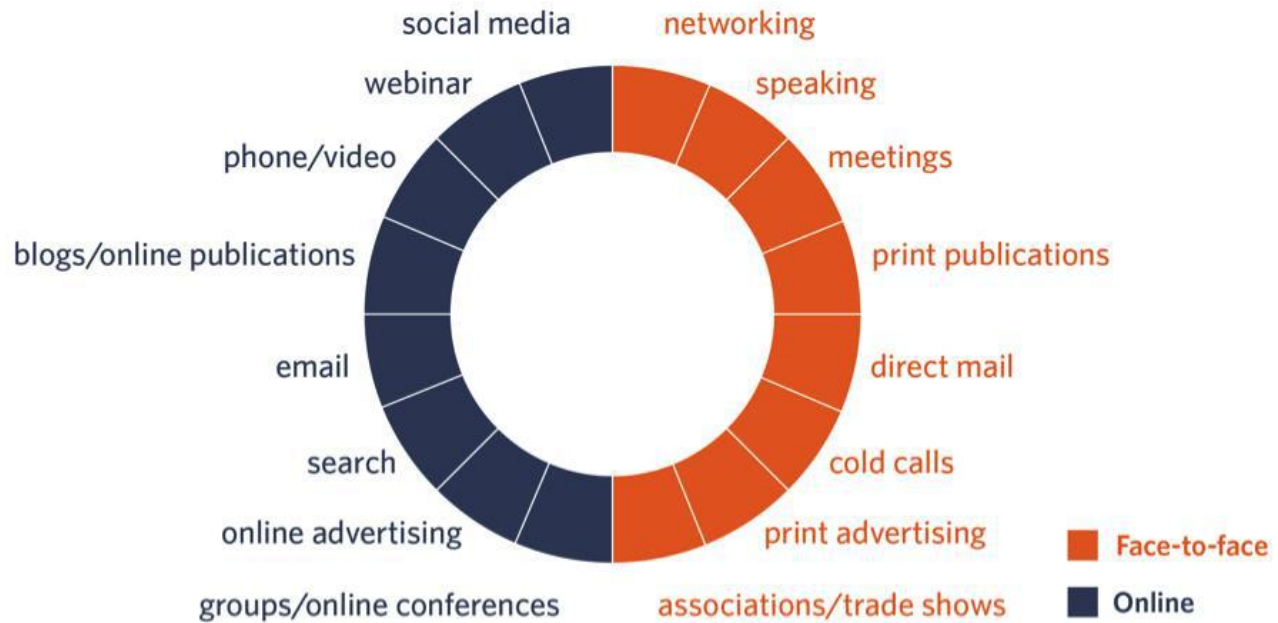


CARA DIRECT APPROACH

OLEH HM ADAM ROSLAN 013-425-7121

ONLINE DAN OFFLINE MARKETING

Untuk permulaan, gunakan kaedah offline iaitu hot market – family, kawan kawan, adik beradik atau saudara. Gunakan apa yang ada pada diri kita. Approach hot market supaya kita boleh belajar cara present yang baik. Gunakan free marketing di Facebook dengan cara promosi di Facebook Group komuniti dan taman perumahan. Berikut adalah idea untuk marketing pertama anda. Cuba semua 16 kaedah di bawah sehingga anda kenalpati satu kaedah paling serasi dengan anda.



PERSONAL BRANDING DAN POSITIONING

Coway telah belanjakan lebih RM50 juta untuk marketing jenama dan produk. Kita sebagai ejen hanya perlu menjual diri sendiri. Cara biasa yang saya buat ialah, buat posting di Facebook dengan ayat di bawah,

“Salam & Hai. Saya Adam Roslan. Hari ini saya telah menjadi perunding sah untuk Coway (M) Sdn Bhd. Coway adalah syarikat multinasional dari Korea. Coway menyediakan sewa beli untuk semua produk penulen air, penulen udara, kelengkapan dapur dan bilik air. Saya boleh dihubungi di talian 013-425-7121.”

“Saya Adam! Ejen sah Coway Malaysia dengan nombor pendaftaran 524196. Saya boleh bantu anda dapatkan penulen air yang terbaik pada harga mampu milik. Call saya 013-425-7121 untuk pertanyaan.”

PROSPECTING & DREAM 100

Keluarkan 100 nama daripada buku telefon ke atas sehelai kertas atau buku. Gunakan kaedah direct approach yang mudah di bawah. Prospek yang ideal untuk jadi customer Coway ialah bekerja, ada bisnes sendiri dan ada kereta lebih daripada 2 biji. Confirm senang untuk kita cerita kelebihan Coway.

