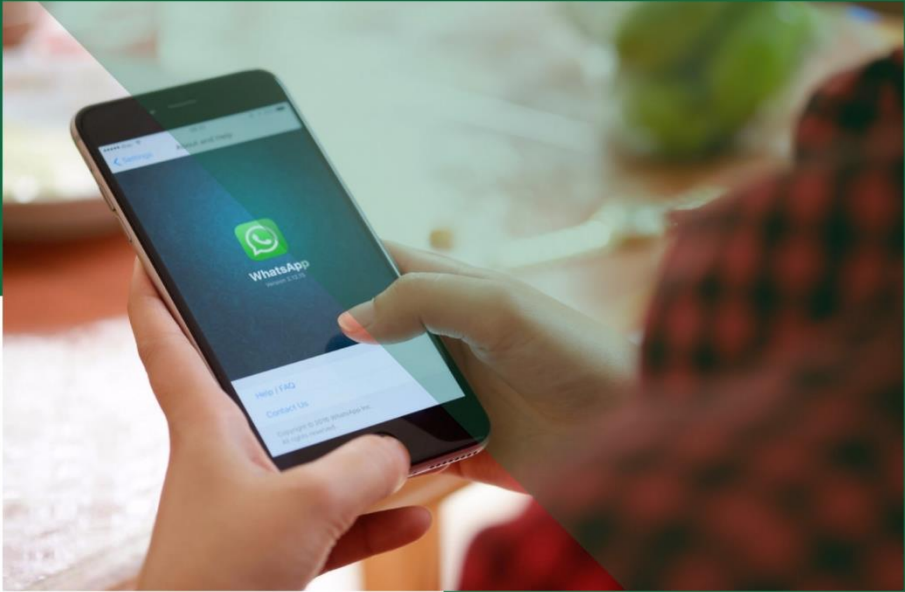


# DIGITAL MODUL WA MASTER CLOSING



## *Teknik Closing Di WhatsApp*

Isi dari modul ini memiliki hak kekayaan intelektual yang dilindungi oleh undang-undang. Dilarang menggunakan, mengubah, memperbanyak, dan mendistribusikan seluruh atau sebagian isi modul ini untuk tujuan komersil.

● Disusun oleh Tim entrepreneurID

# STRATEGI CLOSING DI WA

Agar mudah dapat pembeli lewat WA, maka salah satu ilmu yang perlu dikuasai adalah Teknik Closing.

Closing adalah saat dimana prospek memutuskan membeli produk Anda.

Jadi, bisa dikatakan teknik closing adalah teknik yang memperbesar kemungkinan prospek untuk transfer.

Nah, spesial di modul ini Anda akan belajar teknik closing di WhatsApp.

Ya, teknik closing di WA, berbeda caranya dengan teknik closing di media lainnya.

Lantas seperti apa tekniknya?

Jadi, jika Anda pernah belajar tentang teknik closing sebelum ini, maka Anda akan tau bahwa teknik closing itu ada banyak macamnya. Contohnya seperti Teknik ask the question, double binding, now or never, dan lain-lain.

Nah, dari sekian banyak teknik closing yang ada, teknik manakah yang paling ampuh?

Pada dasarnya, setiap teknik closing itu ampuh, kalau cara pakainya tepat. Jadi beda kondisi prospek, beda juga teknik closingnya.

Contohnya seperti teknik closing double binding.

Ini adalah teknik closing dimana kita mengajukan pilihan jebakan ke prospek.

Cara menerapkannya, prospek diajukan 2 pilihan, yang jika prospek memilih apapun dari 2 pilihan itu, hasilnya tetap akan menguntungkan untuk kita.

Contoh kalimatnya begini

*“Rencana mau transfer ke Bank BNI atau Bank BCA kak?”*

Transfer kemanapun, intinya tetap transfer, hehe

Atau bisa begini

*“Mau ikut pengiriman hari ini atau besok?”*

Yang manapun yang dipilih, artinya prospek tetap pesan produk, hehe

Tapi seperti disampaikan sebelumnya bahwa **beda kondisi, beda juga teknik closingnya**

Khusus teknik double binding ini hanya cocok digunakan jika calon pembeli memang sudah positif transfer. Tapi kalau calon pembeli masih mencari informasi tentang produk, ya teknik ini

gak cocok. Yang ada jika diberi pertanyaan double binding saat masih mencari info produk, prospek akan kabur, hehe.

