

Petikan dari : 40 Panduan Bisnes Gaya Pos

7 Rahsia Bisnes Gaya Pos Dijamin Laris

Jika anda fikir bahawa “surat sampah – surat yang kita tidak kenali siapa” tidak berjaya... anda memang benar! Walau bagaimanapun dengan menggunakan sistem gayapos yang bersasaran pastinya anda boleh berjaya.

Mungkin kita biasa mendengar 1 atau 2 peratus sahaja surat yang anda kirimkan anda mendapat pesanan, iaitu setiap 100 pucuk surat yang anda poskan, anda hanya mendapat 1 atau 2 sahaja pesanan. Sudah tentunya ini amat membazirkan wang membeli setem, sampul surat dan senarai nama. Di sini saya akan **dedahkan rahsia dalaman** bagaimana anda boleh meningkatkan kadar respon terhadap surat jualan yang anda poskan.

Seorang sahabat saya merintih kerana selepas beliau mengedpos beribu surat yang mengandungi brosur yang berwarna-warni, lengkap dengan gambar yang berkilau, tetapi beliau mendapat kosong pesanan!

Jadi ramai yang mengatakan bahawa bisnes gayapos tidak akan berjaya dan merugikan. Jadi apakah masalah disebaliknya?

Anda tentu maklum bisnes gayapos apabila tidak dilakukan dengan betul sudah pasti satu pembaziran wang yang merugikan. Tetapi jika ia dilakukan dengan betul anda boleh menjangkakan keuntungan yang berlipat kali ganda. Sebab itulah anda perlu menjadi ahli MegaStrategis – Sungguh Berkesan!

Bisnes gayapos boleh menjadi satu bisnes yang boleh diramal keputusannya dan sungguh konsisten dalam menambah bilangan pelanggan anda, tetapi masih banyak bisnes yang masih gagal mengambil peluang sepenuhnya kerana **mereka tidak mengetahui rahsia dalaman** yang disimpan rapi ini.

Dengan menggunakan 7 rahsia ini, surat jualan anda selepas ini pastinya berjaya!

Rahsia #1 : Senarai Nama Adalah Yang Terpenting

Senarai nama yang anda gunakan adalah faktor penentu kejayaan gayapos anda. Sekarang jika anda mahu menjual “resepi masakan tradisional melayu” – anda tidak boleh menghantar surat tersebut kepada budak-budak yang masih lagi bersekolah, bukan?

Walaupun ianya nampak jelas, masih ramai yang membuat kesalahan yang sama. Anda tidak boleh mengambil sebarang nama dalam buku telefon atau nama

remaja yang mahu berkenalan di majalah URTV atau Media Hiburan. Apa yang anda perlu lakukan ialah menentukan **siapakah dia bakal pelanggan anda** dan kemudian mencari jalan untuk mensasarkan surat jualan anda secara terus kepada mereka.

Dengan gayapos, anda berpeluang untuk mensasarkan dengan tepat seperti laser kepada pelanggan-pelanggan anda. Jadi untuk resepi tadi, bakal pelanggan anda mungkin surirumah atau wanita yang suka membaca Mingguan Wanita, Keluarga atau buku-buku masakan. Bagi tujuan ini, anda menempah satu iklan kecil menawarkan bisnes anda kepada mereka.

Jika anda membuka restoran, adalah sesuatu yang sungguh rugi jika anda tidak mengambil nama pelanggan-pelanggan anda (Berapa ramai restoran yang mengambil nama pelanggannya di Malaysia?). Semasa bisnes tengah perlahan, anda boleh menulis kepada senarai nama-nama pelanggan anda ini .

Ingat: Senarai nama sungguh kritikal! Jangan lupa rahsia besar ini.

Rahsia #2 : Bagaimana Mahukan Surat Anda Dibuka Dan Paling Mustahak, Dibaca

Perkara yang terpenting ialah **bentuk fizikal** surat tersebut. Saya tahu anda sudah biasa dengan bentuk surat, tapi apa yang saya maksudkan ialah keseluruhan wajah surat tersebut. Pilih yang mana satukah surat yang akan anda buka dan baca ; surat yang alamatnya bertaip dan setem bercop atau surat yang bertulisan tangan dengan setem 30 sen yang sebenar?