Syarat jurujual ialah, **10 sharing akan membawa 6 appointment; 3 yang betul betul jumpa dan 1 akan setuju beli produk.** Permulaan saya kena kongsi kepada 30 orang untuk dapat 1 sale. Lama kelamaan, 5 sharing sudah dapat 1 customer sebab dah kenal customer yang ideal. Harini tak reply, followup lagi. Jangan patah semangat.

05/18/2016 10:51PM

Assalamualaikum.

Saya buat bisnes penapis air Coway sekarang ni. Produk Coway adalah penyelesaian kepada masalah air kotor atau berkarat.


Mesin all in one ni memudahkan, ada tangki 11 liter dan paling penting 4 suhu air; sejuk, panas, suam dan ambient.

Kalau kalau ada sedara pakcik makcik nak pasang, just inform nanti saya bagi komisen + duit raya.

Whatsapp 0134257121 (Adam) untuk info ye. 😊

APR 21ST, 5:20PM

al coway la..and kalau ok

 **Mohd Iqman Md Nor**
1 hr · 🌐

Assalamualaikum.

Bermula hari ini, saya telah melakukan satu transformasi dalam pembangunan kerjaya.

Hari ini saya telah melangkah setapak menjadi seorang perunding takaful berdaftar dengan Great Eastern Takaful dibawah agensi sinergi Supergroup dan juga sebagai perancang kewangan dibawah syarikat Al Falah Wealth Consultancy.

Sekiranya tuan/puan memerlukan khidmat nasihat saya utk merancang dan melindungi kewangan anda, saya sedia membantu.

Mohd Iqman Md Nor
01129096692
Al Falah Wealth Consultancy
Great Eastern Takaful

👍 Adibah Anuar and 25 others

4 Comments

TEKNIK FREE MARKETING SMART 7 OLEH FAISAL ABDULLAH

1. STRATEGI GROUP FB

Senaraikan semua group komuniti, taman perumahan, atau grup jual beli yang aktif; dan join. Untuk permulaan, jangan menjual. Buat mereka hubungi kita dengan memberikan sesuatu yang percuma (jika dibenarkan). Contohnya offer free gift atau sebagainya.

Format Iklan di Group/Status

Headline

Untuk Siapa, Selesaikan Masalah Apa. => "Kepada Ibu Bekerja Yang Sibuk, Malas Masak Air Untuk Minum"

Body

Problem => "Ibu bapa sekarang sedar, air minuman kita kotor, tapi masih guna cara lama untuk dapat air bersih"

Agitate (Besarkan masalah) => "Belanja hampir RM150 sebulan untuk beli stok air di kedai, dan habis masa terpaksa berulang alik ke kedai."

Solution => "Dengan penulen air daripada Coway, semua masalah dapat diselesaikan secara total."

Call to Action => "Saya nak bagi hadiah misteri kepada 2 orang hari ni yang PM saya. Komen siapa yang ada masalah ini."

2. STRATEGI GOOGLE MAPS

Search company di kawasan sekitar dengan Google Maps. Bagi offer atau buat survey kepada owner company atau staff. Hantarkan e-mail survey atau proposal untuk tindakan seterusnya.

3. STRATEGI COLD EMAIL

Hantar e-mel simple untuk dapatkan feedback sahaja. Gunakan ayat simple di bawah,

Subjek: "Ni company _____ ke?"

"Ni syarikat indah water ke?"

Subjek: "Masalah _____ untuk staff _____"

"Masalah air kotor untuk staff ZYX sdn Bhd"

"Masalah air bersih untuk staff ZYX Sdh Bhd"

4. STRATEGI UPDATE STATUS

Gunakan format yang sama dengan iklan di group, nampak lebih professional setiap kali update status di Facebook.

5. STRATEGI INFLUENCER

Kenalpati 10 rakan yang berpengaruh, ada 1000 friends dan sering dapat banyak like. PM minta dia share status kita. Biasanya kawan kita tiada masalah untuk share. Boleh offer saguhati untuk share.

6. STRATEGI CONTEST

Buat pertandingan offer wang tunai atau hadiah untuk cabutan bertuah. Contohnya peraduan slogan, tag paling banyak, komen paling bernas. PM mereka TQ kerana ambil bahagian dalam peraduan. Nanti kami umumkan pemenang.

7. STRATEGI MULUT-KE-MULUT

Kongsi status di Facebook: "Saya nak bagi komisen kepada kawan-kawan harini, boleh share status saya? Saya perlu bantuan untuk war-warkan tentang kebaikan produk Coway kepada friends saya."

