

GRATIS

5 ATURAN DASAR PENJUALAN



*Kesalahan yang Membuat Penjualan
Tidak Berujung Transaksi*

a Present From Dewangga

EBOOK INI DI TULIS UNTUK ANDA

Bismillah,

Apakah Anda mungkin sedang mengalami salah satu atau bahkan beberapa hal di bawah ini?

- Sedang mencoba menjual suatu produk, tapi tidak laku-laku.
- Bingung, ada yang jual produk serupa tapi laris, Anda jual produk yang sama dengan penawaran yang sama tapi sepi.
- Banyak yang tanya-tanya produk Anda, tapi yang berakhir jadi pembeli hanya sedikit.
- Tidak tau cara jualan yang benar.
- Omzet bisnis tetap bahkan cenderung menurun.

Jika itu yang Anda rasakan, maka silahkan duduk santai dan bacalah ebook ini sampai selesai, karena masalah yang sedang Anda hadapi adalah **PENJUALAN** insyaAllah Anda akan menemukan solusinya dalam ebook ini. .

Semoga ebook singkat ini bisa bermanfaat untuk Anda.



YUK BELAJAR JUALAN

KENAPA BELAJAR JUALAN ITU PENTING?

Sadarkah Anda. . .

Jualan adalah salah satu aktivitas terpenting dalam sebuah bisnis.

Jika bisnis diibaratkan tombak, maka jualan adalah ujung tombaknya.

Jika penjualannya tajam, bisnisnya bagus. Jika penjualannya tumpul, bisnisnya juga ikut-ikutan tumpul.

Salah seorang Guru Saya yang merupakan salah satu Pengusaha sukses di Indonesia berpesan . .

“Yang membedakan bisnis besar dengan bisnis kecil itu ada di angka penjualannya”

Bisnis besar mampu mencetak hasil penjualan yang nilainya fantastis. Membuat kita geleng-geleng berdecak kagum.

***“Besarnya Suatu Bisnis Dinilai Dari Berapa Besar
Angka Penjualannya”***



Lagipula, coba pikir baik-baik.

Kalau tidak jualan, bagaimana caranya uang masuk ke dalam bisnis?

Pintu masuk uang ke dalam bisnis, ya lewat transaksi, lewat jualan, paham?

Guru Saya yang lain, profesinya sebagai Internet marketer berpesan *“Bisnis itu masalahnya banyak, dan jika kamu dihadapkan oleh banyak masalah dalam bisnis, maka yang paling pertama harus diselesaikan adalah masalah penjualan. Karena ketika masalah penjualan selesai, biasanya masalah lainnya ikutan selesai”*

Percuma jika bisnis kita memiliki tim yang hebat, produk yang bagus, sistem yang keren kalau gak ada penjualannya, hehehe.

Dengan ini artinya, jelas sudah, posisi jualan sangat penting dalam sebuah bisnis.



Jualan. . Inilah aktivitas yang membuat uang masuk rekening.

Suka atau tidak suka kita harus menerima kenyataan bahwa bisnis bermasalah jika jualan bermasalah. Selain bisnis yang bermasalah, rekening juga bermasalah jika jualannya bermasalah, hehe.

Kesimpulannya, belajar jualan untuk kemajuan bisnis itu **WAJIB**.

Teramat banyak bisnis yang tutup karena bermasalah dipenjualannya. Anda gak mau kan bisnis nya tutup?

Menariknya, penghasilan Anda akan naik sebanyak hasil jualan yang bisa Anda dapatkan. Asik kan?

Setelah membaca ini, Anda makin sadar belajar jualan itu penting.

Yang perlu di pahami bersama,

Tidak ada orang yang tidak bisa jualan, semua orang bisa jualan.

Jualan adalah skill, siapapun bisa melatihnya dengan bakat atau tanpa bakat.

Ini hanya soal kemauan, mau atau tidak .

Nah, jadi bagaimana cara benar jualan? Yuk balik halaman selanjutnya.



APA YANG ORANG BELI DARI ANDA?

Hal pertama yang perlu kita pahami saat jualan adalah kita perlu memaknai dengan benar apa produk yang sebenarnya kita jual.

Jika kita paham apa yang sebenarnya kita jual, maka kita akan mampu membuat calon pembeli ikutan paham, dan ujung-ujungnya membuat mereka jadi pembeli.

Sayangnya, masih banyak orang yang masih salah dalam memaknai produknya.

Ujung-ujungnya, karena salah paham, penjualannya macet, bisnisnya pun ikutan macet.

Definisikan ulang Produk Anda

“Jadi apa yang Anda jual?”

Jika Anda dapat pertanyaan diatas, lalu jawaban Anda adalah jual baju, jual makanan, jual buku, jual lisensi, jual rumah, jual mobil, jual spare part, jual kursus, lebih baik definisikan ulang produk Anda.

Jika Anda beranggapan yang Anda jual adalah “barang”, maka itu cara pikir yang tidak sepenuhnya benar.



Perhatikan ya,

Saat orang ingin membeli suatu produk, yang mereka cari bukan “bentuknya”. Mereka mencari **nilai** di balik produk itu. Nilai ini disebut dengan **Value**.

Gambarannya seperti ini. .

Pembeli tidak membeli baju, mereka membeli model.

Mereka tidak membeli makanan, mereka membeli rasa.

Mereka tidak membeli kendaraan, mereka membeli fasilitas.

**“Pembeli tidak membeli Produk, Mereka Menukar
Uangnya dengan Value”**

Ingat, yang orang cari dalam produk kita adalah value. Terkadang value juga bisa disebut manfaat.

Sayangnya kebanyakan penjual hanya menyodorkan produknya, bukan manfaatnya.

Padahal yang dicari pembeli adalah manfaat, ya pantas jualannya gak laku-laku, hehe.



Pada dasarnya orang-orang ingin masalahnya selesai, keinginannya terpenuhi, kebutuhannya tercukupi, nah ini yang mereka tukar dengan uang.

Mereka tidak mencari barang murah, barang diskon, barang cuci gudang, barang gratisan, tidak. Sekali lagi, yang mereka cari adalah value atau manfaat yang ada dari produk yang kita tawarkan.

Jadi, yuk ah jangan terjebak dalam bentuk produk. ^^

Temukan value produk kita, dan tawarkan kepada mereka yang membutuhkan.

Lalu bagaimana cara menemukan Value produk Anda?

Jawab pertanyaan di bawah ini ya.

