

5 Langkah Menyusun Strategi Penjualan bagi Usaha Sosial Anda



Menjual Ide
Menentukan Strategi Penjualan



HASIL KOLABORASI OLEH TIM:

DITULIS DAN DIADAPTASI OLEH:
Calvin Murrin

TERINSPIRASI DARI
US Small Business Administration (2015) Sales Strategy





5 Langkah Menyusun Strategi Penjualan

Strategi penjualan adalah sebuah dokumen yang membantu meningkatkan kinerja tim penjualan usaha sosial Anda.

Mengapa ini penting?

Strategi penjualan akan membantu Anda untuk:

- Tetap berada di jalur pertumbuhan yang Anda inginkan.
- Menilai dan mengevaluasi kinerja usaha sosial Anda.

5 LANGKAH MENYUSUN STRATEGI PENJUALAN

1. Buatlah target penjualan

Buatlah target penjualan yang spesifik dan dapat diukur, bukan sesuatu yang abstrak. Misal, "menjual banyak barang". Target penjualan harus disesuaikan dengan produk yang Anda jual dan cobalah diuraikan lebih lanjut. Tentukan juga berapa lama Anda dapat mencapai target tersebut

Contoh target penjualan yang baik :

- Menjual 100 buah produk ke konsumen langsung, menjual 200 buah produk ke toko kelontong, dan menjual 300 buah produk ke retailer resmi dalam waktu 6 bulan.
- Menjual 1000 produk secara langsung melalui pameran dan 295 produk melalui koneksi yang didapatkan melalui pameran dalam waktu 3 bulan.

2. Rencanakan aktivitas penjualan

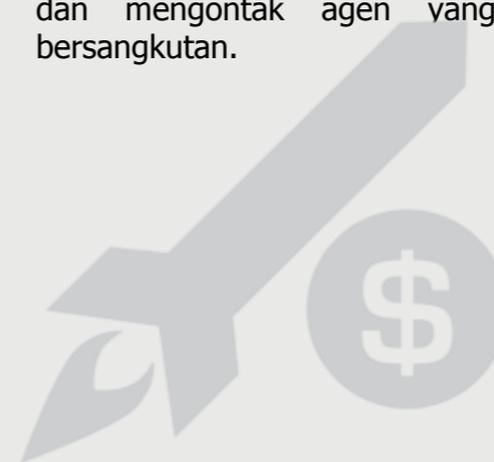
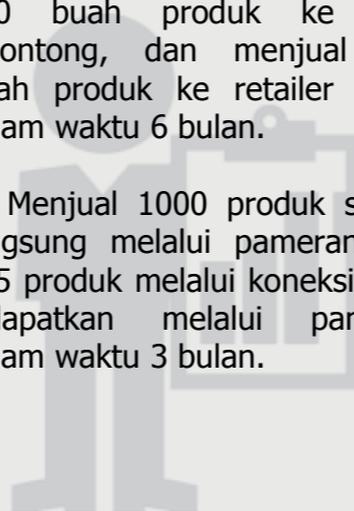
Dengan adanya target maka Anda dapat merancang aktivitas penjualan dengan lebih baik. Aktivitas penjualan adalah rencana yang ingin Anda lakukan untuk mendongkrak penjualan.

Rencana aktivitas penjualan misalnya:

- Untuk menjual langsung ke konsumen, Anda akan menggunakan instagram dan facebook.
- Untuk mengejar target penjualan retail, Anda akan membuat proposal kerja sama dan mengontak agen yang bersangkutan.

3. Tentukan target pembeli

Rencana penjualan harus menyertakan siapa saja pembeli yang mau Anda sasar. Apakah konsumen? Distributor? Atau retailer? Setelah mendefinisikan pembeli potensial, Anda harus menyusun langkah-langkah apa saja yang diperlukan untuk dapat mendekati pembeli tersebut.





5 Langkah Menyusun Strategi Penjualan



Cobalah untuk mengikuti 5 langkah tersebut. Anda akan merasakan peningkatan penjualan yang luar biasa.

Selamat mengembangkan usaha sosial anda!

5 LANGKAH MENYUSUN STRATEGI PENJUALAN

4. Buatlah *timeline* pemasaran

Setelah menuliskan target penjualan, aktivitas penjualan, dan target pembeli, Anda juga harus menuliskan *timeline* kerja usaha sosial Anda untuk memastikan target tersebut tetap terpenuhi. Masukkan tanggal yang pasti untuk semua elemen di atas dan pastikan *timeline* yang Anda buat cukup realistis. Tetap patuhi *timeline*, namun jika target tidak tercapai sesuai *timeline*, Anda harus segera mengevaluasi kinerja tim penjualan untuk menentukan rencana selanjutnya.



5. Cobalah melakukan ekspansi ke pasar yang baru

Setelah usaha sosial Anda sukses mendapatkan tempat di pasar sekarang, Anda boleh memikirkan untuk melakukan ekspansi ke pasar lain. Ekspansi ini dapat meningkatkan penjualan dan pertumbuhan usaha sosial Anda. Namun, Anda harus tetap berhati-hati dan teliti melakukannya.

