

# JUALAN LARIS pakai WHATSAPP MARKETING





Peran sosial media memang sangat menguntungkan apabila digunakan untuk pemasaran. Saat ini, *social media marketing* memang cukup efektif membantu strategi pemasaran untuk sebuah bisnis atau perusahaan. Namun yang harus menjadi perhatian, setiap media sosial memiliki karakteristiknya masing-masing.

Untuk itu, apabila Anda ingin melakukan pemasaran melalui media sosial sebaiknya Anda menyusun strategi yang disesuaikan dengan karakteristik tiap media sosial terlebih dahulu. Termasuk ketika Anda akan melakukan ***WhatsApp marketing***.

# WhatsApp untuk Pemasaran Bisnis



Salah satu alasan menggunakan WhatsApp sebagai alat pemasaran adalah bahwa banyak pelanggan Anda yang mungkin sudah menggunakannya. Buktinya ada lebih dari **50 miliar pesan** dikirimkan melalui WhatsApp setiap harinya.

Namun WhatsApp tidak menjual ruang iklan, sehingga Anda harus inovatif dalam melakukan pendekatan pemasaran. Oleh karena itu, penting bagi Anda untuk mengembangkan strategi khusus untuk WhatsApp marketing.

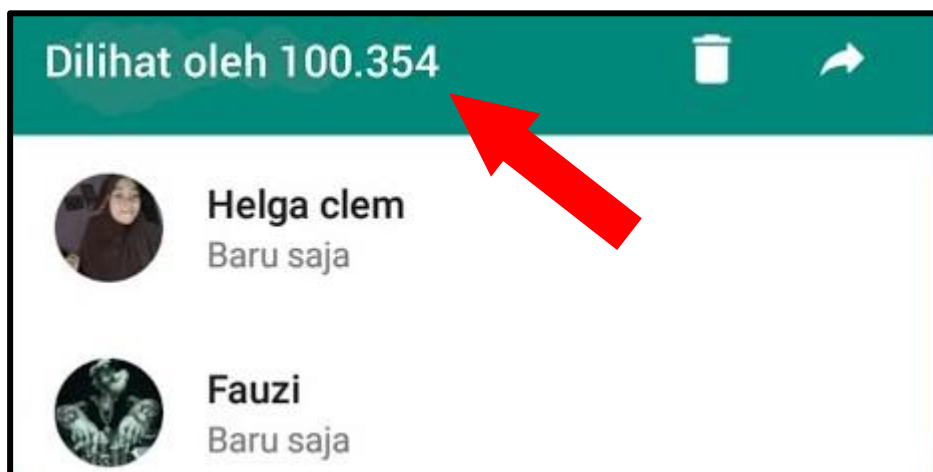
## Peran WhatsApp dalam Membantu Kegiatan Bisnis:

- Improvisasi sistem pengiriman. Para pelanggan dapat didorong untuk **berbagi lokasi** mereka melalui WhatsApp. Dengan mendapatkan koordinat yang tepat dari lokasi pengiriman, maka dapat membantu perusahaan Anda dalam melakukan pengiriman lebih cepat dengan memilih rute terpendek untuk mengoptimalkan biaya operasional.
- Lebih dekat dengan para **customer**. Dengan WhatsApp *chat* yang mudah digunakan, para pebisnis dapat menjangkau pelanggan lebih cepat dengan cara yang efisien.
- **Membuat grup** untuk mendorong pemasaran lebih mudah. WhatsApp memungkinkan para penggunanya untuk membentuk sebuah kelompok yang beranggotakan hingga **256 orang**. Anda dapat memanfaatkan hal tersebut untuk tetap terhubung dengan basis pelanggan, hal ini dapat mendorong pemasaran.

# Tips Menjalankan Whatsapp Marketing

Agar kegiatan pemasaran di WhatsApp dapat berjalan dengan lancar, perhatikan hal-hal berikut ini:

## 1. Mengumpulkan kontak calon pelanggan sebanyak-banyaknya

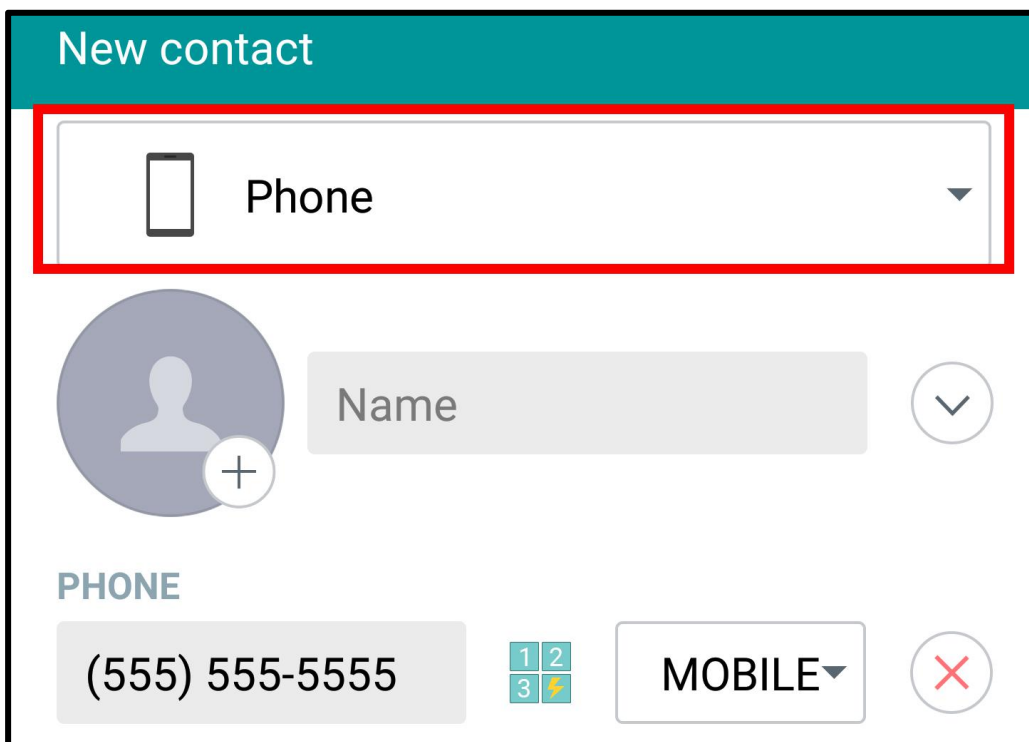


Anda bisa mendapatkan kontak calon pelanggan melalui pameran, atau media sosial seperti Facebook, Instagram, dan lainnya. Ketika Anda menggelar pameran, jangan sampai Anda tidak mengumpulkan kontak dari calon pelanggan Anda.

Anda dapat mengumpulkan nomor pelanggan dengan cara memberikan promo bersyarat, yaitu calon pelanggan harus mengisi data identitas diri. Meskipun belum terjadi pembelian saat Anda menggelar

pameran, maka paling tidak Anda sudah memiliki nomor WhatsApp mereka untuk di-follow up.

## 2. Meminta calon pelanggan untuk menyimpan nomor WhatsApp Anda



The image shows a screenshot of the 'New contact' form in WhatsApp. The form has a teal header with the text 'New contact'. Below the header, there is a white input field with a phone icon and the text 'Phone', which is highlighted with a red rectangular border. Below this field, there is a circular profile picture placeholder with a plus sign, followed by a 'Name' input field with a dropdown arrow. Underneath, there is a 'PHONE' section with a text input field containing '(555) 555-5555', a small icon with numbers 1, 2, 3, and a lightning bolt, a 'MOBILE' dropdown menu, and a red 'X' icon.

Setelah Anda mendapatkan nomor WhatsApp calon pelanggan Anda, langkah selanjutnya yang bisa Anda lakukan adalah meminta calon pelanggan Anda untuk menyimpan nomor Whatsapp Anda. Tujuannya adalah agar Anda dapat melakukan **broadcast** ke mereka. Karena jika mereka tidak menyimpan nomor Anda, maka **broadcast** Anda tidak akan bisa masuk ke WhatsApp mereka.

### 3. Broadcast menarik kepada calon pelanggan secara berkala



Untuk membangun **engagement** dan mengkonversi calon pelanggan agar mau melakukan pembelian produk, memberikan penawaran yang menarik melalui broadcast saja tidak cukup. Oleh karena itu, sebaiknya Anda belajar tentang teknik **hypnoselling**, **hypno-writing**, dan **copywriting** yang baik. Anda harus membangun engagement terlebih dahulu dengan mereka, dengan cara berkomunikasi yang baik.

#### 4. Membuat grup khusus untuk reseller



Bentuk group untuk **reseller** penjualan produk Anda. Tugas Anda adalah membina mereka di dalam grup tersebut supaya mereka lebih bisa mahir dalam membantu Anda menjualkan produk-produk Anda. **Reseller** tersebut bisa Anda dapatkan dari **database** kontak Anda. Dari sekian banyak pelanggan, pasti ada yang ingin bergabung untuk menjadi **reseller**.

Kemudian masukkan mereka ke dalam grup khusus lalu bina mereka di dalam grup tersebut. Fokuskan pada pengembangan kemampuan mereka dalam menjual produk. Sehingga selain penjualan dan penghasilan mereka meningkat, bisnis Anda juga akan terbantu berkembang dengan sendirinya.



# Rekomendasi Produk

## Jago Whatsapp Marketing

**BELI SEKALI  
DAPAT DI JUAL BERKALI-KALI**

**DAPAT ILMUNYA  
SEKALIGUS PROFITNYA**

**BELI SEKARANG**

12 Video Tutorial Lengkap, isinya daging semua...  
Step by step Cara Memanfaatkan Whatsapp untuk  
Marketing Apapun Produk Anda.

Bisa dipakai buat promosi produk sendiri dan bisa dijual lagi

**Pelajari Selengkapnya di**  
[www.belajarmarketing.com/jwm](http://www.belajarmarketing.com/jwm)