1. Sebutkan 5 kelebihan produk Anda di banding produk sejenis?
2. Apa masalah yang bisa diselesaikan produk Anda?
3. Apa keinginan pembeli yang terpenuhi setelah memiliki produk Anda?
4. Apa ketakutan terbesar pembeli yang hilang setelah memiliki produk Anda?
5. Apa impian terbesar pembeli yang bisa di wujudkan produk Anda?

Setelah menemukan value produk, saatnya jualan. . ^^



5 ATURAN DASAR PENJUALAN

Sekedar informasi, Ebook ini tidak akan membahas banyak teknik-teknik jualan, karena jika Anda ingin mempelajari hal itu bisa-bisa Saya tidak selesai nulis ebook ini, hehe.

Lagi pula teknik jualan itu banyak sekali, ya kapan-kapan lah kita belajar itu ya. ^^

Sebagai gantinya ebook ini akan mengangkat materi yang tidak banyak diulas di buku-buku, materi tentang kesalahan saat menjual sesuatu.

Berdasarkan pengamatan saya, ada 5 hal yang membuat sebuah penjualan tidak menghasilkan transaksi. Nah, jika 5 hal ini dilakukan ya itu, kita hanya akan dapat capek, jualan gak laku-laku, ada yang nanya tapi gak closing-closing, dan hal-hal yang tidak diinginkan lainnya. Saya menyebut ini **Kesalahan Utama saat jualan**. Apa sajakah itu?

1. Menawarkan produk ke bukan Target pasarnya
2. Ingin cepat Closing sebelum adanya Trust
3. Promosi di Media yang salah atau cara promosinya salah
4. Ingin hasilnya banyak, tapi prospeknya sedikit, dan
5. Menawarkan barang dengan keraguan

Yuk kita bahas satu-satu ya.



Pertama, Salah Bidik

Pernah merasa gak? saat promosi tidak ada satupun yang merespon, jangankan dapat pembeli, yang tanya-tanya saja tidak ada.

Atau pernah gak? Anda merasa produknya sudah keren, penawarannya sudah mantap, cara jualannya sudah benar, Anda juga memberikan bonus yang menggiurkan dan menggetarkan jiwa, tapi saat jualan hasilnya krik krik krik, alias gak ada yang peduli.

Pernah?

Jika itu yang pernah Anda alami, itu artinya Anda sedang menawarkan produk Anda ke orang yang salah.

Anda sedang berusaha menjual produk Anda ke orang yang tidak peduli dengan apapun yang Anda jualan.

Orang yang Anda tawari tidak cuek, hanya saja mereka tidak respon karena mereka bukan target pasar Anda.

Disadari atau tidak, setiap produk punya target pasar yang spesifik.

Produk mahal ada pasarnya tersendiri, produk murah juga ada pasarnya sendiri. Ada produk khusus pria, ada produk khusus

wanita. Ada produk untuk usia tertentu, ada produk untuk kondisi tertentu. Beda produk beda target pasarnya

Karena itu, jualah produk Anda ke orang-orang yang mungkin memiliki minat terhadap produk tersebut. Ini sangat dasar sekali.

"Jangan Pernah Menjual Sesuatu Ke Orang Yang Tidak Ada Minat Terhadap Produk Anda, Capek."

Kita harus sadar, semua orang bukan calon pembeli kita.

Kita tidak bisa menawarkan produk kita ke semua orang atau ke sembarangan orang.

Jika Anda menawarkan ke semua orang, itu artinya Anda tidak menawarkan ke siapapun.

Sebaliknya, jika Anda tahu siapa target pasar Anda dan Anda menawarkan produk Anda ke mereka, itu akan memudahkan Anda menuju closing.

Menjual ke orang yang bukan targetnya itu susah-susah gampang, tapi menjual ke orang yang memang tertarik, jelas lebih mudah. Mana pilihan Anda? ^^

Lalu Apa Solusinya?

1. Tentukan dengan spesifik siapa Target pasar Anda. Semakin detail semakin bagus. Berapa Umurnya? Apa Pekerjaan? Jenis Kelamin? Cara mengambil keputusan? Karakternya?
2. Pikirkan tempat dimana mereka berkumpul (Bisa Online, Bisa Offline). Apa nama komunitas mereka? Page apa yang mereka ikuti di social media? Siapa tokoh kesukaan mereka? cari sampai dapat!

Setelah dapat, mereka itulah target pasar Anda.

Kedua, Mengabaikan Faktor T

Faktor T yang di maksud disini adalah *Trust* alias Kepercayaan.

Sebelum belajar teknik-teknik jualan ini itu, atau belajar strategi membuat jualan laris manis coba sejenak tanyakan ke diri Anda.

“Apakah saat menjual sesuatu, Anda sudah berusaha mendapat kepercayaan prospek Anda?

Banyak yang ingin jualanannya laris manis, tapi tidak sedikit yang mengabaikan Trust. Padahal Trust adalah fondasi dari penjualan.

Sampai kapanpun, calon pembeli tidak akan memberikan uang mereka jika mereka tidak percaya dengan penjualnya.

Tanpa kepercayaan, mustahil ada penjualan.

Jika Anda ngotot jualan tapi sebelumnya Anda tidak berusaha mendapatkan Trust dari pasar, maka Anda harus siap menelan kenyataan pahit. Seperti banyak orang janji transfer, tapi ujung-ujungnya gak jadi. Atau pembeli hanya bertanya berapa harganya, setelah itu mereka kabur tidak meninggalkan jejak, hehe.

Sebaliknya, jika calon pembeli Trust ke Anda, maka Anda tidak perlu promosi yang bombastis, cukup sedikit memberi info maka akan closing. Produk yang mahal, akan tetap terjual. Mereka membeli lebih banyak, bahkan mereka akan memaafkan sedikit kesalahan Anda jika mereka sudah percaya dengan Anda.

Itulah gunanya Trust dalam penjualan.

Jadi, tugas pertama Anda sebelum mulai jualan adalah mendapatkan Trust calon pembeli.

Lalu Apa Solusinya?

1. Berikanlah manfaat ke pasar sebelum mulai jualan.
2. PDKT dulu dengan prospek sebelum mulai promosi.
3. Jalin interaksi yang konsisten dengan mereka, jangan datang pas ada maunya saja.
4. Utamakan kenyamanan calon pembeli, jangan memaksa saat menawarkan.
5. Kumpulkan testimoni kepuasan pembeli Anda sebelumnya.
6. Bangun personal brand yang baik.



Ketiga, Salah Media dan Salah Caranya

Maksudnya adalah promosilah di media yang tepat.