Jadi bagaimana?

Nah supaya Anda gak bingung harus pakai teknik closing yang seperti apa, maka lewat modul ini Anda akan belajar teknik closing yang agak berbeda daripada teknik closing pada umumnya.

Ya, ini adalah strategi closing yang biasa kami pakai, dan sudah terbukti hasilnya. Jadi ini adalah teknik closing ala ala entrepreneurID, hehe

Silahkan diikuti ya.

Jadi untuk bisa closing alias membuat prospek transfer lewat WA, kita harus paham bahwa ada 2 skenario.

Nah, 2 skenario ini butuh penanganan yang berbeda.

## **Skenario Pertama Calon Pembeli yang Siap Bayar**

Prospek seperti ini muncul setelah kita promosi, kita sudah beritahu manfaat produk, dan kita sudah beri tahu harga produk.

Nah, mereka yang menghubungi WA Anda, atau merespon pesan promosi Anda artinya sudah paham dengan isi produknya dan setuju dengan harganya.

Biasanya chat mereka seperti ini

- ✓ Saya mau pesan
- ✓ Saya mau daftar
- ✓ Transfer kemana?
- ✓ Boleh minta nomor rekening?
- ✓ Dan sejenisnya

Lalu bagaimana cara meng-closingkan prospek seperti ini?

Yang pertama dilakukan adalah minta datanya dulu

Anda bisa katakan

Oke Mas (sebut namanya), silahkan isi data ini dulu ya sebelum lanjut ke prosedur berikutnya 😊

Nama :

Alamat lengkap :

Nomor yang bisa dihubungi :

Boleh langsung diisi dan tolong jangan ketinggalan satu datapun ya, karena data diatas untuk pengiriman produk.

😊

Ya, jadi minta data dulu.  
Kenapa minta data dulu?

Ini akan memberikan pengaruh. Jadi prospek yang sudah isi data, akan merasa sungkan kalau gak transfer, hehe.

Rumus kalimatnya adalah

## **Minta data + kenapa harus isi data sekarang**

Misal harus isi data sekarang untuk kelengkapan administrasi, atau supaya bonus gak hilang, atau supaya dapat potongan harga, dan lain-lain.

Setelah prospek membalas dengan data mereka, barulah Anda arahkan prospek untuk transfer.

Untuk transfer setelah isi data ada rumusnya sendiri.

Rumusnya yaitu **V.C.L.E**

Yang artinya kepanjangan dari **Value + Conviction + Limit+ Embedded Command**

Jadi setelah isi data, berikan kalimat yang isinya

- **Value**, Penjelasan ulang tentang manfaat atau penawaran
- **Conviction**, Kalimat yang meyakinkan prospek agar segera transfer
- **Limit**, Perjelas batasan
- **Embedded Command**, Kalimat perintah terselubung

Contohnya seperti ini

Oke mas (sebut namanya), datanya sudah kami simpan ya.

Ini sedang mendaftar Kelas Online Copywriting ya.

Kelas ini isinya adalah tips-tips praktis dalam menulis copywriting.

Nanti pesertanya akan belajar selama 21 hari dalam grup diskusi.

Materi yang akan dipelajari mulai dari cara benar nulis copywriting, formula praktis, dan tips untuk meningkatkan penjualannya dengan copywriting.

Dan untuk segera terdaftar di kelasnya, silahkan transfer sebesar Rp. 200.000 ke rekening dibawah ini

Nama Bank : XXXXX

Nomor Rekening : XXXXX

Atas nama : XXXXX

Sedikit informasi tambahan, daftar di periode ini otomatis akan dapat 9 bonus spesial berbentuk video mentoring.

.....

.....

