



Sales Management – Tips 121

Tips Penjualan untuk Membuat Tim Anda Tertarik dengan Referensi

Meminta referensi/rujukan dapat menjadi langkah yang tidak nyaman bagi banyak wiraniaga, dan dapat menjadi nyaman sumber saluran bagi non-wiraniaga. Tidak harus seperti itu! Orang sering membuat referensi/rujukan sulit dan tidak nyaman karena mereka memintanya pada waktu yang salah. Tunggulah untuk meminta referensi/rujukan ketika klien sedang senang, tak lama setelah mereka menerima produk atau jasa. Hal ini juga penting untuk diingat bahwa wiraniaga tidak harus selalu menjadi orang yang harus meminta rujukan, wiraniaga tidak selalu individu yang telah membangun hubungan dengan klien. Orang yang memberikan produk atau jasa biasanya orang yang telah membangun hubungan dengan klien. Dengan mengembangkan sebuah tim lintas-fungsional dari penjualan, layanan, dan orang-orang pengiriman produk, Anda dapat mengembangkan proses referensi/rujukan yang merupakan sebuah “win-win” untuk semua orang.

Berikut adalah serangkaian tips penjualan yang Anda dapat bagikan dengan tim Anda untuk membantu mendapatkan referensi/rujukan dan membangun jaringan Anda.

Tips Penjualan 1: Ingatkan Pelanggan tentang Manfaat khusus - Sadarilah ketika klien memberitahu Anda manfaat yang diterima selama panggilan telepon atau panggilan pelayanan umum sehingga Anda dapat mengemukakan manfaat selama Anda meminta referensi/rujukan.

Tips Penjualan 2: Jelaskan Profil Pelanggan Anda - Jelaskan beberapa solusi lain yang Anda berikan untuk perusahaan atau organisasi lain. Ini akan membantu mereka mulai memikirkan orang lain.

Tips Penjualan 3: Identifikasi Manfaat Memberikan sebuah Referensi/Rujukan - Identifikasi nilai yang tercipta dari memberikan referensi/rujukan bagi klien.

Tips Penjualan 4: Sarankan Orang yang Telah Mereka Kenal - Jika Anda mengetahui orang tertentu atau klien yang ingin direferensikan/dirujuk, berikan klien Anda kesempatan untuk menyebutkan mereka. Cobalah untuk menghindari menempatkan orang di posisi mendadak. Sebaliknya, bawa dan beri mereka waktu untuk mempertimbangkan referensi/rujukan tersebut.

Tips Penjualan 5: Mintalah sebuah Pengantar – Meminta sebuah pengantar adalah cara yang baik untuk memecahkan kebekuan dengan klien dan memiliki dampak tambahan dengan memiliki seseorang yang telah mendapatkan manfaat dari produk Anda di dalam ruangan atau pada panggilan telepon dengan calon klien.

Teruslah ingatkan diri Anda sendiri pada manfaat meminta referensi/rujukan dan kemudian mintalah itu pada mereka.

~ ~ ~