Di Indonesia tidak ada media promosi yang terbaik, yang ada adalah Media Promosi yang tepat. Tepat artinya bisa menghubungkan kita dengan target pasar. Percuma jika kita promosi tapi targetnya gak tau penawaran kita, hehe.

Setiap pasar punya media kesukaan. Ada target pasar yang suka nonton TV, artinya promosi di Media TV adalah keputusan yang tepat. Dan ini macam-macam. Ada yang suka baca Koran, ada yang suka menggunakan social Media, ada yang suka berkomunikasi dengan social messenger, Intinya beda pasar, beda Media promosinya.

Kesalahan ketiga yang dilakukan banyak orang saat berjualan adalah mereka terlalu memaksakan menggunakan media yang bahkan itu tidak di gunakan oleh target pasarnya.

Setiap pasar, punya media favorit. Nah tugas kita adalah promosi disana.

Jika Target pasar kita menggunakan WA, maka kita promosinya menggunakan WA, jangan ngotot menggunakan Telegram.

Atau jika Target pasar kita pengguna aktif Instagram, nah kita promo disana, bukan di Facebook.



Selain salah memilih media promosi, kesalahan yang sering dilakukan berikutnya adalah tidak paham cara mengoptimalkan media promosinya.

Padahal, beda media, beda cara promosinya.

Kita tidak bisa menyamakan cara promo di WA dengan strategi Promo di LINE, ini berbeda.

Nah, jika tidak optimal cara menggunakannya, tidak optimal juga hasilnya.

Lalu Apa Solusinya?

1. Carilah Media yang paling banyak di gunakan oleh target pasar Anda. Anda bisa melakukan riset atau melihat media promosi yang digunakan kompetitor yang menjual produk sejenis dengan Anda.
2. Pelajarilah cara mengoptimalkan media tersebut. Caranya dengan baca buku, atau ikut kursusnya. Keluar uang sedikit untuk dapat uang lebih banyak tidak masalah.

Keempat, Berharap dari Prospek yang Sedikit

Jika ingin menambah angka penjualan, rumus nya mudah. Jawabannya adalah “perbanyak saja prospeknya”.

Jualan ke 10 orang itu hasilnya berbeda dengan jualan ke 10.000 orang.

Sayangnya, kesalahan banyak orang adalah mereka ingin mendapatkan hasil banyak padahal prospeknya sedikit. Karena inilah ujung-ujungnya jadi baper lah, sakit hati dengan prospek yang janji transferlah, jengkel dengan prospek yang cuma tanyalah, dan sejenisnya.

Tapi coba dibalik, jika Anda punya 300 orang yang tertarik dengan produk Anda, masihkah Anda sakit hati jika ada 1 orang yang tidak jadi transfer?

Pasti Anda tidak sempat memikirkan itu, karena harus banyak rekap orderan, hehe.

Jadi, jualan sepi bisa jadi karena prospek Anda belum banyak. Cobalah perbanyak prospek Anda.

"Semakin Banyak Prospek yang Anda Miliki, Semakin Besar Hasil Penjualan yang Anda dapatkan"

Lalu Apa Solusinya?

1. Tambah terus Prospek Anda setiap hari, Semakin cepat Anda menambah Prospek, semakin bagus hasilnya untuk bisnis Anda



Kelima, Keraguan Penjualnya

Disadari atau tidak, ini juga kesalahan yang mengakibatkan hasil penjualan jadi tidak maksimal. Apakah itu?

Jawabannya adalah jualannya setengah hati.

Padahal jika ingin dapat hasil yang banyak, jualannya tidak boleh setengah-setengah.

Saya percaya jualan itu adalah transfer keyakinan. Sebesar apa keyakinan penjual terhadap produknya, itu yang di transfer ke pembeli.

Saat penjual tidak yakin dengan produk yang dijualnya, maka dia tidak bisa menyampaikan pesan penjualan dengan sempurna.

Yang yakin saja belum tentu dapat pembeli, apalagi yang gak yakin, hehe.

***"Keyakinan Terhadap Produk Berbanding Lurus
dengan Hasil Jualan yang akan didapatkan"***

Jadi Anda boleh ingat, saat jualan keyakinan sangat menentukan, kalau penjualnya saja tidak yakin dengan produknya, tidak mungkin produk tersebut akan laris manis.



Kesimpulannya,

Jangan jualan produk yang Anda sendiri tidak yakin, capek, gak ada hasilnya, hehe.

Ini berlaku juga untuk produk premium.

Produk yang harganya di atas rata-rata.

Saat menjual produk ini Anda mungkin akan bertemu dengan calon pembeli yang keberatan dengan harga. Nah, keyakinan Anda terhadap produk harus lebih besar dibanding keyakinan calon pembeli yang mengatakan harganya mahal.

Kalau penjualnya saja mengiyakan produknya mahal, apalagi pembelinya, bisa-bisa gak jadi closing tuh, hehe.

Bisa di pahami?

Lalu Apa Solusinya?

1. Jual produk tersebut ke diri sendiri dulu. Jika Anda sangat antusias terhadap produknya, artinya Anda yakin terhadap produk tersebut.
2. Pelajari detail produk, ini juga akan menambah keyakinan.
3. Belajar teknik-teknik jualan, karena semakin hebat skill jualan Anda, Anda akan semakin pede saat berjualan.



Nah, itulah kira-kira 5 kesalahan yang mengakibatkan penjualan tidak berujung transaksi.

Kita ulangi ya. .

1. Menawarkan produk ke bukan Target pasarnya
2. Ingin cepat Closing sebelum adanya Trust
3. Promosi di Media yang salah atau cara promosinya salah
4. Ingin hasilnya banyak, tapi prospeknya sedikit, dan
5. Menawarkan barang dengan keraguan

Jika ingin penjualannya laris, maka lakukan sebaliknya, Ini aturan dasar dalam penjualan.

1. Tawarkan produk hanya ke Target pasarnya
2. Dapatkan Trust dulu, baru berniat closing
3. Promosi di Media yang benar dengan cara yang benar
4. Tambah prospeknya jika ingin hasilnya lebih banyak, dan
5. Menawarkan barang dengan penuh keyakinan.



TEKNIK MENJUAL CEPAT

Kita sama-sama tahu dengan jelas, salah satu tujuan dari penjualan adalah dapat pembeli. Masalahnya. . Gak semua pembeli sadar diri.