Pendaftaran kelas ini hanya sampai hari Jum'at saja ya, karena itu silahkan selesaikan pendaftaran sebelum pendaftarannya ditutup.

Nah, kamau semuanya cukup jelas, boleh tau kapan rencana transfernya?  
Nanti Saya akan stand by.

Terimakasih ya untuk jawabannya. 😊

Atau bisa juga seperti ini

Oke ukhti, datanya sudah kami simpan ya 😊

Jadi pesanannya Gamis Khadijah

Warna : Dusty Pink

Spesifikasi

Bahan : Mosscrepe

Zipper depan (Busui friendly)

Tali pinggang dapat dilepas

Variasi manset terbaru berbentuk pita

Variasi kombinasi dan bentuk scallop pada bagian bawah rok gamis

.....



.....

Price normal : Rp. 211.000

Price selama promo : Rp. 141.000

Dengan ongkir pengiriman : Rp. 30.000

Jadi total semuanya Rp. 171.000 ya

Silahkan transfer sesuai nominal ke rekening ini ya

BCA - XXXXX

BRI - XXXXX

MANDIRI - XXXXX

BNI - XXXXX

Semua bank atas nama : XXXXX

Untuk promonya hanya berlaku di minggu ini saja.

Dan invoice pemesanan di toko kami hanya berlaku 2x24 jam.

Lewat dari waktu belum konfirmasi transfer, maka dianggap membatalkan pesanan.

Untuk banknya, biasa transfer pakai Bank apa ukhti? 😊

Nah, itu cara closing dari sekenario pertama.

Jadi ketika prospek tertarik, minta data dulu, baru arahkan untuk transfer.

Skenario pertama barusan adalah skenario ideal, dimana Anda dapat calon pembeli yang sudah siap transfer.

Selain skenario yang satu itu, ada skenario lain. Yaitu skenario dimana prospek masih butuh edukasi.

## **Skenario Kedua Calon Pembeli masih Butuh Edukasi**

Ini biasa terjadi jika prospek belum tau harga produk, belum tau detail manfaat produk, punya pertanyaan tentang produk, tapi mereka sudah menunjukkan ketertarikan dengan produk.

Biasanya, mereka akan chat dengan kalimat

- ✓ Saya mau infonya
- ✓ Boleh tanya dulu?
- ✓ Promonya sampai kapan?
- ✓ Berapa harganya?
- ✓ Itu maksudnya apa?
- ✓ Dan sejenisnya

Nah, jika ada yang begini, bagaimana cara menggiring mereka untuk closing?

Bisa dengan 2 cara

## Cara Pertama adalah dengan Konfirmasi.

Jadi menggali kebutuhan konsumen dengan pertanyaan

Contohnya

Lagi butuh make up remover kak?

Ini pembersih make up dengan kandungan Habbatus Sauda dan Micellar Technology.

Manfaatnya membersihkan riasan wajah serta debu kotoran dengan mudah.

Selain itu juga membantu menjaga kelembaban dan membantu memelihara elastisitas kulit.

Untuk ukuran 100 ml, hanya 45ribu.

Kebetulan kalau pesan saat ini ada promo gratis ongkir.



Atau bisa juga dengan cara kedua.

Yaitu menjelaskan manfaat penawaran ke prospek yang bertanya

Contohnya

Oke Mas (sebut nama), ini informasi detailnya ya.  
Silahkan dipelajari baik-baik, siapa tau ini informasi yang dibutuhkan. 😊

Jadi begini,  
Ada sebuah program namanya "Agen Resmi entrepreneurID"

Program ini memfasilitasi mereka yang tidak punya produk untuk bisa punya penghasilan tambahan dan memfasilitasi ilmu untuk yang baru mulai belajar usaha.

Sederhananya,  
Dalam program ini, produknya sudah disiapkan, cara jualannya juga diajarkan

Keuntungannya daftar sekarang, nanti akan dapat 14 Bonus Spesial juga. 😊

Menariknya, ikut program ini biaya pendaftarannya sangat terjangkau, tidak lebih dari uang makan seminggu. Bahkan kata teman Saya, daftarnya kemurahan.