"Ada sesiapa kenal kawan-kawan yang baru dapat baby? Saya ada promosi special untuk mereka dapatkan produk Coway. Mohon tag ya."

CARA DIRECT APPROACH MELALUI TELEFON

Salam Encik Ahmad, Saya Adam dari Coway. Boleh cik luangkan masa 5 minit?

Boleh saya tahu, En Ahmad ada guna penapis air di rumah?

- **YA** – Tahniyah sebab En Ahmad ada kesedaran yang tinggi tentang kualiti air kat Malaysia. Tapi, boleh saya tahu jenama apa?
 - **COWAY** – Okay terima kasih Tuan guna produk kami. Selain daripada tu, En Ahmad tahu Coway juga ada produk lain seperti penulen udara, bidet, outdoor water filter dan slow juicer? Tuan berminat untuk saya share kelebihan produk kami?
 - **JENAMA LAIN** – Okay Tuan, boleh saya tahu ada sejuk panas tak? Servisnya macam mana ya? Berapa bulan sekali?

Berminat tak kalau saya share kelebihan produk Coway; dengan fungsi sejuk dan panas tersedia; tangki sebesar 21.1 liter dan servis percuma setiap 2 bulan.

Tuan tahu kenapa Coway sediakan servis setiap 2 bulan? Sebab researcher Coway dari R&D Center di Korea datang ke Malaysia dan buat kajian tentang kualiti air. Servis 2 bulan adalah paling optimum.

- Kalau diberi pilihan, Tuan bajet ringgit sehari untuk dapatkan air bersih, dengan fungsi air sejuk dan panas? (A) RM3.20 (B) RM4.20 (C) RM6.50
- Boleh saya buat appointment esok lepas pukul 3 atau pukul 5 petang?
- Terima kasih En Ahmad luangkan masa En Ahmad.
- **TIDAK** – Oh begitu, boleh saya tahu En Ahmad masih masak air atau beli air dari kedai?
 - **MASAK AIR** – Zaman dulu dulu boleh masak air, sebab air dari sumber kurang pencemaran. Sekarang, sebelum air masuk ke rumah dah lalu banyak paip karat dll. Jadi bendasing dalam air tu tak boleh disingkir dengan memasak air. Masak air cuma boleh bunuh bakteria tapi tak boleh buang karat. Karat

cuma boleh buang dengan cara tapisan sahaja. Coway ada filter yang boleh buang 99.99% bendasing dalam air.

- **BELI AIR KEDAI** – Ooo. Jadi En Ahmad spend lebih kurang RM150 ke sebulan dengan beli air? Itu tak kira lagi dengan kos masa, minyak kereta, dan lain lain. Saya ada cara untuk En Ahmad nikmati air bersih dengan harga lebih jimat?
- Berminat tak kalau saya share kelebihan produk Coway; dengan fungsi sejuk dan panas tersedia; tangki sebesar 21.1 liter dan servis percuma setiap 2 bulan.

Tuan tahu kenapa Coway sediakan servis setiap 2 bulan? Sebab researcher Coway dari R&D Center di Korea datang ke Malaysia dan buat kajian tentang kualiti air. Servis 2 bulan adalah paling optimum.

- Kalau diberi pilihan, Tuan bajet ringgit sehari untuk dapatkan air bersih, dengan fungsi air sejuk dan panas? (A) RM3.20 (B) RM4.20 (C) RM6.50
- Boleh saya buat appointment esok lepas pukul 3 atau pukul 5 petang?
- Terima kasih En Ahmad luangkan masa En Ahmad.

CARA MENJAWAB SOALAN PROSPEK

Misha: Salam En Adam. Boleh tahu promosi Coway?

Adam: Wassalam. Terima kasih sebab berminat dengan produk Coway. Boleh, tapi sebelum tu boleh tahu siapa nama Puan dan pemasangan di mana?

M: Saya Puan Misha, panggil saya Misha. Nak pasang di Klang.

A: Oo okay Puan Misha. Sebelum tu saya survey dulu. Rumah puan berapa orang? Sekarang beli air botol atau masak air untuk dapat air minum?

M: Rumah 4 orang. Biasa beli air mineral dari kedai.

A: Okay. Macamtu saya cadangkan model Villaem sebab model ni ada tangki besar 11,3 liter jadi sangat sesuai dengan famili besar Puan. Villaem ni juga ada 4 jenis air termasuk air suam. Maksudnya tak perlu nak campur air untuk dapat air suam. Senang buat susu baby dan Milo suam. Hehe.

M: Oo. Saya mmg cari macamni. Tp harga macam mana?

A: Sebelum saya cerita pasal harga, saya nak tanya Puan. Sebelum ni berapa kos belanja beli air dari kedai?