Ada calon pembeli yang kurang sadar. Maksudnya kurang sadar jika ditunggu transferannya, hehe ^^

Nah, agar mereka segera transfer, kita perlu strategi tertentu

Namanya strateginya adalah "Suntikan Urgensi"

Artinya, kita memberikan "batasan" kepada Calon pembeli, tujuannya agar mereka tidak menunda-nunda

Ingat ya,

Memberi celah pembeli utk menunda, itu potensinya gagal closing alias gagal dapat transferan

"Jika Tidak Ada Batasannya, Calon Pembeli Punya Pilihan Untuk Menunda beli Yang Ujung-Ujungnya Gak Jadi Transaksi"



Lantas bagaimana strategi ini bisa bekerja?

Pertama,

Pastikan penawaran Anda MENARIK, dan Anda menginformasikannya kepada orang yang TEPAT

Saya ulangi,

Penawarannya menarik, dan penawaran itu ditawarkan ke orang yang tepat alias orang yang memang butuh.

Tanpa 2 hal ini, mustahil penawaran akan dilirik.

Selanjutnya, berikan alasan mereka untuk PERCAYA Anda.

Tanpa kepercayaan, mustahil ada penjualan.

Berikan mereka testimoni, Anda bangun personal Brand, berikan garansi, setting sedemikian rupa, intinya dapatkan kepercayaan mereka.

Setelah syarat-syarat diatas terpenuhi,

Baru mainkan urgensinya

Silahkan gunakan strategi-stratgei di lembar berikutnya.

Saya jabarkan 4 contoh

Yuk ke halaman selanjutnya. ^^



1. Buat promo Harga hemat dengan waktu terbatas

Contoh : "Hemat 60% hanya 3 hari saja"

2. Sebutkan jumlah stock produknya, dan beritahu jumlah prospek yang Anda punya

Contoh : "Produk ini hanya tersedia 5 saja, sementara info ini disebar ke ribuan orang"

3. Limitasi produk, jual produk dengan keterbatasan yang di buat mencolok.

Contoh : "Kesempatan Anda hanya kali ini saja, karena produk ini tidak akan dibuat lagi"

4. Bonus pembeli tercepat

Contoh : "5 pembeli pertama akan dapat bonus senilai 1 Juta"

Kebayang? Alhamdulillah.

Oh ya, saat menerapkan strategi ini Jangan Bohong ya. Maksudnya katakan saja apa adanya. Jika produk Anda masih banyak, jangan katakan hanya tersisa 5. Jika memang produk Anda tidak dibatasi stock, maka mainkan urgensi lainnya.



Kenapa tidak boleh berbohong?

Karena yang menggerakkan orang membeli itu Allah, bukan kebohongan kita

Bisa di pahami?

*"Jika Tidak Ada Urgensinya, Maka Calon Pembeli Tidak
Akan Buru-Buru Transaksi"*

AGAR TERHINDAR DARI PHP

Banyak penjual merasa di PHP oleh calon pembeli alias diberi Harapan Palsu. Kata mereka, “Calon pembeli janji transfer tapi beberapa waktu kemudian tidak ada kabar”. Lalu apa solusinya?

Padahal kasus ini amat sangat sederhana. Solusinya bukan teknis, tapi lebih simple dari itu.

Simak ya. .

PHP terjadi karena penjual salah meletakkan harapan. Mereka meletakkan harapan pada pembelinya. Berharap pembeli segera transfer karena sudah janji. Mereka meletakkan harapan kepada skill, ilmu, teknik, jumlah database, strategi, atau apalah namanya. Kadang mereka besikeras, mengandalkan seluruh sumber daya untuk mendapatkan pembeli. Berharap kepada kemampuan pribadi.

Yang sebenarnya. . .

Taruhlah harapan hanya kepada Allah Ta'ala

Berharaplah kepada yang mengatur alam semesta ini.

Allah tidak pernah mengecewakan hambaNya.

Jika mau terhindar dari PHP, **jangan berharap kepada pembeli, tapi berharap hanya ke Allah saja.**



Allah tahu kapan waktu yang tepat untuk kita mendapatkan rezeki. . Benar?

Lagipula.

Bukan pembeli atau closing yang mencukupkan hidup kita. Tapi yang mencukupkan itu Allah.

Jika yang mencukupkan kita itu closing, sudah lama yang closingnya sedikit-sedikit pada mati, hehe. .

Yang mencukupkan kita itu Allah. .

Tugas kita luruskan niat, Maksimalkan ikhtiar, dan menyerahkan sepenuhnya hasilnya kepada ketetapan Allah Ta'ala.

Ikhlas Total, dan kita akan terhindar 100% dari PHP jualan. ^^

Dalam penjualan ada 2 hal ini yang sifatnya mutlak.

Pertama, sesuatu yang bisa dikendalikan alias dikontrol. Kedua adalah sesuatu yang tidak bisa dikontrol

Nah, Apa yang tidak bisa kita kontrol dalam penjualan?

Jawabannya adalah "**HATI PEMBELI**". Hati pembeli, tidak bisa kita kontrol. .Mereka beli atau tidak, itu yang menentukan adalah Hati mereka. Hati mengatur respon, pikiran, mood, dan lain-lain



Karena kita tidak bisa mengatur hatinya. . Itu artinya "Kita tidak bisa memaksa orang lain membeli produk kita".

Saya tidak pernah menemukan suatu teknik penjualan yang bisa memastikan orang membeli 100%. Pasti dari seluruh prospek, ada saja yang batal membeli. Tidak masalah. .

Nah,

Jika itu tidak bisa kita pastikan, lantas apa yang seharusnya kita lakukan?

Jawabannya adalah "memaksimalkan yang bisa kita kontrol"
Kita bisa menambah prospek kita.

Kita bisa memperindah penawaran kita.

Kita bisa memilih produk yang mau kita jual, dan pilihlah produk yang manfaatnya banyak.

Apapun sikap pembeli, jutek, gak balas chat kita, janji transfer tapi gak jadi-jadi, dan lain-lain, itu diluar kuasa kita.

Sikap pembeli boleh ngawur, tapi kita bisa memilih untuk tetap jadi penjual yang menyenangkan ^^

Jadi, kendalikan yang bisa kita kendalikan



Sebagai penutup. . Ingatlah. .

Hati pembeli itu yang bolak balik Allah, bukan teknik-teknik kita. .

Teknik hanya pendekatan, bukan yang memastikan.

Ada yang bisa kita kendalikan, ada yang tidak bisa kita kendalikan dan fokuslah kepada yang bisa Anda kendalikan.