Itu karena setelah daftar, modalnya bisa balik berkali-kali lipat.

Biaya pendaftaran normalnya 196ribu.  
Tapi keuntungannya daftar sekarang, ada potongan 51%

Jadi daftarnya cukup 96ribu saja, hemat sampai 100ribu.

.....

.....

Pendaftarannya ini juga sekali untuk seumur hidup.  
Alias setelah daftar, tidak ada biaya tambahan lagi.

Untuk terdaftar di program ini, Saya bisa bantu. 😊

Nah seperti itu, bisa dengan konfirmasi alias menggali kebutuhan calon pembeli. Atau bisa dengan edukasi langsung ke calon pembeli.

Dan supaya hasilnya semakin baik, maka bisa tambahkan efek visual. Seperti gambar produk atau gambar penawaran atau bahkan testimoni konsumen sebelumnya.



Jadi begitu ya.

Dengan cara ini, maka calon pembeli yang memang butuh produknya akan merespon positif. Dan kalau mereka melakukan itu, maka artinya mereka sudah paham, dan siap transfer.

Jika begitu, maka lanjutannya lakukan seperti skenario pertama. Yaitu minta data dulu, baru arahkan untuk transfer, hehe. Bisa dibayangkan ya? ^^

## **Skenario Tambahan**

Sebenarnya selain 2 skenario barusan, ada lagi skenario yang tidak terduga, hehe. Yaitu skenario yang terjadi karena respon calon pembeli macam-macam.

Contohnya misal, protes harganya terlalu mahal, tanya suami dulu, ATM jauh, transfer tunggu gaji, dan lain-lain, hehe.

Nah, bagaimana cara menggiring mereka untuk closing?

Caranya adalah dengan **mempersiapkan jawaban dari setiap keberatan.**

Pada dasarnya, keberatan calon pembeli itu berulang-ulang.

Nah, dari keberatan yang berulang-ulang itu, Anda siapkan jawaban yang mengarahkan calon pembeli supaya terbuka pikirannya agar mau transfer.

Contohnya misal, keberatan di harga

Jawabannya bisa seperti ini

Mungkin rasanya mahal, karena belum tau manfaat detailnya.

Coba bandingkan harganya dengan manfaatnya.  
Jadi kegunaan dari produk ini adalah bla bla bla bla.

Atau misal tanya suami dulu

Jawabannya bisa seperti ini

Baik mba, Saya tunggu kabarnya sampai besok ya  
Karena stock kami terbatas.

Intinya, dari pengalaman yang sudah-sudah, coba tuliskan keberatan calon pembeli yang sering muncul. Nah, Anda persiapkan jawaban dari keberatan itu.

Seringnya, untuk menanggapi keberatan seperti barusan para penjual responnya spontan. Akhirnya yang awalnya tertarik, jadi kabur. Karena itu, dipersiapkan dulu jawabannya, begitu muncul keberatannya. Tinggal keluarkan contekannya, hehe.

Begitu ya tentang teknik closing di WA.

Jadi cara mengarahkan calon pembeli agar segera transfer di WA itu berdasarkan respon dari calon pembelinya.

Kalau tertarik, minta datanya, lalu setelah itu arahkan untuk transfer.

Kalau perlu edukasi, konfirmasi atau perjelas value dulu.

Dan kalau sekenarionya diluar itu, maka persiapkan jawabannya.

Silahkan berlatih dengan cara closing ini ya.

Dengan sering-sering berlatih, insyaAllah hasil closingan di WA akan berubah.



---

*Isi dari Modul ini memiliki hak kekayaan intelektual yang dilindungi oleh undang-undang.  
Dilarang menggunakan, mengubah, memperbanyak, dan mendistribusikan seluruh atau sebagian isi Modul ini untuk tujuan komersil.*



### Contact Us

 [www.entrepreneurID.org](http://www.entrepreneurID.org)

 [fb.me/entrepreneurID](https://fb.me/entrepreneurID)

 0813-8222-6664