

Agar Orang Mengunjungi Web/Blog dan Membeli Produk Anda

Belantara internet bisa dikatakan seluas belantara planet bumi, atau bahkan mungkin lebih luas lagi. Di dunia maya bernama internet ini, orang berlalu-lalang setiap hari, setiap waktu, setiap jam, setiap menit bahkan setiap detik, dan mereka memiliki banyak keperluan serta kepentingan di dalam aktivitasnya itu. Ada yang mengunjungi internet untuk keperluan pencarian data dan informasi, ingin mendapatkan hiburan, ingin bisa memperoleh kawan dan kenalan baru, dan lain-lain.

Karena banyaknya orang yang berlalu-lalang di internet pulalah yang kemudian menjadikan sebagian orang menggunakan internet untuk berbisnis, dengan harapan dapat meraih konsumen sebanyak-banyaknya dari yang setiap hari berlalu-lalang di internet. Ini tak jauh beda dengan toko-toko atau warung-warung yang dibuka di tempat-tempat ramai yang strategis.

Nah, kalau orang membuka toko di tempat-tempat yang ramai, maka orang yang berbisnis di internet menjalankan usahanya melalui situs atau web/blog. Ini tak jauh beda dengan toko yang juga menjajakan atau menawarkan barang yang dijual. Keberadaan situs atau web di internet yang bertujuan bisnis saat ini bisa dibilang banyak sekali, dan mereka menawarkan aneka barang dagangan kepada para

pengunjung internet. Dari barang-barang yang sepele sampai barang-barang mahal kelas berat.

Karenanya, apabila Anda juga memiliki sebuah web atau situs di internet yang ditujukan untuk keperluan bisnis, maka Anda pun harus sebisa mungkin menarik pengunjung sebanyak-banyaknya ke web Anda, dengan harapan dapat menarik pembelian sebanyak-banyaknya dari mereka. Karena orang yang mengunjungi internet memiliki begitu banyak tujuan dan kepentingan, maka belum tentu mereka mengunjungi situs Anda apabila mereka pikir isi dari situs Anda tidak sesuai dengan keinginan atau kepentingan yang mereka butuhkan.

Karena itulah, di sini diperlukan strategi atau taktik jitu agar orang mau berkunjung ke situs Anda dan rutin mengunjungi situs Anda, untuk kemudian membeli barang yang Anda perdagangkan, atau bisnis yang Anda tawarkan. Untuk tujuan tersebut, hal-hal berikut ini bisa diperhatikan.

Berikan Content yang Bermanfaat di Blog

Sebagaimana yang disebutkan di atas, orang mengunjungi internet dengan tujuan yang bermacam-macam, ada yang menginginkan informasi terbaru, berita terkini, hiburan, sampai kenalan dengan orang-orang baru. Karenanya, untuk dapat menarik pengunjung internet masuk ke situs Anda, maka salah satu caranya adalah dengan memberikan isi atau content yang bermanfaat bagi mereka di situs/blog Anda.

Isilah situs Anda dengan artikel-artikel yang bermanfaat, dengan isi yang menarik perhatian dan dengan hal-hal yang memang banyak dibutuhkan oleh para pengunjung internet, semisal berita dan informasi-informasi berguna.

Meskipun tujuan awal Anda membangun situs tersebut untuk berbisnis, namun bisnis yang Anda jalankan tidak akan dikenal orang kalau situs Anda tidak pernah dikenal apalagi dikunjungi orang. Dengan tujuan agar orang mau mengenal dan mau mengunjungi situs Anda secara rutin itulah Anda perlu mengisi situs bisnis Anda dengan hal-hal yang dapat dimanfaatkan oleh para pengunjung internet.

Hal ini tidak akan banyak menyita waktu. Anda hanya memerlukan beberapa menit atau setidaknya setengah sampai satu jam setiap hari untuk dapat meng-update isi situs Anda agar selalu menarik.