**"PHP Terjadi Karena Sang Penjual Salah Meletakkan
Harapannya. Letakanlah Harapan Hanya Kepada Yang
Maha Kuasa Karena Allah Tidak Pernah
Mengecewakan Hambanya"**

WASIAT JUALAN

Ebooknya gausah panjang-panjang ya, kita tutup aja sekarang, hehe.

Sebagai materi penutup Ebook ini saya ingin sekedar mengingatkan. Jika Anda ingin mengembangkan skill jualan Anda, inilah 4 hal sederhana yang perlu Anda lakukan.

1. Konsisten Belajar

Jika merasa kemampuan masih kurang, dan target-target tidak tercapai, itu adalah sinyal bahwa kita perlu belajar.

Dan saat belajar jangan sesekali saja. Belajarlah sampai liang lahat, itu pesan Rasulullah. Belajar dengan konsisten nanti hasilnya akan konsisten juga.

Saya ingat saat dulu dimana uang terakhir Saya harus Saya gunakan untuk membeli buku, atau disaat mepet Saya ikut kursus yang biaya daftarnya lumayan. Tapi keputusan tersebut tidak Saya sesali, justru malah Saya syukuri.

Jadi teruslah belajar.

2. Action dengan Tekun

Belajar saja tidak cukup, ilmu yang dipelajari wajib untuk diamalkan, maka praktiklah.

Saat praktik, belum tentu langsung menghasilkan, oleh karena itu praktiklah terus-terusan.

Praktik terus sampai Anda terbiasa dengan ilmu yang telah Anda pelajari.

Jika ingin hebat jualannya, maka perlu praktik setiap waktu.

3. Ikhtiar Maksimal

Saat jualan, keluarkan seluruh kemampuan Anda. Kerahkan seluruh strategi yang Anda ketahui agar penjualan Anda maksimal. Jangan malas-malasan jualan.

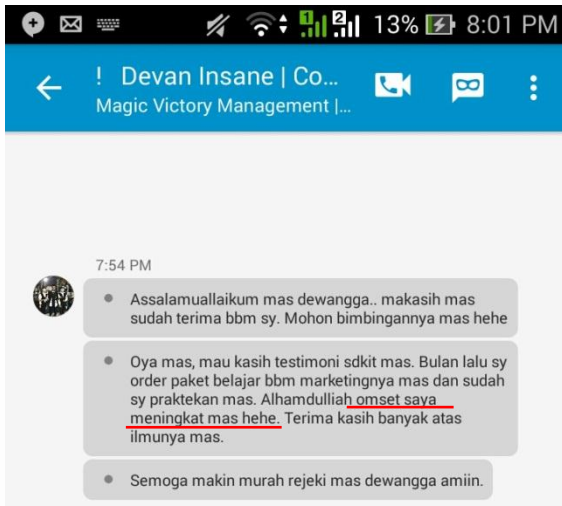
Usaha sampai mentok. Kalau belum mentok artinya masih ada yang masih bisa Anda lakukan, hehe.

4. Tetaplah Tawaqal

Berserah diri sepenuhnya dengan Allah Ta'ala. Semua yang terjadi didunia ini karena kehendakNya. Ingat, yang menggerakkan orang lain untuk membeli adalah Allah Ta'ala, bukan teknik-teknik kita .

Bisnis Itu 100% Bermasalah, Dan Dalam Bisnis,
Masalah Yang Pertama Kali Harus di Selesaikan
Adalah Masalah Penjualan.

Apa Kata Mereka Yang Telah Ikut Program entrepreneurID?



Arwin

sekali lagi terima kasih.... dr pelatihan kursus PBO padahal blum selesai tp orderan saya naik bahkan kirim hapir tiap hari. makasih team entrepreneurID

18 minutes ago • Like



Dewangga Nuzulumay

MasyaAllah, saya terharu mas.

Terimakasih mas.

Sukses selalu mas **Arwin** 😊

16 minutes ago • Like



Arwin

Alhamdulillah... saya terima kasih bgt arahan nya... krn jika ilmu tdk di praktekan hasil nya noll. selama ini saya belajar dr ebook, buku, dan seminar blum ketemu yg secerah arahan team entrepreneurID ini. kebanyakan bikin bingung dan muter2, kursus ini walau online dan singkat tp isi nya jelas bgt, 😊😊

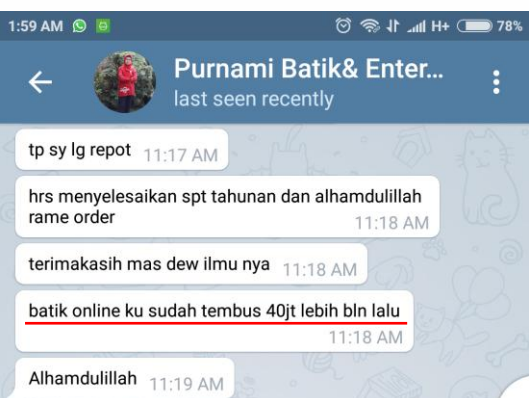
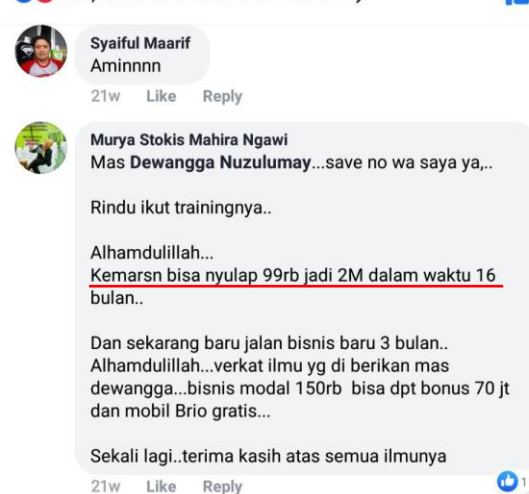
1 minute ago • Like



pelajaran belum selesai tp mau kasih testi dlu ah... kpd bpk dewangga dan team entrepreneurID . ilmu nya di praktekan sampe ada yg memaksakan buru2 beli. hehehe sudah trush di kasih hukum keterbatasan kaya gini dah jadinya.... makasih bnyk pak ilmunya... sangat bermanfaat. blum lagi calon trafik yg membludak... hehehe



Alhamdulillah terimakasih Dewangga,, seumur hidup baru pertama kali ikutan training bisnis online seperti ini,, saya merasa uang yg kmrn saya transfer tdk sepadan dgn semua ilmu yg saya Dapatkan slm ikut PBO ini,, saya ucapkan terimakasih,, mdh2n ilmu yg bermanfaat dari mas dewangga menjadi amal pengantar ke syurga,, amiiin 😊



Galeri Haura olshop yg udh dirintis sejak th. 2014. Di tahun 2016, bln oktober, Gabung reseller di emmaqueen. Diseriuskan bisnisnya sejak bulan Januari 2017. Alhamdulillah pelan pelan dengan modal 0 Rupiah, bulan Februari daftar agen. Itupun 100% dari hasil bisnis, tanpa ngeluarin uang dr Saku/tabungan.

