

# 4 Tipe Penjual

## untuk Strategi Penjualan Usaha Sosial Anda

  
**Mengelola Tim dan Isu Terkait Legal**  
Mengelola Tim



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS & DIADAPTASI OLEH:  
Nabila Mardhatillah

TERINSPIRASI DARI:  
Philip Kotler (2001) Marketing Management Millenium Edition 10<sup>th</sup> Edition

**Qerja**  
EMPOWERING  
YOUR CAREER

 **PLUS**



# 4 Tipe Penjual

Tipe penjual merupakan orang-orang yang terjun langsung untuk menceritakan misi Usaha Sosial dan produk Anda

## Mengapa ini penting?

Tipe penjual yang Anda butuhkan sangat tergantung dengan jenis Usaha Sosial Anda. Dengan memilih tipe penjual yang tepat, Anda dapat mengoptimalkan jumlah penjualan Anda.

## 1. Pengantar



Penjual yang bertugas untuk mengantarkan produk, contohnya pengantar koran, majalah, dan susu

## 2. Pengambil Permintaan



Penjual yang bertugas untuk pemenuhan permintaan, contohnya penjual alat rumah tangga yang mengingatkan manager supermarket untuk menyetok barang kembali

## 3. Misionaris



Penjual yang mengedukasikan konsumen potensial. Contohnya, SPG dan sosialisasi produk vitamin di sekolah

## 4. Teknisi



Penjual yang memiliki pengetahuan teknis tingkat tinggi. Contohnya montir, orang telkom, orang indovision