Jika Anda rutin melakukan hal seperti ini, maka para pengunjung pun jadi selalu bersemangat untuk melihat dan mengunjungi situs Anda, karena mereka berpikir bahwa isi situs Anda selalu baru, di-update dan diperbarui dan selalu memberikan informasi serta hal-hal yang bermanfaat lain bagi mereka. Dari situ, maka tujuan utama Anda untuk menjual pun akan tercapai.

Lakukan Penawaran Penjualan dengan Lembut

Kebanyakan tawaran di internet yang paling banyak diambil dan diburu orang atau pengunjung internet adalah tawaran-tawaran yang ditawarkan dengan santun dan lembut, dan bukan tawaran yang terkesan memaksa. Hal ini mungkin belum terlalu diketahui dan dipahami oleh banyak orang yang telah menekuni bisnis di internet. Ada banyak bisnis di internet yang kemudian bubar di tengah jalan karena mereka menawarkan bisnisnya dengan cara yang terkesan memaksa, sehingga membuat pengunjung menjadi tidak nyaman.

Karenanya, agar orang dapat tertarik untuk membeli barang yang Anda tawarkan dalam bisnis Anda, maka usahakanlah agar tawaran yang Anda lakukan kepada mereka merupakan penawaran yang tidak memaksa. Sebagaimana Anda yang tentu akan tidak senang jika dipaksa untuk membeli sesuatu, begitu pula dengan orang lain. Kebanyakan, orang akan lebih tergerak untuk melakukan pembelian atas suatu barang jika ditawarkan dengan halus atau tidak secara terang-terangan dibanding sebaliknya.

Bukakan Isi Bisnis Anda secara Transparan

Ketika orang merasa curiga atas sesuatu hal, maka mereka biasanya akan menjauhi hal itu. Begitu pula di dalam bisnis, khususnya di bisnis internet ini. Ketika orang merasa curiga atas sesuatu di dalam bisnis yang Anda tawarkan, maka mereka biasanya akan menjauh alih-alih membeli sesuatu yang Anda tawarkan. Karenanya, upayakan untuk berlaku seterbuka dan setransparan mungkin, jangan ada yang ditutup-tutupi atau terkesan ditutup-tutupi.

Pasar-pasar swalayan modern memberlakukan cara ini dalam bentuk yang berbeda. Berbeda halnya dengan toko atau pasar tradisional yang biasanya memajang barang-barangnya secara tertutup di balik etalase atau di dalam rak kaca, maka pasar swalayan modern menjajakan barang-barang dagangannya secara terbuka di hanger-hanger atau di rak-rak yang juga terbuka sehingga para pengunjung dapat langsung menyentuhnya.

Dan terbukti bahwa pasar swalayan modern ini lebih banyak memperoleh pembeli karena pasar jenis ini memberikan keterbukaan dan pengunjung pun merasa nyaman ketika memilih, menentukan hingga membeli suatu barang yang benar-benar dapat mereka lihat, dapat mereka sentuh, bahkan dapat mereka rasakan.

Begitu pula dengan penawaran di internet. Meskipun penawaran di internet berbeda dengan pasar swalayan, tapi usahakanlah agar dapat memberikan kesan kepada pengunjung bahwa Anda memang benar-benar terbuka, transparan dan jujur kepada calon pelanggan Anda, dan tidak ada yang ditutup-tutupi.

Berikan Layanan Purna Jual yang Memuaskan

Bayangkan kalau Anda membeli sesuatu dan kemudian merasa kurang puas dengan barang yang Anda beli karena Anda merasa kurang mampu mengoperasikan barang itu. Anda berpikir bahwa Anda ingin mendapat petunjuk mengenai cara mengoperasikan barang itu dan kemudian kembali kepada penjualnya. Ternyata, si penjual tak mau tahu dengan masalah Anda, yang penting Anda telah membeli dari mereka dan itu berarti semua urusannya sudah selesai. Nah, bagaimana perasaan Anda? Anda jelas akan kecewa!