Orang tahu bahawa surat bertaip dan setem bercop adalah untuk menghantar bil, dan **ramai orang yang tidak sukakan bil!** Jika surat anda kelihatan sedemikian ada kemungkinan surat anda tidak akan dibuka, maknanya barang anda tidak laku!

Sampul surat yang putih dan kemas, dengan alamat bertulisan tangan yang cantik dan berselem 30 sen, seolah-olah **surat daripada kawan lama** anda. Saya beri jaminan surat seperti ini akan dibuka dengan segera, sebab sifat manusia yang tidak sabar untuk mendengar berita daripada sahabat lamanya.

Keduanya **jangan tulis alamat pada permukaan surat**. Ini adalah kerana jika mereka tidak mengenali siapa anda (selepas membaca alamat anda) ada besar kemungkinan mereka beranggapan bahawa surat tersebut merupakan 'surat sampah-surat berantai, surat meminta derma', ini akan menyebabkan surat anda akan dibuang terus ke tong sampah. (Inilah sebabnya mengapa surat berantai tidak berjaya, hanya kurang 1 peratus yang percaya, 99 peratus yang menerimanya akan membuangnya terus ke tong sampah!)

Inilah pentingnya bentuk fizikal luaran surat anda. Anda hanya mempunyai beberapa saat sahaja untuk mereka membuat keputusan samada mahu membuka surat anda atau tidak!

Rahsia #3 : Surat Bermakna Tindakan

Brosur dan risalah iklan supermarket tidak akan berjaya. Biasanya apa yang anda lakukan apabila mendapat brosur dipeti surat anda? Kebanyakan orang akan membuangnya terus kedalam tong sampah. Mereka juga tidak memberi perhatian kepada surat-surat tersebut.

Apa yang anda perlukan ialah alat tindakan, dan surat sahaja yang boleh memberikan anda perkara sedemikian. Anda perlu mengambil kesempatan akan faedah gayapos untuk anda – **komunikasi secara peribadi**.

Surat membolehkan anda bercakap satu persatu kepada prospek anda. Ini bermakna anda perlu menggunakan perkataan “**saya**” dan “**anda**” secara bebas dalam surat anda. Jangan menggunakan perkataan korporat “kami”.

Ingat hanya satu orang sahaja yang membaca surat anda pada satu masa. Duduk dan tulis dengan cara yang sama anda menulis kepada kawan lama anda menerangkan mengenai **kebaikan dan kelebihan tentang produk** atau servis yang anda tawarkan.

Mulakan surat anda dengan tajuk yang menerangkan **faedah dan kebaikan produk**. Prospek anda membuat keputusan untuk membaca atau tidak dengan melihat tajuk. Jika tajuk anda gagal menarik perhatian mereka dan membuat mereka untuk terus membaca, surat anda terus dibuang.

Kesalahan yang paling besar anda lakukan ialah dengan meletakkan nama syarikat, besar dan jelas diatas kepala surat anda. Ini adalah kesalahan gayapos yang tidak boleh dimaafkan. Cuba anda fikirkan, setiap orang lebih pentingkan satu sahaja : ***Apa yang penting untuk diriku***

Nama syarikat anda tidak menunjukkan apa-apa. Faedahnya boleh didapati melalui surat anda. Jadi letakkan nama syarikat anda dibahagian bawah surat anda.

Rahsia #4 : Tiada tawaran = Tiada pesanan

Tanpa sebarang tawaran, surat jualan anda akan musnah begitu sahaja. Tidak cukup dengan hanya menghantar surat dan berharap orang akan memesan produk anda jika mereka berminat. Anda perlu memberitahu prospek anda dengan tepat apa yang perlu dilakukan seterusnya, dan jika tidak surat anda pasti akan gagal.

