

Marketing Rocket

Kaedah Closing Sale melalui WhatsApp



Kenapa **WhatsApp** Penting?

- Platform paling direct & personal.
- Pelanggan lebih selesa bertanya.
- Lebih mudah bina kepercayaan.
- Tingkatkan peluang close sale.



Sediakan & Kemaskini WhatsApp Business

1

- ✓ Gambar profil profesional.
- ✓ Nama & info bisnes lengkap.

2

- ✓ Auto-reply waktu tak online

3

- ✓ Label pelanggan (Baru, Follow-up, Dah Bayar).

4

- ✓ Quick Reply untuk jimat masa.

Kenal Jenis Pelanggan & Cara Layan Mereka

a. Pelanggan Tanya Harga Je

Jangan terus bagi harga. Cerita dulu kelebihan produk:



Tudung ni material premium chiffon, best seller bulan ni. Harga cuma RM39 je puan. Boleh saya bantu terus order?

b. Pelanggan Seen Tapi Senyap

Gunakan teknik follow-up yang lembut tapi konsisten:

Hari 1: "Puan sempat tengok tudung yang saya share semalam?"

Hari 3: "Hari ni last day promo free postage puan."

Hari 7: "Saya baru restock warna yang puan minat tu."

Kenal Jenis Pelanggan & Cara Layan Mereka

c. Pelanggan Dah Ready Beli



Bagi jalan mudah untuk mereka terus buat pembelian:



"Saya terus bagi link order ya puan, boleh pilih warna di sini"

Skrip & Teknik Respond Pelanggan

Contoh Skrip Soft Closing:

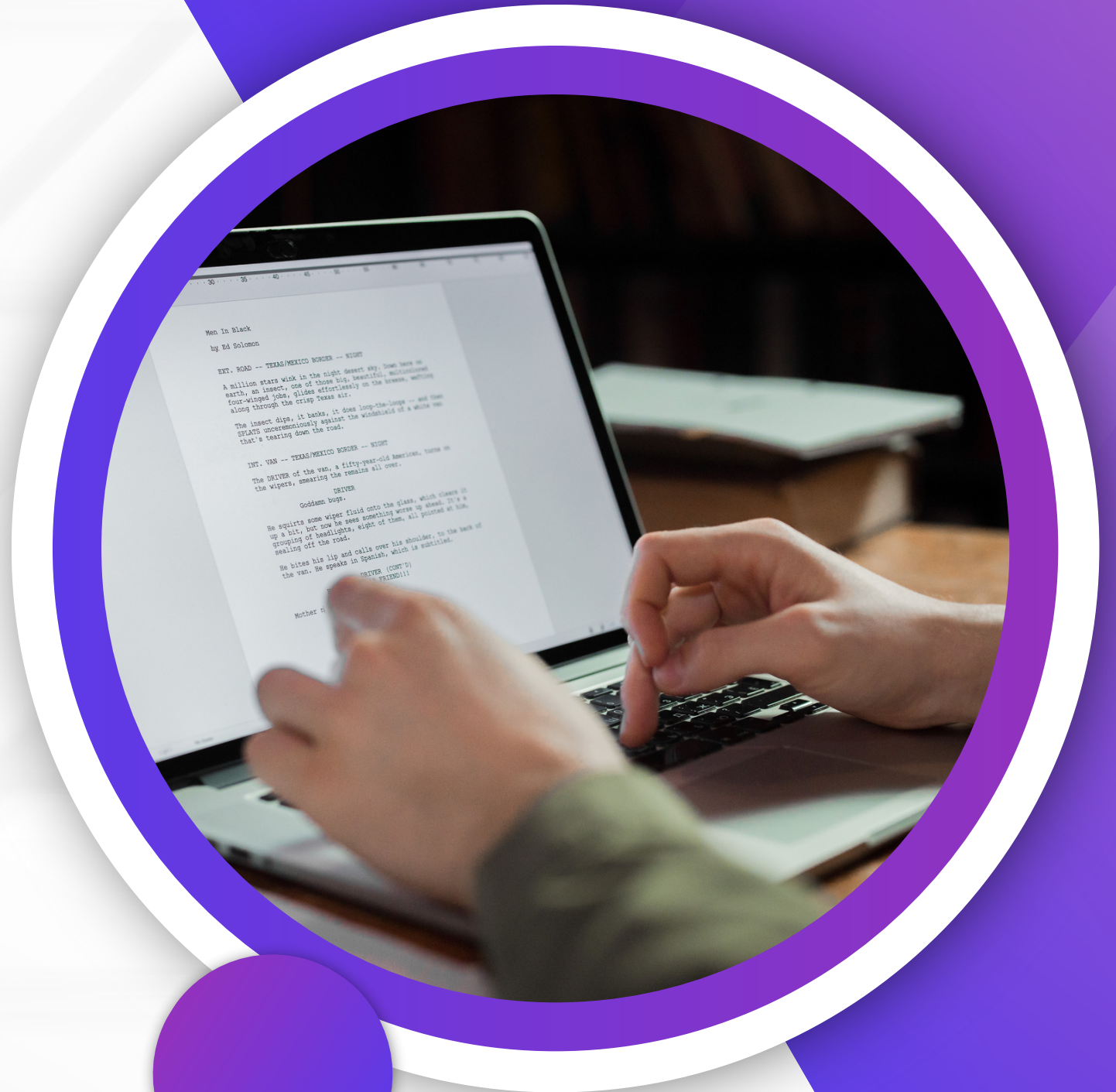
- ✓ *"Warna ni tinggal beberapa je, nak saya reserve dulu?"*
- ✓ *"Puan minat design ni tak? Boleh saya bantu teruskan order?"*

Contoh Psikologi Scarcity & Urgency:

- ✓ *"Warna ni tinggal 3 helai je puan. Ramai tengah tanya."*
- ✓ *"Hari ni last hari free postage ya puan"*

BONUS - Lepas barang sampai, jangan diam!

- ✓ *"Tudung dah sampai ke puan? Harap puan suka ya. Kalau nak repeat, saya bagi diskaun khas."*



Strategi Follow-up yang **Tak** Menyakitkan Hati

Follow-up bukan sekadar “Puan nak beli tak?” Sebaliknya, kita bantu mereka buat keputusan dengan timing dan skrip yang betul.



HARI 1

Follow-up
mesra



HARI 3

Beritahu
promo
tamat



HARI 7

Update stok
baru atau warna
yang mereka
suka



Follow-up selepas barang sampai:

Tudung dah
sampai ke puan?
Harap suka ya...”

Elakkan 3 Kesilapan Ini

-  ***Terus bagi harga tanpa kenalkan produk***
-  ***Terlalu pushy, buat pelanggan rimas***
-  ***Tak follow-up langsung selepas pelanggan tanya***



DON'TS