

MODUL 6

Penjualan Konsultatif dengan Manfaat & You Appeal (PROPAYBACK)



Training Tracker



[JOINMYQUIZ.COM/PRO
952149](https://joinmyquiz.com/pro/952149)

Headache game

Terbuka

Siapa?
Apa?
Mengapa?
Kapan?
Dimana?
Bagaimana?

Tertutup

Apakah Anda...?
Akankah Anda...?
Dapatkan Anda...?
Mungkinkah kita...?
Bisakah kita...?
Sudahkah Anda...?



Consultative VS Traditional Selling

Drill down to F.I.N.D solution



Contoh Pertanyaan F.I.N.D solution

F

FACTS

1. *“Bagaimana penjualan toko saat ini?”*
2. *“Apa yang sedang Anda fokuskan untuk dijual saat ini?”*
3. *“Berapa banyak pengunjung ke dealer ini per bulan?”*
4. *“Berapa Ticket size Anda saat ini?”*
5. *“Bagaimana profil pelanggan di dealer anda?”*

I

ISSUES & CONCERN

1. *“Apa yang menjadi penyebab penurunan penjualan saat ini?”*
2. *“Apa yang menjadi item slow moving?”*
3. *“Apakah Anda merasa jumlah pengunjung ini sesuai dengan target anda?”*
4. *“Seberapa penting ticket size untuk Anda?”*
5. *“Apakah ada profil pelanggan belum dijangkau secara maksimal?”*

Contoh Pertanyaan F.I.N.D solution



NET EFFECT

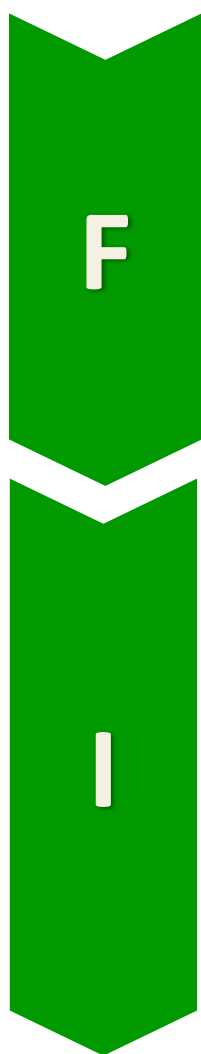
1. *“Apa akibatnya apabila penjualan terus seperti ini?”*
2. *“Apa efek apabila item tersebut terus slow moving?”*
3. *“Berapa besar potensi penjualan yang hilang dengan jumlah kunjungan saat ini?”*
4. *“Apa dampaknya turunnya ticket size terhadap profitabilitas Anda?”*
5. *“Seberapa besar potensi penjualan yang hilang karena belum digarapnya profil pelanggan tersebut?”*



DEVELOP SOLUTION

1. *“Apabila penjualan berhasil ditingkatkan, apa artinya untuk dealer anda?”*
2. *“Bagaimana Anda ingin mengubah proses penjualan item slow moving tersebut?”*
3. *“Kalau jumlah kunjungan berhasil ditingkatkan, apa yang anda rencanakan untuk tambahan penjualan?”*
4. *“Apa artinya apabila ticket size Anda? meningkat”*
5. *“Apa yang anda rencanakan untuk menggarap profil pelanggan tersebut”*