Tawaran yang bagus ialah sesuatu yang bukan berupa ugutan dan sebaiknya **tawaran-tawaran hebat**. Jika anda boleh menawarkan **sesuatu yang percuma** sudah tentu surat anda menjadi lebih berkesan. Contohnya laporan percuma, kaset, seminar, konsultant, perkhidmatan dan sebagainya.

Cuba tawarkan kepada pelanggan anda tawaran yang tidak tertahan (irresistible offer) iaitu sesuatu yang boleh dikatakan bodoh jika tidak diambil kesempatan keatasnya. Contohnya sebuah hotel penginapan di ibu kota menawarkan sebuah bilik penginapan untuk dua malam pada harga RM200 dan pakej percuma sarapan dan makan tengahari, kolam renang, dobi atau bermalam untuk tempoh sehari dengan harga istimewa. Sudah tentu siapa yang tidak mengambil kesempatan ini boleh dianggap bodoh.

Cuba isikan surat anda dengan tawaran yang hebat, sebaiknya lebih daripada yang dibayar oleh pelanggan anda.

Rahsia #5 : Penghantaran Berterusan

Mengapa sesetengah orang percaya bahawa dengan mengedpos satu surat sahaja, dan secara tiba-tiba mereka mendapat pelanggan baru dengan serta merta.

Adalah sesuatu yang tidak masuk akal untuk dipercayai bahawa dengan satu surat sahaja anda boleh mengetahui “setiap orang” cukup berminat dengan perkhidmatan atau produk anda.

Fikirkan dalam hidup anda sendiri. Anda mungkin pernah menerima beberapa tawaran yang anda agak berminat tetapi anda tidak melakukan apa-apa tentangnya. Kemungkinan anda meletakkannya disatu sudut terlebih dahulu kerana menjawab panggilan telefon atau anak anda datang mahu bermain dengan anda atau pelbagai lagi sebab. Pelanggan anda juga mungkin mengalami masalah yang sama.

Untuk mengatasi masalah ini, anda mestilah mempunyai **satu rancangan untuk membuat beberapa penghantaran**. Dan juga dengan cara ini anda boleh mengambil kesempatan akan keadaan semasa pelanggan anda. Anda bukannya menjual kepada orang yang sentiasa duduk diam, sebaliknya prospek yang selalu bergerak setiap masa bergantung kepada keadaan dalam kehidupan mereka.

Contohnya begini: Katakan anda adalah seorang penjual perabot dan anda baru sahaja menawarkan kepada saya tawaran perabot pada harga yang cukup murah. Mungkin anda tidak bernasib baik kerana rumah saya sudah penuh dengan perabot. Tetapi bagaimana pula apabila tawaran kedua (ketiga atau keempat) anda tiba, semua perabot saya sudah diambil oleh bapa saya untuk diletakkan dikampung. Sekarang, dengan secara tiba-tiba saya menjadi pelanggan yang

cukup 'lapar'. Inilah sebabnya mengapa dengan menggunakan beberapa penghantaran boleh mendapatkan pesanan berganda.

Rahsia #6 : Ujikaji

Melalui gayapos anda boleh mengetahui keberkesanan sesuatu tawaran itu dengan membuat ujikaji terlebih dahulu pada **kumpulan yang kecil** sebelum membuat penghantaran yang lebih besar. Walaupun anda rasa anda mempunyai satu idea hebat yang pasti meletup, anda perlu membuat ujikaji pada kumpulan kecil dahulu dan bukannya mengemos terus kepada 50,000 orang.

Kemudian jika anda mendapat pulangan yang baik, barulah anda mencuba ke **kumpulan yang lebih besar** kerana kemungkinan untuk berjaya adalah tinggi.

Ujikaji yang munasabah ialah mengemos kepada **1,000 sehingga 3,000 nama**, bergantung kepada senarai nama yang anda miliki. Anda masih boleh mencuba dengan beberapa ratus nama tetapi anda tidak mendapat keputusan berdasarkan statistik yang tepat. Walaupun begitu anda mendapat sedikit idea samada surat anda berjaya atau tidak.

Setelah anda mencipta surat jualan yang berkesan, surat ini dipanggil sebagai "surat kawalan" dan sekarang anda boleh menggunakan ujikaji untuk melihat jika anda boleh memperbaiki mutu surat tersebut.

