



Hard Sell vs Soft Sell

Kita akan kenali :
Maksud, Perbezaan &
Kepentingan

Apa Itu Hard Sales?

Hard Sales = merujuk kepada teknik jualan terus yang memberi tekanan kepada pelanggan untuk buat keputusan segera.

Contoh ayat:

"Tudung sekolah RM19.90 je! Siapa nak, komen cepat!"

"Hari ni je harga promosi, cepat grab sebelum habis!"

Kelebihan:

- Sesuai untuk promosi besar atau "last call".
- Boleh dapatkan hasil cepat terutama bila prospek memang dah bersedia nak beli.

Kekurangan:

- Boleh beri tekanan kepada pelanggan.
- Tak sesuai untuk jangka panjang jika digunakan terlalu kerap.



Formula Hard Sell

1 PAS (Problem - Agitate - Solution)

Ni paling padu untuk hard sell sebab terus trigger emosi customer:

Problem (Masalah) → Bagi tau masalah customer.

Agitate (Perbesarkan masalah) → Buat customer rasa "Ish betul la tu... risau pulak!"

Solution (Penyelesaian) → Boom! Bagi produk kita sebagai solusi.

Contoh PAS - Hard Sell:

Problem: "Awning tudung anak cepat patah, dah tak membentuk lepas basuh?"

Agitate: "Kalau jadi macam ni, setiap bulan kena beli tudung baru. Rugi duit kan?"

Solution: "Tudung Awning Scuba TudungSiComel confirm tak patah walau basuh banyak kali! Klik link ni, tinggal 10 helai je!"



Formula Hard Sell

2 AIDA (Attention - Interest - Desire - Action)

AIDA pun power untuk hard sell sebab push customer untuk terus bertindak.

Attention → Tangkap perhatian.

Interest → Bagi info best.

Desire → Bagi sebab kenapa customer kena beli.

Action → Suruh beli cepat!

Contoh AIDA - Hard Sell:

🔥 PROMO TERHAD! 🔥

Tudung Scuba selesa & kemas, tetap on point walau anak aktif. Material selesa & awning sentiasa on point. Tinggal 10 helai saja. Klik link ni sekarang!



Apa Itu Soft Sales?

Soft Sales = Berkongsi cerita, manfaat & bina kepercayaan sebelum menjual.

Contoh ayat:

"Anak saya dulu susah nak pakai tudung, tapi lepas cuba TudungSiComel, dia sendiri pilih nak pakai tiap hari ❤️"

"Mak-mak yang risau tudung senget & tak kemas, kami ada tudung yang memang direka khas untuk anak yang aktif."

Kelebihan:

Lebih mudah bina kepercayaan pelanggan
Sesuai untuk platform sosial seperti TikTok, FB & IG

Kekurangan:

Ambil masa untuk convert kepada jualan
Perlukan konsistensi dalam berkongsi

Formula Soft Sell

1 Storytelling

Soft sell ni paling best guna cerita. Orang suka baca/dengar story sebab rasa lebih real.

Struktur ringkas Storytelling:

- Buka cerita masalah.
- Cerita pengalaman (atau pengalaman customer lain).
- Share emosi yang dirasakan.
- Bagi produk sebagai penyelesaian.
- Tutup dengan soalan/engagement.

Contoh Storytelling - Soft Sell:

“Dulu, anak saya selalu balik sekolah dengan tudung senget, rambut terkeluar, nampak sangat tak kemas. Saya pula rasa malu bila cikgu tegur. Lepas tukar ke Tudung Awning Scuba TudungSiComel, tudung dia kemas sepanjang hari walau main kejar-kejar, awning tetap terbentuk on point. Lega sangat. Ada tak ibu-ibu yang alami masalah macam saya dulu?”



Formula Soft Sell

2 4P (Picture - Promise - Proof - Push)

Formula ni lembut tapi kemas untuk soft sell:

- **Picture** → Situasi/problem.
- **Promise** → Beri harapan/solusi.
- **Proof** → Bagi bukti (testimoni, pengalaman).
- **Push** → Ajak engage, bukan terus suruh beli.

Contoh 4P - Soft Sell:

“Bayangkan anak ke sekolah dengan tudung yang sentiasa kemas & awning tak senget, sentiasa on point.

Tudung Awning Scuba TudungSiComel direka untuk tahan bentuk walau anak aktif.