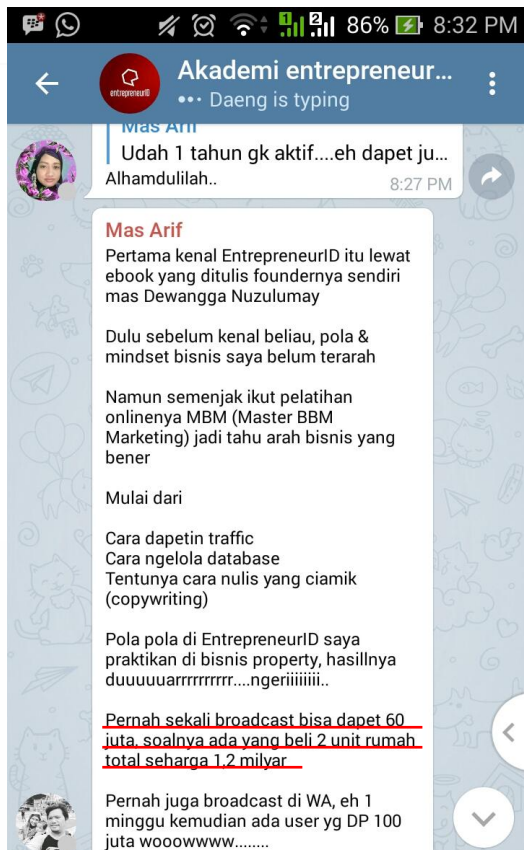
Dan bulan februari jg langsung buka reseller.

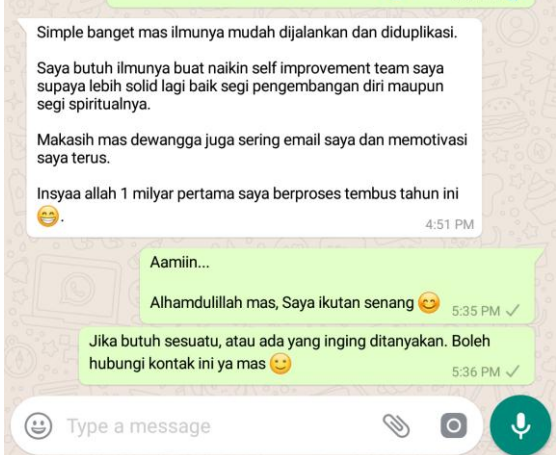
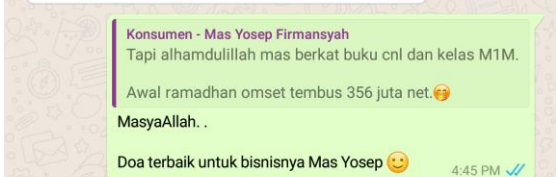
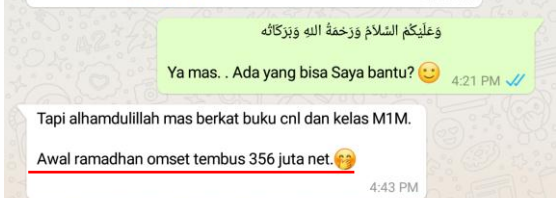
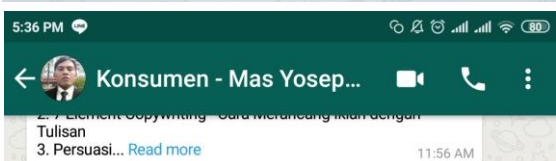
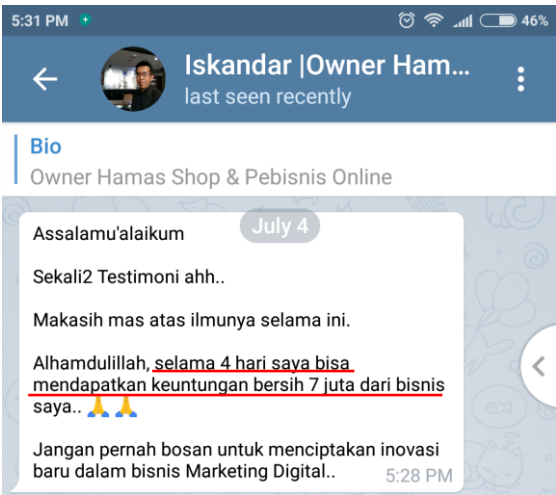
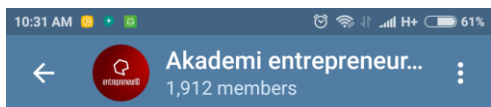
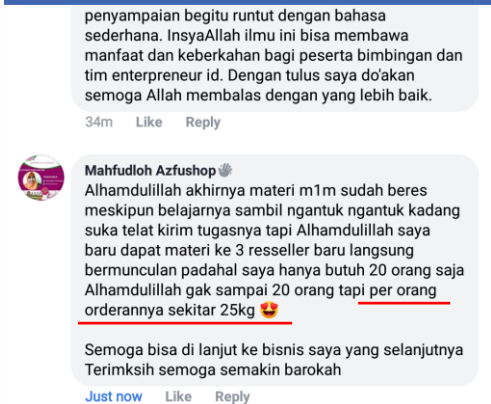
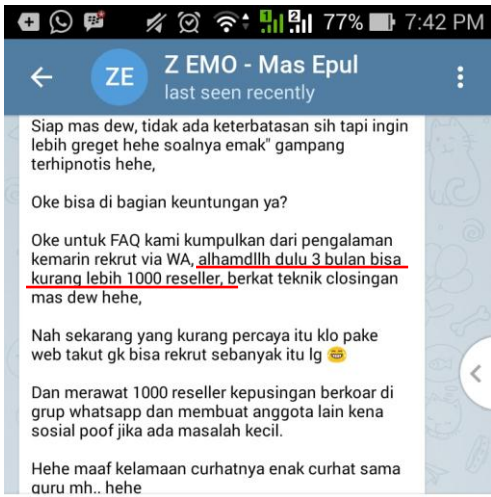
Hasil berguru ke Kang [Dewangga Nuzulumay](#), Bulan Februari masang target omset 4.000.000/ bulan.. dan berkat ilmu & bimbingannya Alhamdulillah jauh melampaui target.