Contoh Pertanyaan F.I.N.D solution



FACTS

ISSUES &
CONCERN

Contoh Pertanyaan F.I.N.D solution



NET
EFFECT



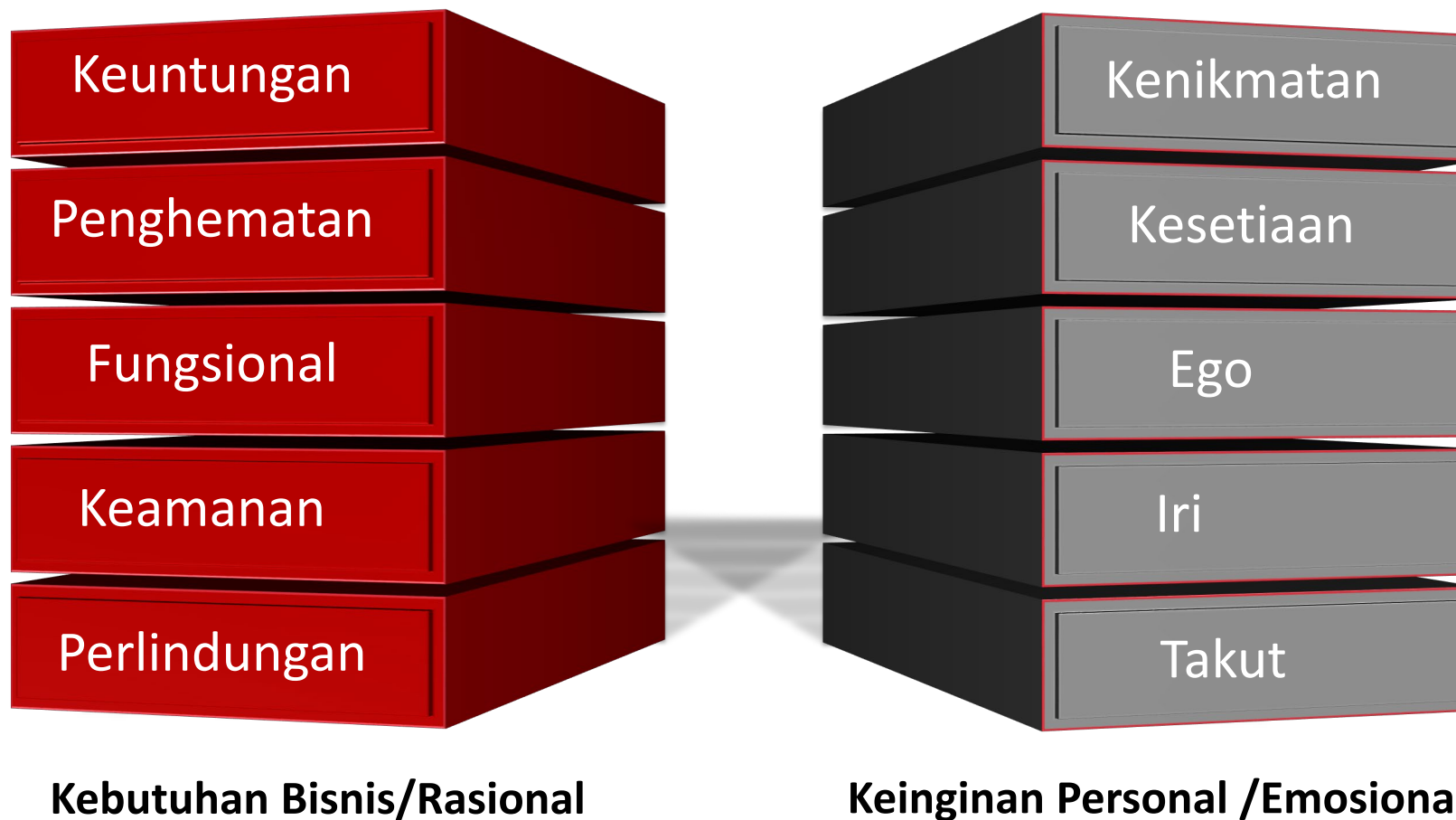
DEVELOP
SOLUTION

MODUL 6 Cont

Penjualan Konsultatif dengan Manfaat & You Appeal (PROPAYBACK)

BENEFITS

Motivasi Membeli



Temukan solusi untuk mencapai 5 target keuangan:

1. Meningkatkan volume penjualan
2. Meningkatkan harga jual/ Ticket Size
3. Menurunkan Biaya
4. Meningkatkan utilisasi asset tetap
5. Meningkatkan utilisasi modal kerja

Apa yang dapat Anda tawarkan untuk dapat meningkat target finansial mereka?	Financial 'YOU Appeal®'
	<p data-bbox="1717 405 1977 444"><i>“Yang artinya...”</i></p> <p data-bbox="1589 518 2099 601">Anda akan dapat meningkatkan VOLUME penjualan Anda</p>
	<p data-bbox="1717 932 1977 971"><i>“Yang artinya ...”</i></p> <p data-bbox="1538 1045 2150 1128">Anda dapat meningkatkan harga jual/ ticket size anda</p>

Apa yang dapat Anda tawarkan untuk dapat meningkatkan target finansial mereka?	Financial 'YOU Appeal' [®]
	<p data-bbox="1691 391 1982 429"><i>“Yang artinya ...”</i></p> <p data-bbox="1569 519 2099 558">Anda dapat menurunkan biaya</p>