Caranya begini:

Untuk pengeposan yang berikutnya anda **tukarkan satu perkara/elemen** contohnya tajuk, tawaran, harga dan sebagainya, dan kemudian anda bahagikan senarai nama anda kepada dua bahagian. Satu bahagian menerima surat #1 (surat kawalan) dan sebahagian lagi menerima surat #2 (ujikaji baru) dan lihat yang manakah mendapat pulangan yang baik.

Saya jamin anda akan melihat perubahan apabila anda menggunakan ujikaji.

Tetapi untuk mengukur dengan tepat sejauh mana keberkesanan ujikaji anda perlukan rahsia #7 ...

Rahsia #7 : Pengukuran

John Wannamaker berkata bahawa 50% daripada iklan mereka adalah satu pembaziran – tetapi mereka tidak tahu 50% yang mana satu.

Tetapi sekarang setiap surat yang anda hantar boleh memberikan anda satu cara untuk mengukur pulangan yang telah anda laburkan. Dengan cara ini anda tahu samada dasar pemasaran anda berjaya atau tidak. Tidak seperti jenis iklan lain

yang hanya menyebut nama produk anda, gayapos memberikan anda cara mudah untuk mengukur hasilnya.

Dengan menolak kos perbelanjaan (setem, fotostat, dan senarai nama) daripada jumlah pulangan memberikan anda keuntungan bagi setiap projek gayapos anda.

Anda mesti mengukur setiap surat atau telefon daripada setiap tawaran yang anda lakukan. Bagi setiap ujikaji yang anda lakukan, **tuliskan kod nombor yang unik pada setiap borang** untuk memudahkan anda mengetahui yang mana satukah surat yang lebih berkesan.

Pengukuran adalah cukup kritikal, jika tidak anda sedang menembak dengan menutup mata. Anda tidak tahu yang mana satukah surat yang bagus atau gagal. Gunakan kod dan sekarang anda tahu surat yang mana memberikan pulangan yang lumayan.

Dengan menggunakan gayapos dalam kaedah pemasaran anda adalah satu cara terbaik untuk mendapatkan pulangan yang lumayan dalam perniagaan anda. Dengan menggunakan 7 rahsia dalaman ini sudah pasti kempen gayapos anda akan berjaya dan memberi pulangan yang cukup lumayan.

Siapa Mohd Fazdlie ?

Mohd Fazdlie Mohamad Sahid merupakan graduan politeknik di utara tanah air. Mempunyai asas pendidikan IT dan masih lagi menuntut secara part-time dalam jurusan Pentadbiran Awam di Universiti Teknologi Mara. Beliau kini sedang bekerja di dalam sektor awam bahagian pengurusan kewangan.

Walaupun menyambungkan pelajaran di dalam bidang yang lain, minat beliau di dalam bidang IT tidak pernah padam. Beliau banyak membaca buku-buku berkaitan dengan perniagaan termasuk mencari informasi-informasi di internet yang berkaitan dengan perniagaan secara online. Oleh kerana kesungguhan beliau, maka wujudlah sebuah laman web yang diberi nama **ideaPERNIAGAAN.com** yang menjurus kepada panduan memulakan perniagaan internet.

Beliau bercita-cita untuk menjadi salah seorang usahawan internet yang berjaya. Kata-kata beliau yang cukup unik...

“Langkah anda hari ini, penentu kekayaan anda masa depan....”

Mohd Fazdlie Mohamad Sahid
ideaPERNIAGAAN.com
url : <http://www.ideaperniagaan.com/>
blog : <http://ideablog.wordpress.com/>
email : admin@ideaperniagaan.com

Psst : Jika anda rasa eBook ini amat berguna dan berfaedah, sila edarkan kepada rakan-rakan anda. Jemputlah mereka untuk menyertai **ideaPERNIAGAAN.com**. Banyak tips-tips menarik yang diberikan hampir setiap hari! Anda juga dijemput untuk mengunjungi laman web **ideaPERNIAGAAN.com**.