Dari hasil bisnis di rumah lwt online shop, bisa nabung tiap minggunya..

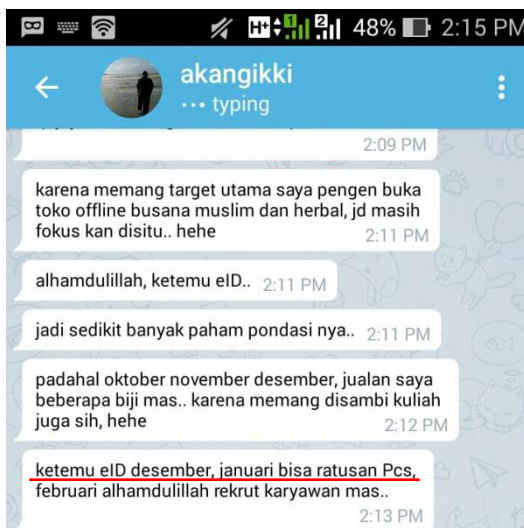
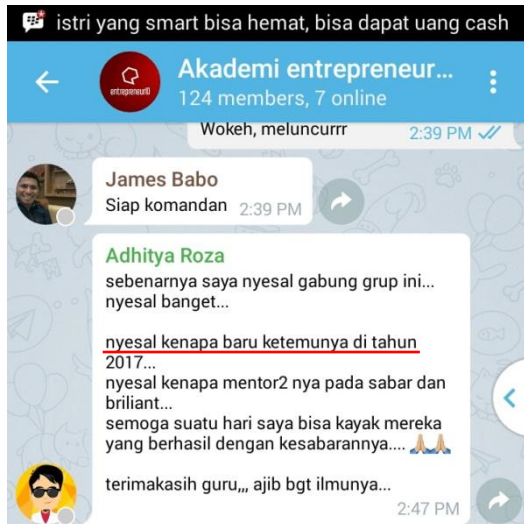
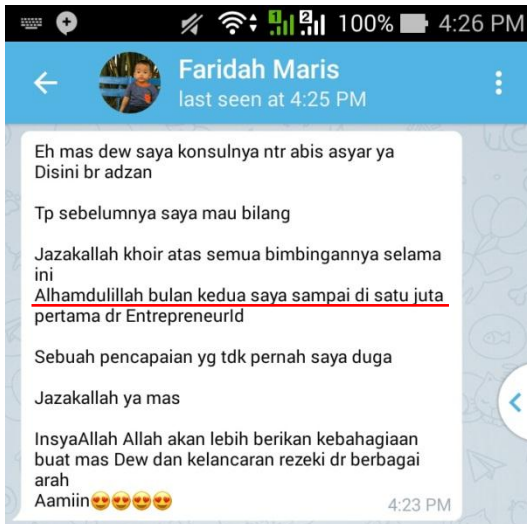
Alhamdulillah... ala kulli hal.

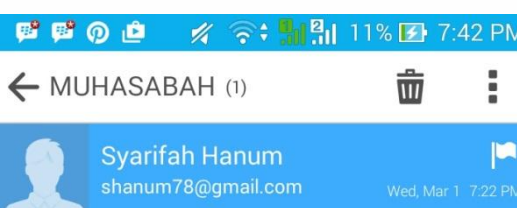
Mskpn skrg udah ngga ngajar, semoga bisa bantu ibuuk menambah penghasilan dari rumah.





Kata Mereka Yang Ikut Program Agen entrepreneurID?

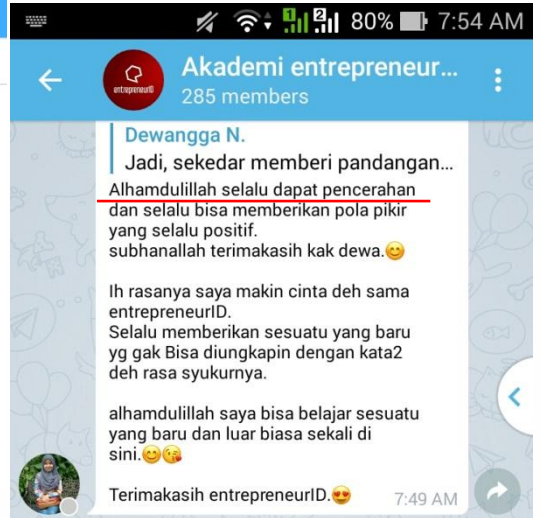
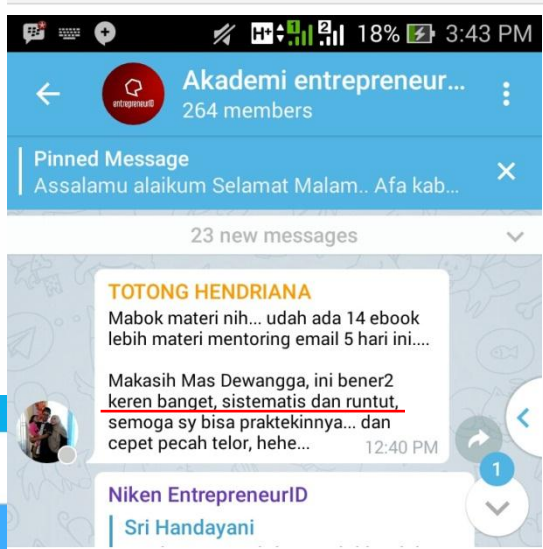
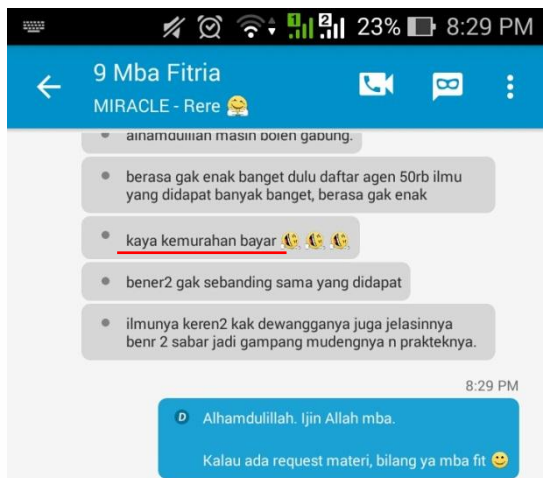