Ramai ibu dah share testimoni, tak perlu risau tudung senget dan tak kemas lagi.

Ibu-ibu pun ada masalah macam ni tak?”





Perbezaan Hard Sell vs Soft Sell

Hard Sell

- Jual terus
- Fokus harga/promosi
- Sesuai untuk urgency
- Convert Cepat
(Jika prospek ready)

Soft Sell

- Cerita dulu, baru 'menjual'
- Fokus masalah & penyelesaian
- Sesuai bina awareness & trust
- Convert perlahan tapi berkualiti

Tips Penggunaan

Hard Sell

- ✓ Gunakan pada yang masa sesuai – contohnya hujung bulan bila orang terima gaji.
- ✓ Letak urgency: limited stok, atau freegift terhad.
- ✓ CTA (Call To Action) kena jelas – “Nak anak sentiasa kemas hingga balik sekolah, klik link ni sekarang!”
- ✓ Guna CAPS LOCK sikit je, jangan semua ayat. Nanti orang rasa marah.

Soft Sell

- ✓ Start dengan cerita masalah customer.
- ✓ Masuk cerita pengalaman sendiri – lebih trusted.
- ✓ Bagi tips free – customer suka info bermanfaat.
- ✓ Ending, selit produk sebagai solusi.
- ✓ Tanya soalan untuk tarik engagement.



Tips Konten Hardsell

- ✓ **Guna Format Short & Punchy**
➡ Orang kat socmed suka baca short text, bold, emoji. Jangan panjang berjela.
- ✓ **Gunakan Urgency & FOMO (Fear of Missing Out)**
➡ Tekankan terhad, habis stok, last call. Buat orang rasa “eh cepat beli!”
- ✓ **Letak CTA Yang Jelas**
➡ Contoh: “Klik link sekarang!” atau “Whatsapp saya cepat sebelum FREEGIFT habis!”
- ✓ **Gunakan Visual Menarik**
➡ Letak gambar produk, highlight promo besar-besar.
- ✓ **Bagi Tawaran Spesifik**
➡ Contoh: “Free gift untuk 20 orang pertama je!”
- ✓ **Timing Post**
➡ Waktu gaji, hujung minggu, malam sebelum tidur — masa orang online scroll.
- ✓ **Jangan Overload Post Hard Sell**
➡ Kalau tiap hari hard sell, orang cepat unfollow. Campur dengan content ringan.



Tips Konten Softsell

- ✓ **Banyakkan Storytelling**
➔ Cerita kisah anak, masalah customer, pengalaman sendiri. Prospek suka baca kisah benar.
- ✓ **Guna Soalan Untuk Tarik Engagement**
➔ Contoh: "Ada tak ibu-ibu alami masalah awning tudung kurang membantu bila basuh?"
- ✓ **Bagi Value Percuma**
➔ Tips, info, fun fact. Bukan hanya jual produk.
- ✓ **Bina Persona Mesra & Konsisten**
➔ Tulis seolah-olah sembang dengan kawan. Friendly tone sangat penting.
- ✓ **Guna Video/Live**
➔ Soft sell best kalau buat live - Share testimoni personal > tunjuk cara pakai produk.
- ✓ **Highlight Testimoni Pelanggan**
➔ "Customer saya cakap, tudung ni paling senang jaga..." — nampak genuine.
- ✓ **Jangan Letak Harga Terus Kalau Soft Sell**
➔ Biar orang tanya dulu → peluang engage lebih tinggi.



Tips Umum

- ✦ **Campur Hard & Soft Sell** → Jangan hard sell je hari-hari. Prospek suka konten berbeza.
- ✦ **Check Insights** → tengok post mana paling ramai like, comment, save → ulang.
- ✦ **Jangan Jual, Jual, Jual** → Bagi value dulu, then baru jual.
- ✦ **Post Konten Secara Konsisten** → setiap hari kalau boleh, walau post simple.
- ✦ **Guna Bahasa Mudah** → Jangan terlalu formal, buat macam sembang-sembang.
- ✦ **Gunakan Gambar/Video Berkualiti** → Lighting, background kemas → nampak profesional
- ✦ **Respond Cepat Bila Orang Tanya** → Lagi laju reply, lagi besar peluang close sale.



Q&A

TUDUNG Si Comel™
Tudung Sekolah Kemas & Selesa