. Cold-Warm-Hot.

Bisa khan?

Kedua adalah, lebih gampang lagi. Langsung datang ke konter HP atau pulsa dekat rumah. Coba beli pulsa 10 ribu saja. Lihat apa yang dilakukan mas/mbaknya. Mencatat nomer HP kita. Dan di catatan itu buanyak banget nomer HP yang ada. Betul apa betul???

Sekarang sudah tahu apa yang harus Anda lakukan? Lobi dan negosiasikan kalau Anda mau foto tuh nomer HP dan bilang untuk tugas. Cukup itu aja. Nggak usah dijelasin tugas jualan dari Mr JOSS. Hehehe... atau gimana kek supaya dia ngasih. Atau dikasih tip juga boleh. Bahkan ada temen saya pake strategi mahasiswi. Jadi dia minta mahasiswi yang akhwat, yang anggun, dan rapi untuk minta contact. Nanti dia bilang buat tugas kampus. 99% akan dikasih. Widiiii....

Saya kasih ini jurus ke mahasiswa saya namanya Bos Ikhlas. Member PPQ juga, kalau mau hubungi langsung di WA 0823-2327-7469. Beliau ini saudaranya juga ada di PPQ juga, Mas Abdurrahim. Cek di anggota grup, pasti ada ☺☺☺.

Awalnya Bos Ikhlas kesulitan jualan BP karena kurang database prospek orang. Padahal pas saya tanya, ternyata dia punya konter HP. Dan waktu saya kasih jurus kedua ini, dia sempat nolak dan nggak enak. Takut ganggu. Hehehe...

Kita menyapa, kita kenalan, kita mau nambah temen dan saudara. Ada yang salah disini??? Kemudian kita coba tawarkan barang, solusi kesehatan pula. Alhamdulillah sekali khan. Jangan sampai SMS penipu aja semangatnya menggebu. Padahal sudah pasti jelek dan jahatnya. Nah, kita jualan, halal, berkah, mulia, kenapa masih ogah dan setengah-setengah???

Akhirnya Bos Ikhlas praktek, dan akhirnya ngefek... "Alhamdulillah Mr JOSS, dari database konter HP ada yang beli BP-nya..." **JOSS** banget dah....

Sekian

PROFIL PENULIS



Akhmad Basori, SE, M.Si atau yang biasa dipanggil Mr JOSS adalah seorang Entrepreneur, Wakil Rektor dan Penulis Bestseller. JOSS adalah singkatan dari nilai diri yang dianutnya, Jujur-Optimis-Semangat-Simpatik.

Silahkan gabung di channel telegram t.me/PengusahaTangguh GRATIS atau follow instagram @mister.joss atau jika ingin mengundang untuk memberikan seminar, training, atau bedah buku, silahkan hubungi **0818-0952-0065**.

A promotional poster for a roadshow seminar. It features a man (Mr. JOSS) with arms crossed in front of a mosque at sunset. The text on the poster includes:

Roadshow Seminar Se-Indonesia
"Mencetak Generasi TANGGUH"

Mr. JOSS
Joss Training Center Jakarta
Selasa, 28 Maret 2017
Aula Gedung Asrama Haji
Kota Baru - Jambi
Info & Daftar 0823.7425.7197

Siap Hadir Di Kota Anda!!!

Powered by:
ALFA ACADEMY INDONESIA