M: Hmm. Tak sure. Tapi sehari 2 botol lebih sebab kami memang banyak minum air. Air paip kotor sangat.

A: Ok takpa. Saya estimate satu botol RM2.50 ye. Jadi sebulan RM150. Jadi saya boleh share cara nak jimat dan memudahkan?

M: Ok. Macam mana tu?

A: Coway Villaem ni sewaan bulanan ialah RM125. Lebih kurang RM4.16 sehari.

Puan dapat benefits kat atas dan jimat wang masa dan tenaga. Iye la, nak air sejuk tadah saja. Okay kan Puan?

A: Oo. Sewa berapa lama?

A: Sewaan minima 3 tahun dan bayaran 5 tahun akan jadi hak milik. Sepanjang sewaan termasuk free servis setiap 2 bulan dan tukar filter setiap 6 bulan. Puan sewa dengan Coway, bukan dengan bank atau 3rd party. Sama macam Puan bayar bil Astro/Unifi. Selagi nak tengok TV, bayar bill kan.

M: Oo. Apa jadi lepas 5 tahun?

A: Lepas 5 tahun akan ada dua cara samada nak sambung servis membership bernilai RM680 setahun atau ex-trade. Bayaran 680 akan cover free servis dan tukar filter selama setahun. Biasanya saya akan advise customer untuk ex-trade. Cust sewa mesin baru, dan dapat rebate RM10 setiap bulan. Contohnya Villaem 125 jadi 115 sahaja.

M: Total RM7,500. Kalau cash pula berapa?

A: Cash ialah RM3,800 percuma servis setahun bernilai RM680. Untuk tahun kedua dan seterusnya Puan terus bayar RM680 setiap tahun untuk dapat servis yang sama. Tapi, harian Puan spend RM4.16 sen sahaja. Kita tak tambah komitmen, cuma tukar cara dapat air bersih.

M: Jadi yang mana satu lebih jimat?

A: Dari segi duit, cash lebih jimat sebab Puan bayar RM6,520 dalam masa 5 tahun servis. Kalau sewa ialah RM7,500. Tapi ramai customer saya buat sewa beli sebab mudah. Kalau ada cash banyak atau kad kredit boleh buat cash.

M: Instalment kad kredit maksudnya 0% interest ke?

A: Ya, Puan beli mesin cash RM3,800 dan bayar bulan bulan pada bank. Setiap tahun Puan renew membership. Puan buat 2 tahun, bulanan bayar RM151. Puan nak cash atau rental?

M: Saya rasa nak sewa sajarah. Kad kredit tak ada. Kena bayar apa apa tak?

A: Untuk model Villaem. Ada yuran proses RM200 + upfront sebulan. Jadi 325. Tapi sekarang ada offer jimat RM150 jadi Puan bayar RM50 + 125 sahaja = 175.

Bulan Mei Puan bayar 175

Bulan Jun tolak upfront tadi. Bulan Julai Puan mula bayar 125 melalui auto debit atau kad kredit.

M: Ooo, faham. Apa beza dengan brand Cuckoo? Lagi murah rasanya.

A: Semua produk Cuckoo guna teknologi Nanotrap, sama macam model Coway Neo 95 dan Harry 130. Untuk comparison, Coway Neo ada 5.8 liter; sewa 95 tapi Cuckoo Icon tangki 5.2 liter sewaan 103.88 sebulan.

M: Tapi, Cuckoo alkali kan?

A: Puan perlu faham, tapisan Nano cuma hasilkan mild alkaline, pH 7.0-7.2 sahaja. Coway pun ada mild alkaline iaitu model Neo 95. Macam saya share sebelum ni.

Kalau puan betul nak alkali ion, saya rekemen model Coway Inception RM195 bulanan.

M: Nano dengan RO yang mana bagus?

A: Semestinya RO sebab tapisan 0.0001 micron hasilkan 99.99% air bersih. Nano ditapis dengan membrane 0.01 micron mampu tapis 99% bendasing dalam air.

Ya, Nano ada mineral, tapi mineral yang inorganik. Kita boleh dapat mineral organik dari buah dan sayuran.

M: Ok setuju, so apa next step? Bila boleh pasang?

A: Saya akan emelkan Order Form, Debit Form dan Puan isi. Kemudian hantar semula pada saya untuk saya uruskan. Kemudian, wasap salinan IC depan dan belakang dan upfront RM175 ya.

M: Okay, saya uruskan nanti saya bagitahu. Terima kasih.

A: Terima kasih Puan. Saya akan uruskan selepas dapat semua.