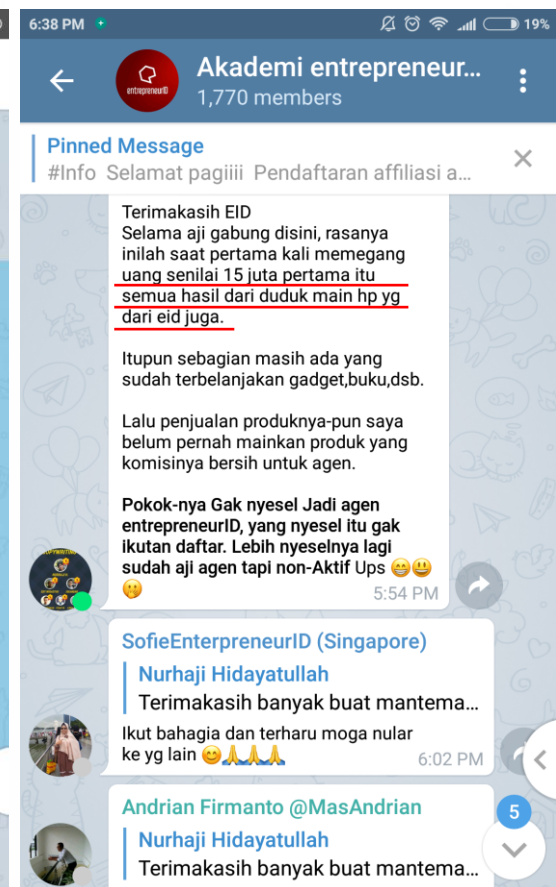
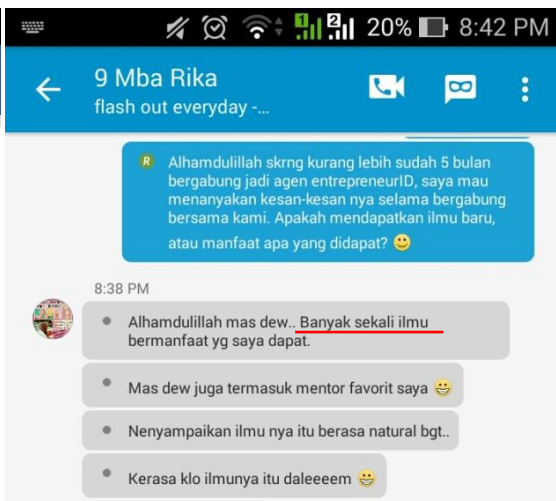
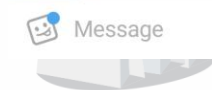
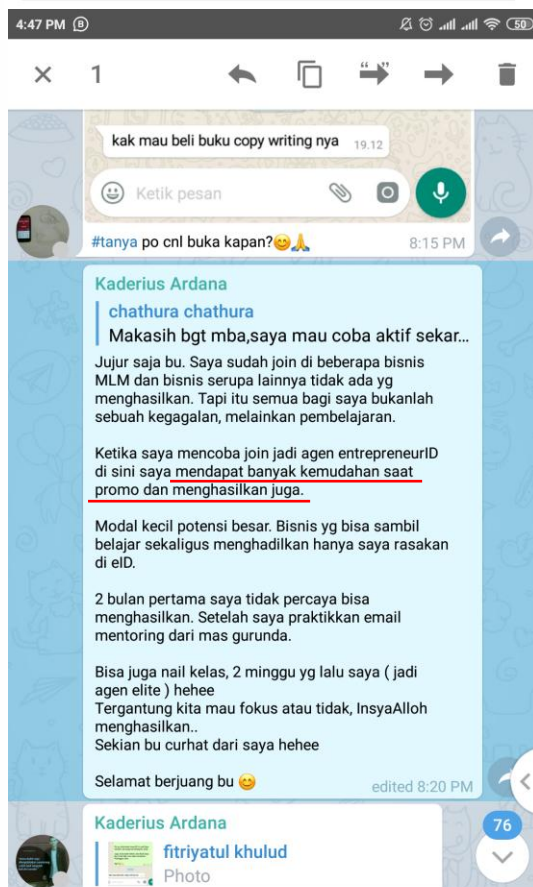
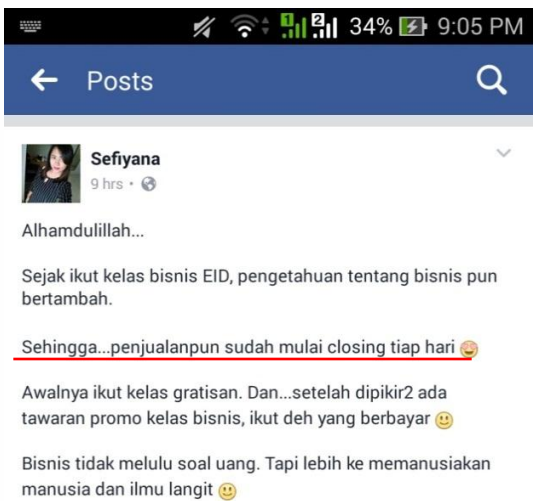


To: Dewangga dari entrepreneurID;

- Apa target yang tidak tercapai bulan ini?
Target saya tidak tercapai dalam menjual produk2 entrepreneurID

Tapi target sy dibisnis property bisa tercapai dgn menerapkan ilmu yg saya dapat di grup entrepreneurID
Saya marketing di bisnis property suami saya yang baru di rintis. Alhamdulillah bisa menjual rumah senilai Rp.600 juta dlm tempo 2 minggu





Penulis Ebook Ini



Dewangga Nuzulumay, pria kelahiran 9 Mei 1992 ini adalah sarjana Teknik Perminyakan dengan predikat Cumlaude. Tapi walaupun begitu, rupanya ia lebih senang optimasi bisnis daripada optimasi sumur minyak.

Pegalaman pribadinya di industri minyak dan gas selama 6 bulan, membuatnya mantap menjadi pengusaha karena menurutnya hidup terlalu singkat untuk diatur jam kerja. Saat ini kesehariannya banyak dihabiskan memimpin beberapa bisnis miliknya dan terus menerus memperbaiki diri.

Karena hobinya sharing, dia juga aktif berkontribusi dalam mengisi konten yang ada di [entrepreneurID](#). Untuk mendapatkan sharing lainnya dari Dewangga, bisa langsung klik tombol dibawah ini.

Ikuti Sharing Rutin Dewangga



Silahkan Berikan Ebook ini kepada yang Membutuhkan