

4 Teknik Efektif Meraih Penjualan Lewat Chat Commerce

Mendorong seseorang untuk membeli sebuah produk setelah proses konsultasi melalui *chat* memang tidak mudah. Pada beberapa kasus, calon pembeli sering kali tidak jadi melakukan pembelian karena berbagai alasan sepele. Aktivitas yang tidak menghasilkan penjualan ini tentu memakan waktu dan energi. Oleh karena itu, penjual perlu menghindarinya.

Nah, ada 4 teknik efektif yang bisa dilakukan supaya penjualan sukses dicapai setelah proses tanya jawab melalui *chat commerce*.

1. Tampilkan Kesan Positif

Selalu menampilkan kesan positif adalah trik dasar yang perlu dilakukan penjual ketika menawarkan produk melalui *chat online* kepada calon pembeli. Kesan ini akan terlihat melalui cara penjual menyapa calon pembeli, menjawab pertanyaan, hingga menjelaskan informasi seputar produk. Karena komunikasi tidak bersifat tatap muka, diperlukan keahlian untuk memperjelas setiap pernyataan supaya tidak menimbulkan kesalahpahaman. Modal dasar untuk menampilkan kesan positif adalah sikap sabar dan telaten.

2. Berikan Beberapa Alternatif

Sebagian besar orang yang sedang melihat-lihat koleksi produk di sebuah toko *online* biasanya menyimpan keinginan untuk membeli. Hanya saja, niat tersebut mungkin belum sepenuhnya mantap karena beberapa kendala. Misalnya, ukuran produk yang tidak sesuai, harga produk yang terlalu mahal padahal berkualitas, warna produk yang tidak menarik, dan sebagainya.

Nah, mengatasi keraguan tersebut, penjual bisa memanfaatkan fasilitas *chat* untuk menampilkan beberapa pilihan menarik kepada calon pembeli. Bahkan, penjual juga bisa

menolong calon pembeli mengambil keputusan dengan menunjukkan kelebihan tiap produk.

3. Permudah Alur Transaksi

Sering kali, seseorang tidak jadi membeli sebuah produk karena rumitnya sistem pembayaran yang diterapkan, apalagi jika harus melewati berbagai proses yang memakan waktu. Nah, penjual yang cerdas akan melakukan efisiensi pada alur transaksi.

Adanya efisiensi terhadap alur transaksi pasti membutuhkan dukungan fitur dari *chat commerce* yang digunakan. Nah, salah satu fitur yang bisa dimaksimalkan adalah kehadiran integrasi dengan database produk, sistem pembayaran online, serta sistem pengiriman. Fitur seperti ini bisa didapatkan pada aplikasi *chat commerce* seperti Prism.

4. Tawarkan Penjualan pada Waktu yang Tepat

Kunci dari berhasilnya penjualan adalah menawarkan produk pada saat yang tepat. Apabila penjual memanfaatkan *chat commerce* sebagai media penjualan, faktor ini tentu sangat berdampak. Karena terlalu didesak untuk membeli pada pertemuan pertama, banyak orang yang justru kehilangan minat.

Nah, demikian 4 teknik efektif yang bisa diterapkan untuk meraih penjualan *melalui chat commerce*. Bagi Anda yang sedang menggeluti bisnis *online*, jangan ragu mempraktikkannya.