Begitu pula dengan bisnis di internet. Mungkin Anda menjual sesuatu kepada pengunjung situs Anda, lalu pembeli Anda merasa butuh menanyakan sesuatu dan kemudian menghubungi Anda. Jika Anda mampu memberikan jawaban yang memuaskan dan pelayanan purna jual yang baik, maka pengunjung pun akan menjadi senang dan mereka akan puas berhubungan dengan Anda, lalu bisa jadi ia akan melakukan penjualan lagi atau bahkan sampai mempromosikan situs bisnis Anda kepada teman-temannya.

Berbeda halnya kalau layanan Anda tidak memuaskan, atau bahkan Anda tidak mau melayaninya sama sekali. Anda cuek dengan pertanyaan yang mungkin mereka kirimkan melalui e-mail, dan Anda merasa bahwa yang penting mereka sudah membeli dari Anda, dan itu berarti semuanya telah selesai, maka para pengunjung pun

akan kapok berurusan bisnis dengan Anda, dan bisa jadi mereka akan memberitahu kawan-kawannya agar tidak berhubungan bisnis dengan Anda.

Berikan Informasi yang Jujur Mengenai Bisnis Anda

Tidak ada apapun yang dapat dilakukan dan sukses tanpa kejujuran. Begitu pula halnya dengan bisnis di internet. Karenanya, ketika Anda menjual sesuatu di internet dan kemudian melakukan usaha bisnis tersebut dengan cara yang tidak jujur, mungkin Anda memang akan memperoleh pembelian dan memetik keuntungan. Tetapi itu tak akan berlangsung lama. Orang akan tahu bahwa Anda tidak jujur, bahwa Anda telah berlaku curang atau membohongi mereka, dan mereka pun akan berlalu dan tak ingin mengenal Anda lagi.

Karenanya, jika Anda menawarkan suatu barang di internet dan kemudian memperoleh suatu pertanyaan dari pengunjung mengenai barang tersebut, maka lebih baik jawablah dengan jujur dan apa adanya, meskipun Anda berpikir bahwa Anda mungkin tidak akan mendapatkan pembelian jika Anda jujur. Yakin saja bahwa orang akan lebih menghargai kejujuran Anda daripada sebaliknya.

Selain itu, ketika orang sudah mengenal bahwa Anda jujur kepada mereka, maka mereka pun tidak akan takut atau khawatir ketika ingin berbisnis dengan Anda.

Kenalkanlah Diri Anda kepada Para

Pengunjung Situs Anda

Pepatah lama menyatakan bahwa tidak kenal maka tidak sayang. Kalau Anda menawarkan sesuatu kepada orang lain, khususnya di internet, dan orang tidak tahu siapa diri Anda, mungkinkah orang akan melakukan bisnis dengan Anda? Mungkin iya, tapi mungkin juga tidak. Lebih banyak orang mau membeli sesuatu dari orang lain jika ia mengenal orang yang menjual sesuatu itu.

Cara memperkenalkan diri kepada pengunjung situs Anda tentu saja tidak perlu begitu dramatis atau secara vulgar. Yang penting Anda tidak menutupi jati diri Anda yang sebenarnya. Buatlah profil mengenai siapa diri Anda di web bisnis Anda, dan perkenalkanlah diri Anda kepada para pengunjung Anda. Akan lebih bagus lagi kalau Anda mau menampilkan foto diri Anda, atau foto bersama keluarga, kemudian mencantumkan alamat dan nomor telepon yang dapat dihubungi.

Dengan cara begitu, maka para pengunjung situs Anda pun akan merasa mengenal dan dekat dengan Anda karena mereka bisa mengetahui siapakah diri Anda. Dari situ, maka mereka pun akan merasa lebih nyaman untuk berhubungan dengan Anda, khususnya berhubungan dalam hal bisnis.